

A large, detailed 3D rendering of several interlocking metallic gears in various sizes, creating a sense of mechanical complexity and industry.

MÜLLVERWERTUNG WIRD
ZUM GROSSEN GESCHÄFT
ПЕРЕРАБОТКА МУСОРА СТАНЕТ
БОЛЬШИМ ДЕЛОМ
NEUE VERRECHNUNGSPREISREGELUNGEN
НОВЫЕ ПРАВИЛА ТРАНСФЕРТНОГО
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ
DEUTSCH IST „COOL“!
НЕМЕЦКИЙ – ЭТО „КРУТО“!

FOKUS:

INFRASTRUKTUR

ТЕМА НОМЕРА:

ИНФРАСТРУКТУРА



Buchhaltung und Steuern

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

Fachkräfte - Recruiting

Buchhaltung • Finanzen • Steuern • IT

IT - Services

Automatisierung des Rechnungswesens
System Administration • Help Desk

Bürovermietung

Firmensitz • Domizilierung • Geschäftsadresse
Büroräume mit Rezeption und Einrichtung

Einfache Strukturen
Einfach Erfolg

Interim Management

Generaldirektor Funktion • Operatives Interim Management

Personal und Migration

Personal-Outstaffing • Arbeitserlaubnisse • Visabeschaffung

www.russia-consulting.eu

Moskau

Tel.: +7 (495) 956 55 57
info@russia-consulting.eu
Ulf Schneider
Mike Allen, Lars Flottrong

St. Petersburg

Tel.: +7 (812) 458 58 00
spb@russia-consulting.eu
Andreas Bitzi

Minsk

Tel.: +375 (17) 290 25 57
info@belarus-consulting.eu
Polina Meleshko

Kiew

Tel.: +380 (44) 490 55 28
info@ukraine-consulting.eu
Sven Henniger

Almaty

Tel.: +7 (727) 333 44 48
info@kazakhstan-consulting.eu
Kirill Afanasyev



LIEBE LESER,

in dieser Ausgabe widmen wir uns schwerpunktmäßig dem Thema Infrastruktur in seiner gesamten Breite. Dass die Verkehrsinfrastruktur Russlands schnellstmöglich ausgebaut werden muss, ist offensichtlich. In gleichem Maße gilt dies aber auch für die Verteilung von Strom und Gas, den Zugang zu Wasser und die Abwasserentsorgung, die IT-Infrastruktur, die Kommunikationsnetze und die Schaffung von Industrieparks. Und, über das eigentliche Thema hinausweisend, auch für Forschung und Entwicklung, Aus- und Weiterbildung, die Bildung von Exzellenzclustern.

Ob die postulierte Modernisierung gelingen wird, hängt deshalb auch ganz maßgeblich davon ab, welche Voraussetzungen für in- und ausländische Investoren in welchem zeitlichen Rahmen geschaffen werden können. Bisher sind die allerwenigsten ausgewiesenen Greenfield-Objekte für Investoren infrastrukturell erschlossen. Die Bereitstellung von Gas, Wasser, Strom, IT- und Telekommunikationsinfrastruktur muss oftmals in langwierigen Verhandlungen nach der Standortentscheidung gesichert werden. Damit steigen nicht nur die Kosten des Investors, es verzögert sich auch der dringend erforderliche Know-how-Transfer nach Russland.

Viele Regionen haben diese Herausforderung erkannt und entsprechende Strukturen für Investoren geschaffen – erwähnt seien Kaluga, Uljanowsk und Tatarstan. Eine gute und verlässliche Infrastruktur ist die Grundbedingung für eine Ausweitung von Direktinvestitionen in Russland, insbesondere für den Mittelstand! Das gilt selbstredend für russische wie für ausländische Unternehmen, aber in besonderem Maß für die deutschen Firmen, die trotz Finanzkrise und Rezession ihre Aktivitäten in Russland wiederum verstärkt haben.

Ihr
Michael Harms
Vorstandsvorsitzender
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

В этом номере журнала мы рассмотрим во всей полноте тему инфраструктуры. Тот факт, что российскую транспортную сеть необходимо расширять как можно скорее, очевиден. В равной степени это касается и распространения электросетей, газа, обеспечения доступа к воде, отведения сточных вод, а также создания IT-инфраструктуры, коммуникационных сетей и промышленных парков. Выходя за рамки нашей темы, нужно также добавить к этому списку поддержку исследований и разработок, обучения и повышения квалификации, центры высокого профессионального потенциала (Clusters of Excellence).

Будет ли успешной заявленная модернизация, в большей степени зависит от того, какие условия работы инвесторов – как отечественных, так иностранных, – будут созданы, и в какие сроки. До настоящего момента лишь малая доля выделенных для инвесторов «зеленых» объектов находится в зоне действия инфраструктуры. Зачастую подведение газа, воды, электричества, интернета и телекоммуникаций возможно лишь после длительных переговоров. В этой связи расходы инвесторов увеличиваются, и перенос столь срочно необходимых в России ноу-хау откладывается.

Во многих регионах, как, например, в Татарстане, Ульяновской или Калужской области, для решения этой проблемы были созданы специальные структуры. Ведь хорошая инфраструктура является базовым условием для увеличения прямых инвестиций в России, это особенно актуально для среднего бизнеса. Естественно, это касается как российских, так и зарубежных компаний, но в первую очередь это относится к немецким фирмам, которые снова увеличили свою активность в России невзирая на финансовый кризис и рецессию.

Мы будем и в дальнейшем консультировать и поддерживать Вас в Ваших начинаниях.

Искренне Ваш,
Михаэль Хармс
Председатель правления
Российско-Германской внешнеторговой палаты

IMPRESSUM

Gründer:
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

Herausgeber:
DInternational
Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft

Redaktion:
Monika Hollacher

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

Die Zeitschrift wird zweimonatlich ausgegeben

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

Übersetzung:
Antonina Plachina, Maria Woltschanskaja

Redaktion der russischen Texte:
Elena Mordmilovitch

Design und Layout:
Viktor Malyschew

Autoren:
Johannes Ausserer, Alexander Bezborodov,
Manja Ehler, Bernd Hones, Monika Hollacher,
Valeria Khmelevskaya, Aleksandr Kukushkin, Igor
Lotkov, Anton Schneider, Gerit Schulze, Simone
Voigt, Martina Wiedemann, Victoria Winkler,
Maxim Yuzhakov

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

Redaktionsschluss: 17. September 2011

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

Учредитель:
Союз «Российско-Германская
Внешнеторговая палата»

Издатель:
DInternational
ООО «Центр информации немецкой
экономики»

Главный редактор:
Monika Hollacher

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

Журнал выходит с периодичностью
один раз в два месяца

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

Перевод:
Antonina Plachina, Maria Woltschanskaja

Редактура русских текстов:
Elena Mordmilovitch

Дизайн и верстка:
Viktor Malyshev

Авторы:
Йоханнес Ауссерер, Александр Безбородов,
Мартина Видеман, Виктория Винклер,
Александр Кукушкин, Игорь Лотков, Симоне
Фогт, Валерия Хмельевская, Бернд Хонес,
Моника Холлакер, Антон Шнайдер, Герит
Шульце, Маня Элерт, Максим Южаков

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

Сдано в печать: 17 сентября 2011 г.

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

FOKUS: INFRASTRUKTUR

VOM AUSBAU DER GESAMTEN
INFRASTRUKTUR, WIE STROM, GAS,
WASSER, ABWASSER,
IT-INFRASTRUKTUR, HÄNGT
IM WESENTLICHEN DIE
INVESTITIONSATTRAKTIVITÄT RUSSLANDS
AB. WELCHE FORTSCHRITTE GIBT ES IN
DEN EINZELNEN BEREICHEN?

ТЕМА НОМЕРА: ИНФРАСТРУКТУРА

ОТ РАЗВИТИЯ ВСЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ,
ВКЛЮЧАЯ ЭЛЕКТРОСЕТИ,
ВОДОСНАБЖЕНИЕ, ВОДОСТОК
И ИНТЕРНЕТ, ВО МНОГОМ
ЗАВИСИТ ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ. КАКИЕ
УСПЕХИ ЕСТЬ ПО КАЖДОМУ ИЗ ЭТИХ
НАПРАВЛЕНИЙ?

04)



06)

24)



26)

MÜLLVERWERTUNG WIRD ZUM GROSSEN GESCHÄFT

RUSSLANDS ABFALLWIRTSCHAFT BEDARF
EINER GRUNDLEGENDEN MODERNISIERUNG.
BESONDERS MANGELT ES AN EFFIZIENTEN
SAMMEL- UND AUFBEREITUNGSSYSTEMEN.

ПЕРЕРАБОТКА МУСОРА СТАНЕТ КРУПНЫМ БИЗНЕСОМ

ПРИНЦИПЫ ПЕРЕРАБОТКИ И УТИЛИЗАЦИИ
ОТХОДОВ В РОССИИ ДОЛЖНЫ
ПОДВЕРГНУТЬСЯ ОСНОВАТЕЛЬНОЙ
МОДЕРНИЗАЦИИ. ОСОБЕННО ОСТРО СТОИТ
ВОПРОС ОБ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМАХ СБОРА
И ОБРАБОТКИ ОТХОДОВ.

EDITORIAL01

FOKUS: INFRASTRUKTUR

Herzlich willkommen im Industriepark04

Infrastruktursharing als Lösung für Lücken
im russischen Netz08

Wasserinfrastruktur wartet auf Erneuerung15

„Und es ward Licht“20

AKTUELLES

Kurzinformationen22

Müllverwertung wird zum großen Geschäft24

BRANCHEN & MÄRKTE

Sicherer fliegen28

Modernes Petersburg30

RECHT & STEUERN

Schutz vor bösen Überraschungen32

Neue russische Verrechnungspreisregelungen34

REGIONEN

Eine lange Geschichte36

Servicewüste Russland38

MARKT DEUTSCHLAND

Neues aus Berlin und Brüssel40

KULTUR & LEBEN

Weltsprache Fußball42

Deutsch ist „cool“44

Sieben Fragen46

ANK INTERN

Europatagung 201148

„O'zapft ist!“50

Termine52

Mitglieder News54

Neumitglieder55

NEUE VERRECHNUNGSPREISREGELUNGEN

MIT DEN NEUEN
VERRECHNUNGSPREISREGELUNGEN
WIRD DAS RUSSISCHE STEUERRECHT
AN DIE OECD-REGELN UND DIE
INTERNATIONALEN STANDARDS ZUR
VERRECHNUNGSPREISKONTROLLE
ANGEPASST.

34)

**НОВЫЕ ПРАВИЛА ТРАНСФЕРТНОГО
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

НОВЫЕ ПРАВИЛА ТРАНСФЕРТНОГО
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПОЗВОЛЯТ
ПРИВЕСТИ РОССИЙСКОЕ
НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В
СООТВЕТСТВИЕ С ПРАВИЛАМИ ОЭСР И
МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ.

35)

**45) DEUTSCH IST „COOL“!**

MIT DEM PROJEKT „DEUTSCH
UNTERWEGS“ ZEIGT DAS
GOETHE-INSTITUT, WIE MAN AUF
UNKONVENTIONELLE WEISE
UND OHNE PAUKEN DEUTSCH
LERNEN KANN.

46) НЕМЕЦКИЙ – ЭТО „КРУТО“!

ПРОЕКТ «НЕМЕЦКИЙ ПОЛНЫМ
ХОДОМ» ПОКАЖЕТ, КАК
МОЖНО ВЫУЧИТЬ НЕМЕЦКИЙ
ЯЗЫК БЕЗ ЗУБРЕЖКИ.

**К ЧИТАТЕЛЮ**01**ТЕМА НОМЕРА: ИНФРАСТРУКТУРА**

Добро пожаловать в индустриальные парки	06
Разделение инфраструктуры поможет залатать дыры в российской сети	12
Водохозяйственный комплекс ждет обновления	18
«И стал свет»	21

НОВОСТИ

Коротко	23
Утилизация отходов становится крупным бизнесом	26

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Полеты станут безопаснее	29
Современный Петербург	31

НАЛОГИ & ПРАВО

Защита от неприятных неожиданностей	33
Новые правила трансфертного ценообразования	35

РЕГИОНЫ

Долгая история	37
Россия — страна, где отсутствует сервис	39

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

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

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Футбол — язык мирового общения	43
Немецкий это — „круто“	45
Семь вопросов	46

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

Съезд представителей ВТП Европы 2011	49
Лейся пиво пенное!	51
События	52
От членов палаты	54
Новые члены палаты	55



HERZLICH WILLKOMMEN IM INDUSTRIEPARK

ANBINDUNG AN VERKEHRSWEGE, IT-INFRASTRUKTUR, INTERNET UND ENERGIEANSCHLÜSSE BEREITEN UNTERNEHMEN IN RUSSLAND OFT KOPFSCHMERZEN BEIM BAU VON PRODUKTIONSTANDORTEN. INDUSTRIEPARKS VERSPRECHEN EINE SCHNELLE LÖSUNG. VICTORIA WINKLER, AHK RUSSLAND

Der Ausbau und die Erneuerung der Infrastruktur sind im Rahmen der angestrebten Modernisierung zu Topthemen in der russischen Gesellschaft geworden. Der schlechte infrastrukturelle Zustand Russlands ist ein nicht zu unterschätzendes Investitionshemmnis. So hat die Regionalumfrage 2010 der AHK gezeigt, dass die Anbindung an Verkehrswege, die IT-Infrastruktur und Internet sowie die Energieversorgung zu den entscheidenden Kriterien für die Standortwahl in allen Branchen gehören. Regionale Administrationen wie auch private Investoren haben daher in den letzten Jahren vermehrt auf den Bau von Industrieparks gesetzt und bieten russischen wie ausländischen Unternehmen einen Standort, der über alle notwendigen Infrastrukturen verfügt. Auf dem Weg zu einem modernen, attraktiven Russland können Industrieparks deshalb in Zukunft eine große Rolle spielen.

Die Erfahrungen vieler Unternehmen zeigen, dass neben den Verzögerungen bei verschiedenen Genehmigungsverfahren, oft Probleme mit den Anschlüssen für Strom, Gas und Wasser für erhebliche zeitliche und auch finanzielle Verluste sorgen. Oft ist auch die Anbindung des Grundstücks an die Verkehrsinfrastruktur nicht gegeben. Eine Reihe von Investoren haben ihre Zubringer zum Produktionsstandort oder ihre

Umspannstationen selbst bauen und finanzieren müssen, womit sie noch lange keine Eigentumsrechte am Objekt haben. Um solchen Ärger zu vermeiden, kann insbesondere für mittelständische Unternehmen die Ansiedlung in einem Industriepark interessant sein, vorausgesetzt das Angebot ist ansprechend und fair.

In Russland gibt es bisher bereits mehr als 70 solcher Parks, über 40 befinden sich im Bau und mindestens 75 noch in Planung. Das internationale Consultingunternehmen Ernst&Young führte in 2011 zum zweiten Mal eine Markttuntersuchung durch. Die Ergebnisse der Untersuchung ergaben zum Einen, dass ein Großteil der Projekte noch in den Kinderschuhen steckt und zum Anderen, dass die regionale Verteilung von Industrieparks sehr unregelmäßig ist. Schaut man sich die Verteilung von Industrieparks auf der russischen Landkarte an, so fällt einem sofort ins Auge, dass die Gebiete östlich von Kazan nur sehr dünn besiedelt sind. Julia Stefanishina, Senior Manager bei Ernst&Young, sieht die Ursachen dafür ganz einfach in der allgemeinen Verteilung der Produktionsstandorte in Russland. Demnach sei der Ferne Osten des Landes aus verschiedenen Gründen für die produzierende Industrie bisher noch wenig interessant, was auch die geringere Nachfrage nach Industrieparks bedingt.

Die bereits bestehenden Industrieparks sind zum größten Teil private Investitionsobjekte. Die Regionen zeigen aber immer mehr Interesse an Industrieparks, in der Hoffnung, russische und ausländische Investoren für das eigene Gebiet zu interessieren, und so ist wiederum der Großteil der mindestens 75 geplanten Parks in staatlicher Hand. Den Residenten räumen die regionalen Administrationen oft für den Investitionszeitraum steuerliche Vergünstigungen ein: Je nach Investmentumfang und Priorität des Geschäftszweiges für die Region kann die Einkommensteuer um bis zu 4,5 Prozent gesenkt werden. Möglich sind auch die Befreiung von bzw. Senkung der Vermögens- und Transportsteuer sowie vergünstigte Pachtpreise. Private Betreiber können solche Sonderkonditionen zwar nicht selbst garantieren, stehen aber meistens, in Verhandlungen mit den Regionen, um Vorteile für ihre Residenten auszuhandeln. Generell sind die privat betriebenen Industrieparks mit 100 bis 300 Hektar meist kleiner als ihre großflächig angelegten staatlichen Pendanten, von denen zehn sogar mehr als 1000 Hektar einschließen. Teilweise sind die Parks auf eine oder mehrere Branchen spezialisiert, wodurch sich häufig attraktive Wertschöpfungsketten ergeben. Eine Monospezialisierung ist momentan am häufigsten im Maschinenbau und der Auto-

mobilindustrie zu beobachten. Die Nahrungsmittelindustrie ist am häufigsten in Industrieparks mit breitem Profil vertreten.

Der Industrieparktrend kam aus dem Ausland nach Russland und hat sich, betrachtet man die langen Planungs- und Bauphasen, relativ schnell durchgesetzt. Für die Residenten bedeutet die Niederlassung in einem guten Industriepark einen Start ohne große Vorbereitung, ohne Streitereien mit Behörden um Genehmigungen und Anschlüsse. Eine andere Frage ist, wie viel er dafür auf Dauer zahlen muss.

Mit der rasanten Entwicklung der letzten Jahre konnte die Gesetzgebung allerdings nicht mithalten und so fehlt es in Russland noch an einer klaren Definition von Industrieparks und deren Abgrenzung zu Gewerbeparks, Sonderwirtschaftszonen und anderen Artverwandten. Wie die russische Tageszeitung „Rossiskaja Gazeta“ im April dieses Jahres veröffentlichte, arbeitet das Ministerium für Wirtschaftsentwicklung gemeinsam mit der Assoziation russischer Industrieparks an einem Gesetz, das nicht nur Fragen der Terminologie klären soll, sondern auch, in welcher Form die Entwicklung von Industrieparks gefördert werden kann. Bisher deklarieren sich wohl viele dieser „Artverwandten“ als Industrieparks, um von den geplanten Vergünstigungen zu profitieren, vermutet Peter Gebhardt, Entwicklungsdirektor des Industrieparks „Ozery“ und Mitinitiator der Assoziation russischer Industrieparks. Der Vorstandsvorsit-

zende der Assoziation Maksim Iwanow teilte der „Rossiskaja Gazeta“ mit, dass der Gesetzesentwurf den Vorschlag enthält, Industrieparks in einigen Fällen von den Wasser- und Energieanschlussgebühren zu befreien, in jedem Fall aber die Preise deutlich zu senken. Außerdem sollen vergünstigte Kredite vergeben werden, um die sehr kostspieligen Investments etwas attraktiver zu machen. Staatliche Beihilfen zur Entwicklung der Infrastruktur könnten ebenfalls geleistet werden. Der Vorschlag hierfür sieht vor, bis zu zehn Prozent der Einnahmen aus den Steuerzahlungen der Residenten der Industrieparks direkt in die Infrastruktur zu stecken.

Die Assoziation russischer Industrieparks wurde 2010 als eine regierungsunabhängige und nicht kommerzielle Organisation, die einen Beitrag zum professionellen Betrieb und Qualitätssicherung von Industrieparks leisten will, gegründet. Beteiligt waren hierbei die OOO „ADM Partnership“, die OAO „Korporacija Nordteks“, die Organisation „Delovaja Rossija“, die OOO „KomStrin“ und die Korporation zur Entwicklung des Kalugaer Gebietes. 35 Mitglieder haben sich der Assoziation bereits angeschlossen, darunter Betreibergesellschaften, Institute für Entwicklung und Consultants. Neben der jährlichen Organisation des Internationalen Forums „Industrieparks Russlands“, war die Entwicklung von Zertifikaten für Industrieparks ein Meilenstein in der Arbeit der Assoziation.

Diese können sich nun auf zwei Weisen zertifizieren lassen. Entweder noch im Planungs- bzw.

Baustadium oder als fertig gestellter, voll funktionsfähiger Industriepark. Die Liste der Anforderungen zur Zertifizierung ist lang. Angefangen beim Vorhandensein von deklariertem Industrieland über den Anschluss an alle Versorgungsnetze bis hin zu einer funktionierenden Verwaltungsgesellschaft müssen alle Kriterien erfüllt sein, damit ein Industriepark das Zertifikat und einen dazugehörigen Ausweis mit allen Kennziffern erhalten kann. Die Zertifizierung bringt ein bisschen Licht in den Industrieparkdschungel und gibt vor allem ausländischen Investoren Sicherheit.

Einen Industriepark zu errichten ist die eine Sache, ihn mit Residenten zu füllen eine andere. Wie wichtig die Vermarktung der Grundstücke ist, weiß auch Peter Gebhardt, Direktor des Industrieparks Ozery im Moskauer Gebiet: „Wir haben eine Menge Geld in das Marketing gesteckt und alles daran gesetzt, dass Ozery jedem ein Begriff ist. Die vielen Messeauftritte und Werbemaßnahmen haben sich letztlich ausgezahlt. So haben wir die Vielzahl unserer jetzigen Residenten auf uns aufmerksam gemacht.“

Ein Überangebot wird es so schnell nicht geben. Julia Stefanishina glaubt nicht, dass das Angebot an Industrieparks die Nachfrage übersteigen wird, wenn auch die bisher geplanten Parks funktionstüchtig sein werden. Angebot und Nachfrage würden sich aufgrund der flexiblen Erweiterungsmöglichkeiten von Industrieparks in Zukunft wahrscheinlich ausbalancieren.)

Vor Ort, wo Sie uns brauchen.



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

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

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

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

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

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

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

 **SALANS**
www.salans.com



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ

ДОСТУП К ПУТЯМ СООБЩЕНИЯ, ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА, ПОДКЛЮЧЕНИЕ К ИСТОЧНИКАМ ЭНЕРГИИ И ИНТЕРНЕТУ СОЗДАЮТ НЕМАЛУЮ ГОЛОВНУЮ БОЛЬ КОМПАНИЯМ, КОТОРЫЕ СТРОЯТ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ. ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ ОБЕЩАЮТ СТАТЬ УДАЧНЫМ РЕШЕНИЕМ ЭТОЙ ПРОБЛЕМЫ. / ВИКТОРИЯ ВИНКЛЕР, ВТП РОССИЯ

Строительство и обновление инфраструктуры в рамках желаемой модернизации стало центральной темой для российского общества. Скверное состояние российской инфраструктуры препятствует поступлению инвестиций. Региональный опрос, проведенный ВТП в 2010 г., показал, что доступ к путям сообщения, ИТ-инфраструктуре, интернету и энергоснабжению стали решающими факторами при выборе места для размещения предприятий всех отраслей. Поэтому районные администрации и частные инвесторы в последние годы придают все большее значение строительству промышленных парков, в которых российским и зарубежным компаниям предлагается вся необходимая инфраструктура. На пути к созданию современной, привлекательной для инвесторов страны промышленные парки могут сыграть важную роль.

Опыт многих предприятий показывает, что помимо проволочек со всякого рода согласованиями, нередко возникают проблемы с подключением электричества, газа и воды, что приводит к значительным временным и финансовым потерям. Нередко также у участка отсутствует доступ к путям сообщения. Некоторым инвесторам приходилось самостоятельно и на собственные средства строить пути сообщения и трансформаторные подстанции, учитывая, что долгое время они не получали прав собственности на объект. Многим компаниям, в особенности представителям малого и среднего бизнеса, расположение в промышленном парке поможет избежать подобных неприятных моментов, при условии, если цены будут достаточно адекватными.

В России уже существует более 70 таких парков, еще более 40 строится, и не менее 75 планируется построить. Результаты исследования, проведенного компанией Ernst&Young в 2011 г., показали, что большая часть проектов пока находится в зачаточном состоянии, и что распределение промышленных парков по регионам весьма неравномерно. Если посмотреть, как располагаются промышленные парки на карте России, то сразу бросается в глаза, что в районах восточнее Казани их очень мало. Юлия Стефанишина, старший менеджер Ernst&Young, видит причину в общем характере распределения производства на территории страны. Дальний Восток до сих пор оставался малопривлекательным для производителей регионом, поэтому и спрос на промышленные парки там ниже.

Большинство уже существующих промышленных парков являются частными инвестиционными объектами. Но администрации регионов начинают проявлять все больший интерес к промышленным паркам в надежде привлечь в свои регионы российских и зарубежных инвесторов, поэтому большая часть планируемых 75 новых промышленных парков – государственные. Для размещающихся в технопарке компаний региональные администрации часто предлагают налоговые льготы на инвестиционный период: в зависимости от объема инвестиций и того, насколько данная область является приоритетной для региона, подоходный налог может быть снижен до 4,5%. Частные владельцы промышленных парков не могут сами гарантировать подобных особых условий, но обычно очень стараются по-

мочь своим арендаторам получить привилегии от местной администрации. В основном частные промышленные парки размером от 100 до 300 га меньше, чем их гигантские государственные аналоги, десять из них занимают территорию в 1000 га. Некоторые из парков имеют одну или несколько специализаций, в результате чего образуются удобные производственные цепочки. Моноспециализация на данный момент более всего распространена в машиностроении и автомобильной промышленности. Пищевая промышленность чаще базируется в многоотраслевых промышленных парках.

Мода на промышленные парки пришла в Россию из-за границы, а с учетом того, что проектный этап и строительство занимают много времени, можно считать, что промышленные парки прижились достаточно быстро. Обосноваться в промышленном парке — это возможность быстро начать работать без особой подготовки, без конфликтов с министерством по вопросам согласований и подключений. Другой вопрос, во сколько в результате обойдется это место на долгий срок.

Несмотря на то, что промышленные парки очень быстро развиваются в последние годы, в российском законодательстве по-прежнему отсутствует четкое определение, что же такое промышленный парк и чем он отличается от технопарков, особых экономических зон и других подобных структур. В апреле этого года «Российская газета» опубликовала информацию о том, что Министерство экономического развития совместно с Ассоциацией промышленных парков работают над созданием закона, ко-

который не только внесет ясность в терминологические понятия, но и определит, какие формы развития промышленных парков будут получать поддержку. Раньше многие «родственные» структуры называли себя промышленными парками, чтобы получить выгоду от льготного налогообложения, рассказал Петер Гебхард, менеджер по развитию промышленного парка «Озеры» и один из инициаторов создания «Ассоциации Промышленных парков». Председатель правления Ассоциации Максим Иванов рассказал «Российской газете», что законопроект содержит предложение, в ряде случаев освобождать промышленные парки от оплаты воды и электроэнергии, или, как минимум, существенно снизить для них эти расценки. Кроме того, будет предусмотрено льготное кредитование, чтобы повысить привлекательность дорогостоящих инвестиций. Также будет предоставляться государственная поддержка на развитие инфраструктуры. Предлагаемый проект предполагает, что до десяти процентов доходов от уплачиваемых резидентами промышленного парка налогов будут идти непосредственно на развитие инфраструктуры.

Ассоциация Промышленных парков была основана в 2010 г. как некоммерче-

ская организация, целью которой является обеспечивать профессионализм и гарантировать качество работы промышленных парков. В создании Ассоциации приняли участие ООО «ADM Partnership», ОАО «Корпорация Нордтекс», организация «Деловая Россия», ООО «КомСтрин» и Корпорация по развитию Калужской области. Ассоциация уже насчитывает 35 участников, в том числе действующие организации, институты развития и консалтинговые компании. Помимо проведения ежегодного международного форума «Промышленные парки России», Ассоциация плотно занималась разработкой сертификатов для промышленных парков.

Сертификация может проводиться двумя способами: либо на стадии проекта и строительства, либо для уже полностью готового к работе промышленного парка. Список требований для получения сертификата довольно длинный. Необходимо соответствовать всем критериям и иметь юридические доказательства, начиная с документов, подтверждающих права собственности или долгосрочной аренды земельного участка и наличия подключения ко всем сетям обслуживания до уставных документов управляющей компании. Сертификат с номером

получают только организации, отвечающие всем требованиям, предъявляемым к промышленным паркам. Сертификация поможет внести ясность в «темный лес» промышленных парков и даст какие-то гарантии инвесторам, в первую очередь, зарубежным.

Мало построить промышленный парк, необходимо еще заселить его резидентами. Насколько важна продажа участков не понаслышке известно Петеру Гебхарту, директору промышленного парка «Озеры» Московской области: «Мы потратили массу денег на рекламу и сделали все для того, чтобы все узнали, что такое «Озеры». Мы участвовали во многих выставках и рекламных мероприятиях, сейчас эти вложения окупились. Именно таким образом нам удалось обратиться на себя внимание большинства наших нынешних резидентов».

Предложение еще не скоро начнет превышать спрос. Юлия Стефанишина не думает, что это вообще может случиться даже тогда, когда начнут действовать все ныне запланированные промышленные парки. Благодаря наличию весьма гибких возможностей для расширения, спрос и предложение в будущем, вероятнее всего, сравняются.)

Gebäude für Russland

Viele Projekte – Eine Lösung: Lindab Buildings



Produktion



Logistik



Vertrieb



Pharma

Lindab Buildings ist der erfolgreiche Zusammenschluss von Astron Building Systems und Butler Europe. Mit weltweit über 50.000 individuell geplanten Gebäuden (allein 1.000 davon in Russland und der GUS) bieten wir auch Ihnen Räume zum Leben und Arbeiten.

Ihre Vorteile mit Lindab Buildings

- kurze Bauzeit im Vergleich zu traditioneller Bauweise
- nachhaltige, energieeffiziente Gebäude (BREEM, LEED und DGNB zertifiziert)
- optimierte Raumausnutzung ohne Zwischenstützen
- Aftersales-Service: Wartung, Erweiterung und Reparatur

Garantierte Qualität und Liefertermine – wo immer Sie bauen. Unsere Niederlassungen in Ihrer Nähe (Planung und Produktion in Yaroslavl, Vertrieb in Moskau) bietet Ihnen die Möglichkeit, alle Ihre Projekte in Russland und der GUS mit nur einem Partner zu verwirklichen: Lindab Buildings.

Was können wir für Sie tun?
Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an:

Lindab Buildings LLC
2-ya Magistralnaya 14G, office 109
123290 Moskau
Tel.: +7 910 434 6601
Fax: +7 495 981 3961
E-Mail: C.Anton@lindab.com

www.lindabbuildings.com





INFRASTRUKTURSHARING ALS LÖSUNG FÜR LÜCKEN IM RUSSISCHEN NETZ

MARKT DER INFORMATIONEN- UND KOMMUNIKATIONSTECHNOLOGIEN ENTWICKELT SICH RASANT. DIE GEMEINSAME NUTZUNG VON NETZEN DURCH MEHRERE ANBIETER KANN HELFEN DIE REICHWEITE SIGNIFIKANT ZU ERHÖHEN. INTERVIEW MIT RAINER SEELIG, LEITER DER REPRÄSENTANZ DETECON INTERNATIONAL GMBH. / MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND



WIE WEIT IST DER AUSBAU DER ICT-INFRASTRUKTUR IN RUSSLAND ENTWICKELT?

Russland hat hier im letzten Jahrzehnt große Fortschritte gemacht. Das gilt sowohl für die mobilen Funknetze, als auch für die Festnetze, besonders im Bereich der Breitbandanschlüsse. Selbstverständlich sind hier die

Mobilfunkanbieter aktiv geworden, die die Palette an mobilen Angeboten schon abgedeckt haben und nun neue Geschäftsfelder erschließen möchten. Da bietet es sich an, in den Festnetzmarkt einzusteigen, um Pakete aus Mobilfunk, Festnetz- und Breitbandanschluss anbieten zu können. Gleichzeitig beobachten wir auch den Trend, dass sich Festnetzanbieter wie z.B. die Rostelecom für den mobilen Sektor interessieren.

Betrachtet man die vier großen Anbieter, also die drei größten Mobilfunkanbieter (MTS, Megafon und VimpelCom) und die Rostelecom, so haben sie sich einen guten Stand erarbeitet. Es gibt Lücken, vor allem in den ländlichen Gebieten und entlang der Hauptverkehrsverbindungen, aber in den Großstädten sind sie sehr gut aufgestellt.

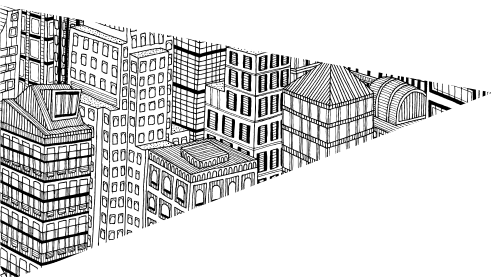
AUCH RUSSLANDWEIT? HEISST DAS, DASS MAN IN ALLEN GROSSEN STÄDTEN VON SMOLENSK BIS WLADIWOSTOK GLEICH GUT VERSORGT IST?

Nein, noch nicht. Natürlich gibt es auch hier Lücken und Unterschiede. Im Gegensatz zu Westeuropa, wo von Betreibern gefordert wird, das gesamte Land geografisch abzudecken, kann es solche Auflagen hier nicht geben, dies wäre völlig unrealistisch. Es

reicht, in einem konkret bestimmten Gebiet eine Basisstation aufzustellen, damit dort telefoniert werden kann. Damit ist der größte Teil der Auflagen erfüllt. In dieser Hinsicht haben die hiesigen Betreiber mehr Freiheiten als die in Westeuropa, was der Größe des Landes geschuldet ist. Ein flächendeckender Ausbau von Telekommunikationsnetzen ist ökonomisch nicht vertretbar. In Moskau oder St. Petersburg ist es kein Problem, hier ist Platz für zahlreiche Telekommunikationsanbieter, aber in weiter entfernten, bevölkerungsschwachen Gebieten rechnet sich dann der Aufwand schnell nicht mehr. Deshalb sucht man nach anderen Lösungen

WELCHE SIND DAS KONKRET?

Man wird in Zukunft vermehrt Infrastruktur teilen, d.h. mehrere Betreiber bauen gemeinsam nur ein Netz, um darüber ihre Dienstleistungen anzubieten. Diese gemeinsame Nutzung von Netzen (Sharing) befindet sich in Russland noch in den Anfängen. Bisher herrschten hier andere Denksätze vor: jeder baute sein eigenes Netz und arbeitet entsprechend. Jetzt setzt sich der Gedanke des Sharings von Netzen immer mehr durch, weil damit Aufbau und Betrieb der Netze



German Business Center in Russland und der GUS

Unsere Büros in der GUS:

Almaty
Astana
Atyrau
Baku
Donezk
Jekaterinburg
Jerewan
Juschno-Sachalinsk
Kazan
Kiew
Krasnodar
Minsk
Moskau
Nowosibirsk
St. Petersburg
Taschkent
Tiflis
Togliatti

Das German Business Center (GBC) ist Teil des weltweiten "German Business Network" (GBN) von "Ernst & Young". Dies garantiert Ihnen einen Service ohne Grenzen – mit deutschsprachigen Ansprechpartnern rund um den Globus. Integrität, Unabhängigkeit und Verlässlichkeit verstehen sich dabei von selbst.

Unsere Dienstleistungen in Russland und der GUS:

- ▶ Wirtschaftsprüfung
- ▶ Steuerberatung
- ▶ Rechtsberatung
- ▶ Transaktionsberatung
- ▶ Immobilienberatung

Kontakt: GBC.Russia@ru.ey.com

www.ey.com/ru/German-Business-Center

günstiger wird und somit auch die Dienstleistungen zu realistischen Preisen angeboten werden können. Auch die Regulierungsbehörden müssen die Rechtslage entsprechend anpassen, um den Betreibern einen gemeinsamen Betrieb von Netzwerk-Infrastruktur zu erlauben. Das Telekommunikationsministerium fördert entsprechende Bestrebungen der Betreiber.

FLÄCHENDECKEND?

Das ist in Russland kaum umzusetzen. Aber zumindest könnte mit dem Netzsharing der gesamte europäische Teil und der dicht besiedelte sibirische Südgürtel abgedeckt werden.

Selbst wenn man heute den europäischen Teil Russland betrachtet, gibt es hier immer noch Gebiete, wo es sich nicht lohnt, ein Mobilfunknetz zu betreiben. Dies wird sich durch Infrastruktur-Sharing verbessern.

WIE SCHNEIDET RUSSLAND ALS MARKT IM VERGLEICH ZU WESTEUROPA AB?

Die Durchdringung liegt ähnlich wie in Westeuropa bei 140 Prozent, d.h. auf jeden Einwohner kommen 1,4 Mobilfunkkarten. Die Konkurrenz ist sehr hoch und zwingt die Betreiber zur ständigen Anpassung, gerade in den Ballungszentren. Es besteht aber ein Nachholbedarf in der Qualität, Tarifpolitik, Kundenbetreuung. Es gibt im Mobilfunk-Sektor sehr wenig Vertragskunden mit längeren Verträgen, rund 95 Prozent der Kunden bezahlen ihre Dienstleistungen im Voraus. Die Kunden wechseln sehr häufig den Betreiber, was die Kosten in die Höhe treibt, denn es ist wesentlich teurer einen Kunden neu zu gewinnen, als einen alten zu halten.

Also muss man sich verstärkt um eine Optimierung beim Customer Relationship Management, Billing- und Qualitätsmanagement kümmern. In dieser Richtung wird jetzt auch vieles unternommen.

WELCHE GRÖßEREN PROJEKTE STEHEN AN?

Ein wichtiges Thema ist die Vereinheitlichung von Technologie und Strategie der Anbieter. Das ist eine Vorgabe des Ministeriums, die meiner Meinung nach sehr richtig ist. In den 90er Jahren hat man die alte staatliche Telefongesellschaft zerschlagen und in sieben regionale Telefongesellschaften aufgeteilt, die Rostelecom war sozusagen die achte überregionale Gesellschaft, die alle untereinander verbinden konnte. Nach einigen Jahren musste man einsehen, dass diese regionale Aufteilung keinen Sinn macht und nur dazu geführt hat, dass sich diese Regionen über Jahre hinweg unterschiedlich entwickelt haben. Also hat man begonnen die Gesellschaften wiederzusammenzuführen. Dieser

Prozess ist kommerziell nahezu abgeschlossen. Jetzt muss alles auch noch organisatorisch, technologisch und in den Prozessabläufen wieder zusammen kommen. Das ist ein großes Projekt.

Ein weiteres großes Thema ist der Ausbau der Infrastruktur für optische Kabel zum Anschluss von Endkunden (ganze Gebäude oder auch bis zu den Wohnungen). Hier wird momentan verstärkt investiert. Bislang verlegt noch jeder Anbieter für sich, aber auch hier gibt es jetzt Bestrebungen ein Network-Sharing einzuführen. Diese Intentionen gehen auch sehr stark auf den Regulierer zurück.

Weiter geht es um den Ausbau der dritten Generation des Mobilfunks (UMTS) und in naher Zukunft auch um den Ausbau der vierten Generation (LTE).

GLAUBEN SIE, DASS GROSSPROJEKTE WIE DIE OLYMPISCHEN SPIELE IN SOTSCHI 2014 ODER DIE WM 2018 FÜR DIE ENTWICKLUNG DER ICT INFRASTRUKTUR EINE BESONDERE ROLLE SPIELEN WERDEN?

Sicher. Gerade Sotschi aber auch später die WM werden den Betreibern helfen, sich den Anforderungen entsprechend zu modernisieren und sich hochmodern aufzustellen. Wir sehen es gerade in Sotschi, wo Megafon und die Rostelecom dabei sind Fest- und Mobilfunknetze der neuesten Generation aufzubauen, um die modernsten Dienstleistungen zu den Spielen anbieten zu können. Ähnlich wird es 2018 sein, je nach dem, welche Möglichkeiten es dann geben wird. So entstehen Vorreiterregionen, die dann auch in andere Regionen ausstrahlen werden.

WARUM GIBT ES SO WENIGE AUSLÄNDISCHE BETREIBER?

Es gibt eine Anzahl von großen ausländischen Betreibern, die allerdings selten direkt auftreten aber über Beteiligungen im Markt agieren. Z.B. ist Telia-Sonera wesentlich an der Megafon beteiligt, Orange oder British Telecom bieten ebenfalls in Russland ihre Dienstleistungen an. Der Markt ist relativ risikobehaftet. Man hat durchaus Respekt vor ihm. Alle ausländischen Betreiber, die versucht haben auf den Markt zu kommen, hatten erhebliche Schwierigkeiten. Als Beispiel sollte man die jahrelangen Gerichtsprozesse von Telenor und Altimio wegen VimpelCom erwähnen. Allerdings gibt es auch die Erfolgsstory von Tele2, die mittlerweile zum viert größten Mobilfunkanbieter in Russland gewachsen sind. Man muss sich sehr intensiv mit dem Markt beschäftigen, aber mit dem entsprechenden Mut, Risikobereitschaft, dem richtigen Ansatz und der notwendigen Ausdauer ist es auch für auslän-

dische Anbieter möglich hier Fuß zu fassen. Aber vielleicht sind andere Märkte zurzeit vielversprechender als der russische.

WO BESTEHT DENN IHRER MEINUNG NACH ZURZEIT DER GRÖSSTE HANDLUNGSBEDARF IN DER TELEKOMMUNIKATION?

Momentan besteht Bedarf bei der Gesetzgebung. Hier müsste einiges passieren, um vorwärts zu kommen. Aber das Ministerium ist im Gegensatz zu früher sehr zurückhaltend geworden. Früher hat es sehr oft regulatorisch eingegriffen. Jetzt hat es die Initiative abgegeben und erwartet von den Unternehmen, dass sie ihre Vorschläge einbringen. Aber die Telekommunikationsindustrie ist noch nicht so weit, gemeinsam aufzutreten. Jeder denkt noch viel zu sehr an seine eigenen Interessen und Probleme, weniger an das große Ganze. Deshalb bewegt sich zurzeit sehr wenig. Gerade im Bereich der Vergabe von Frequenzen und Blöcken von Telefonnummern, den beiden Ressourcen, über die das Ministerium verfügt, wäre es angebracht zu besseren Regelungen zu kommen. Z.B. ist es für virtuelle Netzwerkbetreiber ein Problem, dass es bis heute keinen Nummernplan gibt. Das verhindert zurzeit ihre Arbeit.

Für die Betreiber ist es momentan eine große Herausforderung, dass sie neuerdings angegriffen werden von Lieferanten von Inhalten, sogenannten „Content“-Anbietern, wie z.B. Google etc. Es besteht die Gefahr, dass sie zu reinen „Bitpipes“ degradiert werden, also nur noch für den Transport der Information zuständig sind, aber mit den Inhalten kein Geld verdienen. Dagegen müssen sie sich wehren und versuchen, sich mit entsprechenden eigenen Angeboten oder mit passenden Partnern gut zu positionieren.

WIE BEWERTEN SIE DIE CHANCEN VON GLONASS AUF DEM MARKT?

Glonass hat zwei große Probleme. Erstens gibt es nach wie vor große technische Probleme. Das heißt die Qualität ist noch nicht mit GPS zu vergleichen und kann daher keine Alternative sein. Was aber letztendlich eine Frage der Zeit ist.

Das zweite Problem ist ein kommerzielles. Die Ausrüstung für Glonass ist sehr teuer im Vergleich zu GPS, was aber in erster Linie an den Lizenzen liegt, die die Produzenten bekommen möchten. Solange die Regierung nicht begreift, dass man die Empfänger billig oder kostenlos freigeben und die starke Regulierung aufgeben muss, damit die Leute überhaupt anfangen Glonass zu benutzen, wird es weiter nur von ganz wenigen genutzt werden. Aber auch das ist prinzipiell ein lösbares Problem.)



Erfolg kennt keine Grenzen!

Wir beraten deutsche Unternehmen weltweit

Rödl & Partner – Unternehmer beraten Unternehmer

Als Botschafter der Wirtschaft ist Rödl & Partner an 84 eigenen Standorten in 38 Ländern aktiv. Das führende integrierte Unternehmen für Recht, Steuern, Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung verdankt seinen dynamischen Erfolg über dreitausend unternehmerisch denkenden Kolleginnen und Kollegen.

Rödl & Partner versetzt seine Mandanten in den Bereichen Wirtschaft, Steuern, Recht und IT in die Lage, besser begründete Entscheidungen zu treffen und begleitet sie bei deren Umsetzung – national wie international.

Ihre Ansprechpartner in Russland:

Dr. Andreas Knaul, LL.M.

Tel.: +7(985) 773 35 76

andreas.knaul@roedl.pro

André Scholz

Tel.: +7(985) 773 35 74

andre.scholz@roedl.pro

**Rödl & Partner
St. Petersburg**

Linija 14, Gebäude 7

Wassiljewskij Ostrow

St. Petersburg 199034

Tel. +7 (812) 320 66 93

**Rödl & Partner
Moskau**

Business Center LeFort

Elektrosawodskaja 27 - 2

Moskau 107023

Tel. +7(495) 933 51 20



Rainer Sturm / Pixelio.de

пакеты услуг мобильной и проводной связи с широкополосным доступом в интернет. Одновременно наблюдается тенденция, когда владельцы фиксированных телефонных сетей, например, Ростелеком, проявляют интерес к мобильному сектору.

Что касается трех крупнейших поставщиков мобильной связи (МТС, Мегафон и Вымпелком), то они заняли прочное положение. Есть неохваченные территории в сельской местности и вдоль основных трасс, но в крупных городах эти компании представлены прекрасно.

НА ТЕРРИТОРИИ ВСЕЙ РОССИИ? ТО ЕСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЕ ОДИНАКОВО ХОРОШЕЕ ВО ВСЕХ КРУПНЫХ ГОРОДАХ ОТ СМОЛЕНСКА ДО ВЛАДИВОСТОКА?

Нет, пока нет. Конечно, и здесь охват неполный и есть различия. В Западной Европе операторы стремятся к тому, чтобы охват был по всей стране, здесь же такой задачи не стоит, и она была бы невыполнима. Достаточно иметь базовую станцию в конкретном регионе, чтобы там можно было звонить. В этом отношении основные задачи уже выполнены. Здесь операторы обладают большей свободой, чем в Западной Европе, что определяется величиной российской территории. Абсолютное покрытие телекоммуникационными сетями здесь экономически нецелесообразно. В Москве и Санкт-Петербурге это имеет смысл, но в отдаленных, малонаселенных районах затраты не окупаются. Поэтому необходимо искать другие решения.

А КАКИЕ КОНКРЕТНО?

В дальнейшем будет происходить все большее деление инфраструктуры, то есть все большее число операторов будет строить единую сеть, через которую они будут реализовывать свои услуги. Это совместное использование сетей (sharing) пока находится в России в зачаточном состоянии. Раньше здесь был распространен другой подход: каждый строит свою сеть и через нее работает. Теперь же идея создания единых сетей приобретает все большую популярность, поскольку делает строительство и эксплуатацию сетей дешевле, и позволяет продавать услуги по более адекватным ценам. Необходимо, чтобы регулирующие ведомства изменили правовую основу таким образом, чтобы операторы связи смогли совместно эксплуатировать сетевую инфраструктуру. Министерство телекоммуникаций будет действовать в этом операторов.

БУДЕТ ЛИ СПЛОШНОЕ ПОКРЫТИЕ?

В России это неосуществимо. Но благодаря совместному использованию сетей можно

РАЗДЕЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОМОЖЕТ ЗАЛАТАТЬ ДЫРЫ В РОССИЙСКОЙ СЕТИ

РЫНОК IT-КОММУНИКАЦИЙ СРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАЕТСЯ. СОВМЕСТНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕТИ МНОГИМИ ПОСТАВЩИКАМИ УСЛУГ ПОМОЖЕТ СУЩЕСТВЕННО РАСШИРИТЬ ОХВАТ. ИНТЕРВЬЮ С РАЙНЕРОМ ЗЕЛИГОМ, ГЛАВОЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА DETECON INTERNATIONAL GMBH. / МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ

НАСКОЛЬКО В РОССИИ РАЗВИТА ИНФРАСТРУКТУРА ICT?

За последнее десятилетие Россия заметно продвинулась вперед. Это касается как беспроводных компьютерных сетей, так и фиксированных линий, особенно в сфере широкополосного подключения к интерне-

ту. Естественно, в этой области очень активно действуют поставщики мобильной связи, которые уже охватили все разновидности услуг в своем сегменте рынка и теперь стремятся к расширению сферы деятельности. В этом случае выход на рынок проводной связи открывает возможность предлагать

обеспечить покрытие для всей европейской части страны и для густонаселенных южных районов Сибири.

Даже на территории европейской части России до сих пор есть районы, где нецелесообразно обеспечивать мобильную связь. При совместном использовании сетевой инфраструктуры ситуация улучшится.

КАК ВЫГЛЯДИТ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПО СРАВНЕНИЮ С ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИМ?

Насыщение, как и в Западной Европе, составляет 140%, то есть на каждого жителя приходится 1,4 сим-карты. Конкуренция очень высока и заставляет операторов постоянно приспосабливаться, особенно в густонаселенных пунктах. Однако оставляет желать лучшего качество связи, тарифная политика, обслуживание клиентов. В секторе мобильной связи очень мало клиентов с долгосрочными договорами, 95% клиентов оплачивают услуги вперед. Клиенты часто меняют операторов, что увеличивает расходы, ведь привлекать новых клиентов дороже, чем удерживать старых. Поэтому необходимо усиленно заботиться об обслуживании клиентов, тарификации и качестве. Сейчас многое делается в этом направлении.



berlin-pics / pixelode

КАКИЕ КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ НАМЕЧАЮТСЯ?

Одной из важнейших тем является унификация технологий и стратегий операторов. Эта задача, поставленная Министерством, на мой взгляд, очень правильная. В 90-е годы старая государственная телефонная сеть была разрушена и поделена на семь регио-

нальных телефонных компаний, Ростелеком стал восьмой, так сказать, «надрегиональной» компанией, призванной осуществлять взаимодействие между остальными. Через несколько лет стало очевидно, что региональное деление не имеет смысла. Оно привело к тому, что развитие в этих регионах

Реклама

ALPE consulting – Ihr SAP Partner in Russland



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

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

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

www.alpeconsulting.com

info@alpeconsulting.com

Merkmale von Roll-out Projekten:

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



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

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



Valery Frisov / Dreamstime.com

необходимом терпении западные компании вполне могут делать здесь бизнес. Но, возможно, другие рынки выглядят сейчас более перспективными, чем российский.

КАКУЮ ИЗ ОБЛАСТЕЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ СЕЙЧАС СЛЕДУЕТ РАЗВИВАТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, НА ВАШ ВЗГЛЯД?

В настоящее время самое необходимое — это законодательство. Здесь что-то должно измениться, чтобы можно было двигаться дальше. Но Министерство теперь ведет себя гораздо сдержаннее, чем прежде. Раньше они очень часто прибегали к методам административного регулирования. Сейчас Министерство ждет от компаний, чтобы те выступали с предложениями. Но телекоммуникационная сфера пока еще не готова к совместным действиям. Пока большинство думает исключительно о собственных интересах и проблемах, а не о потребностях отрасли в целом. Поэтому мало что двигается. Как раз во время распределения частот и блоков телефонных номеров, то есть ресурсов, находящихся в ведении Министерства, было бы очень уместно добиться улучшения законодательства. В частности, отсутствие номерного плана создает серьезную проблему для виртуальных сетевых операторов, затрудняя их работу. Операторам теперь необходимо решать эту масштабную задачу, иначе их замучают поставщики так называемого «контента», такие как Google и другие. Существует опасность, что они деградируют до уровня простых «бит-проводов», то есть будут отвечать только за передачу информации и не смогут зарабатывать на содержании. Чтобы противостоять этой угрозе, необходимо выступать с соответствующими собственными услугами или привлекать подходящих партнеров.

шло по-разному. Начали снова объединять компании. В коммерческом отношении этот вопрос уже почти решен. Теперь осталось реализовать объединение организационно и технологически. Это один масштабный проект.

Другим важным направлением является прокладывание для оптических кабелей для подключения конечных потребителей (здания и даже отдельные квартиры). В эту область сейчас поступают крупные инвестиции. До сих пор каждый провайдер заботился только о себе, теперь назрел момент для создания единой сети. Эти планы также заметно отразятся на плательщиках.

Кроме того, необходимо внедрение мобильной связи третьего поколения (UMTS), а в ближайшем будущем, четвертого поколения (LTE).

СЧИТАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО КРУПНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ, ТАКИЕ КАК ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ В СОЧИ 2014 ГОДА ИЛИ ЧЕМПИОНАТ МИРА 2018 МОГУТ СЫГРАТЬ ОСОБУЮ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИТС?

Безусловно. И Сочи, и, позднее, Чемпионат Мира, помогут провайдерам и операторам осуществить необходимую модернизацию, проверить свои новые возможности и обзавестись новейшим оборудованием. Мы уже сейчас наблюдаем это в Сочи, где Мегафон и

Ростелеком строят проводные и беспроводные сети нового поколения, чтобы к моменту начала Игр быть в состоянии предоставить услуги самого современного уровня. То же самое будет и в 2018 году, в зависимости от того, какие возможности будут существовать на тот момент. Таким образом, появятся передовые регионы, остальных будут впоследствии подтягивать к их уровню.

ПОЧЕМУ ПОЧТИ НЕТ ЗАРУБЕЖНЫХ ОПЕРАТОРОВ И ПРОВАЙДЕРОВ?

Несколько крупных зарубежных компаний присутствуют, но они редко выступают напрямую, чаще в составе совместных предприятий. Например, Telia-Sonera имеет существенную долю в Мегафоне, Orange и British Telecom также предлагают в России свои услуги. Этот рынок чреват рисками. К нему следует относиться с уважением. Все иностранные компании, которые пытались выйти на этот рынок, сталкивались с существенными сложностями. В качестве примера можно привести многолетний судебный процесс Telenor и Altimo против VimpelCom. Впрочем, есть и вполне успешные случаи, например, Tele2, который сейчас стал четвертым крупнейшим в России оператором мобильной связи. Этот рынок требует весьма интенсивной работы, и при наличии смелости, готовности рисковать, верном подходе и

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ШАНСЫ ГЛОНАСС НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ?

У ГЛОНАСС есть две основных проблемы. Прежде всего, сейчас, как и раньше, у него большие технические сложности. Это значит, что качество до сих пор не достигает уровня GPS, и поэтому он не может служить альтернативой. Правда, это вопрос времени.

Вторая проблема — коммерческая. Оборудование ГЛОНАСС существенно дороже GPS, в первую очередь это связано со стоимостью лицензий, которые хотят получать производители. До тех пор, пока правительство не поймет, что приемники надо продавать дешево или предоставлять бесплатно, и что должна быть четкая законодательная основа, люди вообще не начнут пользоваться ГЛОНАСС, или пользователей будут единицы. Но в принципе и это — решаемая проблема.)



WASSERINFRASTRUKTUR WARTET AUF ERNEUERUNG

MIT ZIELPROGRAMMEN UND EINEM NEUEN GESETZ SOLL DER MODERNISIERUNGSSTAU BEI LEITUNGSSYSTEMEN UND KLÄRWERKEN BEKÄMPFT WERDEN. / GERIT SCHULZE, GTAI; MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND

Die Wasserwirtschaft ist eines der interessantesten Geschäftsfelder in Russland. Der Modernisierungs- und Neubedarf ist riesig. Außerdem wächst der Druck der Regierung, die maroden Leitungs-, Pumpen- und Reinigungssysteme zu erneuern. Um die immensen Finanzierungskosten schultern zu können, muss Russland auf private Investoren setzen. Die Branche könnte durch das geplante Gesetz zur Wasserversorgung und Kanalisation, das derzeit beraten wird, neuen Auftrieb bekommen.

Trotz großangelegter föderaler Programme ist die Situation in der russischen Wasserwirtschaft immer noch dramatisch. Etwa 50.000 Kilometer Kanalisationsleitungen, also ein Drittel des Gesamtnetzes, sind marode und müssen ausgetauscht werden. Neunzig Prozent der Industrieabwässer werden nicht normgerecht gereinigt. Jede dritte Probe aus russischen Wasserhähnen erfüllt nicht die sanitären Standards. Der Verschleißgrad der Wasserwirtschaftsanlagen liegt bei 70 Prozent. Diese Zahlen wurden Ende 2010 bei einem Fachforum in Moskau

genannt. Für das Programm „Sauberes Wasser“ will die Regierung im Zeitraum 2011 bis 2013 zunächst neun Milliarden Rubel (220 Millionen Euro) bereit stellen. Angekündigt wurde unter anderem, die Umrüstung von Wasser- und Klärwerken zu subventionieren.

Insgesamt soll das Föderale Zielprogramm „Sauberes Wasser“ bis zum Jahr 2017 laufen. Ziel ist es, den Anteil der an die zentrale Wasserversorgung angeschlossenen Haushalte von 77 Prozent auf 85 Prozent zu erhöhen. Zugang zur zentralen Kanalisation sollen in sechs

Jahren 84 Prozent der Bevölkerung haben (derzeit 73 Prozent). Zur Umsetzung erstellen die einzelnen russischen Regionen spezielle Programme. Privatinvestoren sollen rund 314 Milliarden Rubel Investitionsmittel beisteuern. Nur 18 Milliarden Rubel kommen aus öffentlichen Haushalten.

Anfang August wurde das Konzept eines weiteren Zielprogramms zur „Entwicklung der Wasserwirtschaft von 2012 bis 2020“ von der Regierung bestätigt. Dieses soll die bereits beschlossenen Maßnahmen flankieren. 520,6 Milliarden Rubel sollen in den Neubau und Modernisierung von Kläranlagen, Wasserleitung, Wasserreservoirs und andere Wasserinfrastrukturprojekte aber auch in Umweltschutz, Melioration, Problemen an der unteren Wolga und Amur / Ussuri, Hochwasserbekämpfung und Aufklärungsarbeit gesteckt werden. Teilweise ist auch die Vergabe zinsvergünstigten Krediten für private und staatliche Investoren als Unterstützung vorgesehen. 291,8 Milliarden Rubel sollen aus dem föderalen Budget kommen, 105,6 Milliarden Rubel aus den regionalen Budget und 123,2 Milliarden Rubel aus außerbudgetären Quellen.

Wichtige Impulse könnte der Markt durch das neue Gesetz „Über die Wasserversorgung und Kanalisation“ bekommen. Die neuen Regelungen sehen eine Stärkung der Rolle der Wasserwerke vor. Die einzelnen Subjekte der Russischen Föderation (Verwaltungseinheiten wie Gebiet und Republik) schließen dafür Ver-

träge mit den Wasser- und Abwasserbetrieben, in denen sie einen Tarif garantieren, der Investitionen in neue Ausrüstungen möglich und rentabel macht - so der Plan der Gesetzesautoren. Während der Bauzeit sind die Betreiber der Wasserwerke vor Strafen für die unsachgemäße Einleitung von Abwässern geschützt. Im Gegenzug müssen sich die Investoren streng an die Fristen zur Modernisierung der Versorgungs- und Kläranlagen halten.

Außerdem sollen sich Industriebetriebe künftig selbst um ihre Abwässer kümmern und sie nicht mehr in die öffentliche Kanalisation einleiten. Dafür müssen sie eigene Kläranlagen bauen oder - wenn sie das nicht können - die kommunalen Wasserwerke bei der Erweiterung ihrer Reinigungskapazitäten finanziell unterstützen.

Das Gesetz kam erst Ende Juni durch die erste Lesung. Die zweite Lesung steht immer noch aus.

Grundsätzlich sollen die Wasserverbraucher und Abwasserursacher stärker zur Kasse gebeten werden. Beispiel Pensa: Wurden die Maßnahmen der Wasserwirtschaft dort bislang zu 70 Prozent aus kommunalen Kassen und zu 30 Prozent aus dem Regionalhaushalt finanziert, so sollen sich die Bürger künftig mit einem Drittel an den Ausgaben beteiligen. Bis 2015 sind in der Region 860 Millionen Rubel Investitionen für das Programm „Sauberes Wasser“ geplant.

Ein Pilotprojekt zur Sanierung der Wasser- und Abwasserwirtschaft kleinerer Städte ist in

der nordrussischen Republik Karelien geplant. Dazu werden derzeit Investoren gesucht, die die kommunalen Wasseranlagen in 37 Gemeinden über Public Private Partnerships sanieren und betreiben. Sie können mit Krediten der staatlichen Vneshekonombank (VEB) rechnen. Als Umsetzungszeitraum für die rund 100 Millionen Euro teuren Sanierungsvorhaben ist 2011 bis 2014 vorgesehen. Das Projekt wird von der Sankt Petersburger Petrosojus-Stroi koordiniert (www.petrosoyuz-stroy.ru), technischer Berater ist SMU-303 (www.smu303.ru).

Die Millionenstadt Sankt Petersburg - in den Vorjahren einer der Vorreiter bei der Sanierung der Wasserwirtschaft - modernisiert weiter mit Hilfe von Partnern aus der Privatwirtschaft. Im Laufe des Jahres 2011 sucht die Stadt einen Investor zum Umbau der so genannten Nördlichen Wasseraufbereitungsanlage. Die Kapazitäten zur Trinkwasserbereitstellung sollen in der Anlage von 600.000 auf 800.000 cbm pro Tag steigen. Der Kapitalbedarf liegt bei 11,5 Milliarden Rubel, der Konzessionsvertrag soll über 30 Jahre geschlossen werden. Geplanter Baubeginn: 2012. Ende Juni schafften es vier Gesellschaften in die letzte Auswahlrunde des Ausschreibungsverfahrens. Interessanterweise alles ausländische Anbieter, bzw. Anbieter mit ausländischer Beteiligung. Wer das Rennen macht ist noch offen.

Die nordwestliche Gebietshauptstadt Pskow hat Anfang 2011 ihr Investitionsprogramm zur Sanierung der kommunalen Wasserwerke be-



Delivering solutions.

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

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

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

Railion Russija Services
Pokrowskij Boulevard 4/17
Haus 1, Büro 24
101000 Moskau
Russische Föderation
Tel.: +7 495 933 88 25/6/7
Fax: +7 495 933 88 28
joerg.siedenbiedel@railion.ru
www.railion.ru

schlossen. Mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) stehen in den kommenden drei Jahren eine Milliarden Rubel (25 Millionen Euro) bereit. Damit werden unter anderem eine unterirdische Wasserentnahme gebaut (48.000 cbm pro Tag) sowie Kläranlagen und die Wasser- und Abwasserleitungen saniert.

Trotz solch vereinzelter Projektmeldungen kommt die Reform der russischen Wasserwirtschaft insgesamt nur schleppend in Gang, kritisieren Branchenkenner. Die Konzessionsvergabe zum Betrieb kommunaler Wasserwerke durch private Spezialisten ist ins Stocken geraten. Eine langfristige Tariffregulierung, die Investoren Planungssicherheit geben würde, wird es erst nach Verabschiedung des Gesetzes „Über die Wasserversorgung und Kanalisation“ geben. Bis dahin sind die privaten Betreiber zunehmend staatlicher Regulierung ausgesetzt. Das zeigt sich unter anderem in Gerichtsverfahren wegen ökologischer Schäden, in Lizenz-, Steuer- und Tariff Fragen. Teilweise überstiegen die verhängten Strafen für unsachgemäße Einleitung von Schmutzwasser in die Umwelt die Jahreseinnahmen der Wasserwerke.

Dabei braucht Russland private Partner, die im Rahmen von Public Private Partnerships die Anlagen modernisieren und das entsprechende Know-how für den Betrieb mitbringen. Bislang wird der überwiegende Teil der Bevölkerung von staatlichen Wasserwirtschaftsbetrieben versorgt.

KENNZIFFERN ZUR RUSSISCHEN WASSERWIRTSCHAFT

Kennziffer	2000	2008	2009
Frischwasserverbrauch, in Kubikkilometer	66,9	62,9	57,7
..für Haushaltszwecke und als Trinkwasser	13,6	11,3	10,6
..für industrielle Zwecke	40,7	41,2	37,0
..für die Landwirtschaft (Bewässerung)	12,6	10,5	10,1
Transportverluste, in Kubikkilometer	8,5	7,8	7,5
Einleitung von Schmutzwasser in natürliche Wasserobjekte, in Kubikkilometer	20,3	17,1	15,9
..davon ohne jegliche Reinigung	4,5	3,5	3,2
..unzureichend gereinigt	15,7	13,6	12,7
In Oberflächenspeicher eingeleitetes Schmutzwasservolumen in der Kommunalwirtschaft, in Millionen cbm	k.A.	2.050	1.887

CSV Export

Quelle: Russisches Umweltministerium «Jahresbericht 2010 zur Nutzung der Wasserressourcen»

Die wichtigsten privaten Versorger sind Roswodokanal (Alfa Group), Rossijskie kommunalnye sistemy (Renova Group) und Ewrasijski (Vneshekonombank). Sie sind in mehreren Regionen aktiv und haben ambitionierte Sanierungspläne. Ewrasijski beispielsweise plant in den kommenden 15 Jahren Investitionen von einer Milliarde Euro.

Daneben gibt es starke kommunale Wasserversorger, die dank großer Zuschüsse von der Gemeinde Projekte stemmen können. Dazu gehört Moskaus Moswodokanal. Das Unternehmen plant zwischen 2011 und 2015 Investitionen von 1,56 Milliarden Euro. Für über 700 Millionen Euro entstehen unter anderem

drei Werke zur Klärschlammverbrennung. Jährlich fallen in der Stadt eine Million Tonnen Klärschlamm an. Größtes Einzelvorhaben von Moswodokanal wird ab 2014 die Sanierung der Kurjanowo-Kläranlage im Südosten Moskaus für 476 Millionen Euro sein. Dort soll auch eine Biogasanlage zur Stromerzeugung entstehen.

Moswodokanal setzt bei seinen Modernisierungsvorhaben stark auf Public Private Partnerships, bevorzugt auch mit ausländischen Partnern. Der Investitionsrückfluss wird über die Tarife und durch Subventionen aus dem kommunalen Haushalt gewährleistet. Die Refinanzierungszeiten liegen zwischen 8 und 15 Jahren.)



MOBILITÄT ENERGIZED BY

LANXESS
Energizing Chemistry

Immer mehr Menschen wünschen sich immer mehr Mobilität. Als führender Spezialchemie-Konzern sorgen wir mit unserem synthetischen Kautschuk dafür, dass Autos und Reifen den steigenden Anforderungen an Sicherheit, Effizienz und Nachhaltigkeit gerecht werden. www.lanxess.com



ВОДОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС ЖДЕТ ОБНОВЛЕНИЯ

ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ И НОВЫЕ ЗАКОНЫ ДОЛЖНЫ ПОМОЧЬ СДВИНУТЬ С МЕСТА ЗАСТОПОРИВШИЙСЯ ПРОЦЕСС МОДЕРНИЗАЦИИ ВОДОПРОВОДА И ОЧИСТНЫХ СООРУЖЕНИЙ. / ГЕРИТ ШУЛЬЦЕ, GTAI; МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ

Водное хозяйство — одна из интереснейших отраслей российской экономики. Потребность в модернизации и обновлении здесь колоссальная. К тому же, правительство все настойчивее требует замены устаревших водопроводов, насосных станций и очистных сооружений. Чтобы выдержать колоссальные расходы, России приходится обращаться к частным инвесторам. С принятием нового закона о водоснабжении и канализации отрасль начнет оживать.

Несмотря на задуманную с размахом федеральную программу, ситуация в российском водном хозяйстве по-прежнему остается драматической. Около 50 тыс. км водопровода, то есть

почти одна третья часть, находятся в плачевном состоянии и нуждаются в замене. 90% промышленных сточных вод не проходят должной очистки. Каждая третья проба из российских водопроводных кранов не соответствует санитарным нормам. Коэффициент износа водопроводных сооружений достигает 70%. Эти цифры были названы в 2010 г. на отраслевом форуме. На программу «Чистая вода» правительство намерено выделить в период с 2011 по 2013 г. девять миллиардов рублей (220 млн евро). Среди прочего сообщалось, что субсидии поступят на переоборудование водопроводных и насосных станций.

Федеральная целевая программа «Чистая вода» должна будет продлиться до 2017 г. Це-

лью является увеличение числа подключенных к центральному водоснабжению домов с 77% до 85%. Доступ к центральной канализации в ближайшие шесть лет должны получить 84% населения (на данный момент к ней подключено 73%). Отдельные российские регионы разрабатывают собственные программы модернизации системы. Частные инвестиции должны составить не менее 314 млрд руб. Из бюджетных средств поступит лишь 18 млрд руб.

В начале августа правительство утвердило концепцию целевой программы «Развитие водного хозяйства с 2012 по 2016 год». Она обобщит ранее сформулированные меры. 520,6 млрд руб. пойдут на строительство и модернизацию

очистных сооружений, водопроводов, водохранилищ и других объектов водной инфраструктуры, а также на защиту природы, мелиорацию, решение проблем Волги и Амура/Уссури, на борьбу с наводнениями и просветительскую работу. Предусмотрено выделение части средств на предоставление льготных кредитов для поддержки частных и государственных инвесторов. 291,8 млрд руб. поступят из федерального бюджета, 105,6 млрд руб. — из региональных средств и 123,2 млрд руб. — из внебюджетных источников.

Новый закон «О водоснабжении и канализации», недавно принятый Государственной Думой, должен дать дополнительный стимул развитию отрасли. Новые правила предусматривают усиление роли водопроводных станций. Отдельные субъекты Российской Федерации будут заключать с водопроводными и канализационными предприятиями договоры с гарантированным тарифом, достаточным для того, чтобы сделать рентабельными инвестиции в новое оборудование — таков план авторов нового законопроекта. На период строительства водопроводные компании будут освобождены от уплаты штрафов за ненадлежащим образом организованные водостоки. В свою очередь инвесторы должны будут строго соблюдать сроки, предусмотренные на модернизацию водопроводных систем и очистных сооружений.

Кроме того, в будущем промышленные предприятия должны будут сами заботиться о своих сточных водах, а не пользоваться общественной канализацией. Для этого они должны будут строить собственные очистные сооружения или — если они не могут этого сделать — оказывать финансовую поддержку коммунальным водопроводным службам на расширение очистных мощностей.

Закон принят в первом чтении в конце июня. Второе чтение пока ожидается.

В целом, расходы потребителей воды и пользователей канализационной системы должны увеличиться. Например, в Пензе модернизация водного хозяйства осуществляется на 70% за счет коммунальных платежей, и на 30% из регионального бюджета. В будущем граждане должны будут самостоятельно оплачивать эти 30%. До 2015 г. региону потребуется 860 млн руб. инвестиций на реализацию программы «Чистая вода».

Пилотный проект по модернизации водопроводных и очистных предприятий малых городов планируется реализовать в Карелии. В настоящее время приглашаются инвесторы, которые на условиях частно-государственного партнерства возьмут на себя ремонт и дальнейшую эксплуатацию коммунальных систем водоснабжения в 37 административных пунктах Республики. Кредиты предоставляются Внешэкономбанком. Модернизация стоимостью почти в 100 млн евро должна

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РОССИЙСКОГО ВОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Год	2000	2008	2009
Потребление чистой воды в кубических километрах	66,9	62,9	57,7
..на частные хозяйственные нужды и в качестве питьевой	13,6	11,3	10,6
..для промышленных нужд	40,7	41,2	37,0
..на нужды сельского хозяйства (орошение)	12,6	10,5	10,1
Потери при транспортировке, в кубических километрах	8,5	7,8	7,5
Вывод сточных вод в природные водоемы, в кубических километрах	20,3	17,1	15,9
..в том числе без должной очистки	4,5	3,5	3,2
..с недостаточной очисткой	15,7	13,6	12,7
Сточные воды, введенные в наземные хранилища в коммунальном хозяйстве, в миллионах кубометров	к.А.	2.050	1.887

CSV Expert

Источник: «Годовой отчет 2010 г. по использованию водных ресурсов» Российского Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды

быть реализована в период с 2011 по 2014 г. Координатор проекта – Санкт-Петербургская компания Петросоюз-Строй (www.petrosouyuz-stroy.ru), технический консультант – SMU-303 (www.smu303.ru).

Санкт-Петербург, город с многомиллионным населением, в последние годы был лидером в деле модернизации водного хозяйства. Сейчас модернизация здесь продолжается при участии частных партнеров. До конца 2011 г. город ищет инвестора для модернизации так называемой Северной водоочистой станции. Мощность станции должна увеличиться с 600 тыс. до 800 тыс. кубометров питьевой воды в день. Необходимо привлечение 11,5 млрд руб., концессионный договор заключается на 30 лет. Планируемая дата начала строительства – 2012 год. В конце июня в последний тур тендера вышли восемь компаний, причем интересно, что все они иностранные или с участием иностранного капитала. Кто станет победителем, пока неизвестно.

Псков – областной центр на северо-западе России – принял инвестиционную программу модернизации коммунального водного хозяйства в начале 2011 г. При поддержке Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) на проект будет потрачено в ближайшие три года порядка одного миллиарда рублей (25 млн евро). Среди прочего планируется строительство подземного водозабора (48 тыс. кубометров в день), а также реконструкция очистных сооружений, водопровода и канализации.

Эксперты полагают, что в целом реформа российского водного хозяйства идет очень медленно, несмотря на наличие отдельных успешных проектов. Заключение концессионных соглашений на эксплуатацию коммунальных водопроводных станций застопорилось. Долгосрочное регулирование тарифов, дающее определенные гарантии инвесторам, станет возможным лишь после принятия закона «О водоснабжении и канализации». До тех пор частные предприятия будут оставаться объектами государственного регулирования,

которое проявляется, в частности, в вопросах экологической безопасности, получения лицензий, утверждения тарифов и налогов. В ряде случаев штрафы за незаконный вывод сточных вод в окружающую среду превышают годовой доход водных станций.

Россия нуждается в частных партнерах, которые смогут модернизировать водные станции и дать необходимые технологии их эксплуатации. Пока же водоснабжение большей части населения осуществляют государственные службы. Крупнейшими частными компаниями являются Росводоканал (Альфа Групп), Российские коммунальные системы (Ренова Групп) и ОАО Евразийский. Эти компании ведут активную работу во многих регионах и имеют амбициозные планы по модернизации систем. ОАО Евразийский, в частности, планирует в ближайшие 15 лет инвестировать до одного миллиарда евро.

Кроме того, есть крепкие государственные компании, занимающиеся водоснабжением, которые получают существенные дотации на муниципальные проекты. Среди таких компаний – Мосводоканал. В период с 2011 по 2015 г. предприятие планирует инвестиции на 1,56 млрд евро. 700 млн евро из этих средств должно пойти на строительство заводов для сжигания осадка сточных вод. Ежегодно в городе накапливается один миллион тонн осадков сточных вод. Крупнейший из проектов Мосводоканала должен стартовать в 2014 г.: модернизация Курьяновской станции аэрации на юго-востоке Москвы за 476 млн евро. Там же планируется строительство биогазовой электростанции.

Мосводоканал в значительной мере рассчитывает на сотрудничество с частными компаниями на основе частно-государственного партнерства, причем предпочтение отдает зарубежным компаниям. Возврат инвестиций обеспечивается за счет тарифов и субинвестиций из городского бюджета. Период рефинансирования составляет от 8 до 15 лет.)



Design 5 D / Fotolia.com

„UND ES WARD LICHT“

DIE BESONDERHEITEN DES STROMMARKTES IN RUSSLAND: GROSSKUNDEN SOLLTEN SICH SCHON VOR DEM ANSCHLUSS GUT BERATEN LASSEN, BEI WEM UND WIE SIE IHREN STROM EINKAUFEN MÖCHTEN. / NIKOLAI BELMONT, OOO „RUSENERGOSBYT“

In Russland schreibt der Gesetzgeber eine Trennung der einzelnen Dienstleistungen in der Stromversorgung vor. Produktion und Verkauf von Strom sind streng getrennt von Transportdienstleistungen, also den Netzbetreibern.

Hat man erst einmal einen Anschluss zum Stromnetz bekommen, gehen die Probleme weiter, denn jetzt muss entschieden werden, wo man den Strom einkaufen möchte. Auf diese Frage gibt es mehrere mögliche Antworten.

Erstens: Man kann einen Vertrag über die Stromversorgung mit dem lokalen garantierenden Lieferanten schließen. Der garantierende Lieferant ist verpflichtet Stromlieferverträge mit allen juristischen oder privaten Personen abzuschließen, die sich an ihn wenden. Weiter wird er im Interesse des Verbrauchers einen Vertrag mit der Netzgesellschaft schließen und Strom auf dem Großmarkt einkaufen und an den Endverbraucher abgeben. Diese Variante ist die einfachste, aber nicht die günstigste. Das Minus besteht darin, dass die Preise des garantierenden Lieferanten häufig um einiges höher liegen als, die der anderen Elektrizitätsversorgungsunternehmen.

Eine zweite Möglichkeit ist der selbstständige Einkauf von Elektrizität auf dem Großmarkt. Die-

ser Weg ist der sparsamste, aber bei weitem auch der organisatorisch aufwändigste, denn die Umsetzung ist mit vielen Hindernissen verbunden. Das Unternehmen muss nämlich vor dem Einkauf ebenso selbstständig einen Vertrag mit der Netzgesellschaft über den Transport des Stroms abschließen. Um aber überhaupt erst im Großhandelsmarkt einkaufen zu dürfen, muss man ein kompliziertes und langwieriges Verfahren durchlaufen, bei dem eine Reihe von Dokumenten mit anderen Marktbeteiligten abgestimmt werden müssen, ein automatisiertes System für die kommerzielle Abrechnung eingerichtet und attestiert werden muss. Außerdem müssen die verbrauchten Mengen in die Gesamtbilanz des Föderalen Tarifdienstes aufgenommen werden, etc.

Zudem ist der Großhandel selbst eine komplizierte Struktur. Gehandelt wird gleichzeitig mit zwei Waren, dem Strom und der Kapazität. Der Strom wird 24 Stunden im Voraus gekauft und bilanziert. Die Leistung wird gemäß den abgeschlossenen Verträgen zur Bereitstellung von Kapazitäten und zu Wettbewerbspreisen gekauft. Um effektiv Strom im Großhandel einkaufen zu können, braucht man unbedingt qualifiziertes Personal, das sich in diesem Bereich gut auskennt.

Drittens: Man kauft seine Energie über ein Elektrizitätsversorgungsunternehmen, das alle notwendigen Beziehungen mit dem Großhandel für den Endverbraucher regelt. Der Endverbraucher schließt lediglich mit dem Elektrizitätsversorgungsunternehmen einen Vertrag.

Die Preise für Strom sind beim Elektrizitätsversorgungsunternehmen niedriger als beim garantierenden Lieferanten, weil der Vertriebszuschlag niedriger ist und Strom auf dem Großhandelsmarkt günstiger eingekauft werden kann. Außerdem berücksichtigen die Versorgungsunternehmen die individuellen Besonderheiten im Profil des Endabnehmers, und gewährleisten eine hohe Genauigkeit in der Planung. Die garantierenden Lieferanten müssen dagegen beim Stromeinkauf die Gesamtzahl ihrer Endabnehmer berücksichtigen, ohne auf Einzelfälle Rücksicht nehmen zu können.

Für den Verbraucher ist die Wahl des Versorgers wichtig. Er muss in der Lage sein, seinen Kunden komplexe Dienstleistungen bei der Stromzustellung anbieten zu können, die einerseits den Anforderungen der russischen Gesetzgebung gerecht werden und andererseits die günstigsten Bedingungen für den Kunden bieten.

Die Konkurrenz zwingt jeden Lieferanten automatisch dazu, seine Arbeitsmethoden auf dem Markt der Nachfrage anzupassen. Aber nicht jedes Versorgungsunternehmen ist in der Lage für seine Kunden einen individuellen Algorithmus anzubieten. Das hat auch technische Gründe. So zählt z.B. gegenwärtig „RUSENERGOSBYT“ zu den wenigen Anbietern auf dem russischen Strommarkt, die mittels entsprechender Technologien, ein individuelles Leistungspaket für jeden Großkunden schnüren können. RUSENERGOSBYT gehört zu 49,5 Prozent dem italienischen Konzerns Enel und ist das einzige Beispiel für eine ausländische Beteiligung an einem Unternehmen im Stromabsatzmarkt in Russland.

Für große Industriebetriebe oder Handelsketten, die in mehreren Regionen Russland vertreten sind, bietet es sich an, die Energieversorgung durch ein Stromversorgungsunternehmen zu organisieren. „RUSENERGOSBYT“ ist in 57 Regionen vertreten und somit in der Lage solche Angebote großflächig zu realisieren. Das senkt weiter Kosten und der Verbraucher erhält dabei eine offene und transparente Preisbildungspolitik, die für jede Unternehmensvertretung in jedem Föderationsobjekt einheitlich ist.

Steht ein Unternehmen vor der Wahl seines Stromversorgers, sollte es darauf achten, dass die Absatzgesellschaft nicht nur den Strom liefert, sondern auch komplexe Dienstleistungsverträge mit dem Kunden bedienen kann, dazu gehören auch Prognose und Monitoring der vielen Gesetzesänderungen. Dies ist angesichts des sich ständig wandelnden Strommarktes ein wichtiger Aspekt der Zusammenarbeit.)

«ДА БУДЕТ СВЕТ»

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ: КРУПНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ДОЛЖНЫ ПОЛУЧИТЬ ХОРОШИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВОПРОСУ ПОСТАВЩИКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ЕЩЕ ДО ПОДКЛЮЧЕНИЯ. НИКОЛАЙ БЕЛМОНТ, ООО „РУСЭНЕРГОСБЫТ“

В России законодательство предусматривает обязательное разделение конкурентных видов деятельности в сфере электроэнергетики. Производство и продажа электроэнергии потребителям не могут совмещаться с монопольным видом деятельности по оказанию услуг по передаче электроэнергии.

После того, как присоединение к электрическим сетям выполнено, необходимо определиться с тем, где непосредственно покупать электроэнергию. Здесь существует несколько вариантов.

Первый вариант – это заключить договор энергоснабжения с местным гарантирующим поставщиком. Гарантирующие поставщики – это организации, которые обязаны заключить договоров энергоснабжения с любым обратившимся лицом как физическим, так и юридическим. Гарантирующий поставщик в интересах потребителя заключит договор оказания услуг по передаче с сетевой организацией, и в интересах потребителя будет приобретать электроэнергию на оптовом рынке.

Этот вариант наиболее прост для реализации. Но его минус заключается в том, что цены гарантирующих поставщиков зачастую выше цен энергосбытовых компаний.

Другой вариант – это самостоятельно выйти на оптовый рынок, там приобретать электроэнергию, а также самостоятельно заключить договор оказания услуг по передаче с сетевой организацией. Этот вариант позволяет обеспечить максимальную экономию расходов на электроэнергию. Однако, следует отметить, что процедура выхода на оптовый рынок достаточно длительная и сложная. Необходимо согласовать комплект документов с прочими участниками рынка, установить автоматизированную систему коммерческого учёта, аттестовать её, обеспечить включение объёмов потребления в Сводный прогнозный баланс ФСТ и т.д.

Кроме этого, сам оптовый рынок, также характеризуется достаточно сложной структурой.

Торговля идёт одновременно двумя товарами: электроэнергией и мощностью. Электроэнергия приобретается на рынке на сутки вперёд и балансирующем рынке. Мощность в обязательном порядке приобретается по договорам о предоставлении мощности, по договорам с генераторами, работающими в вынужденном режиме, и по цене конкурентного отбора.

Для того чтобы осуществлять эффективную покупку электроэнергии на оптовом рынке необходим квалифицированный персонал.

Третий вариант – покупать электроэнергию через энергосбытовую компанию, которая выполнит все необходимые мероприятия для вывода потребителя на оптовый рынок, в том числе, заключит полный комплект документов. При этом у потребителя будет только один договор с поставщиком электроэнергии.

Цены на электроэнергию у энергосбытовых компаний ниже, чем у гарантирующих поставщиков. Во-первых, за счет более низкой сбытовой надбавки, а также за счет эффективной покупки электроэнергии на оптовом рынке. Во-вторых, энергосбытовые компании учитывают индивидуальные особенности профиля потребления, обеспечивают высокую точность планирования и, тем самым, минимизируют стоимость электроэнергии. В то же время гарантирующие поставщики покупают электроэнергию на оптовом рынке сразу в отношении всех обслуживаемых потребителей.

Сегодня для потенциального потребителя определяющим становится выбор поставщика, способного предложить своим клиентам комплекс услуг по поставке электроэнергии с учетом требований законодательства Российской Федерации, а также, что не менее важно, наиболее выгодные условия сотрудничества.

Конкуренция автоматически вынуждает каждого поставщика корректировать методы своей работы на рынке в соответствии со спросом.

Мнение потребителя становится определяющим. Но не каждый поставщик электроэнергии предложить клиенту индивидуальный алгоритм сотрудничества.

Сегодня одним из немногих операторов на российском рынке электроэнергии, способным учитывать специфику каждого потребителя, является энергосбытовая компания «РУСЭНЕРГОСБЫТ», использующая в своей деятельности передовые российские и зарубежные технологии. Многолетний опыт в организации энергоснабжения разных сегментов потребителей итальянского энергетического концерна Enel, который владеет 49,5 % «РУСЭНЕРГОСБЫТ», успешно адаптируется компанией в России. Это единственный пример участия зарубежного инвестора в энергосбытовом секторе электроэнергетики Российской Федерации.

Для промышленных или торговых компаний, имеющих предприятия в нескольких регионах Российской Федерации, «РУСЭНЕРГОСБЫТ» предлагает организовать энергоснабжение через единого поставщика электроэнергии. Сегодня география бизнеса компании охватывает 57 регионов Российской Федерации. При этом, помимо выгод от вывода своих предприятий на оптовом рынке электроэнергии и снижения издержек на обслуживание договоров, потребитель получает открытую и прозрачную политику формирования цены на электроэнергию, единую по всем предприятиям.

Выбирая поставщика электроэнергии, потребителю следует обратить внимание, сможет ли энергосбытовая компания помимо поставки электроэнергии, обеспечить комплексное обслуживание договора с клиентом, в том числе включающее в себя прогнозирование и анализ законодательных изменений. В условиях меняющегося рынка электроэнергии в России это один из важных аспектов сотрудничества поставщика электроэнергии и потребителя.)



Andreas Dengs / Pexels.de

Farbenhersteller kämpfen gegen Produktfälscher

»» FARBENHERSTELLER KÄMPFEN GEGEN PRODUKTFÄLSCHER

Hobbyhandwerker, aber auch Profi-Baufirmen aus Russland müssen sich vorsehen: Es heißt, dass jeder fünfte Farbeimer illegal in Hinterhöfen angerührt werde, um später als Markenware vertrieben zu werden. Die Qualität ist primitiv. Die Folgen sind allgegenwärtig: Selbst von neuen Industrieröhren bröckelt nach wenigen Monaten schon die Emaille-Beschichtung, Regen spült die Farbe von Häuserfassaden, Zäunen und Brücken nach kurzer Zeit wieder ab. Wenn im Frühjahr die Moskauer Parkzäune grün nachgestrichen werden, dann ist die Farbe auch Wochen später noch nicht getrocknet.

Auf die Originalhersteller prasseln Reklamationen herein - auch wenn sie die mangelhafte Farbqualität nicht zu verantworten haben. Denn in der Regel haben die verärgerten Kunden die gefälschte Markenware nicht bei einem offiziellen Händler gekauft, sondern stattdessen auf wilden Baumärkten zu Billigpreisen. Doch klar ist auch: Diese Situation kratzt am Image russischer Produzenten. Für offizielle Hersteller von Farben und Lacken made in Russia ist das ein Riesenproblem. Zwar raten Experten russischen Branchenplayern, juristisch gegen Plagiatoren vorzugehen. Doch noch schmerzt das die Hinterhoffirmen wenig: Rund 200.000 Tonnen gefälschte Farben und Lacke werden Jahr für Jahr in Russland in Umlauf gebracht. Das ist rund ein Sechstel des Gesamtmarktes..

»» STROMAUTOS SOLLEN RUSSISCHE KUNDEN ELEKTRISIEREN

Mit Verspätung, dafür aber mit großem Eifer will auch Russland das Zeitalter der Elektromobilität einläuten. Präsident Medwedjew drängt, den öffentlichen Nahverkehr auf Hybrid- oder Elektroantrieb umzustellen. Für Russlands private Autofahrer sind Elektrofahrzeuge noch ein zu teurer Luxus. Die Impulse müssen angesichts der hohen Anschaffungspreise in der Anfangsphase von der Kommunalwirtschaft kommen. Der Kaukasus-Kurort Kislowodsk hat angekündigt, in Zukunft keine Autos mit Verbrennungsmotoren mehr in die Innenstadt zu lassen. Stattdessen sollen schon ab diesem Jahr die ersten Elektrotaxis kursieren, die zunächst aus chinesischer Produktion stammen.

Die Moskauer Stadtverwaltung plant, den kommunalen Bus-Fuhrpark schrittweise auf Elektroantrieb umzurüsten. Ab November 2011 sollen die ersten Kleinbusse mit bis zu 20 Plätzen testweise zum Einsatz kommen.

Bei der anschließenden Ausschreibung wird Moskau darauf drängen, dass die gelieferten Modelle mit einer Batterieladung mindestens

250 km schaffen und auch im harten russischen Winter einsatzbereit sind. Das Unternehmen Youtong aus der VR China und der russische Trolleybus-Hersteller Trolsa in Engels (Gebiet Saratow) haben bereits Interesse an den Projekten bekundet. Trolsa hat mit dem Ekobus 5250 einen Bus mit Hybridantrieb entwickelt, der mit komprimiertem Erdgas (CNG) und Elektromotor fährt.

Ziel der Moskauer Stadtverwaltung ist es, bis 2015 etwa 80 Prozent des öffentlichen Nahverkehrs mit Elektrofahrzeugen abzuwickeln. Dazu gehören allerdings auch die schon jetzt elektrisch betriebenen U-Bahnen, die Trolleybusse sowie das auszubauende S-Bahn-Netz

In Moskau werden bis Ende 2011 rund 30 Ladestationen für E-Mobile errichtet. Erste internationale Hersteller haben mit der Auslieferung von Elektroautos begonnen. In St. Petersburg startet 2012 die Produktion des hybriden Yo-Mobils. AwtoWas setzt auf den Ellada.

»» REKORDERNTE STELLT RUSSLAND VOR LOGISTIKPROBLEME

Nach den schweren Waldbränden des vergangenen Jahres normalisiert sich die Lage der russischen Landwirtschaft wieder. Die Ernteaussichten sind rekordverdächtig: Das Landwirtschaftsministerium rechnet 2011 mit Erträgen zwischen 85 und 90 Millionen Tonnen. Im Vorjahr wurden nur knapp 61 Millionen Tonnen Getreide geerntet. Dazu kommen 13 Millionen Tonnen Gemüse, eine Millionen Tonnen mehr als im letzten Jahr. Deshalb hat die Regierung das 2010 verhängte Exportverbot aufgehoben. Jetzt steht das Land vor einem Logistikproblem, denn die vorhandene Infrastruktur kann die produzierten Kornmengen nicht absorbieren. Der Staat will Abhilfe schaffen und setzt sich für entsprechende Investitionsprojekte ein.

Unter diesem Gesichtspunkt gewinnt der Bau neuer Kornspeicher und Infrastruktur in Russland höchste Priorität. Der Staat subventioniert zukünftig den Bau neuer Terminals für den Umschlag von Getreide. Insbesondere die Kapazitäten des Hafens Noworossiysk in Südrussland müssten erheblich erweitert werden. Geht alles nach Plan könnten bis 2020 bis zu 40 Millionen Tonnen Getreide exportiert werden. Auch Regionen und Unternehmen investieren, um das Infrastrukturproblem vom Tisch zu schaffen.)



Angelina Strobl / Pexels.de

Rekordernte stellt Russland vor Logistikprobleme



Kurt F. Dominik / Pexels.de

Stromautos sollen russische Kunden elektrisieren

»» ПРОИЗВОДИТЕЛИ КРАСОК ПРОТИВ ПИРАТОВ

Российским мастерам-любителям, да и профессиональным строительным фирмам стоит остерегаться: каждая пятая банка с краской в России производится нелегально, а потом поступает на рынок под видом фирменной продукции. Качество таких подделок самое низкое. Последствия очевидны: через пару месяцев лакокрасочное покрытие хлопьями осыпается со свежешкрашенных промышленных труб, смывается дождем с фасадов домов, с заборов и мостов. Весной все московские ограды красят в зеленый цвет, и даже через пару недель краска все еще не просыхает.

На производителей настоящей краски обрушивается вал рекламаций – а ведь они не виноваты в плохом качестве продукции. Дело в том, что недовольные клиенты, как правило, покупают краску не у официальных дилеров, а на строительных рынках, где цены ниже. Но ясно и другое: сложившаяся ситуация сильно портит имидж российских производителей. Для них это действительно очень серьезная проблема. Эксперты советуют им судиться с поддельщиками. Но, похоже, что последних ничто не устроит: 200 тысяч тонн поддельных лаков и красок ежегодно поступает в продажу в России, это шестая часть общего объема лакокрасочного рынка.

»» ЭЛЕКТРОМОБИЛИ НАЭЛЕКТРИЗУЮТ ЭМОЦИИ РОССИЯН

Хоть и с опозданием, но зато с большим рвением Россия провозгласила эру электромобилей. Президент Медведев настаивает на том, чтобы городской общественный транспорт работал на гибридных или на электрических двигателях. Для частных автолюбителей электромобили пока остаются недоступной роскошью. Поэтому, из-за высоких цен импульс на первых порах будет поступать со стороны общественного транспорта. Кавказский курорт Кисловодск заявил, что в будущем в центр города не будут пускать транспорт с двигателями внутреннего сгорания. Уже в этом году в городе должны появиться первые электротакси китайского производства.

Московское правительство планирует постепенный перевод городского автобусного парка на электромоторы. В ноябре 2011 г. в столице протестируют первые микроавтобусы на 20 мест, работающие на электротяге.

Москва собирается проводить тендер, условиями которого будет закупка электромобилей, способных проехать без подзарядки как минимум 250 км, и при этом в суровых

условиях российской зимы. Китайская компания Youtong и российский производитель троллейбусов «Тролза» из Энгельса в Саратовской области уже заявили о своей заинтересованности в проекте. «Тролза» разрабатал Экобус 5250 с гибридным мотором, который может работать на сжатом газе и на электричестве.

К 2015 г. московское правительство планирует перевести на электротягу около 80% всего городского общественного транспорта. Эта цифра включает функционирующие и сейчас метро, троллейбусы и развивающееся наземное метро.

К концу 2011 г. в Москве будут построены 30 зарядных станций для электромобилей. Иностранные концерны уже начали поставлять электромобили в Россию. В Петербурге в 2012 г. должно начаться производство гибридного Е-мобиля. Автоваз разрабатывает модель Эллада.

»» РЕКОРДНЫЙ УРОЖАЙ ОБНАЖИЛ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Российское сельское хозяйство снова нормализовалось после тяжелого лета 2010 г., когда сгорел весь урожай. Эксперты прогнозируют рекордные урожаи: министерство сельского хозяйства ожидает, что в этом году в России будет собрано 85-90 млн т зерна. В прошлом году удалось собрать лишь 61 млн т. Урожай овощей составит 13 млн т, это на один млн т больше, чем в прошлом году. Правительство отменило введенный в 2010 г. запрет на экспорт зерна. Сейчас перед страной встала логистическая проблема, так как имеющаяся инфраструктура не в состоянии принять собранный урожай во всем его объеме. Государство пытается оказать поддержку сельхозпроизводителям и рассчитывает запустить инвестиционные проекты в этой сфере.

Приоритетом будет пользоваться строительство новых зернохранилищ и связанной с ними инфраструктуры. Государство будет субсидировать строительство новых терминалов для перевалки зерна. Особое внимание будет уделено наращиванию мощностей Новороссийского порта. Если все пойдет по плану, то к 2020 г. Россия сможет экспортировать до 40 млн т зерна. Регионы и отдельные компании также участвуют в инвестициях, направленных на решение этой проблемы.)



Производители красок против пиратов



Рекордный урожай обнажил логистические проблемы



Электромобили наэлектризуют эмоции россиян

MÜLLVERWERTUNG WIRD ZUM GROSSEN GESCHÄFT

RUSSLANDS ABFALLWIRTSCHAFT BIETET EIN GIGANTISCHES POTENZIAL. DOCH BEVOR AUS DEN MÜLLBERGEN PROFIT GESCHLAGEN WERDEN KANN, SIND EFFIZIENTE SAMMEL- UND AUFBEREITUNGSSYSTEME ZU SCHAFFEN. / GERIT SCHULZE, GTAI

Vorreiter in der Abfallwirtschaft ist die Moskau, deren Deponien längst an ihre Kapazitätsgrenzen stoßen. Deutsche Entsorger sind bereits auf dem russischen Recyclingmarkt präsent. Liefermöglichkeiten ergeben sich auch für Technologieproduzenten.

Der enorme Rohstoffreichtum und das riesige Territorium Russlands hatten in der Vergangenheit kaum Anreize geschaffen, sich um Müllvermeidung, -trennung und -verarbeitung zu kümmern. Außerdem sind die Tarife für die Müllentsorgung noch niedrig und betragen pro Kopf und Jahr etwa 15 Euro, berichtet die Wirtschaftszeitschrift RBK. Die Entsorgung eines Kleinwagens kostet etwa 70 Euro.

Insgesamt schätzte Veolia Environnement 2009 das Geschäftsvolumen für die Hausmüllentsorgung in Russland auf 1,3 Milliarden Euro (zum Vergleich die USA: 43 Milliarden Euro). Bis zu 350 kg Abfall produziert jeder Einwohner des Landes. Jährlich sollen 40 Millionen bis 60 Millionen Tonnen Hausmüll anfallen.

Dieser landet meist auf den Deponien, die Recyclingquoten sind noch gering: 40 Prozent bei Altpapier, fünf Prozent bei Kunststoff, 35 Prozent bei Altglas und acht Prozent bei Reifen (Quelle: Cleandex). Doch der Druck steigt, sich verstärkt um Mülltrennung und Recycling zu kümmern, denn besonders in den Großstädten wird der Platz auf den Deponien eng. Allein in Moskau fallen jährlich fünf Millionen Tonnen

Haushaltsmüll an. Neue Verbrennungsanlagen sollen nach dem Willen von Bürgermeister Sergei Sobjanin nicht mehr gebaut werden.

Als einen Ausweg aus der Müllkrise setzt Russland wieder einmal auf die Gründung einer großen Staatsholding. Über den Technologiekonzern Rostekhnologii soll ein „nationaler Müll-Operator“ geschaffen werden, der den gesamten Zyklus von der Mülleinsammlung und Lagerung bis zur Abfallverwertung übernehmen soll. Außerdem soll sich das Unternehmen um die Produktion von Abfallcontainern, Müllfahrzeugen und Sortieranlagen kümmern, so ein Vorschlag der führenden russischen Partei Jedinaja Rossija. Präsidentenberater Arkadi Dworkowitsch kritisierte das Vorhaben und die damit drohende Monopolisierung des Marktes.

Sinnvoller wäre auch in Russland die Dezentralisierung der Entsorgung und -aufbereitung unter Beteiligung privatwirtschaftlicher Unternehmen. In vielen Regionen des Landes gibt es bereits öffentlich-private Partnerschaften (PPP), um die Abfallwirtschaft effizienter zu betreiben.

Die westfälische Remondis-Gruppe ist der einzige ausländische Investor, der überregional in Russland tätig ist. In vier Städten organisiert das Unternehmen bereits die Abfallentsorgung, unter anderem in Naro-Fominsk bei Moskau und in Dserschinsk bei Nischni Nowgorod. Dort bekamen die Haushalte nach

dem Einstieg der Deutschen erstmals Wertstoffbehälter vor die Tür gestellt, um ihren Müll zu trennen. Die Motivation zur Vorsortierung der Abfälle steigt von Tag zu Tag, beschreibt Maik Mattheis, Remondis-Geschäftsführer in Russland. Mit Aufklärung über Fernsehspots, Plakate in Hausfluren oder Veranstaltungen in Kindergärten und Schulen versucht das Unternehmen, die Mülltrennung populärer zu machen. Denn die eingesammelten Wertstoffe landen nicht auf der Deponie, sondern können gewinnbringend an Weiterverarbeiter in Russland verkauft werden.

Remondis hat mit den jeweiligen Gebietsverwaltungen und Städten PPP-Verträge geschlossen und betont, dass die Müllgebühren ausreichen, um Abtransport und Entsorgung der Abfälle gewinnbringend zu organisieren. Ein Beispiel sind die alten Müllfahrzeuge, die Remondis gegen neue Modelle ausgetauscht hat. Durch ausgeklügelte Tourenplanung und mehr Fassungsvermögen könnten drei Viertel der Fahrzeuge und somit Benzin- und Personalkosten eingespart werden. In einem nächsten Schritt wird mit der Gewinnung von mehr Wertstoffen aus dem Hausmüll begonnen. Remondis plant die weitere Expansion in den Regionen und den großen Millionenstädten der Russischen Föderation. Aber die Konkurrenz schläft nicht.

Die griechische Helector S.A. zum Beispiel peilt den Einstieg in Russlands zweitgrößten Abfallmarkt St. Petersburg an. In der Fünf-



Millionen-Metropole soll bis 2015 eine riesige Müllverarbeitungsanlage für 300 Millionen Euro entstehen. Die Jahreskapazität wird mit 350.000 t angegeben, wobei die Wiederverwendungsquote bei 70 Prozent liegen soll. Der Vertrag zwischen Helector S.A. und der Stadtverwaltung läuft über 30 Jahre. Das Vorhaben gilt als Pilotprojekt in St. Petersburg. Vier weitere Anlagen sind dort geplant.

Auch die britische Etha tech Ltd. (<http://ethatech.com>) plant in mehreren russischen Städten Abfallverwertungsanlagen. Dabei setzt das Unternehmen auf eine Mischung aus Mülltrennung (Glas, Metalle, Kunststoffe) und der Erzeugung von Bioethanol aus dem (vor allem organischen) Restmüll. Eine solche Anlage will Etha tech ab 2012 unter anderem in Nabereschnye Tschelny (Tatarstan) bauen. Dort sollen jährlich 180.000 t Hausmüll gesammelt und verwertet werden. Doppelt so viele Haushaltsabfälle plant Etha tech in der kaschirischen Hauptstadt Ufa zu verarbeiten.

Im südrussischen Batajsk (Gebiet Rostow-am-Don) hat der Baumaschinenhändler Bobcat-Jeysk angekündigt, in den kommenden zwei Jahren für umgerechnet 17 Millionen Euro eine Müllverwertungsanlage aufzubauen. Dort sollen jährlich aus 120.000 t Abfällen Plastikrohre und Gummi-Bitumen-Beschichtungen für Asphalt gewonnen werden. Der Abfall wird nach den Planungen von Bobcat-Jeysk aus bestehenden Deponien entnommen.

In der Kleinstadt Solnetschnogorsk, 50 km nordwestlich von Moskau, startet in diesem Jahr ein Programm zum Einsammeln und Wiederverwerten von PET-Flaschen. Daran beteiligt sind der Getränkeabfüller Coca-Cola Hellenic, das örtliche Recycling-Unternehmen Plarus (www.plarus.ru) sowie die Verwaltung der Kommune. Im Stadtgebiet von Solnetschnogorsk werden neben Wohnhäusern und Schulen 80 Sammelbehälter aufgestellt. Die Kosten dafür übernimmt zum Teil Coca-Cola.

Die eingesammelten Flaschen werden anschließend in der Plarus-Fabrik zu Granulat zermahlen, das wiederum Basis ist für die Herstellung neuer Getränkeflaschen. Wie ein Plarus-Sprecher auf Nachfrage von Germany Trade & Invest mitteilte, rechnet sich das Projekt ab einem eingesammelten PET-Volumen von zwölf Tonnen pro Monat. Die Testphase läuft bis Dezember 2011. Bei Erfolg soll die Aktion auf andere Städte des Moskauer Gebiets und auf die Olympiaregion Sotschi ausgeweitet werden. Auch das Wolgograder Unternehmen Chimprom berichtete, eine Recyclinganlage für Kunststoffflaschen errichten zu wollen (Monatskapazität: 300 t).

In der Kleinstadt Dubna bei Moskau hat die finnische Lassila & Tikanoja zwei Millionen Euro in neue Sammelbehälter und Sortieranlagen gesteckt. Das Unternehmen rechnet mit einer Amortisierung seiner Investitionen innerhalb von zehn Jahren.

Das Gebiet Nowosibirsk hat Mitte August 2011 ein Programm für die Abfallwirtschaft in der Region verabschiedet. Demnach ist geplant, 26 neue Mülldeponien einzurichten und fünf Recyclinganlagen zu bauen. Ziel ist es, bis 2017 mindestens 95 Prozent aller quecksilberhaltigen Haushaltsabfälle, aller Altreifen und Elektrogeräte zu recyceln.

Im südrussischen Kursk entsteht bis Ende 2014 eine Recyclinganlage für Hausmüll (Investment: 73 Millionen Euro). Der Abfall soll durch Thermolyse-Verfahren zerlegt werden.

Ein Pilotprojekt zur modernen Wiederverwendung von Haushaltsabfällen ist in Russlands neuem Innovationszentrum Skolkowo (www.i-gorod.com) vor den Toren der Hauptstadt Moskau geplant. Außerdem sollen sich dort Forschungsinstitute ansiedeln, die effizientere Methoden zum Umgang mit Abfällen entwickeln, berichtete die Tageszeitung Kommersant.

Die Atomenergieholding Rosatom und der Stromversorger Inter RAO EES wollen in Russland drei Werke zum Zerlegen von quecksilberhaltigen Lampen errichten: Bei St. Petersburg, im Großraum Moskau und in der Wolgaregion. Für die erste Fabrik bei St. Petersburg beginnen die Bauarbeiten 2012, die Investitionskosten werden auf sieben Millionen Euro geschätzt. Jährlich sollen dort mindestens fünf Millionen Energiesparlampen recycelt werden.)



УТИЛИЗАЦИЯ ОТХОДОВ СТАНОВИТСЯ КРУПНЫМ БИЗНЕСОМ

УТИЛИЗАЦИЯ ОТХОДОВ — ЧРЕЗВЫЧАЙНО ПЕРСПЕКТИВНАЯ СФЕРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. НО ПРЕЖДЕ, ЧЕМ МУСОРНЫЕ ГОРЫ НАЧНУТ ПРИНОСИТЬ ПРИБЫЛЬ, НЕОБХОДИМО СОЗДАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ СИСТЕМУ СБОРА И ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ОБРАБОТКИ. / ГЕРИТ ШУЛЬЦЕ, GTAI

По количеству отходов лидирует Москва, ее свалки давно исчерпали свои возможности. Германские компании, специализирующиеся на утилизации отходов, уже сегодня представлены на российском рынке. Востребованы также разработки технологий по переработке мусора.

Огромные сырьевые запасы и гигантская территория позволяли России в недавнем прошлом несколько не заботиться о сокращении количества отходов, их разделении и переработке. Кроме того, цены на вывоз мусора по-прежнему очень низкие и составляют порядка 15 евро в год на человека, как сообщает экономическая газета РБК. Утилизация небольшого легкового автомобиля обходится примерно в 70 евро.

Veolia Environnement в 2009 г. оценила работы по утилизации домашнего мусора в России

в 1,3 млрд евро (для сравнения в США: 43 млрд евро). На каждого жителя страны в год приходится до 350 кг мусора. В год общее количество отходов составляет от 40 до 60 млн тонн.

Все это количество оседает, в основном, на свалках. Перерабатывается лишь незначительное количество: 40% использованной бумаги, пять процентов пластмасс, 35% стекла и восемь процентов шин (источник: Cleandex). Но потребность в сортировке мусора и его переработке все возрастает, поскольку места на свалках недостаточно, особенно в крупных городах. Только в Москве за год набирается пять миллионов тонн бытового мусора. А строительство новых мусоросжигательных заводов по указанию мэра города Сергея Собянина остановлено.

Выход из мусорного кризиса российское правительство видит в создании очередного крупного государственного холдинга. Технологический концерн «Ростехнологии» должен стать «национальным утилизатором отходов», который возьмет на себя весь цикл, начиная со сбора и хранения и до переработки. Кроме того, концерн возьмет на себя изготовление мусорных контейнеров, мусороуборочных машин, и сортировочного оборудования, с таким предложением выступила ведущая российская партия «Единая Россия». Советник президента Аркадий Дворкович выступил с критикой проекта, чреватого монополизацией рынка.

Гораздо разумнее было бы провести в России децентрализацию утилизации отходов и распределить этот рынок между частными компаниями. Во многих регионах страны уже



сейчас действуют предприятия на основе частно-государственного сотрудничества, они работают существенно эффективнее.

Компания Remondis-Gruppe из Вестфалии — единственный иностранный инвестор, работающий на территории всей России. Предприятие осуществляет сбор и утилизацию отходов в четырех городах, в том числе в подмосковном Наро-Фоминске и Дзержинске Нижегородской области. С «приходом немцев» здесь перед домами впервые появились баки для отходов, которые после переработки можно использовать вторично. С каждым днем все больше людей понимают, что мусор необходимо сортировать, утверждает Майк Маттеис, руководитель российского Remondis. С помощью телевизионной рекламы, плакатов в подъездах и мероприятий в детских садах и школах

компания старается поднять популярность сортировки мусора. Разделенный мусор не будет валяться на свалках, его можно выгодно продать российским переработчикам.

Remondis заключил соглашения о частно-государственном сотрудничестве с администрациями районов и городов, причем в соглашениях подчеркивается, что денег, поступающих из налогов на вывоз мусора, будет достаточно для того, чтобы с выгодой осуществить вывоз и продажу. Старые мусороуборочные машины Remondis заменил современной техникой. Благодаря разумному планированию маршрутов удалось на три четверти сократить количество необходимых машин, и, соответственно, количество бензина и расходы по заработной плате. Следующим шагом стало выделение из бытовых отходов большого количества мусора, подлежащего вторичному использованию. Remondis намерен расширять свою деятельность в регионах и многомиллионных городах на территории России. Но конкуренты тоже не дремлют.

Например, греческая компания Helector S.A., примеряется к выходу на Санкт-Петербургский рынок отходов — второй по величине в стране. К 2015 году в пятимиллионном городе планируется строительство завода по переработке мусора стоимостью в 300 млн евро. Годовая производительность завода составит 350.000 тонн, при том что 70% отходов смогут использоваться после переработки. Договор между компанией Helector S.A. и администрацией города заключен сроком на 30 лет. Данный проект рассматривается как пилотный, планируется строительство еще четырех аналогичных заводов.

Британская компания Etha tech Ltd. (<http://ethatech.com>) также планирует строительство мусороперерабатывающих заводов во многих российских городах. Предприятие делает установку на комбинированный процесс: мусор будет делиться на стекло, металл и пластмассу, из оставшегося, прежде всего органического, мусора будет добываться биоэтанол. Такие заводы Etha tech начнет строить с 2012 г., в том числе, в Набережных Челнах (Татарстан). Там ежегодно должно собираться и перерабатываться 180.000 т бытовых отходов. Еще в два раза больше мусора Etha tech намерена утилизировать в столице Башкирии Уфе.

Компания Bobcat-Jejsk, занимающаяся продажей строительных машин, заявила о намерении построить в ближайшие два года мусороперерабатывающий завод стоимостью в 17 миллионов евро в Батайске на юге России (район Ростова-на-Дону). Там из ежегодных 120 т бытовых отходов будут производиться пластиковые трубы и резиново-битумное покрытие для асфальта. Bobcat-Jejsk намерен при этом забирать мусор с существующих свалок.

В небольшом городе Солнечногорске в 50 км на северо-запад от Москвы в этом году стартует программа по сбору и переработке пластиковых бутылок. В проекте примут участие производитель напитков Coca-Cola Hellenic, местное предприятие по переработке мусора Plarus (www.plarus.ru), а также администрация города. В районе Солнечногорска рядом с жилыми домами и школами будет установлено 80 контейнеров для бутылок. Расходы частично берет на себя Coca-Cola.

Собранные бутылки будут размельчены на заводе Plarus в гранулят, который послужит основой для изготовления новых бутылок. Представитель Plarus сообщил компании Germany Trade & Invest, проводившей опрос, что планируется перерабатывать ежемесячно до двенадцати тонн собранных пластиковых бутылок. Тестовый период продлится до декабря 2011 года. В случае успеха, акция распространится на другие города Подмосковья и в район проведения Зимней Олимпиады — Сочи. Волгоградская компания Chimprom также сообщает о намерении построить завод по переработке пластиковых бутылок (месячная производительность: 300 т).

В небольшом подмосковном городе Дубна финская компания Lassila & Tikanoja потратила два миллиона евро на контейнеры для мусора и сортировочную установку. Предприятие надеется окупить инвестиции в течение ближайших десяти лет.

Новороссийская область в середине августа 2011 утвердила программу по утилизации мусора в регионе. Планируется строительство 26 новых свалок и пяти мусороперерабатывающих заводов. Поставлена задача к 2017 г. перерабатывать все содержащие ртуть отходы, а также старые покрышки и отслужившее электрооборудование.

В Курске на юге России к концу 2014 г. также появится завод по переработке бытового мусора (объем инвестиций: 73 млн евро). Переработка будет осуществляться термолитическим методом.

Пилотный проект современного способа переработки отходов готовится в новом инновационном центре Сколково в Подмосковье. Кроме того, там разместятся исследовательские институты, которые будут заниматься проблемами эффективной утилизации отходов, сообщает ежедневник «Коммерсант».

Ядерный энергетический холдинг Росатом и поставщик энергии Inter RAO EES планируют строительство трех заводов по утилизации содержащих ртуть лампочек: в Санкт-Петербурге, Москве и в Волжском регионе. Работы по строительству первого завода в окрестностях Санкт-Петербурга начнутся в 2012 г., объем инвестиций оценивается в семь миллионов евро. Ежегодно здесь будет утилизироваться не менее пяти миллионов энергосберегающих лампочек.)



Antikainen / Dreamstime

SICHERER FLIEGEN

IN DEN LETZTEN ZEHN JAHREN STARBEN IN RUSSLAND ÜBER WEIT ÜBER 1000 MENSCHEN BEI FLUGZEUGABSTÜRZEN. DIE SICHERHEIT DER RUSSISCHEN LUFTFAHRT MUSS DRINGEND VERBESSERT WERDEN. / ALEXANDER BEZBORODOV, MAXIM YUZHAKOV, BEITEN BURKHARDT MOSKAU

Die Passagierluftfahrt spielt in der Russischen Föderation als flächenmäßig größtem Staat der Welt eine wichtige Rolle. Das Land verfügt über ein differenziertes Liniennetz, das für jeden einzelnen Bürger, aber auch für die weitere wirtschaftliche Entwicklung des Landes von enormer Bedeutung ist.

Die gegenwärtige Situation in der russischen Luftfahrt kann allerdings keinesfalls als gut bezeichnet werden. Von 2001 bis 2010 starben insgesamt 1.076 Menschen bei Flugzeugabstürzen in Russland. In diesen Zahlen sind die Opfer der letzten Katastrophen (am 20. Juni 2011 ist eine TU-134 auf dem Flug von Moskau nach Petrosawodsk abgestürzt, am 11. Juli 2011 verunglückte eine An-24 an der Grenze zwischen den Gebieten Tomsk und Jugra, am 7. September 2011 verunglückte eine Jak-42D mit den Spielern und Trainern der Eishockey-Mannschaft „Lokomotiv“) sowie die Opfer des Terroranschlags am Flughafen Domodedowo vom 24. Januar 2011 noch gar nicht berücksichtigt.

Die Untersuchungen zu den letzten Flugzeugabstürzen und die Stellungnahmen der Sachverständigen lassen den Schluss zu, dass die Hauptgründe für die Katastrophen der unbefriedigende technische Zustand der Flugzeuge und menschliches Versagen, also die niedrige Qualifikation und fachliche Eignung des Personals der Fluggesellschaften, sowie Terroranschläge sind.

- Die Sachverständigen heben hervor, dass besonders alte Modelle aus sowjetischer Zeit und gebrauchte, aus dem Ausland importierte Flugzeuge, häufig in einem

sehr schlechten technischen Zustand sind. Dabei steigt deren Anzahl mit jedem Jahr: Während 2005 noch jährlich rund 20 gebrauchte Flugzeuge nach Russland importiert wurden, stieg diese Zahl zwischen 2006 und 2010 auf 50 bis 70 Flugzeuge pro Jahr. Dies kann selbstverständlich nicht ohne negative Folgen für die Sicherheit der Passagierluftfahrt bleiben.

- Ein zweiter wichtiger Grund für die Katastrophen ist menschliches Versagen. Die Verbesserung der Ausbildung von Piloten und technischem Personal ist daher eine vordringliche Aufgabe, um die Sicherheit der Passagierluftfahrt zu erhöhen.
- Auch durch terroristische Anschläge auf Flughäfen und Flugzeuge sind in den letzten Jahren Menschen ums Leben gekommen. Die Flugzeugabstürze am 24. August 2004 (TU-154 und TU-134) und der Terroranschlag am Flughafen Domodedowo am 24. Januar 2011 haben die geringe Effektivität der Sicherheitskräfte und infolgedessen die Risiken für die Passagiere verdeutlicht.

Als Folge des Terroranschlags in Domodedowo hat die russische Regierung am 1. Februar 2011 die Verordnung Nr. 42 erlassen. Danach dürfen Personen nur nach einer Durchsichtung an Kontroll- und Zugangsstellen das Flughafengebäude betreten. Zusammen mit einer Umstrukturierung der speziellen Einsatzkräfte soll diese Maßnahme dazu dienen, die Sicherheit der Passagiere zusätzlich zu erhöhen. Beim Anschlag auf den Flughafen Domodedowo war es dem Attentäter problemlos gelungen, unbemerkt in den Flughafen zu kommen.

Unlängst hat die Regierung zudem zur Entwicklung der Luftfahrt und zur Gewährleistung der Sicherheit eine Reihe föderaler Spezialprogramme (FSP) verabschiedet:

- das Programm „Modernisierung des Transportsystems Russlands (2010 - 2015)“,
- das Programm „Modernisierung des Einheitlichen Systems zur Organisation der Luftfahrt der Russischen Föderation (2009 - 2015)“ sowie
- das Programm „Gewährleistung der Sicherheit der Flüge von Luftschiffen der staatlichen Luftfahrt der Russischen Föderation in 2011 - 2015“.

In diesen Programmen sind die Prioritäten für die weitere Entwicklung verankert. Geplant sind insbesondere die Modernisierung der Objekte zur Luftnavigation, die Umstrukturierung und Modernisierung von Flughäfen sowie die Errichtung eines einheitlichen Flugsicherheitssystems. Dieses soll ein System zur Versorgung mit Informationen, ein System zur Überwachung der Flugaufgaben sowie ein System zur Überwachung des technischen Zustands der Flugzeuge umfassen.

Große Aufmerksamkeit wird auch der Aus- und Fortbildung des Flugpersonals gewidmet. Dafür sollen mindestens drei Schulungsflugplätze umstrukturiert und die Schulungszentren mit modernen Trainingsanlagen ausgerüstet werden, um ein hohes fachliches Niveau bei der Pilotenausbildung sicherzustellen.

Zur Modernisierung der Luftflotte sollen der Betrieb einiger sowjetischer Flugzeugtypen verboten, die Produktion einheimischer Flugzeuge erhöht und die Richtlinien für den Betrieb ausländischer gebrauchter Flugzeuge verschärft werden, u.a. sollen Sanktionsgebühren für den Einsatz alter Flugzeuge erhoben werden, um deren Einsatz wirtschaftlich unattraktiv zu machen.

Aus rechtlicher Sicht wäre es zudem sinnvoll, Fluggesellschaften und Flughäfen sowie deren Eigentümer und Geschäftsführer stärker für Schäden, die durch den mangelhaften technischen Zustand der Luftflotte oder eine ungenügende Qualifikation der Mitarbeiter verursacht werden, in die Haftung zu nehmen. Dies gäbe den Gesellschaften einen Anreiz, u.a. ihre Luftflotte zu erneuern, der technischen Wartung mehr Aufmerksamkeit zu widmen und ihr Personal besser auszubilden, um damit die finanziellen Risiken zu minimieren,

Es bleibt zu hoffen, dass die genannten Initiativen der Regierung zügig umgesetzt werden, um die Sicherheit der Passagierluftfahrt zu erhöhen. Eine Verbesserung der Luftverkehrssicherheit nützt nicht nur den Passagieren, sondern dient auch der wirtschaftlichen Entwicklung Russlands.)

ПОЛЕТЫ СТАНУТ БЕЗОПАСНЕЕ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ В РОССИИ БОЛЕЕ ТЫСЯЧИ ЧЕЛОВЕК ПОГИБЛО В АВИАКАТАСТРОФАХ. НЕОБХОДИМО СРОЧНО ПОВЫСИТЬ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОГО ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА.

АЛЕКСАНДР БЕЗБОРДОВ, МАКСИМ ЮЖАКОВ, БАЙТЕН БУРКХАРДТ МОСКВА

Пассажиры авиаперевозки очень важны для России – самого большого по площади государства в мире. Российская Федерация обладает развитой системой авиаперевозок пассажиров, имеющей огромное значение для каждого из граждан, а также для дальнейшего успешного экономического развития страны.

Вместе с тем, существующая ситуация в сфере авиаперевозок в России не позволяет говорить о благополучии данной отрасли. С 2001 по 2010 г. в авиакатастрофах в России погибло 1076 человек. Эта цифра не включает жертв последних катастроф (20 июня 2011 г. Ту-134 разбился на пути из Москвы в Петрозаводск, 11 июля 2011 г. Ан-24 потерпел крушение на границе Томской области и Югры, 7 сентября 2011 г. под Ярославлем разбился самолет Як-42Д с членами и тренерами хоккейной команды «Локомотив» на борту), а также жертв теракта 24 января 2011 г. в аэропорту Домодедово.

Анализ информации о последних авиакатастрофах и заключения экспертов дают возможность прийти к выводу о том, что основными причинами авиационных происшествий являются неудовлетворительное состояние авиационной техники, так называемый «человеческий фактор» (низкий уровень квалификации и профессиональной пригодности персонала авиакомпаний), а также террористические акты.

- Экспертами отмечается, что проблема неудовлетворительного технического состояния авиатехники, прежде всего, относится к моделям, выпущенным десятки лет назад в Советском Союзе, а также к подержанным воздушным судам, импортированным из-за рубежа. Отметим, что число импортированных подержанных самолетов растет с каждым годом. Так, в 2005 г. в Россию было импортировано около 20 подержанных самолетов, а в период с 2006 по 2010 г. такие поставки увеличились до 50-70 машин в год. Очевидно, что это не может не сказаться отрицательно на уровне безопасности воздушных перевозок.
- Другой важной причиной катастроф является человеческий фактор. Повышение уровня подготовки пилотов и



технического персонала также является одной из первоочередных задач, решение которой позволит повысить уровень безопасности авиаперевозок.

- Кроме того, с сожалением приходится констатировать, что наиболее болезненная и распространенная во всем мире проблема – терроризм – становится в последнее время все более актуальной и значимой для российской отрасли авиаперевозок. Ситуация во время взрыва самолетов 24 августа 2004 г. (ТУ-154 и ТУ-134), а также теракта в аэропорту Домодедово 24 января 2011 года показала невысокую эффективность работы спецслужб, и, как следствие, низкий уровень обеспечения безопасности граждан.

Последствием теракта в Домодедово стало принятие Правительством РФ постановления от 01 февраля 2011 г. № 42, согласно которому пропуск лиц на территорию аэропорта через контрольно-пропускные пункты теперь осуществляется только после проведения досмотра. Данная мера, наряду с реорганизацией спецслужб, очевидно, призвана дополнительно обеспечивать безопасность пассажиров. В день взрыва в Домодедово террористу беспрепятственно удалось проникнуть на территорию аэропорта.

Кроме того, в целях развития системы авиаперевозок и обеспечения их безопасности Правительством РФ в последнее время был утвержден целый ряд федеральных целевых программ (ФЦП):

- ФЦП «Модернизация транспортной системы России (2010 - 2015 годы)»,
- ФЦП «Модернизация Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации (2009 - 2015 годы),
- ФЦП «Обеспечение безопасности полетов воздушных судов государственной авиации Российской Федерации в 2011 – 2015 годах».

В данных ФЦП закреплены приоритетные задачи дальнейшего развития. В частности,

планируется модернизация объектов аэронавигационного назначения, реконструкция и модернизация аэропортов, а также создание единой системы безопасности полетов, включающей в себя: систему информационного обеспечения, систему мониторинга полетных заданий, систему мониторинга технического состояния воздушных судов.

Большое внимание уделяется подготовке летного состава, для чего планируются реконструкция не менее трех учебных аэродромов и оборудование учебных центров современными тренажерами, позволяющими обеспечить высокий профессиональный уровень подготовки пилотов.

В целях модернизации парка воздушных судов предлагается запретить эксплуатацию некоторых советских самолетов, увеличить объемы производства отечественной авиатехники, а также ужесточить правила эксплуатации зарубежной подержанной авиатехники, в том числе путем установления запретительных пошлин на старую технику в целях снижения ее экономической привлекательности.

С юридической точки зрения представляются также целесообразными меры по усилению ответственности авиакомпаний, аэропортов, их собственников и руководителей за причиненный ущерб, возникший вследствие ненадлежащего технического состояния авиапарка или ненадлежащей квалификации сотрудников. Введение данных мер позволит стимулировать компании к минимизации финансовых рисков, в том числе путем обновления парка воздушных судов, более внимательного отношения к осуществлению технического обслуживания, а также к повышению квалификации персонала компаний.

Нам остается надеяться, что указанные выше инициативы Правительства РФ будут реализованы и приведут к улучшению ситуации в сфере безопасности пассажирских авиаперевозок.)



MODERNES PETERSBURG

AUF DER PROESTATE 2011 ZEIGT SICH ST. PETERSBURG MIT NEUEN PROJEKTEN OFFEN FÜR NEUES. / JOHANNES AUSSERER, STAHLBAU PICHLER

Internationale Aussteller, Fachkongresse, Präsentationen realisierter Objekte und die Modell-Ausstellung von Studenten der Universität St. Petersburg waren die Höhepunkte der diesjährigen Petersburger Immobilienmesse PROEstate, die Anfang September im Messezentrum Lenexpo, an der Uferpromenade St. Petersburgs ihre Tore öffnete.

Zu den internationalen Ausstellern gehörten dieses Jahr beispielsweise die deutsche IBA Immobilien GmbH oder das österreichisch-russische Unternehmen Avielen AG, das an der Realisierung des Großprojekts AirportCity am Flughafen Pulkovo beteiligt ist. Die Airportcity St. Petersburg ist als Business Park projektiert, der im Endausbau neben einem Hotel mehrere Bürogebäude umfassen wird. Das Grundstück misst eine Größe von 62.300 Quadratmetern. In einer zweiten Phase sind weitere Bürogebäude mit rund 50.000 bis 60.000 Quadratmetern vorgesehen. Rund um den Flughafen entsteht laut Anastasia Pekutko, Sales und Marketing Director der Avielen AG, zurzeit ein Cluster von Development und Investment Gesellschaften. Die Zone boomt, beschreibt Pekutko die Lage.

Andere Großprojekte wurden z.B. von den Development- und Investmentgesellschaften der russischen VTB-Bank vorgestellt. Dabei handelte es sich um die Bürozentren Nabereschnaja Europa und Newskaja Patusha im Zentrum von St. Petersburg, bei dem ein Reihe von bekannten deutschen und italienischen Architekten wie Ekkehard Voss, Sergei Tchoban, Cino Zucchi sowie Paolo Desideri an

der Realisierung von Projekten beteiligt sind. Des Weiteren wird im Südwesten der Stadt der neue Industriepark Maryino gebaut, in dem ein Cluster der Automobilindustrie entstehen wird. Bis Ende des Jahres 2012 sollen dort Produktionsstandorte für Yo-Mobil, die Hybrid-Automarke des russischen Industriellen Mikhail Prokhorov, Technoexim sowie Yarovit Motors fertig gestellt werden.

Zu den prestigeträchtigsten und bereits realisierten Projekten die auf der PROEstate 2011 vorgestellt wurden, gehörte sicherlich das luxuriöse Business-Center Quattro Corti, nahe der Isaaskathedrale im Zentrum von St. Petersburg. Das Gebäude wurde vom italienischen Architekturstudio PiuArch geplant und in Zusammenarbeit mit Stahlbau Pichler, einem Südtiroler Unternehmen, das für die Symbiose aus italienischem Design und deutscher Präzision steht, gebaut. Im Design und dessen Ausführung liegt auch die Besonderheit des Projektes. Die beeindruckende Glasfassade fügt sich harmonisch in den historischen Kontext der Zarenstadt ein und säumt jetzt zusammen mit anderen geschichtsträchtigen Palästen den Newski-Prospekt. Der Großteil der verwendeten Materialien wurde aus Deutschland, Österreich und Italien importiert. Ausländische Qualität ist in Russland nach wie vor gefragt. So wurden beispielsweise 5.000 Quadratmeter Glas-Fassade der vier Innenhöfe des Quattro Corti in über 50 Speziallieferungen aus Südtirol (Italien) nach St. Petersburg gebracht. Die Einrichtung der luxuriösen Büros kommt teilweise aus Holland und Italien, ein Teil davon wird direkt in St. Pe-

tersburg von der Stroymoda Group B.V. gefertigt, so Anna Skryabina, Commercial Director bei Stroymoda.

Für den Veranstalter, den GUD-Verband der Manager und Developer Russlands, ist die die PROEstate mittlerweile zum größten und wichtigsten Event im Jahr geworden. Besonders gut besucht waren in diesem Jahr, nach Angaben des Veranstalters, die Fachkongresse zum Green-Development sowie die Kongressreihe „Transformation of Cities“ und Konferenzen zu Logistik und Hotel-Management. Weitere Veranstaltungen des Verbandes sind Workshops, Fachvorträge und Networking-Events die in ganz Russland organisiert werden. Neben eigenen Veranstaltungen organisiert und unterstützt GUD ihre Mitglieder und Interessierte bei Geschäftsreisen zur Erkundung neuer Märkte im Ausland. Dazu gehören auch eine Unternehmerreise zur Expo Real, der führenden internationalen Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen, Anfang Oktober in München, und die Teilnahme russischer Aussteller auf dem führenden internationalen Immobilienforum MIPIM im März 2012 in Cannes.

Anstoß für Neues gab der Ideen-Wettbewerb der Studenten der Technischen Universität St. Petersburg. Die Besucher konnten unter den vielen ausgestellten Entwürfen und Modellen für Wirtschaftszentren und Städteplanung in St. Petersburg, das beste Projekt auswählen. Angesichts der vielen Kreativen und originellen Ideen eine sehr schwere Wahl.)

СОВРЕМЕННЫЙ ПЕТЕРБУРГ

НА PROESTATE 2011 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ПОКАЗАЛ СЕБЯ ГОРОДОМ, ОТКРЫТЫМ СОВРЕМЕННОСТИ. / ЙОХАННЕС АУСЗЕРЕР, STAHLBAU PICHLER

Зарубежные участники, профессиональный конгресс, презентация реализованных объектов и выставка моделей студентов Санкт-Петербургского университета стали центральными моментами состоявшегося в начале сентября в Санкт-Петербурге ежегодного международного форума в области недвижимости PROEstate. Мероприятие прошло в выставочном комплексе Ленэкспо на берегу Невы.

Зарубежные компании на этот раз были представлены, в частности, германским IBA Immobilien GmbH и совместным австрийско-российским предприятием Avielen AG, которое принимало участие в реализации крупномасштабного проекта AirportCity в аэропорту Пулково. Аэропорт-сити в Санкт-Петербурге спроектировано как бизнес-парк, который по завершении строительства будет состоять из отеля и примыкающих к нему многочисленных офисных зданий. Размер участка составляет 62.300 кв м. На второй фазе строительства будут возведены офисные здания общей площадью от 50.000 до 60.000 кв м. По словам Анастасии Пекутко, директора по продажам и маркетингу компании Avielen AG, сейчас вокруг аэропорта сформировался кластер из девелоперских и инвестиционных компаний. Бизнес-зона пользуется высокой популярностью, отмечает Пекутко.

Крупные проекты были представлены также девелоперскими и инвестиционными подразделениями ВТБ-Банка. Речь идет о бизнес-центрах «Набережная Европы» и «Невская ратуша» в центре Санкт-Петербурга, над реализацией которых работают известные германские и итальянские архитекторы, такие как Эккехард Восс,

Сергей Чобан, Чино Зукки и Паоло Дезидерио. Кроме того, в юго-западной части города будет построен новый индустриальный парк «Марьино», где разместятся представители автопрома. До конца 2012 г. должен быть построен завод по производству Е-мобиля, совместный проект российских производителей Михаила Прохорова (Техноэксим) и Яровит.

К числу наиболее престижных из числа уже реализованных проектов, представленных на PROEstate 2011, безусловно можно отнести бизнес-центр класса люкс «Quattro Corti», неподалеку от Исаакиевского собора в центре Санкт-Петербурга. Здание было спроектировано итальянским архитектурным бюро PiuArch и построено совместно с Stahlbau Pichler, южно-тирольской компанией, которая сочетает в своей работе итальянский дизайн с немецкой точностью. Облик здания определяется особенностями проекта. Внушительный стеклянный фасад гармонично вписывается в исторический контекст бывшей столицы российской империи, и дружно соседствует со старинными дворцами Невского проспекта. Основная масса использовавшихся материалов привезена из Германии, Австрии и Италии. Качество иностранной продукции пользовалось в России спросом во все времена и остается востребованным и сегодня. Например, 5.000 кв м стекла для фасадов четырех внутренних дворов «Quattro Corti» были доставлены в Санкт-Петербург 50 специальными поставками из Южного Тироля (Италия). Внутренняя отделка роскошного бизнес-центра имеет в основном голландское и итальянское происхождение, некоторая часть была изго-

товлена непосредственно в Санкт-Петербурге на предприятии Stroymoda Group B.V., сообщила Анна Скрыбина, коммерческий директор Строймоды.

Для организаторов мероприятия (ГУД - Гильдия управляющих и девелоперов) форум PROEstate стал крупнейшим и важнейшим событием года. Наибольший интерес в этом году привлекли, по данным организаторов, проект Green-Development, конференция «трансформация городов», конференции по логистике и гостиничному менеджменту, а также другие мероприятия и мастер-классы, деловые доклады и сетевые мероприятия, проводившиеся по всей стране. ГУД занимается не только проведением собственных мероприятий, но и организует для своих членов и других заинтересованных лиц деловые поездки с целью исследования новых рынков за рубежом. Среди прочего организуется поездка на Expro Real, одну из важнейших международных выставок в области коммерческой недвижимости и инвестиций, которая состоится в начале октября в Мюнхене, а также участие российских представителей в ведущем международном форуме по недвижимости MIPIM в марте 2012 г. в Каннах.

Стремление к новизне отразилось на результатах конкурса идей, проведенного среди студентов Технического университета Санкт-Петербурга. Посетители выставки могли выбрать лучший проект среди представленных планов развития города и моделей деловых центров. Но среди множества оригинальных и творческих замыслов сделать выбор представлялось не такой уж простой задачей.)

SCHUTZ VOR BÖSEN ÜBERRASCHUNGEN

WORAUF SOLLTE MAN BEI EINEM GUTEN FINANZAUDIT IN RUSSLAND ACHTEN? / ANTON SCHNEIDER, RUFIL CONSULTING

Ein Audit der Finanzberichte von Unternehmen dient dazu, die Übereinstimmung der betrieblichen Finanz- und Geschäftsvorfälle mit den geltenden Gesetzen zu überprüfen. Das Ergebnis soll zeigen, ob es zu signifikanten Regelverstößen gekommen ist, die die Berichte verzerren, oder ob die Unternehmensangaben zutreffen.

Voneinander zu unterscheiden sind das interne und das externe Audit. Das interne Audit wird von Unternehmen im privaten Sektor in der Regel freiwillig durchgeführt. Es ist nicht verpflichtend. Verpflichtend ist ein externes Audit in Russland nur für Unternehmen, die eines der folgenden Kriterien erfüllen:

- Es hat die Rechtsform einer offenen Aktiengesellschaft
- Der Erlös übersteigt 400 Millionen Rubel
- Die Bilanzsumme der Aktiva im vergangenen Geschäftsjahr liegt über 60 Millionen Rubel
- Seine Anteile werden auf einem Markt bzw. von einem Fond angeboten
- Es handelt sich um ein Versicherungs- oder Finanzinstitut
- Das Unternehmen veröffentlicht einen zusammenfassenden Buchhaltungsbericht

Das interne Audit kann sich über alle Organisationsbereiche erstrecken, wohingegen sich das externe Audit primär auf die Prüfung jener finanziellen Aspekte konzentriert, die einen Einfluss auf den Jahresabschluss haben. Interne Audits zielen daher stärker auf die Effizienzsteigerung und die Einsparung von Mitteln ab. So kann der Abschlussbericht des internen Auditors Hinweise oder Empfehlungen an das Management zur Korrektur, beziehungsweise Optimierung von Abläufen und

Operationen enthalten. Sie werden anders als das externe Audit, das in der Regel zum Abschluss des Geschäftsjahres hin erfolgt, unabhängig von einem spezifischen Zeitpunkt ausgeführt.

In Russland werden Finanzaudits in einem sehr formalistischen Verfahren umgesetzt. Indessen finden die individuellen Anforderungen und Wünsche des Kunden meist nur geringe Berücksichtigung. Entsprechend wichtig ist es für ausländische Investoren, sich in dieser Frage an einen erfahrenen und zuverlässigen Partner zu wenden, der ihre jeweiligen Ansprüche in den Vordergrund setzt und das Audit an den spezifischen Erfordernissen des Auftraggebers und seiner Situation ausrichtet. Diese ergibt sich insbesondere aus der erschwerten Nachvollziehbarkeit und geringeren Transparenz des Betriebsgeschehens, mit dem ausländische Unternehmer in Russland häufig konfrontiert sind.

VORTEILE DES FINANZAUDITS / PROBLEMFALL KORRUPTION

Der Nutzen eines Finanzaudits für deutsche Kunden in Russland ergibt sich insbesondere in zweierlei Hinsicht:

1. Sie erhalten Auskunft darüber, ob es in ihrer Repräsentanz oder Tochtergesellschaft im Verlauf einer Geschäftsperiode zu Irrtümern, Betrugsfällen oder Korruptionshandlungen gekommen ist.
2. Zum anderen erfahren Sie dadurch, ob die internen Kontrollmechanismen ihren Zweck in effektiver Weise erfüllen.

Anzumerken ist hierbei, dass in Russland, wie in vielen anderen Schwellenländern, die Korruption besonders in Form des sogenannten Kick-back stark ausgeprägt ist. Dieses beinhaltet eine geheime Vereinbarung zwischen

Auftraggeber und Auftragnehmer über einen Preis für eine Leistung, der den Marktpreis übersteigt, während die überhöhte Differenz dabei vollständig oder zum Teil an den Auftraggeber zurückgezahlt wird. In die Negativschlagzeilen gerückt sind dabei in jüngster Vergangenheit zwar hauptsächlich namhafte internationale Player im Zusammenhang mit der Erlangung von Großaufträgen. Doch sehen sich auch mittelständische Investoren in Russland in vergleichbarem Maß mit dieser Belastung konfrontiert, wodurch ein positives Geschäftsergebnis dramatisch ins Negative gezogen werden kann.

Um dem wirksam entgegenzutreten, sind regelmäßige Überprüfungen der Buchhaltung und Finanzen des Unternehmens durch qualifizierte und unabhängige Auditoren mit einer hohen Sensibilität für die Problematik unerlässlich. So wird zum Beispiel in besonders gefährdeten Bereichen einer Firma durch vermehrte Stichprobenuntersuchungen geprüft, ob wesentliche Unregelmäßigkeiten zu verzeichnen sind.

MASSGABEN SOLIDER AUDITS

Die Komplexität der Prüfungssachverhalte steigt. Erschwerend tritt hinzu, dass Auditoren häufig auf eine enge Kooperation mit jenen Stellen angewiesen sind, deren Ergebnisqualität sie überprüfen sollen. Dies erhöht den Druck auf die Prüfenden bei der Erarbeitung solider Gesamturteile. Ihre volle Wirkungskraft kann die Arbeit der Auditoren nur dann erlangen, wenn es gelingt das Risiko, nennenswerte Fehler nicht aufzudecken, auf ein Minimum zu reduzieren. Dies ließe sich auf folgender Grundlage verwirklichen:

- einer geeigneten Verbindung des Prüfungsziels mit einem angemessenen Prüfverfahren,
- der Zuhilfenahme systematischer Kontrollkonzepte sowie
- der Anerkennung der Tatsache, dass die Gültigkeitsdauer von Feststellungen vorhergehender Audits tendenziell abnimmt.

Es empfiehlt sich, bei der Auswahl eines Partners für die Durchführung eines Finanzaudits, hohen Wert auf dessen Professionalität und ausgewiesene Sachkompetenz zu legen. Wer seine Entscheidung allein auf Grundlage kurzfristiger Kostenüberlegungen trifft, läuft Gefahr sein Russlandgeschäft an einer empfindlichen Stelle zu schwächen. Um nicht am falschen Ende zu sparen und später von einem Mehr an Ausgaben überrumpelt zu werden, weil Qualitätsstandards vernachlässigt worden sind, sollte man sich im Vorfeld eingehend und kritisch über Leistungsinhalte und Referenzen der Auditgesellschaft informieren.)

ЗАЩИТА ОТ НЕПРИЯТНЫХ НЕОЖИДАННОСТЕЙ

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ, ЧТОБЫ
ПРОВЕСТИ КАЧЕСТВЕННЫЙ АУДИТ В РОССИИ?
АНТОН ШНАЙДЕР, RUFIL CONSULTING

Финансовый аудит нужен для того, чтобы проверить, соответствуют ли финансовые и деловые операции компании существующему законодательству. Результат должен показать, не выявлено ли значительных нарушений, искаженных в отчете, и соответствуют ли представленные предприятием данные действительности.

Следует различать две формы аудита: внутренний и внешний. Внутренний аудит предприятия на добровольной основе проводится частными аудиторами. Эта процедура не является обязательной. Обязательным внешний аудит является в России только для компаний, соответствующих каким-то из следующих параметров:

- имеет юридическую форму Открытого Акционерного Общества
- объем годовой выручки превышает 400 млн руб.
- балансовый итог активов за прошедший год превысил 60 млн руб.
- является товарной или фондовой биржей
- является страховой или финансовой компанией
- компания публикует ежегодный финансовый отчет в печатной форме

Внутренний аудит может распространяться на любые аспекты работы организации, внешний аудит, напротив, концентрируется на финансовых вопросах, значимых для годового баланса. Внутренний же аудит нацелен, в первую очередь, на повышение эффективности предприятия и экономию средств. Поэтому финальный отчет после проведения внутреннего аудита может содержать замечания или рекомендации для руководства по коррекции или оптимизации процессов и операций. В отличие от внешнего аудита, проводимого в конце года, внутренний аудит может проходить в любое удобное время.

В России финансовый аудит превратился в весьма формальную процедуру. Поэтому индивидуальные требования и пожелания клиентов не слишком принимаются во внимание. Для зарубежных инвесторов весьма важно суметь найти опытного и надежного партнера, для которого задачи клиента будут иметь первостепенное значение, и который проведет аудит в соответствии со специфическими для ситуации заказчика требованиями. Поскольку работу аудитора трудно проверить и она не достаточно

прозрачна, многие зарубежные компании в России сталкиваются с мошенничеством.

ПРЕИМУЩЕСТВА ФИНАНСОВОГО АУДИТА / ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ

Польза финансового аудита для немецких компаний в России проявляется, прежде всего, в двух аспектах:

1. Они получают информацию о том, есть ли в их представительстве или дочернем предприятии случаи ошибок, мошенничества или взяточничества.
2. Кроме того, они узнают, выполняют ли их собственные системы контроля на предприятии свою функцию и достаточно ли они эффективны.

При этом стоит обратить внимание на то, что в России, как и в большинстве стран с переходной экономикой, коррупция получила наибольшее распространение в форме так называемых «откатов». Это предусматривает тайную предварительную договоренность между заказчиком и исполнителем о том, сколько будет стоить получение заказа. В результате заказ реализуется по цене, превышающей рыночную, а разницу в деньгах представитель заказчика получает назад в собственный карман. В громких скандалах недавнего прошлого фигурировали названия по-настоящему крупных международных компаний, которые таким образом добивались получения крупных заказов. Но и представители малого и среднего бизнеса в России легко могут попасть в аналогичную ситуацию, когда самый лучший результат может привести к самым плачевным последствиям.

Для того, чтобы не нарваться на неприятности, необходимо регулярно проводить бухгалтерские и финансовые проверки, привлекая для этого надежную и квалифицированную

аудиторскую фирму, хорошо знакомую с местной спецификой. Например, в наиболее подверженных риску отделах компании наиболее результативными для выявления нарушений оказываются регулярно проводимые выборочные проверки.

КАК КАЧЕСТВЕННО ПРОВЕСТИ АУДИТ

Сложность необходимых проверок постоянно возрастает. Отягощает ситуацию также тот факт, что аудиторы нередко оказываются связанными узами сотрудничества с теми, чью работу они должны проверять. Это усиливает давление на проверяющих при вынесении ими общего заключения. Работа аудитора может принести полноценные результаты лишь в том случае, если удастся избежать вышеперечисленных ошибок или свести их к минимуму. Для этого необходимы следующие условия:

- характер проверки должен соответствовать цели, ради которой она проводится;
- проверки должны проводиться систематически
- необходимо понимать, что срок достоверности данных проверки имеет тенденцию к сокращению.

При выборе аудиторской компании настоятельно рекомендуется тщательно оценивать ее профессионализм и компетентность. Если выбирать быстро и руководствоваться принципом «где дешевле», то велик риск попасть в весьма неприятную ситуацию. Чтобы не стать жертвой неразумной экономии и в результате не потратить больше, так как качество услуги окажется не тем, которое ожидалось, необходимо предварительно получить информацию о содержании предоставляемых услуг и узнать отзывы о компании в сообществе аудиторов.)

Robert Kuesche / Fotolia.com



NEUE RUSSISCHE VERRECHNUNGSPREISREGELUNGEN

MIT DEN NEUEN VERRECHNUNGSPREISREGELUNGEN WIRD DAS RUSSISCHE STEUERRECHT AN DIE OECD-REGELN UND DIE INTERNATIONALEN STANDARDS ZUR VERRECHNUNGSPREISKONTROLLE ANGEPASST. / VALERIA KHMELEVSKAYA, ALEKSANDR KUKUSHKIN, BINETZKY BRAND & PARTNER

Am 1. Januar 2012 treten in Russland nach langem hin und her die neuen Verrechnungspreisregelungen in Kraft. Die Anpassung an internationale Standards soll mehr Transparenz und Klarheit für russische und ausländische Unternehmen bringen. Zu den wichtigsten Neuregelungen zählt die Definition verbundener Personen, die präzisiert wurde, sowie die Bestimmungen zur Preiskontrolle im Hinblick auf die Marktüblichkeit und Rentabilität von Rechtsgeschäften verbundener Unternehmen durch die russischen Steuerbehörden.

VERBUNDENE PERSONEN

Verbundene Personen sind solche, die direkt oder indirekt zu mindestens 25 Prozent beteiligt sind (vorher 20 Prozent), bzw. wenn eine Partei mindestens 50 Prozent des Aufsichtsrates der anderen Partei bestellen kann, usw. Als verbunden gelten jedoch nicht nur gesellschaftsrechtlich verbundene Unternehmen. Die Verbundenheit kann sich wie früher aus anderen Tatbeständen wie Familien- und Verwandtschaftsverhältnissen etc. ergeben. Nunmehr sind es elf Tatbestände statt der früheren drei. Wie früher kann das Gericht die Parteien aus anderen Gründen als verbunden anerkennen. Neu ist, dass sich Unternehmen in den gesetzlich nicht genannten Fällen selbst als verbunden erklären können, wenn sie die Meinung vertreten, deren Beziehungen haben das wirtschaftliche Ergebnis für Steuerzwecke bewirkt.

KONTROLLIERBARE GESCHÄFTE

Der Kontrolle unterliegen nach den Neuregelungen Rechtsgeschäfte zwischen verbundenen Personen und bestimmte Rechtsgeschäfte zwischen Personen, die an sich nicht als verbundene Personen gelten. Konkret aufgelistet sind folgende Rechtsgeschäfte:

- Außenhandelsgeschäfte zwischen verbundenen Personen;
- Außenhandelsgeschäfte mit börsengehandelten Waren, soweit die Ertragssumme aus Geschäften mit einer Person 60 Millionen Rubel pro Jahr übersteigt;
- Rechtsgeschäfte mit Personen, die in Staaten ansässig sind, die auf der „Schwarzen Liste“ des russischen Finanzministeriums stehen (Offshores), wenn die Ertragssumme aus Geschäften mit einer Person 60 Millionen Rubel pro Jahr übersteigt;

- Rechtsgeschäfte zwischen verbundenen Personen auf dem russischen Binnenmarkt, insofern deren Erlös in 2012 drei Milliarden Rubel übersteigt (ab 2013 – zwei Milliarden Rubel, ab 2014 – eine Milliarde Rubel)
- Rechtsgeschäfte zwischen verbundenen Personen, die über unabhängige Zwischenhändler abgewickelt werden, wobei diese Zwischenhändler keine zusätzlichen Funktionen übernehmen und kein Vermögen benutzen;
- Weitere Rechtsgeschäfte zwischen verbundenen Personen auf dem russischen Binnenmarkt mit jährlichen Einkünften aus diesen Geschäften ab 60 Millionen Rubel.

Ausgenommen von dieser allgemeinen Regel sind indes u.a. Rechtsgeschäfte, wenn die Geschäftspartner zur konsolidierten Gruppe der Steuerzahler angehören.

Die Methoden zur Verrechnungspreisbestimmung wurden auf fünf ergänzt:

- Vergleichspreismethode („comparable uncontrolled price method“);
- Wiederverkaufspreismethode („resale minus method“);
- Kostenaufschlagsmethode („cost plus method“);
- Rentabilitätsvergleichsmethode („transactional net margin method“) und die
- Gewinnverteilungsmethode („profit split method“).

Vorrangig gilt jedoch die Vergleichspreismethode. Die Steuerbehörden können auch eine Kombination zweier oder mehrerer Methoden anwenden. Ist eine Ermittlung des Marktniveaus im Rahmen des einmaligen Geschäfts anhand der genannten Methoden nicht möglich, kann eine unabhängige Schätzung erfolgen.

Beibehalten wurde die Regelung, dass der zugrundeliegende Wert zur Bestimmung des „Marktniveaus“ des Preises durch die verbundenen Vertragsparteien festgelegt wird, wobei die Steuerbehörden im Zweifel Gegenteiliges beweisen müssen. Diese Bestimmung wurde um das Recht des Steuerzahlers erweitert, selbstständig die Steuerbemessungsgrundlage im Vertrag zu korrigieren, falls der Vertragspreis unter dem Marktniveau liegt.

DOKUMENTATIONSPFLICHTEN

Unternehmen sind nunmehr verpflichtet, die Steuerbehörden zu benachrichtigen und Un-

terlagen zu kontrollierbaren Rechtsgeschäften bei den Steuerbehörden einzureichen. Dies gilt aber nur, wenn der Gesamtbetrag aus kontrollierbaren Rechtsgeschäften zwischen zwei Personen 100 Millionen Rubel pro Jahr übersteigt. Dieser Schwellenwert sinkt 2013 auf 80 Millionen Rubel, ab 2014 gilt keine Einschränkung mehr.

Die Steuerbehörden können die Vorlage der Unterlagen fordern, die innerhalb von 30 Tagen ab dem Erhalt der Forderung erfolgen muss. Der Steuerzahler kann neben den gesetzlich bestimmten Informationen auch weitere Unterlagen und Zusatzinformationen vorlegen, die belegen können, dass die vereinbarten Preise im Rahmen des jeweiligen kontrollierbaren Geschäfts dem Marktniveau entsprechen. Für Großsteuerzahler besteht daneben auch die Möglichkeit, Preisvereinbarungen vorab mit den Steuerbehörden abzustimmen. Dies stellt eine gute Möglichkeit dar, Steuerrisiken frühzeitig zu reduzieren.

Die zuvor genannten Verpflichtungen hinsichtlich der Dokumentation gelten allerdings nicht für

- Rechtsgeschäfte zwischen nicht verbundenen Unternehmen;
- Rechtsgeschäfte mit Vertragspreisen, die den Vorgaben der russischen Kartellbehörden entsprechen;
- Wertpapier- und Termingeschäfte am organisierten Wertpapiermarkt;
- Rechtsgeschäfte, bei denen Preisabsprachen getroffen wurden.

STEUERKONTROLLE UND HAFTUNG

Ab 1. Januar 2012 können die Steuerbehörden bei verbundenen Unternehmen eine neue Form der Steuerprüfung anwenden, wonach im Falle einer Steuernachberechnung bei einer der Parteien unter gewissen Umständen eine „symmetrische“ Korrektur der Steuerpflichten der jeweils anderen Partei möglich ist.

Sofern die Steuerbehörden feststellen, dass die Verrechnungspreise falsch bestimmt wurden, können erhebliche Bußgelder verhängt werden. Diese gelten allerdings erst ab 2014 und betragen 20 Prozent des säumigen Betrags. Ab 2017 werden die Bußgelder auf 40 Prozent des säumigen Betrags erhöht.

PRAKTISCHE FRAGEN

Aufgrund der neuen Verrechnungspreisregelungen stehen Unternehmen nun in der Verantwortung die Frage zu klären, inwieweit sie durch die neuen Regelungen betroffen sind.

Das bedeutet, dass Unternehmen die ihre Methoden der Preisgestaltung überprüfen, gegebenenfalls Anpassungen vornehmen müssen. Darüber hinaus müssen Unternehmen dafür sorgen, dass die Verrechnungspreisdokumentationen den neuen gesetzlichen Anforderungen entsprechen.)

НОВЫЕ РОССИЙСКИЕ ПРАВИЛА ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

ВВЕДЕНИЕ НОВЫХ ПРАВИЛ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПОЗВОЛИТ ПРИВЕСТИ РОССИЙСКОЕ НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В СООТВЕТСТВИЕ С ПРАВИЛАМИ ОЭСР И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ КОНТРОЛЯ ЗА ТРАНСФЕРТНЫМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ. ВАЛЕРИЯ ХМЕЛЕВСКАЯ, АЛЕКСАНДР КУКУШКИН, БИНЕЦКИЙ БРАНД И ПАРТНЕРЫ

1 января 2012 г. после продолжительных дискуссий в России вступят в силу новые правила трансфертного ценообразования. Это должно внести большую ясность для российских и иностранных компаний. Наиболее важные изменения коснутся определения взаимозависимых лиц, которое было уточнено, а также положения о контроле российских налоговых органов за ценообразованием в части соответствия рыночному уровню и рентабельности сделок взаимозависимых лиц.

ВЗАИМОЗАВИСИМЫЕ ЛИЦА

Взаимозависимыми являются лица, если доля прямого или косвенного участия одного лица в другом составляет более 25% (ранее - 20 %), или если одна сторона сделки может назначать более 50% состава совета директоров другой и т.д. Взаимозависимыми являются не только связанные между собой с корпоративной точки зрения компании. Взаимозависимость может быть, как и ранее, результатом наличия семейно-родственных связей и пр. Теперь будут существовать одиннадцать оснований взаимозависимости вместо прежних трех. Как и ранее, суд будет вправе признать стороны взаимозависимыми по иным основаниям. Нововведением является то, что компании могут признать себя взаимозависимыми и в не предусмотренных законом случаях, если посчитают, что особенности их отношений повлияли на экономические результаты для налоговых целей.

КОНТРОЛИРУЕМЫЕ СДЕЛКИ

Согласно новым правилам, контролю подлежат сделки между взаимозависимыми лицами и определенные сделки между лицами, не являющимися взаимозависимыми. В перечень таких сделок входят следующие:

- Внешнеторговые сделки между взаимозависимыми лицами;
- Внешнеторговые сделки с товарами мировой биржевой торговли, если сумма доходов по сделкам с одним лицом свыше 60 млн руб. в год;
- Сделки с лицами, являющимися резидентами государств из «черного списка» Министерства Финансов РФ (из офшорных юрисдикций), если сумма доходов по сделкам с одним лицом свыше 60 млн руб. в год;
- Сделки между взаимозависимыми лицами

на российском внутреннем рынке, если сумма дохода по сделкам превысит в 2012 г. три млрд руб. (в 2013 г. – два млрд руб., в 2014 г. – один млрд руб.);

- Сделки между взаимозависимыми лицами, осуществляемые через посредников, при этом такие посреднические компании не несут никаких рисков, не выполняют никаких дополнительных функций и не используют никакого имущества;
- Иные сделки между взаимозависимыми лицами на внутреннем рынке с суммарного дохода из этих сделок свыше 60 млн руб., в т. ч. если одна из сторон освобождена от уплаты налога на прибыль.

Исключения из данного общего правила составляют, в частности, сделки, стороны которых входят в консолидированную группу налогоплательщиков.

Количество методов трансфертного ценообразования увеличено до пяти:

- метод сопоставимых рыночных цен („comparable uncontrolled price method“);
- метод цены последующей реализации („resale minus method“);
- затратный метод („cost plus method“);
- метод сопоставимой рентабельности („transactional net margin method“) и
- метод распределения прибыли („profit split method“).

Метод сопоставимых рыночных цен имеет приоритетное применение. Налоговые органы также могут использовать комбинацию двух или более методов. В случае отсутствия возможности на основании указанных методов определить рыночный уровень цен в рамках разовой сделки, может проводиться независимая оценка.

Было сохранена презумпция «рыночности» цены, примененной взаимозависимыми сторонами по сделке, с сохранением обязанности налоговых органов в случае сомнений доказывать обратное. Данное положение дополнено правом налогоплательщика самостоятельно корректировать налоговую базу по сделке, если цена по сделке ниже рыночного уровня.

ДОКУМЕНТАЦИЯ

Компании будут обязаны уведомлять налоговые органы и предоставлять документацию по контролируемым сделкам в налоговые ор-

ганы. Это правило будет действовать только в случаях, когда совокупный размер доходов по контролируемым сделкам между двумя лицами превысит 100 млн руб. в год. Данный порог снизится в 2013 г. до 80 млн руб., но с 2014 г. указанное ограничение перестанет действовать.

Налоговые органы вправе требовать предоставления документации в течение 30 дней со дня получения требования налогоплательщиком. Налогоплательщик может предоставлять помимо законодательно установленной информации иные документы и дополнительные сведения, которые могут подтвердить рыночный уровень цен по контролируемой сделке. Кроме того, для крупнейших налогоплательщиков предусмотрена возможность заключения соглашений о ценообразовании с налоговыми органами перед заключением сделки. Таким образом, предоставляется неплохая возможность заранее снизить налоговые риски.

Ранее упомянутые обязательства в отношении документации не распространяются на:

- сделки между лицами, которые не являются взаимозависимыми;
- сделки с ценами, соответствующими предписаниям российских антимонопольных органов;
- сделки с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок на организованном рынке ценных бумаг;
- сделки, в отношении которых было заключено соглашение о ценообразовании.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СИММЕТРИЧНЫЕ КОРРЕКТИРОВКИ

С 1 января 2012 г. налоговые органы будут вправе проводить в отношении взаимозависимых лиц новый вид налоговых проверок, при этом в случае до начисления налогов одной из сторон при определенных условиях допускается симметричная корректировка налоговых обязательств другой стороны. Если налоговые органы установят, что трансфертные цены определены некорректно, могут взиматься существенные суммы штрафов. Однако они начнут применяться только с 2014 г. и составят 20% от неуплаченной суммы налога. С 2017 г. штрафы будут повышены до 40% от неуплаченной суммы налога.)



EINE LANGE GESCHICHTE

DIE KONTAKTE ZWISCHEN WORONESCH UND DEUTSCHLAND HABEN EINE LANGE GESCHICHTE. ABER AUCH IN DER GEGENWART SIND DIE WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN ENG. IGOR LOTKOV, AGENTUR FÜR INVESTITIONEN IN DAS GEBIET WORONESCH

Die Anfänge der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Woronesch und Deutschland gehen bis in 19. Jahrhundert zurück. Damals wurden mit Hilfe deutschen Kapitals zukunftssträchtige geologische Forschungen zu Rohstofflagerstätten durchgeführt, moderne Unternehmen im Bereich Maschinenbau und Förderindustrie gegründet.

Die deutschen geologischen Expeditionen entdeckten Feuertongvorkommen in der Region, und das deutsche Unternehmen „Wachter & Co.“ produzierte bis zur Revolution Schamottziegel in seiner Fabrik, die dank ihrer hervorragenden Qualität sehr erfolgreich gehandelt wurden und sogar nach Deutschland exportiert wurden.

Deutsche Unternehmen hielten Anfang des 20. Jahrhunderts auch die Aktien der größten Fabrik in Woronesch, „Stoll & Co“, in der nach damaligen Maßstäben hochtechnologische Ölmotoren, hydraulische Ölpresen, Pumpen, Walzen, Hämmer und andere landwirtschaftlichen Maschinen hergestellt wurden.

Auch heute ist Woronesch nach wie vor an einer Vertiefung der Beziehungen und der Zusammenarbeit mit Deutschland interessiert. Die deutschen Erfahrungen in der Entwicklung der Industrie und der Landwirtschaft können viel zur Modernisierung der Wirtschaft in der Region beitragen.

Das Gebiet Woronesch konnte immer schon auf ein außergewöhnlich hohes Niveau der universitären Ausbildung stolz sein. Bis heute unterhält das Gebiet enge Beziehungen in den Bereichen Wissenschaft und Bildung mit Deutschland. 1999 wurde in Berlin die Assoziation deutscher Absolventen der und Freunde der Staatlichen Woronescher Universität, kurz DAWY, gegründet. Die Assoziation arbeitet eng mit dem Deutschen Akademischen Austauschdienst (DAAD) und der Stiftung „West-östliche Begegnungen“ zusammen. Die gemeinsamen Forschungen auf verschiedenen wissenschaftlichen Gebieten und ein reger Studentenaustausch bilden die Basis für die Entwicklung der wirtschaftlichen Partnerschaft. Ein erfolgreiches Beispiel in dieser Richtung ist die Ausbildung von Spezialisten für Siemens im Lehrzentrum an der regionalen Universität.

Gerade Siemens ist die Lokomotive der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Woronesch und der Bundesrepublik. In das Projekt „Hochspannungsschalter“ investierte das Unternehmen rund 200 Millionen Rubel. Im nächsten Schritt soll die Siemenspräsenz durch die Eröffnung einer Transformatorenfabrik erweitert werden. Das Investitionsvolumen wird mit 60 Millionen Euro angesetzt. Dieses Produktionscluster wird im globalen Netz der Energetiksparte des Konzerns einen wichtigen Platz einnehmen

Für die Erschließung des landwirtschaftlichen Potentials der Region sind die erfolgreichen Projekte deutschen Agrarunternehmens Eko-Niva von besonderer Bedeutung. Eko-Niva betreibt in der Viehzucht 17 Unterabteilungen, darunter zwei Hochtechnologie-Milch-Komplexe. Zwei weitere Milchkomplexe befinden sich derzeit im Bau. Stefan Dürr, Präsident bei Eko-Niva, war einer der ersten Deutschen, die in die Landwirtschaft der Region investiert haben. Darüber hinaus ist Stefan Dürr offizieller Koordinator der Zusammenarbeit im Bereich Landwirtschaft zwischen dem Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz der Bundesrepublik, dem Deutschen Bundestag und den Agrarkomitees der russischen Staatsduma und des Föderationsrat.

„Agroimport“ und das deutsche Unternehmen TönniesFleisch haben mit der „Agro-Ostrogoschsk“ OOO ein gemeinsames Projekt gegründet. Im Oktober beginnt der Bau des ersten Viehzuchtkomplexes des Unternehmens, das sich hauptsächlich der Schweinezucht widmen wird. Insgesamt sind zehn Schweinezucht-Komplexe für je 2500 Zuchtsauen geplant. Ferner soll auch eine Mischfutterfabrik mit einer Kapazität von 220.000 Tonnen im Jahr und einem Getreidespeicher mit einem Fassungsvermögen von 156.000 Tonnen errichtet werden. Am Ende steht dann der Bau der größten Fabrik zur Verarbeitung von Schweinefleisch im zentralen Schwarzerdegebiet.

Im Rahmen der bilateralen Beziehungen besuchte eine Delegation des Gebiets Woronesch unter Leitung des Gouverneurs Alexei Gordeew auf Einladung des bayerischen Staatsministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten im Juni 2011 München. Während des Aufenthaltes wurden eine Reihe von Vereinbarungen und Absichtserklärungen zu weiteren gemeinsamen Projekten unterschrieben. Z.B. wird das Unternehmen „Isodom“ aus Woronesch gemeinsam mit den deutschen Unternehmen „Textima“ und „Transcoject“ ein Spritzwerk im Gebiet realisieren. Mit einem gemeinsamen Businessforum will man ähnliche Ansätze der Zusammenarbeit ins Leben rufen. Ort und Datum des Forums müssen noch festgelegt werden

Ein weiteres wichtiges Ergebnis des Delegationsbesuchs in Bayern ist die Initiative des bayerischen Ministerpräsidenten Horst Seehofer ein Abkommen über die strategische Partnerschaft des Landes Bayerns und dem Gebiet Woronesch abzuschließen. Damit würde Woronesch nach Moskau und St. Petersburg das dritte Föderationsobjekt werden, das mit Bayern die langfristige Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen und eine Partnerschaft in Wissenschaft und Bildung vereinbart.)



ДОЛГАЯ ИСТОРИЯ

ОТНОШЕНИЯ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ С ГЕРМАНИЕЙ ИМЕЮТ ДАВНЮЮ ИСТОРИЮ. НО И СЕГОДНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ НИМИ ОТЛИЧНО РАЗВИТО. / ИГОРЬ ЛОТКОВ, АГЕНТСТВО ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

История экономического сотрудничества между Воронежем и Германией уходит своими корнями далеко в 19 век. Тогда здесь с помощью немецкого капитала велись перспективные геологические исследования, создавались современные предприятия в машиностроительной и добывающей промышленности.

Немецкие геологические экспедиции открыли месторождение огнеупорных глин в регионе, и вплоть до революции немецкая компания «Вахтер и Ко» выпускала на своем заводе шамотный кирпич, который благодаря традиционному немецкому качеству пользовался успехом у региональных потребителей и экспортировался в Германию.

Немецкие компании владели акциями в капитале крупнейшего воронежского завода начала XX века «Столь и Ко», который выпускал очень технологичную для своего времени продукцию: нефтяные двигатели, гидравлические маслобойные прессы, насосы, вальцы, молотилки, другие сельскохозяйственные машины, а также оборудование для электротракторов.

И сейчас Воронеж по-прежнему ориентирован на углубление сотрудничества с Германией, чей

опыт в равномерном развитии промышленности и сельского хозяйства продолжает способствовать модернизации региональной экономики.

Воронежская область, всегда отличавшаяся высоким уровнем вузовской подготовки, имеет устойчивые научные и образовательные связи с Германией. В 1999 г. в Берлине была основана Ассоциация немецких выпускников и друзей Воронежского Государственного университета DAWY. Ассоциация успешно сотрудничает с DAAD (Германская служба академических обменов) и фондом «Западно-Восточные встречи». Совместная разработка важных научных направлений и обмен студентами являются основой для развития партнерских отношений с бизнес-средой ФРГ. Успешным примером подобного сотрудничества является подготовка специалистов для компании Siemens в учебном центре на базе регионального университета.

Компания Siemens выступает локомотивом инвестиционных отношений нашего региона и ФРГ. Инвестиции в проект «Высоковольтные выключатели» составили порядка 200 млн руб., следующим же шагом по усилению присутствия в регионе станет открытие трансформаторного завода, с заяв-

ленным объемом инвестиций около 60 млн. евро. Создаваемый производственный кластер будет играть важную роль в глобальной сети сектора энергетики Siemens.

В аграрной отрасли важную роль в открытии потенциала области для немецких сельхозпроизводителей сыграла успешная реализация проекта компании «Эко-Нива». В хозяйстве 17 животноводческих подразделений, в том числе – два высокотехнологичных молочных комплекса. Ведется строительство еще двух молочных комплексов. Президент компании Штефан Дюрр был одним из первых немецких инвесторов, который начал работать в аграрной отрасли региона. Кроме того Штефан Дюрр является официальным координатором сотрудничества в аграрном секторе между Министерством защиты потребителей, продовольствия и сельского хозяйства ФРГ, Германским Бундестагом и аграрными комитетами Государственной Думы и Совета Федерации.

«Агроимпорт» и немецкая TonniesFleisch учредили под проект ООО «Агро-Острогожск». В октябре начнется строительство первого животноводческого комплекса компании ООО «Агро-Острогожск», который в основном будет ориентирован на свиноводство. Всего в рамках реализации проекта будет осуществлено строительство 10 свиноводческих комплексов по 2,5 тысячи свиноматок в каждом. Проект также включает в себя возведение большого комбикормового завода мощностью более 220 тыс. т в год и зернохранилища емкостью 156 тыс. т. Заключительной частью проекта станет строительство крупнейшего в Центральном Черноземье комплекса по глубокой переработке свинины.

В рамках расширения двусторонних связей, по приглашению Министерства продовольствия, сельского и лесного хозяйства Баварии с 13 по 16 июля 2011 г. состоялся визит делегации Воронежской области во главе с губернатором Алексеем Гордеевым в Мюнхен. Во время визита участники делегации заключили ряд соглашений и меморандумов о сотрудничестве, предусматривающих совместную реализацию инвестиционных проектов. В частности компания «Изодам» (Воронеж) реализует совместный проект по строительству шприцевого завода с немецкими предприятиями «Текстима» и «Транскоект». С целью активизации подобного сотрудничества достигнута предварительная договоренность о проведении совместного бизнес-форума.

Важным итогом пребывания делегации Воронежской области является инициатива премьер-министра Баварии Хорста Зеехофера заключить соглашение о стратегическом партнерстве земли Бавария и Воронежской области. Таким образом, Воронежская область станет третьим субъектом Российской Федерации после Москвы и Санкт-Петербурга, который будет развивать торгово-экономические отношения, партнерство в науке и образовании с самой крупной немецкой землей на долгосрочной основе.)



MNSStudio / Fotolia.com

SERVICEWÜSTE RUSSLAND

FÜR DIE ENTWICKLUNG VON WIRTSCHAFT UND TOURISMUS IST DIE VERBESSERUNG DES SERVICEGEDANKENS UNABDINGBAR. / MARTINA WIEDEMANN

Was lange währt, wird gut, heißt es so schön. Im Falle meines Projektes „Eine lebenswerte Stadt. Es ist gut da, wo wir sind“ stimmt das genau. Die Idee zu diesem Projekt ist in den vielen Jahren meiner Tätigkeit in Russland gereift. Die zahlreichen Reisen in große Städte und entfernteste Winkel des großen Landes, Gespräche mit Unternehmern und Beamten in den Regionen beflügelten mich nachgerade zu diesem Projekt.

Jeder der sich in Russland eine Zeit lang aufhält stößt meist schon gleich am ersten Tag auf die Servicewüste Russland. Mit diesem Thema setze ich mich permanent auseinander. Da es sich um ein grundlegendes gesellschaftliches Problem handelt, besteht Bedarf an einem umfassenden Konzept. Allerdings wird das von den Russen selbst nicht in dem Maße empfunden, wie von westlichen Ausländern.

Für die Entwicklung des einheimischen und internationalen Business, die erfolgreiche Ausrichtung der Winterolympiade und anderer sportlicher und kultureller Highlights sowie eine positive Entwicklung im Incoming- und Inlandstourismus stellt die Entwicklung und aktive Förderung eines nationalen Servicegedankens eine unabdingbare Notwendigkeit

dar. Service im weitesten Sinne des Wortes verändert auf lange Sicht das Denken und Handeln der Menschen und wird sich in klingende Münze verwandeln.

Aus dem Service-Defizit entwickelte sich die Idee, den umfassenden Servicegedanken zum Dreh- und Angelpunkt eines Programms für Städtemarketing zu machen, das ich den Regionen anbiete. Über die Gouverneure und die Minister für wirtschaftliche Entwicklung gelangen meine Angebote auf den Tisch der Bürgermeister der Gebietshauptstädte, die sich nach langer Anlaufzeit zunehmend für das Projekt interessieren. Dieses Programm ist neu und einzigartig, aber es verlangt langfristige Investitionen in eine bislang unbekannte Sphäre. Der Weg ist mühsam: Der Erfolg stellt sich nicht sofort ein, hier kann nur in recht langfristigen Dimensionen gerechnet werden.

In das Projekt sollen nach Möglichkeit alle Dienstleistungssparten eingebunden werden: von den Grenzbeamten bei der Einreise bis hin zu Taxifahrern, Mitarbeitern öffentlicher Verkehrsmittel, Hotelpersonal, allen Kategorien von Personal in der Gastronomie, medizinischem Personal, Polizeibeamten, Angestellten des öffentlichen Dienstes.

Dieses Projekt soll auch bei der Ausbildung von Fachkräften eine Rolle spielen: gut ausgebildete und motivierte Fachkräfte sind die Grundlage für die Entwicklung der Wirtschaft, im Kleinen wie im Großen und eine wichtige Voraussetzung für guten Service. Lokale Medien und Studenten der örtlichen Bildungseinrichtungen werden in das Projekt einbezogen. Sichtwerbung, Werbespots und thematische Aktionen sollen den Servicegedanken in der Öffentlichkeit befördern.

Jede Stadt hat unterschiedliche Interessen und Möglichkeiten, deshalb wird das Programm individuell zugeschnitten. Am Anfang steht immer ein ausführliches Monitoring der Situation vor Ort. Danach wird der Finanzrahmen abgesteckt. Für die Finanzierung des Teils, der das Städtemarketing betrifft, sind öffentliche und Sponsorengelder vorgesehen. Für Schulungen und individuelles Training der Mitarbeiter kommen die Firmen selbst auf.

Das Programm stieß und stößt in den Regionen auf Zustimmung, wenn es nur hartnäckig genug angeboten wird. Allerdings ist es von der Zustimmung bis zur Realisierung noch ein weiter Weg. In Kostroma an der Wolga geht es jetzt nach anfänglichem Zögern vorwärts. Mittlerweile sind Serviceschulungen für Hotelpersonal und Inhaber von Restaurants und Cafés, Schulungen für städtische Beamte, Arbeit mit Reiseführern und Reisebüros in Planung. Im Herbst läuft eine Vorlesung zum Thema Service in der Tourismusbranche an der Tourismusakademie. Im Gastronomiebereich sollen zu einem späteren Zeitpunkt hochkarätige Fachleute für Küche und Service eingeladen werden.

Auch in Kaluga geht es nach langen Vorgesprächen vorwärts. Hier zeigen Stadt und Gebiet, besonders das Tourismusministerium, Interesse. Es gibt schon einen konkreten Maßnahmenplan, im Haushalt 2012 werden Gelder für die Umsetzung von Schulungen bereitgestellt. Parallel dazu arbeiten wir schon mit kleinen und mittelständischen Unternehmen. Die Gebietsverwaltung unterstützt die Bemühungen.

Um das Projekt landesweit betreuen zu können, ist geplant, zusammen mit den jeweiligen Kooperationspartnern ein lokales Servicezentrum zu gründen, das die Aktivitäten vor Ort koordiniert.

Dieses Projekt umzusetzen verlangt unendlichen Optimismus und Ausdauer. Der Anstoß wird von mir gegeben, schrittweise kommen dann in den Regionen verantwortliche, engagierte Personen dazu. Es gibt schon Meldungen von jungen Leuten aus Kaluga, die gern mitmachen wollen. Auch Bill Gates hat einmal ganz allein in einer Garage angefangen.)

РОССИЯ — СТРАНА, ГДЕ ОТСУТСТВУЕТ СЕРВИС

ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ТУРИЗМА НЕОБХОДИМО, ЧТОБЫ ИЗМЕНИЛОСЬ ПОНИМАНИЕ ТОГО, ЧТО ТАКОЕ СЕРВИС. / МАРТИНА ВИДЕМАНН

Говорят, «игра стоит свеч». В случае с моим проектом „Уютный город. Хорошо там, где мы есть!» это выражение абсолютно справедливо. Идея проекта созрела у меня за годы моей многолетней работы в России. Многочисленные поездки в крупные города и удаленные уголки страны, беседы с предпринимателями и служащими в регионах буквально окрылили меня для работы над этим проектом.

Каждый, кто хоть сколько-нибудь пробыл в России, уже буквально в первый день сталкивался с проблемой отсутствия здесь сервиса. Я постоянно размышляла над этим вопросом. Поскольку в основе лежит социальная проблема, необходима некая объемная концепция. В любом случае, россияне в массе своей замечают это меньше, чем иностранцы.

Для роста внутреннего и международного бизнеса, успешного проведения Зимней Олимпиады и других крупных культурных мероприятий, а также для развития туризма и привлечения зарубежных туристов просто необходимо поменять общественное понимание того, что же такое сервис. Признание этого понятия в западном понимании в долгосрочной перспективе изменит мышление и поведение людей и обернется, в конечном счете, звонкой монетой.

Из дефицита обслуживания родилась мысль превратить идею сервиса в краеугольный камень особой программы городского маркетинга и предложить эту программу регионам. Через губернаторов и министра экономического развития мое предложение попало на столы к главам городских администраций, и спустя некоторое время они стали проявлять все больший интерес к моему проекту. Программа эта новая и уникальная, но она требует долгосрочных инвестиций в пока неизведанную сферу. Путь труден: успех приходит не сразу, здесь можно надеяться лишь на долгосрочные перспективы.

В проект в качестве партнеров должны по возможности привлекаться представители различных сфер обслуживания: от пограничников, с которыми сталкиваешься

при въезде в страну, до таксистов, работников общественного транспорта, персонала гостиниц, всех категорий персонала мест общественного питания, медицинских работников, полицейских, служащих государственных учреждений.

Проект также должен играть роль при обучении будущих кадров: хорошо обученный и мотивированный персонал является основой экономического развития, и важнейшей предпосылкой для хорошего сервиса во всех областях. В проект необходимо вовлекать местные СМИ и студентов местных учебных заведений. Идея вежливого обслуживания должна внедряться в общественное сознание средствами визуальной рекламы, слоганами и тематическими акциями.

У всех городов свои интересы и возможности, программа адаптируется под эти индивидуальные требования. Прежде всего, проводится тщательный мониторинг ситуации на месте. Потом определяются финансовые рамки. На финансирование части программы, касающейся городского маркетинга, предусматриваются государственные или спонсорские средства. Обучение сотрудников и индивидуальные тренинги оплачивают непосредственно компании.

В регионах программу утверждают только тогда, когда ее весьма настойчиво предлагают. Кроме того, от утверждения до реализации путь также оказывается весьма долгим. В Костроме после первых сомнений работа сдвинулась с места. Сейчас прово-

дятся школы обслуживания для работников гостиниц, владельцев ресторанов и кафе, городских служащих. В планах — работа с экскурсоводами и туристическими агентствами. Осенью пройдет лекция на тему «Обслуживание в туристической отрасли» в Академии Туризма. В дальнейшем на учебу пригласят лучших специалистов из сферы питания и обслуживания.

В Калуге после долгих предварительных обсуждений дело тоже сдвинулось с места. Интерес к проекту проявили как городские, так и районные власти, и, в особенности, Министерство туризма. Уже утвержден конкретный план действий, в бюджете на 2012 г. предусмотрены средства на учебные мероприятия. Параллельно ведется работа с представителями малого и среднего бизнеса. Администрация области поддерживает эти усилия.

Необходимо координировать работу проекта на территории всей страны. Для этого планируется создание совместно с региональными партнерами сервисных центров, которые будут контролировать деятельность на местах.

Внедрение проекта требует бесконечно-го оптимизма и терпения. Вначале я встретила сопротивление, но постепенно в регионах стали подключаться ответственные и заинтересованные люди. Из Калуги уже приходят сообщения от молодых людей, которые хотели бы принять участие в работе. Когда-то и Билл Гейтс начинал свое дело один и в гараже.)



NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

KLAR ZUR WENDE?

Berlin. Bisher ist nur soviel sicher: Deutschland wird Ende 2022 seine letzten drei Kernkraftwerke abschalten - das haben Bundestag und Bundesrat kurz vor der Sommerpause festgezurr. Aber: Klappt der Ausbau der Erneuerbaren schnell genug? Gelingt es, rechtzeitig neue Stromnetze, Speicher und fossile Kraftwerke zu bauen? Und was ist mit den Kosten des Umbaus? Diese und viele andere Fragen, die die Umsetzung der Energiewende betreffen, sind immer noch völlig offen. Das machte DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann in Berlin deutlich: „Viele Unternehmen sorgen sich, ob die Versorgung mit Energie wirklich gesichert ist. Sie müssen sich rund um die Uhr auf eine stabile Stromversorgung zu wettbewerbsfähigen Preisen verlassen können.“ Die IHK-Organisation will den Prozess deshalb intensiv begleiten. Das IHK-Jahresthema 2012 wird sich mit Energie und Rohstoffen beschäftigen. In hunderten Veranstaltungen und Aktionen bundesweit sollen Lösungen diskutiert und soll über Entwicklungen informiert werden.

Gute Nachricht am Rande: Mit der Novelle des Erneuerbaren-Energien-Gesetzes (EEG) im Rahmen der Energiewende hat der Bundestag den Vorschlag des DIHK aufgegriffen, Unternehmen auch dann von der reduzierten EEG-Umlage profitieren zu lassen, wenn eine Zertifizierung erst nach dem letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr nachgewiesen wird. Immerhin ein Stück Sicherheit.

14 NEUE AUSBILDUNGSBERUFE

Berlin. Seit 1. August 2011 können Unternehmen in 14 modernisierten Berufen ausbilden. Brandneu ist der Beruf Medientechnologe Druckverarbeitung. Er löst den bisherigen Buchbinder ab, weil sich die modernen Arbeitsprozesse von Verlagshäusern und Medientagenturen vollständig von den traditionellen Tätigkeiten unterscheiden. Leuchttürme unter den neuen Berufen sind der Technische Produktdesigner und der Technische Systemplaner. Beide sind Nachfolger des fast zwei

Jahrzehnte alten Technischen Zeichners. Die Fachkräfte erstellen die planerischen Grundlagen für unterschiedliche Produkte – seien es Werkzeugmaschinen, Windkraftanlagen oder Möbelstücke. Da Konstruktion und Ausführung eng miteinander vernetzt sind, fließen die digitalen Daten unmittelbar vom Rechner des Konstrukteurs in die Produktion ein. Weitere modernisierte Ausbildungsberufe sind z.B. der Tourismuskaufmann, der Medientechnologe Druck oder der Bootsbauer. Alle genannten Berufe haben eine drei- bzw. dreieinhalbjährige Ausbildungsdauer.

UNTERNEHMENSZERSCHLAGUNG NUR BEI MISSBRAUCH

Berlin. Bundeswirtschaftsminister Rösler (FDP) hat die bisherigen Pläne zur Entflechtung mächtiger Konzerne im Rahmen des Kartellrechts entschärft. Nun soll Unternehmen nur noch dann eine Zwangszerschlagung drohen, wenn ihnen ein Missbrauch ihrer Marktmacht nachgewiesen werden kann. Der DIHK hatte vehement gegen eine Zerschlagung von Großunternehmen ohne jeglichen Nachweis eines Missbrauchs protestiert. Sie wäre nicht nur leistungs- und innovationsfeindlich, sondern hätte auch gegen die verfassungsrechtliche Garantie des Eigentumsrechts verstoßen.

DIHK ZUM ANFASSEN

70 ehrenamtliche Mitglieder aus den DIHK-Ausschüssen folgten am 7. September 2011 der Einladung des DIHK zu einem Erfahrungs- und Praxisaustausch im Berliner Haus der Wirtschaft. Mit dem Ehrenamtstag will der DIHK den engagierten Unternehmerinnen und Unternehmern seine Aufgaben und politische Arbeit in Berlin, Brüssel und auf internationaler Ebene näherbringen. Die Hauptgeschäftsführung ließ sich von der Politikberatung bis hin zur Pressearbeit in die Karten schauen. In vier Workshops hatten die Unternehmerinnen und Unternehmer zudem die Gelegenheit, sich zu Aspekten der Fachkräftesicherung auszutauschen – von der Personalentwicklung, über Weiterbildung, Beschäftigung Älterer bis hin zur Familien-

freundlichkeit. Nächstes Jahr soll dann eine Neuauflage des Ehrenamtstags erfolgen.

ABSCHOTTUNG DER ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNGSMÄRKTE VERHINDERN

Brüssel. Die öffentlichen Beschaffungsmärkte müssen offen bleiben: Sie sind der Schlüssel für mehr Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit, mahnt der DIHK in seiner Stellungnahme zur entsprechenden EU-Konsultation. Auf die weltweiten protektionistischen Tendenzen darf die EU ihrerseits nicht mit Abschottung reagieren. Statt neuer gesetzlicher Maßnahmen sollte vielmehr das WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (GPA) eingehalten und weiterentwickelt werden. Die Kommission soll nach Ansicht des DIHK zudem darauf hinwirken, dass kleinen und mittleren Unternehmen der Zugang zu öffentlichen Aufträgen auch innerhalb der EU erleichtert wird. Entsprechende Barrieren wie zu hohe Anforderungen an Zertifizierungen, Verständnisprobleme bei Regeln und Verfahren oder mangelndes Wissen der Beschaffungsstellen müssen dazu abgebaut werden.

NEUE REGELUNG FÜR INTERNET-VERKAUF

Berlin. Unternehmen müssen den Bestell-Button auf ihren Internetseiten künftig mit dem Hinweis „kostenpflichtig“ versehen oder in ähnlicher Weise auf die Zahlungspflicht hinweisen. Das hat die Bundesregierung jetzt beschlossen. Für die 200.000 betroffenen Internetshops bedeutet diese Lösung zwar zusätzliche Programmierkosten – diese wären nach den ursprünglichen Gesetzesplänen zur Bekämpfung von Abo- und Kostenfallen aber ungleich höher ausgefallen. Denn Verbraucher sollten einem Vertragsabschluss gleich zweimal zustimmen müssen. Außerdem war die zunächst vorgeschlagene Lösung so schwammig, dass sie mit einem großen Abmahnrisiko für Unternehmen verbunden gewesen wäre. Der DIHK hatte sich deshalb nachdrücklich für den jetzigen Vorschlag eingesetzt.)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

ГЕРМАНИЯ ГОТОВИТСЯ К ПЕРЕМЕНАМ

Берлин. К концу 2022 г. в Германии прекратят работу три последние из оставшихся там атомных электростанций – незадолго до летних каникул этот вердикт был вынесен Бундестагом и Бундесратом. Но многое пока остается неясным. Удастся ли достаточно быстро наладить производство энергии из возобновляемых источников? Успеют ли к назначенному сроку построить новые линии, накопители и станции, работающие на угле? И во сколько обойдется переход на новые источники бюджету? Эти и многие другие вопросы относительно предстоящей реформы энергетического хозяйства пока остаются абсолютно открытыми. Президент Объединения торгово-промышленных палат Германии (DIHK) Ханс Хайнрих Дрифтманн подчеркивает: «Многие компании сейчас озабочены, насколько надежным и стабильным будет обеспечение электроэнергией в дальнейшем. Они должны быть уверены, что электропитание будет бесперебойным и цены на него будут конкурентоспособными». Объединение будет пристально следить за ходом реформы. В 2012 г. торгово-промышленные палаты страны проведут сотни мероприятий, центральными темами которых станут энергетика и сырьевые ресурсы. На этих мероприятиях планируется обсуждение возможных решений и освещение наметившихся тенденций в данной сфере.

И напоследок хорошая новость: при введении в рамках реформы нового Закона о возобновляемых источниках энергии Бундестаг принял во внимание предложение DIHK, по которому предприятие получит вычеты за использование энергии из таких источников, даже если соответствующий сертификат будет выдан уже после подведения годового баланса.

14 НОВЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФОБРАЗОВАНИЯ

Берлин. С 1 августа 2011 г. профподготовку можно проходить по 14 новым специальностям. Принципиально новой стала специальность технолога по обработке печатной продукции. Она пришла на смену старой специальности переплетчика, поскольку про-

изводственные технологии в издательствах и информационных агентствах сегодня принципиально отличаются от традиционных. Наиболее востребованы среди новых профессий технический дизайнер и системный проектировщик. Обе профессии пришли на смену уже два десятилетия как устаревшей специальности чертежника. Специалисты выполняют компьютерное проектирование самых различных объектов – будь то станки, ветряные электростанции или мебельные детали. Затем уже непосредственные изготовители руководствуются этими электронными чертежами и макетами. Другие новые профессии: менеджер по туризму и лодочный мастер. Курс обучения по всем названным профессиям – три - три с половиной года.

ЛИКВИДАЦИЯ ТОЛЬКО В СЛУЧАЕ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЙ

Берлин. Министр экономики Германии Респлер (СвДП) не стал ужесточать законодательство в отношении ликвидации крупных концернов. Теперь компании угрожает принудительное закрытие только в случае, если будет доказано, что она злоупотребляла своим доминирующим положением на рынке. DIHK активно протестовало против закрытия крупных компаний без предъявления каких-либо доказательств злоупотреблений. Принудительное расформирование противоречило бы принципам рыночной эффективности и инновационности, а кроме того – и праву частной собственности, гарантированному самой конституцией.

DIHK ИЗНУТРИ

Берлин. По приглашению DIHK 70 членов различных общественных организаций DIHK приняли участие в форуме по обмену опытом и практическими навыками, который прошел 7 сентября 2011 г. в Берлинском доме экономики. DIHK собрало форум, чтобы познакомить наиболее активных предпринимателей со своей деятельностью в Берлине, Брюсселе и на международной арене. Руководство DIHK раскрыло секреты своей работы в различных сферах – в том числе с властными структурами и с прессой. В рамках форума были организо-

ваны четыре воркшопы, участники которых могли обсудить различные аспекты кадровой работы: развитие персонала компании, повышение квалификации, трудоустройство специалистов пенсионного возраста, программы поддержки семейных сотрудников. В следующем году форум планируется повторить.

НЕТ ИЗОЛЯЦИИ ТЕНДЕРНЫХ РЫНКОВ

Брюссель. Рынки официальных закупок должны оставаться открытыми. Они являются ключом к росту и конкурентоспособности европейской экономики. Такова была позиция DIHK на консультациях ЕС, посвященных этой теме. ЕС не должен реагировать на усиление протекционистских тенденций со стороны других государств. Вместо запрещающих постановлений необходимо тщательнее придерживаться договоренностей ВТО об официальных тендерах и способствовать их дальнейшему развитию. По мнению DIHK, Комиссия ЕС должна содействовать облегчению доступа к тендерам для малых и средних компаний внутри ЕС. Необходимо устранять такие препятствия, как завышенные требования к сертифицированию, проблемы в трактовке правил и процедур или нехватка информации о местах проведения закупок.

НОВЫЙ ПОРЯДОК ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

Берлин. Кнопка заказа на сайтах интернет-магазинов должна теперь сопровождаться надписью «оплатить» или любым другим указанием на то, что после нажатия кнопки необходимо будет оплатить заказ. Такого решения федерального правительства. Оно затрагивает 200 тысяч интернет-магазинов и будет связано для них с дополнительными расходами по перепрограммированию сайтов. Правда, если бы был принят предыдущий законопроект, то расходы были бы еще больше. Согласно первому законопроекту, покупатели должны были два раза подтверждать, что согласны заключить договор с продавцом. Тот законопроект был довольно расплывчатым и сулил продавцам гораздо больший риск отказа со стороны покупателя. Поэтому DIHK настоятельно поддерживало нынешнее нововведение.)



WELTSPRACHE FUSSBALL

DIE MOSKAUER GESPRÄCHE LUDEN DEUTSCHE UND RUSSISCHE FUSSBALLFANS IN DIE CHIMKI ARENA ZU EINEM TREFFEN MIT KEVIN KURÁNYI EIN. / MANJA EHLERT, AHK RUSSLAND

„Runde Sachen – Fußball in Russland und Deutschland“ lautete das Thema der Moskauer Gespräche Ende August. Zum dritten Mal luden Moskauer Deutsche Zeitung und das Deutsch-Russische Forum zum einem Themenabend ein, diesmal drehte sich alles um Fußball.

Die Fußballbegeisterung sei in Russland längst nicht so ausgeprägt wie in Deutschland, so Kurányi. Die Stadien sind selten ausverkauft. Für viele seien der Eintritt und die Fahrt zum Stadion zu teuer oder zu weit, viele treffen sich lieber mit Freunden in einer Bar, wo die Spiele live übertragen werden. Dem widersprach Sportjournalist Sergei Kusowenko (Sowjetskij Sport), die Berichterstattung in seiner Zeitung nähme immerhin täglich rund neun Seiten in Anspruch. Aber Spiele leben für einen deutschen Fußballer auch von der Stimmung im Stadion. Hier muss sicher noch einiges passieren. Z.B. kann die WM 2018 helfen die Fußballbegeisterung zu steigern.

Die Weltmeisterschaft 2018 könne viel in Russland bewegen, hofft Kurányi. Vom Ausbau der Sportinfrastruktur, von Milliardeninvestitionen in Zuglinien und Schnellstraßen werden viele Russen profitieren. Die Chance, die die Ausrichtung dieses Weltereignisses biete, müsse unbedingt richtig genutzt werden.

Das Leben in Russland ist anders als in Deutschland – die Kluft zwischen arm und reich ist sehr viel größer und spürbarer, darin sieht Kevin Kurányi Parallelen zu seinem Heimatland Brasilien. Der Fußballstar aus Deutschland hat, bevor er nach Moskau

kam, beim VfB Stuttgart und bei FC Schalke 04 in Gelsenkirchen gespielt und lange auch in der deutschen Nationalmannschaft. Aber bei der WM 2010 war er nicht dabei.

Mit sechs Jahren spielte er zum ersten Mal Fußball. Neun Jahre später kam Kevin nach Deutschland und nach einem Probetraining beim VfB Stuttgart erhält er die Zusage. Das war der Startschuss seiner Karriere. Nun ist er 29 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder.

Seit einem Jahr spielt er bei Dynamo Moskau und ist einer der bestbezahlten Spieler Russlands. Wie sieht das Leben in Russland aus? Seine Kinder besuchen in Moskau eine internationale Schule. Mit einem Lächeln im Gesicht erzählt Kevin Kurányi, dass er in Moskau herzlich, offen und hilfsbereit aufgenommen wurde. Er weiß, dass ihm als „Star“ vieles sehr einfach gemacht wird und es andere Ausländer sehr viel schwerer in Moskau haben. Als „Spieler der Saison“, zu dem er gewählt wurde, wird man natürlich „auf Händen getragen“. Kevin Kurányi wird von vielen Fans verehrt – die Russen mögen ihn und zeigen das auch. Er fühlt sich in Moskau nicht fremd oder unsicher. Ganz im Gegenteil, er hat sich gut eingelebt auch ohne die Sprache zu können – auf dem Platz spricht man russisch – auch im Training. Zu seinem Glück gibt es zwei Mannschaftskollegen, die deutsch sprechen und ihm helfen. Sein Vertrag läuft noch ein Jahr und Kevin kommentierte es mit: „wir werden sehen, was die Zukunft bringt, ich bin ganz offen und Fußball ist ein schnelles Geschäft!“

Das Thema Gewalt spielt auch in der russischen Fußballszenen eine große Rolle. Bisher fehlt es an einer effizienten Gesetzgebung zu den Gewalttaten von Hooligans. Erst vor kurzem wurde Roberto Carlos zweimal von Fans mit einer Banane beworfen. Er wechselte Anfang des Jahres zu FK Anshi Machatschkala. Ein Gesetz zur Ahndung solcher Angriffe befindet sich in der Ausarbeitung.

Die Ursache der Wut einiger, liegt aber eher im vielen Geld und im politischen Machtspiel, das hinter der Fußball Lobby steckt. Viele Menschen sind verärgert darüber, dass neue Spitzenspieler zu Höchstpreisen eingekauft werden, während der Breitensport niederliegt. Ihre Wut und ihr Unverständnis projizieren sie leider zum Teil auf die Spieler. Der Fußball in Russland befindet sich im Umbruch. Um in die internationale Topliga auf zu steigen, reicht es nicht aus hart zu trainieren. Der russische Fußball müsse sich öffnen und internationaler werden, deshalb müssen eben auch Topspieler und -trainer eingekauft werden, glaubt Kurányi. Aber dies muss der Öffentlichkeit richtig vermittelt werden. Denn dadurch werden auch positive Effekte für den Breitensport erzielt werden. Erfolg im Wettbewerb, wird den Sport populärer machen, Gelder werden in neue Stadien und in die Sportinfrastruktur investiert, was auch dem Breitensport zu Gute kommt.

Fußball bringt Menschen zusammen und verbindet Völker auf der ganzen Welt. Auf dem Spielfeld dreht sich alles um 22 Spieler und einen Ball – das ist auf der ganzen Welt gleich.)

ФУТБОЛ — ЯЗЫК МИРОВОГО ОБЩЕНИЯ

ГОСТЕМ МОСКОВСКОЙ ВСТРЕЧИ РОССИЙСКИХ И ГЕРМАНСКИХ ФУТБОЛЬНЫХ БОЛЕЛЬЩИКОВ В КОМПЛЕКСЕ «АРЕНА ХИМКИ» СТАЛ КЕВИН КУРАНЫИ. / МАНЬЯ ЭЛЕРТ, ВТП РОССИЯ

В конце августа в комплексе «Арена Химки» состоялась одна из так называемых «Московских встреч», посвященная футболу России и Германии. Moskauer Deutsche Zeitung и Российско-Германский форум в третий раз организуют тематическую встречу, на этот раз предметом обсуждения стал футбол.

Увлечение футболом в России уже давно не такое сильное, как в Германии. Места на стадионах редко распродаются полностью. Для многих поехать на стадион оказывается либо слишком дорого, либо слишком далеко, и люди охотнее проводят время с друзьями в баре, где идет прямая трансляция игры, считает Кевин Кураньи. Спортивный журналист Сергей Кузовенко (газета «Советский спорт») придерживается другого мнения: в его газете отчеты о матчах занимают все больше полос. Но, по мнению немецкого футболиста, качество игры напрямую зависит от настроения на стадионе. А вот тут пока не все благополучно, есть надежда, что Чемпионат Мира 2018 года поможет поднять популярность футбола.

ЧМ-2018 может существенно изменить ситуацию в российском футболе, надеется Кураньи. Развитие спортивной инфраструктуры, миллиардные инвестиции в железнодорожные линии и скоростные трассы принесет пользу многим россиянам. Шансы, которые дает подготовка к этому мероприятию, необходимо правильно использовать, считает футболист.

Жизнь в России сильно отличается от жизни в Германии: бедность, а точнее разрыв между богатыми и бедными, ощущается значительно сильнее. Кевину Кураньи это напоминает ситуацию в его родной Бразилии. До приезда в Москву Кураньи выступал в VfB Stuttgart, в FC Schalke 04 в Гельсенкирхе, а также за сборную Германии. Однако в Чемпионате Мира 2010 он не принял участия.

Играть в футбол он начал в шесть лет. Спустя девять лет он приехал в Германию и после пробной тренировки был принят в VfB Stuttgart. Это стало началом его звездной карьеры. Сейчас футболисту 29 лет, он женат и имеет двоих детей.

Год назад он начал играть за московское Ди-



намо и является одним из самых высокооплачиваемых игроков России. Как ему здесь живется? Дети ходят в Москве в международную школу. Кевин Кураньи с улыбкой рассказывает, что москвичи его приняли сердечно и гостеприимно, всегда готовы помочь. Он знает, что ему, как «звезде», многое дается очень легко, и что другим иностранцам приходится гораздо сложнее, если уж судить по справедливости. После того, как он был избран «игроком сезона», его, конечно, «носят на руках» и хвалят. У Кевина Кураньи множество фанатов — россиянам он нравится, и они этого не скрывают. В Москве он не чувствует никакой неуверенности и не ощущает себя «чужим». Напротив, он прекрасно прижился, несмотря на то, что не знает языка, а на тренировках говорят по-немецки и ему помогают. До окончания контракта остается еще год, и Кевин прокомментировал это таким образом: «Посмотрим, что принесет нам будущее, я готов ко всему, а в футболе дела решаются стремительно!»

Проблема насилия также весьма актуальна для российского футбола. До сих пор отсутствует эффективное законодательство против актов насилия со стороны хулиганов. Совсем недавно Роберто Карлоса фанаты дважды забросали бананами. В начале года он перешел в ФК Анжи (Махачкала). Закон, предусматри-

вающий наказание за подобные акты насилия, сейчас в разработке.

Однако в настоящее время бешенство приводят народ колоссальные деньги и политические игры, которые стоят за футбольным лобби. Многие недовольны тем, что лучших игроков покупают так дорого, а массовый спорт находится в упадке. К сожалению, злость и непонимание обрушиваются на игроков. В российском футболе сейчас происходит перелом. Чтобы попасть в международную топ-лигу, недостаточно напряженных тренировок. Российский футбол должен открыться и стать интернациональным, необходимо покупать и топовых игроков и тренеров, полагает Кураньи. Но это нужно правильно объяснять общественности. Потому что именно это, в конечном итоге, будет способствовать развитию массового спорта, что уже ощутили на себе жители Дагестана. Победы в соревнованиях поднимут популярность спорта, деньги пойдут на строительство новых стадионов и развитие спортивной инфраструктуры, а все это благоприятно отразится на развитии массового спорта.

Футбол объединяет людей, способствует дружбе народов всех стран. На футбольных полях всего мира равная игра: 22 игрока и один мяч. Вокруг этого все и верится.)



DEUTSCH IST „COOL“

EIN TAG MIT „DEUTSCH UNTERWEGS“ ZEIGT, WIE MAN DEUTSCH LERNEN KANN, OHNE DIE SCHULBANK ZU DRÜCKEN. / SIMONE VOIGT, GOETHE-INSTITUT MOSKAU

„Deutsch unterwegs“ ist das Motto, unter dem das Goethe-Institut die deutsche Sprache im September auf Russlandtour schickte. Drei junge, deutsch-russische Teams aus Sprachanimateuren, Puppenspiellern, Footbaggern, Rappern und Bloggern machten eine dreiwöchige Reise, um in Schulen und im öffentlichen Raum Kinder und Jugendliche für das Deutschlernen zu begeistern. Sie fuhren per Zug gen Norden über Sankt Petersburg bis Archangelsk, in den Süden die Wolga flussabwärts bis Astrachan und nach Osten von Nowosibirsk entlang der Transsibirischen Eisenbahnlinie bis Wladiwostok. Auf ihrer Deutschreise legten sie mehr als 12.500 Kilometer zurück, besuchten etwa 500 Klassen an 120 Schulen in 19 Städten und trafen rund 28.000 Menschen. „Deutsch unterwegs“ ist Teil der seit 2010 erfolgreich laufenden Bildungsinitiative „Учи немецкий! Lern' Deutsch!“ des Goethe-Instituts und steht unter der Schirmherrschaft der Ministerin für Bildung und Forschung Annette Schavan und ihres russischen Amtskollegen Andrej Fursenko. Am 5. und 6. September ging das Projekt in Moskau mit Schulauftritten und einer großen Schülerparty an den Start.

Das Drehteam des ZDF-Studios Moskau steht am Vormittag des 6. September bereits vor den Toren der nagelneuen Schule Nummer 622 im Moskauer Zentrum, als der Kleinbus mit den Animateuren von „Deutsch unterwegs“ vorfährt. „Team 1: Moskau Astrachan“ ist auf dem Schild hinter der Frontscheibe zu lesen. Sechs gut gelaunte, junge Leute in quietschbunten T-Shirts mit der Aufschrift „Utschi Nemezki!“ (Lern Deutsch!) steigen aus. Es ist ihr vierter Schulbesuch in Moskau und das Lampenfieber hat sich bereits gelegt. Mit ein paar Handgriffen packen sie auf dem Schulhof ihre Requisiten aus, stellen die Technik auf und lächeln den herausgeputzten Schülern zu. So recht wissen die etwa sechzig Acht- bis Fünfzehnjährigen nicht, was sie heute erwartet. Nur einige von ihnen können ein paar Brocken Deutsch, weil an ihrer Schule Englisch als erste Fremdsprache unterrichtet wird. Deutsch steht in Konkurrenz zu Französisch und Spanisch.

Da rappt Jonas aus Bamberg auch schon los: „Ich bin Jonas und komme aus Deutschland. Yeah. Meine Freunde und ich machen Deutsch für Euch.“ Die anderen Animateure tragen ein großes Tuch auf den Schultern. Sie lassen es die Schüler an den Rändern halten und aufrollen. Es ist ein Farbenkreis. Sprachanimatorin Corinna erklärt und die Kinder sprechen ihr nach: „Das ist grün. Grün ist das Gras. Das ist blau. Blau ist das Meer. Das ist gelb. Gelb ist die Sonne. Das ist rot. Rot ist die Mütze vom Rotkäppchen.“ Rot ist das Stichwort für Puppenspielerin Sandy – genauer gesagt: für Rotkäppchen und den Wolf. Rotkäppchen wünscht sich erst einmal eine neue Mütze und Jonas schenkt ihm eine rote Rapper-Kappe.

Dann kommt Yves ins Spiel. „Eins, zwei, drei, vier...“ zählt der zweifache Footbag-Europameister und Südamerika-Meister. Er wirbelt den kleinen weichen Ball durch die Luft und ruft dazu: „Der Fuß, das Knie, der Arm, der Kopf ... rechts, links, rechts, links. Und jetzt Du!“ fordert er ein Teenager-Mädchen auf. Plötzlich wollen alle mit Yves footbaggen. „Cool“, finden die Schüler.

20 Minuten lang bewegen und begeistern die vier Animateure die Schüler und gehen anschließend mit ihnen in die Klassen. Ihre Unterrichtsstunden machen sie mit Puppen, HipHop, Sport und Spiel. Die Schüler hören, lesen, schreiben, sprechen und singen ausschließlich Deutsch. Dabei geht es natürlich nicht so leise zu, wie im

russischen Sprachunterricht. Einige Lehrerinnen beobachten das Treiben verunsichert. Andere staunen, wie schnell ihre Schüler die deutschen Wörter lernen.

Weiter geht's zum nächsten Veranstaltungsort, dem Flusshafen „Retschnoj Woksal“. An der Anlegestelle fällt der mit gelben, grünen und pinkfarbenen Luftballons geschmückte Flussdampfer „Anna Karenina“ sofort ins Auge. Team 2 „Moskau-Archangelsk“ und Team 3 „Nowosibirsk-Wladiwostok“ sind schon da. Alle sind aufgeregt, denn sie treten nur dieses eine Mal gemeinsam auf und unter den Gästen sind wichtige Leute. Der deutsche Botschafter, Ulrich Brandenburg, begrüßt die etwa 150 Schüler und ihre Deutschlehrer. „Mit Deutsch könnt Ihr später an einer der 450 Hochschulen in Deutschland studieren oder in einem der 6.000 deutschen Unternehmen in Russland arbeiten. Und, wenn Euch gar nichts anderes einfällt, werdet Ihr eben Botschafter“, erklärt er. Alle lachen, das Schiff fährt los und die Party beginnt.

Die Rapper und Footbagger legen eine mitreißende Show aufs Oberdeck. Auf dem Unterdeck begeistern die Puppenspieler und Sprachanimateure mit Theater-, Wort- und Gewinnspielen. Danach geben alle zwölf Akteure Workshops für die Schüler.

Auf der Fahrt erklärt Johannes Ebert, Leiter des Goethe-Instituts Moskau, den Journalisten die Hintergründe des Projektes: „Trotz des Rückgangs in den letzten zehn Jahren, lernen hier in Russland noch 2,3 Millionen Menschen Deutsch. Diese Zahl wollen wir stabilisieren, dabei auf die Bedeutung des Erlernens einer zweiten Fremdsprache hinweisen und zeigen, dass sich Deutschlernen lohnt.“

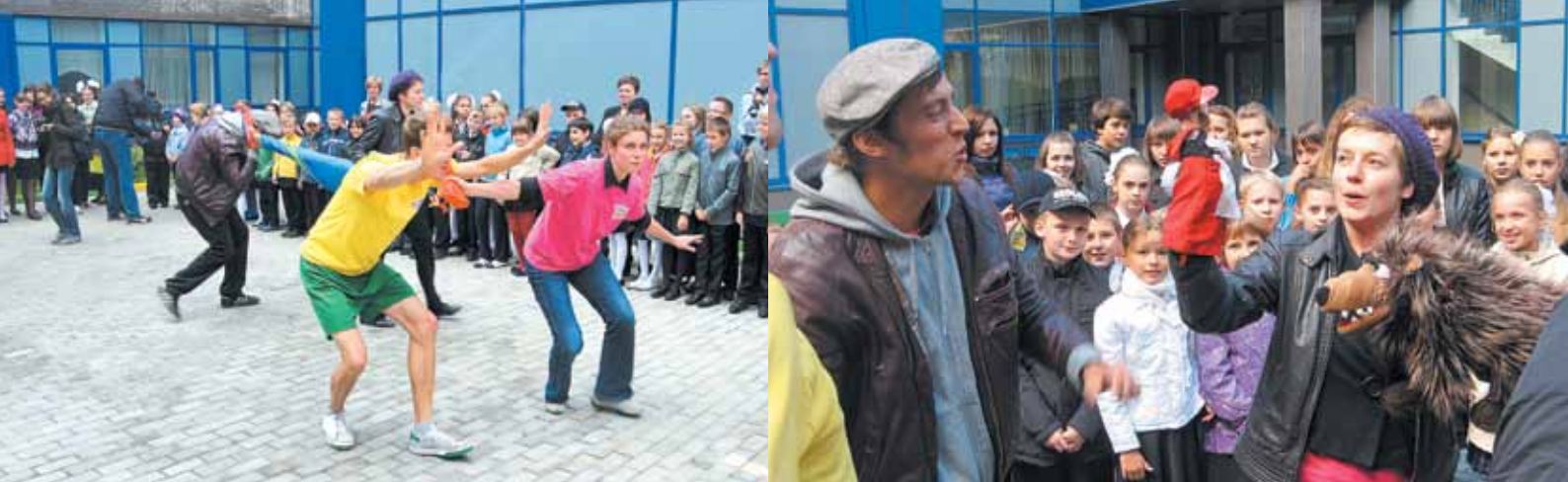
Als die „Anna Karenina“ nach 3 Stunden voller Fahrt wieder im Hafen anlegt, wird es nochmal spannend. Wer die Quizfragen auf der Eintrittskarte richtig beantwortet hat, kann jetzt eine Berlin-Reise für 2 Personen gewinnen. Die zwölfjährige Wladislawa bricht vor Glück in Tränen aus, als sie ihren Namen hört.

Dann gehen die Gäste von Bord und die Schüler lassen zum Abschied ihre bunten Luftballons in den Himmel steigen. Sie haben auf dieser Fahrt von den Akteuren nicht nur die deutsche Sprache, sondern auch ein großes Stück deutscher Jugendkultur mitbekommen. Zum Abschied winken sie ihren neuen Idolen strahlend zu und wünschen ihnen viel Glück auf ihrer weiten Reise durch ganz Russland.

So was Tolles hätte sie nicht erwartet, sagt Anne Gellinek vom ZDF als sie mit ihrem Kameramann wieder an Land ist. „Unter Sprachanimation konnte ich mir erst einmal nichts Konkretes vorstellen. Aber schon die Schulhofperformance hat mich von der Projektidee total überzeugt. Diese jungen Deutschen haben bei den Schülern so viel Sympathie geweckt, dass der Wunsch zum Deutschlernen sofort spürbar war“, sagt sie mit einem Augenzwinkern zum Abschied.

„DEUTSCH UNTERWEGS“ WURDE UNTER FEDERFÜHRUNG DES GOETHE-INSTITUTS NOWOSIBIRSK UND MIT DER FREUNDLICHEN UNTERSTÜTZUNG VON LUFTHANSA, DER VISIT BERLIN GMBH, HARIBO RUSSLAND UND DES HUEBER VERLAGS DURCHFÜHRT.

WEBSEITE ZUR VERANSTALTUNG: «LERN DEUTSCH!»: WWW.GOETHE.DE/LERNDEUTSCH



НЕМЕЦКИЙ ЭТО — «КРУТО»

ПРОЕКТ «НЕМЕЦКИЙ ПОЛНЫМ ХОДОМ» ПОКАЖЕТ, КАК МОЖНО ВЫУЧИТЬ НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК БЕЗ ЗУБРЕЖКИ. / СИМОНЕ ВОЙГТ, ГЕТЕ-ИНСТИТУТ, МОСКВА

„Немецкий полным ходом“ — под таким девизом Гете-институт организовал турне немецкого языка по России. Три молодые российско-германские команды, состоящие из языковых аниматоров, актеров кукольного театра, футбэггеров, рэперов и блогеров отправились в трехнедельное путешествие, чтобы заинтересовать немецким языком детей и подростков в школах и просто на улицах городов. Команды едут в трех направлениях: на север через Санкт-Петербург до Архангельска, на юг вниз по Волге до Астрахани, и на восток от Новосибирска по транссибирской магистрали до Владивостока. В общей сложности команды проедут 12500 км на поездах, посетят около 500 классов в 120 школах 19 городов и встретятся с 28000 людей. Проект „Немецкий полным ходом“ реализуется в рамках успешно проходящей с 2010 г. образовательной инициативы „Учи немецкий! Lern' Deutsch!“ Гете-института под патронатом Министра образования и развития Германии Анnette Шаван и Министра науки и образования РФ Андрея Фурсенко. 5 и 6 сентября проект стартовал в московских школах и сопровождался большим праздником для учащихся.

Утром 6 сентября съемочная группа московского отделения ZDF стояла у входа в абсолютно новую 622 московскую школу. Команда аниматоров проекта „Немецкий полным ходом“ подъехала на небольшом автобусе. „Команда 1: Москва - Астрахань“ — можно было прочитать на табличке на лобовом стекле автобуса. Из дверей вышли шестеро веселых молодых людей в красочных футболках с надписью „Учи немецкий!“. Это четвертый их визит в школу в Москве и «сценическая лихорадка» уже прошла. Они быстро разгружают на школьном дворе реквизит, расставляют технику и улыбаются нарядным школьникам, собравшимся вокруг. Ни восьмилетние малыши, ни пятнадцатилетние подростки пока не очень хорошо знают, что тут будет происходить. Лишь немногие из них немного говорят по-немецки, так как в качестве первого иностранного языка в этой школе преподается английский. Немецкий же конкурирует с французским и испанским как второй.

Первым начинает рэппер Йонас: «Я Йонас из Германии. Да. Мы с друзьями покажем вам, что такое немецкий язык». Другие аниматоры выносят на плечах большой платок. Школьники берут его за края и помогают развернуть. Это разноцветный круг. Аниматор Корина объясняет: «Это зеленый. Трава зеленая. Это синий. Море синее. Это желтый. Солнце желтое. Это красный. Красная шапка у Красной Шапочки». Красный — ключевое слово в представлении кукловода Сэнди. Точнее, ее героев — Красной шапочки и волка. Красная шапочка хочет новую шапку, а Йонас дарит ей рэперскую кепку.

Затем в игру вступает Ивес. «Айнс, цвай, драй, фир» — начинает считать Чемпион Европы и Южной Америки по футбэгу. Он крутит в воздухе небольшой мягкий мяч и выкрикивает по-немецки: „Нога, колено, рука, голова... вправо, влево, вправо, влево. А теперь давай ты!“ — предлагает он девочке-подростку. Неожиданно все хотят футбэггерить вместе с Ивесом. «Круто!» — восхищаются школьники.

На протяжении 20 минут четыре аниматора развлекают школьников, а потом отправляются вместе с ними в классы. Уроки проходят занимательно: с куклами, хип-хопом, спортом и играми. Дети слушают, читают, пишут, говорят и поют исключительно по-немецки. Конечно, тихими, как, например, урок русского языка, эти занятия не назовешь. Некоторые учителя смотрят на это

действие с недоверием, другие удивляются, как быстро их ученики запоминают немецкие слова.

Далее команда отправляется на следующий объект, к Речному вокзалу. У причала уже дожидается украшенный разноцветными воздушными шариками речной пароход «Анна Каренина». Команда 2 «Москва-Архангельск» и команда 3 «Новосибирск-Владивосток» уже на месте. Все очень взволнованы, потому что это единственное их совместное выступление и потому что среди гостей есть весьма важные персоны. Посол Германии Ульрих Бранденбург приветствует 150 собравшихся школьников и их учителей. «Зная немецкий язык вы сможете учиться в одном из 450 германских университетов или трудиться на одном из 6.000 немецких предприятий, работающих в России. А если ничего более интересного не придет вам в голову, вы сможете стать послами», — объяснил он. Все засмеялись, корабль поплыл и начался праздник.

Рэпперы и футбэггеры устроили захватывающее шоу на верхней палубе. На нижней палубе зажигали кукловоды и аниматоры: игры в слова, соревнования, представления. Потом все 12 актеров провели мастер-классы для школьников. Во время поездки Йоханнес Эберт, руководитель Гете-института в Москве, объяснил журналистам смысл проекта: «Несмотря на то, что в последние десять лет интерес к немецкому языку снизился, в России его продолжают учить 2,3 миллиона человек. Мы хотим, чтобы эта цифра оставалась стабильной, мы намерены объяснять, что учить немецкий в качестве второго языка — дело стоящее».

Когда «Анна Каренина» после трехчасовой прогулки вернулась в порт, расхотелся никто не собирался. Все ждали результатов лотереи. Того, кто правильно ответил на все вопросы, напечатанные на входных билетах, ждал приз: поездка в Германию на двоих. Двенадцатилетняя Владислава расплакалась от радости, когда услышала свое имя.

После этого гости покинули корабль, на прощание школьники выпустили в небо свои разноцветные шарики. Во время этой поездки актеры познакомили их не только с немецким языком, но и с молодежной культурой Германии. Сияющие от восторга дети прощались со своими новыми кумирами и желали им удачи в дальнейшем путешествии по России.

Я и не думала, что это будет так здорово, призналась Анне Геллинек с ZDF, когда вместе с оператором спустилась с корабля. «Что такое языковая анимация я себе конкретно не представляла. Но начиная с представления на школьном дворе, я совершенно поверила в идею этого проекта. Эти молодые немцы вызвали у школьников такую симпатию, что чувствовалось, что ребятам сразу захотелось учить немецкий. Это в Гете-институте и правда здорово придумали», — сказала она, подмигивая.

„DEUTSCH UNTERWEGS“ ПРОВОДИТСЯ ПОД РУКОВОДСТВОМ ГЕТЕ-ИНСТИТУТА НОВОСИБИРСКА И ПРИ ДРУЖЕСКОЙ ПОДДЕРЖКЕ КОМПАНИЙ LUFTHANSA, VISIT BERLIN GMBH, HARIBO RUSSLAND И HUEBER VERLAGS.

ВЕБСТРАНИЦА ПРОЕКТА: WWW.GOETHE.DE/LERNDEUTSCH

DAGMAR LORENZ

**GRÜNDERIN UND DIREKTORIN DER DAGMAR LORENZ
RECHTS- UND STEUERBERATUNG**

**ДАГМАР ЛОРЕНЦ,
ОСНОВАТЕЛЬНИЦА И ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ ДАГМАР ЛОРЕНЦ ООО**



- 1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG GEBRAUCHEN KÖNNEN?**
An meinem ersten Arbeitstag 1990 waren Pünktlichkeit und Termintreue selten und es hätte mir sehr geholfen, das damals zu wissen. Zwischenzeitlich sind Russen sowohl pünktlich als auch termintreu.
- 2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?**
In Russland: Ich würde die Vorbereitungszeit bei jeglichen Prüfungen abschaffen und mündliche Prüfungen vor einer Prüfungskommission mit einem studentischen Beisitzer einführen.
- 3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN RUSSLAND DENKEN?**
Sankt Petersburg, riesige Weiten, wunderschöner russischer Winter und Freunde, die man zu jeder Tages- und Nachtzeit anrufen kann.
- 4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?**
Hervorragende Geschichtskenntnisse – ich kenne keinen Russen, der mich noch nicht mit seinen Geschichtskenntnissen (auch der deutschen Geschichte) verblüfft hätte –, Kreativität, Gastfreundschaft, Spontaneität, Geduld.
- 5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?**
Organisiertheit – sowohl in Bezug auf zeitliche als auch strukturelle Abläufe, Konsequenz, verantwortungsbewusstes Handeln, Rücksichtnahme, Umweltbewusstsein.
- 6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):**
Margarete Steiff - die sich trotz mannigfaltiger Rückschläge und Handicaps nicht unterkriegen ließ, mit Zuversicht ihr Leben meisterte, ihr Unternehmen aufbaute und zum Erfolg führte.
- 7 ERFOLG IST...**
...seine Ideen und Träume verwirklicht zu sehen.
- 1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?**
В мой первый рабочий день, в 1990 году, пунктуальность и соблюдение сроков не очень котировались, тогда знание об этом мне бы не помешало. Сегодня россияне соблюдают договоренности по срокам и не опаздывают.
- 2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?**
В России: я бы отменила время на подготовку на экзаменах и ввела устный экзамен с участием экзаменационной комиссии, в которую входил бы и один студент.
- 3 ПЕРВОЕ, ЧТО ПРИХОДИТ ВАМ В ГОЛОВУ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О РОССИИ?**
Санкт-Петербург, далекие дали, роскошная русская зима и друзья, которым можно позвонить в любое время суток.
- 4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?**
Превосходному знанию истории – я не знаю ни одного русского, который не смутил бы меня своим знанием истории (и немецкой тоже). Также креативности, гостеприимству, спонтанности и терпению.
- 5 А РУССКИЕ – У НЕМЦЕВ?**
Организованности – во временном и структурном отношении, ответственному и уважительному отношению, экологической сознательности.
- 6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ (И ПОЧЕМУ):**
Маргарете Штайф, которая не сломалась, не смотря на всевозможные удары и трудности, прожила жизнь с надеждой, создала компанию и привела ее к успеху.
- 7 УСПЕХ – ЭТО...**
...видеть свои идеи и мечты реализованными.

HARALD PURAINER,
CFO SCHATTDECOR AG

ХАРАЛЬД ПУРАЙНЕР,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ШАТТДЕКОР АГ



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

Vergiss die Familie nicht.

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

Ein Tag reicht nicht aus. Um erfolgreich regieren zu können, muss man das Vertrauen der Bevölkerung haben. Dafür werden in Russland Jahre benötigt.

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

Großes Land, Vielfalt der Menschen, große Freundschaften, viele sinnlose Regeln und große Chancen.

4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN

Leidensfähigkeit.

5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?

Disziplin.

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):

Walter Schatt. Sein Erfolg resultiert aus Zuverlässigkeit, Innovationsbereitschaft und großer Verbundenheit mit Menschen.

7 ERFOLG IST ...

... wenn man ihn genießen kann!

1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?

Не забывай про семью!

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

Одного дня будет недостаточно. Чтобы успешно руководить страной, нужно заслужить доверие народа. Для этого в России требуются годы.

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

Большая страна, такие разные люди, настоящая дружба, множество бессмысленных правил и большие возможности.

4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?

Способности страдать.

5 А РУССКИЕ — У НЕМЦЕВ?

Дисциплине.

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

Вальтер Шатт. Его успех – это результат надежности, готовности к инновациям и глубокой привязанности к людям.

7 УСПЕХ – ЭТО ...

... когда им можно наслаждаться!...



AHK-EUROPATAGUNG EUROPATAGUNG 2011

Zum ersten Mal in der Geschichte des AHK-Netzes trafen sich vom 7. bis 9. September die Geschäftsführer der europäischen Auslands-handelskammern, Vertreter des Wirtschaftsministeriums, des DIHK, führender Wirtschaftsverbände und Geschäftsführer der deutschen IHKs in Moskau zur AHK-Europatagung. Dieses Forum findet alle zwei Jahre in einer europäischen Hauptstadt statt und es ist die einzige Plattform ihrer Art zur gemeinsamen Strategieentwicklung in Fragen der Außenwirtschaftsförderung.

Neben internen Fragen der AHK-Arbeit und der Außenwirtschaftsförderung standen die Megathemen Rohstoffsicherheit und Gesundheitswirtschaft auf der Agenda, die auch für Russland von hoher Bedeutung sind. Experten informierten die Gäste über die Wirtschaftsbeziehungen zwischen EU und Russland und zur innenpolitischen Situation Russlands im Vorfeld zu den anstehenden Präsidentenwahlen.

Abgerundet wurde die Veranstaltung mit einem hervorragenden Kulturprogramm, das den Gästen einen tieferen Eindruck in das Leben der russischen Hauptstadt vermitteln konnte. Für viele Teilnehmer war es ihr erster Besuch in Moskau und in Russland überhaupt. Positive Überraschung prägte die Eindrücke dieser Neulinge, die entgegen der oft negativen Berichterstattung in den deutschen Medien, eine lebendige, hochmoderne und offene Metropole vorfanden. Mit der Europatagung konnte die AHK Russland ihren Standort als starke und nachhaltige Präsenz der deutschen Wirtschaft platzieren.



Walther Graf von Plettenberg Lenhausen (AHK Spanien), Michael Harms (AHK Russland), Ralf Lissek (AHK Irland).



Mark Potstada (DIHK), Andrej Gross (Deutsche Messe AG), Dr. Tilo Mandry (Germany Trade & Invest)

WIR DANKEN UNSEREN SPONSOREN:

GOLDSPONSOREN:

RHENUS LOGISTICS, ROEDL&PARTNER

SILBERSPONSOREN:

RAIFFEISENBANK, ROLANDBERGER

OFFIZIELLES AUTO:

PORSCHE





Рене Харун (ВТП Россия, Ст. Петербург), Елена Мёбиус (ТПП Рейн-Некар), Норберт Пестка (ВТП Норвегия)



СЪЕЗД ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ВТП ЕВРОПЫ 2011

Впервые в истории сети ВТП, в Москве с 7 по 9 сентября прошел Европейский Совет, где встретились руководители Торгово-промышленных палат Европы, представители Министерства экономики Германии и руководители Международных торговых палат. Этот форум проводится раз в два года в одной из столиц Европы и является единственной в своем роде платформой для выработки совместной стратегии по вопросам развития внешнеэкономической деятельности.

Помимо обсуждения внутренних вопросов работы ВТП и развития внешнеэкономической деятельности были подняты такие глобальные темы как сохранение природных ресурсов и здравоохранение, имеющие огромное значение, в том числе, и для России. Эксперты проинформировали собравшихся об экономических взаимоотношениях Европейского Союза и России, а также о внутриполитической ситуации в России накануне президентских выборов.

Мероприятие сопровождалось великолепной культурной программой, позволившей гостям окунуться в культурную жизнь российской столицы. Для многих участников это была первая поездка в Москву и вообще в Россию. Для многих оказалось приятной неожиданностью, что они увидели живой, ультрасовременный и дружелюбный город, вопреки тому, что зачастую сообщают в германских СМИ. Проведение Европейского Совета дало ВТП возможность продемонстрировать, что в Москве уже многие годы работает надежное представительство немецкой экономики.

БЛАГОДАРИМ НАШИХ СПОНСОРОВ:

ЗОЛОТЫЕ СПОНСОРЫ:

RHENUS LOGISTICS, ROEDL&PARTNER

СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ:

RAIFFEISENBANK, ROLANDBERGER

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ:

PORSCHE



Конференция состоялась в гостинице Балчуг Kempinski.



Александр Шпаак (ВТП Россия) и Тобиас Бауманн (DINK)



„O'ZAPFT IS!“

„O'zapft is!“ hieß es am Abend des 22. Septembers für die AHK-Mitglieder in der Brauerei Maximilians auf dem Neuen Arbeit. Das AHK-Oktoberfest markierte den Start in die neue Saison nach der langen russischen Sommerpause. Bei Schweinshaxe und Weizenbier wurden die letzten Neuigkeiten ausgetauscht, Kontakte geknüpft und einfach geplaudert. Außerdem nahm die AHK Abschied von Alexander Markus, der gut dreieinhalb Jahren als stellvertretender Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Moskau tätig war. Sein nächstes Ziel ist Kiew, wo er Delegierter der deutschen Wirtschaft für die Ukraine wird, so dass er mit vielen unserer Mitglieder sicher weiter in Kontakt bleiben wird.





«ЛЕЙСЯ ПИВО ПЕННОЕ!»

«**Л**ейся пиво пенное!» Такими словами был открыт вечер встреч фирм-членов ВТП в пивоварне Maximilians на Новом Арбате 22-го сентября. Мероприятие ВТП в стиле Октоберфест ознаменовало начало нового «рабочего» сезона после затяжных летних каникул. За кружкой пшеничного пива и аппетитной рулькой гости обменивались новостями, устанавливали деловые контакты и просто болтали по душам. Кроме того, члены палаты смогли попрощаться с Александром Маркусом, который три с половиной года проработал в Москве в должности заместителя главы Представительства немецкой экономики. Его следующая остановка – Киев, здесь он возглавит Представительство немецкой экономики в Украине, и мы уверены, что со многими нашими членами он останется в контакте.

»» WÄHLEN SIE DEN GEWINNER!

Verleihung des Otto Wolff von Amerongens Mittelstandspreises

18. NOVEMBER, 19.00 UHR,
HOTEL „BALTSCHUG KEMPINSKI“

In diesem Jahr verleiht die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer zum zweiten Mal den Mittelstandspreis zu Ehren von Otto Wolff von Amerongen. Dieser Preis wird im 2-Jahres-Zyklus jeweils einem in Russland erfolgreich tätigen deutschen mittelständischen Unternehmen sowie einem in Deutschland erfolgreich tätigen russischen Unternehmen verliehen. Die ausgezeichneten Unternehmen werden für ihre Brückenfunktion zwischen der deutschen und russischen Wirtschaft geehrt.

Kriterien sind u.a.: unternehmerische Verantwortung, Gestaltung echter partnerschaftlicher Kooperation, Beitrag zur Entwicklung des Mittelstands, wirtschaftliche und ökologische Nachhaltigkeit, Schaffung qualifizierter Arbeitsplätze, Innovation, soziale Verantwortung

Alle AHK-Mitgliedsunternehmen sind aufgerufen, über die Gewinner per Internet abzustimmen. Auf unserer Webseite www.russland-ahk.ru/mittelstandspreis finden Sie die zur Abstimmung stehenden Unternehmen. Die Entscheidung liegt bei Ihnen!

Auf der Seite können Sie sich mit den Kandidaten vertraut machen und Ihren Favoriten wählen.

Machen Sie mit! Ihre Stimme zählt! Ein Mausklick genügt!

NÄHERE INFORMATIONEN: JENS BOEHLMANN, BOEHLMANN@RUSSLAND-AHK.RU, VIKTORIYA SUNKINA, SUNKINA@RUSSLAND-AHK.RU

UNSER HERZLICHER DANK GILT DEN SPONSOREN:

HAUPTSPONSOR: ERNST & YOUNG
GOLDSPONSOR: OTTO WOLFF STIFTUNG,
SPONSOREN: LANXESS, CONTINENTAL



»» ВЫБИРАЙТЕ ПОБЕДИТЕЛЯ!

Вручение Премии для малого и среднего бизнеса им. Отто Вольфа фон Амеронгена

18 НОЯБРЯ, 19.00,
ОТЕЛЬ «БАЛЧУГ КЕМПИНСКИ»

В этом году Российско-Германская Внешнеторговая палата во второй раз вручает Премию для малого и среднего бизнеса имени Отто Вольфа фон Амеронгена. Эта премия вручается один раз в два года немецкой компании, успешно работающей в России и российской компании, успешно работающей на рынке Германии. Победители будут отмечены за их выдающийся вклад в развитие российско-германского экономического сотрудничества.

Оцениваться будут такие качества как: корпоративная ответственность, создание партнерских отношений, вклад в развитие малого и среднего бизнеса, экономическая и экологическая устойчивость, создание квалифицированных рабочих мест, инновации, социальная ответственность.

Мы призываем все наши фирмы-члены проголосовать за победителя в интернете. На нашем сайте www.russland-ahk.ru/mittelstandspreis Вы сможете найти список компаний, представленных для голосования. Выбор за Вами!

На веб-сайте Вы также можете ознакомиться с кандидатами и выбрать фаворита.

Присоединяйтесь! Ваш голос важен для нас! Достаточно одного клика!

ПОДРОБНОСТИ О ПРЕМИИ: ЙЕНС БЁЛЬМАНН, BOEHLMANN@RUSSLAND-AHK.RU, ВИКТОРИЯ СУНКИНА, SUNKINA@RUSSLAND-AHK.RU

БЛАГОДАРИМ НАШИХ СПОНСОРОВ!

ГЛАВНЫЙ СПОНСОР: ERNST & YOUNG
ЗОЛОТОЙ СПОНСОР: OTTO WOLFF STIFTUNG
СПОНСОРЫ: LANXESS, CONTINENTAL

»» 11. DÜSSELDORFER WIRTSCHAFTSTAGE

20.-22. OKTOBER 2011, MOSKAU

Die von der IHK Düsseldorf veranstaltete Unternehmerreise richtet sich insbesondere an Firmen aus den Branchen Gesundheitswirtschaft / Medizintechnik, Bauen / Energieeffizienz, Informations- und Kommunikationstechnik, Verkehrsinfrastruktur / Logistik.

Die inzwischen zur Tradition gewordenen Düsseldorfer Wirtschaftstage in Moskau geben Gelegenheit, sich über die künftige wirtschaftliche Strategie der neuen Moskauer Stadtregierung zu informieren und erste Kontakte mit Entscheidungsträgern zu knüpfen.

Im Rahmen einer Wirtschaftskonferenz zu den Themen: Gesundheitswirtschaft, IT-Kommunikation, Bauen und Energieeffizienz, Infrastruktur

Mit anschließenden B2B-Gesprächen besteht für Firmen aus den genannten Branchen, die Chance, ihre Produkte und Leistungen zu präsentieren und direkte Geschäftskontakte zu Moskauer Unternehmen zu knüpfen.

»» 11. ДНИ ЭКОНОМИКИ ДЮССЕЛЬДОРФА

20.-22. ОКТЯБРЯ 2011, МОСКВА

Мероприятие, организуемое ВТП Дюссельдорфа, направлено, в первую очередь, на компании, работающие в области здравоохранения, медицинского оборудования, строительства, энергосбережения, информационных и коммуникационных технологий, транспортной инфраструктуры и логистики.

Дни экономики Дюссельдорфа в Москве, ставшие уже традиционными, предоставляют возможность познакомиться с будущей экономической стратегией нового московского правительства, а также познакомиться с лицами, ответственными за принятие решений.

В рамках мероприятия пройдут экономические конференции: экономика здоровья, информационные и телекоммуникационные технологии, строительство и энергосбережение, инфраструктура

Во время B2B-переговоров компании из вышеперечисленных отраслей получат возможность сделать презентации своей продукции и достижений, а также установить непосредственные контакты с московскими компаниями.

»» RUSSLAND - CHANCEN FÜR EXPORTEURE

11. OKTOBER 2011, KASSEL, DEUTSCHLAND

Russlands Wirtschaft hat sich von der Krise erholt; der Außenhandelsumsatz 2010 ist wieder um ein Drittel gestiegen. Experten rechnen für die kommenden Jahre mit einem stabilen BIP-Wachstum und steigenden Einkommen. Die Industrie investiert wieder, das Geld dafür kommt - wie sollte es anders sein - von den Einnahmen aus Rohstoffexporten. Deutschland war 2010 nach der VR China und den Niederlanden der dritt wichtigste Handelspartner Russlands. Deutsche Unternehmen konnten im Russland-Geschäft einen Export-Überschuss von über eine Milliarde US-Dollar erzielen. Da Russland in vielen Bereichen mittelfristig noch lange auf Importe aus dem Ausland angewiesen sein wird, sind nach Einschätzung von Germany Trade and Invest (gtai) für die deutsche Wirtschaft vor allen Dingen jene Sektoren interessant, die von Russlands Regierung im Rahmen der Modernisierungsoffensive als vorrangig eingestuft wurden: Gesundheitswirtschaft und Pharma, Maschinen- und Anlagenbau, Infrastruktur, Energieeffizienz/alternative Energien, Sozialer Wohnungsbau, Chemische Industrie. Trotz zahlreicher Geschäftsmöglichkeiten, birgt der russische Markt nach wie vor einige Stolpersteine und Fallstricke. Um Sie zu wappnen und die aktuelle wirtschaftspolitische Situation in Russland darzustellen, reist eine Expertendelegation der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) aus St. Petersburg an und wird Sie bei der Veranstaltung umfangreich informieren.

NÄHERE INFORMATIONEN: VALENTINA HELFRICH (IHK KASSEL), TELEFON: (0561) 78 91 - 278

»» РОССИЯ — ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

11. ОКТЯБРЯ 2011, КАССЕЛЬ, ГЕРМАНИЯ

Российская экономика вышла из кризиса; объем внешней торговли за 2010 г. вырос на одну треть. Эксперты ожидают в ближайшие годы стабильный рост валового национального продукта и доходов. Возобновились инвестиции в промышленность. Деньги на это поступают, естественно, от продажи сырья. Германия в 2010 г. стала третьим после КНР и Нидерландов основным торговым партнером России. Германские компании, ведущие бизнес с Россией, смогли получить чистой прибыли на сумму более одного миллиарда долларов США. Поскольку в среднесрочной перспективе Россия будет по-прежнему в значительной степени зависеть от импорта, по оценке агентства Germany Trade and Invest (gtai), германским предпринимателем стоит, в первую очередь, обратить внимание на те отрасли промышленности России, которые будут поддерживаться российским правительством в рамках программы модернизации: здравоохранение и фармацевтика, станкостроение и производство промышленного оборудования, инфраструктура, энергосбережение и альтернативные источники энергии, строительство социального жилья, химическая промышленность. Несмотря на многообразие возможностей для бизнеса, российский рынок по-прежнему таит в себе немало опасностей и подводных камней. Чтобы помочь вам избежать неприятностей при работе с Россией, из Санкт-Петербурга на мероприятие приедет делегация Российско-Германской ВТП, которая подробно ознакомит участников с современной экономической ситуацией в России.

ПОДРОБНОСТИ О ПРЕМИИ: ВАЛЕНТИНА ХЕЛЬФРИХ (ВТП КАССЕЛЬ), ТЕЛЕФОН: (0561) 78 91 - 278

»» SUMMIT «BAU UND DESIGN VON SPORTBAUTEN IN RUSSLAND UND DEN GUS 2011»

24. - 26. OKTOBER, RAMADA HOTEL BERLIN-ALEXANDERPLATZ, KARL-LIEBKNECHT-STRASSE 32, BERLIN

Auf der Agenda stehen die Vorbereitungen auf die Fussballweltmeisterschaft 2018 und die Olympischen Winterspiele 2014 in Sotschi.

Nachdem Russland im Dezember 2010 den Zuschlag für die Austragung der Fussballweltmeisterschaft 2018 bekommen hatte, überschlugen sich russische Medien mit Schätzungen des nötigen Investitionsvolumens. Allein für die Stadionbauten sind nach Angaben des russischen Sportministeriums Investitionen von 116,5 Milliarden Rubel (2,9 Milliarden Euro) nötig. Weitere 10,3 Milliarden Rubel (260 Millionen Euro) fließen in die Trainingsplätze für die WM-Teilnehmer. Für die Hotelinfrastruktur schätzt Sportminister Witali Mutko die Ausgaben auf 82,9 Milliarden Rubel (2,1 Milliarden Euro). Im Umfeld der Stadionbauten ist aber mit weitaus höherem Kapitalbedarf zu rechnen.

Arbeitssprachen der Veranstaltung sind Englisch und Russisch.

Das aktuelle Programm finden Sie unter www.stadiumdevelopmentrussia.com.

Die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer unterstützt die Veranstaltung als Informationspartner.

»» САММИТ «СТРОИТЕЛЬСТВО И ДИЗАЙН СТАДИОНОВ И СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ В РОССИИ И СНГ 2011»

24. - 26. ОКТЯБРЯ, РАМАДА ОТЕЛЬ БЕРЛИН-АЛЕКСАНДЕРПЛАЦ, KARL-LIEBKNECHT-ШТРАССЕ 32, БЕРЛИН

Ключевые доклады саммита: «Путь к Чемпионату мира по футболу 2018 - от победы заявки до текущих задач по строительству», «Сочи-2014 - анализ состояния инфраструктуры и спортивных объектов», «Судьба стадионов после чемпионатов».

После того как Россия получила право на проведение Чемпионата мира по футболу 2018 года, российские СМИ стали наперебой оценивать объем необходимых инвестиций. По данным Министерства спорта Российской Федерации на строительство стадионов потребуется 116,5 миллиарда рублей (2,9 миллиарда евро). Еще 10,3 миллиарда рублей (260 миллионов евро) необходимы для оборудования тренировочных помещений для участников Чемпионата мира. Расходы на строительство гостиничной инфраструктуры министр спорта Виталий Мутко оценивает в 89,2 миллиарда рублей (2,1 миллиарда евро).

Однако в отношении строительства стадионов следует ожидать более высоких затрат. Одно лишь переоборудование московского стадиона «Динамо» в «ВТБ-Арена» обойдется в миллиард евро. Большая часть этих средств пойдет на строительство жилых и торговых помещений в окрестностях стадиона.

Актуальную программу и дополнительную информацию Вы найдете на www.stadiumdevelopmentrussia.com

Российско-Германская внешнеторговая палата - информационный партнер саммита.

ORGANISATOR: QUALITY & PRODUCTIVITY CENTRE LTD.

ANMELDUNG ZUR VERANSTALTUNG UND WEITFÜHRENDE INFORMATIONEN:

LAURA ABDRASSULOVA, DELEGATE ACCOUNT MANAGER, TEL.: +44 207 368 9885,

E-MAIL: LAURA.ABDRASSULOVA(AT)QPC.CO.UK

ОРГАНИЗАТОР: INTERNATIONAL QUALITY & PRODUCTIVITY CENTRE LTD

РЕГИСТРАЦИЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ЛАУРА АБДРАСУЛОВА,

ТЕЛ.: +44(0)20 7368 9885, E-MAIL: LAURA.ABDRASSULOVA(AT)QPC.CO.UK.

» GROSSAUFTRAG FÜR DÜRR IN RUSSLAND

Dürr liefert für den russischen Flugzeugbauer Irkut Anlagen zur Montage von Flugzeugteilen und kann auf Anschlussverträge hoffen. Für den Maschinen- und Anlagenbauer ist es der bisher größte Auftrag aus der Luftfahrtindustrie.

Der Maschinen- und Anlagenbauer Dürr hat einen Großauftrag vom Flugzeugbauer Irkut aus Sibirien eingefahren. Dürr werde gemeinsam mit Partnern für einen hohen zweistelligen Millionenbetrag Anlagen zur Montage von Flugzeugteilen für ein zweistrahliges Passagierflugzeug liefern, teilte das Unternehmen am Dienstag in Bietigheim-Bissingen bei Stuttgart mit.

Der Bau der Struktur- und End-Montagelinien beginne im September 2012, die Montage der ersten Flugzeuge 2014. Der Auftrag ist für Dürr, das die meisten Geschäfte mit Autokonzernen macht, der bisher größte aus der Luftfahrtindustrie. Der russische Flugzeugbauer Irkut will ab 2017 zunächst zehn Mittelstreckenjets MS-21 für bis zu 212 Passagiere pro Jahr ausliefern, nach der internationalen Zertifizierung könne die Produktion später auf bis zu 84 Flugzeuge pro Jahr wachsen. Dürr hofft daher auf Anschlussaufträge, wie Vorstandschef Ralf Dieter sagte.

Zuletzt baute Dürr unter anderem Montageanlagen für Airbus in China und Lockheed in den USA. Bei Irkut sind die Partnerfirmen Premium Aerotec, Edag und MR-Plan mit an Bord, der größte Teil des Auftrags entfällt den Angaben zufolge aber auf Dürr.

Irkut baut seit gut acht Jahrzehnten Flugzeuge und gehört zu dem staatlich kontrollierten Firmenkonsortium UAC, mit dem die russische Regierung die zivile Luftfahrtindustrie wiederbeleben will.

» БОЛЬШОЙ ЗАКАЗ ДЛЯ КОМПАНИИ DÜRR В РОССИИ

Компания Dürr поставляет монтажное оборудование для российского самолетостроительного предприятия «Иркут» и теперь может рассчитывать на дальнейшее сотрудничество. В области машино- и станкостроения это пока крупнейший заказ из авиапромышленности.

Компания Dürr, специализирующаяся на машино- и станкостроении, получила крупный заказ от сибирской авиастроительной корпорации «Иркут». В Dürr, расположенном под Штуттгартом в Битигхайме-Биссингене, сообщили, что компания совместно с партнерами поставит оборудование для монтажа частей двухмоторных пассажирских самолетов в рамках многомиллионного контракта.

Установка линий структурного и конечного монтажа запланирована на сентябрь 2012 г., а монтаж первых самолетов на 2014 г. Этот заказ от авиастроителей для компании Dürr пока крупнейший, поскольку в основном она сотрудничает с автоконцернами. Российская самолетостроительная компания «Иркут» планирует с 2017 г. выпуск десяти самолетов средней дальности MS-21 вместимостью до 212 пассажиров, однако после международной сертификации количество выпускаемых самолетов должно увеличиться до 84 в год. В компании рассчитывают на продолжение сотрудничества, сообщил председатель правления Ральф Дитер.

Dürr уже строил монтажные линии для Airbus в Китае и для Lockheed в США. В случае с корпорацией «Иркут», в проекте участвуют также Aerotec, Edag и MR-Plan, однако основная часть заказа, по имеющимся данным, выпадает на долю Dürr.

Корпорация «Иркут» занимается авиастроением вот уже 80 лет и входит в подконтрольный государству консорциум «ОАК», с которым российское правительство связывает планы по возрождению отечественной пассажирской авиации.



» WEITERE SIEMENS ZÜGE FÜR RUSSLAND

Die Russische Eisenbahn (RZHD) hat weitere Regionalzüge vom Typ Desiro RUS bei Train Technologies bestellt, einem Gemeinschaftsunternehmen von Siemens und dem russischen Bahntechnikhersteller Sinara. Der Auftrag, für den im Juni dieses Jahres bereits ein Vorvertrag unterzeichnet worden war, umfasst die Lieferung von 1.200 Wagen und hat einen Wert von rund zwei Milliarden Euro. Die neuen Züge sollen ab 2013 im Werk von Ural Locomotives nahe Jekaterinburg gebaut werden. Dort fertigt Siemens im Joint Venture mit Sinara bereits seit 2010 elektrische Güterlokomotiven.

Mehr als 200 Millionen Euro will Siemens in den Aufbau der Desiro-Produktion investieren. Außerdem hat Siemens von der RZHD den Auftrag erhalten, ab 2013 für die Dauer von 40 Jahren die Instandhaltung von 54 Zügen des gleichen Typs zu übernehmen, die das Bahnunternehmen bereits 2009 und 2010 bestellt hatte. Der Wartungsvertrag hat einen Wert von etwa 500 Millionen Euro.

» SIEMENS ПРОДОЛЖАЕТ ПОСТАВКИ ПОЕЗДОВ В РОССИЮ

Российские Железные Дороги (РЖД) заказали новую партию поездов местного сообщения типа Desiro RUS у компании Train Technologies, совместного предприятия Siemens и российского завода железнодорожного машиностроения «Синара». Заказ, предварительное соглашение по которому было подписано в июне этого года, предусматривает поставку 1.200 вагонов на сумму в два миллиарда евро. Новые поезда будут строиться на Урале, на тепловозостроительном заводе в окрестностях Екатеринбурга. Там на совместном предприятии Siemens и Синары с 2010 г. выпускаются электровозы для товарных поездов.

В производство Desiro Siemens намерен инвестировать более 200 млн евро. Кроме того, Siemens получил от РЖД заказ на 40-летнее обслуживание 54 поездов аналогичного типа, выпущенных предприятием в период с 2009 г. по 2010 г. Сумма договора технического обслуживания составляет около 500 млн евро.

HRS



Mit 250.000 Hotels weltweit und durchschnittlich sechs Millionen Nutzern pro Monat ist HRS Europas führendes Hotelportal. HRS steht weltweit für günstigste Buchungsmöglichkeiten für Geschäfts- und Privatreisende. Neben dem Hauptsitz in Köln verfügt das Unternehmen über Niederlassungen in Shanghai, London, Paris, Rom, Istanbul, Warschau und Moskau, um die Kunden auch vor Ort optimal zu betreuen. Der HRS Reservierungsservice kann heute weltweit in 32 Sprachen genutzt werden – die perfekte Lösung für international agierende Unternehmen. Rund 25.000 Unternehmen buchen ihre Zimmer für Geschäftsreisen, Tagungen und Gruppenreisen bereits regelmäßig über HRS. Die Firmenkunden profitieren dabei vom großen Einkaufsvolumen, das HRS die Vereinbarung besonders günstiger Raten ermöglicht. Insgesamt bieten bei HRS rund 20.000 Hotelpartner spezielle Firmenrabatte an, mit Preisvorteilen von bis zu 30 Prozent auf die tagesaktuellen HRS Hotelraten. Weitere Vorteile des Hotelbuchungs-Marktführers: Bei HRS ist in der Regel keine Vorauszahlung erforderlich, da erst im Hotel bezahlt wird. Das Zimmer kann bei Standardbuchungen zudem bis 18 Uhr am Anreisetag kostenfrei storniert werden, was besonders für Geschäftsreisende mit variierenden Terminplänen wichtig ist.

КОНТАКТ: HOTEL RESERVATION SERVICE, 125047 MOSKAU, 4. LESNOI PEREULOK 4, TEL. +7 495 663 8013, FAX +7 499 922 3999, E-MAIL: OLGA.MYSOVSKAYA@HRS.COM

HRS

HRS является ведущим интернет порталом Европы – на своей площадке мы представляем 250 000 отелей в 180 странах мира, а наша постоянная аудитория насчитывает более шести миллионов пользователей в месяц. HRS – это всегда выгодные варианты размещения как для деловых людей так и для туристов. Наш центральный офис расположен в г. Кельн, Германия. Наши региональные представительства работают в Шанхае, Лондоне, Париже, Риме, Стамбуле, Варшаве, а с 2011 года – и в Москве. HRS можно использовать по всему миру – наш сервис работает на 32 языках и является идеальным решением для международных компаний. Более 25 тысяч корпоративных клиентов по всему миру уже бронируют гостиницы для командировок, а также конференции и групповые поездки через HRS.

Наши корпоративные клиенты получают доступ к специальным скидкам, достигающим до 30% от открытой стоимости, которые HRS получает от отелей для своих клиентов. В общей сложности более 20 000 Отелей Партнеров HRS предлагают эти специальные цены для наших клиентов.

При бронировании гостиниц через HRS как правило, не требуется предоплата, оплата производится в гостинице в момент выписки. Также возможна отмена бронирования до 18 часов в день приезда, что особенно удобно при часто меняющемся графике деловых поездок.

КОНТАКТЫ: ООО «ХОУТЕЛ РЕЗЕРВЭЙШН СЕРВИС РУС», 125047, Г. МОСКВА, 4-Й ЛЕСНОЙ ПЕР., 4, Тел.: +7 495 663 8013, Факс: +7 499 922 3999, E-MAIL: OLGA.MYSOVSKAYA@HRS.COM

WWW.HRS.COM

MARKETING-COMPLETE



MARKETING-Complete ist ein innovatives Beratungsunternehmen aus Köln. Wir arbeiten mit deutschen und russischen Unternehmen aus verschiedenen Branchen zusammen und unterstützen sie bei der

- Entwicklung der Expansions- und Positionierungsstrategien;
- Wahl einer passenden Preis- und Markenstrategie für die optimale Ansprache der Kunden;
- Umsetzung der Investitionsprojekte deutscher und russischer Unternehmen;
- Optimierung der Organisationsabläufe im Vertrieb.

MARKETING-Complete ist ein ganzheitlicher Ansatz mit dem Fokus auf Verständlichkeit und Transparenz. Wir konzentrieren uns auf lösungsorientierte Konzepte, die die Ableitung konkreter, gewinnorientierter Maßnahmen erleichtern.

Außerdem organisieren wir Konferenzen, Seminare und weiterbildende Veranstaltungen in Deutschland und Russland: www.summex.de

КОНТАКТ: MARKETING-COMPLETE, LINDENSTR. 14, 50674 KÖLN, DEUTSCHLAND; ANSPRECHPARTNER: DR. EKATERINA KUSKOVA, +49-221-924 28 284, INFO@MARKETING-COMPLETE.DE

MARKETING-COMPLETE

MARKETING-Complete - немецко-российская консалтинговая компания из Кельна. Мы сопровождаем западно-европейские компании при выходе на российский рынок, а также реализуем инвестиционные проекты российских предпринимателей в Европе. Наша специализация:

- Стратегическое развитие и позиционирование фирм при выходе на международные рынки
 - Выбор оптимальной ценовой и брендовой стратегии для привлечения клиентов в разных странах
 - Оптимизация продаж и организационной структуры сбыта
 - Реализация инвестиционных проектов немецких и российских компаний
- Мы также организовываем конференции, семинары и тренинги в России и Германии: www.summex.de

КОНТАКТЫ: MARKETING-COMPLETE, ЛИНДЕНСТР., 14, 50674 КЕЛЬН, ГЕРМАНИЯ; КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ЕКАТЕРИНА КУСКОВА, +49-221-924 28 284, INFO@MARKETING-COMPLETE.DE

WWW.MARKETING-COMPLETE.COM

NIEDAX GROUP



Die international operierende NIEDAX Group mit Sitz in Linz am Rhein, Deutschland gehört mit einem Konzernumsatz von 285 Mio. € und einem jährlichen Stahlverbrauch von über 60.000t zur globalen Spitzengruppe dieses Branchensegments. Das Produktportfolio erstreckt sich über alle, heute in der modernen Elektroinstallation verwendeten Materialien:

Kabeltragsysteme aus Stahl, Aluminium, GFK, sowie PVC. Somit ist die NIEDAX Group Ihr idealer Partner für den Bereich Elektroinstallation, ob National oder International. Mit unseren 23 eigenen Auslandsniederlassungen und über 80 Vertriebspartner weltweit bieten wir den gewohnten Service weltweit. Angefangen von der technischen Beratung, über die Auswahl des richtigen Werkstoffes bis hin zur termingerechten Lieferung stehen unsere Mitarbeiter und Partner für Sie bereit. Durch die 8 eigenen europäischen Produktionsstandorte garantieren wir Qualität auf höchstem internationalem Niveau. Dies zeigen auch die, nach weltweiten Niveau zugelassenen Zertifikate wie zum Beispiel DIN ISO 9001:2008, UL (USA) und GOST (Russland).

Ihr idealer Partner für den Bereich Elektroinstallation, ob National oder International. Mit unseren 23 eigenen Auslandsniederlassungen und über 80 Vertriebspartner weltweit bieten wir den gewohnten Service weltweit. Angefangen von der technischen Beratung, über die Auswahl des richtigen Werkstoffes bis hin zur termingerechten Lieferung stehen unsere Mitarbeiter und Partner für Sie bereit. Durch die 8 eigenen europäischen Produktionsstandorte garantieren wir Qualität auf höchstem internationalem Niveau. Dies zeigen auch die, nach weltweiten Niveau zugelassenen Zertifikate wie zum Beispiel DIN ISO 9001:2008, UL (USA) und GOST (Russland).

КОНТАКТ: NIEDAX ООО, LENINGRANSKIY PROSP., 80, CORP. 16, OFFICE 607, 125190 MOSKAU, E-MAIL: RUSSIA@CTSSAS.COM, TEL. +7 499 654 02 32, FAX +7 499 654 02 33

NIEDAX GROUP

NIEDAX Group работает в различных странах мира. Штаб-квартира концерна находится в немецком Линце на Рейне. Годовой оборот концерна – 285 млн. евро, на его предприятиях ежегодно перерабатывается свыше 60.000 тонн стали. Концерн относится к числу мировых лидеров в своей отрасли. В портфолио NIEDAX – все современные материалы для электромонтажных работ: кабельные системы из стали, алюминия, стекловолоконного пластика, ПВХ. Таким образом, NIEDAX Group – идеальный партнер для обеспечения высокого уровня электромонтажных работ любой сложности.

Концерн имеет 23 собственных иностранных представительства и свыше 80 партнерских компаний-дилеров, обеспечивая тем самым сервис и поставки по всему миру. В числе услуг компании – технические консультации, помощь в выборе правильного материала, обеспечение своевременных поставок. Концерн имеет восемь собственных заводов в Европе, что гарантирует качество продукции на высшем международном уровне. Это же доказывают и различные сертификаты, полученные продукцией NIEDAX: DIN ISO 9001:2008, UL (США) и ГОСТ (Россия).

КОНТАКТЫ: НИДАКС ООО, 125190 МОСКВА, ЛЕНИНГРАДСКИЙ ПР-Т, 80, КОРП. 16, ПОДЪЕЗД 3, 6-ОЙ ЭТАЖ, ОФИС 607, E-MAIL: RUSSIA@CTSSAS.COM, ТЕЛ.: +7 499 654 02 32, ФАКС: +7 499 654 02 33

WWW.NIEDAX.DE

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (AUGUST / SEPTEMBER)

FIRMA / NAME	INTERNET	BRANCHE
Baumüller Anlagen-Systemtechnik GmbH & Co.KG	www.baumueller.de	Systempartner für Hard-und Software, Projektierung von Komplettanlagen, Schaltschrankbau, Anlageninstallation
Boettcher CIS, LLC	www.boettcher-systems.ru	Polygraphieerzeugnisse: Wellen, Chemie, Druckstrang
Hotel Reservation Service RUS	www.hrs.com	On-Line Hotelreservierung
Kors Engineering & Consultancy B.V.	www.kors.eu.com	Projektierung von Industrieobjekten, Consulting
KS-Kälte-Klimatechnik GmbH	www.ks-klimatechnik.de	Klimaanlagen
Marketing-Complete	www.marketing-complete.com	Consulting, Marketing
Medbusinessservice OOO	yg@eschmann.ru	Lieferung von medizinischen Ausrüstungen
Medical Club Consilium OOO	www.pateroclinic.ru	Medizinische Dienstleistungen
SK Zürich OOO	www.zurich.ru	Versicherung
Upladder.ru OOO	www.upladder.ru	Internet-Service (HR)
Vereinte Konditoren OOO	www.uniconf.ru	Produktion und Verkauf von Konditoreiwaren



im puls

AHK Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата

DE
INTERNATIONAL
The German Chamber Network

Alle Informationen zur Werbeschaltung in Impuls erhalten Sie bei Monika Hollacher (Redaktion „Impuls“, Tel. +7 495 2344953, hollacher@russland-ahk.ru) und Kerstin Leisering (DEinternational, Tel. +7 495 2344953, leisering@deinternational.ru)





Porsche рекомендует **Mobil 1**

www.porsche.ru

Сила характера.

Новый Panamera Turbo S.

В чем заключается разница между Panamera Turbo S и любой другой модификацией Panamera? Больше л.с.? Или более быстрый отклик двух турбин? Или более спортивный характер? Несомненно. Но как и любой Porsche, Panamera, прежде всего, высоко эффективен и спортивен. С 4 дверьми и 4 сиденьями. С дизельным, бензиновым или гибридным двигателем. С удивительным комфортом для ежедневного использования. Езда на новом уровне.

Просканировав этот код мобильным телефоном,
Вы можете записаться на тест-драйв.



PORSCHE
INTELLIGENT
PERFORMANCE *



PORSCHE

Расход топлива** в смешанном цикле, л/100 км: 11.5 • Выбросы CO₂, г/км: 270

*Интеллектуальные ходовые качества Porsche **Определяется по стандарту 80/1268/ЕЕС в действующей редакции

ЭКОЛОГИЧЕСКИ
ЧИСТЫЕ
ОТДЕЛОЧНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ



ЭкоЛогикш®

Здоровье можно построить!

Здоровая атмосфера в доме - это не только любовь и гармония в семье, но и в буквальном смысле его стены, пол и потолок. И если стиль в своем доме создаете вы, то его безопасность можете доверить нам. Материалы КНАУФ экологически чистые и безопасные для вашего здоровья. Постройте здоровый дом вместе с КНАУФ!

► www.knauf.ru

KNAUF
Немецкий стандарт