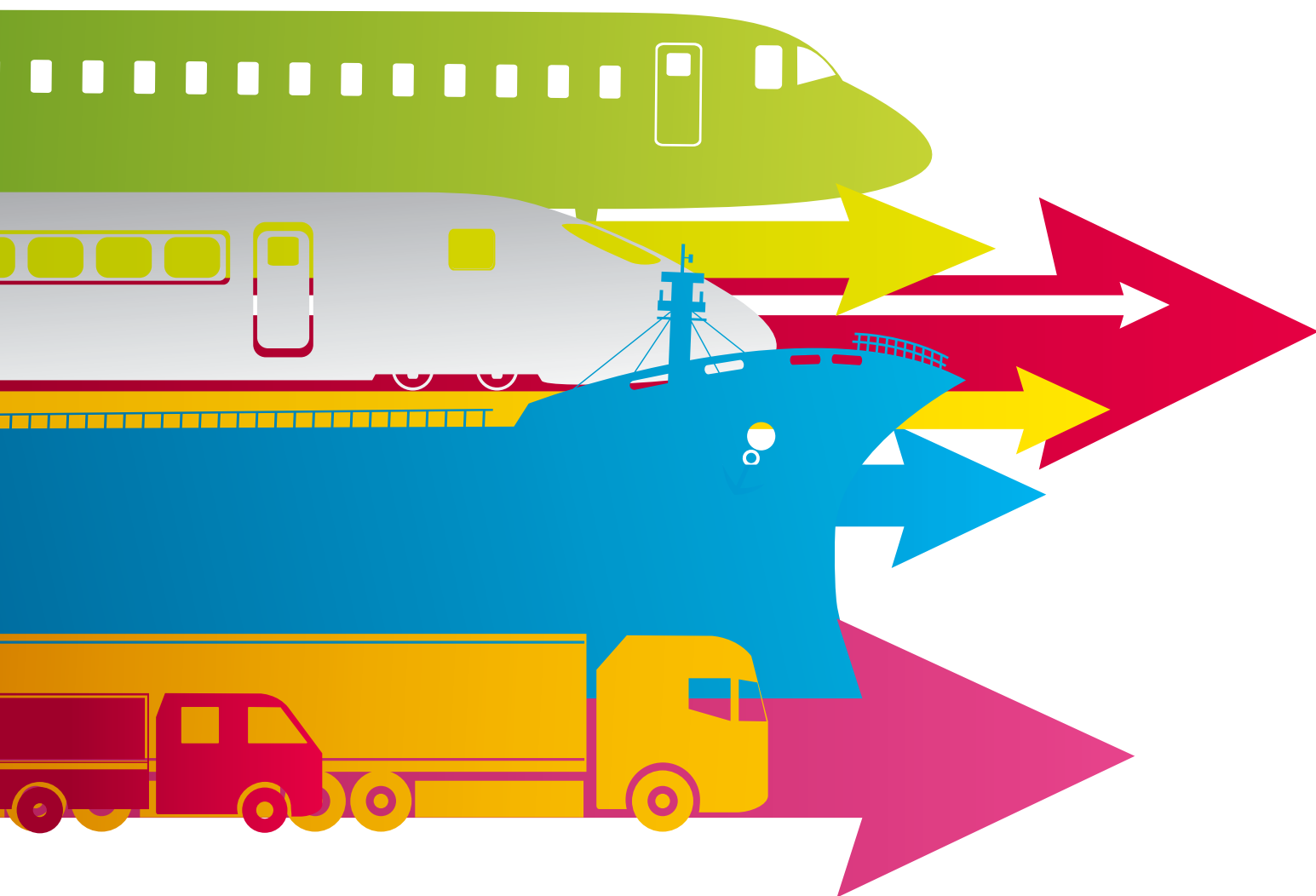




FOCUS:

LOGISTIK

ТЕМА НОМЕРА:

ЛОГИСТИКА

«RUSSLAND IST LANGFRISTIG
DIE RICHTIGE ENTSCHEIDUNG»

«СТАВКА НА РОССИЮ –
ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ»

BESSERER SCHUTZ
FÜR STEUERZAHLER

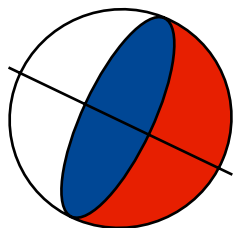
ЗАЩИТА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА

GUTE ZENSUREN

UND EHRLICHE KRITIK

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ
И ЧЕСТНАЯ КРИТИКА

RUSSIA CONSULTING



Moskau St. Petersburg Minsk Kiew Almaty Hamburg

KRISE NUTZEN Geschäftsaufbau in GUS

Als erfahrenes westliches Beratungsunternehmen unterstützen wir internationale Unternehmen beim Geschäftsaufbau und -ausbau in den GUS-Staaten.

Mit mehr als 150 Experten bieten wir in unseren Büros in Moskau, St. Petersburg, Minsk, Kiew und Almaty umfangreiche Dienstleistungen an:

- ✓ **Business Consulting**
- ✓ **Buchhaltungsservices (inkl. Überleitung zu IFRS)**
- ✓ **Finanz- & Steuer-Due Diligence**
- ✓ **Steuerberatung**
- ✓ **Firmensitz & Geschäftsadresse**
- ✓ **Bürovermietung**
- ✓ **Recruiting Services**
- ✓ **Arbeitserlaubnisse & Visabeschaffung**
- ✓ **IT-Services & Automatisierung des Management Reportings**

Moskau 115054
ul. Bakhrushina 32/1
Tel.: +7 (495) 956 55 57
info@russia-consulting.eu
www.russia-consulting.eu



St. Petersburg 193144
ul. Khersonskaya 39 A
Tel.: +7 (812) 458 58 00
info@russia-consulting.eu
www.russia-consulting.eu



Kiew 01601
vul. Shovkovychna 42-44
Tel.: +380 (44) 490 55 28
info@ukraine-consulting.eu
www.ukraine-consulting.eu



Almaty 050000
ul. Zheltoksan 111 A
Tel.: +7 (727) 333 44 48
info@kazakhstan-consulting.eu
www.kazakhstan-consulting.eu



Hamburg 20354
Neue Rabenstraße 3
Tel.: +49 (40) 605 366 13
info@germany-consulting.de
www.germany-consulting.de



Minsk 220012
ul. Surganova 29
Tel.: +375 (44) 732 89 29
info@belarus-consulting.eu
www.belarus-consulting.eu



UNGEWISSE ZEITEN

Die Situation auf dem Logistikmarkt ist derzeit spannend und sehr vieldeutig.

Die zurückgehenden Handelsvolumina im Außen- und Binnenhandel wirken sich in verheerenden Umfang auf die Logistikbranche aus. Die Nachfrage geht bei allen logistischen Dienstleistungen rapide zurück.

Die Kürzung der Lagerbestände führt zu einer Senkung der Tarife für alle Dienstleistungen im Bereich der Lagerlogistik und zu einem rasanten Anstieg des Angebots an Untervermietungen. Viele Unternehmen bemühen sich, die ungenutzten Flächen maximal auszunutzen. Die gesunken Transportkosten führen zu einem dramatischen Preisverfall insbesondere auf dem Markt für LKW-Transporte, dies gilt sowohl für inländische, als auch für internationale Transporte. Betroffen sind aber alle logistischen Dienstleistungen und dieser Trend wird anhalten, solange die allgemeine Verbrauchernachfrage rückläufig ist. Bemerkenswert ist, dass parallel zu diesem Prozess eine Erhöhung der Anforderungen an die Qualität logistischer Dienstleistungen seitens der Marktteilnehmer zu beobachten ist. Unter den gegebenen Umständen erweitert sich für die Kunden die Auswahl. Der Überlebenskampf in Krisenzeiten erfordert eine konsequente Herangehensweise bei der Kostensenkung im Logistikbereich.

Bekanntlich ist es unter den gegenwärtigen Bedingungen eine undankbare und schwierige Aufgabe, Prognosen abzugeben. Aber ich denke in einer Sache kann man sich sicher sein: Die weitere Entwicklung des russischen Logistikmarktes wird nicht weniger dramatisch und intensiv sein als in früheren Zeiten. Neue Anforderungen und Marktschwierigkeiten bergen auch neue Möglichkeiten und Perspektiven in sich.

Bleibt nur, allen Beteiligten gutes Gelingen zu wünschen! Das braucht man allerdings immer und zu allen Zeiten, um gute Geschäfte zu machen.

Igor Merkulow

Stellvertretender Direktor, NakuTrans (LLC) Moscow /
Mow XZ, Kühne+Nagel (llc)
Mitglied des Vorstandes der Deutsch-Russischen
Auslandshandelskammer



НЕСПОКОЙНЫЕ ВРЕМЕНА

Сегодняшняя ситуация на рынке логистики столь же интересна, сколь и неоднозначна.

Снижение объемов как внешней, так и внутренней торговли сказалось самым негативным образом на состоянии отрасли. Основной тенденцией следует считать довольно резкое падение спроса на все виды логистических услуг. Так, сокращение объемов хранения приводит к снижению тарифов на складские услуги и стремительному росту субаренды. Многие компании стремятся максимально использовать свободные площади. Снижение транспортных издержек ведет к падению цен на перевозки, что особенно ярко проявляется на рынке автомобильных перевозок, где наблюдается рекордное снижение стоимости услуг и на внутренних, и на международных линиях. Видимо, тенденция снижения стоимости логистических услуг сохранится, по крайней мере, на период снижения уровня спроса.

Примечательно, что параллельно наблюдается повышение требований к качеству логистических услуг со стороны участников рынка. В новых условиях у клиентов расширяются возможности выбора, а борьба за выживание в условиях кризиса требует жесткого подхода к снижению прямых и косвенных логистических издержек.

Как известно, что-либо прогнозировать, особенно в сегодняшних условиях, – дело неблагоприятное. Но я думаю, что можно с уверенностью утверждать одно: дальнейшее развитие логистики в России будет не менее драматичным и интенсивным, чем это было ранее. Новые трудности и требования рынка несут и новые возможности, и широкие перспективы. Остается только пожелать участникам рынка удачи, которая одинаково необходима во все времена.

Игорь Меркулов

Заместитель директора NakuTrans (LLC) Moscow /
Mow XZ, Kühne+Nagel (llc)
Член Правления Российско-Германской ВТП

FOKUS: LOGISTIK

DER LOGISTIKMARKT IST IN EINEM BESONDEREN MASSE VON DER WIRTSCHAFTSKRISE BETROFFEN. ZEIT ÜBER EINSARPOTENTIALE NACHZUDENKEN UND NEUE WEGE ZU BESCHREITEN.

ТЕМА НОМЕРА: ЛОГИСТИКА

РЫНОК ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ОСОБЕННО СИЛЬНО ПОДВЕРГСЯ ВЛИЯНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА. ПРИШЛО ВРЕМЯ ПОДУМАТЬ О СПОСОБАХ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК И ОБ ОТКРЫТИИ НОВЫХ ЛИНИЙ СООБЩЕНИЯ.



«RUSSLAND IST LANGFRISTIG DIE RICHTIGE ENTSCHEIDUNG»

INTERVIEW MIT DEM KONZERNBEAUFTRAGTEN DER VOLKSWAGEN AG FÜR RUSSLAND, DIETMAR KORZEKWA, ÜBER DAS GUTE ABSCHNEIDEN DES KONZERNS IM ERSTEN QUARTAL UND DEN RUSSISCHEN AUTOMOBILMARKT IN KRISENZEITEN.

«СТАВКА НА РОССИЮ – ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ»

ИНТЕРВЬЮ С ДИТМАРОМ КОРЦЕКВА, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОНЦЕРНА ФОЛЬКСВАГЕН В РОССИИ, О РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ КОНЦЕРНА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2009 Г. И ПОЛОЖЕНИИ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА.

EDITORIAL01

FOKUS: LOGISTIK

Verkehrsinfrastruktur im Aufbau.....	04
Chancen für private Investitionen.....	08
Kosteneinsparung in der Logistik.....	10
Markt für Lagerimmobilien auf Talfahrt.....	14
«Just in time» in this time.....	18
TransRussia 2009.....	20

AKTUELLES

Kurzinformationen.....	22
Russia goes Nano.....	24
Sag legt Zukunftsthemen fest.....	26

BRANCHEN & MÄRKTE

«Russland ist langfristig die richtige Entscheidung».....	28
Getreide wird Exportschlager.....	32

RECHT & STEUERN

Russisches Steuerrecht aktuell.....	34
Besserer Schutz für Steuerzahler.....	36

REGIONEN

Deutsche Technologien im Ural gefragt.....	38
--	----

MARKT DEUTSCHLAND

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

KULTUR & LEBEN

Krisenmanagement bei Pandemie.....	42
------------------------------------	----

AHK INTERN

Gute Zensuren und ehrliche Kritik.....	44
Vorteile für AHK-Mitglieder.....	46
Treffen mit dem Gouverneur.....	46
Olympische Perspektiven.....	47
Termine.....	48
Mitglieder News.....	50
Neuvorstellungen.....	51

IMPRESSUM

Herausgeber:
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer
Haus der Deutschen Wirtschaft
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@ahk-russland.ru, ahk@dihk.ru
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Einschätzung ihrer Autoren wieder.
Redaktion: Monika Hollacher
Übersetzung: Antonina Plachina, Maria Woltschanskaja
Redaktion der russischen Texte: Elena Mordmillovitsch

Design und Layout: Viktor Malyschew
Druck: Bort 714, Chilkow Pereulok, 2, Moskau, www.dproject.ru
Autoren: Maxim Borisow, Rene Harun, Kira Burenina, Wjatscheslaw Cholopow, Rainer Drisch, Gerhard Eggert, Bernd Hones, Monika Hollacher, Igor Lewitin, Alexander Markus, Birger Oldorff, Elena Orłowska, Philipp Rowe, Igor Schikow, Gerit Schulze
Redaktionsschluss: 18. Mai 2009

36)

BESSERER SCHUTZ FÜR STEUERZAHLER

MIT EINEM AKTUELLEN URTEIL SCHRÄNKT
DAS RUSSISCHE VERFASSUNGSGERICHT DIE
MACHTBEFUGNISSE DER STEUERBEHÖRDE EIN UND
SCHÜTZT DEN STEUERZAHLER GEGEN MISSBRÄUCHE.



37)

ЗАЩИТА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА

НЕДАВНЕЕ РЕШЕНИЕ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РФ
ОГРАНИЧИВАЕТ ВЛАСТНЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ НАЛОГОВЫХ
ОРГАНОВ И ЗАЩИЩАЕТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ОТ
ПРОИЗВОЛА.



44)

GUTE ZENSUREN UND EHRliche KRITIK

ZUM ZWEITEN MAL HAT DIE AHK-RUSSLAND
IHRE MITGLIEDER ZU DEN EIGENEN
LEISTUNGEN BEFRAGT. FAZIT: DIE KAMMER
HAT IHRE HAUSAUFGABEN SEIT DEM
LETZTEN MAL GEMACHT UND GUTE NOTEN
BEKOMMEN. ABER ES GIBT NOCH VIEL
VERBESSERUNGSPOTENTIAL.

45)

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ И ЧЕСТНАЯ КРИТИКА

ВТОРОЙ РАЗ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКАЯ ВТП
ПРОВОДИТ ОПРОС КОМПАНИЙ О РЕЗУЛЬТАТАХ
ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ВЫВОД: ВТП СТАРАТЕЛЬНО
СДЕЛАЛА ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ И ПОЛУЧИЛА
НА ЭТОТ РАЗ ХОРОШИЕ ОЦЕНКИ. НО МОЖНО
БЫТЬ ЕЩЕ ЛУЧШЕ.

К ЧИТАТЕЛЮ.....01**ТЕМА НОМЕРА: ЛОГИСТИКА**

Развитие транспортной инфраструктуры.....	06
Шансы для частных инвесторов.....	09
Сокращение расходов в логистике.....	12
Спад активности на рынке складской недвижимости	16
«Just in time» in this time	19
Transrussia 2009.....	21

НОВОСТИ

Коротко.....	22
Russia goes Nano!.....	25
Российско-германская рабочая группа определяет темы на будущее.....	26

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

«Ставка на Россию – верное решение в долгосрочной перспективе».....	30
Зерновые на экспорт.....	33

НАЛОГИ & ПРАВО

Актуальные изменения в налоговом праве.....	35
Защита налогоплательщика.....	37

РЕГИОНЫ

Спрос на немецкие технологии на Урале.....	39
--	----

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

Новости из Берлина и Брюсселя.....	41
------------------------------------	----

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Антикризисный менеджмент в условиях пандемии	43
--	----

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

Положительные оценки и честная критика.....	45
Преимущества для членов ВТП.....	46
Встреча с губернатором.....	46
Олимпийские перспективы.....	47
События.....	48
От членов палаты.....	50
Новые члены палаты.....	51



VERKEHRSINFRASTRUKTUR IM AUFBAU

DIE PESSIMISTISCHEN ERWARTUNGEN VIELER EXPERTEN AUS DER TRANSPORT- UND LOGISTIKBRANCHE HABEN SICH ERFÜLLT: DER WARENUMSCHLAG IN RUSSLAND IST IM 1. QUARTAL 2009 SPÜRBAR ZURÜCKGEGANGEN. / BERND HONES, GTAI

Der russische Staat hat 2008 rund 421 Milliarden Rubel (11,5 Milliarden Euro; Jahreswechsellkurs: 1 Euro = 36,54 Rubel) in den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur des größten Landes der Welt gesteckt. Das waren 42 Prozent mehr als noch 2007. Bisher mehren sich die Anzeichen, dass 2009 sogar noch mehr investiert werden dürfte. Und das trotz des derzeit schrumpfenden Güterverkehrsaufkommens auf Russlands Straßen, Schienen und Flughäfen.

Der Warentransport ist im ersten Quartal 2009 im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum um 17,6 Prozent geschrumpft. Dazu haben die stark gesunkenen Bahntransporte wesentlich beigetragen. Deren klassische Auftraggeber, Metallurgiekonzerne, Baumaterialhersteller und Erdölförderer haben in diesen Monaten die Produktion merklich zurückgefahren. RSchD etwa verzeichnete ein Minus beim Frachtaufkommen von knapp 28 Prozent und einen Verlust von 26,8 Milliarden Rubel (611 Millionen Euro, Wechselkurs vom 27.4.09: 1 Euro = 43,87 Rubel).

Um wieder aus den roten Zahlen zu kommen, geht der RSchD-Konzern jetzt neue

Wege: Erstmals in ihrer Geschichte will die Staatsbahn im Sommer 2009 Ermäßigungen auf Passagiertickets einräumen – im besten Fall können Fahrgäste bis zu 40 Prozent des gewöhnlichen Ticketpreises sparen. Die üblichen Sommeraufschläge sollen komplett gestrichen werden, es wird Frühbucherrabatte geben, auf schwach frequentierten Verbindungen gibt es obendrein noch 20 Prozent Vergünstigung. Außerdem sollen in den weniger komfortablen Sonderzügen Sparpreise gelten. RSchD erwartet dadurch einen deutlich niedrigeren Einbruch bei den Passagierzahlen, zunächst war der Staatskonzern von einem Rückgang von 8,5 Prozent im Vergleich zu 2008 ausgegangen. Die Rabattaktion soll das Minus auf fünf Prozent begrenzen und dem Konzern drei Milliarden Rubel in die Kasse spülen.

Dieses Geld reicht natürlich bei weitem nicht, um die ambitionierten Modernisierungspläne für das laufende Jahr zu finanzieren. Schließlich prognostiziert der Bahnriese für 2009 einen Rückgang beim Güterverkehr um 19 Prozent und Verluste von 50 Milliarden Rubel. Deshalb muss frisches Kapital aus dem

föderalen Haushalt her. Dafür hat sich Mitte April 2009 auch Premierminister Wladimir Putin stark gemacht. Neben Investitionen in Höhe von 252 Milliarden Rubel, für die die Finanzierung bereits steht, gibt es weitere 50 Milliarden Rubel vom russischen Staat als Ausgleich für zurückgestellte Tarifierhöhungen sowie – aller Wahrscheinlichkeit nach – eine weitere Finanzspritze in Höhe von 100 Milliarden Rubel. Damit läge das Investitionsvolumen für 2009 wieder über 400 Milliarden Rubel.

Mit dem schiebt RSchD auch im asiatischen Teil Russlands eine Reihe von großen Projekten an, etwa in der Republik Sacha. Der Konzern wird unter anderem für 75 Milliarden Rubel (1,71 Milliarden Euro) eine 377 km lange Strecke zwischen Kerkakit, Tommot und Jakutsk bauen. Zusätzlich sollen bis 2020 weitere 1700 km Schienenstrecken verlegt werden. Ein prioritäres Projekt ist zum Beispiel die Verbindung zwischen Jakutsk, Moma und Magadan. Das 735 km lange Stück der ersten Bauetappe soll 144 Milliarden Rubel (3,2 Milliarden Euro) kosten.

Nicht nur in das Schienen-, sondern auch in das Straßennetz Jakutiens fließen in den

ZUR SICHERUNG DES PERSONENVERKEHRS WILL DIE STAATSBAHN ERSTMALS IN IHRER GESCHICHTE IM SOMMER ERMÄSSIGUNGEN AUF PASSAGIERTICKETS EINRÄUMEN.

nächsten Jahren großen Summen: 2000 km Bundes- und Regionalstraßen werden gebaut. Aus dem föderalen und regionalen Haushalt kommen dafür 160,6 Milliarden Rubel (3,7 Milliarden Euro). Zu den Projekten gehören die föderalen Magistralen «Kolyma» (Jakutsk – Magadan), «Lena» (B. Newer – Jakutsk) sowie «Wiljui» (Tulun – Bratsk – Ust-Kut – Mirnyi – Jakutsk) und die Regionalstraßen «Amga», «Kobjai», «Umnas» und «Jana». Obwohl das Gebiet achtmal größer ist als die Bundesrepublik Deutschland, gibt es in der gesamten Republik Sacha gerade einmal 623 km befestigte Straßen.

Der Ausbau des Straßenverkehrsnetzes besitzt nicht nur in der dünn besiedelten sibirischen Republik, sondern in ganz Russland einen hohen Stellenwert. Eine große Rolle dürfte dabei eine geplante russlandweit agierende Straßenbaufirma spielen, in deren Einflussbereich bis 2015 rund 6.000 km Straßen übertragen werden sollen. Es soll sich dabei um wichtige Verkehrsadern handeln – etwa von Moskau nach Tscheljabinsk oder nach Nowosibirsk. Entlang der üblichen Strecken sollen neue Mautautobahnen entstehen. Neben Verkehrsminister Igor Lewitin unterstützt auch Präsident Dmitri Medwedew die Bezahlautobahnen, solange die parallel dazu verlaufenden kostenfreien Strecken erhalten blieben.

Der Gütertransport auf der Straße brach zwar – wie viele andere Transportarten auch – im 1. Quartal 2009 gewaltig ein. Allerdings sehen Verkehrsexperten trotz Krise genau in diesem Sektor Investitionsbedarf. Und auch Landeskenner wie etwa der für Russland zuständige Weltbankvertreter Klaus Rohland halten diese Maßnahmen für sinnvoll, um die Basis für nachhaltiges Wachstum im Lande zu schaffen und erneuten Engpässen bei einer Revitalisierung der Wirtschaft vorzubeugen, sagte er im Interview Germany Trade and Invest in Moskau.

Ein positives Zeichen in die richtige Richtung ist daher die Ankündigung der Regierung, für die St. Petersburger Westtangente aus dem Haushalt 2009 eine Kofinanzierung von sechs Milliarden Rubel und für das Folgejahr sogar 14,6 Milliarden Rubel bereit zu stellen. Im Budget der Hafenstadt sind zusätzliche drei Milliarden Rubel (2009) beziehungsweise 3,6 Milliarden Rubel (2010) vorgesehen. Für den Weiterbau der Amur-Strecke von Tschita nach Chabarowsk investiert die Re-

RUSSLANDS WARENUMSCHLAG NACH VERKEHRSTRÄGERN (IN MILLIARDEN T-KM)

Verkehrsträger	2008	Veränd. 08/07 in %	Veränd. 1. Quartal 09/1. Quartal 08
Gesamtes Frachtvolumen, davon	4.944,0	0,6	-17,6
.Bahntransporte	2.113,2	1,1	-25,8
.Straßentransporte	215,5	4,1	-17,3
.Schifftransporte, darunter			
..Binnenschifffahrt	63,5	-26,1	-15,1
..Hochseeschifffahrt	84,6	30,1	32,0
.Lufttransporte	3,7	7,6	-27,4
.Pipelinedurchleitung	2.463,5	0,0	-11,9

Quelle: Förderaler Statistikdienst der Russischen Föderation

INVESTITIONSPROGRAMM RSCHD 2009 (IN MILLIARDEN RUBEL)

Projekt	Kosten in Milliarden Rubel
Erneuerung des Fuhrparks (Passagierwaggons)	19,5
Schienenverbindung (Zentral- nach Südrussland), Ausbau des Hafenzugangs am Finnischen Meerbusen, Ausbau des Moskauer Verkehrsknotens	20,9
Schienenbau	17,2
Kauf von 13.600 Güterwaggons bei Uralwagonsawod *)	k.A.

*) entsprechend der vor Beginn der Wirtschaftskrise gefassten Investitionspläne

SCHIENENTRANSPORTE NACH ART DER FRACHT (IN MILLIONEN T)

Frachtart	2008	Veränderung 08/07 in %	Veränderung 1. Quartal 09/ 1. Quartal 08
Frachtvolumen insgesamt, davon	1.303,7	-3	-27,1
.Steinkohle	296,6	3,6	-20,4
.Koks	12,2	-2,7	-40,9
.Erdöl und Erdölprodukte	232,1	-0,4	-6,0
.Eisenerz und Manganerz	102,3	-7,2	-26,4
.Buntmetalle	24,8	-3,9	-23,5
.Schwarzmetalle	78,7	-5,4	-32,5
.Alteisen	24,6	-8,4	-46,9
.chemische und mineralische Düngemittel	42,1	-6,7	-22,5
.Baumaterialien	197,1	-1,8	-50,6
.Zement	36,0	-13,1	-39,1
.Holz	55,4	16,1	-43,0
.Getreide und andere Erntegüter	24,1	-11,1	21,9
.Mischfutter für Viehzucht	1,4	0,4	-28,4
.importierte Güter	15,6	8,6	-55,4

Quelle: Förderaler Statistikdienst der Russischen Föderation

gierung der russischen Föderation 2009 rund 14 Milliarden Rubel. Das hat Verkehrsminister Igor Lewitin Mitte April in Irkutsk bekannt gegeben. Damit soll das Projekt im Jahr 2010 endgültig fertig gestellt werden.

Auch im Gebiet Nischni Nowgorod wird auf Staatskosten weiter gebaut: 7,5 Milliarden Rubel sollen in den Erhalt und den Bau neuer

Trassen investiert werden. Das wäre 1,7 mal mehr als noch im Vorjahr. Ein Teil des Geldes fließt auch in den Abschluss der Projektierung einer neuen Wolgabrücke im Kreis Podnowja, einem Vorort von Nischni Nowgorod. Laut dem Gouverneur des Gebietes, Waleri Schanzew, dürfte der Bau der Brücke 48 Milliarden Rubelkosten und von 2010 bis 2015 dauern.)



РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

ПЕССИМИСТИЧНЫЕ ОЖИДАНИЯ МНОГИХ ЭКСПЕРТОВ В ТРАНСПОРТНОЙ И ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЯХ ОПРАВДАЛИСЬ: В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2009 ГОДА РОССИЙСКИЙ ГРУЗОБОРОТ ЗАМЕТНО СОКРАТИЛСЯ. / БЕРНД ХОНЕС, GTAI

В 2008 г. российское государство направило на расширение транспортной инфраструктуры самой большой по площади страны в мире 421 млрд руб. (11,5 млрд евро по среднегодовому курсу 1 евро=36,54 руб.). Это на 42% больше по сравнению с 2007 г. Сейчас множатся заявления, что в 2009 г. средств выделяют еще больше. И это несмотря на пока постоянно сокращающееся количество перевозок по российским автотрассам, железным дорогам и воздушным путям.

В I квартале 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года объем грузоперевозок в России сократился на 17,6%. Особенно сильное снижение произошло на железных дорогах. Крупнейшие клиенты РЖД – металлургические концерны, производители стройматериалов и нефтяные компании – значительно сократили производство как раз в эти месяцы. У РЖД поступления от грузоперевозок упали на 28%, убытки компании составили 26,8 млрд руб. (611 млн евро по курсу на 27.4.09: 1 евро=43,87 руб.).

РЖД ищет новые пути выхода из минусовой зоны. Этим летом впервые в своей истории концерн собирается снизить цены на пассажирские перевозки, в самых благоприятных обстоятельствах пассажиры могут получить скидку вплоть до 40% от обычной стоимости билета. Традиционное сезонное повышение цен на этот раз отменяется, за раннее бронирование предусмотрены скидки, на мало популярные направления предусмотрено дополнительное снижение цен на 20%. Скидки будут распространяться также на менее комфортабельные дополнительные поезда. РЖД надеется, что за счет этих мер падение пассажиропотока не будет слишком сильным, пока же компания ожидает, что снижение составит 8,5% по сравнению с 2008 г. Летняя акция должна ограничить падение пассажиропотока пятью процентами и тем самым принести концерну дополнительные три млрд руб.

Этих денег, правда, будет явно недостаточно для проведения амбициозных планов по модернизации, намеченных на текущий год. Компания прогнозирует, что в 2009 г. пере-

возки упадут на 19% и убытки составят 50 млрд руб. Поэтому ей не обойтись без вливаний из госбюджета. За это в середине апреля активно выступал и премьер-министр Владимир Путин. Кроме уже выделенных 252 млрд руб. государство выдаст компании еще 50 млрд руб. в качестве компенсации за убытки в связи с приостановкой повышения тарифов, а также – вероятней всего – еще дополнительно 100 млрд руб. субсидий. Таким образом, объем средств, выделенных РЖД в этом году, вновь должен превысить 400 млрд руб.

На эти средства РЖД, в частности, планирует реализовать ряд проектов, в том числе и в азиатской части России, например, в Республике Саха. Там компания собирается построить ветку длиной в 377 км и стоимостью в 75 млрд руб. (1,71 млрд евро), которая свяжет Беркаит, Томмот и Якутск. К 2020 г. планируется построить 1700 км новых ж/д линий. Приоритетный проект – линия между Якутском, Момой и Магаданом. На первом этапе должно быть построено 735 км дороги стоимостью в 144 млрд руб. (3,2 млрд евро).

РЖД ИЩЕТ НОВЫЕ ПУТИ ВЫХОДА ИЗ МИНУСОВОЙ ЗОНЫ. ЭТИМ ЛЕТОМ ВПЕРВЫЕ В СВОЕЙ ИСТОРИИ КОНЦЕРН СОБИРАЕТСЯ СНИЗИТЬ ЦЕНЫ НА ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ.

В ближайшие годы крупные инвестиции поступят не только на железные дороги Якутии, но и на строительство автострад: здесь планируется построить 2000 км федеральных и региональных трасс. Из местного и федерального бюджета на это будет выделено 160,6 млрд руб. (3,7 млрд евро). В числе этих проектов федеральные магистрали «Колыма» (Якутск–Магадан), «Лена» (Большой Невер–Якутск) и «Вилуй» (Тулун–Братск–Усть-Кут–Мирный–Якутск), а также региональные трассы «Амга», «Кобяй», «Умнас» и «Яна». Территория республики Саха в шесть раз больше территории Германии, но длина дорог с твердым покрытием здесь всего 623 км.

Расширение транспортной сети имеет приоритетное значение не только в слабо населенной сибирской республике, но по всей стране. Ведущую роль здесь планируется отвести создаваемой сейчас всероссийской дорожностроительной компании, на долю которой к 2015 г. будет приходиться 6.000 км дорог. Это будут важнейшие транспортные артерии страны, например, трассы Москва–Челябинск или Москва–Новосибирск. Параллельно прочим дорогам планируется построить платные трассы-дублиеры. Идея платных трасс пользуется поддержкой не только министра транспорта Игоря Левитина, но и самого президента Дмитрия Медведева – при условии, что они будут существовать параллельно с бесплатными дорогами по тем же направлениям.

Количество автомобильных грузоперевозок тоже резко упало в I квартале 2009 г., как и всех других видов перевозок. Однако эксперты считают, что именно этот сектор нуждается сейчас в инвестициях, несмотря на кризис. Хорошо знающие страну специалисты, например, директор Всемирного банка Клаус Роланд, тоже считают, что именно сейчас необходимо расширение дорожной инфраструктуры, чтобы создать основу для будущего роста и избежать проблем в период грядущего оживления экономики. Так Клаус Роланд сказал в одном из интервью для Germany Trade and Invest в Москве.

Позитивный знак – решение правительства о выделении шести млрд руб. в 2009 г. и 14,6 млрд в будущем на строительство «Западного скоростного диаметра» в Петербурге. Из городского бюджета на этот проект выделяют три млрд руб. в 2009 г. и 3,6 млрд руб. в 2010 г.

Для продолжения Амурской магистрали на участке Чита–Хабаровск правительство

ТОВАРООБОРОТ В РОССИИ (ПО ВИДАМ ТРАНСПОРТА, В МЛРД ТОННО-КИЛОМЕТРОВ)

Вид транспорта	2008	Изменение 08/07 в %	Изменение 1-й квартал 09/ 1-й квартал 08
Всего	4.944,0	0,6	-17,6
.Железные дороги	2.113,2	1,1	-25,8
.Автотрассы	215,5	4,1	-17,3
.По воде, в том числе			
..внутреннее судоходство	63,5	-26,1	-15,1
..морское судоходство	84,6	30,1	32,0
.воздушный транспорт	3,7	7,6	-27,4
.трубопроводы	2.463,5	0,0	-11,9

Источник: Федеральная служба статистики РФ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА РЖД 2009 Г. (В МЛРД РУБ.)

Проект	Стоимость в млрд руб.
Обновление подвижного состава (пассажирские вагоны)	19,5
Ж/д сообщение (из центра на юг), расширение подъездных путей к портам на Финском заливе, расширение московского транспортного узла	20,9
Ж/д строительство	17,2
Закупка 13.600 товарных вагонов на Уралвагонзаводе*)	Нет данных

*) согласно инвестиционным планам, принятым еще до начала кризиса

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ПО ВИДАМ ГРУЗОВ (В МЛН. ТОНН)

Вид груза	2008	Изменение 08/07 в %	Изменение 1-й квартал 09/ 1-й квартал 08
Всего	1.303,7	-3	-27,1
.Каменный уголь	296,6	3,6	-20,4
.Кокс	12,2	-2,7	-40,9
.Нефть и нефтепродукты	232,1	-0,4	-6,0
.Железная и марганцевая руда	102,3	-7,2	-26,4
.Цветные металлы	24,8	-3,9	-23,5
.Черные металлы	78,7	-5,4	-32,5
.Металлолом	24,6	-8,4	-46,9
.Химические и минеральные удобрения	42,1	-6,7	-22,5
.Стройматериалы	197,1	-1,8	-50,6
.Цемент	36,0	-13,1	-39,1
.Дерево	55,4	16,1	-43,0
.Зерно и другие с/х культуры	24,1	-11,1	21,9
.Комбикорм	1,4	0,4	-28,4
.Импортные товары	15,6	8,6	-55,4

Источник: Федеральная служба статистики РФ

РФ выделит в 2009 г. 14 млрд руб. Об этом в середине апреля заявил министр транспорта Игорь Левитин во время своего визита в Иркутск. Таким образом, весь проект должен быть завершен в 2010 г.

В Нижегородской области тоже много строят за счет государства: 7,5 млрд руб. планируется выделить на содержание и строительство

новых трасс. Это в 1,7 раз больше, чем в прошлом году. Часть этих средств пойдет на завершение проектных работ по строительству моста через Волгу в слободе Подновье под Нижним Новгородом. По словам губернатора области Валерия Шанцева, строительство моста обойдется в 48 млрд руб., сроки реализации проекта – 2010–2015 гг.)



Photo: a.com / view 7

CHANCEN FÜR PRIVATE INVESTITIONEN

GROSSE PROJEKTE ZUM AUSBAU DER RUSSISCHEN VERKEHRSINFRASTRUKTUR SOLLTEN HELFEN, DIE KONJUNKTUR ANZUKURBELN. ÖFFENTLICH-STAAATLICHE PARTNERSCHAFTEN SIND GESUCHT. / IGOR LEWITIN, VERKEHRSMINISTER DER RUSSISCHEN FÖDERATION.

In der gegenwärtigen Krise, ist es dringend geboten, die Funktionsfähigkeit des Transportwesens zu erhalten und die prioritären Infrastrukturprojekte fertigzustellen. Berücksichtigt man die Haushaltsnachbesserungen, so betragen die Projektmittel für 2009 478,5 Milliarden Rubel, rechnet man die Mittel zur Krisenbekämpfung dazu, sind es 559,9 Milliarden Rubel, das sind 11,4 Prozent weniger als ursprünglich vorgesehenen waren.

Im Antikrisen Programm definiert die Russische Regierung für den Bereich Verkehr folgende Hauptaufgaben: Erstens, alle Transportdienstleistungen müssen für die Bevölkerung zugänglich bleiben, es werden erhebliche Mittel zur Unterstützung sozial schwacher Gruppen (Studenten, Rentner) bereitgestellt. Zweitens, die Arbeit der Dienstleister muss langfristig gesichert werden, dazu zählt der Erhalt qualifizierter Kader. Drittens, für die Entwicklung der Transportinfrastruktur müssen außerbudgetäre Mittel gefunden werden. Für alle diese Aufgaben ist es wichtig, dass die Reformen

im Transportwesen weiter vorangetrieben werden.

Ungeachtet der Finanzkrise ist die Infrastruktur eines der aussichtsreichsten Segmente auf dem Investitionsmarkt. 2009 wird mit der Umsetzung von Projekten aus dem Investitionsfond fortgefahren, in diese Mittel ist bereits reichlich privates Kapital eingeflossen. Gegenwärtig werden in Russland zwei Autobahnprojekte mit hohen Anteilen privaten Kapitals gebaut. Für die Autobahn «Moskau – St. Petersburg» und die neue Verbindung des Moskauer Autobahnringes mit der Bundesstraße M1 «Weißrussland» Moskau – Minsk wurden erstmalig Konzessionen für Straßenmaut vergeben. Die Ausschreibungen für die Konzessionsverträge sind bereits abgeschlossen, die Gewinner stehen fest. Der Staat übernimmt alle Arbeiten zur Vorbereitung der Bauflächen, der private Investor beschafft die Finanzmittel für die weiteren Bauarbeiten. Ein noch zu gründendes Staatsunternehmen mit dem Namen «Russische Autostraßen» soll zukünftig Investitionen für den Straßenbau einwerben.

Der Bau von Hochgeschwindigkeitstrassen bleibt trotz Wirtschaftskrise ein prioritäres Projekt bei der Entwicklung des Eisenbahnverkehrs. Das Verkehrsministerium hat einen Entwurf für den Präsidentenerlass «Über den Bau von Hochgeschwindigkeitstrassen für den Passagierverkehr in der Russischen Föderation» vorbereitet und zur Abstimmung an die betreffenden Behörden weitergeleitet.

Im laufenden Jahr können eine Reihe von wichtigen Transportobjekten in Betrieb genommen werden: Für die Luftfahrt sind das verschiedene Objekte in den Flughäfen Kolzowo (Jekaterinburg), Elista, Sotschi, Rostow am Don, Tolmatschewo (Nowosibirsk). Die Planungsphase für den neuen Flughafen in Irkutsk wird abgeschlossen. Dank privater Investitionsquellen können neue Terminals in Kolzowo, Irkutsk, Scheremetjewo und Tolmatschewo ihre Arbeit aufnehmen. Der Gesamtumfang der privaten Investitionen in diesem Bereich beläuft sich auf 35 Milliarden Rubel.

Beim Seetransport stehen mehrere große Projekte an: der Auto- und Eisenbahnfähbetrieb in Ust – Luga, die Eisenbahnfählinie in Baltijskoe, die Rekonstruktion des Hafens in Noworossijsk, der Ölhafen Kosmino für die Versorgung der Arbeiten an der Pipeline «Ostsibirien – Pazifik», die Beendigung der Restaurierungsarbeiten an den Wassermolen des Kaliningrader Meereskanals. Zusätzlich werden Ölterminals in verschiedenen Häfen Russlands in Betrieb genommen. Die Summe der privaten Investitionen in die Hafeninfrastruktur umfasst 50 Milliarden Rubel.

In der Binnenschifffahrt werden die Wasserkraftzentralen teilweise restauriert, diese garantieren die Sicherheit und reibungslose Funktion der hydrotechnischen Anlagen auf dem Moskaukanal, dem Wolga-Ostsee-Kanal, Weißmeer-Ostsee-Kanal, dem Wolga Becken und dem Kama Becken. Mittlerweile wurde auch mit der Erkundung der technischen und ökonomischen Voraussetzungen für den Bau eines Kanals zwischen Kaspischem und Schwarzem Meer begonnen.

2009 sollen mehr als 1000 Kilometer föderaler Straßen freigegeben werden, das sind zweimal mehr als 2008. Auch im Bereich des Eisenbahnwesens werden Strecken in erheblichen Umfang weiter ausgebaut. Die Entwicklung der Infrastruktur ist für Russland von höchster Bedeutung und wird einen wichtigen Impuls für die Verbesserung der Konjunktur und damit auch zur Überwindung der Krise geben. Wir begrüßen alle Unternehmen, die Interesse haben, sich an der Realisierung der großen Aufgaben, die vor uns liegen, zu beteiligen.)

ШАНСЫ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ

БОЛЬШИЕ ПРОЕКТЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ ДОЛЖНЫ СПОСОБСТВОВАТЬ КОНЬЮНКТУРЕ. ВОЗМОЖНЫЙ ПУТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ – ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО.

ИГОРЬ ЛЕВИТИН, МИНИСТР ТРАНСПОРТА РФ

В нынешней экономической ситуации основной задачей является сохранение потенциала отрасли и завершение приоритетных инфраструктурных проектов. С учетом оптимизации федерального бюджета объем средств по данным мероприятиям на 2009 г. составил 478,5 млрд руб., а с учетом антикризисной поддержки – 559,9 млрд руб., это на 11,4% меньше первоначально утвержденного бюджета.

Среди основных задач Программы антикризисных мер можно выделить: во-первых, обеспечение доступности транспортных услуг для населения, для этого выделяются значительные средства в поддержку социально незащищенных слоев общества; во-вторых, обеспечение устойчивой работы организаций транспортного комплекса и сохранение квалифицированных кадров; в-третьих, привлечение внебюджетных инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры. Все это требует продолжения реформ транспортного комплекса.

Инфраструктура сегодня является одним из наиболее перспективных сегментов мирового инвестиционного рынка несмотря на кризисные явления. В 2009 г. будет продолжена реализация проектов с использованием Инвестфонда, средства в которые уже вложены частными инвесторами. В настоящее время в России реализуется два проекта по созданию скоростных автодорог. Это «Скоростная автомобильная дорога Москва–Санкт-Петербург на участке км 15 – км 58» и «Новый выход на Московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва–Минск» с применением механизма концессии. По данным проек-

там выбраны победители концессионных конкурсов. В настоящее время со стороны государства за счет средств Инвестиционного фонда выполняются обязательства по подготовке территории строительства. Со стороны частного инвестора ведется работа по привлечению финансирования. Для привлечения инвестиций в строительство автодорог создается государственная компания «Российские автомобильные дороги».

Несмотря на экономический кризис, в развитии железнодорожного транспорта одним из приоритетов является создание высокоскоростных железнодорожных линий. Минтрансом подготовлен и направлен на согласование в заинтересованные федеральные органы проект Указа Президента Российской Федерации «О строительстве инфраструктуры высокоскоростных пассажирских железнодорожных линий в Российской Федерации».

В 2009 г. согласованное развитие транспортной инфраструктуры федерального и регионального значения будет осуществляться с учетом принципов территориального планирования. Такой подход позволит в текущем году в рамках реализации инвестиционных программ ввести в эксплуатацию ряд важных транспортных объектов. На воздушном транспорте это объекты аэродромной инфраструктуры в аэропортах Кольцово, Элиста, Сочи, Ростов-на-Дону, Толмачево в г. Новосибирск. Будет завершено проектирование нового аэропорта в г. Иркутск. За счет внебюджетных источников будут введены терминалы в аэропортах Кольцово, Иркутск, Шереметьево, Толмачево. Общий объем частных инвестиций составляет порядка 35 млрд руб.

На морском транспорте: автомобильно-железнодорожный паромный комплекс в Усть-Луге, железнодорожный паромный комплекс в г. Балтийское, реконструкция объектов порта Новороссийск, СпецМорНефтеПорт Козьмино для обеспечения работы ВСТО, завершение реконструкции входных молов на Калининградском морском канале. Общий объем частных инвестиций в портовую инфраструктуру составляет более 50 млрд руб., в том числе будут введены в эксплуатацию комплекс нефтеналивных грузов в порту Усть-Луга, терминалы в порту Новороссийск, перегрузочный комплекс по перевалке нефти и газа в порту Тамань, терминалы в портах Темрюк, Ванино, Оля, Владивосток.

На внутренних водных путях будет осуществляться реконструкция отдельных элементов комплексных гидроузлов, обеспечивающих безопасность работы гидротехнических сооружений и судоходства на Канале имени Москвы, Волго-Балтийском канале, Беломорско-Балтийском канале, в Волжском и Камском бассейнах. Начались работы по технико-экономическому обоснованию выбора водного пути между Каспием и Черным морем.

В 2009 г. планируется ввести около одной тысячи км федеральных автомобильных дорог (в два раза больше, чем в 2008 г.). Также в текущем году планируется сдача трёх мостов через реку Волга. На железнодорожном транспорте будут продолжаться работы по строительству. Развитие инфраструктуры даст важный импульс для улучшения конъюнктуры и преодоления кризиса, и мы приветствуем все компании, желающие принять участие в реализации крупных инфраструктурных проектов в России.)



KOSTENEINSPARUNG IN DER LOGISTIK

LOGISTIK UND SUPPLY CHAIN BIETEN EIN ENORMES EINSARPOTENTIAL FÜR UNTERNEHMEN. EINE MÖGLICHKEIT DIE VON VIELEN BISHER NUR WENIG GENUTZT WIRD.
RAINER DRISCH, BARKAWI MANAGEMENT CONSULTANTS GMBH & CO. KG

In den letzten Monaten hat sich das wirtschaftliche Umfeld für die meisten Unternehmen dramatisch verschlechtert. Die Umsätze sind eingebrochen, die Margen deutlich geschrumpft.

Gleichzeitig fahren die Banken bei der Kreditvergabe einen wesentlich restriktiveren Kurs: Selbst namhafte Unternehmen können ihre Finanzierungsspielräume nur zu deutlich erhöhten Finanzierungskosten halten bzw. müssen hier mit Einschränkungen leben.

Auf den hieraus resultierenden Kostendruck reagieren die Unternehmen folgerichtig mit Maßnahmen zur kurzfristigen Effizienzsteigerung, durch die sie die Kosten zu senken und die Liquidität zu verbessern hoffen. In Bezug auf das aktive Managen der Liquidität konzentrieren sich die Unternehmen

nach wie vor auf die Bereiche Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die Ansätze und Methoden sind hinreichend bekannt.

Doch ein leistungsfähiger Hebel wird dabei nach wie vor unterschätzt: eine effiziente Supply Chain und Logistik. Die Optimierung dieser Bereiche birgt ein für viele überraschend üppiges Einsparpotenzial und somit auch die Möglichkeit der Liquiditätssteigerung.

Heute liegen die Kosten der Supply Chain bzw. Logistik, abhängig von der Branche, meist zwischen fünf und zehn Prozent des Umsatzes – ein enormes Potenzial. Eine nähere Analyse zeigt, dass die Kosten des Transports, der Lagerhaltung und der Bestandsführung die wesentlichen Kostentrei-

ber sind, was nicht überrascht. Doch vielen Unternehmen fehlen sowohl das Know-how als auch die Ressourcen, um die Möglichkeiten zu nutzen, die eine optimierte Supply Chain und Logistik hier bieten. Dabei sind die Ansätze mannigfaltig.

MÖGLICHKEITEN ZUR BESTANDSREDUZIERUNG NUTZEN

So müssen Unternehmen in Zeiten der (fortdauernden) Globalisierung der Märkte ihre Einkaufsstrategie überdenken. Denn Instrumente, die für eine Rationalisierung des Einkaufs sorgen, werden bislang nur vereinzelt und oftmals lediglich ansatzweise eingesetzt. Im Fokus sollten hier das Global Sourcing, kooperative Einkaufsmodelle zur Bestellmengenbündelung sowie die Nutzung

externer Expertise zur direkten Reduzierung der Einkaufspreise stehen.

Durch optimierte und gelebte Planungs- und Forecasting-Prozesse lassen sich nicht nur die Bestandsmengen deutlich reduzieren und den tatsächlichen Bedürfnissen anpassen – sie sorgen auch, ähnlich wie ein aktives Produktlebenszyklusmanagement, für eine drastische Korrektur des Wertberichtigungsbedarfs nach unten.

Weitreichende Möglichkeiten zur Bestandsreduktion bieten auch Konzepte zur Lieferantenintegration (CPFR, VMI, JIT/JIS). Als Zusatznutzen ergeben sich hieraus außerdem Kostensenkungspotenziale bei Kunden und Lieferanten.

Schlussendlich gehören die gesamte interne Logistik, oftmals gekennzeichnet durch eine Vielzahl von Bearbeitungs- und Fertigungsstufen, wie auch die eigenen und fremden Bezugs- und Distributionsnetzwerke auf den Prüfstand: Häufig entstehen in diesen Strukturen unnötige Kosten, weil Bestände an Rohmaterialien, Halbfertigprodukten und Fertigprodukten aus übertriebenem Sicherheitsdenken deutlich über Bedarf vorgehalten werden.

KOSTENSENKUNGSPOTENZIAL ERKENNEN

Oftmals lassen Unternehmen auch die Möglichkeiten zur Senkung der operativen Supply-Chain-Kosten ungenutzt. Ein besonders geeignetes Terrain für Kostenreduzierungen bieten die Fracht- und Lagerkosten aufgrund ihrer herausragenden Bedeutung in der Supply Chain/Logistik. Umfangreiches Sparpotenzial steckt darüber hinaus auch in der Steigerung der Prozesseffizienz sowie im Optimieren von Schnittstellen und Organisation.

Die Grundlage für eine nachhaltige Frachtkostenreduzierung bildet die Optimierung der Transportströme und der Netzwerkstruktur. Eine verbesserte Disposition sorgt für eine Tourenoptimierung und Transportbündelung – im Resultat kommt es so zu einer besseren Auslastung der Ladungsträger. Zusätzliche Kosteneinsparungen lassen sich durch Neu- bzw. Nachverhandlungen der Frachtraten und die Neuverteilung des Frachteneinkaufs über Rahmenverträge vs. Spot realisieren.

Doch auch in der internen Logistik gibt es Einsparmöglichkeiten: Hier können Unternehmen bei der Optimierung der Materialflüsse sowie bei der Vermeidung von Lager- und Bearbeitungsstufen ansetzen. Eine bedarfsgerechte Lagerdimensionierung, gepaart mit dem Einsatz moderner Lager- und

TABELLE 1: DIE KOSTEN DER SUPPLY CHAIN/LOGISTIK SIND SIGNIFIKANT UND BIETEN WEITREICHENDES OPTIMIERUNGSPOTENZIAL.

	Supply-Chain-Kosten (% vom Umsatz)	Supply-Chain-Kosten (% vom Umsatz)
Industrie	4,6%	2,3%
Maschinenbau	5,0%	1,7%
Handel	5,5%	3,3%
Hightech	5,2%	2,8%
Pharma	1,8%	1,4%
Chemie	10,0%	5,0%
Fast Moving Consumer Goods	7,5%	3,5%

Quelle: Barkawi Management Consultants

TABELLE 2: DURCH DIE UMSETZUNG NEUER SCM-KONZEPTE KONNTEN UNTERNEHMEN DRASTISCHE VER-BESSERUNGEN DER SCM-KOSTEN UND LIQUIDITÄT ERZIELEN (AUSGEWÄHLTE BEISPIELE).

Branche	Maßnahmen	Kosteneffekt	Liquiditätseffekt
Automobilzulieferer	• Einführung Direktlieferungskonzept • Neustrukturierung Lager (Anzeige/Dimensionierung)	SCM-Kosten: – 40 %	Bestände: – 25%
Telekommunikation	• Einführung eines optimierten Forecastings (Organisation / Prozesse / Tools)	SCM-Kosten: – 20%	Bestände: – 40% Wertberichtigungen -40%
Maschinenbau	• Unternehmensweite Initiative zur Reduzierung des Working Capitals und der SCM-Kosten	SCM-Kosten: – 20%	Bestände: -35%
Medizintechnik	• Optimierung Netzwerkstruktur	SCM-Kosten: – 18%	Bestände: -40%
Energieversorgung	• Optimierung der SCM-Prozesse • Reduzierung der Einkaufspreise durch neue Sourcing-Strategie	SCM-Kosten: -20 %	Bezugspreise: – 15%
Telekommunikation	• Umsetzung von Konzepten zur Lieferantenintegration (CPFR, UMI, Konsignation)	SCM-Kosten: – 22 % (ausgewählte Produkte)	Bestände: – 30% Wertberichtigungen: – 100% (ausgewählte Produkte)

Transporttechnik, sind hier die kritischen Faktoren.

Zudem stellt sich die wichtige Frage, welche Leistungen durch eine Fremdvergabe kostengünstiger bereitgestellt werden können. Umgekehrt gehören Leistungen, die bereits im Rahmen eines Outsourcings nach außen vergeben wurden, auf den Prüfstand: Sind die Kosten-Leistungs-Relationen marktgängig? Gegebenenfalls lassen sich durch Neu- bzw. Nachverhandlungen deutliche Kostenvorteile erzielen.

Die Erfahrungen bei zahlreichen Kundenprojekten zeigen, dass durch die Nutzung der Konzepte und Maßnahmen zur Optimierung der Supply Chain/Logistik regelmäßig Kosteneinsparungen in der Größe von 15 bis 25 Prozent und Bestandsreduzierungen von 20 bis 40 Prozent erzielt werden. Dabei ist ein Großteil der

Einsparungen und der Mobilisierung vorhandener Liquiditätsreserven kurzfristig realisierbar.

UMSETZUNG

Um für die Umsetzung ein zielgerichtetes Vorgehen bei möglichst niedrigen Kosten sicherzustellen, sollte der Konzeptentwicklung und Implementierung unbedingt eine Analyse (Quick-Scan) der Supply Chain/Logistik vorangehen. Dies gewährleistet, dass ausschließlich die Hebel mit dem größten Potenzial zum Einsatz kommen. In dem heutigen Wirtschaftsumfeld müssen Unternehmen die Möglichkeiten, die die Supply Chain/Logistik zur Realisierung von Kosteneinsparungen und Verbesserung der Liquidität bieten, unbedingt nutzen. Auf diese Weise können sie in diesen herausfordernden Zeiten einen zusätzlichen Beitrag zur Profitabilität und finanziellen Stabilität leisten.)

СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ В ЛОГИСТИКЕ

ЛОГИСТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК ОБЛАДАЮТ ОГРОМНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ. / РАЙНЕР ДРИШ, BARKAWI MANAGEMENT CONSULTANTS GMBH & CO. KG



Photo: iade / Anton Gvozdenkov

В последние месяцы экономическое положение многих компаний заметно ухудшилось. Обороты упали, прибыль сошла на нет.

Расходы компаний сильно возросли, им пришлось принимать срочные меры, за счет которых они надеются снизить расходы и улучшить ситуацию с ликвидностью. В поисках активной ликвидности компании концентрируются на предъявлении требований и отслеживании обязательств по поставкам и услугам. Способы и методы тут всем известны.

При этом они обходят вниманием очень эффективный рычаг: управление цепочками поставок и логистикой. Оптимизация этих секторов обладает богатейшим потенциалом для сокращения расходов, а значит, и для повышения ликвидности.

Сегодня расходы на цепочки поставок и логистику, в зависимости от отрасли, забирают от пяти до десяти процентов оборота. Понятно, что здесь кроется большой потенциал для сокращения расходов. Более пристальный анализ показывает, что больше всего средств забирают транспорт, содержание складов и управление запасами, – это и не удивительно. Компаниям, увы, зачастую не хватает ноу-хау и собственных ресурсов, чтобы использовать все возможности для оптимизации Supply Chain и логистики.

СПОСОБЫ СОКРАЩЕНИЯ ЗАПАСОВ

В период (продолжающейся) глобализации рынков компаниям следует пересмотреть свою закупочную стратегию. Инструменты рационализации закупок до сих пор приме-

нялись лишь в единичных случаях и часто в качестве одноразовой меры. Основное внимание здесь следовало бы уделить глобальному сорсингу (Global Sourcing), совместным закупочным схемам (для формирования больших пакетов закупок), а также проведению внешних экспертиз для непосредственного сокращения закупочных цен.

Оптимизация и реалистичность процессов планирования и форкастинга помогает не только сократить объемы запасов компании до уровня реальных потребностей, – они, кроме того, еще и способствуют заметному снижению балансовой стоимости. К тому же ведет и рациональное управление жизненным циклом товаров.

Широкие возможности для сокращения товарных запасов предоставляют и концепции интеграции поставщиков (CPFR, VMI, JIT/JIS). В качестве дополнительных мер эффективны и различные варианты сокращения расходов на клиентов и поставщиков.

В конечном счете следует пристально проверить всю внутреннюю логистику, которая часто включает множество лишних этапов обработки и подготовки, а также собственные и внешние закупочные и дистрибьюторские сети. Здесь часто возникают совершенно лишние расходы. Например, из необоснованных соображений безопасности создаются ненужные чрезмерные запасы сырья, полуфабрикатов и готовых продуктов.

ИЗУЧИТЬ ПОТЕНЦИАЛ СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ

Компании часто упускают возможности сокращения расходов за счет оперативного

управления цепочками поставок. Особенно богатое поле для экономии средств открывается в складском и транспортном секторах. Сэкономить здесь можно за счет повышения эффективности всех стадий процесса и улучшения общей организации, особенно на стыковочных этапах.

Основа для сокращения транспортных расходов – в оптимизации транспортных потоков и сетевой (филиальной) структуры. Филиалы должны быть расположены так, чтобы было возможно составлять оптимальные маршруты для транспорта и формировать при этом большие пакеты грузов, благодаря этому транспортные средства будут работать с максимальной загрузкой. Дополнительный источник экономии средств – пересмотр стоимости транспортных услуг, заключение новых, более выгодных транспортных договоров, привлечение рамочных договоров, спотов.

Потенциал для сокращения расходов есть и в международной логистике: здесь можно экономить на оптимизации материальных потоков, сокращении или отказе от складских и погрузочно-разгрузочных операций. Решающие факторы на этом этапе – правильно рассчитанная площадь склада, использование современной складской и транспортировочной техники.

Важно также решить вопрос, какие задания было бы дешевле поручить выполнять другим фирмам. И наоборот: хорошо бы проверить, какие задания, порученные в рамках аутсорсинга другим компаниям, можно было бы делать собственными силами. Насколько оптимально здесь соотношение важности этих услуг и их стоимости. Целесообразно было бы пересмотреть условия заключенных договоров и снизить цены.

Обширный опыт работы с клиентами показывает, что можно добиться регулярного сокращения расходов на 15–25% и сокращения запасов на 20–40%. При этом большую часть всех этих мер по экономии и мобилизации имеющейся ликвидности можно применить в самые короткие сроки.

ВНЕДРЕНИЕ

Чтобы внедрение мер по сокращению расходов действительно принесло ожидаемый результат, необходимо сначала провести анализ (Quick-Scan) всей системы поставок и логистики компании. Это поможет выявить наиболее действенные рычаги снижения расходов внутри этой системы.

В сложившейся сейчас экономической ситуации компании обязательно должны использовать все возможности сокращения расходов в секторе управления поставками и логистики, которые помогут улучшить их ликвидность. Таким образом они смогут повысить свою рентабельность и финансовую стабильность.)



Глобальный партнер Вашего успеха.

Чтобы капитализировать возможности, Вам необходим надежный партнер. Партнер, который досконально знает Ваш регион и обладает глобальными возможностями ведущего международного финансового института. Другими словами, - партнер для Вашего успеха.

На протяжении более 125ти лет деятельности в России, Deutsche Bank всегда находится в центре деловой и финансовой жизни страны, отвечая потребностям ее динамичного экономического развития.

Deutsche Bank предоставляет превосходные решения, разработанные на основе индивидуальных потребностей клиента и глобальных возможностей нашей международной платформы.

Мы ведем Ваш бизнес к успеху.

Условия управления активами и иная информация о продуктах банка: www.deutsche-bank.ru

A Passion to Perform.

Deutsche Bank





MARKT FÜR LAGERIMMOBILIEN AUF TALFAHRT

DIE NACHFRAGE AUF DEM EINSTIGEN BOOMMARKT DER LAGERIMMOBILIEN IST BESONDERS STARK EINGEBROCHEN. DEVELOPER RICHTEN SICH AUF EINE LANGE DURSTSTRECKE EIN. / WJATSCHESLAW CHOLOW, MAXIM BORISOW, KNIGHT FRANK ZAO

Sinkende Produktion, Warenumsatz und -transport und die mangelnde Liquidität der Developer haben dazu geführt, dass das einst rasante Entwicklungstempo dieses Marktsegments jetzt zum Stillstand gekommen ist. Im ersten Quartal 2009 sind alle makroökonomischen Indikatoren, die direkten Einfluss auf den Lagermarkt haben, zurückgegangen. Im März ist der Einzelhandelsumsatz im Vergleich zum Vorjahresmonat um vier Prozent gesunken, Der Güterverkehr sogar um 17,1 Prozent. Nachdem der Markt gegen Ende des letzten Jahres völlig zum Erliegen gekommen war, ist im März die Tätigkeit auf dem Lagermarkt angestiegen, was auf eine Adaption der Marktteilnehmer an die neuen Bedingungen schließen lässt. Auf dem Moskauer Markt wird mit dem Bau von Immobilien fortgefahren, deren Fertigstellung für 2009 geplant war. Im ersten Quartal konnte der Lagerkomplex BCRC Lobnja mit einer Fläche von 40 000 m² und auch ein Teil des Southern Logistic Terminal (17 000 m²) in Betrieb genom-

men werden. Bislang haben sich die Developer noch nicht von ihren Plänen verabschiedet, 2009 in der Moskauer Region rund 540 000 m² hochwertiger Lagerflächen zu realisieren.

Die steigende Anzahl der Angebote auf dem Bestandsmarkt und die Untervermietung von Objekten sind spürbare Tendenzen im Marktgeschehen. Schon nach dem ersten Quartal hat sich die Fläche der wiederholt auf dem Markt angebotenen Räumlichkeiten, inklusive der Untervermietungen, auf 250 000 m² erhöht. Der größte Teil wird von Kunden gemietet, die an kurzfristigen Mietverträgen interessiert sind. Dieses Segment ist derzeit das dynamischste in der Branche.

Während des ersten Quartals sind auch die Leerstände in hochwertigen Lagerkomplexen von eins auf fünf Prozent angewachsen. Da die Mieter ihr Geschäft immer weiter optimieren werden, kann man mit einem weiteren Verfall des Bedarfs bis auf eine Million m² rechnen. Das ist zweimal weniger als Mitte letzten Jahres. Al-

lein bei minderwertigen Lagerflächen der Klasse C und D oder auch weiter entfernt liegenden Flächen steigt die Nachfrage, dies ist dem Sparzwang vieler Unternehmen geschuldet.

Um halbfertige Projekte beenden zu können, sind viele Developer gezwungen, Grundstücke zu verkaufen, die früher für zukünftige Projekte gekauft worden sind. Zu beobachten ist, dass Großprojekte in der Moskauer Region nicht eingefroren werden, allenfalls werden die Fristen für die Realisierung verschoben. Anders bei den Kleinprojekten (10 000 bis 15 000 m²): Hier kommt es vermehrt zu zeitweiligen Stilllegungen oder Verkauf unfertiger Lager insbesondere der Klassen B und B-.

In den Regionen sieht es wesentlich schlechter aus. In St. Petersburg haben z. B. die schlechten wirtschaftlichen Bedingungen dazu geführt, dass hochwertige Lagerflächen zu großen Teilen nicht mehr vermietet werden können. Der hohe Grad an Leerstand in Lagerkomplexen, die in der zweiten Jahreshälfte 2008 in Betrieb ge-

nommen wurden (bis zu 44 Prozent Ende des ersten Quartals), lässt sich auch darauf zurückführen, dass viele potentielle Mieter es in Erwartung weiterer Preisnachlässe mit dem Abschluss von Mietverträgen nicht eilig haben. Denn 2009 sollen weitere 300 000 bis 350 000 m² hochwertige Lagerflächen eröffnet werden, womit der Leerstand weiter wachsen dürfte.

Die Mehrzahl der Developer in den russischen Regionen waren Ende 2008 / Anfang 2009 gezwungen, ihre Projekte einzufrieren. So stellte das Unternehmen «Development – Süd» den Bau des Logistikparks «ProLogica Park Tachtmukai» in Krasnodar ein. Auch Parkridge verkündete die zeitweilige Einstellung eines Projektes in Jekaterinburg und die Verschiebung der Baufristen eines Lagerkomplexes in Krasnodar, um hier nur einige zu nennen.

Regionale Projekte großer föderaler Developer, die sich im Endstadium der Realisierung befinden, werden fertig gestellt. Ende Februar 2009 kündigte die Firma Megalogix die Fertigstellung eines 120 000 m² großen Logistikparks in Nowosibirsk an. Unter Berücksichtigung der bisher

aufgewendeten Mittel, ist es günstiger, die Objekte zu schlechteren Bedingungen dem Markt zugänglich zu machen, und das obwohl bei der heutigen Nachfrage nicht mit einer schnellen Vermietung der Objekte zu rechnen ist. Neue Projekte werden nicht entwickelt, Pläne korrigiert. So hat «Eurasia Logistik» im April erklärt, bis auf weiteres keine neuen Vorhaben zu beginnen. In den Regionen werden zum heutigen Zeitpunkt 30 bis 50 Prozent der betriebsfähigen Lagerflächen nicht genutzt.

Die Lagermieten Klasse A für einen m²/Jahr belaufen sich in der Moskauer Region auf 115 bis 130 US-Dollar. Wesentlich darunter liegen die B-Flächen mit 100 bis 115 US-Dollar für einen m²/Jahr. Die Eigentümer kleinerer Komplexe bieten flexible Preissysteme an, sowie die Fixierung der Mieten in Rubel inklusive Mehrwertsteuer und operativen Ausgaben, manche schließen sogar die Kommunalabgaben mit ein.

In Petersburg liegen die Preise bei 100 bis 130 US-Dollar für A-Klasse Lager, in anderen Regionen ist ein noch weitergehender Mietverfall zu verzeichnen. Hier kann der Kunde Flächen der

Klassen A und B+ für unter 100 US-Dollar pro m² finden.

Die weitere Entwicklung neuer Projekte auf dem Moskauer Markt wird in den nächsten Jahren vor allem davon abhängen, ob Developer Zugang zu günstigen Krediten erhalten werden und wie sich die Nachfrage entwickeln wird. Das Format «built-to-suit» wird mit Sicherheit an Popularität gewinnen.

In den Regionen werden die Mietnehmer mit einem weiteren Preisverfall der Mieten rechnen können. Der Überschuss an Flächen, die von den Logistikfirmen 2008 in Erwartung eines rasanten Wachstums der regionalen Märkte in den Regionen gemietet wurden, wird für die Ausbildung eines Bestandsmarktes hochwertiger Lagerflächen und Untervermietungen sorgen. In Städten ohne hochwertige Lagerflächen wird sich die Nachfrage nach C und D kaum ändern. Die Wirtschaftskrise führt dazu, dass der Umfang an hochwertigen Angeboten in den Regionen über einige Jahre hinweg auf dem gegenwärtigen Niveau bleiben wird.)



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

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

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

VOR ORT, WO SIE UNS BRAUCHEN

MOSKAU
Salans, Ul. Balchug 7
Tel.: +7 495 644 0500
E-mail: moscow@salans.com

ST. PETERSBURG
Salans, Moika Embankment 36
Tel.: +7 812 325 8444
E-mail: stpetersburg@salans.com

BERLIN
Salans, Markgrafenstraße, 53
Tel.: + 49 30 2 64 73 0
E-mail: berlin@salans.com

FRANKFURT
Salans, Platz der Einheit 2, Gebäude Pollux
Tel.: +49 69 4500120
E-mail: frankfurt@salans.com

www.salans.com





СПАД АКТИВНОСТИ НА РЫНКЕ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СПРОС В СЕГМЕНТЕ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ – ЕЩЕ НЕДАВНО ОДНОМ ИЗ САМЫХ АКТИВНЫХ РЫНКОВ – СНИЗИЛСЯ ОСОБЕННО СИЛЬНО. ДЕВЕЛОПЕРЫ НАСТРОЕНЫ НА ТО, ЧТО ПЕРИОД ТРУДНОСТЕЙ ЗАТЯНЕТСЯ. / ВЯЧЕСЛАВ ХОЛОПОВ, МАКСИМ БОРИСОВ, KNIGHT FRANK ZAO

Снижение объемов производства, товарооборота и грузоперевозок, а также острый дефицит ликвидности у девелоперов привели к существенному замедлению темпов развития рынка. В первом квартале 2009 г. макроэкономические индикаторы, напрямую влияющие на складской рынок, впервые за десять лет показали отрицательные значения. Розничный товарооборот за март 2009 г. снизился на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Грузооборот упал в марте на 17,1%. Однако с марта деловая активность на складском рынке стала возрастать, что говорит об адаптации участников рынка к новым условиям. По итогам первого квартала можно говорить о восстановлении активности, которая почти полностью прекратилась к концу 2008 г. На московском рынке продол-

жается строительство складских объектов, запланированных к вводу в эксплуатацию в 2009 г. За первый квартал были введены в строй складской комплекс ВСРЕ Лобня площадью 40 000 м², а также часть площадей очереди в Southern Logistic Terminal (17 000 м²). Девелоперы по-прежнему не отказываются от своих планов ввести в эксплуатацию в московском регионе около 540 000 м² качественных складских площадей за 2009 г. Одной из основных тенденций стал рост предложения на вторичном рынке, а также площадей, предлагаемых в субаренду. Уже по итогам I квартала 2009 г. суммарная площадь помещений, повторно вышедших на рынок в виде субаренды и прямой аренды, превысила 250 000 м². При этом часть из них уже занята клиентами, которые были заинтересованы в краткосрочной аренде, или будет занята в

ближайшее время: данный сегмент рынка оказывается наиболее динамичным.

За I квартал 2009 г. увеличилась доля вакантных площадей в качественных складских комплексах. Их доля в московском регионе увеличилась с 1% в конце 2008 г. до 5% в феврале 2009 г. В связи с оптимизацией бизнеса арендаторов, по итогам 2009 г. можно ожидать снижения активного спроса до одного млн м², что в два раза ниже, чем в середине 2008 г. Стремление компаний снизить расходы на складскую логистику ведет к росту спроса на низкокачественные складские объекты (классы C и D), а также объекты, находящиеся на значительном удалении от МКАД.

Для завершения проектов находящихся на финальных стадиях, девелоперы вынуждены продавать земельные участки, ранее

приобретенные под будущие проекты. При этом крупные девелоперы на сегодняшний момент не объявляют о заморозке проектов в Московской области, предпочитая переносить заявленные сроки реализации складских комплексов. Сегодня замораживаются и продаются в формате недостроя в основном мелкие (до 10–15 тыс. м²) объекты классов В и В+.

Существенно хуже московской ситуация в регионах. Например, в Санкт-Петербурге неблагоприятные экономические условия существенно отразились на заполняемости качественных складских помещений арендаторами. Высокий уровень вакантных площадей в классе А (44% к концу I квартала 2009 г.) в комплексах, введенных в эксплуатацию во втором полугодии 2008 г., связан с тем, что потенциальные клиенты не спешат заключать договоры аренды, ожидая дальнейшего снижения арендных ставок. В 2009 г. в Ленинградской области ожидается ввод в эксплуатацию около 300–350 тыс. м² качественных складских площадей, что, очевидно, еще снизит показатель заполняемости. Большинство девелоперов в конце 2008 г. – начале 2009 г. были вынуждены заморозить проекты в российских регионах. Так, компания «Девелопмент-Юг» приостановила строительство логистического парка «ProLogica Park Тахтамукай» в Краснодаре, Parkridge заявил о приостановке проекта в

Екатеринбурге и переносе сроков строительства склада в Краснодаре.

При этом региональные проекты крупных федеральных девелоперов, находящиеся на финальных стадиях реализации, будут завершены. В конце февраля 2009 г. компания Megalogix заявила об окончании строительства логистического парка в Новосибирске общей площадью 120 тыс. м². С учетом уже вложенных в их развитие средств девелоперам выгоднее вывести их на рынок, хотя нынешний уровень спроса в регионах не позволяет им рассчитывать на быстрое поглощение объектов рынком. Хотя планы развития крупнейших девелоперов скорректированы. Так, компания «Евразия Логистик» в апреле 2009 г. объявила о решении не начинать строительство новых объектов. На сегодняшний момент в регионах незанятыми остаются до 30–50% площадей в складских комплексах, уже введенных в эксплуатацию. В настоящее время арендные ставки на складские помещения класса А в московском регионе составляют 115–130 \$/м²/год. При этом арендные ставки в классе В демонстрируют существенное снижение – до 100–115 \$/м²/год. Собственники небольших складских комплексов готовы предлагать гибкие финансовые схемы, в том числе, фиксацию арендных ставок в рублях, с учетом НДС и операционных расходов, а в отдельных случаях – и коммунальных платежей.

Ставки на складские помещения в Санкт-Петербурге составляют 100–130 \$/м²/год. Арендные ставки в регионах значительно снизились в течение IV квартала 2008 г. – I квартала 2009 г., у потенциальных клиентов сегодня есть возможность арендовать складские помещения классов А и В+ по ставкам менее 100 \$/м²/год.

Появление новых спекулятивных проектов на московском рынке в 2010–2011 гг., завершение строительства на существующих площадках будет возможным лишь при доступе девелоперов к «дешевому» кредитному финансированию, а также при наличии спроса со стороны потенциальных арендаторов. В противном случае рынок перейдет к формату built-to-suit.

В регионах, как и на рынке московского региона, в целях снижения издержек арендаторы сокращают объемы аренды. Избыток площадей, арендованных логистическими компаниями в расчете на бурный рост региональных рынков, будет формировать в регионах вторичный рынок качественной недвижимости и рынок субаренды. В городах, где качественные объекты не были достроены, спросом и дальше будут пользоваться старые производственные и складские площади. Экономический кризис приведет к тому, что объем качественного предложения в регионах стабилизируется на несколько лет на текущем уровне.)



Wer weit blickt, ist strategisch im Vorteil.

Deutschland ist einer der größten Handelspartner Russlands. Zeit, in Russland tätig zu werden und das Potential des Marktes zu nutzen. Es lohnt sich. Nicht unüberlegt, sondern gezielt, denn Sie können Experten vertrauen, die den Markt genau kennen. Gut beraten von Anfang an. Bei der rechtlichen und steuerlichen Gestaltung Ihrer Vorhaben. Im Unternehmensalltag, gegenüber Behörden und vor Gericht.

Gogolevsky Blvr. 11
119019 Moscow
T +7 495 786-4000

Ihr deutschsprachiges Beratungsteam vor Ort
Irene Engel | Ivan Grizenko | John Hammond
Dr. Thomas Heidemann | Elena Zhigaeva

www.cmslegal.ru



Photolade / majo

«JUST IN TIME» IN THIS TIME

WIE LASSEN SICH LOGISTIK- UND LAGERKOSTEN EINDÄMMEN? UND WARUM SOLLTE MAN EINER ZOLLABFERTIGUNG AN DEN GRENZEN RUSSLANDS POSITIV ENTGEGENBLICKEN? ÜBERLEGUNGEN ZU NOTWENDIGEN VERÄNDERUNGEN VON GERHARD EGGERT, OOO BUSINESS PLUS.

Wie kann ein Unternehmen den Auswirkungen der Krise auf das Russland-Geschäft begegnen? Diese Frage treibt derzeit viele um. Auf den zahlreichen Veranstaltungen der AHK Russland zum Thema «Wirtschaftskrise» wird eines immer wieder offensichtlich: Jetzt gilt es, um jeden Kunden zu kämpfen, aktiv auf ihn zuzugehen. Die Boomzeiten, in denen die Kunden von alleine kamen, sind längst vorbei. Aber es herrscht Einigkeit unter den Unternehmern darüber, dass in jeder Krise auch eine große Chance liegt.

Sieht man sich die aktuellen Verkaufszahlen großer deutscher Unternehmen an, ist bei den meisten der Absatz massiv gesunken. Dieses Bild reflektiert allerdings nicht die realen Verkaufszahlen, weil derzeit Kunden immer noch übermäßig große Lagerbestände abbauen; dies betrifft Russland in einem ganz besonderen Ausmaß, weil viele Unternehmen in Russland das «Replenishment Management» sträflich vernachlässigt haben und als gute Entschuldigung – zu Recht oder zu Unrecht – oft die Zollabfertigung erhalten musste.

Jetzt müssen Lagerbestände drastisch gesenkt werden und gleichzeitig die Verfügbarkeit der Produkte erhöht werden, «Just in Time» ist das Gebot der Stunde. Natürlich war und ist die Automobilindustrie wie so oft auch in dieser Richtung Vorreiter und Trendsetter.

Warum zieht sich die Einführung von «Just in time» in Russland solange hin und tritt nicht selten sogar auf der Stelle? Zum einen liegt das an fehlenden oder schlechten IT

Replenishment- und Ordersystemen und zum anderen gibt es noch immer keine verlässlichen Verzollungszeiten.

Die notwendigen IT Systeme sind auf dem Markt erhältlich. Oft handelt es sich um Teile von Enterprise Resource Planning Systemen, kurz ERP. Sie müssen eben nur angeschafft und sinnvoll eingesetzt werden. Nicht ganz so einfach verhält es sich mit den verlässlichen Verzollungszeiten. Der Russische Föderale Zolldienst bemüht sich seit vielen Jahren um die Einführung internationaler Standards. Aber der Weg dahin ist steinig, alte Strukturen sind nur schwer zu durchbrechen. Erschwerend kommt hinzu, dass die hohen Zollsätze entsprechende Kontrollmechanismen erfordern. Letztendlich besteht aber auch für den Zolldienst das Ziel darin, eine Verzollung in Russland «wie in jedem anderen Land» durchzuführen.

Zurzeit fehlen noch drei wichtige Voraussetzungen: ein funktionierender Informationsaustausch zwischen den Verwaltungen, die Möglichkeit einer vollständig elektronischen Zolldeklaration und nicht zuletzt die Verzollung an der Grenze. Wenn diese drei Bedingungen realisiert werden, steht einem «Just in time» Konzept nichts mehr im Wege. Dann können Lagerbestände massiv gesenkt werden, weil Order- und Lieferzeiten berechenbar werden. Auch die Transportzeiten werden sich dann verkürzen, weil keine zusätzliche Zollstation im Land mehr angefahren werden muss.

Viele Unternehmen sehen den Plänen des Russischen Zolldienstes, die Verzollung an

die Grenzen zu verlegen, mit großen Bedenken entgegen. Man befürchtet noch größere Verzögerungen und noch mehr Chaos bei der Abwicklung. Nur die wenigsten begrüßen diesen Schritt. Dabei wäre es gerade jetzt wichtig, die Zollbehörden in dieser Sache konstruktiv zu unterstützen und ihnen bei der Umsetzung von Pilotprojekten Kooperation anzubieten. Es ist an der Zeit, gemeinsam an einem Strang zu ziehen.

Durch die elektronische Zollabwicklung und Verzollung an den Grenzen könnten massiv Kosten eingespart und Lagerbestände gesenkt werden. Die nächste Lieferung käme dann wie geplant, wie in jedem anderen Land.

Erfahrungsgemäß kann ein Wechsel zu «Just in time» bei richtigen Voraussetzungen in weniger als einem halben Jahr abgewickelt werden. Natürlich hängt das auch von der jeweiligen Branche und der Anzahl der Produkte ab. Die Möglichkeiten, damit die Kosten zu senken sind enorm. Ein «Cut the Tail» Projekt, das heißt eine Reduzierung der Artikel sollte ohnehin einmal jährlich durchgeführt werden. Viele haben in den letzten Boomjahren die gute alte 80:20 Regel außer Acht gelassen. Jetzt ist es Zeit sich daran zu erinnern.

Wenn also das richtige ERP System installiert, der elektronische Datenaustausch implementiert ist und die Verzollung an der Grenze vorgenommen wird, werden sich die Lager- und Logistikkosten sicher um gut 30 Prozent reduzieren lassen. Durch die Direktlieferungen werden hohe Lagerkapazitäten überflüssig!)



«JUST IN TIME» IN THIS TIME

КАК СНИЗИТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ И СКЛАДСКИЕ ЗАТРАТЫ? И ПОЧЕМУ ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ НЕПОСРЕДСТВЕННО НА РОССИЙСКОЙ ГРАНИЦЕ СЛЕДУЕТ РАСЦЕНИВАТЬ ПОЗИТИВНО? О ДАВНО НАЗРЕВШИХ ИЗМЕНЕНИЯХ РАССУЖДАЕТ ГЕРХАРД ЭГГЕРТ, ООО BUSINESS PLUS.

Как компания может противостоять влиянию кризиса на бизнес в России? Этот вопрос волнует сейчас многих.

На различных встречах и мероприятиях по теме «экономический кризис», организованных Российско-Германской ВТП, красной нитью проходит идея о том, что именно сейчас важно бороться за каждого клиента, искать к нему активные подходы. Времена бума, когда клиенты сами проявляли инициативу, прошли. Все предприниматели сходятся в одном: любой кризис открывает новые шансы.

Сейчас показатели продаж большинства крупных немецких компаний сильно упали. Но эта картина не отражает реальные данные по продажам, потому что покупатели активно разбирают то, что в огромных количествах скопилось на складах. Особенно это касается России, здесь многие компании до сих пор легкомысленно пренебрегали «управлением запасами» («Replenishment Management»), а в качестве оправдания – с полным правом на то или же нет – ссылались на сложности и волокиту при таможенном оформлении.

Теперь же складские запасы будут стремительно опустошаться, при этом необходимо сохранить высокую доступность товаров. «Just in Time» – «Произвел – продал» – таков нынешний девиз. Естественно, трендсеттером и ориентиром здесь, как и в других областях, была и остается автомобильная промышленность.

Почему же принцип «Just in Time» внедряется в России так медленно и нередко про буксовывает? Во-первых, здесь не хватает соответствующего программного обеспече-

ния и систем управления, во-вторых, сроки таможенного оформления все еще не предсказуемы.

Необходимые IT-программы можно найти на рынке. Как правило, это части программного обеспечения Enterprise Resource Planning (системы планирования ресурсов предприятия), сокращенно ERP. Их просто нужно купить и рационально использовать. Но со сроками таможенного оформления все не так просто. Федеральная таможенная служба России уже много лет пытается ввести международные стандарты. Но путь к ним оказался нелегким – архаичные структуры плохо поддаются изменениям. Осложняет ситуацию еще и то, что из-за высоких ставок пошлин требуются соответствующие механизмы контроля. И все-таки в конечном счете, цель таможенной службы в том, чтобы таможенное оформление в России проходило так же, как в любой другой стране.

Сейчас здесь не хватает еще трех важных условий: нормально функционирующего обмена информацией между административными органами, возможности полностью электронного таможенного декларирования и – не в последнюю очередь – таможенного оформления на границе. Если три этих условия будут выполнены, то внедрению схемы «Just in time» уже ничто не помешает. Тогда не надо будет бояться пустых складов, ведь сроки выполнения заказов и поставок будут четко определены. Сократятся и сроки транспортировки, так как не нужно будет проходить таможенные инстанции внутри страны. Многие компании с большим подозрением относятся к планам российской таможенной

службы по поводу переноса пунктов таможенного оформления на границу. Они опасаются еще больших проволочек и хаоса. И лишь некоторые приветствуют этот шаг. А ведь именно сейчас важно конструктивно поддержать таможенное ведомство в этом начинании и предложить ему сотрудничество при внедрении первых пилотных проектов. Пришло время всем вместе взяться за общее дело.

За счет таможенного электронного декларирования и оформления на границе можно было бы значительно сократить расходы и разгрузить склады. Поставки шли бы в соответствие с планом, как и в любой другой стране.

Как показывает опыт, переход к схеме «Just in time» при наличии всех необходимых условий может быть осуществлен менее чем за полгода. Естественно, многое еще зависит от каждой конкретной отрасли и количества поставляемых товаров. При этом открываются широчайшие возможности для сокращения расходов за счет сокращения лишнего ассортимента. «Cut the Tail», то есть сокращение количества артикулов и товаров, нужно в любом случае проводить раз в год, что в последнее время тоже зачастую было совершенно упущено из вида.

Таким образом, если установить программу ERP, ввести электронное декларирование и производить растаможку на границе, то расходы на складские и логистические услуги можно будет сократить на добрые 30%. Благодаря прямым поставкам не нужно будет содержать необъятные складские площади.)



TRANSRUSSIA 2009

DEUTSCHE LOGISTIKER SEHEN CHANCEN BEI STAATLICHEN GROSSPROJEKTEN UND BEIM TRANSIT ZWISCHEN EUROPA UND ASIEN. / PHILIPP ROWE, RUFIL CONSULTING

Russlands führende Logistikmesse, die Transrussia, ist seit ihrem Bestehen bester Gradmesser für Stimmungen und Tendenzen auf dem russischen Logistikmarkt. Von den rund 50 deutschen Ausstellern, die in diesem Jahr vom 21. bis 24. April den Weg nach Moskau fanden, wurden 23 zu ihrem Russlandgeschäft befragt. Fazit: Das aktuelle Geschäft ist stark eingebrochen aber für die Zukunft bleibt man optimistisch. Chancen werden vor allem bei staatlichen Großprojekten und im Transit zwischen Europa und Asien gesehen.

«Die Deutschen sind auf dieser Messe die größte ausländische Gemeinschaft», sagt Henrik Philipp von der GIMA International Exhibition Group, die den deutschen Gemeinschaftsstand organisiert. Transport, Umschlag, Lagerung und Verteilung von Gütern sind naturgemäß im größten Flächenstaat der Erde ein großes Geschäft. Viele Güter kommen aus oder über Deutschland nach Russland und so sind die deutschen Logistikfirmen auch in Russland sehr stark vertreten.

In den letzten Monaten hat das Geschäft allerdings krisenbedingt stark gelitten. 17 der befragten Unternehmen geben an, dass die Nachfrage in Russland seit Beginn der Krise durchschnittlich um 30 Prozent eingebrochen sei. Langfristig bleiben die meisten Aussteller aber optimistisch. «Der Logistikmarkt ist in den letzten Jahren explodiert. Durch die Krise geht das jetzt zurück. Aber der Markt an sich ist ja hier. In der Folge wird sich der Markt bereinigen und normalisieren», meint Dieter Müller, Leiter Verkehre Osteuropa der Emons Spedition GmbH.

Als aktuelle Tendenzen werden auf dem russischen Logistikmarkt eine allgemeine Öffnung, Liberalisierung und Bereinigung des Marktes wahrgenommen. Man spricht von

einer Anpassung an die Märkte Deutschlands und der EU-Länder. Außerdem nehme die Bedeutung Russlands als Transitland zwischen Europa und Asien immer mehr zu. «Eisenbahnverbindungen für Container zwischen China und Westeuropa werden vermehrt angefragt. Wir sind dabei, auf diesen Messen auch Kontakte zu chinesischen Partnern zu knüpfen», so Tino Gerschler, der Geschäftsführer der RRL Russian Rail Logistics GmbH. Auch die InterRail AG stellt sich auf diese Entwicklung ein. «Heute ist hier auf der Messe unser China-Tag und morgen ist Iran-Tag», berichtet Michael Bartsch, der Managing Director.

Weiterhin werden im Bereich der höherwertigen Logistikdienstleistungen, vor allem in der Projekt- und Anlagenlogistik die größten Chancen für das Russlandgeschäft gesehen. «Die staatlich geförderten Projekte laufen weiter. Zum Beispiel werden Anlagen zur Energieerzeugung oder Krankenhäuser nach Russland importiert», meint Thomas Haushahn, Geschäftsführer der Chandler GmbH.

Bei den alten Problemen der Logistikdienstleister – Bürokratie, Buchhaltung, Arbeiterlaubnis, Zollfragen, schlecht entwickelte Infrastruktur und der Mangel an gut ausgebildetem Personal – gab es trotz deutlicher Verbesserung der Situation in einzelnen Teilbereichen, keine wesentliche Bewegung. Hinzu kommen in letzter Zeit immer wieder Probleme mit der Finanzierung seitens der russischen Kunden. Die Kreditklemme beeinträchtigt das aktuelle Tagesgeschäft enorm.

Verhalten reagierten die befragten Unternehmen auf die Frage nach den Russlandplänen für das laufende Jahr. Abwarten und sehen wie die Entwicklung weiter verläuft, ist die Devise der meisten. Eine Ausnahme bildet da die BLG Automobile Logistics GmbH & Co. KG aus Bre-

men. Nach Angaben von Andreas Heines, Business Development Project Manager, seien für dieses Jahr zwei neue Terminals für die Einfuhr von Automobilen, jeweils in St. Petersburg und in Konakowa bei Moskau, geplant. Hier soll außer Verladung, Lagerung und Verteilung auch die technische Aufbereitung der Fahrzeuge angeboten werden.

Die Logistikbranche ist in Deutschland ein wichtiger Wirtschaftszweig und von Seiten der Politik gibt es Initiativen, die deutsch-russische Zusammenarbeit im Bereich der Logistik zu unterstützen. Wie werden diese Initiativen von den deutschen Ausstellern bewertet? «Es gibt von Seiten Deutschlands gute Förderprogramme für die Messteilnahme und auch politische Unterstützung für die Kontaktabbauung und Auftragsakquisition. Zum Beispiel besuchte der russische Verkehrsminister Igor Lewitin mit 30 russischen Fachleuten unser Güterverteilzentrum Großbeeren. 2008 kam der Moskauer Bürgermeister Luschkow zu uns», berichtet Rüdiger Hage, Geschäftsführer der Infrastruktur- und Projektentwicklung GmbH, die in Zusammenarbeit mit dem Logistiknetzwerk Berlin – Brandenburg und einer russischen Partnerfirma Güterverteilzentren nach deutschem Vorbild in Russland entwickelt.

Auch wenn die meisten Aussteller mit der Messteilnahme in diesem Jahr nur «mittel» bis «weniger» zufrieden waren, bleibt die Transrussia die wichtigste Kontakt- und Verkaufsplattform in Russland. «Hier ist die Welt der Logistik in Russland zu Hause. Wir haben über diese Messe schon interessante Partnerschaften geschlossen», so Holger Matzen, General Director der 17111 Transit Transport Flensburg GmbH & Co. KG. Auch die meisten anderen der befragten Unternehmen planen die Teilnahme im nächsten Jahr schon jetzt fest ein.)



TRANSRUSSIA 2009

НЕМЕЦКИЕ ЛОГИСТЫ ВИДЯТ ПЕРСПЕКТИВЫ В МАСШТАБНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОЕКТАХ И В ТРАНЗИТНОМ СООБЩЕНИИ МЕЖДУ ЕВРОПОЙ И АЗИЕЙ. / ФИЛИПП РОВЕ, RUFIL CONSULTING

Тransrussia, главная российская выставка в области логистики, с самого начала являлась прекрасным показателем направлений и тенденций на российском рынке. Из 50 немецких компаний, приехавших в Москву в период с 21 по 24 апреля и принявших участие в выставке, 23 ответили на вопросы о своей работе в России. Итог: сейчас в отрасли сильные затруднения, но в отношении будущего настроение оптимистичное. Перспективы видятся прежде всего в масштабных государственных проектах и транзитном сообщении между Европой и Азией.

«Немцев среди участников выставки больше, чем представителей других стран», – отметил Генрик Филипп из GIMA International Exhibition Group, компании, организовавшей стенд германских предпринимателей. Транспортировка, передача, складирование, распределение товаров в стране, занимающей самую большую территорию в мире – хороший бизнес. Многие товары поступают в Россию из Германии или через Германию, поэтому немецкая логистика представлена широко.

В последние месяцы из-за кризиса деловая активность заметно снизилась. 17 из опрошенных предприятий признались, что спрос на их услуги в России с начала кризиса понизился в среднем на 30%. Но в отношении будущего большинство участников выставки настроены оптимистично. «Рынок логистики в последние годы расширялся. Из-за кризиса он сейчас сократился. Но рынок все-таки есть. После кризиса рынок очистится и нормализуется», – считает Дитер Мюллер, руководитель отделения Восточных сообщений компании Emons Spedition GmbH.

Среди новых тенденций на рынке логистики отмечаются общая открытость, либерализация и очищение. Заметно уподобление рынкам Германии и стран Евросоюза. Кро-

ме того, Россия приобретает все большее значение как транзитная страна на пути из Европы в Азию. «Железнодорожные перевозки контейнеров из Китая в Западную Европу пользуются все большим спросом. Мы надеемся на этой выставке наладить контакты и с китайскими компаниями» – говорит Тино Гершлер, управляющий RRL Russian Rail Logistics GmbH. InterRail AG также заинтересована в развитии в этом направлении. «Сегодня у нас здесь, на выставке, день Китая, а завтра будет день Ирана», – сказал управляющий директором компании Михаэль Бартш.

В дальнейшем предполагается развитие в России высококачественных услуг в области логистики, таких как проектная логистика и перевозка оборудования. «Продолжается реализация государственных проектов. В частности, в Россию будет импортироваться оборудование для электростанций и больниц», – отмечает Томас Хаусхан, управляющий компанией Chandler GmbH.

В отношении давнишних проблем, с которыми сталкивается логистика в России – бюрократия, бухгалтерия, разрешения на работу, таможенные сложности, плохо развитая инфраструктура и отсутствие хорошо подготовленного персонала – ситуация в целом изменилась мало, за исключением улучшений в отдельных областях. Кроме того, добавились проблемы с финансированием у российских клиентов. Сложности в получении кредитов сильно затрудняют работу.

Участники опроса сдержанно реагировали на вопрос о своих планах по работе в России в текущем году. Девиз большинства – подождать и посмотреть, как будет развиваться ситуация. Исключение составляет компания BLG Automobile Logistics GmbH & Co. KG из Бремена. По данным Андреаса Хайнеса, менеджера по развитию бизнес-проектов, компания

планирует построить в этом году два новых терминала: один в Санкт-Петербурге, а второй в Конаково под Москвой. Здесь помимо разгрузки, складирования и распределения будет предлагаться также техническое обслуживание транспортных средств.

В Германии логистика – одна из важнейших отраслей экономики, и со стороны политиков есть намерения поддержать российско-германское сотрудничество в этой области. Как относятся к подобным политическим инициативам участники выставки? «В Германии есть хорошие программы оказания помощи для участия в выставках, а также политическая поддержка в установлении контактов с потенциальными партнерами и привлечении клиентов. Так, российский Министр транспорта Игорь Левитин с делегацией из 30 работников отрасли посещал наш центр распределения грузов Гроссбеерен. В 2008 г. к нам приезжал мэр Москвы Лужков», – говорит Рюдигер Харе, управляющий компанией Projektentwicklung GmbH, которая совместно с Logistiknetzwerk Berlin - Brandenburg и одной российской компанией развивает деятельность в России по германскому образцу.

Невзирая на то, что большинство участников оценили результаты своей работы на ярмарке как «посредственные» и «слабые», Transrussia по-прежнему остается важнейшей площадкой для установления контактов и осуществления продаж в России. «Здесь представители логистики в России чувствуют себя как дома. На этой выставке нам уже удалось завязать интересные контакты», – утверждает Холгер Матцен, генеральный директор 17111 Transit Transport Flensburg GmbH & Co. KG. Большинство опрошенных твердо намерены и в следующем году участвовать в выставке.)



Einfuhrumsatzsteuer für Maschinen gestrichen

»» EINFUHRUMSATZSTEUER FÜR MASCHINEN GESTRICHEN

Anbieter von Hochtechnologie können sich freuen: Russland erhebt für eine Reihe von Maschinen und Ausrüstungen ab 1. Juli 2009 (dem 1. Tag der nächsten Steuerperiode) keine Einfuhrumsatzsteuer mehr. Damit erzielen ausländische Hersteller einen Preisvorteil von bis zu 18 Prozent. Voraussetzung ist, dass es für die Produkte keine entsprechende Fertigung in Russland gibt. Von dem 183 Positionen zählenden Verzeichnis können vor allem die Metallgießbetriebe, Flugzeugbauer, Werften und Textilfabriken im Land profitieren. Auf die Regierungsverordnung Nr. 372 vom 30. April 2009 haben deutsche Maschinen- und Anlagenbauer fast ein halbes Jahr gewartet. Sie definiert die Liste der Ausrüstungen und Zubehörteile, für die ab Juli 2009 keine Einfuhrumsatzsteuer mehr erhoben wird. Den Anstoß dazu hatte eine Änderung am russischen Steuerekodex im November 2008 gegeben. Moskau sieht diese Aktion als konkrete Anti-Krisen-Maßnahme, um innovative Investitionen in Hochtechnologie zu fördern.

»» EDELMETALL-KONZERNE RÜSTEN FÜR DIE ZUKUNFT

Nach zehn Jahren Rückgang ist die Förderung von Gold in Russland 2008 erstmals wieder gestiegen. Dazu maßgeblich beigetragen haben massive Investitionen in bestehende Lagerstätten und die Erkundung neuer Goldminen. Branchengrößen wie Poljus Soloto und Polimetall planen auch für 2009 hohe Ausgaben. Polimetall hat im 2. Halbjahr 2008 drei Lagerstätten gekauft. Branchenexperten erwarten, dass der Konzentrationsprozess in der Branche weiter anhält. Russlands Goldindustrie durchlebt einen strukturellen Wandel: Erstmals seit über zehn Jahren stiegen 2008 die Goldförderungsmengen: Der russische Statistikdienst weist eine Zunahme von 10,2 Prozent aus. Verantwortlich für diese Trendwende sind in erster Linie die großen Unternehmen der Branche. Kleinere Firmen haben es vor allem angesichts der Kreditklemme schwer, den Ausbau von Lagerstätten oder Bodenerkundungsarbeiten zu finanzieren. Die Frage der Finanzierung von Investitionen heizt den Konzentrationsprozess in der russischen Goldindustrie, der bereits 2002 eingesetzt hat. Seither schließen sich immer mehr Konzerne zusammen oder übernehmen einander, Jahr für Jahr schrumpft die Anzahl um zehn Prozent Ende 2008 waren in Russland nur noch 421 Firmen registriert. Auch künftig dürften sich immer mehr Unternehmen zu-

sammenschließen, um Synergien zu nutzen, Fixkosten zu senken und gemeinsam Lagerstätten zu erschließen.

»» RUSSISCHE PAPIERINDUSTRIE KÄMPFT MIT SCHWACHER NACHFRAGE

Die Wirtschaftskrise hat der ohnehin angeschlagenen russischen Papierindustrie einen empfindlichen Dämpfer verpasst. Nachfrage und Preise sinken, viele Produzenten stecken in Finanzschwierigkeiten. Groß angekündigte Investitionen in neue Zellstofffabriken wurden wieder einmal zurück gestellt. Bei kleineren Projekten gehen die dringend notwendigen Modernisierungen dagegen weiter, wenn auch mit weniger Tempo als ursprünglich geplant.

Die Nachfrage nach Papier hat in Russland deutlich nachgelassen. Wegen des zurück gehenden Anzeigenvolumens verringern die Verlage den Umfang von Zeitungen und Zeitschriften, gleichzeitig sinken die Auflagen. Die Verlagsindustrie leidet unter der Pleitewelle kleinerer Buchhändler besonders in den Regionen. Auch aus der Bauindustrie (Tapeten, Gipsplatten, Verpackungen) kommen keine Impulse für die Papierhersteller mehr.

»» STROMWIRTSCHAFT BREMST TEMPO

Die Investitionen in den russischen Stromsektor werden erheblich niedriger ausfallen als ursprünglich geplant. Zum einen wächst der Energiebedarf des Landes wegen der Wirtschaftskrise erheblich langsamer als noch vor einem Jahr angenommen. Besonders die energiehungrige Schwerindustrie ist vom Konjunkturerinbruch stark betroffen. Zum anderen verfügen die Kraftwerksgesellschaften heute über weniger Kapital. Die Außenstände der Stromkunden haben sich seit Jahresbeginn verdoppelt. Hinzu kommt, dass die meisten neuen Kraftwerksgesellschaften an der Börse gelistet sind und seit dem Aktiencrash vom Spätherbst erheblich an Wert verloren haben. Die Chancen, über Kapitalerhöhungen oder Anleihen frisches Geld an den Kapitalmärkten zu bekommen, sind derzeit gering. Durch den starken Rubelverfall hat sich der Einkauf moderner Kraftwerksausrüstungen im Ausland zudem erheblich verteuert.

Immerhin erlaubt die stagnierende Nachfrage den Energieerzeugern eine Atempause, die genutzt werden könnte, um die bestehenden Kapazitäten zu modernisieren und effizientere Ausrüstung einzusetzen.)



Edelmetall-Konzerne rüsten für die Zukunft



Russische Papierindustrie kämpft mit schwacher Nachfrage

»» ОТМЕНЕН НДС НА ИМПОРТНОЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Радостное событие для поставщиков высокотехнологичного оборудования: с 1 июля 2009 г. (первый день следующего налогового квартала) упраздняется НДС на ввоз некоторых типов оборудования. Таким образом, зарубежные производители получают ценовое преимущество величиной до 18%. Единственное ограничение – на территории Российской Федерации не должно производиться аналогов ввозимого оборудования. В список входит 183 наименования. В выигрыше окажутся прежде всего металлургия, самолетостроение, судостроение и текстильная промышленность.

Немецкие производители технологического оборудования, комплектующих и запасных частей почти полгода ждали постановления Российского правительства № 372 от 30 апреля 2009 г. Это постановление содержит список оборудования и комплектующих, поставка которых с июля 2009 г. не облагается налогом на добавленную стоимость. Стимулом к принятию постановления стало изменение налогового законодательства, произошедшее в ноябре 2008 г.

Москва рассматривает это действие как конкретную антикризисную меру, призванную стимулировать инновационные инвестиции в высокие технологии.

»» ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ: ИЗМЕНЕНИЯ В ОТРАСЛИ

После десятилетнего спада в России в 2008 г. вновь возрос спрос на золото. Причиной тому стали прежде всего значительные инвестиции в существующие месторождения и разведка новых мест залегания золота. Крупнейшие компании отрасли, такие как «Полюс Золото» и «Полиметалл», планируют большие расходы на 2009 г. «Полиметалл» во втором полугодии 2008 г. приобрел три месторождения. Эксперты ожидают дальнейшей монополизации отрасли.

В российской золотоиндустрии происходят структурные изменения: впервые за более чем 10 лет в 2008 г. увеличилась золотодобыча, российская статистическая служба зафиксировала прирост в 10,2%. Тенденция изменилась в первую очередь благодаря крупным предприятиям. Более мелким компаниям из-за проблем с кредитованием трудно финансировать разработку месторождений и геологоразведочные работы.

Проблема инвестиционного финансирования стимулирует начавшийся еще в 2002 г. процесс монополизации российской золотоиндустрии. Все больше концернов объединяется или поглощает друг друга, число

предприятий с каждым годом сокращается на десять процентов, по данным на 2008 г. в этой отрасли в России была зарегистрирована всего 421 компания. В будущем компании продолжат объединяться, чтобы извлекать пользу из совместной деятельности, сокращать фиксированные издержки и совместно осваивать месторождения.

»» РОССИЙСКАЯ БУМАЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ БОРЕТСЯ ПРОТИВ НИЗКОГО СПРОСА

Экономический кризис ощутимо ослабил и без того неблагоприятную российскую бумажную промышленность. Спрос и цены падают, многие производители сталкиваются с финансовыми трудностями. Громко заявленные инвестиции в новые целлюлозные заводы вновь и вновь откладываются. Невзирая на это небольшие проекты по необходимой модернизации продолжают осуществляться, хоть и не так быстро, как было первоначально запланировано.

Спрос на бумагу в России заметно снизился. Из-за снижения количества рекламы объем газет и журналов заметно сокращается, тиражи падают. Издательское дело страдает из-за волны банкротств мелких книгопродавцов, особенно в регионах. Строительная отрасль (обои, гипсовые плиты, упаковки) также перестала быть импульсом для развития бумажной промышленности.

»» ЭНЕРГЕТИКА СНИЖАЕТ ТЕМП

Инвестиции в сектор российской энергетики оказались гораздо ниже, чем ранее планировалось. К тому же потребность страны в электроэнергии из-за кризиса возрастает значительно медленнее, чем год назад. Особенно сильный спад деловой активности наблюдается в тяжелой промышленности, традиционно потребляющей много электроэнергии. Кроме того, энергетические компании обладают сегодня меньшим капиталом. Задолженность со стороны потребителей энергии с начала года удвоилась. Вдобавок акции большинства новых энергетических компаний продаются на бирже и с момента осеннего падения значительно потеряли в стоимости. Шансы на повышение стоимости акций или на привлечение новых кредитов ничтожны. А из-за падения рубля приобретение современного оборудования для электростанций за рубежом значительно подорожало.

Тем не менее, стагнирующий спрос дает возможность производителям энергии сделать передышку, чтобы модернизировать существующие мощности и установить эффективное оборудование.)



Отменен НДС на импортное технологическое оборудование



Драгоценные металлы: изменения в отрасли



Российская бумажная промышленность борется против низкого спроса

RUSSIA GOES NANO

RUSNANO- CHEF ANATOLIJ TSCHUBAIS BIETET DEUTSCHER WIRTSCHAFT BREITE KOOPERATION IM BEREICH NANOTECHNOLOGIE AN. / ALEXANDER MARKUS, AHK RUSSLAND

Bei seinem Deutschlandbesuch im April hat der ehemalige Chefprivatisierer Russlands und Vorstandsvorsitzende von RAO ES, Anatolij Tschubais, deutschen Unternehmen angeboten, bei der Umsetzung von Nanotechnologieprojekten eng zusammen zu arbeiten.

Tschubais ist es gelungen, auch in Zeiten der Krise eine Zusicherung über einen jährlichen Kapitalzufluss an die russische Nanokorporation in Höhe von 1.3 Milliarden US-Dollar aus dem russischen Staatshaushalt vom Premier persönlich zu bekommen. Diese Mittel können nicht nur in russische, sondern auch in ausländische Nanotechnologien investiert werden. Das Projektvolumen kann zwischen zehn und 100 Millionen US-Dollar liegen. RUSNANO finanziert in einem Mix von Krediten und Beteiligungen bis zu 90 Prozent der Projektkosten, der Beteiligungsanteil darf aber 50 Prozent minus eine Aktie nicht übersteigen. Man will also – typisch für Venture Capital – keine Mehrheiten erwerben.

Eine weitere Bedingung ist, dass die Technologie Marktreife erreicht hat und dass es schon konkrete Anwendungen oder Prototypen gibt. RUSNANO beteiligt sich also nicht an Forschungsprojekten, sondern nur an der Überführung schon erprobter Technologien in ein Stadium mit industrieller Produktion. Erklärtes Ziel ist es, für die Beteiligung an solchen Projekten einen entsprechenden Return on Investment zu bekommen, so dass es der russischen Nanokorporation in einigen Jahren möglich sein soll, ohne weitere staatliche Unterstützung auszukommen.

Die größte Hürde für ausländische Technologieunternehmen dürfte aber sein, dass die Produktion zwar nicht ausschließlich aber vorwiegend in Russland stattfinden muss. Die russische Delegation, die sich unter Leitung von Anatolij Tschubais, dem Chef von RUSNANO, vom 8. bis 9. April zu Gesprächen über die Zusammenarbeit im Bereich Nanotechnologie in Deutschland befand, war mit den Gesprächen sehr zufrieden. RUSNANO hatte mit Unterstützung der AHK und Germany, Trade & Invest im Rahmen der Konferenz «Nanotechnologie – Innovationen an der Schnittstelle zwischen Staat und Unternehmen» konkrete Kooperationsgespräche mit deutschen Technologieunternehmen in Berlin geführt. Mit einem Berliner Medizintechnikhersteller, der sich u. a. auf Krebstherapie unter Anwendung von Nanotechnologien spezialisiert hat, konnte RUSNANO im Rahmen



Die Konferenz «Nanotechnologie – Innovationen an der Schnittstelle zwischen Staat und Unternehmen» war gemeinschaftlich von der AHK Russland, dem Ostausschuss der Deutschen Wirtschaft und dem Deutsch-Russischen Forum organisiert worden.

dieser Veranstaltung schon eine Gründungserklärung über den Aufbau eines Gemeinschaftsunternehmens mit Sitz in Moskau unterschreiben. In den nächsten fünf Jahren möchte man gemeinsam bis zu 23,2 Millionen Euro in den Erwerb von Herstellungslizenzen, den Bau einer Produktionsstätte sowie den Ausbau des Vertriebsnetzes investieren. Ziel des Gemeinschaftsunternehmens ist es, die Versorgung von russischen Prostatakrebspatienten mit therapeutischen Implantaten sicherzustellen.

Nach Gesprächen von Anatolij Tschubais mit dem Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Karl-Theodor zu Guttenberg, und dem Ministerpräsidenten Sachsens, Stanislaw Tillich, wurde der Deutschlandbesuch am nächsten Tag in der deutschen Nano-Hochburg Nordrhein-Westfalen fortgesetzt.

Dort traf sich die Delegation mit Vertretern des nordrhein-westfälischen Ministeriums für Wissenschaft, Forschung und Technologie in Düsseldorf und besuchte den Stammsitz der SMS Group, das Unternehmen von Dr. Heinrich Weiss, dem Präsidenten der AHK Russland. Am Nachmittag besichtigte die Delegation das Technologiezentrum MST Factory

in Dortmund, in dem viele Firmen arbeiten, die Nanotechnologien entwickeln und anwenden. An einer dieser Firmen ist RUSNANO beteiligt. Kritisch äußerten sich einige Firmenvertreter darüber, dass die Projektevaluation bei RUSNANO zu langwierig sei, weil sich innerhalb der Zeit, in der RUSNANO über ein Engagement entscheide, in dem innovativen Forschungsumfeld wieder vieles verändern würde.

Anatolij Tschubais hatte schon vorher in einem Gespräch mit dem nordrhein-westfälischen Wissenschaftsminister Andreas Pinkwarth in Moskau gezeigt, dass er die Hürden beim Aufbau von Hochtechnologie-Unternehmen in Russland auf keinen Fall unterschätzt: Der Schutz von geistigem Eigentum, administrative Barrieren und bürokratische Prüf- sowie Zertifizierungsprozeduren – dies alles mache ein Engagement in Russland nicht leichter. Aber er unterstrich, dass ein deutsches Technologieunternehmen, das gemeinsam mit RUSNANO in Russland investieren möchte, einen starken Partner an seiner Seite hat und damit, so Tschubais, ließen sich viele Probleme in Russland leichter lösen.)

RUSSIA GOES NANO!

РУКОВОДИТЕЛЬ ГОСКОРПОРАЦИИ РОСНАНО АНАТОЛИЙ ЧУБАЙС ПРЕДЛАГАЕТ НЕМЕЦКОМУ БИЗНЕСУ ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КООПЕРАЦИИ В СФЕРЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ.

АЛЕКСАНДР МАРКУС, ВТП РОССИЯ



Анатолий Чубайс на конференции «Нанотехнологические инновации в точке соприкосновения государства и бизнеса»

В о время своей поездки в Германию в апреле этого года когда-то главный инициатор российской приватизации и бывший председатель РАО ЕЭС Анатолий Чубайс предложил немецкому бизнесу тесное сотрудничество в реализации нанотехнологических проектов.

Несмотря на кризис, Чубайсу удалось получить от российского премьера гарантии ежегодного выделения 1,3 млрд долл. из госбюджета на новую корпорацию. Эти средства могут быть инвестированы не только в российские, но и в зарубежные нанотехнологии. Объем средств, выделяемых на один проект, может составлять от десяти до ста млн долл. РОСНАНО осуществляет финансирование в смешанной форме в виде кредитов и долевого участия до 90% стоимости проекта. Однако доля участия корпорации в самом проекте не может превышать 50% минус одна акция. Таким образом, корпорация – как это принято в венчурных проектах – не преследует цели быть мажоритарным акционером. Еще одно важное условие – предлагаемая технология должна быть подготовлена к выходу на рынок, то есть необходимо подтвердить случаи конкретного применения и предоставить пилотные модели-прототипы. РОСНАНО, таким образом, не финансирует исследования и разработки, но лишь помогает внедрить уже опробованные технологии в промышленное производство. Конечной целью является возврат денег, вложенных в проект, за счет полученной от его реализации прибыли, так что в принципе через несколько лет госкорпорация должна перейти на самоокупаемость и перестать брать деньги из бюджета.

Основная преграда для иностранных высокотехнологичных компаний заключается в том, что производство должно преимущественно осуществляться в России.

Российская делегация во главе с руководителем РОСНАНО Анатолием Чубайсом, побывавшая 8–9 апреля в Германии в связи с обсуждениями партнерства в области нанотехнологий, осталась очень довольна проведенными переговорами. При поддержке ВТП и Germany, Trade & Invest РОСНАНО провела результативные встречи с немецкими технологическими компаниями в Берлине в рамках конференции «Нанотехнологические инновации в точке соприкосновения государства и бизнеса». С одним из берлинских производителей медицинской техники, специализирующимся в числе прочего на лечении онкозаболеваний с применением нанотехнологий, РОСНАНО даже подписала соглашение об образовании совместного предприятия со штаб-квартирой в Москве. В ближайшие пять лет на приобретение производственных лицензий, строительство производственных мощностей и создание сети сбыта планируется общими усилиями направить до 23,2 млн евро. Цель проекта – обеспечение российских больных раком простаты специальными терапевтическими имплантатами.

После переговоров Анатолия Чубайса с Министром экономики и технологий ФРГ Карлом-Теодором цу Гуттенбергом и Премьер-министром Земли Саксония Станиславом Тиллихом, на следующий день визит продолжился в одном из центров немецких нанотехнологий – Земле Северный Рейн-Вестфалия.

В Дюссельдорфе, столице Земли Северный Рейн-Вестфалия, члены делегации встретились с представителями местного Министерства науки, исследований и технологий и посетили штаб-квартиру SMS Group, компании д-ра Генриха Вайсса, президента Российско-Германской ВТП. Затем делегация посетила центр технологий MST Factory в Дортмунде. Здесь находится множество фирм, разрабатывающих и внедряющих нанотехнологии. В одной из таких компаний участвует РОСНАНО. Некоторые ее представители выразили критику в адрес госкорпорации, которая, по их словам, затянула процесс экспертной оценки проекта, и за то время, пока принимается окончательное решение, технологии уже уйдут далеко вперед.

Еще раньше, Анатолий Чубайс на одной из встреч в Москве с Министром науки Земли Северный Рейн-Вестфалия Андреасом Пинквартом дал понять, что осознает опасность недооценить препятствия на пути создания высокотехнологичных компаний в России. Проблема защиты интеллектуальной собственности, административные барьеры и бюрократизированные контрольно-сертификационные процедуры – все это отнюдь не содействует успешному развитию таких инвестиций в России. Но он также подчеркнул, что высокотехнологичные компании из Германии, желающие работать здесь совместно с РОСНАНО, обретают в лице госкорпорации надежного и сильного партнера, который возьмет на себя решение многих организационных проблем.)

SAG LEGT ZUKUNFTSTHEMEN FEST

DIE STRATEGISCHE ARBEITSGRUPPE FÜR WIRTSCHAFT UND FINANZEN WURDE NACH 25. SITZUNGEN ALS ENTSCHEIDUNGS- UND LENKUNGSGREMIUM IN DEN DEUTSCH-RUSSISCHEN WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN BESTÄTIGT. / MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND

Die deutsch-russische strategische Arbeitsgruppe für Wirtschaft und Finanzen hat in den achteinhalb Jahren ihres Bestehens einen großen Beitrag zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für die bilaterale Wirtschaftskooperation geleistet und die strategischen Perspektiven der deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen mitgestaltet. Ende April fand nun die 25. Sitzung der Arbeitsgruppe statt.

Die meisten Themen standen im Zeichen der Wirtschaftskrise und ihrer Auswirkungen auf die bilateralen Handels- und Investitionsbeziehungen. Die Maßnahmenpakete und Einbeziehung von Finanzierungsinstrumenten bestimmten die Tagesordnung.

Einigkeit herrschte vor allem darin, dass die kleinen und mittleren Unternehmen besondere Unterstützung benötigen. In diesem Zusammenhang stand auch die intensive Diskussion über die Einrichtung eines deutsch-russischen Garantiefonds, der die deutsch-russischen

Exportgeschäfte absichern soll. Grundsätzlich herrscht beiderseitige Einsicht in die Notwendigkeit eines solchen Instruments, im nächsten Schritt sollen Projekte gesammelt und der Umfang bestimmt werden. Im Anschluss daran muss auf Fachebene die konkrete Gestaltung ausgearbeitet werden.

Ferner wurde beschlossen sich verstärkt auf die großen Zukunftsthemen wie Mittelstandsförderung, Energieeffizienz, Aus- und Weiterbildung und Entwicklung der Nanotechnologie zu konzentrieren.

Im Bereich Energieeffizienz sind erst die ersten Erfolge zu verzeichnen: Die geplante Gründung der russisch-deutschen Energieagentur steht kurz bevor. Ein weiteres Schwerpunktprojekt wird die klimaneutrale Energieversorgung Sotschi 2014 durch die dena sein.

Pilotprojekt im Bereich Umweltschutz ist die Sanierung der Kljasma, das durch den Ost- und Mitteleuropa Verein koordiniert werden soll. Eine engere Kooperation wird auch im Bereich e-government

angestrebt. Russland soll Partnerland auf der ceBIT 2011 werden.

Besonderes Augenmerk fand bei der Sitzung das Gesundheitswesen. Schon im Vorfeld wurde die bilaterale Unterarbeitsgruppe «Gesundheitswirtschaft» gegründet, die folgende Schwerpunkte ihrer zukünftigen Arbeit festgelegt hat: elektronische Gesundheitskarte, Telemedizin, Modernisierung des russischen Gesundheitssystems mit besserer technischer Ausstattung und Vernetzung in jeder Region, Zusammenarbeit bei Ausbildung und Management im Gesundheitswesen. Die Arbeitsgruppe wurde im Anschluss an die Sitzung anlässlich der 25. Jubiläumssitzung von Bundeskanzlerin Angela Merkel im Bundeskanzleramt empfangen, wo sie vor allem die russischen Teilnehmer mit ihren ausgezeichneten Russischkenntnissen verblüffte. Die Kanzlerin bekräftigte, dass die SAG auch künftig als Entscheidungs- und Lenkungsgremium in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen eine bedeutende Rolle spielen wird.)

РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКАЯ РАБОЧАЯ ГРУППА ОПРЕДЕЛЯЕТ ТЕМЫ НА БУДУЩЕЕ

25 ЗАСЕДАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПОДТВЕРДИЛО ЕЕ ЗНАЧИМОСТЬ В КАЧЕСТВЕ ОРГАНА, ПРИНИМАЮЩЕГО СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ. / МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ

За восемь лет своего существования Российско-германская стратегическая рабочая группа по экономике и финансам внесла существенный вклад в улучшение общих условий двустороннего экономического взаимодействия. В конце апреля состоялось 25-ое заседание рабочей группы.

Основные темы обсуждения касались экономического кризиса и его влияния на двусторонние отношения в области торговли и инвестиций. Главными на повестке дня были пакет антикризисных мер и привлечение финансовых инструментов. Участники были едины во мнении, что особая поддержка необходима в первую очередь малому и среднему бизнесу. В связи с этим оживленная дискуссия разгорелась по вопросу создания гарантийного фонда для страхования экспортной торговли между двумя странами. Обе стороны считают необходимым создание подобного инструмента, следующим этапом станет сбор проектов и определение объема. Кроме того, должны быть определены конкретные потребности на отраслевом уровне.

Далее было решено сильнее сосредоточиться на важных для будущего вопросах, таких как фор-

мирование среднего класса, эффективное использование электроэнергии, среднее и высшее образование, развитие нанотехнологий. Первые шаги по расширению сотрудничества в области нанотехнологий были сделаны уже во время первой поездки Анатолия Чубайса, главы РОСНАНО. В области эффективного использования электроэнергии уже заметны первые успехи: в ближайшее время начнет работу Российско-германское энергетическое агентство. Пилотным проектом в области защиты окружающей среды является санация Клязьмы. В области «электронного правительства» (e-government) также ощущается стремление к более тесному сотрудничеству. Россия должна стать партнером ceBIT в 2011 г. Особое внимание на заседании было уделено здравоохранению. Еще ранее была создана подгруппа «Экономика здравоохранения», где были



К юбилейному 25-ому заседанию рабочей группы был приурочен прием у канцлера Ангелы Меркель в канцелярии федерального канцлера.

сформулированы следующие основные вопросы будущей работы: электронная медицинская карта, телемедицина, модернизация российской системы здравоохранения и ее оснащение лучшим техническим оборудованием во всех регионах, сотрудничество в области медицинского образования и управления.)



Juristische Beratungsgesellschaft „Ägida“ („Aegis“) leistet seit 10 Jahren umfassende beraterische Unterstützung für Unternehmen, die auf dem russischen Markt Erfolg haben wollen

- Ägida beriet seit 1999 insbesondere international tätige Speditionen beim Aufbau der logistischen Standorte in Russland (einschl. Beratung und bevollmächtigte Vertretung beim Erwerb/Bau von gewerblichen Immobilien, u.a. Lager und Büro)
- Als weitere Schwerpunkte dürfen Gründung und Verwaltung einer Einkaufsgesellschaft für die Umsetzung eines Projekts in einer Gesamtgrößenordnung von ca. 17 Mio. EUR (komplette Umrüstung einer russischen Bleihütte OAO Rjaszwetmet) sowie Beratung der Automotive-Unternehmen in Fragen des russischen Wirtschaftsrechts erwähnt werden

Bei uns können Sie sich realitätsnahen Rat über einschlägige russische Vorschriften sowie deren Auslegung und praktische Umsetzung durch Behörden holen, bezogen auf bisherige umfangreiche Erfahrung auf dem Gebiet der Interessenvertretung ausländischer Firmen in unserem Land

Aufgaben/Leistungen:

- Erstellung und Auswertung der wirtschaftsrechtlichen Dokumente
- Beratung in zivilrechtlichen, unternehmensrechtlichen, steuerlichen, devisa-rechtlichen, zollrechtlichen Fragen
- Rechtlicher Schutz Ihrer Interessen im Gerichtsverfahren sowie im Verfahren der Vollziehung der Gerichtsentscheide
- Rechtlicher Schutz Ihrer Interessen und ständige beraterische Unterstützung im Verlaufe von amtlichen Prüfungen durch Finanzbehörde, Zollinspektion, Wirtschaftspolizei sowie sonstige Staatsämter
- Körperschaftsrecht (Unternehmensfusionen, Verkäufe etc.), Reorganisation, Registrierung und amtliche Anmeldung der Organisationen russischen Rechts, Repräsentanzen und Niederlassungen ausländischer juristischer Personen
- Beratung und Schulung über russische Finanzbuchhaltung

Wir warten auf Ihre Anfragen:

Russland 105005 Moskau, Naberezhnaya Akad. Tupolewa, 15, Bau 28
Post: Russland 105005 Moskau, P.O. box 63
Tel./Fax (+7 495) 544-66-81
E-mail: office@aegida-advisors.ru

«RUSSLAND IST LANGFRISTIG DIE RICHTIGE ENTSCHEIDUNG»

MONIKA HOLLACHER SPRACH MIT DEM KONZERNBEAUFTRAGTEN DER VOLKSWAGEN AG FÜR RUSSLAND, DIETMAR KORZEKWA, ÜBER DAS GUTE ABSCHNEIDEN DES KONZERNS IM ERSTEN QUARTAL UND DEN RUSSISCHEN AUTOMOBILMARKT IN KRISENZEITEN.



EIGENTLICH KANN MAN IHNEN GRATULIEREN: VOLKSWAGEN HAT IM ERSTEN QUARTAL IN RUSSLAND GUTE ZAHLEN VORGELEGT. SIND SIE ZUFRIEDEN?

Was unseren Marktanteil betrifft sind wir sehr zufrieden. Wir haben es geschafft, innerhalb von 14 Monaten unseren Anteil von knapp drei Prozent auf über sieben Prozent zu steigern. Während der Gesamtmarkt um 41 Prozent zurückgegangen ist, haben wir ein Plus von 15 Prozent gemacht.

WORAUF FÜHREN SIE DAS ZURÜCK?

Da greifen mehrere Faktoren ineinander: Durch unser Investment in Kaluga können wir hier marktgerechtere Preise als andere anbieten. Unser Produktprogramm ist jung und attraktiv und im Gegensatz zu den Vorjahren haben wir unsere Marketingaktivitäten deutlich gesteigert. Dazu kommt natürlich auch der gute Ruf unserer einzelnen Marken.

Insgesamt hat es im ersten Quartal eine deutliche Preisbewegung gegeben. Wenn der Rubel um mehr als 20 Prozent zum Euro verfällt und die Zölle um fünf Prozent angehoben werden, dann ist es klar, dass die Fahrzeugbauer dies im Preis weitergeben müssen, wenn sie etwas verdienen wollen. Wir haben unsere Preise sehr vorsichtig erhöht, auch das spielt sicherlich eine Rolle bei unserem guten Abschneiden im ersten Quartal.

WIE SEHEN IHRE PRODUKTIONS- UND VERKAUFSZIELE FÜR 2009 AUS? BIS WANN WILL VOLKSWAGEN DIE VOLLAUSLASTUNG DES WERKES ERREICHEN?

Unter den jetzigen Gegebenheiten ist es sehr schwer, Zahlen zu nennen. Das wäre Glaskugelmagie. Im letzten Jahr sind wir von einem Gesamtmarkt von 3,1 bis 3,2 Millionen für 2009 ausgegangen, dann war irgendwann von 2,2 Millionen die Rede und jetzt gibt es schon Prognosen, in denen 1,4 Millionen geschätzt werden. Alle zwei Wochen kommen neue Zahlen.

Wir sind zwar nicht eins zu eins abhängig von der Entwicklung des Gesamtmarkts, aber wir sind auch nicht gänzlich losgelöst. Wenn sich der Markt halbiert, spüren wir das selbstverständlich auch in unseren Gesamtabsatzzahlen. Es ist nicht möglich, angesichts dieser unsicheren Gesamtprognosen, Zahlen für unseren Absatz vorauszusagen. Wir fahren auf Sicht. Das heißt, wir passen uns den aktuellen Marktgegebenheiten an. Wir sind davon überzeugt, dass wir uns in Bezug auf den Marktanteil gut behaupten werden, aber absolute Verkaufszahlen für 2009 können wir nicht prognostizieren.

Eine Vollausslastung hängt von der weiteren Entwicklung der Wirtschaftskrise ab. Schwankungen in der Automobilindustrie und in der Weltwirtschaft insgesamt sind schließlich normal und kommen regelmäßig vor. Folglich gibt es auch Erfahrungswerte, in welchem Zeitraum der Ausgangspunkt wieder erreicht sein wird. Nur diesmal ist es nicht allein die Finanzkrise, die uns das Leben schwer macht. Wir rechnen aus unseren Erfahrungen damit, dass der Gesamtmarkt in drei bis fünf Jahren wieder auf dem Niveau von 2008 ist. Auch wird es nicht die rasanten Steigerungsquoten geben, die noch im letzten Jahr erwartet wurden.

Wir haben unser Investment – vielleicht in weiser Voraussicht – in zwei Stufen geplant. Für die erste Stufe ist eine Fertigung von 150 000 Fahrzeugen vorgesehen, die dann in einer zweiten Stufe auf 300 000 ausgeweitet werden kann. Momentan kann von der zweiten Stufe keine Rede sein. Es geht jetzt darum, die vorhandenen Kapazitäten auszulasten.

WIE BEGEGNEN SIE DER WIRTSCHAFTSKRISE IN KALUGA?

In erster Linie senken wir die Arbeitszeiten. Dazu haben wir unsere Schichten reduziert. Entlassungen konnten wir so bisher vermeiden.

Ansonsten versuchen wir Lobbyarbeit zu betreiben. Dies nicht nur über die Kammer, sondern wir versuchen auch direkt mit den entsprechenden Ministerien zu sprechen. Präsident Medwedew war vor kurzem in Berlin und unsere Vorstandsvorsitzender konnte, auf Einladung der Kanzlerin, unsere Vorstellungen davon unterbreiten, was die russische Politik tun könnte, um die Konjunktur der Automobilbranche in Russland anzukurbeln.

SIND SIE DENN MIT DEN ANTIKRISEN MASSNAHMEN DER RUSSISCHEN REGIERUNG ZUFRIEDEN? PROFITIERT VOLKSWAGEN DAVON?

Wir halten uns als Unternehmen mit Kommentaren über politische Entwicklungen zurück. Was die Maßnahmen der russischen Regierung für Automobilindustrie betrifft, so halten wir die Entscheidung, statt Abwrackprämie zinsvergünstigte Kredite zu subventionieren, zunächst einmal für richtig. Allerdings hat die Umsetzung zu lange gedauert und außerdem werden diese zinsvergünstigten Kredite nur für Modelle unter 350 000 Rubel gewährt. Das benachteiligt alle russischen Unternehmen, die eine ausländische Mutter haben. Wir haben hier sehr viel investiert und möchten an solchen Programmen partizipieren können. Es kann auch nicht im Sinne der russischen Volkswirtschaft sein, uns auszuschließen, denn unsere Autos haben höhere Umwelt- und Sicherheitsstandards, auch wir beschäftigen viele Menschen und zahlen Steuern. Benachteiligt wird letztendlich auch der russische Kunde. Außerdem ist selbst mit Kreditvergünstigung ist die Verfügbarkeit von Krediten sehr schlecht.

Ein weiteres Manko: Für die Vergabe von Staatsaufträgen existieren Listen, in denen wir und andere Kollegen, die in Russland produzieren, nicht aufgeführt werden. Auch das muss sich ändern.

Wir sind selbst Kreditnehmer und das extrem hohe Zinsniveau in Russland behindert uns stark. Dazu kommt die Unsicherheit der Rubelentwicklung. Dies führt dazu, dass Ansiedlungsvorhaben von Automobilzulieferern auf Eis gelegt werden. Auch das ist nicht nur für uns, sondern auch für die russische Volkswirtschaft ungünstig. Denn die wenigen einheimischen Zulieferer sind nicht in der Lage, wettbewerbsfähige Produkte anzubieten. Die russische Auto-



mobilizulieferindustrie braucht dringend Investitionen aus dem Ausland, um wettbewerbsfähig zu werden.

KÖNNEN SIE UNTER DIESEN BEDINGUNGEN ÜBERHAUPT DEN LOKALISIERUNGSBEDINGUNGEN NACHKOMMEN?

Eigentlich gibt es keine Lokalisierungsforderung. Nach Dekret 166 muss in bestimmten Zeitabständen die Zollstückliste um zehn, 20 und 30 Prozent gekürzt werden. Dies können Sie über Lokalisierung oder aber durch Zollzahlung für diese Prozente erreichen. Die ersten zehn Prozent können wir noch über Modulmengen erreichen. Aber dann muss in den nächsten 14 Monaten eine deutliche Veränderung der Rahmenbedingungen kommen, damit ein Investment wieder leichter gemacht wird.

Natürlich können wir Zoll zahlen, aber es macht schließlich auch für die russische Regierung mehr Sinn, die Wirtschaft zu entwickeln, als lediglich Zollzahlungen zu kassieren. Auch zeigt die Erfahrung, dass Zollerhöhungen eine wettbewerbsfähige und internationale Entwicklung der heimischen Industrie eher verhindern. Es handelt sich immer nur um einen kurzfristigen Schutz.

WOLLEN SIE IHRE MODELLPALETTE ZUKÜNFTIG ERWEITERN?

Wir produzieren in Kaluga, anders als in anderen Niederlassungen, ausschließlich für den russischen Markt. Würden wir unsere Modellpalette hier vollständig abdecken wollen, könnten wir nur sehr kleine Stückzahlen produzieren, das wiederum lohnt sich nicht für die Zulieferer. Und wir können dann nicht günstiger produzieren als in Mitteleuropa.

Wir haben jetzt in der Vorphase ein sehr breites Spektrum, das wir aber in der Vollphase sicher nicht durchhalten können. Den ursprünglich vorgesehenen Umfang von fünf Modellen in der Hauptphase, werden wir sicher nicht erhöhen. Nur hohe Stückzahlen sind für die Zulieferer attraktiv.

HAT SICH IHRE ENTSCHEIDUNG FÜR EINE GREENFIELD LÖSUNG IN KALUGA BEWÄHRT?

Wir bevorzugen immer eine Greenfield-Lösung, weil wir glauben – und unsere Erfahrung hat es bestätigt –, dass wir unsere internationalen Ansprüche an Produktivität und Qualität am besten mit einer Greenfield-Lösung sicherstellen können. Es ist immer schwieriger alte Strukturen zu verändern, als neue zu schaffen.

UND KALUGA WAR AUCH DIE RICHTIGE WAHL?

Auf jeden Fall. Wir haben damals über vierzig Regionen geprüft. Natürlich haben wir uns auch St. Petersburg angeschaut, aber die Logistik dort ist schwierig. Der Hafen ist völlig überlastet, es gibt kein Hinterland außer Sümpfe und die aktuellen Erfahrungen unserer Mitbewerber zeigen, dass wir Recht behalten haben. In Kaluga ist alles mit Ausnahme eines internationalen Flughafens ausreichend vorhanden. Das wird aber durch die Nähe zu Moskau wettgemacht.

WAS WÜRDEN SIE ANDEREN UNTERNEHMEN, DIE EIN INVESTMENT PLANEN, EMPFEHLEN?

Obwohl es sehr schwer ist, antizyklisch zu investieren, ist es trotzdem die richtige Entscheidung jetzt zu investieren, damit man günstig bauen kann und startbereit ist, wenn die Konjunktur wieder anzieht. Vielleicht muss man noch etwas warten, bis sich die Unsicherheiten bezüglich der Währung und der hohen Zinsen gelegt haben. Aber grundsätzlich glauben wir daran, dass Russland langfristig die richtige Entscheidung ist.)



«СТАВКА НА РОССИЮ — ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ»

МОНИКА ХОЛЛАХЕР БЕСЕДОВАЛА С ДИТМАРОМ КОРЦЕКВА, УПОЛНОМОЧЕННЫМ ПО ДЕЛАМ КОНЦЕРНА VOLKSWAGEN В РОССИИ, О ХОРОШИХ ПОКАЗАТЕЛЯХ КОНЦЕРНА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ И О РОССИЙСКОМ АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ В ПЕРИОД КРИЗИСА.

СОБСТВЕННО ГОВОРЯ, ВАС МОЖНО ПОЗДРАВИТЬ: У VOLKSWAGEN ХОРОШИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО РАБОТЕ В РОССИИ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ. ВЫ ДОВОЛЬНЫ?

Что касается нашей доли участия в рынке, то мы очень довольны. За 14 месяцев нам удалось подняться с менее чем трех до более семи процентов. В то время как рынок в целом опустился на 41 процент, мы оказались в пятнадцатипроцентном плюсе.

КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, ЧЕМ ЭТО МОЖНО ОБЪЯСНИТЬ?

Это результат взаимодействия нескольких факторов. Мы инвестировали средства в производство в Калуге, что позволяет нам теперь предлагать цены, которые в большей степени, чем у других производителей, отвечают требованиям рынка. У нас новая и привлекательная продукция. Кроме того, по сравнению с предыдущими годами мы значительно повысили свою

маркетинговую активность. Немаловажную роль играет и то, что некоторые наши модели пользуются популярностью.

В целом в первом квартале динамика цен была достаточно заметна. Если рубль упал на более чем 20 процентов по отношению к евро, а таможенные пошлины выросли на пять процентов, естественно, что автопроизводителям приходилось повышать цены, чтобы хоть что-то заработать. Мы же повышали цены очень осторожно, и это, конечно, тоже повлияло на наши хорошие показатели в первом квартале.

КАКИЕ ЗАДАЧИ В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ ВЫ СТАВИТЕ ПЕРЕД СОБОЙ НА 2009 ГОД? КОГДА ЗАВОД VOLKSWAGEN НАЧНЕТ РАБОТАТЬ НА ПОЛНУЮ МОЩНОСТЬ?

В нынешних обстоятельствах очень сложно называть какие-либо цифры. Это было

бы гаданием на кофейной гуще. В прошлом году мы исходили из предположительного объема рынка от 3,1 до 3,2 миллиона на 2009 г., потом речь шла о 2,2 миллиона, а теперь уже появились прогнозы на 1,4 миллиона. Эти цифры меняются каждые две недели.

Конечно, мы не полностью зависим от общего объема рынка, но мы и не можем быть полностью свободными от него. Если рынок сокращается на половину, это, конечно же, отражается на общем объеме наших продаж. На фоне нестабильных прогнозов в отношении всего рынка мы не можем предсказать объемы собственных продаж. Мы действуем по обстоятельствам, т.е. приспосабливаемся к текущей ситуации на рынке. Мы уверены в том, что будем удерживать существенную долю на рынке, но прогнозировать абсолютные по-

казатели продаж на 2009 г. мы не можем. Вывод завода на полную мощность зависит от дальнейшего развития кризиса. Колебания в автомобильной промышленности и мировой экономике в целом – нормальное явление, и подобные изменения происходят регулярно. Следовательно, существуют данные, основанные на предыдущем опыте, когда предположительно наступит следующая начальная фаза. Но на этот раз нам отвращает существование не только финансовый кризис. Исходя из нашего собственного опыта мы рассчитываем, что через три-пять лет общий рынок вновь вернется к показателям 2008 г. Кроме того, прирост не будет таким грандиозным, как это ожидалось ещё в прошлом году. Мы поступили мудро и предусмотрительно, распределив запланированные инвестиции на два этапа. На первом этапе производство 150 000 автомобилей, которое на следующем этапе должно расшириться до 300 000. На данный момент о втором этапе не может быть и речи. Сейчас задача состоит в том, чтобы полностью загрузить имеющиеся мощности.

КАК ВЫ БОРЕТЕСЬ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ НА ПРОИЗВОДСТВЕ В КАЛУГЕ?

Прежде всего мы сократили рабочий день и продолжительность смены. Таким образом, нам удалось до сих пор избежать увольнений. Кроме того, мы пытаемся вести работу по лоббированию наших интересов. Причем мы осуществляем это не только через палату, но и пытаемся вести разговоры непосредственно с соответствующими министерствами. Недавно президент Медведев посетил Берлин, и нашему председателю правления удалось по приглашению канцлера высказать свое мнение о том, что могла бы сделать российская политика, чтобы подстегнуть развитие автомобильной промышленности в России.

УДОВЛЕТВОРЕНЫ ЛИ ВЫ АНТИКРИЗИСНЫМИ МЕРАМИ РОССИЙСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА? ВЫГОДНЫ ЛИ ОНИ КОНЦЕРНУ VOLKSWAGEN?

Наша компания воздерживается от комментариев политического развития. Что касается мер российского правительства в области автомобильной промышленности, то нам кажется, в целом верным решение субсидировать дешевые кредиты на покупку новых автомобилей, а не выплачивать покупателям новых машин премию. Однако реорганизация длится слишком долго, кроме того, дешевые кредиты предоставляются только на машину стоимостью до 350 000 рублей. Таким образом, обделенными оказываются все

российские производители иномарок. Мы много инвестировали в Россию и хотели бы иметь возможность участвовать в таких программах. К тому же, исключение нас из этой программы противоречит интересам российской экономики, поскольку наши автомобили имеют более высокие стандарты безопасности и меньше загрязняют окружающую среду. Мы также обеспечиваем занятость многих людей и платим налоги. В результате страдает российский потребитель. Что касается упомянутых дешевых кредитов, то существуют огромные трудности с их получением.

Другая проблема состоит в том, что существует список компаний, которые могут получить госзаказ, но ни мы, ни другие зарубежные производители, работающие в России, в нем не значатся. Такого быть не должно.

Мы сами являемся кредитополучателями, и чрезвычайно высокие проценты в России существенно затрудняют нашу деятельность. Кроме того, не ясно, как дальше поведет себя рубль. Как следствие, планы поставщиков комплектующих по расширению деятельности в России замораживаются. Это плохо не только для нас, но и для российской экономики, так как немногочисленные российские производители комплектующих не способны предложить конкурентную продукцию. Российское производство комплектующих для автомобильной промышленности срочно нуждается в зарубежных инвестициях, чтобы стать конкурентоспособным.

МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ В ЭТИХ УСЛОВИЯХ СОБЛЮДАТЬ РОССИЙСКИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ?

Собственно, никаких законодательных требований не существует. Согласно декрету номер 166 через определенные промежутки времени таможенная спецификация должна сократиться на 10, 20 и 30 процентов. Этого можно достичь либо путем размещения производства в России, либо за счет таможенных платежей. Первые десять процентов мы еще можем получить за счет модульного объема. Но тогда в последующие 14 месяцев должно произойти существенное изменение общих условий, которое бы облегчило инвестирование. Конечно, мы можем платить таможенную пошлину, но в конечном итоге и российскому правительству выгоднее развивать экономику, чем собирать налоги с таможни. Кроме того, опыт показывает, что введение таможенных налогов скорее препятствует развитию конкурентоспособного на мировом рынке отечественного производ-

ства. Это может быть лишь краткосрочной мерой.

СОБИРАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ РАСШИРЯТЬ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД?

В Калуге, в отличие от других филиалов, мы собираем машины только для российского рынка. Если воспроизводить здесь весь наш модельный ряд, то мы сможем собирать лишь ограниченное число штук отдельных моделей, что невыгодно поставщикам комплектующих. И тогда производство не будет более выгодным, чем в центральной Европе.

Мы сейчас находимся на предварительном этапе производства достаточно широкого спектра, но выйти на следующий этап мы пока не сможем. Мы не сможем увеличить предусмотренный объем в пять моделей. Поставщикам комплектующих выгодно только увеличение количества производимых автомобилей.

ОПРАВДАЛО ЛИ СЕБЯ РЕШЕНИЕ СТРОИТЬ ЗАВОД В КАЛУГЕ «НА ГОЛОМ МЕСТЕ»?

Мы всегда предпочитаем «голое место», мы думаем – и опыт это подтверждает – что мы можем быть уверены в соответствии продукции международным стандартам в отношении производства и качества только, когда организуем филиал «на голом месте». Менять старые структуры всегда сложнее, чем создавать новые.

КАЛУГА – ЭТО ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР?

Безусловно. Мы выбирали из более чем сорока регионов. Естественно, обсуждался и Санкт-Петербург. Но там очень плохая логистика. Порт перегружен, прибрежные районы заболочены, и опыт наших конкурентов показывает, что мы сделали правильный выбор. В Калуге есть всё, кроме международного аэропорта. Но этот недостаток компенсируется близостью к Москве.

ЧТО БЫ ВЫ ПОСОВЕТОВАЛИ ДРУГИМ КОМПАНИЯМ, КОТОРЫЕ СОБИРАЮТСЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ В РОССИЮ?

Инвестировать антициклически очень сложно, тем не менее, это именно то, что нужно делать, чтобы построиться при благоприятных условиях и быть готовыми к старту, когда конъюнктура изменится. Возможно, надо еще немного подождать, пока исчезнет неопределенность с валютой и высокими налогами. Но, в принципе, мы верим, что ставка на Россию – верное решение в долгосрочной перспективе.)

GETREIDE WIRD EXPORTSCHLAGER

ERNTEREKORDE LASSEN BEDARF AN SILO-, FÖRDER- UND TRANSPORTTECHNIK STEIGEN. CHANCEN FÜR DEUTSCHE LANDMASCHINENBAUER. / GERIT SCHULZE, GTAI



Photo: / Sandra Mellich

Russlands Getreideproduzenten können sich freuen: Ihr Produkt hat sich in den letzten Jahren immer mehr zu einem Exportschlager entwickelt. Mit einem Ausfuhrerlös von fast drei Milliarden US-Dollar gehörte das Land 2008 zu den drei wichtigsten Getreidelieferanten weltweit. Nun will die Regierung die Branche modernisieren, die Qualität der Ernte verbessern und große Summen in Lager- und Transporttechnologie stecken. Auch die Gründung einer Getreideholding ist angedacht. Russlands Landwirte haben 2008 eine Getreideernte von über 108 Millionen Tonnen eingefahren, so viel wie nie zuvor in den vergangenen 18 Jahren. Damit machen sich die Investitionen in effizientere Erntetechnik und besseren Düngemitelesatz allmählich bezahlt. Die Hektarerträge sind von rund 19 Dezitonnen (2000) auf etwa 24 Dezitonnen je Hektar im Jahr 2008 gestiegen. Getreide-Engpässe auf dem Binnenmarkt scheinen längst der Vergangenheit anzugehören.

Im Gegenteil: Fast unbemerkt hat sich Getreide in den letzten Jahren zu einem der wichtigsten Exportgüter Russlands entwickelt. Die Exporterlöse lagen 2008 nach Angaben der Zollbehörde bei 2,9 Milliarden US-Dollar. Wie die Wirtschaftszeitschrift *Expert* prognostiziert, erreichen die Ausfuhren von Getreide und Mehl im Landwirtschaftsjahr 2008/09 ein Gesamtvolumen von fünf Milliarden US-Dollar. Wichtigste Abnehmerländer sind Ägypten, Indien und die Türkei. Während andere Exportgüter wie Öl, Gas und Metalle derzeit erhebliche Einbrüche verzeich-

nen, ist bei Weizen eher mit steigenden Verkäufen im Ausland zu rechnen.

Um die Produzenten bei Laune zu halten, tritt der Staat am Getreidemarkt als Käufer auf und stützt so die Preise. Diese Markteingriffe übernimmt die staatliche Agentur für die Regulierung des Lebensmittelmarktes (APR, Internet: www.oaoapr.ru). Sie hat seit Juli 2008 fast neun Millionen Tonnen Getreide für 41 Milliarden Rubel (920 Millionen Euro) aufgekauft.

Die Agentur soll auch Keimzelle für eine neue Vereinigte Getreideholding werden, deren Gründung Präsident Dmitri Medwedjew Ende März 2009 per Erlass auf den Weg gebracht hat. In der Holding sollen zunächst alle Staatsaktiva der Branche gebündelt werden (31 Brotkombinate und Getreidelager), später auch private Getreidehändler. Das Ziel ist klar: Moskau will die Produktion noch effizienter gestalten, um die Exporterlöse weiter zu steigern und auf dem Weltmarkt eine gewichtigere Rolle zu spielen. Konkret sollen Silos, Getreidemöhlen und Elevatoren modernisiert sowie die Transport- und Umschlagkapazitäten in den Häfen erweitert werden.

Schon 2011 könnte die Hälfte der russischen Getreideexporte über die neue Holding abgewickelt werden. Allerdings fürchten besonders die privaten Getreideproduzenten und -händler im Land, dass die Bildung der Staatsholding den Markt monopolisiert und kaum wirtschaftlichen Nutzen bringt.

Potenzial für steigende Verkäufe im Ausland gibt es noch. Wie Experten errechnet haben, sind 2008 etwa 13 Millionen Tonnen Getreideüberschüsse nicht in den Export gegangen, weil Engpässe in der Infrastruktur das verhindert haben. So muss Russland zusätzliche Güterwaggons anschaffen, neue Siloanlagen bauen und Getreide-Elevatoren

(Fördertechnik) anschaffen. Das bietet auch für deutsche Maschinen- und Anlagenbauer Absatzchancen.

Daneben können Lieferanten von Saatgut ins Geschäft kommen, denn die heute von den Landwirten verwendeten Sämereien gelten als eher minderwertig und nicht besonders lagerbeständig. Daher hat Russland bislang vor allem Getreide niedrigerer Qualität exportiert, das zum Beispiel für Futtermittel verwendet wurde.

Die wichtigsten russischen Getreideexporteure sind die Glencore-Tochter Meschdunarodnaja sernowaja kompanija (MSK), Jugtransitserwis, Rosinteragroservis, Agromarket und Jug Rusi. Unter den Anbauregionen dominieren die Schwarzerdegebiete Krasnodar, Rostow-am-Don und Stawropol. Außerdem sind die Großräume Saratow, Omsk, Nowosibirsk und Altai Hochburgen der Getreideproduktion in Russland. In vielen Regionen haben die Silos derzeit ihr Limit erreicht, so dass nur durch Investitionen die Getreide- und Mehlproduktion erhöht werden kann.

Für das laufende Jahr rechnet Russlands neue Landwirtschaftsministerin Elena Skrynnik mit einer Getreideernte von 85 Millionen bis 90 Millionen Tonnen. Unabhängige Marktexperten erwarten sogar ein Volumen von bis zu 96 Millionen Tonnen. Damit würde die Getreideernte wieder weit über dem Durchschnitt der letzten Jahre liegen. Aus dem Staatshaushalt stehen rund 122 Milliarden Rubel (2,7 Milliarden Euro) zur Kreditvergabe an Getreideerzeuger und Händler bereit. Etwa 20 Millionen Tonnen Getreide will Russland 2009 im Ausland verkaufen. Bei den derzeit üblichen Preisen von 180 bis 200 US-Dollar je Tonne kann Moskau mit einem Exporterlös von bis zu vier Milliarden US-Dollar rechnen.)

RUSSLANDS GETREIDEPRODUKTION NACH SORTEN (2008)

Sorte	Ernte in Millionen t	Veränderung gegenüber Vorjahr in %
Gesamt	108,1	33
..Weizen	63,7	29
..Gerste	23,1	49
..Körnermais	6,6	76
..Hafer	5,8	8
..Roggen	4,5	14
..Körnerhülsenfrüchte	1,8	40
..Buchweizen	0,9	-8
..Hirse	0,7	70
..Reis	0,7	5

CSV Export Quelle: Föderaler Statistikdienst

ЗЕРНОВЫЕ НА ЭКСПОРТ

РЕКОРДНЫЙ УРОЖАЙ ДОЛЖЕН ПОВЫСИТЬ СПРОС НА ТЕХНИКУ ДЛЯ УБОРКИ И ТРАНСПОРТИРОВКИ ЗЕРНОВЫХ. ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ НЕМЕЦКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ. / ГЕРИТ ШУЛЬЦЕ, GTAI

P. Weibode / WRM



Российские производители зерна могут радоваться: в последние годы их продукция пользуется все большим экспортным спросом. В 2008 г. выручка от экспорта составила почти три млрд долл., а Россия вошла в тройку крупнейших поставщиков зерновых в мире. Теперь правительство намерено модернизировать отрасль, повысить качество урожая и вложить существенные средства в развитие складских и транспортных технологий. Предполагается также создание зернового холдинга.

Российские фермерские хозяйства собрали в 2008 г. урожай в более чем 108 млн тонн зерновых, самый большой за последние 18 лет. При этом постепенно делаются инвестиции в эффективную уборочную технику и лучшие удобрения. Урожайность с гектара выросла с 19 децитонн в 2000 г. до 24 децитонн с гектара в 2008 г. Нехватка зерновых на внутреннем рынке кажется давно забытым прошлым.

Более того, за последние годы зерновые стали одним из важнейших российских экспортных продуктов. По данным таможенной службы экспорт зерновых в 2008 г. составил 2,9 млрд долл. По прогнозам российского журнала «Эксперт» экспорт зерновых и муки в сезоне 2008-2009 достигнет общего объема в пять млрд долл. Главные покупатели – Египет, Индия и Турция. В то время как продажи других российских экспортных товаров, таких как нефть, газ и металл, снизились, спрос на пшеницу за рубежом, напротив, должен вырасти.

Чтобы поддержать хорошее настроение производителей, государство выступает в роли покупателя на рынке зерновых, поддерживая таким образом уровень цен. Эту работу на рынке осуществляет государственное агентство по регулированию рынка продуктов питания (APR, сайт в интернете: www.oaoapr.ru). С июля 2008 г. агентство закупило почти девять млн тонн зерновых на сумму в 41 млрд руб. (920 млн евро).

Агентство должно также стать отправной точкой для создания объединенного зернового

холдинга, чье основание утверждено указом президента Дмитрия Медведева в конце марта 2009 г. В холдинг войдут все государственные предприятия отрасли (31 хлебокомбинат и зернохранилища), позднее должны присоединиться и частные продавцы зерновых. Цель ясна: Москва хочет повысить эффективность производства, чтобы еще увеличить экспорт и занять еще более значимое место на мировом рынке. Модернизации подлежат элеваторы, а объем транспортных и упаковочных мощностей будет увеличен вдвое.

Уже в 2011 г. половина российского экспорта зерновых сможет осуществляться через новый холдинг. Однако частные производители и продавцы зерновых опасаются, что создание государственного холдинга монополизировать рынок и не принесет никакой экономической пользы. Потенциал для увеличения экспорта пока есть. По данным экспертов в 2008 г. порядка 13 млн тонн зерновых не поступили в экспортную продажу из-за проблем с инфраструктурой. Россия должна озаботиться дополнительными грузовыми вагонами, построить новые зерновые и силосные элеваторы (подъемно-транспортное оборудование). Это значит, что немецкие производители оборудования имеют перспективы сбыта.

Кроме того, шансы на рынке имеют поставщики семенного зерна, так как материалы, используемые в фермерских хозяйствах

на сегодняшний день, не отличаются высоким качеством и долгим сроком хранения. По этой причине Россия до сих пор экспортировала, в основном, зерно низкого качества, предназначенное на корма.

Важнейшими российскими экспортерами зерна являются дочернее предприятие Glencore – Международная зерновая компания (MSK), Югтранзитсервис, Росинтерагросервис, Агромаркет и Юг Руси. Территориально доминирует Черноземье: Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь. Кроме того, зерно выращивают в Саратовской, Омской, Новосибирской и Горноалтайской областях. Во многих регионах лимит по производству силоса уже исчерпан, и для дальнейшего увеличения объема муки и зерновых необходимы инвестиции. В текущем году новый российский министр сельского хозяйства Елена Скряник рассчитывает получить урожай в 85-90 млн тонн. Независимые рыночные эксперты ожидают даже большего объема – 96 тонн. Это значит, что урожай снова значительно превысит уровень предшествующих лет. В государственном бюджете предусмотрено 122 млрд руб. (2,7 млрд евро) на кредитование производителей и продавцов зерновых. Порядка 20 млн тонн Россия планирует продать на экспорт. При ныне существующих ценах от 180 до 200 долл. за тонну Москва может рассчитывать на экспортный доход до четырех млрд долл.)

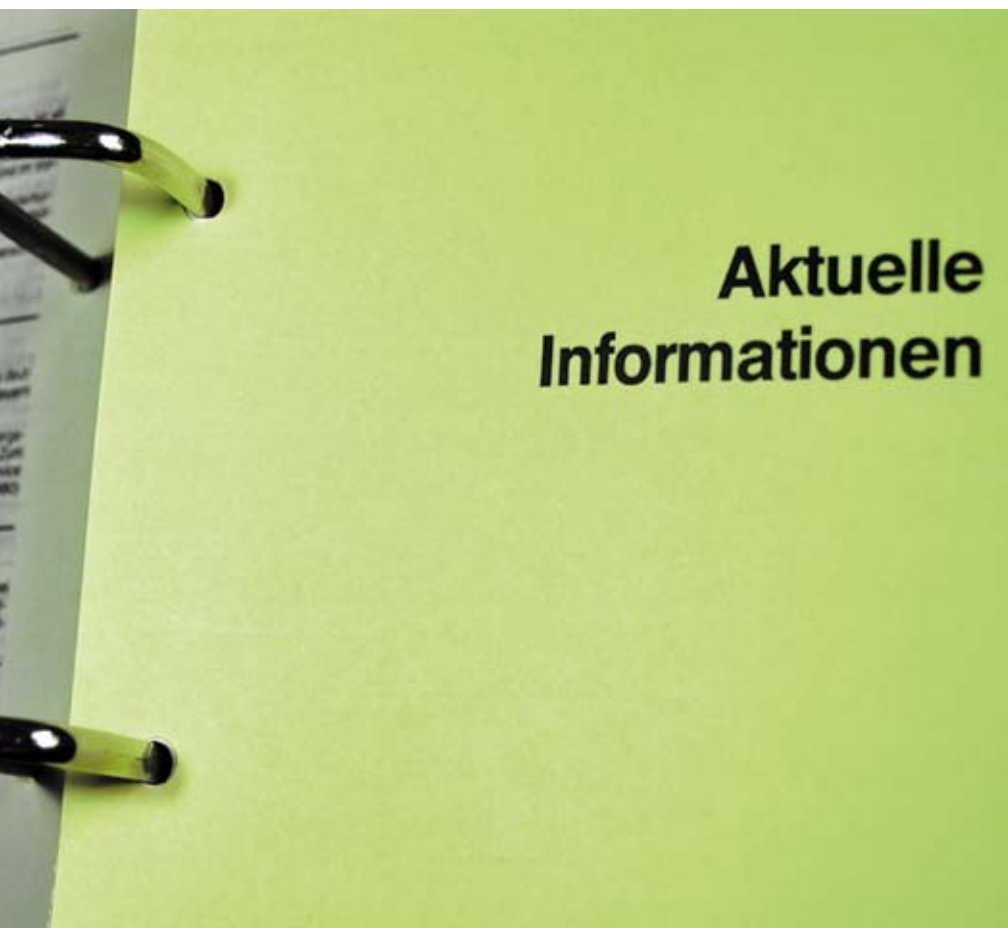
РОССИЙСКАЯ ЗЕРНОВАЯ ПРОДУКЦИЯ ПО СОРТАМ (2008)

Сорт	Урожай в миллионах тонн	Изменения по сравнению с предыдущим годом в %
Всего	108,1	33
..Пшеница	63,7	29
..Ячмень	23,1	49
..Кукуруза зернового использования	6,6	76
..Овес	5,8	8
..Рожь	4,5	14
..Бобовые	1,8	40
..Гречиха	0,9	-8
..Пшено	0,7	70
..Рис	0,7	5

CSV Export Quelle: Förderaler Statistikdienst

RUSSISCHES STEUERRECHT AKTUELL: ABSETZBARKEIT VON FREMDKAPITALZINSEN

NEBEN DEN ÄNDERUNGEN DER STEUERLICHEN REGELUNGEN BEI DER DEGRESSIVEN ABSCHREIBUNG (SIEHE IMPULS 01/2009), FÜHRT DER RUSSISCHE GESETZGEBER EINE NEUREGELUNG DER FREMDKAPITALZINSEN EIN, DIE ZUNÄCHST NUR BIS ENDE 2009 GELTEN SOLL. / IGOR SCHICKOW, RÖDL & PARTNER



Fotolia.de/Thomas Aumann

Diese Anpassung des gesetzlichen Rahmens ist ausdrücklich als vorübergehende Maßnahme vorgesehen. Die steuerliche Geltendmachung von Zinsen innerhalb der neuen Grenzen gilt für den Zeitraum vom 1. September 2008 bis zum 31. Dezember 2009. Aus heutiger Sicht lässt sich schwer einschätzen, ob die Geltungsdauer der neuen Höchstsätze verlängert wird, falls die Finanzierungskosten nach wie vor auf dem hohen Niveau bleiben.

Die etwas unglücklich ausgefallene Formulierung der temporär geltenden Neuregelung lässt sich jedoch dahingehend interpretieren, dass in dieser Zeit zwischen den beiden oben genannten Verfahren nicht gewählt werden kann. Nach dem neuen Wortlaut darf die zweite – in ihrer Anwendung sicherlich die einfachere – Methode (feste Höchstgrenzen) erst dann zur Anwendung kommen, wenn die erste Methode aufgrund fehlender Vergleichbarkeit nicht anwendbar ist (z.B. wenn der Steuerpflichtige Zinsdienst nur auf ein Darlehen zu leisten hat). Im Umkehrschluss ergibt sich daraus ein Zwang zur ersten Methode nach Maßgabe des Durchschnittssatzes, wenn die Voraussetzungen hierfür im Einzelfall vorliegen. Dies kann in erster Linie auf Leasinggesellschaften, die mehrere Leasinggeschäfte zu unterschiedlichen Zinssätzen, jedoch zu vergleichbaren Konditionen einzeln refinanzieren, oder auf Banken zutreffen. Es kann vorkommen, dass die höheren in Zeiten der Finanzkrise vereinbarten Zinssätze weit über dem Durchschnittssatz liegen und somit nach dem ersten Verfahren nicht mehr steuerlich absetzbar sind, selbst wenn diese immer noch unter den gesetzlichen Höchstgrenzen liegen und bei der Anwendung der ersten Methode steuerlich abzugsfähig wären.

Die russische Finanzverwaltung lässt durchblicken, dass es sich bei dieser Formulierung um eine «technische Panne» handelt. Mittlerweile hat das russische Finanzministerium in mehreren Briefen erläutert, es bleibe grundsätzlich bei dem Wahlrecht des Steuerpflichtigen. Solche Briefe bieten jedoch keinen verlässlichen Rechtsschutz für den Fall, wenn die einzelne Steuerbehörde strikt nach gesetzlicher Regelung vorgeht und im Zweifel die Absetzung von Zinsen nur im Rahmen der ersten Methode zulässt.)

Finanzierungen sind, bedingt durch die Finanzkrise, teurer geworden. Diesem Umstand soll eine Neuregelung zur steuerlichen Absetzbarkeit von Fremdkapitalzinsen Rechnung tragen.

Bei der Berechnung der steuerlich wirksamen Darlehenszinsen stehen dem Steuerpflichtigen grundsätzlich zwei Verfahren zur freien Wahl. Das erste Verfahren geht von einem Vergleich mit dem Durchschnittssatz mehrerer (mindestens drei) vergleichbarer Darlehen aus. Dessen Anwendung setzt generell die Vergleichbarkeit voraus. Das bedeutet im Einzelnen, dass dem Steuerpflichtigen drei Darlehen mit vergleichbarer Laufzeit und Umfang und gleichermaßen besichert gleichzeitig (also zum jeweiligen Stichtag) zur Verfügung stehen. Nach Maßgabe des daraus resultierenden Durchschnittssatzes wird dann geprüft, ob die für jedes einzelne Darlehen abgerechneten Zinsen innerhalb ei-

ner 20 Prozent-Spanne liegen. Die über diesem Rahmen liegenden Zinsen sind steuerlich nicht wirksam.

Nach der zweiten Methode können die Zinsen bis zu den gesetzlich festgelegten Höchstsätzen steuerlich geltend gemacht werden. Nach bisheriger Regelung richtete sich der gesetzliche Höchstsatz für Rubeldarlehen nach dem Refinanzierungssatz der russischen Zentralbank mit einem Aufschlag von einem Zehntel. Für Darlehen in allen fremden Währungen galt eine einheitliche Höchstgrenze von 15 Prozent pro Jahr. Die wesentliche Änderung bezieht sich auf diese Höchstsätze. Für Darlehen in Rubel wird nun die Höchstgrenze auf das 1,5-fache des Refinanzierungssatzes angehoben. Zinsen auf Darlehen in Fremdwährungen können nun bis zu 22 Prozent pro Jahr steuerlich geltend gemacht werden (vorausgesetzt, dass dies immer noch fremdüblich ist).

АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ ПРАВЕ: ВРЕМЕННЫЕ ПРАВИЛА О РАЗМЕРЕ ПРИЗНАВАЕМЫХ ПРОЦЕНТНЫХ РАСХОДОВ

НАРЯДУ С МНОГОЧИСЛЕННЫМИ ПОПРАВКАМИ К ПРАВИЛАМ О НАЧИСЛЕНИИ НАЛОГОВОЙ АМОРТИЗАЦИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ПРОШЛОГО ГОДА БЫЛИ ПРИНЯТЫ ИЗМЕНЕНИЯ К ПРАВИЛАМ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА, КАСАЮЩИЕСЯ ПРИЗНАНИЯ ПРОЦЕНТНЫХ РАСХОДОВ. ИЗМЕНЕНИЯ ДОЛЖНЫ ДЕЙСТВОВАТЬ ТОЛЬКО ДО КОНЦА 2009 Г. / ИГОРЬ ШИКОВ, RÖDL & PARTNER



В связи с тем, что в условиях финансового кризиса возросла плата за пользование заемными средствами, закон устанавливает новое правило о предельной величине процентов, признаваемых налоговым расходом.

Ранее налогоплательщики имели право по своему выбору применять один из двух методов определения суммы процентов, относимых к расходам. Первый метод сводится к тому, что проценты, признаваемые расходом, определяются путем сравнения со средней ставкой, которая рассчитывается по нескольким (как минимум трем) сопоставимым заемным обязательствам самого налогоплательщика.

Второй метод дает возможность признавать расходом проценты в пределах твердых границ, установленных законом. По действовавшему ранее правилу верхняя граница для процентов по заемным обязательствам в рублях равнялась ставке рефинансирования Центрального Банка России, умноженной на 1,1. Для заемных обязательств в иностранной валюте предельная годовая ставка равнялась 15%.

Основные изменения коснулись второго метода и размеров верхних границ. Проценты, начисляемые по заемным обязательствам в рублях, относятся на расходы

в размере, не превышающем ставку рефинансирования Центрального Банка, увеличенную в полтора раза. Для процентов, начисляемых по заемным обязательствам, выраженным в иностранной валюте, предельная ставка повышена до 22 % годовых. Данное правило носит временный характер. Законом определено, что отнесение процентов к расходам в пределах новых границ допустимо в период с 1 сентября 2008 г. до 31 декабря 2009 г. В настоящее время сложно предположить, будет ли продлено действие этой временной нормы, если стоимость заемного финансирования останется по-прежнему высокой.

Однако поправки к закону были сформулированы таким образом, что действующая (временная) в настоящее время редакция не содержит более права налогоплательщика на выбор между методами определения предельной суммы процентов. Согласно актуальной формулировке применение второго (более простого в применении) метода, допустимо только при отсутствии возможности сравнения, т.е. только если у налогоплательщика нет одновременно нескольких заемных обязательств на сопоставимых условиях, и рассчитать среднюю ставку как основу для сравнения оказывается невозможным. Это может отрицатель-

но сказаться на лизинговых компаниях, привлекающих средства для рефинансирования лизинговых сделок под различные процентные ставки, но на иных сопоставимых условиях. Та же самая проблема может возникнуть у банков. В отдельных случаях вполне может оказаться, что уровень процентов по займам, полученным позднее в условиях кризиса по более высоким ставкам, будут значительно отличаться от средней ставки, рассчитанной с учетом полученных прежде займов. В таких обстоятельствах проценты, превышающие средний уровень, в силу закона не могут приниматься в полном объеме к налоговым расходам.

Российское Министерство финансов косвенно признает, что новая формулировка закона в этой части – лишь досадная техническая ошибка. С начала текущего года министерство выпустило несколько писем, в которых разъясняется, что право выбора метода де факто сохраняется. Однако такие письма не дают должной правовой защиты на случай, если налоговые инспекции, следуя в отдельных случаях строго букве закона, будут признавать процентные расходы только в пределах, определяемых по первому – сравнительному – методу.)

WILLKÜR SOLL EINGESCHRÄNKT WERDEN

DAS RUSSISCHE VERFASSUNGSGERICHT SCHRÄNKT DIE MACHTBEFUGNISSE DER STEUERBEHÖRDE EIN UND SCHÜTZT DEN STEUERZAHLER GEGEN MISSBRÄUCHE.
ELENA ORLOWSKAJA, BEITEN BURKHARDT MOSKAU



Foto: de / Bilderbox

In Zeiten der Krise sieht sich der Staat mit einem wachsenden Finanzbedarf bei gleichzeitig abnehmenden Steuereinnahmen konfrontiert. Daher kommt den Steuerbehörden eine wichtige Rolle zu. Gegen willkürliche Handlungen ihrer Organe sind allerdings wirksame Schutzmechanismen erforderlich. Eine aktuelle Entscheidung des Verfassungsgerichts schränkt die Machbefugnisse der Behörde ein und bietet dem Steuerzahler mehr Rechtssicherheit; außerdem gilt seit Jahresbeginn ein obligatorisches außergerichtliches Rechtsbehelfsverfahren, dessen Effektivität jedoch erst die Zukunft zeigen wird.

WIEDERHOLTE STEUERPRÜFUNG

Das Steuergesetzbuch räumt im Artikel 89 Punkt 10 der übergeordneten Steuerbehörde die Befugnis ein, die wiederholte Steuerprüfung eines bereits überprüften Steuerzahlers anzuordnen. Einerseits stellt diese Befugnis ein wichtiges Instrument zur Kontrolle der Tätigkeit untergeordneter Steuerbehörden dar. Andererseits belastet es den Steuerzahler doppelt, da er die erneute Prüfung eines schon einmal geprüften Tatbestandes hinnehmen muss. Dabei können die Ergebnisse der wiederholten Steuerprüfung für den Steuerzahler im Vergleich zur ursprünglichen Steuerprüfung sowohl vorteilhaft als auch nachteilig ausfallen. Das Steuergesetzbuch sieht keine Einschränkungen der Anordnung einer wiederholten Steuerprüfung vor, was zu gelegentlichem Missbrauch des Verfahrens in der Praxis führt.

DER KONKRETE FALL

Eine OOO war von der untergeordneten Steuerbehörde geprüft worden. Gegen nachteilige Resultate dieser Prüfung war die Gesellschaft gerichtlich vorgegangen. Vor Gericht hatte sie ein vorteilhaftes Urteil erstritten, welches in Rechtskraft erwachsen war. Die übergeordnete Steuerbehörde hatte in der Folge eine wiederholte Steuerprüfung angeordnet. Infolge dieser wiederholten Prüfung wurde die Gesellschaft zur Steuernachzahlung und zu Strafzahlungen herangezogen. Gegen die Ergebnisse der wiederholten Steuerprüfung war die Gesellschaft erneut gerichtlich vorgegangen.

Gegen die Anordnung der wiederholten Steuerprüfung legte die OOO Verfassungsbeschwerde beim Verfassungsgericht ein. Sie berief sich darauf, dass die Anordnung der wiederholten Steuerprüfung praktisch eine Revision des Gerichtsurteils zu den Ergebnissen der ursprünglichen Steuerprüfung bedeute. Eine auf die gleichen Tatsachen bezogene wiederholte gerichtliche Auseinandersetzung verletze sie in ihren Rechten als Steuerzahler.

ENTSCHEIDUNG DES VERFASSUNGSGERICHTS

Das Verfassungsgericht erklärt Artikel 89 Punkt 10 des Steuergesetzbuches über die wiederholte Steuerprüfung insoweit für verfassungswidrig, als er nicht ausschließt, dass im Rahmen einer wiederholten Steuerprüfung

zwischen denselben Parteien rechtskräftig festgestellten Rechte und Pflichten des Steuerzahlers verändert werden. Das Verfassungsgericht betont die Unzulässigkeit der Aufhebung eines bereits verkündeten Gerichtsurteils im Wege eines administrativen Aktes der Steuerbehörde. Ein solches Vorgehen verletzt das Gewaltenteilungsprinzip; rechtskräftige Gerichtsentscheidungen hat die Steuerbehörde zu respektieren.

Das Verfassungsgericht nutzt die Entscheidung, um nochmals zu unterstreichen, dass aus der grundsätzlich notwendigen und wichtigen Steuerkontrolle kein Instrument zur Einschränkung der wirtschaftlichen Selbstständigkeit und Initiative sowie des Eigentumsrechts werden darf.

AUSSERGERICHTLICHES EINSPRUCHSVERFAHREN

Ein weiteres Instrument, um die Tätigkeit der untergeordneten Steuerbehörden zu kontrollieren, ist die Überprüfung der Ergebnisse einer Steuerprüfung im Wege des außergerichtlichen Einspruchsverfahrens. In diesem Fall ist es der Steuerzahler selbst, der die Überprüfung initiiert. Seit dem 01. Januar 2009 stellt das außergerichtliche Einspruchsverfahren eine notwendige Voraussetzung für die gerichtliche Anfechtung der Ergebnisse einer Steuerprüfung dar. Das Verwaltungsverfahren wurde dem Gerichtsweg vorgeschaltet, um dem Steuerzahler die Verteidigung seiner Rechte zu erleichtern. Allerdings bleibt abzuwarten, ob diese Maßnahme sich in der Tat effektiv auswirkt und nicht lediglich die Verfahrensdauer verlängert.

Momentan fehlen leider deutliche und klare Regeln, wie die Überprüfung von der übergeordneten Steuerbehörde durchgeführt werden muss. Es ist außerdem unklar inwieweit die Überprüfungen im Wege eines außergerichtlichen Rechtsbehelfsverfahrens mit den wiederholten Steuerprüfungen übereinstimmen. Weiterhin stellt sich die Frage, ob die durch die übergeordnete Steuerbehörde bestätigte Entscheidung der ursprünglichen Steuerprüfung im Wege einer wiederholten Steuerprüfung abgeändert werden kann. Die ersten Ergebnisse zum außergerichtlichen Rechtsbehelfsverfahren werden vom Obersten Wirtschaftsgericht voraussichtlich Mitte 2009 zusammengefasst. Bis dahin ist erhöhte Vorsicht geboten.)

ЗАЩИТА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА

КОНСТИТУЦИОННЫЙ СУД РФ
ОГРАНИЧИВАЕТ ВЛАСТНЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ
НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И ЗАЩИЩАЕТ
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА ОТ ПОРОИЗВОЛА
НАЛОГОВИКОВ
ЕЛЕНА ОРЛОВСКАЯ, BEITEN BURKHARDT МОСКВА



В период кризиса государство сталкивается с увеличением потребности в финансовых средствах и одновременным сокращением налоговых поступлений в бюджет. В подобных условиях важная роль отводится работе налоговых органов. Против самоуправных действий сотрудников налоговых органов, безусловно, требуются эффективные защитные механизмы. Одно из последних Постановлений Конституционного Суда РФ ограничивает властные полномочия налоговых органов и обеспечивает налогоплательщику большую правовую защиту. Кроме того, с начала года действует обязательный досудебный порядок обжалования решений налоговых органов. Эффективность данного порядка покажет время.

ПОВТОРНАЯ НАЛОГОВАЯ ПРОВЕРКА

Пункт 10 статьи 89 Налогового кодекса РФ предоставляет вышестоящему налоговому органу возможность назначить повторную налоговую проверку налогоплательщика, в отношении которого ранее уже проводилась налоговая проверка. С одной стороны, такое полномочие является важным инструментом контроля за деятельностью нижестоящих налоговых органов. С другой стороны, его реализация приводит к двойной нагрузке на налогоплательщика, которому приходится мириться с повторной проверкой обстоятельств, уже недавно проверенных. При этом результаты повторной налоговой проверки по сравнению с первоначальными могут оказаться как положительными, так и отрицательными для налогоплательщика. Налоговый Кодекс РФ не содержит каких-либо ограничений относительно возможности назначения повторной налоговой проверки, что на практике создает возможность отдельных злоупотреблений в рамках данной процедуры.

КОНКРЕТНЫЙ ПРИМЕР

В отношении общества с ограниченной ответственностью (ООО) нижестоящим налоговым органом была проведена проверка, отрицательные результаты которой обще-

ство обжаловало в судебном порядке. Суд вынес положительное для общества решение, которое вступило в законную силу. Впоследствии вышестоящий налоговый орган назначил повторную налоговую проверку. В результате повторной проверки были доначислены налоги и наложены штрафные санкции. В целях оспаривания результатов повторной налоговой проверки общество было вынуждено снова обращаться в арбитражный суд.

С жалобой на неправомерность назначения повторной налоговой проверки общество обратилось в Конституционный Суд РФ. Назначение повторной налоговой проверки, по мнению общества, фактически означало пересмотр судебного акта, вынесенного по результатам первоначальной налоговой проверки. Необходимость повторного судебного разбирательства в отношении обстоятельств, уже являвшихся ранее предметом рассмотрения в ходе судебного обжалования, нарушает права налогоплательщика.

ПОСТАНОВЛЕНИЕ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РФ

Конституционный Суд РФ признал пункт 10 статьи 89 Налогового кодекса РФ не соответствующим Конституции РФ, поскольку он не исключает возможность вынесения вышестоящим налоговым органом решения, которое влечет изменение прав и обязанностей налогоплательщика, определенных принятым по спору того же налогоплательщика и налогового органа судебным решением. Конституционный Суд подчеркнул недопустимость преодоления судебного решения путем принятия административного акта налоговым органом. Подобные действия нарушают принцип разделения властей; налоговые органы обязаны руководствоваться вступившим в законную силу решением суда.

В рассматриваемом Постановлении Конституционный Суд еще раз указал, что налоговый контроль не должен превращаться из необходимого инструмента налоговой политики в инструмент подавления экономической самостоятельности и

инициативы, чрезмерного ограничения свободы предпринимательства и права собственности.

ДОСУДЕБНЫЙ ПОРЯДОК ОБЖАЛОВАНИЯ РЕШЕНИЙ НАЛОГОВОГО ОРГАНА

Инструментом контроля за деятельностью нижестоящего налогового органа является также пересмотр результатов налоговой проверки в рамках апелляционной процедуры обжалования. В этом случае инициатором пересмотра выступает сам налогоплательщик. С 1 января 2009 г. обжалование результатов налоговой проверки в вышестоящем налоговом органе стало необходимым условием, позволяющим налогоплательщику обратиться за защитой своих прав в суд. Административная процедура, предваряющая судебный процесс, была введена в том числе с целью облегчить налогоплательщику оспаривание решений налоговых органов. Однако, сделать вывод о том, будет ли данная мера действительно эффективной и не приведет ли она исключительно к удлинению процедуры обжалования, можно будет только в будущем.

К сожалению, в настоящее время отсутствуют четкие и ясные правила, регулирующие порядок проведения вышестоящим налоговым органом проверки обжалуемых решений. Остается неясным, каким образом проверки, проводимые в рамках апелляционного обжалования, согласуются с повторными налоговыми проверками. Далее возникает вопрос о том, может ли по результатам повторной налоговой проверки быть вынесено решение, изменяющее решение, принятое в ходе проведения первоначальной налоговой проверки и утвержденное вышестоящим налоговым органом в порядке апелляционного обжалования. Первые итоги действия апелляционного порядка будут подведены Высшим Арбитражным Судом РФ предположительно в середине 2009 г. До этого момента стоит внимательнее относиться к данной процедуре.)

DEUTSCHE TECHNOLOGIEN IM URAL GEFRAGT

DAS GEBIET SWERDLOWSK BLEIBT TROTZ KRISE AUF MODERNISIERUNGSKURS. DAS INTERESSE AN DEUTSCHEN TECHNOLOGIEN IST UNGEBROCHEN HOCH. / MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND



Ekaterinburg, Gouverneurspalast

Das Swerdlowsker Gebiet ist die bevölkerungsstärkste Region im asiatischen Teil Russlands und mit seinen vielen Bodenschätzen und Industriezweigen eines der bedeutendsten Wirtschaftszentren Russlands. Die Krise trifft das Gebiet, in dem in den 30er und 40er Jahren des letzten Jahrhunderts besonders viele Betriebe der Metall verarbeitenden Industrie angesiedelt wurden, hart. Trotzdem bemüht sich die Oblastregierung den einmal eingeschlagenen Weg der Modernisierung der bestehenden Produktion und die Ansiedlung neuer innovativer Wirtschaftszweige weiter zu treiben. Deutschland ist einer der aktivsten Außenhandelspartner des Gebiets. Der Warenaustausch lag 2008 bei 1,46 Milliarden US-Dollar. Die Kontakte sind also eng und deutsche Technik wird hier besonders geschätzt.

Davon konnte sich der AHK Vorstandsvorsitzende, Michael Harms, auf einer Uralreise Ende April überzeugen. Eingeladen hatte der Regierungsvorsitzende des Swerdlowsker Gebiets, Viktor Kokscharow. Der Gebietspremier legt besonderen Wert auf den Technologietransfer mit Deutschland. Nicht allein der Einkauf von Maschinen und Anlagen ist für ihn interessant, sondern auch die gemeinsame Produktion eben dieser.

Die Wirtschaftsstruktur des Gebiets soll weiter diversifiziert werden und benötigt dazu dringend neue Technologien um seine Produkte für die Metallverarbeitende Industrie, Automobilindustrie, Medizintechnik und Pharmazie konkurrenzfähig auf den Markt bringen zu können.

Auch in die Ausbildung neuer Fachkräfte muss kräftig investiert werden. Ausbildungsprogramme wie das der Firma Unimatic, die den Vertrieb deutscher Maschinen mit berufsbildenden Maßnahmen begleitet, sind beispielhaft. Während eines Unternehmensbesuchs der deutschen Delegation wurde eine Verknüpfung des Programms mit dem Berufsbildungsprojekts der AHK angedacht.

Offen ist man im Swerdlowsker Gebiet auch für neue Technologien. Auf dem Gebiet der Energieeffizienz nimmt das Gebiet eine Vorreiterrolle in Russland ein. Seit neun Jahren arbeitet man schon an einem Zielprogramm zur Energieeffizienz im Swerdlowsker Gebiet, in dessen Rahmen man sich um eine Wiedergeburt von Kleinstwasserkraftwerken bemüht, energiesparende Technologien im kommunalen Wohnungswesen implementiert und in die Ausbildung von Fachpersonal und Aufklärungsmaßnahmen zum Thema Energiesparen

investiert. Es wurde sogar ein Institut für Energieeinsparung gegründet. Mit der Realisierung der Energieeffizienzstudie von Siemens im Rahmen des Föderalen Programms zur Energieeffizienz wird Swerdlowsk nun auch offiziell zur Pilotregion für ganz Russland (siehe Impuls 02 / 2009, S. 14 – 17). Gerade auf diesem Gebiet möchte man die Zusammenarbeit mit deutschen Partnern noch weiter ausbauen. Aktuell stehen 5,8 Milliarden Rubel für die Sanierung von vorhandenem Wohnraum zur Verfügung. Dieses Projekt soll von einem Ausbildungsprogramm «Energieeffizienz» flankiert werden, auch hier könnte sich eine Zusammenarbeit mit der AHK ergeben.

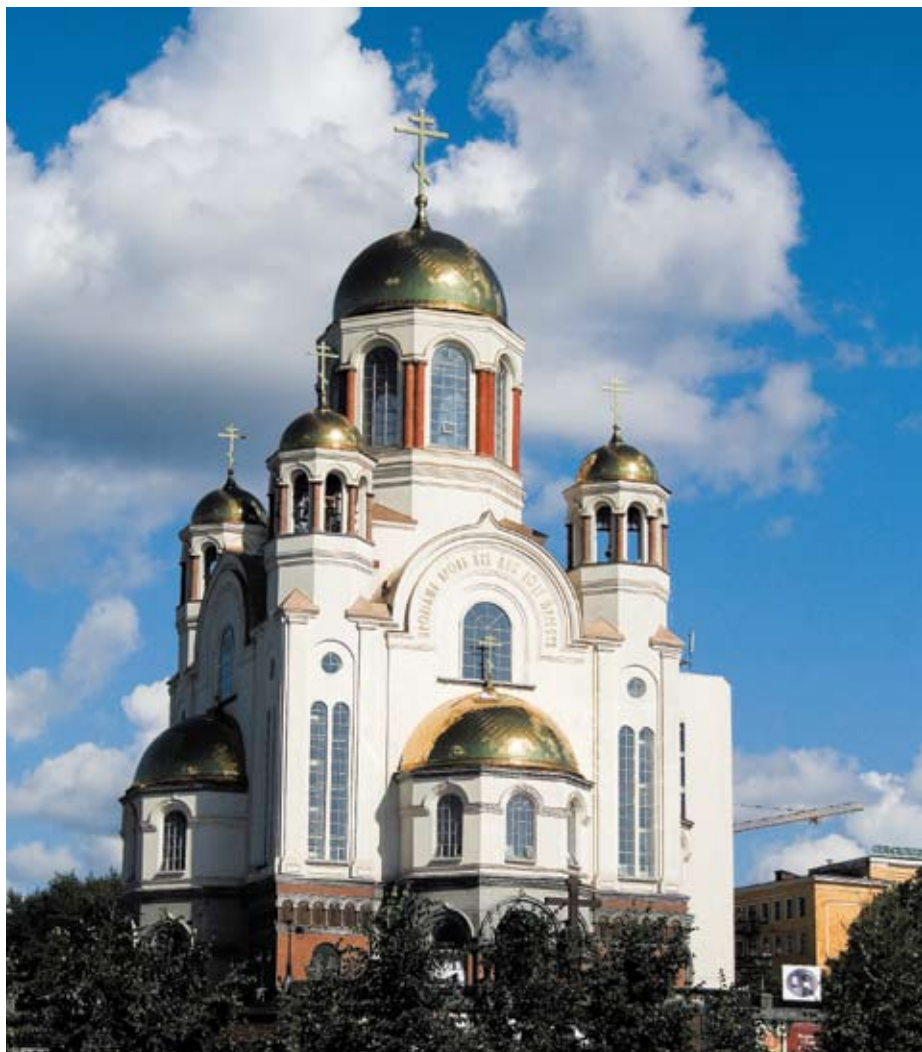
Die deutsche Wirtschaft ist im Ural hervorragend aufgestellt und eine der größten Präsenzen im Lande. Allein im Gebiet Swerdlowsk sind ca. 50 Unternehmen vertreten. Aber auch in Tscheljabinsk, Perm und Tjumen sind viele deutsche Unternehmen aktiv. Manche betreuen ihr ganzes Russlandgeschäft von Jekaterinburg aus. Eine Fortsetzung des Dialoges zwischen dem Swerdlowsker Gebiet und der AHK Russland ist schon geplant. Viktor Kokscharow erklärte sich zu einem Gespräch mit deutschen Unternehmern im engen Kreis in Moskau bereit.)

СПРОС НА НЕМЕЦКИЕ ТЕХНОЛОГИИ НА УРАЛЕ

**СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
НЕВЗИРАЯ НА КРИЗИС
ПРОДОЛЖАЕТ СВОЙ КУРС
НА МОДЕРНИЗАЦИЮ.
ИНТЕРЕС К НЕМЕЦКИМ
ТЕХНОЛОГИЯМ ПО-
ПРЕЖНЕМУ ВЫСОК.
МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ**

Свердловская область – самый густонаселенный регион восточной части России, со своими многочисленными полезными ископаемыми и развитой промышленностью он является одним из наиболее значимых экономических центров России. Кризис нанес ощутимый удар по региону, где с 30-х–40-х годов прошлого века действуют многочисленные металлообрабатывающие предприятия. Тем не менее, руководство региона стремится продолжить начатую модернизацию существующего производства и вводить новые инновационные промышленные направления. Германия является одним из основных зарубежных партнеров региона. В 2008 г. товарооборот составил 1,46 млрд долл. Сотрудничество тесное, и немецкую технику здесь ценят особенно высоко. Председатель правления ВТП Михаэль Хармс мог лично убедиться в этом во время своей поездки на Урал в конце апреля по приглашению председателя правительства Свердловской области Виктора Кокшарова. Глава области придает большое значение технологическому обмену с Германией. Его интересует не только приобретение станков и оборудования, но и их совместное производство. Экономическая структура региона будет и дальше диверсифицироваться, и новые технологии срочно потребуются в металлообрабатывающей и автомобильной промышленности, производстве медицинского оборудования и фармацевтике, чтобы создавать конкурентоспособную продукцию.

Существенные инвестиции необходимы также в подготовку будущих специалистов. Хороший пример для подражания –



Ekaterinburg, Kathedrale auf dem Blut

образовательные программы компании, которая сопровождает реализацию немецких станков обучающими мероприятиями. Во время посещения Unimatic немецкой делегацией было решено включить эту программу в образовательный проект ВТП.

Свердловский регион открыт также для новых технологий. Регион является лидером по России в области эффективного использования электроэнергии. Уже девять лет здесь ведется работа по целевой программе эффективного использования электроэнергии, восстанавливаются небольшие электростанции, внедряются энергосберегающие технологии в коммунальное хозяйство, инвестируют в обучение специалистов и проведение разъяснительных мероприятий по бережному использованию электроэнергии. Был даже основан институт энергосбережения. Свердловская область стала первым регионом в России, где реализуется разработанная Siemens схема эффективного использования электроэнергии в рамках Федеральной программы энер-

госбережения (см. Импульс 02 / 2009, стр. 14–17). Именно в этом направлении планируется дальнейшее развитие сотрудничества с немецкими партнерами. В настоящее время на реконструкцию имеющихся жилых помещений выделяется 5,8 млрд руб. Проект будет сопровождаться образовательной программой «Эффективное использование электроэнергии», здесь также предполагается сотрудничество с ВТП.

Германская экономика широко представлена на Урале во всех областях промышленности. В одной только Свердловской области работают порядка 50 компаний. В Челябинске, Перми и Тюмени также действует много немецких предприятий. У многих в Екатеринбурге находятся головные предприятия, откуда ведется работа по всей России.

Уже запланировано продолжение диалога между Свердловской областью и ВТП. Виктор Кокшаров заявил о готовности принять участие во встрече с немецкими предпринимателями в узком кругу в Москве.)

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

WIRTSCHAFTSKRISE DARF KEINE AUSBILDUNGSKRISE WERDEN

Ausbildung ist auch für den neuen Präsidenten des DIHK ein zentrales Thema. Als erste «Amtshandlung» bat Hans Heinrich Driftmann eine Vielzahl von Verbänden per Brief um Unterstützung bei der Einwerbung von Ausbildungsplätzen: «Ein solches gemeinsames Engagement sichert nicht nur unseren Jugendlichen Chancen, wir gewinnen auch die Fachkräfte, die wir nach der Krise dringend benötigen.» Laut DIHK-Umfrage könnte die Zahl neu angebotener Ausbildungsplätze in diesem Jahr krisenbedingt um mehr als 5% zurückgehen. Auch wenn diese Entwicklung durch die demografiebedingt ebenfalls um mindestens 5% sinkende Bewerberzahl abgefedert werde, seien erhebliche Anstrengungen erforderlich, betonte Driftmann: «Wir müssen alles dafür tun, dass aus der Wirtschaftskrise keine Ausbildungskrise wird.» Eine Gruppe liegt dem DIHK-Präsidenten sehr am Herzen: «Ein besonderes Augenmerk muss schließlich den Auszubildenden in insolventen Betrieben gelten.» Die Industrie- und Handelskammern sind zur Zeit zunehmend damit befasst, den betroffenen Jugendlichen in anderen Unternehmen die Fortsetzung ihrer Ausbildung zu ermöglichen. Bislang lässt sich dies erfreulicher Weise überwiegend bewerkstelligen. Sollte sich die Situation in unseren Unternehmen weiter verschlechtern, kann es allerdings auch hier zu Engpässen kommen.

DIHK HAT VIER NEUE VIZEPRÄSIDENTEN

Die Vollversammlung des DIHK hat unter Leitung des frisch gewählten Präsidenten Hans Heinrich Driftmann (61), auch vier neue Vizepräsidenten bestimmt: Paul Bauwens-Adenauer (55), Präsident der IHK zu Köln, Geschäftsführender Gesellschafter der Bauwens GmbH & Co. KG. Der Diplomingenieur ist verheiratet und hat drei Kinder. Alfred Clouth (53), Präsident der IHK Offenbach, Geschäftsführer der Alfred Clouth Lackfabrik GmbH & Co. KG. Der Betriebswirt ist verheiratet und hat zwei Kinder. Frank Horch, Präses der Handelskammer Hamburg, Geschäftsführer der Blohm + Voss International GmbH. Der 61-Jährige hat in Hamburg Schiffbau studiert und hat seine berufliche Laufbahn als Konstrukteur begonnen. Klaus Olbricht (55), Präsident der IHK Magdeburg und Geschäftsführer der Elektromotoren und Gerätebau Barleben GmbH in Barleben.



Der neue DIHK-Vorstand (v. l.): Alfred Clouth, Frank Horch, Paul Bauwens-Adenauer, Prof. Dr. Hans Heinrich Driftmann, Klaus Olbricht, DIHK-HGF Dr. Martin Wansleben.

TABUBRUCH ALS LETZTER AUSWEG: ENTEIGNUNGSGESETZ

Passen Enteignungen in eine Soziale Marktwirtschaft oder sind geordnete Insolvenzen vorzuziehen? Diese bisher kaum für möglich gehaltenen Fragen wurden am 16. März 2009 bei einer historisch einmaligen Anhörung im Deutschen Bundestag zum geplanten Rettungsübernahmegesetz gestellt. Am Beispiel des angeschlagenen Immobilienfinanziers Hypo Real Estate führten Vertreter der Bundesinstitutionen, der Gewerkschaften und der Banken eine Kontroverse über das ordnungspolitisch umstrittene Gesetz. «Die Enteignung ist zwar in jedem Fall ein Tabubruch, aber vielleicht der letzte Ausweg in einer nicht anders lösbaren Situation. Er darf daher allenfalls kurzfristig beschritten werden», mahnte der DIHK in seiner Stellungnahme. Das Rettungsübernahmegesetz wurde am 20. März 2009 vom Bundestag verabschiedet.

FORMULARFLUT DURCH NEUE EU-ZOLLNUMMER EINGEDÄMMT

Der DIHK hat bei der Einführung der neuen EU-Zollnummer zum 1. November 2009 übermäßige Bürokratie für die Wirtschaft verhindert. Ursprünglich war vorgesehen, dass 430.000 Unternehmen zwei Vordrucke mit umfangreichen Fragen beantworten sollten. Der Verwaltungsaufwand wird nun deutlich reduziert: Aus zwei Formularen wurde eins gemacht mit einer abgespeckten Anzahl von Pflichtangaben. Hintergrund: Die EU will die bisherigen nationalen Zollnummern durch

eine 17-stellige «Economic Operators Registration and Identification Number (EORI) ersetzen. In Deutschland wird die bestehende Zollnummer in die EORI-Nummer integriert. Beispiel: Hat ein deutsches Unternehmen als Zollnummer 1234567, so lautet seine EORI-Nummer künftig: DE 000000001234567.

KREDITNOT IM SOMMER ERWARTET

«Krisenbedingte Liquiditätsengpässe von Unternehmen kurzfristig in den Griff zu bekommen» war das Thema bei einem politischen runden Tisch mit Bundesfinanzminister Peer Steinbrück Ende April im DIHK. 20 Unternehmen aus der Kredit nehmenden Wirtschaft sowie die Spitzen der Banken- und Sparkassenorganisationen diskutierten auf Einladung von DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann über die Auswirkungen der Finanzmarktkrise. Fazit: Weiterhin fehlendes Vertrauen in der Kreditwirtschaft, unzureichende wechselseitige Informationen zwischen Hausbanken und der Förderbank KfW sowie auch Personalengpässe bei der KfW behinderten die Kreditvergabe und die Nutzung hilfreicher staatlicher Programme. Die Banken sollen sich nun zeitnah um Lösungen bemühen, einen Finanzierungsnotstand abzuwenden – denn die Umsatzeinbrüche in vielen Branchen könnten dazu führen, dass es für viele Unternehmen im Sommer eng werde. Den Unternehmen rieten die Kreditinstitute, frühzeitig auf ihre Hausbanken zuzugehen. Ein weiteres Treffen wurde für den Spätsommer verabredet..)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

НЕ ДАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ КРИЗИСУ ОТРАЗИТЬСЯ НА ОБРАЗОВАНИИ

Вопросы образования являются приоритетом для нового президента Федерально-го объединения торгово-промышленных палат Германии (DIHK). Первым действием Ханса Хайнриха Дрифтмана на новом посту стала рассылка писем многочисленным объединениям с просьбой о поддержке проекта создания учебных мест. «Такие совместные усилия не только дадут шанс нашей молодежи, но и обеспечат нас рабочей силой, которая срочно понадобится, когда кризис закончится». Согласно данным опроса, проведенного DIHK, в связи с кризисом число учебных мест в этом году сократилось более чем на пять процентов. Даже если эта тенденция имеет и демографическую подоплеку, все равно требуются значительные усилия, подчеркивает Дрифтман: «Мы должны сделать все для того, чтобы не дать экономическому кризису перерасти в образовательный». Больше всего президент DIHK обеспокоен судьбой стажеров: «Особенно следует позаботиться о стажерах, работающих на неплатежеспособных предприятиях». Торгово-промышленные палаты в настоящее время прилагают все больше усилий, чтобы дать возможность этим молодым людям продолжить образование в других компаниях. Если ситуация на наших предприятиях будет и дальше ухудшаться, то, безусловно, в этом вопросе могут возникнуть сложности.

У DIHK ЧЕТЫРЕ НОВЫХ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА

На общем собрании Федерального объединения торгово-промышленных палат Германии под руководством недавно избранного президента Ханса Хайнриха Дрифтмана (61) были избраны четыре новых вице-президента: Пауль Бауенс-Аденауэр (55), президент Кельнской торгово-промышленной палаты, управляющий акционер Bauwens GmbH & Co. KG, инженер по образованию, женат, имеет троих детей; Альфред Клоус (53), президент ТПП Оффенбаха, руководитель Alfred Clouth Lackfabrik GmbH & Co. KG, женат, имеет двоих детей; Франк Хорх (61), президент торговой палаты Гамбурга, управ-

ляющий Blohm + Voss International GmbH, он изучал кораблестроение в Гамбурге и в начале своей профессиональной карьеры работал конструктором; Клаус Олбрихт (55), президент торгово-промышленной палаты Магдебурга и руководитель компании Elektromotoren und Gerätebau Barleben GmbH в г. Барлебен.

DIHK: ДИАЛОГ С КОМИССАРОМ ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КУНЕВОЙ

Шеф-юрист DIHK д-р Юрген Мюллеринг воспользовался беседой с комиссаром ЕС по защите прав потребителей Мегленой Куневой, чтобы подробно озвучить позицию DIHK в отношении проекта директивы о защите прав потребителей. Одновременно Мюллеринг заверил комиссара ЕС в деятельной поддержке идеи унификации потребительских прав со стороны торгово-промышленной палаты. Кроме того, DIHK настаивает на изъятии права на отказ в отношении продуктов, которые непригодны для вторичной продажи. Помимо этого, DIHK выступает против чрезмерно широких информационных обязательств в проекте директивы и против введения противоречащих закону статей договора, которые разрабатываются в парламенте.

РАЗРУШЕНИЕ ТАБУ КАК ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ МЕРА: ЗАКОН О НАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Уместна ли национализация в социальной рыночной экономике или предпочтительна процедура банкротства? 16 марта 2009 г. этот вопрос, который раньше не мог бы даже возникнуть, обсуждался впервые в истории на заседании Германского Бундестага в качестве законопроекта о чрезвычайных антикризисных мерах. В качестве аргумента против противоречащей закону инициативы защитники федерального законодательства, профсоюзов и банков приводили пример пострадавшей компании-инвестора в области недвижимости Нуро Real Estate. «Национализация – это в любом случае нарушение существующего табу, возможно, это последняя мера в ситуации, когда другого выхода уже нет. Поэтому такая мера не может быть долгосрочной», – предостерег в своем выступлении представитель DIHK. Закон о чрезвычайных антикризисных мерах был принят Бундестагом 20 марта 2009 г.

ПОТОК АНКЕТ В СВЯЗИ С ВВЕДЕНИЕМ НОВОГО ТАМОЖЕННОГО НОМЕРА СОКРАЩЕН

DIHK удалось предотвратить поток ненужной бюрократии в связи с введением нового таможенного номера ЕС с 1 ноября 2009 г. Первоначально предусматривалось, что 430.000 предприятий должны будут заполнить по две копии анкет с бесчисленными вопросами. Теперь административные сложности существенно сократились: Евросоюз меняет существовавшие до сих пор национальные номера на 17-значный «Economic Operators Registration and Identification Number» (EORI) – регистрационный и идентификационный номер экономического деятеля. В Германии новый номер будет выдаваться на основе старого, например, если некая немецкая компания имеет номер 1234567, то ее будущий EORI-номер будет: DE 000000001234567.

СЛОЖНОСТИ С КРЕДИТАМИ ОЖИДАЮТСЯ К ЛЕТУ

«Скорейшее устранение вызванных кризисом сложностей в вопросах платежеспособности предприятий» – так звучала тема политического круглого стола с участием министра финансов Германии Пеера Штайнбрюка, состоявшаяся в конце апреля в DIHK. Руководители 20 предприятий работающих по системе кредитов, а также банков и сберегательных касс, приглашенные президентом DIHK Хансом Хайнрихом Дрифтманом беседовали о влиянии финансового кризиса. Итог: по-прежнему дефицит доверия в экономике, существующей за счет кредитов, недостаток двусторонней информации между банками, кредитующими предприятия, и Банком развития KfW, а также личные затруднения у KfW препятствуют выделению кредитов и реализации государственной программы помощи. Теперь банки вынуждены срочно искать решения, чтобы предотвратить проблемы кредитования, так как падение оборота во многих областях может привести к тому, что многим предприятиям в летний период станет трудно выживать. Кредитные учреждения рекомендуют предприятиям заранее обратиться в свои банки. Еще одна встреча намечена на конец лета.)

KRISENMANAGEMENT BEI PANDEMIE

WIE KANN EIN UNTERNEHMEN FÜR SEINE MITARBEITER VORSORGE TREFFEN? WAS IST IM ERNSTFALL ZU TUN? WAS WIR AUS DER SCHWEINEGRIPPE LERNEN KÖNNEN.
BIRGER OLDORFF – INTERNATIONAL SOS MOSKAU



Pixelcode / Clarissa Schwarz

Jeder erinnert sich noch an die ersten Presseberichte von Ende April 2009 über ein neues Virus im fernen Mexiko. Kurz danach ist von mehreren tausend Infizierten in Mexiko, USA und Kanada die Rede. Auch Tote werden gemeldet. Der Begriff «Mensch-zu-Mensch» Übertragung macht die Runde und 26 Länder melden Infektionen. Durch Ausrufung der vorletzten Pandemie Stufe- 5 bestätigt die Weltgesundheitsorganisation (WHO) die Möglichkeit einer weltweiten Pandemie.

Auch in Russland macht sich die «Schweinegrippe» bemerkbar. In Moskau ankommende Flugreisende berichten von Passagieren, die nach der Landung von Ärzten aus dem Flugzeug begleitet werden. Antivirale Medikamente sind in Moskau ausverkauft bzw. befinden sich unter staatlicher Kontrolle. Bislang sind drei Fälle registriert worden. Dann, Anfang Mai scheint der Spuk auf einmal vorbei! Die Anzahl der Infizierungen bleibt stabil und das Medieninteresse nimmt ab.

Dr. Douglas Stevens, Medical Director bei International SOS in Moskau verweist auf Erfahrungen mit früheren Influenza Pandemien: «Eine Influenza verläuft in Wellen. Nach einem ersten Auftreten scheint das Virus zu verschwinden, um einige Monate später, in evtl. aggressiverer Form wieder aufzutauchen. Eine Pandemie kann zwischen 12 und 18 Monate dauern.» Auf der WHO Website verdeutlicht Dr. Margret Chan (Director General der WHO) dass der augenscheinliche Rückgang der Todesfälle nicht

bedeutet, dass die Pandemie zu einem Ende kommt. Sie warnt vor einer potentiellen aggressiveren Welle gegen Jahresende.

Die Millionenstadt Moskau gleicht in ihrer Struktur Städten wie New York oder Mexiko City und bietet dem Virus ein ähnliches Umfeld. «Alleine während der Maifeiertage befinden sich etwa 2500 russische Touristen in Mexiko» schätzt Dr. Stevens.

Dr. Stevens hat lange in China und Südostasien Firmen bei der Ausarbeitung und Umsetzung von Pandemieplänen beraten. «Die damals aktuellen Bedrohungen hießen SARS und Vogelgrippe – bei der Planung spielt der Erreger aber eine eher untergeordnete Rolle.»

«Ein Pandemieplan unterscheidet sich von klassischen Notfallplänen, etwa für Feuer, Kriminalität, Terrorismus oder Naturkatastrophen. Eine Pandemie ist eben kein statisches Ereignis. Jede Maßnahme muss ständig der Situation angepasst sein. Wer sich also auf eine Pandemie vorbereitet, muss zuerst die Dynamik einer Pandemie verstehen. Nur so werden Auswirkungen auf z.B. Produktivität und Kosten sichtbar.»

IM SCHLIMMSTEN FALL GILT DAS FOLGENDE SZENARIO:

- Millionen Menschen benötigen zeitgleich medizinische Hilfe.
- Das öffentliche Gesundheitssystem ist überfordert.
- Lebenswichtige Infrastruktur (Nahverkehr, Strom, Wasser, ...) fällt aus weil das Personal infiziert ist bzw. sich um infizierte Familienmitglieder kümmert.
- Unternehmen, öffentliche Einrichtungen und Schulen schließen.
- Nationale und internationale Reisen sind nur noch eingeschränkt oder gar nicht mehr möglich.

Firmen fällt es oft schwer für ein unspezifisches Ereignis in der Zukunft – etwa für eine Pandemie – zu planen. Dabei entfalten viele einfache Maßnahmen ihre positive Wirkung sofort und wirken kurz- und langfristig. Maßnahmen, die vor Ausbruch einer Pandemie eingeleitet werden, mindern zudem deren direkte und wirtschaftliche Auswirkungen.

«Firmen die z.B. sicherstellen, dass Mitarbeiter durch richtiges Händewaschen und andere hygienische Maßnahmen das Risiko einer Ansteckung verringern, erreichen auch bereits in Nicht -Pandemiezeiten sehr viel», meint Dr. Stevens.

Dr. Chan von der WHO (auf www.who.int) ist der Meinung, dass in der derzeitigen Situation die Wachsamkeit nicht nachlassen darf und dass «übermäßige Vorbereitung» auf jeden Fall besser ist als «keine Vorbereitung». Auch das Auswärtige Amt in Berlin schreibt auf seiner Webseite (www.diplo.de/influenza) «Die deutschen Institutionen (z.B. Goethe-Institut), deutschen Wirtschaftsunternehmen sowie Staatsangehörige im Ausland sind aufgerufen, die notwendigen Vorkehrungen im Sinne der Vorsicht und Vorsorge eigenverantwortlich und rechtzeitig zu treffen. Grundsätzlich gilt: Jeder ist für seine eigene Gesundheit und damit auch für die Gesundheit der anderen verantwortlich.»

GENERELL SOLLTEN FIRMAN:

- Verfügbare Informationssysteme zu Thema nutzen, um ständig über die aktuelle Lage informiert zu sein.
- Vorab klarstellen wie im Falle einer Pandemie die Kommunikation zwischen Management, Mitarbeitern, Ärzten, Regierungs- und Nichtregierungsorganisationen erfolgt.
- Maßnahmen zur Reduktion des Infektionsrisikos der Mitarbeiter erarbeiten.
- «Hochrisiko» Mitarbeiter (z.B. Management, Reisende, usw.) identifizieren und Vorsorgemaßnahmen optimieren.
- Definieren ab wann bestimmte Mitarbeiter (z.B. Expatriates) und deren Familien ihren aktuellen Standort verlassen sollen und wie dies organisiert wird.

Informationen und Hilfe zum Thema Pandemieplanung gibt es unter anderem auf <http://www.international-sos.com/pandemicpreparedness> (Für Kunden und Nichtkunden), auf der Seite des Robert Koch Instituts www.rki.de und der WHO www.who.int

АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

КАКИЕ ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ МОЖЕТ ПРИНЯТЬ КОМПАНИЯ ДЛЯ СВОИХ СОТРУДНИКОВ? ЧТО ДЕЛАТЬ В СЛУЧАЕ СЕРЬЕЗНОЙ ОПАСНОСТИ? КАКИЕ УРОКИ МЫ МОЖЕМ ИЗВЛЕЧЬ ИЗ СИТУАЦИИ СО СВИНЫМ ГРИППОМ? / БИРГЕР ОЛЬДОРФ, INTERNATIONAL SOS MOSKVA

Все мы прекрасно помним, как в конце апреля появились первые сообщения о заражениях новым вирусом в далеком Мехико. Уже скоро речь шла о тысячах инфицированных в Мексике, США и Канаде. Не обошлось и без смертельных исходов. Фраза «от человека к человеку» быстро облетела весь мир, 26 стран заявили о появлении вируса на своей территории. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила пятую, предпоследнюю степень опасности глобальной пандемии.

В России угроза «свиного гриппа» ощущается. Прилетающие в Москву рассказывают о пассажирах, которых после приземления уводили в сопровождении врачей. Анти-вирусные препараты в московских аптеках распроданы, их распространение контролируется государством.

Затем, в начале мая, показалось, что угроза миновала. Число инфицированных оставалось неизменным, интерес со стороны СМИ поух.

Доктор Дуглас Стивенс, медицинский директор московского отделения международной организации International SOS призывает обратить внимание на опыт предыдущих эпидемий гриппа: «Грипп распространяется волнами. После первой атаки может показаться, что вирус исчез, но спустя несколько месяцев он возвращается, уже в более агрессивной форме. Пандемия может продолжаться 12—18 месяцев». Доктор Маргрет Чан (Генеральный директор ВОЗ) объясняет на интернет-сайте этой организации, что сокращение числа смертельных исходов еще не означает завершения пандемии. Оно прогнозирует возможный всплеск новой, более агрессивной волны в конце года.

Многомиллионная Москва по своей структуре похожа на Нью-Йорк или Мехико, и значит, для вируса здесь складываются примерно такие же условия, как в этих городах. По оценке доктора Стивенса, только во время майских праздников в Мексике побывали около 2500 российских туристов.

Доктор Стивенс долгое время консультировал компании в Китае и Юго-восточной Азии по вопросам разработки и внедрения программ по борьбе с пандемиями. «Тогда главную угрозу представляли атипичная пневмония и птичий грипп, но при разработке

программы возбудитель играет скорее вторичную роль».

«План противодействия пандемии отличается от обычных программ действий в чрезвычайных ситуациях, например, при пожаре, криминальном или террористическом захвате, природных катастрофах. Пандемия не единомоментное событие. Каждая предпринимаемая мера должна соответствовать конкретной ситуации. Поэтому, чтобы быть готовым к пандемии, нужно разобраться в динамике ее развития. Тогда будет очевидно влияние пандемии, например, на производительность и производственные расходы.

В ХУДШЕМ СЛУЧАЕ РАЗЫГРЫВАЕТСЯ СЛЕДУЮЩИЙ СЦЕНАРИЙ:

- Миллионы людей одновременно нуждаются в медицинской помощи.
- Государственная система здравоохранения перегружена.
- Системы жизнеобеспечения (местный транспорт, электричество, водоснабжение и пр.) не функционируют, так как обслуживающий персонал либо инфицирован, либо занят инфицированными родственниками.
- Предприятия, организации, общественные учреждения и школы закрыты.
- Внутреннее и международное сообщение либо сильно ограничено, либо вообще невозможно.

Компаниям часто сложно заранее планировать стратегию в таких нестандартных ситуациях, как пандемия. При этом обычно самые простые меры сразу же дают краткосрочный или долгосрочный положительный эффект. Меры же, принятые еще до начала пандемии, могут сгладить ее воздействие на людей и экономику.

«Компании, где, например, строго следят за тем, чтобы сотрудники мыли руки и соблюдали другие правила личной гигиены, снижающие риск заражения, выигрывают не только в период пандемии», — считает доктор Стивенс.

Доктор Чан из ВОЗ (на www.who.int) считает, что в нынешней ситуации нельзя снижать бдительность, а подготовка, хоть и чрезмерная, все же лучше, чем ее отсутствие. Министерство иностранных дел Германии тоже пишет на своем сайте (www.diplo.de/influenza): «Находящиеся за границей немецкие учреждения (например, Гете-институт), немецкие компании и граждане, призываются принять необходимые меры, проявлять осторожность и предусмотрительность, действовать своевременно и по собственной инициативе. Основное правило, которого следует придерживаться: каждый отвечает за свое здоровье и тем самым за здоровье окружающих».

В ОБЩЕМ И ЦЕЛОМ ПРАВИЛА ТАКОВЫ:

- Использовать доступные информационные ресурсы по данной теме, чтобы постоянно быть в курсе актуальной ситуации.
- Заранее выяснить, как в случае пандемии будет осуществляться связь между менеджментом, сотрудниками, врачами, правительственными и неправительственными организациями.
- Разработать меры по снижению риска заражения сотрудников.
- Выделить сотрудников из «группы риска» (менеджмент, те, кто часто ездит в командировки и др.) и оптимизировать в их отношении превентивные меры.
- Определить, в какой момент и как нужно будет организовывать эвакуацию определенных сотрудников (например, экспатриатов) и их семей.

Информацию и советы по теме «противодействие пандемии» можно, например, найти в интернете по адресу <http://www.internationalsos.com/pandemicpreparedness> (для всех пользователей), на сайте Института им. Роберта Коха www.rki.de и ВОЗ www.who.int

GUTE ZENSUREN UND EHRliche KRITIK

IN DER ZUFRIEDENHEITSUMFRAGE HABEN DIE AHK MITGLIEDER DER KAMMER GUTE NOTEN ERTEILT – KEIN GRUND FÜR UNS, SICH AUSZURUHEN. / RENE HARUN, AHK RUSSLAND



Unerwarteter Besucherandrang auf dem Tag der offenen Tür im November 2008

Trotz Wirtschaftskrise hat die AHK Russland bis heute ihre Mitgliederzahl erheblich steigern können. Rund 630 Firmen sind derzeit Mitglieder der AHK. Dies war ein Grund, sich Anfang 2009 erneut auf den Prüfstein zu begeben und unsere Zufriedenheitsumfrage aus dem Jahr 2007 zu wiederholen. Durchweg gab es bessere Noten als 2007. Aber die Umfrage hat uns auch die Bereiche gezeigt, in denen wir uns weiter verbessern können.

EIN DRITTEL IST SEHR ZUFRIEDEN

Knapp 17 Prozent der Mitglieder haben sich an der Zufriedenheitsumfrage beteiligt. 62 Prozent der Befragten waren mit der Arbeit der AHK zufrieden und 33 Prozent sogar sehr zufrieden (2007: 14 Prozent). Anscheinend konnten wir viele, seinerzeit noch bedingt zufriedene Mitglieder (2007: 12 Prozent) von uns überzeugen, nur rund fünf Prozent waren in diesem Jahr bedingt zufrieden. Unzufriedene Mitglieder gab es nicht. 12 Prozent der Respondenten würde anderen Unternehmen bedingt zu einer Mitgliedschaft in der AHK raten, ein Unternehmen gab an, keine Empfehlung aussprechen zu wollen. Alle übrigen würden eine Mitgliedschaft in der AHK empfehlen.

Wir freuen uns über dieses Ergebnis nach dem ersten Jahr unseres Bestehens und sind dankbar für diese zum Teil ausgezeichneten Zensuren. Doch zufrieden geben wollen wir uns damit nicht, schon gar nicht in so schwierigen Zeiten wie diesen. Es gibt noch Schwachstellen, auf die uns einige Mitglieder dankenswerterweise hingewiesen haben und die wir verbessern werden.

DEFIZITE UND NACHBESSERUNGEN

Nach der letzten Zufriedenheitsumfrage hatten wir die Defizite erkannt und entsprechende Ziele defi-

niert, in welchen Bereichen wir unsere Tätigkeiten verbessern wollen. Was hat sich seitdem getan?

Insbesondere die Tatsache, dass wir seinerzeit nicht ausreichend als Interessenvertreter wahrgenommen wurden, erforderte unverzügliche Nachbesserungen. So haben wir unser Engagement verstärkt und unser Netzwerk in Behörden und Ministerien aktiv ausgebaut.

Da die Migrations- und Visapolitik in beide Richtungen starken Einfluss auf die Geschäftstätigkeit hat, waren wir in diesem Bereich besonders engagiert und konnten hinsichtlich der Aufenthaltsdauer von 90 Tagen bei Montagevisa erreichen, dass unabhängigen Angaben zufolge nach Ablauf der 90 Tage wiederum neue Visa ohne Verzögerung erteilt werden. In der Clearingstelle Geschäftsvisa, ein Sonderservice der AHK in Zusammenarbeit mit der deutschen Botschaft zur Verbesserung der Visavergabe, konnten über 50 Problemfälle gelöst werden.

Mancher Umstand wird trotz der Einflussnahme der AHK auch weiterhin ein Ärgernis bleiben. Wir bitten um Ihr Verständnis, dass wir z.B. in der Migrationsgesetzgebung der RF, die sich mittlerweile geschäftsschädigend auf ausländische Unternehmensvertreter auswirkt, noch keine befriedigenden Lösungen erzielen konnten. Trotz diverser Schreiben an die zuständigen Behörden sowie Treffen mit Behördenvertretern und trotz Gesetzesinitiative der AHK zur Vereinfachung in der Migrationspolitik, konnten wir leider bislang keine Lösungen präsentieren. Dass wir per Kurzinformationen und auf anderen Kommunikationswegen auf Problembereiche hinweisen und mögliche Lösungswege beschreiben, haben einige Mitglieder in der Zufriedenheitsumfrage honoriert.

Während 2007 noch über die Hälfte 50 Prozent der Befragten in punkto Interessenvertretung

unzufrieden war, reduzierten sich diese Negativ-Bewertungen diesmal auf ein knappes Viertel (24 Prozent); der Großteil der Befragten (76 Prozent) äußerte sich zufrieden mit unserer Lobbyarbeit, auch wenn wir nicht immer befriedigende Lösungen herbeiführen können.

STÄRKEN FÖRDERN

Die Devise einiger namhafter Managementforscher «nicht nur die Schwächen abzustellen, sondern vor allem die Stärken zu fördern» haben wir unsere Informationsvermittlung, die schon in der letzten Umfrage gut bis sehr gut bewertet wurde, weiter ausgebaut. Wie die neue Umfrage erweist, kommt unser verstärktes Engagement in diesem Bereich gut an. Noch bessere Noten für alle Publikationen und Veranstaltungen. Dementsprechend haben wir auch mehr in den Positionen Veranstaltungen und öffentlicher Auftritt budgetiert. Um noch praxisorientierter aufgestellt zu sein, haben wir unsere Veranstaltungsreihe «operatives Krisenmanagement» initiiert, die großen Zuspruch bei den Mitgliedern findet.

Kompetenz, Freundlichkeit und sprachliche Verständigung der Mitarbeiter wurden durch die Respondenten als qualitativ hochwertig eingestuft. Unsere Erreichbarkeit und Flexibilität – 2007 als unzureichend moniert – konnten wir erfreulicherweise verbessern. Zu Wünschen übrig lässt noch die Bearbeitungszeit von Anfragen, hier müssen wir Tempo zu legen.

Aus den Anregungen und Ergänzungen, die wir von einigen Befragten erhielten, ergibt sich für unsere Arbeit, dass der Bedarf an Veranstaltungen, die dem Informationsaustausch und persönlichen Kontakt förderlich sind, noch nicht gedeckt ist. Ein aktueller Jahresveranstaltungsplan, eine oftmals geäußerte Forderung, ist auf der AHK-Webseite (www.russland-ahk.ru) veröffentlicht.

Da sich immer mehr Firmen auch in St. Petersburg niedergelassen haben und dort ebenso ein Bedarf an den Dienstleistungen der AHK besteht, wurde auf der Mitgliederversammlung die AHK-Filiale Nordwest beschlossen.

FAZIT

Es lässt sich festhalten, dass unsere Mitglieder zufriedener sind als noch vor zwei Jahren und ein Drittel ist sogar «sehr zufrieden» – gewiss ein gutes Ergebnis, aber eben kein «sehr gutes». Daran, dass es noch besser wird und Sie noch zufriedener werden, werden wir arbeiten. Ihre Kritik und ihre Anregungen sind uns dabei eine große Hilfe. An dieser Stelle bedanken wir uns herzlich bei allen Umfrageteilnehmern.)

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ И ЧЕСТНАЯ КРИТИКА

ПРИ ОПРОСЕ ЧЛЕНОВ ВТП ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПАЛАТЫ ПОЛУЧИЛА ВЫСОКИЕ ОЦЕНКИ, НО ДЛЯ НАС ЭТО НЕ ПОВОД РАССЛАБЛЯТЬСЯ. / РЕНЕ ХАРУН, ВТП РОССИЯ

Невзирая на экономический кризис число участников московской Российско-Германской Внешнеторговой Палаты существенно выросло. На данный момент членами Палаты являются 630 компаний. Это стало поводом еще раз проверить себя и провести опрос по оценке нашей деятельности, подобный тому, что проводился в 2007 г. Оценки оказались выше, чем тогда. Но опрос также выявил те области, в которых нам следует далее совершенствоваться.

ТРЕТЬ ОЧЕНЬ ДОВОЛЬНА

В опросе приняли участие почти 17% членов Палаты. 62% опрошенных заявили, что они довольны работой Российско-Германской ВТП (2007: 73%), и 33% – что очень довольны (2007: 14%). Очевидно, нам удалось убедить поверить в себя многих из тех, кто раньше был лишь относительно доволен нашей работой (2007: 12%), в этом году относительно довольных было лишь пять процентов. Недовольных не было вовсе. 12% опрошенных готовы с некоторыми оговорками рекомендовать другим предпринимателям вступать в Палату, один предприниматель не захотел рекомендовать Палату. Все остальные готовы рекомендовать вступать в Палату.

Мы довольны такими результатами через год нашего существования и благодарны за эти, отчасти высокие, оценки. Но мы не хотим останавливаться на достигнутом, особенно в такие трудные времена, как нынешние. Есть слабые места, над которыми надо работать, на них нам указали члены нашей Палаты, за что мы им очень благодарны.

НЕДОРАБОТКИ И ИХ УСТРАНЕНИЕ

По данным последнего опроса мы выявили наши недоработки и поставили перед собой задачу, совершенствовать нашу работу в определенных областях. Что было сделано с тех пор?

В особенности тот факт, что нас недостаточно ценили в качестве представителей интересов, требовал безотлагательных мер. В связи с этим мы усилили свою деятельность и стали активно формировать собственную сеть в министерствах и ведомствах.

Поскольку миграционная и визовая политика с обеих сторон оказывает значительное влияние на деловую активность, мы особенно много работали в этом направлении и нам удалось добиться возможности 90-дневного пребывания по Montagevisa, причем по данным из независимых источников, по ее истечении без проволочек выдается новая виза. Через клиринговый отдел деловых виз – специально созданную Российско-Германской ВТП совместно с немецким посоль-



В течение года ВТП усилила свое лобби в органах власти.

ством службу для облегчения процесса выдачи виз – решается более половины всех проблем в этой области.

Некоторые обстоятельства, невзирая на попытки воздействия со стороны Палаты, продолжают вызывать беспокойство. Мы просим Вас отнестись с пониманием к тому факту, что, например, нам не удается решить проблему с миграционным законом РФ, который в настоящее время работает во вред представителям зарубежного бизнеса. Многочисленные письма в соответствующие инстанции, встречи с представительствами ведомств и законодательные инициативы Палаты по упрощению миграционной политики не помогли нам добиться удовлетворительного решения. Тот факт, что мы в разделе краткой информации и другими способами указываем на проблемы и описываем возможные пути их решения, вызвало одобрение многих участников опроса.

Если в 2007 г. еще более 50% опрошенных не были удовлетворены нашей работой в сфере представления интересов, то на этот раз число недовольных сократилось почти на четверть (24%); большая часть опрошенных осталась довольна нашей лоббистской деятельностью, невзирая на то, что нам не всегда удается добиться цели.

СТИМУЛИРОВАТЬ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

В своих информационных изданиях, которые по данным нынешнего опроса были оценены на «хорошо» и «очень хорошо», мы продолжаем следовать девизу одного знаменитого исследователя в области менеджмента: «не только указывать на слабые стороны, но и стимулировать сильные». Как показал опрос, это наше стремление импонирует членам Палаты. Публикации и мероприятия заслужили еще более высоких оценок. В соответствии с этим мы увеличили бюджет на

расходы по организации мероприятий и публичных выступлений. Чтобы заявить свою ориентацию на практическую деятельность, мы начали ряд мероприятий «оперативный менеджмент в эпоху кризиса», что нашло поддержку со стороны участников.

Компетентность, дружелюбие и знание языка наших сотрудников были оценены как ценные качества. Во время опроса в 2007 г. нас упрекали в недостаточной досягаемости и гибкости, теперь нам, к счастью, удалось улучшить ситуацию. К области пожеланий пока относится более высокая скорость обработки запросов, здесь нам придется ускориться.

Из рекомендаций и дополнений одного из опрошенных следует, что наша работа в области организации мероприятий с целью информационного обмена и установления личных контактов пока не удовлетворяет всем требованиям. План мероприятий на текущий год, который у нас часто спрашивают, опубликован на нашей интернет-странице (www.russland-ahk.ru).

Поскольку многие компании работают в Санкт-Петербурге и нуждаются там в наших услугах, на собрании членов Палаты было решено открыть в России северо-западный филиал.

ИТОГ

Очевидно, что опрошенные оказались в большей степени довольны нашей работой, чем два года назад, и что целая треть оказалась даже «очень довольна» – в целом это оценка на «хорошо», но не на «очень хорошо». Поэтому мы продолжим работать, чтобы оценки были выше, и чтобы Вы были довольны еще больше. Ваши замечания и советы – огромная помощь для нас и мы сердечно благодарим всех, кто принял участие в опросе.)

»» VORTEILE FÜR AHK-MITGLIEDER



Die langen und guten Beziehungen zwischen der AHK-Russland und der Staatlichen Registrierungskammer beim Justizministerium der Russischen Föderation wurden am 2. April 2009 mit der Unterzeichnung eines Abkommens gekrönt.

Der Vorsitzende der Registrierungskammer Robert Adelchanjan und der AHK-Vorstandsvorsitzende, Michael Harms vereinbarten in dem Dokument eine bevorzugte Behandlung von AHK-Mitgliedern bei der Akkreditierung von Vertretungen und Filialen, Visumunterstützung für ausländische Mitarbeiter und deren Angehörigen, Rechtsberatung und gemeinsame Informationsveranstaltungen. Beide Seiten äußerten die Überzeugung, dass das Abkommen zur Förderung der deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen beitragen wird.

»» ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ЧЛЕНОВ ВТП

Хорошие и продолжительные отношения между Российско-Германской ВТП и Государственной регистрационной палатой при Министерстве Юстиции Российской Федерации 2 апреля 2009 г. были увенчаны подписанием соглашения.

Председатель Регистрационной палаты Роберт Адельханян и председатель правления Российско-Германской ВТП Михаэль Хармс договорились в документе о предоставлении привилегий членам ВТП в вопросах аккредитации представительств иностранных компаний и регистрации филиалов иностранных юридических лиц, оказания визовой поддержки иностранным сотрудникам представительств и филиалов, а также проведения ряда совместных мероприятий и обмена информацией.

Обе стороны выразили убеждение, что соглашение будет способствовать развитию российско-германских отношений в области экономики.



»» TREFFEN MIT DEM GOUVERNEUR

Alexander Karlin, Gouverneur der Region Altai, traf sich in der Moskauer Residenz des Deutschen Botschafters mit Vertretern der Deutschen Wirtschaft. Mit dieser Veranstaltung setzte die AHK Russland ihre Veranstaltungsreihe «Treffen mit dem Gouverneur» in leicht verändertem Format fort.

Mit einem kleinen Kreis von Unternehmen, die zum Teil schon Projekte in der Region durchführen oder kurz davor stehen, diskutierten der Gouverneur und die Mitglieder seiner Delegation schon über ganz konkrete Projekte, Probleme und Zukunftsperspektiven der deutsch-russischen Zusammenarbeit in der Region.

Gouverneur Karlin gab zu Beginn einen Überblick über die wirtschaftliche Lage der Altai-Region. Die Wirtschaftsstruktur des Gebiets ist relativ gut diversifiziert und somit für den Kampf gegen die Wirtschaftskrise gut aufgestellt. Ein Schwerpunkt, der in den letzten Jahren ungeheuer entwickelt wurde, ist die Landwirtschaft und die weiterverarbeitende Lebensmittelindustrie. Die Region plant langfristig die Nahrungsmittelversorgung des gesamten russischen Ostens zu sichern. Derzeitiges Schwerpunktprojekt, für das noch dringend Investoren gesucht werden, ist der Anbau von Zuckerrüben und Zuckerherstellung.

Ein Hemmschuh für Investoren aus dem Ausland ist dabei aber, dass Projekte nur dann subventioniert werden, wenn Technik aus inländischer Produktion dabei zu Einsatz kommt.

Weitere Schwerpunktbranchen der Region sind der Maschinenbau und der Tourismus. Per Erlass möchte die Administration die Weiterentwick-

lung der pharmazeutischen Industrie entwickeln. Hier gibt es Projekte im Bereich der Lebensmittelergänzungs- und Naturheilmittel.

Der kleine Kreis erlaubte es den Teilnehmern, Projekte und Probleme gezielt und detailliert anzusprechen. Botschafter Jürgen Walter Schmid regte ein Follow-Up nach ca. sechs Monaten an.

»» ВСТРЕЧА С ГУБЕРНАТОРОМ

Александр Карлин, губернатор Алтайского края, встретился в московской резиденции германского посла с представителями немецкой экономики. Это мероприятие продолжило в несколько измененном формате ряд проводимых ВТП в России «Встреч с губернатором».

В узком кругу предпринимателей, уже работающих в регионе или близких к этому, губернатор и члены его делегации обсудили конкретные проекты, проблемы и перспективы в области российско-германского сотрудничества в регионе.

В начале встречи губернатор Карлин дал обзор экономической ситуации в алтайском регионе. Экономическая структура области достаточно хорошо диверсифицирована и поэтому устойчива против кризиса. Основным направлением, которое существенно развивалось в последние годы, является сельское хозяйство, дальнейшая обработка сельхозпродукции и изготовление продуктов питания. В долгосрочной перспективе регион рассчитывает обеспечивать продуктами питания всю восточную часть России. Основные направления, где на данный момент требуются инвесторы, это выращивание сахарной свеклы и производство сахара.

Главным препятствием для зарубежных инвесторов является тот факт, что эти проекты получают государственную дотацию лишь в том случае, если в них будет задействована техника российского производства.

Другие важнейшие промышленные направления в регионе – это станкостроение и туризм. Администрация области хочет также и далее развивать фармацевтическую промышленность. Существуют проекты производства пищевых добавок и натуральных лекарственных препаратов.

Беседа в узком кругу позволила участникам встречи детально и направленно обсуждать проекты и проблемы. Посол ФРГ Юрген Вальтер Шмид обещал провести повторную встречу примерно через полгода.



»» OLYMPISCHE PERSPEKTIVEN

In einer von der AHK, dem Ostausschuss der deutschen Wirtschaft und dem Hauptverband der deutschen Bauindustrie organisierten Veranstaltung zum Thema «Sotschi 2014 als Chance für deutsche Unternehmen» stellte der Abteilungsleiter für Auftragsvergabe der Staatsholding Olimpstroy, Alexej Beresnizkij, die Möglichkeiten zur Beteiligung an Ausschreibungen für Projekte in Sotschi vor. Nach seiner Aussage sind 55 der über 200 Bauvorhaben schon vergeben und mit über 200 Milliarden Rubel vom Staat finanziert. Eine Beteiligung sei über den gesamten Zyklus der Ausschreibung möglich, Unterlagen darüber, wie man sich formal bewerben kann, sind unter <http://www.sc-olympstroy.ru> einzusehen. Nach seiner Aussage entscheidet nicht nur der Preis über den Zuschlag, sondern vielmehr eine Auswahl aus den Faktoren: modernste Technik, Liquidität, Qualität und Preis. Man wolle in Sotschi ausschließlich Bauten errichten, die sowohl auf dem neuesten Stand der Technik sind, ökologischen Vorgaben entsprechen und auch nach den Olympischen Winterspielen intensiv genutzt werden könnten. Deshalb wird die Planung nicht nur auf die Olympiade sondern auch auf den Ausbau Sotschis und Krasnaja Poljanas als Kurort und Wintersportregion gelegt. Lohnend sei deshalb auch ein Blick auf die Internetseiten der Stadt Krasnodar und der Region Krasnodar. Um künftig einen besseren Überblick über Leistungen und Möglichkeiten einzelner Unternehmen zu gewähren, soll ein Katalog für Generalauftragnehmer erstellt werden, in dem die Leistungsprofile der Firmen aus allen Gewerken zusammengestellt werden. Für deutsche Unternehmen wird dieser Katalog über die AHK geführt und dem Ressort Dimitrij Kosaks und Olimpstroy zur Verfügung gestellt.

»» ОЛИМПЬЙСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

На мероприятии Российско-Германской ВТП, Восточного Комитета немецкой экономики и Союза предприятий в сфере строительной промышленности «Сочи 2014 – шанс для немецких предприятий» руководитель отдела по распределению заявок в Государственной корпорации «Олимпстрой» Алексей Березницкий представил возможности для участия в конкурсах по реализации проектов в Сочи. По его словам, 55 проектов из 200 уже переданы на реализацию, на их финансирование вы-

делено 200 млрд руб. Подать заявку на участие в конкурсе можно на любом этапе его проведения, документы о том, как это сделать, опубликованы на сайте: www.sc-olympstroy.ru. По словам Березницкого, решающим в присуждении проекта будет не только стоимость, но в большей степени такие факторы, как современная техника, ликвидность, качество и цена. В Сочи возводятся исключительно здания, оборудованные по последнему слову техники, отвечающие экологическим требованиям, которые также могут эксплуатироваться и после Олимпийских игр. Поэтому планирование ведется не только с учетом проведения Олимпиады, но и с целью развития курорта Сочи и Красной Поляны. В связи с этим рекомендуется заглянуть на сайт Краснодар и Краснодарского края.

Российско-Германская ВТП должна координировать интересы немецкой экономики и «Олимпстроя». Чтобы в будущем гарантировать более подробное представление об услугах и возможностях отдельных предприятий, необходимо будет создать каталог для генеральных подрядчиков, который должен содержать описание деятельности компаний из всех отраслей. От имени немецких компаний данный каталог подготовит и передаст организации, подведомственной Дмитрию Козаку, и «Олимпстрою» Российско-Германская ВТП.



Ihr SAP Service Partner
in Russland

Moskau:
Alexander Schachner
uliza Bolshie Kamenshiki 6/1
Tel: +7 495 660 2019
Fax: +7 495 912 9620
alexander.schachner@alpeconsulting.com
www.alpeconsulting.com



SOMMERFEST DER ANK RUSSLAND

18. JUNI 2009, AB 17.00 UHR, BEACH CLUB MOSCOW, LENINGRADSKOJE CHAUSSEE, 39

Lassen Sie sich nicht unser nächstes Event entgehen! Das diesjährige Sommerfest, das im mondänen Beach Club Moscow an der Leningradskoje Chaussee 39 stattfinden wird, verspricht einer der Höhepunkte der Sommersaison zu werden. Eine Anfahrtsskizze finden Sie auf der Homepage www.beach-club.ru. Um möglichen Staus zu entgehen, ist der Beach-Club auch in 20 Minuten Fußmarsch von den Metrostationen «Vodnij Stadion» oder «Voikovskaja» erreichbar.

Die Eintrittskarten kosten 4.000 RUR pro Person. Für dieses Geld können Sie sich an einem reichhaltigen Schaschlik-Menue stärken und mit sorgfältig ausgewählten Weinen, gekühltem Bier aber auch alkoholfreien Getränken erfrischen. Für musikalische Umrahmung – auch gern zum Tanz – ist gesorgt. Nehmen Sie sich als Souvenir ein Erinnerungsfoto beim Sonnenuntergang am Strand der Moskwa mit. Abgerundet wird das Sommerfest mit einer Feuershow. Ein großes Bierzelt wird sowohl gegen zu starke Sonneneinstrahlung als auch bei eventuellen Regenschauern schützen.

Kartenvorverkauf bei ООО «Информационный центр Немецкой экономики» (1. Kasatschij per. 5) vom 4. bis 9. Juni 2009, 10.00 bis 16.00 Uhr. Eine Abendkasse ist nicht vorgesehen!

КОНТАКТ: VICTORIA LUKYANSKAYE, MAIL: LUKYANSKAYE@RUSSLAND-ANK.RU, TEL.: +7 495 234 49 53.

ЛЕТНИЙ ПРАЗДНИК РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВТП

18 ИЮНЯ 2009, С 17.00, BEACH CLUB MOSCOW, ЛЕНИНГРАДСКОЕ ШОССЕ, 39

Не пропустите наш ближайший праздник! В этом году «Зоммерфест» пройдет в экстравагантном Beach Club Moscow на Ленинградском шоссе 39 и обещает стать одним из ярчайших событий летнего сезона. План проезда к клубу вы найдете на его сайте www.beach-club.ru. Чтобы избежать пробок, можно отправиться и на метро: клуб находится в 20 минутах ходьбы от станций «Войковская» или «Водный стадион».

Входной билет стоит 4.000 рублей на одного человека. За эти деньги вам предложат обширное меню из шашлыков и тщательно подобранных вин, холодное пиво и безалкогольные напитки. Не забыли мы и про музыкальное оформление вечера, и про танцы. На память обязательно сфотографируйтесь на фоне заката над Москвой-рекой. Закончится праздник грандиозным фейерверком. От палящего солнца, равно как и от возможного дождя, гостей будут защищать своды огромного шатра.

Продажа билетов в ООО «Информационный центр Немецкой экономики» (1-й Казачий переулок, 5) с 4 по 9 июня 2009, с 10.00 до 16.00. Непосредственно в самом клубе в день праздника продажа не предусмотрена!

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ВИКТОРИЯ ЛУКЬЯНСКАЯ, MAIL: LUKYANSKAYE@RUSSLAND-ANK.RU, TEL.: +7 495 234 49 53.

LOGISTIKFORUM OSTEUROPA

9. JUNI 2009, BERLIN

Die unternehmerischen Perspektiven, die der Infrastrukturausbau im Ostseeraum eröffnet, stehen im Mittelpunkt beim «Logistikforum Osteuropa» der Bundesvereinigung Logistik (BVL). Zusammen mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), dem Ost- und Mitteleuropa Verein (OMV) und dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) will die BVL dort die Chancen beleuchten, die sich etwa aus der Ausweitung von Fahrverbindungen, der Vereinfachung des internationalen Schienengüterverkehrs oder dem Ausbau der europäischen Verkehrsachsen ergeben.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ФОРУМ ПО ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

9 ИЮНЯ 2009, БЕРЛИН

В центре внимания логистического форума «Восточная Европа» – бизнес-перспективы, которые открывает развитие транспортной инфраструктуры в балтийском регионе. Организатор – Федеральное логистическое объединение Германии (BVL) совместно с Объединением торгово-промышленных палат Германии (DIHK), Восточно- и Среднеевропейским союзом (OMV) и Федеральным Союзом по оптовой, внешней торговле и услугам. На форуме будут разрабатываться возможности для бизнеса, которые открывает, например, развитие паромного сообщения, упрощение международных железнодорожных перевозок или развитие европейских транспортных осей.

INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION

23. – 26. JUNI 2009, MOSKAU

Branchenschwerpunkte: Energiewirtschaft (konventionelle und erneuerbare Energien)

Angebotsschwerpunkte: Ölförderung, Gasförderung, Maschinen und Anlagen für die Erdölindustrie, Maschinen und Anlagen für die Gasindustrie

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «НЕФТЬ И ГАЗ»

23–26 ИЮНЯ 2009, МОСКВА

Отраслевая тематика: энергетическое хозяйство (традиционные и возобновляемые источники энергии)

Специализация: добыча нефти и газа, машины и оборудование для нефтяной и газовой промышленности

RUSSLAND: KOMPETENT FÜR VERHANDLUNGEN

8. JULI 2009, MÜNCHEN

Deutschland ist seit Jahren der wichtigste Handelspartner der Russischen Föderation. Doch wie verlaufen die Verhandlungen? Knallhart und eiskalt, Freundlichkeit als Inkompetenz? Wie können Sie beim ersten Kontakt das Eis brechen?

РОССИЯ: КОМПЕТЕНТНОСТЬ НА ПЕРЕГОВОРАХ

8 ИЮЛЯ 2009, МЮНХЕН

Германия уже много лет подряд остается важнейшим торговым партнером России. Как же здесь принято вести переговоры? Жестко и холодно, дружелюбие считается некомпетентностью? Как растопить лед уже при первой встрече?

MAKS 2009 – INTERNATIONAL AVIATION & SPACE SALON

18. – 23. AUGUST 2008, SCHUKOWSKIJ, MOSKAUER REGION

Die MAKS ist Russlands führende Messe für zivile und militärische Luft- und Raumfahrt, Verteidigung und Hochtechnologie. Sie findet auf einem ehemaligen Militärflughafen in der Nähe von Moskau statt. Ein Höhepunkt wird auch in diesem Jahr wieder eine spannende Flugshow sein. Die Veranstaltung findet alle zwei Jahre statt.

МАКС 2009 – МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВИАЦИОННО-КОСМИЧЕСКИЙ САЛОН

18– 23 АВГУСТА 2008, ЖУКОВСКИЙ, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

МАКС – ведущая российская выставка гражданской и военной авиации, космической техники, оборонных и высоких технологий. Она проходит на одном из бывших военных аэродромов в Подмоскowie. Кульминацией в этом году, как и всегда, будет захватывающее авиашоу. Мероприятие проводится раз в два года.

NRW GOES TO RUSSIA DELEGATIONSREISE MIT KOOPERATIONSBÖRSE

30. AUGUST – 5. SEPTEMBER 2009

Um der nordrhein-westfälischen Wirtschaft die Gelegenheit zur Pflege bestehender Geschäftsverbindungen und Analyse der neuen Marktgegebenheiten zu geben, veranstalten die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen gemeinsam mit NRW.International und mit Unterstützung des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes eine Unternehmerreise nach Russland. Die Reise wird von Wirtschaftsministerin Christa Thoben begleitet. Commit ist für die Organisation der Reise und des Fachprogramms vor Ort verantwortlich und wird die Veranstaltung begleiten.

Nach gemeinsamen Terminen in Moskau sind Besuche in verschiedenen russischen Regionen nach Branchenschwerpunkten vorgesehen:

- Kaluga, St. Petersburg (Automobil, Dienstleistungen)
- Ekaterinburg (Maschinenbau, Metall)
- Rostow, Krasnodar (Bauwirtschaft, Energie, Logistik)
- Ekaterinburg (Gesundheitswirtschaft)
- Nischnij Nowgorod, Kasan (Chemie, Elektrotechnik)
- Den Abschluss bilden in St. Petersburg wiederum gemeinsame Gespräche mit der Gebietsadministration.
- Die Reise richtet sich an Inhaber und leitende Mitarbeiter mittelständischer Firmen aus den genannten Branchen sowie angrenzenden Fachgebieten.
- Anmeldungen werden von der IHK Düsseldorf entgegengenommen.

ANSPRECHPARTNER: INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZU DÜSSELDORF, DR. GERHARD ESCHENBAUM, E-MAIL: ESCHENBAUM@DUESSELDORF.IHK.DE, WWW.DUESSELDORF.IHK.DE

СЕВЕРНЫЙ РЕЙН-ВЕСТФАЛИЯ ОТПРАВЛЯЕТСЯ В РОССИЮ. ПОЕЗДКА ДЕЛЕГАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И БИРЖА КОНТАКТОВ

30 АВГУСТА – 5 СЕНТЯБРЯ 2009

Поездку предпринимателей в Россию организуют торгово-промышленные палаты Земли Северный Рейн-Вестфалия совместно с NRW.International и при поддержке местного Министерства экономики, среднего бизнеса и энергетики. Цель – обновить уже существующие бизнес-связи и проанализировать новые возможности российского рынка. В поездке примет участие Министр экономики Земли CPB Криста Тобен.

Commit отвечает за организацию и специальную программу в России и будет сопровождать здесь все мероприятия делегации.

После общих встреч в Москве участники делегации разделятся на группы по отраслям и отправятся в различные регионы страны в соответствии с их специализацией:

- Калуга, Петербург (автомобилестроение, услуги)
- Екатеринбург (машиностроение, металлургия)
- Ростов, Краснодар (строительство, энергетика, логистика)
- Екатеринбург (здравоохранение)
- Нижний Новгород, Казань (химическая промышленность, электротехника)
- Завершит программу встреча и переговоры группы с администрацией в Петербурге.
- В поездку приглашаются владельцы и руководящий состав предприятий среднего бизнеса из вышеназванных и смежных с ними отраслей.
- Заявки на участие принимаются в ТПП Дюссельдорфа.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ДЮССЕЛЬДОРФА, Д-Р ГЕРХАРД ЭШЕНБАУМ, E-MAIL: ESCHENBAUM@DUESSELDORF.IHK.DE, WWW.DUESSELDORF.IHK.DE



»» DEN HELFERN HELFEN

Fast hundert Pädagogen aus den von der AHK – Russland betreuten Kinderheimen in Kolomna besuchten in diesem Jahr auf Einladung vom «Mercedes-Benz RUS» und der AHK am 5. April das Musikfestival «Frühling in Russland». Damit wollen wir den Mitarbeitern der Kinderheime für ihre unermüdliche Arbeit, die sie Tag für Tag leisten, danken.

«Frühling in Russland» heißt ein internationales Kammermusikfestival, das seit 2001 jährlich in Moskau stattfindet und von «Mercedes-Benz RUS» gefördert wird. Die Organisatoren, das Komitee für Kultur der Stadt Moskau und das Staatliche Tschaikowskij – Quartett, legen bei der Programmkonzeption großen Wert darauf, ein möglichst breites Publikum anzusprechen. Außerdem unterstützt «Frühling in Russland» ganz besonders junge Musiker: Junge besonders begabte Kinder zeigen ihr Können auf dem Konzert «Kinder für Kinder», das speziell für Kinder aus den Moskauer Kinderheimen gegeben wird.

»» В БЛАГОДАРНОСТЬ ПОМОЩНИКАМ

5 апреля почти сто педагогов из детских домов Коломны, подшефных ВТП, побывали на фестивале «Весна в России». Инициаторы проекта – ЗАО «Мерседес-Бенц РУС» и Российско-Германская ВТП. Этим приглашением мы хотели поблагодарить сотрудников детских учреждений за их неустанный труд и заботу о детях, которую они несут день за днем.

«Весна в России» – так называется Международный фестиваль камерной музыки, который ежегодно проходит в Москве с 2001 г. при поддержке ЗАО «Мерседес-Бенц РУС». Организаторы фестиваля – Комитет по культуре правительства Москвы и Государственный квартет им. Чайковского – стремятся привлечь к мероприятию самую широкую публику. Кроме того, «Весна в России» активно поддерживает молодые таланты: в рамках фестиваля проводится концерт «Дети – детям», на котором особо одаренные юные музыканты выступают перед воспитанниками московских детдомов.



»» RÖDL & PARTNER VERSTÄRKT ABTEILUNG FÜR IMMOBILIEN- UND BAURECHT IN RUSSLAND

Mit Sergei Vershinin als neuem Leiter der Immobilienrechtspraxis baut Rödl & Partner seine Abteilung für Immobilien- und Baurecht in Russland aus.

Vershinin verfügt über langjährige Beratungserfahrung in der Immobilienbranche und hat sich auf Immobilien-, Boden- und Baurecht spezialisiert. Vershinin war zuvor bei einer russischen Großkanzlei als Leiter der Abteilung für die

Betreuung ausländischer Investoren tätig und davor einige Jahre bei einer schweizerischen Kanzlei in Moskau, wo er größere Immobilienprojekte und -Transaktionen begleitete.

«Die Immobilienwirtschaft in Russland hat enorme Bedeutung für unser Beratungsgeschäft. Wir wollen uns schon jetzt für die Zeit nach der Immo-

bilienkrise positionieren und investieren in die Zukunft. Dass der russische Immobilienmarkt großes Potential hat, ist unbestritten», so Partner Thomas Brand, Leiter der Rechtsberatung von Rödl & Partner in Russland.

»» RÖDL & PARTNER ERWEITERT ABTEILUNG FÜR IMMOBILIEN- UND BAURECHT IN RUSSLAND

S mit der Ernennung von Sergei Vershinin zum neuen Leiter der Immobilienrechtspraxis baut Rödl & Partner die Abteilung für Immobilien- und Baurecht in Russland aus.

Vershinin verfügt über langjährige Beratungserfahrung in der Immobilienbranche und hat sich auf Immobilien-, Boden- und Baurecht spezialisiert. Vershinin war zuvor bei einer russischen Großkanzlei als Leiter der Abteilung für die Betreuung ausländischer Investoren tätig und davor einige Jahre bei einer schweizerischen Kanzlei in Moskau, wo er größere Immobilienprojekte und -Transaktionen begleitete.

«Die Immobilienwirtschaft in Russland hat enorme Bedeutung für unser Beratungsgeschäft. Wir wollen uns schon jetzt für die Zeit nach der Immobilienkrise positionieren und investieren in die Zukunft. Dass der russische Immobilienmarkt großes Potential hat, ist unbestritten», so Partner Thomas Brand, Leiter der Rechtsberatung von Rödl & Partner in Russland.

ASTEROS



Die Asteros Gruppe ist in Russland Marktführer im Bereich der Einrichtung von IT-Infrastruktursystemen

und Ingenieursystemen in Russland. In zehn Jahren konnte das Unternehmen die Anerkennung und das Vertrauen seiner Kunden als zuverlässiger Partner erobern, der für komplexe Projekte innovative Lösungen findet.

Asteros beschäftigt heute 800 hoch qualifizierte Spezialisten, hat ungefähr 400 Stammkunden und kann mehr als 1500 komplexe Projekte als Referenz vorweisen. Zur Struktur der Gruppe gehören die Unternehmen: B-A-C, KABEST, Awerta, Dialog-Kiew.

Die Hauptrichtungen unserer Tätigkeit sind: IT – Consulting, Einrichtung von IT-Infrastruktur und Ingenieursystemen, Sicherheitssysteme, Outsourcing und Service.

Asteros verfügt über Expertise in den Branchen: Transport, Telekommunikation, Finanzen, Industrie, Energetik, Öl- und Gassektor, staatliche Einrichtungen.

Die Gruppe realisiert Projekte im In- und Ausland. Verwendet werden neuste Technologien führenden IT- Hersteller wie APC, Avaya, Cisco, IBM, HDS, HP, Microsoft, Oracle, Sun Microsystems und andere.

КОНТАКТ: 109052 MOSKAU, UL. NOWOCHOCHLOWSKAJA, 23/1, TEL.: +7 (495) 787-24-50, FAX: +7 (495) 787-24-89, E-MAIL: INFO@ASTEROS.RU

WWW.ASTEROS.COM

АСТЕРОС

Группа «Астерос» – лидер в построении IT-инфраструктуры и инженерных систем в России. За 10 лет работы группа завоевала признание клиентов как надежный партнер, которому доверяют комплексные проекты по созданию инновационных решений.

Сегодня «Астерос» – это 800 высококвалифицированных специалистов, более 1.500 выполненных комплексных проектов, более 400 клиентов. В структуру группы входят компании: «Би-Эй-Си», «КАБЕСТ», «Аверта», «Диалог-Киев».

Направления деятельности группы: IT-консалтинг и бизнес-приложения, построение IT-инфраструктуры, инженерные системы, системы безопасности, аутсорсинг и сервис.

«Астерос» осуществляет экспертизу в следующих отраслях: транспорт, телекоммуникации, финансы, промышленность, энергетика, государственный и нефтегазовый сектор.

Группа реализует проекты на всей территории России и за ее пределами. Для реализации проектов «Астерос» использует новейшие технологии ведущих мировых IT-производителей: APC, Avaya, Cisco, IBM, HDS, HP, Microsoft, Oracle, Sun Microsystems и др.

КОНТАКТЫ: 109052, Г. МОСКВА, УЛ. НОВОХОХЛОВСКАЯ, Д.23, СТР. 1, TEL.: +7 (495) 787-24-50 • ФАКС: +7 (495) 787-24-89, E-MAIL: INFO@ASTEROS.RU

WWW.ASTEROS.RU

CLUBSANTE LTD



Seit 2000 bemüht sich unser Unternehmen für den russischen Kunden in der ganzen Welt Geräte zu finden, die helfen Schönheit und Gesundheit zu erhalten.

Zurzeit umfasst unser Sortiment Apparate für die Lymphdrainage, Fußreflexzonenmassage,

magnetische Matratzen und vieles andere von den besten Herstellern in Europa, Japan und Südkorea. Unsere Produkte werden von medizinischen Einrichtungen in ganz Russland eingekauft, für den Gebrauch in privaten Haushalten realisieren Einzelhandelskette wie z.B. Stockmann den Verkauf. Wir verfügen über eine weites Vertriebsnetz in ganz Russland, sind auf allen Medizin- und Gesundheitsmessen in Russland und im Ausland vertreten.

Seit 2006 sind wir mit einem Büro in Italien vertreten, wo wir fortführen unser Betätigungsfeld zu erweitern. Wir wollen immer mehr Menschen aus verschiedenen Ländern die Möglichkeit geben, sich und ihren Nächsten Gesundheit und Schönheit zu schenken.

КОНТАКТ: OLGA DOGEL, MOSKAU, 2. ROSCHTSCHINSKAJA UL. 4, TEL.: +7(495) 411-90-71, FAX: +7(495)649-34-32, E-MAIL: OLGA@CLUBSANTE.RU

WWW.JPSANTE.COM

CLUBSANTE LTD

Компания Clubsante была основана в Москве в 2000 г. С самого начала своей деятельности основным направлением работы был выбран поиск по всему миру и продажа российскому покупателю оборудования, помогающего сохранять красоту и здоровье.

Сейчас в наш ассортимент входят аппараты для лимфодренажа, массажеры для стоп, магнитные матрасы и много другое от лучших производителей Европы, Японии и Южной Кореи. Наше оборудование закупается для профессиональных целей ведущие медицинские учреждения по всей России, а аппараты домашней линейки реализуют крупные розничные сети, например, Stockmann.

Мы имеем обширную сеть дистрибьюторов по всей стране, принимаем участие во всех крупнейших выставочных и медицинских мероприятиях, как в России, так и за рубежом.

В 2006 г. компания открыла офис в Италии, где продолжает расширять границы своей деятельности, давая возможность людям разных стран дарить себе и своим близким красоту и здоровье.

КОНТАКТЫ: ОЛЬГА ДОГЕЛЬ, Г. МОСКВА, УЛ. 2-Я РОЩИНСКАЯ, ДОМ 4, TEL.: +7(495) 411-90-71, ФАКС+7(495)649-34-32, E-MAIL: OLGA@CLUBSANTE.RU

WWW.CLUBSANTE.RU

ELAN LANGUAGES



Elan Languages ist ein Unternehmen für Übersetzungen und (Sprach-) Trainings, das seine Wurzeln im mehrsprachigen Belgien hat. Elan ist als flexibler, effizienter und innovativer Sprachpartner für internationale Unternehmen bekannt.

Elan verfügt über ein weltweites Netz (muttersprachlicher) Übersetzer und ist das erste belgische Übersetzungsbüro mit dem EU-Qualitätszertifikat EN15038.

Unsere Sprachtrainings konzentrieren sich auf die Geschäftswelt. Wir sind stolz auf unseren kundenorientierten Ansatz und die Qualifikation unserer Sprachlehrer. Nach Analyse der Sprachanforderungen Ihres Unternehmens und der Durchführung schriftlicher und mündlicher Tests der Teilnehmer, erstellt Elan eine Programmempfehlung, die perfekt auf Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter abgestimmt ist. Die Trainings können in Ihren Büros, in unseren Räumlichkeiten oder über e-Learning stattfinden. Wir bieten spezielle Programme für Juristen, Finanzberufe u. a. und zertifizierte Sprachtests an.

Dank unserer professionellen Vorgehensweise sowie unseres hochmodernen Online-Berichtsystems erhielten wir ein Q*For-Zertifikat, eine Spitzenauszeichnung für Kundenzufriedenheit.

Unsere Kommunikationsseminare behandeln erfolgreich professionelle Techniken, wie wie Präsentationen, Berichte, erfolgreiche Geschäftstreffen, effektive E-Mails usw.

KONTAKT: MOSKAU, UL. NIZHYAYA 14/1 – TEL +7(495) 627 5734 – JOHAN@ELANLANGUAGES.RU

ELAN LANGUAGES

Elan Languages – компания, специализирующаяся в области переводов, обучения иностранным языкам и развития деловых навыков. Компания была основана в Бельгии. Среди клиентов Elan Languages многие европейские филиалы крупных международных компаний.

Elan Languages создал крупную сеть переводчиков по всему миру и стал первым из бельгийских бюро переводов, получивших сертификат качества EN15038 Евросоюза.

Наши языковые программы нацелены на корпоративных клиентов. Наши преподаватели – высоко квалифицированные педагоги с большим опытом работы. Мы подходим к каждому клиенту индивидуально. Мы проводим анализ использования иностранного языка в компании, затем все кандидаты на обучение проходят устный и письменный тесты. На основании данной информации мы создаем рекомендуемую программу. Тренинги могут проходить в вашем офисе, у нас в Elan или через Интернет. Мы создаем специальные обучающие программы для юристов, финансистов и других профессионалов, а также у нас можно пройти сертифицированные языковые тесты.

Такой профессиональный подход и разработанная нами система онлайн отчетности перед клиентом помогли нам получить европейский сертификат Q*for, подтверждающий высокий уровень предоставляемых услуг.

Мы также проводим успешно коммуникационные семинары на самые насущные темы в бизнесе: презентации, отчеты, проведение совещаний, ведение электронной переписки и т.п.

КОНТАКТЫ: МОСКВА, УЛ. НИЖНЯЯ 14/1 – TEL +7(495) 627 5734 – JOHAN@ELANLANGUAGES.RU

WWW.ELANLANGUAGES.RU

DAUPHIN HUMANDESIGN



HumanDesign® Group

Die Dauphin HumanDesign® Group (DHDG) und ihre Marken Bosse, Dauphin, Trend!Office und Züco bietet erfolgreich Komplettlösungen für den gesamten Bürobereich.

Mit insgesamt 22 Vertriebs- und Produktionsgesellschaften sowie Vertretungen in 60 Ländern ist der Dauphin-Konzern einer der führenden Büromöbelhersteller Europas. 823 Mitarbeiter erwirtschafteten weltweit im Jahr 2008 einen Umsatz von 153 Mio. Euro. In eigenen Produktionsstätten werden derzeit global im Durchschnitt 2.500 Stühle pro Tag gefertigt.

Die DHDG bietet als versierter Komplettanbieter vielfältige Lösungen aus dem Bereich Sitz- und Objektmöbel sowie aus dem Bereich Industriestühle. Insbesondere die Stamm-Marke Dauphin gilt seit Jahrzehnten unangefochten als breit aufgestellter Trendsetter in Ergonomie und Design.

In Russland ist die DHDG seit mehr als 10 Jahren über renommierte Fachhandelspartner vertreten und hat bereits eine Reihe von führenden russischen, deutschen und internationalen Unternehmen mit Büromöbeln ausgerüstet.

KONTAKT: DAUPHIN HUMANDESIGN® GROUP, DIVISION EAST, ESPANSTR. 36, D-91238 OFFENHAUSEN, ANSPRECHPARTNER: JENS KAPPELMANN, TEL. +49/30/435576305 FAX ~435576627, E-MAIL JENS.KAPPELMANN@DAUPHIN.DE

DAUPHIN HUMANDESIGN

Фирма Dauphin HumanDesign® Group (Дафэн), в состав которой входят бренды Bosse, Dauphin, Trend!Office и Zuesco, предлагает комплексные решения для офисного пространства.

В состав концерна Дафэн входят 22 компании, среди которых как производители, так и продавцы, а также представительства в 60 странах мира. Тем самым, Дафэн является одним из крупнейших производителей офисной мебели в Европе. Дафэн насчитывает по всему миру 823 сотрудника и производит в среднем 2500 кресел в день. Оборот в 2008 г. достиг 153 млн евро.

Выступая в качестве эксперта и производителя комплексных решений, Дафэн предлагает широкий выбор кресел, мебели для зон ожидания и холлов, а также стульев для производственных помещений. На протяжении многих лет марка Дафэн является неоспоримым лидером в области эргономики и дизайна.

Дафэн уже больше десяти лет работает в России, сотрудничая с известными на российском рынке специализированными дилерами и оснастил офисной мебелью ведущие российские, немецкие и международные корпорации.

КОНТАКТЫ: DAUPHIN HUMANDESIGN® GROUP, DIVISION EAST, ЕСПАНСТРЮ 36, D-91238 ОФЕНХАУЗЕН, КОНТАКНОЕ ЛИЦО: ЙЕНС КАППЕЛЬМАНН, ТЕЛ. +49/30/435576305 ФАКС: ~435576627, E-MAIL JENS.KAPPELMANN@DAUPHIN.DE

WWW.DAUPHIN-GROUP.COM

GAZPROM EXPORT



Gazprom Export, die Außenhandelstochter von OAO Gazprom, ist der weltgrößte Erdgasexporteur. Unser Kerngeschäft ist der weltweite Handel mit wertvollem Erdgas

und unser wichtigstes Ziel – die kontinuierliche Versorgung unserer europäischen Kunden mit diesem umweltfreundlichsten aller fossilen Energieträger. Unser Unternehmen agiert hauptsächlich auf der Grundlage von langfristigen Lieferverträgen. Mit Deutschland, unserem größten Abnehmer in der Europäischen Union, reichen diese bis in das Jahr 2035.

Durch neue Versorgungsrouten wie die Ostsee-Pipeline «Nord Stream» (ab 2011) und die Schwarzmeer-Pipeline «South Stream» (ab 2015), sowie die Entwicklung des riesigen Schtokman-Gasfeldes in der Barentssee, sollen die Erdgaslieferungen nach Europa in Zukunft noch zuverlässiger und flexibler werden.

Unser Unternehmen beteiligt sich aktiv am weltweiten Markt für Flüssiggas (LNG). Innerhalb dieses Geschäftsfeldes treiben wir das Flüssiggas-Projekt Sachalin 2 voran.

Projekte dieser Größenordnung erfordern umfangreiche Investitionen, auch aus dem Ausland. Gazprom Export hat gesunde Finanzen und genießt ein hohes Ansehen. Das garantiert uns die Finanzierung wichtiger Großprojekte, und sichert die Vorbereitung und Bedienung von Kreditvereinbarungen zwischen der Gazprom Gruppe und führenden internationalen Banken finanziell ab.

KONTAKT: 127006 MOSKAU, RF, STRASTNOJ BOULEVARD 9, TELEFON: 007 499 503 6161, TELEFAX: 007 499 503 6333, E-MAIL: INFO@GAZPROMEXPORT.RU; POST@GAZPROMEXPORT.RU

ГАЗПРОМ ЭКСПОРТ

Компании «Газпром экспорт» – внешнеторговой «дочке» ОАО «Газпром» – в 2008 г. исполнилось 35 лет. Суть нашей работы – внешняя торговля ценнейшим энергоносителем, главная цель – бесперебойное снабжение зарубежных клиентов самым экологически чистым углеводородным топливом. Сегодня ООО «Газпром экспорт» является крупнейшим в мире экспортером природного газа.

Деятельность компании основывается на долгосрочных контрактах. Например, с Германией, нашим крупнейшим партнером, они рассчитаны до 2035 г.

Еще большую надежность и гибкость поставок газа в Европу обеспечивают новые маршруты его доставки – «Северный поток» (с 2011 г.) и «Южный поток» (с 2015 г.), а также предстоящая разработка гигантского Штокмановского месторождения в Баренцевом море.

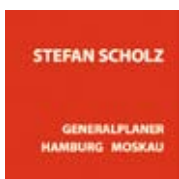
Наша компания активно выходит и на мировой рынок сжиженного природного газа. Это новый для нас бизнес, но мы намерены занять в нем достойное место, в частности, развивая проект «Сахалин-2».

Столь масштабные проекты требуют крупных инвестиций, в том числе иностранных. Финансовые показатели и высокая репутация ООО «Газпром экспорт» позволяют компании выступать гарантом финансирования работ на важнейших объектах, в подготовке и обслуживании кредитных соглашений Группы Газпром с ведущими банками мира.

КОНТАКТЫ: 127006, МОСКВА, СТРАСТНОЙ БУЛЬВАР, Д.9, ТЕЛ.: +7 (499) 503-61-61, ФАКС: +7 (499) 503-63-33, E-MAIL: INFO@GAZPROMEXPORT.RU; POST@GAZPROMEXPORT.RU

WWW.GAZPROMEXPORT.RU

STEFAN SCHOLZ GENERALPLANUNG GMBH



Das Büro «Stefan Scholz Generalplanung GmbH» mit Sitz in Hamburg ist ein Spezialist für Projekte in Russland. Wir sind seit 2003 auf dem russischen Markt tätig und können gemeinsam mit unseren deutschen und russischen Partnern auf langjährige Erfahrungen mit Projektentwicklungen und der Generalplanung zurückgreifen. Ob städtebauliche Masterpläne, Architektur, Interior, Landschaftsarchitektur und umfassende baubegleitende Dienstleistungen – wir unterstützen Sie für Ihren erfolgreichen Einstieg in den russischen Markt. Wir übernehmen die Generalplanung von Bauprojekten, stehen als Fachplaner zur Seite und bieten mit Hilfe unserer Partnerbüros vor Ort die kompetente Lösung jeglicher Planungsfragen. Wir führen unsere Planungen unter Einhaltung von russischen Normen aus und bringen gleichzeitig deutsche Qualität in der Kombination mit modernsten Ideen mit.

Wir bieten Ihnen neben der kreativen, zielorientierten und effizienten Projektumsetzung vor allem unsere guten Kontakte und fundierten Kenntnisse auf dem russischen Markt.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung für russische Projektentwicklungen.

KONTAKT: STEFAN SCHOLZ GENERALPLANUNG GMBH, BOGENSTRASSE 54B, 20144 HAMBURG, DEUTSCHLAND, TEL.: +49 (0)40 692 198 61/62, MOB.: +49 (0)160 403 44 04, E-MAIL: INFO@STEFANSCHOLZ.BIZ

STEFAN SCHOLZ GENERALPLANUNG GMBH

Бюро «Stefan Scholz Generalplanung GmbH» со штаб-квартирой в Гамбурге специализируется на проектах в России. Мы работаем на российском рынке с 2003 г. и опираемся совместно с нашими немецкими и российскими партнерами на многолетний опыт работы над различными проектами, включая генеральное проектирование.

Мы окажем Вам поддержку при выходе на российский рынок по различным направлениям: разработка градостроительных мастерпланов, архитектурное проектирование, дизайн интерьеров, ландшафтная архитектура и другие различные услуги по сопровождению строительства. Мы возьмем на себя функции как генерального, так и специализированного проектировщика, а также с помощью наших российских партнеров предложим Вам компетентные решения всевозможных вопросов связанных с проектированием. Мы осуществляем нашу работу с полным соблюдением российских норм в сочетании с немецким качеством и новейшими идеями.

Мы предлагаем Вам помимо творческого, целеустремленного и эффективного выполнения проектных работ, прежде всего, наши налаженные контакты и основательное знание российского рынка.

Воспользуйтесь нашим многолетним опытом работы над российскими проектами.

КОНТАКТЫ: STEFAN SCHOLZ GENERALPLANUNG GMBH, БОГЕНШТРАССЕ 54Б, 20144 ГАМБУРГ, ГЕРМАНИЯ, ТЕЛ.: +49 (0)40 692 198 61/62, МОБ.: +49 (0)160 403 44 04, E-MAIL: INFO@STEFANSCHOLZ.BIZ

WWW.STEFANSCHOLZ.BIZ

BAUSPARKASSE SCHWÄBISCH HALL AG



Die Bausparkasse Schwäbisch Hall AG ist mit 6,6 Millionen Kunden die größte Bausparkasse in Deutschland. Das Unternehmen hat einen Marktanteil von 30 Prozent.

Die rund 7.000 Mitarbeiter von Schwäbisch Hall arbeiten eng mit den Genossenschaftsbanken in Deutschland zusammen. Gemeinsam mit den 1.200 genossenschaftlichen Banken vor Ort bietet Schwäbisch Hall den Kunden maßgeschneiderte Konzepte zur privaten Zukunftsvorsorge, Vermögensbildung und Baufinanzierung. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Kundenbetreuung in Schwäbisch Hall sowie rund 3.800 Expertinnen und Experten im mobilen Verbundvertrieb sorgen für eine qualifizierte Beratung und optimalen Kundenservice.

Im Ausland ist Schwäbisch Hall mit Beteiligungen an Bausparkassen in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Rumänien und China aktiv. Diese fünf Bausparkassen haben zusammen rund vier Millionen Verträge über 37,5 Milliarden Euro Bausparsumme im Bestand und sind in allen Ländern Marktführer. Neben Bausparverträgen vermitteln die ausländischen Beteiligungsgesellschaften zunehmend auch Baufinanzierungen und Altersvorsorgeprodukte.

KONTAKT: MICHAEL DORNER, 74523 SCHWÄBISCH HALL, CRAILHEIMER STRASSE 52, TEL.: 52 (07 91) 46 28 25, E-MAIL: MICHAEL.DORNER@SCHWAEBISCH-HALL.DE

СТРОИТЕЛЬНАЯ СБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ КАСКА SCHWÄBISCH HALL AG

Строительная сберегательная касса Schwäbisch Hall AG обслуживает 6,6 млн клиентов и является самой крупной сберегательной кассой в Германии в области финансирования жилищной собственности с долей рынка 30%.

В Schwäbisch Hall работают почти 7.000 сотрудников, которые взаимодействуют с кредитными товариществами по всей Германии. Совместно с 1.200 кооперативными банками Schwäbisch Hall предлагает своим клиентам индивидуальные концепции финансирования частного строительства, управлению имуществом и строительному финансированию. Специалисты по работе с клиентами Schwäbisch Hall, а также почти 3.800 экспертов, привлекаемых из партнерских организаций, обеспечивают квалифицированное консультирование и оптимальный сервис.

Помимо Германии Schwäbisch Hall активно взаимодействует со строительными сберегательными кассами в Чехии, Словакии, Венгрии, Румынии и Китае. Эти пять организаций совместно ведут почти четыре млн договоров на общую сумму более 37,5 млрд евро и являются ведущими на рынке сберегательными кассами в своих странах. Помимо договоров накопления денежных средств для строительства или покупки собственного жилья иностранные акционерные компании занимаются строительным финансированием и пенсионным страхованием.

КОНТАКТЫ: MICHAEL DORNER (Г-Н МИХАЭЛЬ ДОРНЕР), АДРЕС: 74523 SCHWÄBISCH HALL, CRAILHEIMER STRASSE 52, TEL.: 52 (07 91) 46 28 25, E-MAIL: MICHAEL.DORNER@SCHWAEBISCH-HALL.DE

WWW.SCHWAEBISCH-HALL.DE

SÜDWESTFÄLISCHE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZU HAGEN



Südwestfälische
Industrie- und Handelskammer
zu Hagen

Die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen bietet mit 160 Mitarbeitern ihren

etwa 45.000 Mitgliedsunternehmen eine breite Palette an Dienstleistungen in allen wirtschaftlichen Belangen. Im Rahmen der Unterstützung im internationalen Geschäft werden Außenhandelsseminare und Zollworkshops, Wirtschaftskonferenzen zu ausländischen Märkten sowie Unternehmerreisen in Kooperation mit den Deutschen Auslandshandelskammern angeboten. Für Mitglieder werden Zolldokumente, Ursprungszeugnisse und Carnets beglaubigt.

Südwestfalen als höchstindustrialisierte Region Deutschlands liegt verkehrstechnisch ideal zwischen Köln, Dortmund und Frankfurt, allerdings mit wesentlich geringeren Miet- und Grundstückskosten. Mehr als 50 Prozent der Beschäftigten arbeiten in Industriebetrieben. Schwerpunktbranchen sind die Automobilzulieferindustrie, Draht und Federn, Kaltwalzstahl und Metallverarbeitung, Elektro- und Kunststofftechnik sowie Gebäudetechnik wie Leuchten, Schalter, Armaturen, Sicherheits- und Türsystemtechnik.

KONTAKT: SÜDWESTFÄLISCHE IHK ZU HAGEN, FRANK HERRMANN, BAHNHOFSTRASSE 18, D – 58095 HAGEN, TEL.: +49 2331 390 220

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РЕГИОНА ЮЖНАЯ ВЕСТФАЛИЯ, Г. ХАГЕН

Торгово-промышленная палата региона Южная Вестфалия в Хагене, насчитывающая 160 сотрудников, предлагает своим 45000 членам широкую палитру услуг по любому вопросу в сфере экономики. В рамках мероприятий по поддержке международной деятельности палата проводит для фирм-членов семинары по внешней торговле, воркшопы по таможенным вопросам, конференции по экономике зарубежных рынков, а также организует поездки для предпринимателей в сотрудничестве с Российско-Германской внешнеторговой палатой. Для членов палата оформляет таможенные документы, свидетельства о происхождении и документы на автомобиль для транзитного пересечения государственной границы.

Южная Вестфалия – высоко развитый в промышленном отношении регион Германии, имеет идеальное расположение между Кёльном, Дортмундом и Франкфуртом, где стоимость аренды значительно ниже. Более 50 % работающего населения заняты на промышленных предприятиях. Ключевые отрасли – это автомобильная промышленность, производство стали холодной прокатки, переработка металла, электротехника, техника для производства синтетических материалов, а также техника для зданий – светильников, переключателей, арматуры, техники для обеспечения безопасности и дверной сигнализации.

КОНТАКТЫ: ТПП Г. ХАГЕН / РЕГИОН ЮЖНАЯ ВЕСТФАЛИЯ, ФРАНК ХЕРМАНН,

WWW.SIHK.DE

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER FÜR MÜNCHEN UND OBERBAYERN



Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Mit über 320.000 Mitgliedern ist die Industrie- und Handelskammer für München und

Oberbayern die größte IHK in Deutschland und die zweitgrößte regionale Wirtschaftsorganisation in Europa. Die sechs Geschäftsfelder der IHK sind Standortpolitik, Starthilfe und Unternehmensförderung, Aus- und Weiterbildung, Innovation und Umwelt, Recht und Fair Play sowie International. Die IHK München ist für Unternehmen in Oberbayern die erste Adresse in der Region zu allen Fragen des Russland-Geschäfts. Sie informiert, berät und betreut ihre Mitgliedsfirmen bei ihren Russland-Aktivitäten und hilft gleichzeitig russischen Unternehmen bei der Geschäftspartnersuche oder der Unternehmensgründung in München und Oberbayern. Die IHK-Exportspezialisten führen pro Jahr mehr als 15.000 außenwirtschaftliche Beratungen durch. Mit rund 150 Außenwirtschaftsveranstaltungen ist die IHK für München und Oberbayern die deutschlandweit führende Plattform für internationale Informationen und Geschäftskontakte.

KONTAKT: IHK MÜNCHEN, MAX-JOSEPH-STR. 2, 80333 MÜNCHEN, TEL.: 089 5116-367, FAX: 089 5116-465, E-MAIL: STRAUBR@MUENCHEN.IHK.DE

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА МЮНХЕНА И ВЕРХНЕЙ БАВАРИИ

Торгово-промышленная палата Мюнхена и Верхней Баварии является самой крупной торгово-промышленной палатой в Германии и второй по величине региональной экономической организацией в Европе, в состав которой входят более 320 тыс. организаций-членов. В деятельности палаты можно выделить шесть направлений – это поддержка в вопросах размещения производства, содействие развитию бизнеса, начиная с момента выхода на рынок и до становления деятельности, обучение и повышение квалификации, инновации и окружающая среда, правовое консультирование и правила «честной конкуренции», а также вопросы международного характера.

ТПП Мюнхена – это главная организация для предприятий Верхней Баварии, заинтересованных в сотрудничестве с российскими компаниями или развитии своего бизнеса в России. Палата оказывает широкий спектр услуг и профессиональную информационную поддержку компаниям – членам палаты в их деятельности на российском рынке, и одновременно помогает российским компаниям в поиске деловых партнеров или открытии бизнеса в Мюнхене и Верхней Баварии. Специалисты палаты ежегодно проводят более 15 тыс. консультаций по вопросам внешнеэкономической деятельности. ТПП Мюнхена и Верхней Баварии проводит около 150 мероприятий внешнеэкономической направленности, являясь тем самым ведущей организацией в Германии, осуществляющей информационную поддержку в решении внешнеэкономических вопросов и установлении деловых контактов.

КОНТАКТЫ: IHK MÜNCHEN, АДРЕС: MAX-JOSEPH-STR. 2, 80333 MÜNCHEN, TEL.: 089 5116-367, ФАКС: 089 5116-465, E-MAIL: STRAUBR@MUENCHEN.IHK.DE

WWW.MUENCHEN.IHK.DE

ЗАО «MAWI GROUP»



Die ZAO «MaWi Group» existiert seit mehr als 10 Jahren. Heute hat sie vier Tätigkeitsbereiche: Verlag, Tourismus, Consulting und Immobilien.

Die Hauptrichtung der ZAO «MaWi Group»

war von Anfang an die Verlagstätigkeit. Außer Periodika, Lehrbüchern und methodischer Literatur für den Deutschunterricht gibt sie die Moskauer Deutsche Zeitung (MDZ) heraus. Alle zwei Wochen bietet die Zeitung ihren Lesern unabhängige Informationen über Russland in deutscher und russischer Sprache aus den Bereichen Politik, Wirtschaft, Kultur und Gesellschaft. Die zweisprachigen Themenhefte zu Städtepartnerschaften, Logistik, Finanzen, Energie, Wissenschaft und Bildung leisten eine wichtige Orientierungshilfe in der jeweiligen Branche. Die ZAO «MaWi Group» organisiert landeskundliche Sprachreisen nach Deutschland.

Darüber hinaus bietet die ZAO «MaWi Group» Interessenvertretung deutscher und russischer Firmen in Deutschland und Russland, Erstellung von Marktstudien, Vermittlung von Geschäftspartnern, Fachberatung bei Medienprojekten sowie Produktion von Printerzeugnissen im Auftrag von Firmen an.

Eine relativ neue Ausrichtung der Gruppe sind Immobilien. Die ZAO «MaWi Group» berät private und juristische Personen in Fragen von Investitionen in Immobilien in Deutschland, Bulgarien und der Türkei.

KONTAKT: OLGA MARTENS, UL. MALAJA PIROGOWSKAJA 5, БÜRO 54, 119435 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 937 65 44, FAX: +7 (495) 766 48 76, E-MAIL: INFO@MAWI-GROUP.RU, WOLFRAM LÖBNITZ, TEL: +49 (33638) 89 56 70, FAX: +49 (33638) 89 56 79, E-MAIL: WLOEBNITZ@PRO-TEMPRE.DE

ЗАО «МАВИ ГРУП»

ЗАО «МаВи Груп» существует на рынке более 10 лет. На сегодняшний день группа имеет четыре направления работы: издательство, туризм, консалтинг и недвижимость.

Основным направлением ЗАО «МаВи Груп» изначально являлась издательская деятельность. Помимо периодики и учебно-методической литературы, группа является издателем «Московской немецкой газеты» (МНГ). Каждые две недели газета предлагает читателю объективную информацию о России в области политики, экономики, культуры и общественной жизни на немецком и русском языках. Двухязычные тематические приложения о партнерстве городов, логистике, финансах, энергетике, науке и образовании служат ориентиром в отдельно взятой отрасли.

ЗАО «МаВи Груп» организует страноведческие поездки и поездки с целью изучения немецкого языка в Германию.

Кроме того, ЗАО «МаВи Груп» осуществляет представление интересов компаний в России и Германии, поддержку германских и российских фирм при поиске партнеров, проведение маркетинговых исследований и полный спектр услуг по изданию корпоративных и информационных материалов.

Относительно новое направление работы группы – недвижимость. ЗАО «МаВи Груп» консультирует юридические и частные лица в вопросах инвестиций в недвижимость Германии, Болгарии и Турции.

КОНТАКТЫ: ОЛЬГА МАРТЕНС, УЛ. МАЛАЯ ПИРОГОВСКАЯ 5, ОФИС 54, 119435 МОСКВА, TEL.: +7 (495) 937 65 44, ФАКС: +7 (495) 766 48 76, E-MAIL: INFO@MAWI-GROUP.RU

WWW.MDZ-MOSKAU.EU

SANNA LITIER



Die Unternehmensgruppe »Sanna Litier« wurde 1991 gegründet und kann nun auf 18 Jahr Erfahrung im Bereich Transport-, Zoll- und Lagerlogistik zurückblicken. Wir sind in Russland das älteste Logistikunternehmen unter unseren Kollegen.

Heute ist unser Unternehmen ein Logistikdienstleister, der ein breites Aufgabenspektrum anbietet und in allen Bereichen tätig ist. Wir bieten Transportdienstleistungen (LKW- und Schienenverkehr, multi- und intermodale Gütertransport) und Lagerservice, Zollbrokerdienstleistungen, Zollabfertigung und Consulting, Frachtversicherungen, Zertifizierung und juristische Unterstützung in Zollfragen. Dies alles bieten wir einzeln oder auch in Dienstleistungspaketen an.

Unser Unternehmen ist praktisch in allen Regionen Russlands vertreten oder verfügt über zuverlässige Partner. Das Unternehmen wurde mehrfach mit Diplomen des Transportministeriums der Russischen Föderation geehrt und wurde als »Bester Logistik-Operator Russlands« ausgezeichnet.

KONTAKT: : RUSSLAND, MOSKAU, B. DROWJANOJ PEREULOK 11/8. TEL./FAX: +7 (495) 662-44-34. INFO@SANNA-LITIER.RU

ГК «САННА-ЛИТЕР»

ГК «САННА-ЛИТЕР» основана в 1991 г. и имеет 18-летний опыт работы в сфере транспортной, таможенной и складской логистики. Среди наших российских коллег мы являемся старейшей логистической компанией в России.

Сегодня наша компания является оператором полного цикла. Услуги по транспортной (автомобильные, железнодорожные, мульти- и интермодальные грузоперевозки) и складской логистике, услуги таможенного брокера, таможенное обслуживание и консалтинг, страхование грузов, сертификация и юридическая поддержка клиентов в таможенных вопросах предоставляются нами, как в комплексе, так и отдельно.

Компания имеет представительства и надежных партнеров практически во всех регионах России. Неоднократно награждалась дипломами Министерства транспорта РФ и дипломами рейтинга «Лучший логистический оператор России».

КОНТАКТЫ: 109004, РОССИЯ, МОСКВА, Б. ДРОВАНОЙ ПЕР., Д 11/8. ТЕЛ/ФАКС +7 (495) 662-44-34. INFO@SANNA-LITIER.RU

WWW.SANNA-LITIER.RU

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (APRIL, MAI)

alta Lingua OOO	www.altalingua.ru	Übersetzungen, Dolmetschen
Ammann Russland OOO	www.ammann-group.com	Vertrieb von Asphaltmischanlagen und Service für Betonmischanlagen, Maschinen und Geräten zur Verdichtung
Hasenkamp Logistics OOO	www.hasenkamp.com	Kunst-und Möbelspedition
IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid	www.wuppertal.ihk24.de	IHK
Industrie- und Handelskammer Karlsruhe	www.karlsruhe.ihk.de	IHK
Klischegraf OOO		Druckerei, Ausfertigung von Klischees und Druckvorlagen
KVL Consult OOO <i>Florian Trieb</i>	www.kvlgroup.com	Beratung im Bau und Immobilienwesen mit Schwerpunkt Projektmanagement und Controlling
LLC Focke Service St.-Pb.	info@focke.ru	Maschinenbau, Service für Focke&Co. Verpackungsmaschinen in der Zigaretten- und Lebensmittelindustrie
Malik Management Zentrum St. Gallen <i>Vasso Sourlas</i>	www.malik-mzsg.ch	Unternehmensberatung
RT Reprotechnik.de GmbH Filiale St.Petersburg <i>Dirk Setzer</i>	www.reprotechnik.de	reprografische Dienstleistungen, Vervielfältigung, Archivierung, Werbedruck, 3D-Druck
Swissotel Krasnye Holmy <i>Julia Lupanova</i>	www.moscow.swissotel.com	Hotel
Tchibo C.I.S. LLC <i>Tatyana Sterkhova</i>	www.tchibo.ru	Verkauf von Cafemarken Tchibo und Davidoff
Techem OOO <i>Natalia Evgenjevna Zorina</i>	www.techem.org.ru	Planungs-, Bau, Servicedienstleistungen zur ganzheitl. Bereitstellung, Optimierung des Verbrauchs von Energieressourcen
TM Defence Legal Services OOO <i>Oleg Shukov</i>	www.tm-defence.com	Rechtsberatung



БОЛЕЕ 130 ЛЕТ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Наш опыт - Ваш успех

По вашему поручению наши специалисты помогут вам выбрать оптимальный маршрут следования вашего груза, дадут необходимую информацию в зависимости от условий вашей перевозки, предоставят качественное логистическое обслуживание:

- Перевозки сборных грузов из Европы, Америки, Азии, Австралии всеми видами транспорта в Москву и различные регионы России
- Перевозки импортных и экспортных комплектных грузов
- Лицензия общероссийского таможенного брокера, консультации в области таможенного законодательства, услуги декларирования, содействие в получении классификационных решений, ввоз оборудования в качестве вклада в уставной капитал, таможенное оформление на таможенных терминалах, портах РФ, а также в аэропортах Москвы и Санкт-Петербурга
- Авиа, морские и железнодорожные перевозки
- Перевозки негабаритных грузов
- Логистика спортивных и зрелищных мероприятий в России и за рубежом
- Перевозки выставочных грузов, включая полный комплекс услуг на выставках
- Таможенное оформление, терминальные услуги и полный комплекс услуг по обработке грузов на складе
- Транспортное страхование
- Действуют филиалы в Москве, Санкт-Петербурге и Челябинске
- Организация деловых поездок и индивидуальных путешествий

Шенкер Россия Корпоративный офис

Шарикоподшипниковская, 4
этаж 17
115088, Москва, Россия

Тел.: 007 (495) 933-53-53
007 (495) 785-73-73
Факс: 007 (495) 785-73-85
007 (495) 926-57-37
E-mail: schenker@schenker.ru

Шенкер Россия Шереметьево

Московская область
Химкинский район
Аэропорт "Шереметьево-2", 141 400
Деловой центр ВЛГ, офис 403

Тел.: 007 (495) 981-87-17
Факс: 007 (495) 981-87-18
E-mail: svo@schenker.ru

Шенкер Россия Терминальная служба

Симферопольское шоссе, 3
офис 501, 503, 505, 507
142790, Ленинский район,
Московская область, Россия

Тел.: 007 (495) 388-36-66
007 (495) 388-79-60
Факс: 007 (495) 388-48-43
E-mail: terminal@schenker.ru

Шенкер Россия Домодедово

Аэропорт "Домодедово"
Грузовой терминал
142015, Московская область,
Домодедовский район,
стр.9, 2 этаж, офис 2.02

Тел.: 007 (495) 580-74-40
Факс: 007 (495) 580-74-41
E-mail: dme@schenker.ru

Шенкер Россия Санкт-Петербург

Бумажная, 4
190020, Санкт-Петербург, Россия

Тел.: 007 (812) 747-30-28
007 (812) 747-30-46
007 (812) 747-30-49
007 (812) 747-30-65
Факс: 007 (812) 747-30-64
E-mail: schenker.spb@schenker.ru

Шенкер Россия Санкт-Петербург Пулков

Пулковское шоссе, 37/4
офис 3037
196210, Санкт-Петербург, Россия

Тел./факс: 007 (812) 448-46-49
E-mail: schenker.spb@schenker.ru

Шенкер Россия Санкт-Петербург Терминальная служба

Руставели, 13
офис 18
195273, Санкт-Петербург, Россия

Тел.: 007 (812) 313-31-66
Факс: 007 (812) 313-31-47
E-mail: terminal.spb@schenker.ru

Шенкер Россия Челябинск

Танкистов, 177А
454085, Челябинск, Россия

Тел.: 007 (351) 243-51-98
E-mail: whchelyabinsk@schenker.ru



Rödl & Partner

Говорите ли Вы
по-русски?*

Sprechen Sie Russisch?

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

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

In **Russland** an unseren Standorten Moskau und St. Petersburg sowie Nürnberg, unserem Stammsitz – und 80 weiteren Niederlassungen weltweit.

Ihre Ansprechpartner für Russland:

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

Thomas Brand, RA, Partner – thomas.brand@roedl.com

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

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

> 83 Standorte > 37 Länder > ein Unternehmen