

03 | 2019



impuls

Magazin der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer
Журнал Российско-Германской внешнеторговой палаты



FOKUS:

AGRARMACHT
NACH PLAN

ТЕМА НОМЕРА:

АГРАРНАЯ ДЕРЖАВА
ПО ПЛАНУ





 **IO-Link**

ifm electronic - close to you!



Лидер в области промышленной автоматизации

- датчики для каждой отрасли
- системы управления и промышленная безопасность
- широкая линейка датчиков с технологией IO-Link
- INDUSTRY 4.0 и IoT
- сделано в Германии
- обучающие семинары и личный подход
- представительства в регионах



www.ifm.com/ru

50th
ifmniversary
experience in automation.



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

mit knapp 120 Millionen Hektar verfügt Russland über ca. zehn Prozent der weltweiten Ackerflächen. Damit müsste sich das Land nicht nur selbst ernähren, sondern auch als Agrarexporteur weltweit an Bedeutung gewinnen können.

Nachdem der Agrarsektor lange hinter dem Rohstoffbereich zurückstehen musste, holt er nun fleißig auf. Heute steht die Agrar- und Ernährungswirtschaft ganz oben auf der Prioritätenliste der russischen Regierung. Der Staat fördert den Agrarsektor massiv, von 2021 bis 2025 stehen hierfür etwa 4,2 Billionen Rubel zur Verfügung. Mit effizienteren Anbaumethoden und digitalen Technologien soll die Produktion gesteigert werden.

Staatliche Subventionen und die als Gegensanktionen verhängten Importbeschränkungen für Agrarprodukte tragen Früchte. Bei Geflügel- und Schweinefleisch ist Russland bereits zum Selbstversorger geworden. Bei Gemüse ist die Eigenversorgung weitgehend abgedeckt. Fleißig investiert wird auch im Bereich Milchproduktion und -verarbeitung. Damit wächst auch der Bedarf an entsprechender Technik und Ausrüstung.

Bis 2024 soll Russlands Agrarproduktion um elf Prozent im Vergleich zu 2018 wachsen, plant das Wirtschaftsministerium. Das Ziel ist es zudem, das Exportvolumen in den kommenden fünf Jahren auf 45 Milliarden US-Dollar zu erhöhen.

Wie hat es der russische Agrarsektor geschafft, sich binnen weniger Jahre vom Sorgenkind zu einem neuen wirtschaftlichen Wachstumsmotor zu entwickeln, und was gilt es noch zu tun? Dies ist eines der zahlreichen Themen, die wir im Rahmen unserer Arbeitsgruppe Agrar- und Ernährungswirtschaft bei der AHK diskutieren. Die nächste Sitzung findet am 27. September in Krasnodar statt. Dazu lade ich Sie herzlich ein.

Dr. Sergej Kraus
Generaldirektor IREKS OOO,
Vorsitzender der AG Agrar- und Ernährungswirtschaft

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Сегодня на долю России приходится около 120 млн пахотных земель, что составляет около 10% их мирового запаса. Грамотно используя имеющиеся ресурсы, страна могла бы не только самостоятельно обеспечивать себя продовольствием, но и стать экспортной агродержавой.

Сегодня, спустя длительный период нефтегазового доминирования в российской экономике, агропромышленный комплекс (АПК) взял курс на активное развитие. Отрасль приобрела приоритетное значение в курсе российского правительства. Государство реализует масштабные программы поддержки АПК: в 2021-2025 годах на эти цели планируется выделить 4,2 трлн рублей, а также – внедрить новые методы возделывания земель и цифровые технологии, направленные на повышение производительности труда.

Господдержка и продовольственное эмбарго дали толчок развитию многих сельскохозяйственных отраслей. Так по производству свинины и мяса птицы Россия смогла выйти на полное самообеспечение; положительные результаты заметны и в тепличном овощеводстве; в молочном секторе сегодня наблюдается инвестиционный бум; с развитием АПК растет, соответственно, и спрос на сельхозтехнику.

Министерство экономического развития РФ прогнозирует к 2024 году рост производства сельского хозяйства на 11% по сравнению с 2018 годом. В планах – увеличение объема агроэкспорта в течение следующих пяти лет до 45 млрд долларов.

Как российскому АПК удалось за считанные годы набрать такие обороты и стать новым двигателем экономического роста, что и как предстоит сделать еще? Это одна из многочисленных тем, которые мы обсуждаем в рамках нашей рабочей группы по аграрной и пищевой промышленности. Следующее заседание состоится 27 сентября 2019 года в Кrasnodare. Буду рад вашему участию!

Д.т.н., проф. Сергей Краус
генеральный директор ООО «ИРЕКС»,
председатель РГ по аграрной и пищевой промышленности

FOKUS: AGRARMACHT NACH PLAN

DER RUSSISCHE AGRARSEKTOR IST ZU EINEM DER GRÖSSTEN WIRTSCHAFTSZWEIGE DES LANDES ANGEWACHSEN. ZUR MOBILISIERUNG LANGE UNGENUTZTER POTENZIALE VERFOLGT DIE RUSSISCHE REGIERUNG EINE POLITIK DER IMPORTSUBSTITUTION. ZIEL IST DIE SELBSTVERSORGUNG. ERSTE ERFOLGE ZEICHNEN SICH BEREITS AB.

ТЕМА НОМЕРА: АГРАРНАЯ ДЕРЖАВА ПО ПЛАНУ

АПК УДАЛОСЬ СТАТЬ ОДНОЙ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ОТРАСЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ. ДЛИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ ИМЕЮЩИЕСЯ РЕСУРСЫ НЕ ИСПОЛЬЗОВАЛИСЬ ДОЛЖНЫМ ОБРАЗОМ: ДЛЯ ИХ МОБИЛИЗАЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВО ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ. ЦЕЛЬ – САМООБЕСПЕЧЕНИЕ. И УЖЕ ЕСТЬ ПЕРВЫЕ УСПЕХИ.



04)

08)



04)

08)

„DURCH DIE VOLLSTÄNDIGE ABDECKUNG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE KÖNNEN WIR IMMER HÖCHSTE QUALITÄT GARANTIEREN“

INTERVIEW MIT STEFAN DÜRR, VORSTANDSVORSITZENDER DER EKOSEM-AGRAR AG UND PRÄSIDENT DER UNTERNEHMENSGRUPPE EKONIVA

«БЛАГОДАРИ ОХВАТУ ВСЕЙ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ МЫ ВСЕГДА МОЖЕМ ГАРАНТИРОВАТЬ ВЫСОЧАЙШЕЕ КАЧЕСТВО»

ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСЕДЕТЕЛЕМ ПРАВЛЕНИЯ EKOSEM-AGRAR AG И ПРЕЗИДЕНТОМ ГК «ЭКОНИВА» ШТЕФАНОМ ДЮРРОМ

EDITORIAL01

AGRARMACHT NACH PLAN

„Durch die vollständige Abdeckung der Wertschöpfungskette können wir immer höchste Qualität garantieren“	04
Russland bleibt wichtiger Markt für die deutsche Landtechnikindustrie	12
Russlands Ernährungswirtschaft verzeichnet stabiles Wachstum	16
Russischer Markt für Landtechnik aus Herstellerperspektive	20
Investitionen in der Landwirtschaft: Betriebserwerb in Russland	26

AKTUELLES

Kurznachrichten	30
-----------------------	----

INTERVIEW

„1963 fing alles an. In einem Hotelzimmer“	32
--	----

BRANCHEN & MÄRKTE

Russland investiert in seine Forstwirtschaft	38
--	----

REGIONEN

Bessere Infrastruktur für Russlands größte Insel Sachalin	42
---	----

DIHK NEWS

Neues aus Berlin und Brüssel	46
------------------------------------	----

KULTUR & LEBEN

Sieben Fragen	48
Mein digitales Büro	50

AHK INTERN

Neuer AHK-Bevollmächtigter in der Wolgaregion	52
Deutsche Firmen wollen HGV-Strecken in Russland entwickeln	52
„Russland in Zahlen“: neue Ausgabe erschienen	53
Treffen Sie uns in Deutschland	54
Mitglieder News	56
Neue Mitglieder	63

IMPRESSUM

Gründer: Deutsch-Russische Auslandschandelskammer
Herausgeber: DEInternational Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft
Chefredakteurin: Lena Steinmetz
 E-Mail: steinmetz@russland-ahk.ru

Redaktionsadresse: Beregowoj prosjed 5a K1, 121087 Moskau
 www.russland.ahk.de
 Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.
Redaktionsschluss: 11. September 2019

Übersetzung: Sarema Saripowa, Moscow Translation Agency
Design und Layout: Viktor Malyschew
Umschlagfoto: lamyai / Fotolia.com
Druck: Samoprint, Moskau, samoprint.ru

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

„1963 FING ALLES AN. IN EINEM HOTELZIMMER“

INTERVIEW MIT WERNER M. DORNSCHIEDT,
VORSITZENDER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG
DER MESSE DÜSSELDORF

«ВСЕ НАЧАЛОСЬ В 1963 ГОДУ. В ГОСТИНИЧНОМ НОМЕРЕ»

ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ
ПРАВЛЕНИЯ МЕССЕ ДЮССЕЛЬДОРФ
ВЕРНЕРОМ М. ДОРНШАЙДТОМ



32)

36)



42)

44)

BESSERE INFRASTRUKTUR FÜR RUSSLANDS GRÖSSTE INSEL SACHALIN

IM FERNÖSTLICHEN GEBIET SACHALIN
STEHEN GROSSE INVESTITIONSVORHABEN
AN. DEUTSCHE UNTERNEHMEN SIND ALS
PARTNER WILLKOMMEN.

КРУПНЕЙШИЙ ОСТРОВ РОССИИ ЖДЕТ ОБНОВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ
ОЖИДАЮТСЯ БОЛЬШИЕ
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ.
НЕМЕЦКИЕ КОМПАНИИ ЖДУТ
В КАЧЕСТВЕ ПАРТНЕРОВ.

К ЧИТАТЕЛЮ01

ТЕМА НОМЕРА: АГРАРНАЯ ДЕРЖАВА ПО ПЛАНУ

«Благодаря охвату всей цепочки создания добавленной стоимости мы всегда можем гарантировать высочайшее качество».....	08
Россия остается важным рынком для немецких производителей сельхозтехники.....	14
Пищевая промышленность России показывает стабильный рост.....	18
Из первых рук: рынок сельхозтехники в России глазами производителя.....	24
Инвестиции в сельское хозяйство: приобретение компании в России.....	28

НОВОСТИ

Коротко	31
---------------	----

ИНТЕРВЬЮ

«Все началось в 1963 году. В гостиничном номере»	36
--	----

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Инвестиции идут в лес	40
-----------------------------	----

РЕГИОНЫ

Крупнейший остров России ждет обновления инфраструктуры	44
---	----

DINK NEWS

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

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Семь вопросов	48
Мой цифровой офис	51

НОВОСТИ ВТП

Новый уполномоченный ВТП в Приволжском ФО	52
Немецкие компании готовы к работе над ВСМ в России	52
«Россия в цифрах»: новый выпуск	53
От компаний-членов ВТП	56
Новые члены ВТП	63

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Учредитель: Союз «Российско-Германская
внешнеторговая палата»
Издатель: DEInternational
ООО «Центр информации немецкой экономики»
Главный редактор: Лена Штайнметц
E-Mail: steinmetz@russland-ahk.ru

Адрес редакции:
Береговой проезд, 5а, к.1, 121087 Москва
Тел.: +7 (495) 2344950
www.russland.ahk.de/ru/
Журнал выходит ежеквартально.
Подписано в печать: 11 сентября 2019

Перевод: Зарема Зарипова,
Moscow Translation Agency
Дизайн и верстка: Виктор Малышев
Фото на обложке: lamyai / Fotolia.com
Отпечатано в типографии «Самопринт»,
Москва, samoprint.ru

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 возможны только с письменного
разрешения главного редактора.



„DURCH DIE VOLLSTÄNDIGE ABDECKUNG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE KÖNNEN WIR IMMER HÖCHSTE QUALITÄT GARANTIEREN“

RUSSLANDS LANDWIRTSCHAFT ERLEBT DERZEIT EINEN BEACHTENSWERTEN AUFSCHWUNG. DER AGRARBOOM IST GRÖSSTENTEILS MIT RUSSLANDS EINFUHRSPERRE FÜR EU-LEBENSMITTEL ZU ERKLÄREN. DADURCH HABEN SICH DEN RUSSISCHEN LANDWIRTEN EINIGE PROFITABLE MÖGLICHKEITEN GEBOTEN. WIE SCHAUT ES BEIM GRÖSSTEN ROHMILCHERZEUGER RUSSLANDS EKONIVA AUS, UND WIE SOLL ES FÜR DAS DEUTSCH-RUSSISCHE UNTERNEHMEN WEITERGEHEN? EIN INTERVIEW MIT STEFAN DÜRR, VORSTANDSVORSITZENDER DER EKOSEM-AGRAR AG UND PRÄSIDENT DER UNTERNEHMENSGRUPPE EKONIVA.



WIE BEWERTEN SIE DIE ENTWICKLUNG DES RUSSISCHEN AGRARSEKTORS IN DEN LETZTEN ZEHN JAHREN?

Im Bereich Schweine, Geflügel, Getreide und Gemüse konnte Russland durch die staatliche Förderpolitik in dieser Zeit zum Selbstversorger werden. Jetzt wird es in diesen Bereichen auch in den Export gehen, bei Weizen ist Russland schon der größte Exporteur weltweit. Bei der Milch haben wir eine andere Ausgangslage, weil in ähnlichem Maße wie neue, moderne Produktionskapazitäten hinzukommen, veraltete Haltungsformen verschwinden. Insgesamt ist die russische Landwirtschaft geprägt durch bislang noch relativ preiswerte Flächen, günstige Arbeitskräfte, eine sehr gute Agrarstruktur mit modernen Agrarbetrieben und einen modernen vor- und nachgelagerten Bereich. Das Fachwissen wächst extrem schnell, es herrscht weithin noch eine hohe gesellschaftliche Akzeptanz und wir profitieren von einer Politik, die leistungsfähige moderne Betriebe unterstützt.

DER AGRARBOOM IST GRÖSSTENTEILS DEM RUSSISCHEN LEBENSMITTELEMBARGO ZU VERDANKEN, WELCHES 2014 EINGEFÜHRT WURDE. ERINNERN SIE SICH AN IHRE ERSTE REAKTION AUF DIE EINFÜHRUNG?

Ich hatte nicht gedacht, dass das Embargo so schnell eingeführt wird. Dass es so kommen kann, war für mich logisch. Es war wichtig, aufzuzeigen, dass die Sanktionen keine Einbahnstraße sind. Mit der Einführung russischer Gegensanktionen als Antwort auf die westlichen Sanktionen hat unser Verarbeitungsssektor wirklich gute Chancen bekommen, sich zu entwickeln. Die russischen Verarbeiter hatten nun die Möglichkeit, ohne die europäische Konkurrenz – vor allem beim Käse – in die Supermärkte zu kommen und dadurch ihre Produkte dem Verbraucher bekannt zu machen und auch die Qualität nach und nach zu verbessern.

ALSO HIESS ES FÜR SIE WEITER BUSINESS AS USUAL, OHNE JEGLICHE EINSCHRÄNKUNG DURCH DAS EMBARGO?

Für EkoNiva hat das Lebensmittelembargo keine direkten Auswirkungen gehabt, da wir damals praktisch ausschließlich Rohmilch produziert haben. Rohmilchsubstitute wie Milchkpulver und Butter konnten weiterhin aus nicht gesperrten Ländern nach Russland gelangen, wie Neuseeland und vor allem Weißrussland.

WIE SCHWER ODER EINFACH KÖNNTE ES WOHL FÜR EUROPÄISCHE LEBENSMITTELEXPORTEURE WERDEN, NACH DER AUFLÖSUNG DES EMBARGOS WIEDER AUF DEN RUSSISCHEN MARKT ZU KOMMEN?

Die russischen Verarbeiter haben im Vergleich zu vor fünf Jahren bei der Qualität ihrer Erzeugnisse sicher enorm aufgeholt. Von daher denke ich, dass im Bereich der mittleren Qualität die Marktanteile nur sehr schwer zurückerobert werden können. Im Premiumbereich mag das anders sein.

SEIT EIN PAAR JAHREN FÄLLT IMMER WIEDER DAS STICHWORT IMPORTSUBSTITUTION. INWIEWEIT HALTEN SIE DIESE STRATEGIE FÜR SINNVOLL?

Es ist sicherlich sinnvoll, dass Russland seine Vorteile in der Landwirtschaft, die es aufgrund seiner guten Rahmenbedingungen hat, nutzt. Die mit dem Thema Importsubstitution verbundene staatliche Förderung der oben erwähnten Bereiche hat gute

Ergebnisse gebracht und eröffnet nun auch Chancen für den Export, obwohl die Förderung bei den nicht mehr defizitären Branchen wie der Schweine- und Geflügelproduktion bereits eingestellt wurde. Was andere Wirtschaftsgüter anbelangt, kommt es darauf an, ob Russland mit vernünftigem Aufwand mittelfristig eigene Kompetenzen aufbauen kann, die wirtschaftlich tragfähig sind. Dass dies gelingen kann, sieht man z.B. an den Mähdreschern aus russischer Produktion, die in Bezug auf das Preis-Leistungs-Verhältnis im Vergleich zu westlichen Anbietern eine gute Alternative darstellen.

MIT WELCHEN MASSNAHMEN KÖNNTE RUSSLAND DIE MODERNISIERUNG SEINER LANDWIRTSCHAFT (NOCH) SCHNELLER VORANBRINGEN?

Die Landwirtschaft ist generell sehr kapitalintensiv. Da sind die hohen Fremdkapitalzinsen in Russland ein gewisses Hemmnis für Investitionen. Von daher sind staatliche Unterstützungsmaßnahmen in diesem Punkt ein wichtiges Werkzeug zur Beschleunigung der Modernisierung. Ein anderer aus unserer Sicht sehr wichtiger Aspekt ist der weitere Aufbau von lokalem Know-how und Kompetenzen. Hier halte ich auch die Kommunikation über Ländergrenzen hinaus für extrem wichtig, um Wissen und Erfahrungen auszutauschen. Wir arbeiten im Bereich der Saatgutproduktion und -züchtung z.B. seit vielen Jahren mit einem deutschen Züchter zusammen. Was es in Rus-

phasen besteht. Wenn dieser Ansatz auf breiterer Ebene in Russland verfolgt würde, könnte das für die Modernisierung sicherlich ebenfalls förderlich sein.

WIE IST IHR UNTERNEHMEN DERZEIT IN RUSSLAND AUFGESTELLT?

Seit Gründung der EkoNiva Gruppe 1994, also vor mittlerweile 25 Jahren, haben wir uns zum größten Rohmilchproduzenten der Russischen Föderation und Europas entwickelt. 1998 sind wir zunächst in den Handel mit Landmaschinen aus Europa eingestiegen. 2002 haben wir dann den ersten russischen Agrarbetrieb gekauft und sind damit aktiv in die Landwirtschaft eingestiegen. 2006 bauten wir unsere erste moderne Milchviehanlage. In den folgenden Jahren sind wir dann schrittweise gewachsen, sowohl was unsere Herde als auch unsere landwirtschaftliche Nutzfläche angeht. Heute umfasst unser Geschäft sechs Bereiche: Außer in der Milchviehhaltung, der Milchverarbeitung und dem Ackerbau sind wir mit unseren knapp 13.000 Mitarbeitern auch in der Saatgutproduktion und -züchtung, in der Mutterkuhhaltung und der ökologischen Landwirtschaft aktiv. Wir haben Standorte in mittlerweile neun Regionen Russlands und bewirtschaften eine landwirtschaftliche Fläche von über 550.000 Hektar. Unsere Rinderherde umfasst rund 160.000 Tiere, davon etwa die Hälfte Milchkühe, die in diesem Jahr voraussichtlich bis zu 800.000 Tonnen Rohmilch geben werden.



produzierter Rohmilch herrscht. Daher werden wir die staatlichen Fördermaßnahmen nutzen, um unsere Rohmilchproduktion weiter auszubauen. Alleine dieses Jahr bauen wir 15 neue Milchviehanlagen für ca. 50.000 Milchkühe. Seit Anfang 2012 haben wir die Zahl unserer Milchkühe bereits mehr als versechsfacht – auf 80.000 Tiere.

AUCH IN DER MILCHVERARBEITUNG WOLLEN SIE WACHSEN?

Wir sind jetzt aktiv dabei, diesen Bereich auszubauen. Ende 2018 haben wir dazu unsere Dachmarke „EkoNiva“ eingeführt. Diese ist bereits in über 900 Verkaufsstellen im Großraum Moskau, in Kaluga, Woronesch und Lipezk erhältlich und wird von den Kunden sehr gut angenommen. Aktuell bauen wir in Nowosibirsk außerdem eine große Verarbeitung für 1.150 Tonnen Rohmilch täglich. Weitere Projekte in der Verarbeitung werden folgen, sodass wir mittelfristig fast alle wichtigen Regionen Russlands mit unseren Produkten versorgen können. Dann wären wir Russlands erster vollintegrierter Milchproduzent mit landesweiter Abdeckung.

WIE SIEHT ES MIT DER KONKURRENZ AUS?

Da in Russland nach wie vor ein Defizit an lokal produzierter Rohmilch besteht, gibt es für uns in der Rohmilchproduktion in diesem Sinne keine Konkurrenten. Wir denken, dass wir sehr gut und effizient produzieren und freuen uns über



sland nicht gibt, ist ein fest installiertes, duales Ausbildungssystem, wie es etwa in Deutschland existiert. Um die fachliche Kompetenz innerhalb unseres Unternehmens kontinuierlich auszubauen, haben wir bei EkoNiva deshalb unser eigenes Ausbildungssystem aufgebaut, dass aus theoretischen und praktischen Lern-

WIE GEHT DIE GESCHICHTE VON EKONIVA WEITER?

Wie bereits erwähnt, bietet die russische Landwirtschaft ein erhebliches Potential. Im Bereich der Milch werden weiterhin über sechs Millionen Tonnen Rohmilchäquivalent pro Jahr importiert, da ein strukturelles Defizit an lokal



jeden ehrlichen Wettbewerber. In der Milchverarbeitung ist die Situation eine andere. In diesem für uns relativ neuen Produktionsbereich müssen wir noch einiges lernen. Wir sind aber zuversichtlich, dass wir die Kunden mit unserer noch relativ jungen Marke „EkoNiva“ von unseren Produkten überzeugen können.

UND WIE? WAS SIND IHRE STÄRKSTEN ARGUMENTE?

Unser Alleinstellungsmerkmal ist dabei die vollständige Abdeckung der Wertschöpfungskette: vom Futter für die Kühe bis zur Verarbeitung unserer wertvollen Rohmilch zu besten Milchprodukten. Damit können wir immer höchste Qualität garantieren. Womit wir preislich allerdings nicht konkurrieren können, sind solche Hersteller, die das MilCHFett in ihren Produkten durch billiges Palmöl ersetzen, ohne dies auf der Verpackung für den Verbraucher kenntlich zu machen. Diese verbotene Praktik nimmt unserer Einschätzung nach zum Glück aber wieder stark ab.

IST IN IHREM UNTERNEHMEN DAS PROBLEM FACHKRÄFTEMANGEL BEKANNT? WIE LÖSEN SIE DAS?

Gut qualifizierte Fachkräfte zu finden, ist sicherlich eine Herausforderung. Vor allem wenn ein Unternehmen in kurzer Zeit sehr stark wächst, so wie wir. Das ist auch der Grund, wieso wir unsere eigenen Mitarbeiter aus- und weiterbilden. Wir kooperieren beispielsweise landes-

DA IN RUSSLAND NACH WIE VOR EIN DEFIZIT AN LOKAL PRODUZIERTER ROHMILCH BESTEHT, GIBT ES FÜR UNS IN DIESEM SINNE KEINE KONKURRENTEN.

weit mit russischen Hochschulen und bieten Studenten über unsere Stipendien- und Praktikantenprogramme vielfältige Möglichkeiten, erste Erfahrungen in unseren landwirtschaftlichen Betrieben zu sammeln. Allein 2018 haben mehr als 1.000 Studenten ein Praktikum bei uns absolviert. Mittlerweile bieten wir in drei Schulen im Gebiet Woronesch sogar schon Schülern die Chance, sich über Seminare und Praxiseinheiten auf die Aufnahme an Agraruniversitäten vorzubereiten – das fördert das Image des Berufsfelds der Landwirtschaft enorm.

WAS WÄRE IHR REZEPT FÜR DIE RUSSISCHE WIRTSCHAFT?

Russland handelt schon richtig, in dem es sich auf das konzentriert, was es gut kann, wie etwa auf die Landwirtschaft. In direkter Nachbarschaft befindet sich der asiatische Markt, mit einem unglaublichen Potenzial und nur begrenzten eigenen Möglichkeiten für die Landwirtschaft. Hier hat die russische Wirtschaft sicher noch lange ein großes Wachstumspotential. Durch eine weitere Diversifikation der Wirtschaft könnte

Russland etwas unabhängiger von den natürlichen Rohstoffen werden.

IST LOKALISIERUNG AUS IHRER SICHT EIN RATSAMER WEG?

In Branchen, in denen Russland versucht, ernsthaft eigene Produktionskapazitäten aufzubauen und zu etablieren, werden es ausländische Wettbewerber zukünftig ohne Lokalisierung sicher schwer haben. Generell ist die russische Wirtschaft sehr rohstofflastig. Insofern ist die Zielsetzung der Regierung richtig, zu diversifizieren, andere Industrien aufzubauen und die Fertigungstiefe sukzessive zu erhöhen. Es fehlt aber möglicherweise in bestimmten Bereichen an den hierfür notwendigen Rahmenbedingungen, um beispielsweise die tiefgehende Fertigung komplexer Produkte abbilden zu können. Hier wäre es sicherlich hilfreich, wenn die Regierung neben der Formulierung der Forderung „Lokalisiert!“ auch dafür sorgen würde, dass die Infrastruktur sich mit entwickelt.

Das Interview führte Lena Steinmetz, AHK Russland

«БЛАГОДАРЯ ОХВАТУ ВСЕЙ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ МЫ ВСЕГДА МОЖЕМ ГАРАНТИРОВАТЬ ВЫСОЧАЙШЕЕ КАЧЕСТВО»

В настоящее время сельское хозяйство в России переживает невероятный подъем. Аграрный бум объясняется преимущественно введенным Россией продовольственным эмбарго, которое открыло для российских аграриев весьма выгодные возможности. Как обстоят дела у крупнейшего производителя молока в России «ЭкоНива», и каковы дальнейшие перспективы у этой российско-германской компании? Рассказывает Штефан Дюрр, председатель правления Ekosem-Agrar AG и президент ГК «ЭкоНива».

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ?

Что касается производства свинины, мяса птицы, зерна и овощей, Россия благодаря субсидиям смогла за это время достичь самообеспечения. И даже намерена экспортировать продукцию данных отраслей, а по объему экспорта пшеницы Россия уже занимает первое место в мире. В сфере производства молока иная исходная ситуация, поскольку постоянно появляются новые современные предприятия и исчезают прежние с устаревшими стандартами содержания животных. В целом сельское хозяйство в России характеризуется относительно недорогими до сих пор площадями, доступной рабочей силой, отличной аграрной структурой с современными аграрными предприятиями и смежными отраслями. Квалификация растет очень быстро, в подавляющем большинстве наблюдается высокое одобрение обществом, а мы пользуемся преимуществами политики, направленной на поддержку эффективных современных предприятий.

АГРАРНЫЙ БУМ ОБЪЯСНЯЕТСЯ В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ РОССИЙСКИМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМ ЭМБАРГО, ВВЕДЕННЫМ В 2014 ГОДУ. ПОМНИТЕ ВАШУ ПЕРВУЮ РЕАКЦИЮ НА ДАННОЕ СОБЫТИЕ?

Я не предполагал, что это будет так скоро реализовано. То, что это может случиться, для меня было логично. Важно было показать, что санкции – это палка о двух концах. После

введения Россией ответных мер на санкции Запада нашему перерабатывающему сектору открылись действительно хорошие возможности для развития. Российские производители получили возможность без конкуренции в лице западных компаний – в первую очередь, в сфере производства сыра – поставлять свою продукцию в супермаркеты и постепенно знакомить с ней потребителя, постепенно улучшая при этом качество.

Я ПРАВИЛЬНО ПОНИМАЮ, ЧТО ВЫ НЕ ОСОБО ПОЧУВСТВОВАЛИ ВЛИЯНИЕ ЭМБАРГО, И ПРОДОЛЖИЛИ РАБОТУ В ОБЫЧНОМ РЕЖИМЕ?

На «ЭкоНива» эмбарго не оказало никакого прямого влияния, поскольку в то время мы занимались лишь производством молока. Заменители сырого молока, например, сухое молоко и масло, могли без ограничений импортироваться из стран, на которые не распространялось эмбарго, напр., из Новой Зеландии и, конечно, Белоруссии.

С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ МОГУТ СТОЛКНУТЬСЯ ЕВРОПЕЙСКИЕ КОМПАНИИ ПОСЛЕ СНЯТИЯ ЭМБАРГО, ЕСЛИ ОНИ ЗАХОТЯТ ВЕРНУТЬСЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК?

Российские производители за эти пять лет очень сильно подтянулись по качеству продукции. Поэтому я полагаю, что отвоевать доли рынка в среднем сегменте качества будет очень сложно. В премиальном сегменте ситуация, возможно, несколько иная.

ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МЫ ЧАСТО СЛЫШИМ ТЕРМИН «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ». НАСКОЛЬКО ОПРАВДАННОЙ ВЫ СЧИТАЕТЕ ДАННУЮ СТРАТЕГИЮ?

Разумеется, необходимо, чтобы Россия имела возможность использования своих преимуществ в сельском хозяйстве, обеспечиваемых за счет хороших рамочных условий. Связанная с импортозамещением государственная поддержка указанных выше отраслей привела к хорошим результатам и открывает возможности экспорта продукции. И это при том, что в областях, больше не являющихся дефицитными, государство уже прекратило субсидирование – напр., для производителей свинины и мяса птицы. Что касается других видов продукции, то здесь все зависит от того, сможет ли Россия в среднесрочной перспективе повысить уровень своей компетенции до экономически приемлемого уровня. То, что это возможно, видно на примере комбайнов российского производства, которые по соотношению цена/качество стали хорошей альтернативой продукции западных компаний.

КАКИЕ МЕРЫ ПОМОГУТ (ЕЩЕ БОЛЕЕ) ПОВЫСИТЬ ТЕМПЫ МОДЕРНИЗАЦИИ АПК В РОССИИ?

Агропромышленный комплекс является в целом очень капиталоемкой отраслью. Поэтому высокий процент на заемный капитал – это определенно препятствие для инвестиций. Следовательно, государственные меры



поддержки в этой области представляют собой важный инструмент повышения темпов модернизации. Другой важный с нашей точки зрения аспект – дальнейшее создание локального ноу-хау и повышение компетенций. Я считаю, здесь крайне важно – поддерживать связи на международном уровне с целью обмена знаниями и опытом. Например, в сфере производства и выращивания семян мы уже длительное время сотрудничаем с одним немецким производителем. России очень не хватает прочной системы дуального обучения, как в Германии. Для непрерывного повышения уровня профессиональной компетенции наших сотрудников мы создали в «ЭкоНива» свою собственную систему обучения, которая включает в себя теоретическую и практическую часть. Если бы данный подход более масштабно применялся в России, это, несомненно, также способствовало бы модернизации.

РАССКАЖИТЕ ПОДРОБНЕЕ О КОМПАНИИ «ЭКОНИВА». ЧЕМ МОЖЕТЕ ПОХВАСТАТЬСЯ?

С момента основания группы компаний «ЭкоНива» в 1994 году, т.е., уже 25 лет назад, мы превратились в крупнейшего производителя

молока в России и Европе. В 1998 году мы начали продавать сельхозтехнику из Европы. В 2002 году мы приобрели первое российское аграрное предприятие и стали активным участником отрасли АПК. В 2006-м построили свою первую современную молочно-животноводческую ферму. В последующие годы мы постепенно росли, увеличивая как поголовье, так и площади наших сельхозугодий. В настоящее время у нас шесть направлений: помимо молочного животноводства, переработки молока и растениеводства, мы – а это всего почти 13 тыс. сотрудников – занимаемся также семеноводством, племенным скотоводством и экопроизводством. Наши предприятия располагаются в девяти регионах России и обрабатывают более 550 тыс. га сельхозугодий. Общее поголовье крупного рогатого скота – около 160 тыс. голов, из них приблизительно половина – это фуражные коровы, а валовый надой молока в этом году составит около 800 тыс. тонн.

А КАК ПРОДОЛЖИТСЯ ИСТОРИЯ КОМПАНИИ?

Как я уже говорил, у российского аграрного сектора огромный потенциал. В Россию импортируется более 6 млн тонн эквивалента

сырого молока в год, поскольку имеется структурный дефицит сырого молока. Поэтому мы будем использовать государственные меры поддержки для расширения нашего производства молока. В этом году у нас строятся 15 новых молочно-животноводческих ферм приблизительно на 50 тыс. молочных коров. С начала 2012 года мы увеличили количество наших молочных коров более чем в шесть раз – до 80 тыс. голов.

ВЫ НАМЕРЕНЫ ПРЕУСПЕТЬ ТАКЖЕ В СФЕРЕ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА?

Мы сейчас активно развиваем эту область. В конце 2018 года мы запустили новый зонтичный бренд для молочных продуктов «ЭкоНива». Наши продукты доступны в более чем 900 торговых точках в Москве и Московской области, в Калуге, Воронеже и Липецке – и покупатели их очень хорошо принимают. Кроме того, сейчас в Новосибирске строится наш крупный перерабатывающий комплекс с производительностью переработки до 1150 тонн молока в день. На очереди другие проекты в сфере переработки, поэтому в среднесрочной перспективе мы сможем поставлять нашу продукцию практически во все основные регионы России. Мы готовы



стать первым интегрированным производителем молока федерального уровня.

А КАК НАСЧЕТ КОНКУРЕНТОВ?

Поскольку в России все еще имеется дефицит сырого молока локального производства, то в этом смысле у нас нет конкурентов. Мы считаем себя очень хорошим и эффективным производителем и будем рады любой честной конкуренции. В сфере переработки молока ситуация иная. В данной относительно новой для нас области нам предстоит еще кое-что освоить. Но мы уверены, что мы сможем завоевать доверие потребителей с помощью нашей продукции под относительно новым брендом «ЭкоНива».

КАКИМ ОБРАЗОМ? КАКОВЫ ВАШИ САМЫЕ УБЕДИТЕЛЬНЫЕ АРГУМЕНТЫ?

Наша отличительная особенность – охват всей цепочки создания добавленной стоимости: начиная с корма для коров и переработкой сырого молока и заканчивая молочной продукцией. Благодаря этому мы всегда можем гарантировать наивысшее качество. Однако мы не можем конкурировать по уровню цен с производителями, которые заменяют молочный жир дешевым пальмовым маслом и не указывают данную информацию на упаковке. Но данная запрещенная практика, насколько мы наблюдаем, встречается, к счастью, все реже и реже.

ВАМ ЗНАКОМА ПРОБЛЕМА НЕХВАТКИ СПЕЦИАЛИСТОВ? КАК ВАМ УДАЕТСЯ ЕЕ РЕШИТЬ?

Поиск квалифицированных специалистов – задача непростая. В особенности, когда компания демонстрирует интенсивный рост, как в нашем случае. Именно поэтому мы и занимаемся самостоятельно обучением и повышением квалификации наших сотрудников. К примеру, мы по всей стране сотрудничаем с российскими вузами и предлагаем студентам путем участия в наших стипендиальных программах и стажировках различные возможности получить первый опыт работы на наших предприятиях. Только в 2018 году стажировки на наших предприятиях прошли более 1000 студентов. В настоящее время в трех школах Воронежской области мы предоставляем ученикам возможность подготовиться к поступлению в сельскохозяйственные вузы путем участия в семинарах и практических занятиях – это существенно повышает имидж сельского хозяйства с профессиональной точки зрения.

КАКОЙ РЕЦЕПТ ВЫ БЫ ВЫПИСАЛИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ?

Россия выбрала правильный путь, сосредоточив свои усилия на том, в чем она может добиться успеха, например, сельском хозяйстве. В непосредственной близости располагаются рынки стран Азии с невероятным потенциалом, потому что возможности этих стран

в сфере сельского хозяйства весьма ограничены. В этом отношении у России определенно большой потенциал для роста. Продолжая курс на диверсификацию экономики, Россия могла бы стать более независимой от природных ресурсов.

КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ: ЛОКАЛИЗАЦИЯ – ЭТО ПРАВИЛЬНЫЙ ПУТЬ?

В отраслях, в которых Россия предпринимает серьезные попытки создания и укрепления собственных производственных мощностей, иностранные игроки в будущем будут испытывать без локализации серьезные проблемы. В целом российская экономика очень сильно зависит от природных ресурсов. В этом отношении преследуемая правительством цель, заключающаяся в диверсификации промышленности, создании дополнительных отраслей промышленности и последовательном повышении объемов собственного производства, является верной. Однако в определенных сферах отсутствуют необходимые для этого рамочные условия, напр., для обеспечения возможности глубокого производства сложной продукции. В этом случае можно порекомендовать правительству, призывающему к локализации, подумать и о соответствующих мерах по развитию инфраструктуры.)

*Вопросы задавала Лена Штайнметц,
Российско-Германская ВТП*



Чем больше в сельском хозяйстве высококвалифицированных специалистов, тем успешней показатели отрасли. Bayer вносит свой вклад в обучение будущих агрономов, реализуя на территории России образовательный проект «БайСтади», цель которого поддержка талантливых студентов и аспирантов, выбравших обучение по направлению «Защита растений».

Визитная карточка проекта - открытие модернизированных IT-аудиторий в ведущих аграрных вузах страны. Новейшее компьютерное оборудование, интерактивные доски, обучающие материалы позволяют студентам получить доступ к самым современным агротехнологиям, а также заниматься курсовым проектированием и программированием урожайности сельскохозяйственных культур используя самые современные научные достижения.

С 2016 года было открыто 7 аудиторий в государственных аграрных ВУЗах страны: на Кубани, в Воронеже, Красноярске, Тюмени, Омске, Саратове и в Чувашской Республике. В этом году Bayer планирует открытие еще двух IT-аудиторий.

БайСтади

RUSSLAND BLEIBT WICHTIGER MARKT FÜR DIE DEUTSCHE LANDTECHNIKINDUSTRIE

DIE RUSSISCHE AGRARINDUSTRIE ERLEBT DERZEIT EINEN WAHREN WACHSTUMSBOOM. ENTSPRECHEND GROSS IST AUCH DIE NACHFRAGE NACH LANDMASCHINEN. ALEXANDER HAUS, VERBAND DEUTSCHER MASCHINEN- UND ANLAGENBAU (VDMA)

Sanktionen und Gegensanktionen haben dem russischen Landtechnikmarkt in jüngerer Zeit eine konjunkturelle Achterbahnfahrt beschert. Im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre gehörte Russland jedoch immer zu den TOP 5 der wichtigsten Exportmärkte für deutsche Landtechnik. Nach einer leichten Erholung des Marktes Ende 2018 bleibt der Export auch in diesem Jahr auf einem hohen Niveau. Wenn man die lokale Wertschöpfung der deutschen Landtechnikhersteller in Russland mitzählt, ist der Markt mit einem Absatzvolumen von 700 bis 800 Millionen Euro an dritter Stelle des Exportrankings, direkt hinter Frankreich und den USA, anzusiedeln.

RUSSLANDS LANDWIRTSCHAFT IST WEITER IM AUFSCHWUNG

Der positive Trend in der russischen Landwirtschaft bleibt auch in diesem Jahr erhalten. Zwar liegen die Preise für die wichtigsten Exporterzeugnisse Weizen und Gerste Ende August 2019 etwas unter dem Vorjahresniveau, jedoch profitieren die Landwirte sowohl von einer stetigen Nachfrage aus dem In- und Ausland als auch von steigenden Erträgen. Angesichts der bisher eingebrachten Getreideernte von 52 Millionen Tonnen Weizen und 9,7 Millionen Tonnen Gerste sind die Erträge weiter gestiegen und erreichen im Schnitt 3,5 Tonnen pro Hektar – der bisher höchste Wert in der neueren Geschichte des Landes.

Insgesamt liegen die Ernterwartungen in diesem Jahr bei 115 Millionen Tonnen Getreide. Zudem findet eine verstärkte Diversifizierung in der Landwirtschaft statt, von der vor allem Mais- und Sojabauern profitieren. Gerade für Sojabohnen bietet China ein riesiges Absatzpotential angesichts des Einfuhrverbots US-amerikanischer Früchte.

RECYCLINGGEBÜHR BENACHTEILIGT AUSLÄNDISCHE HERSTELLER

Die Politik hat sowohl auf die Landwirtschaft als auch auf den Landtechnikmarkt einen enormen Einfluss. So hat die russische Regierung massiv lokale Hersteller unterstützt, indem sie in den letzten Jahren immer neue



IM DURCHSCHNITT DER VERGANGENEN FÜNF JAHRE GEHÖRTE RUSSLAND IMMER ZU DEN TOP 5 DER WICHTIGSTEN EXPORTMÄRKTE FÜR DEUTSCHE LANDTECHNIK.

Hürden für Importe aufgebaut hat. Bereits 2016 hat sie eine Recyclinggebühr auf selbstfahrende Technik eingeführt und diese 2018 sogar noch erhöht. Zwar zahlen zunächst sowohl ausländische als lokale Hersteller diese Gebühr. Letztere bekommen sie aber in Form von indirekten Subventionen zurückerstattet. Westliche Technik ist mit wenigen Aus-

nahmen komplett von der Förderung ausgeschlossen.

Ebenso gibt es zunehmend Hürden im nichttarifären Bereich, beispielsweise durch zusätzliche Zertifizierungen von einzelnen Bauteilen etc. Russische Landwirte und Agrarholdings bleiben dennoch den europäischen Fabrikaten treu. Die stetige Steigerung der

Hektarerträge ist neben einem verbesserten Betriebsmanagement vor allem auf den breiten Einsatz leistungsfähiger Landmaschinen von Anbietern aus Deutschland und Europa zurückzuführen.

WESTLICHE TECHNIK BLEIBT TROTZ IMPORTHÜRDEN GEFRAGT

Zu den Hauptprodukten, die nach Russland geliefert werden, zählen Traktoren, Bodenbearbeitungs-, Sä- und Pflanzenschutzmaschinen. Auch Grünfütterernte- und Transporttechnik sowie Ausrüstung für die Innenwirtschaft werden weiterhin stark nachgefragt. Deutsche Hersteller liefern Baugruppen und Teile, z.B. für die Mähdrescherproduktion vor Ort. Mehrere Hersteller haben bereits eine Produktion oder Montage vor Ort aufgebaut, unter anderem, weil die Kunden auf diese Weise schneller bedient werden können.

Für den Ausbau der Produktion vor Ort müssen aber die Rahmenbedingungen klar festgelegt sein. So hat es keinen Sinn, Schlüsselkomponenten vor Ort zu produzieren, da die Skaleneffekte der Massenproduktion verloren gehen und die Kosten steigen. Entsprechend bezieht der VDMA Landtechnik aktuell klar Stellung für die Schaffung transparenter und betriebswirtschaftlich realistischer Lokalisierungskriterien für die Traktorenproduktion in Russland.

Im ersten Halbjahr 2019 wurden in Russland insgesamt 14.502 Traktoren abgesetzt, was einem Rückgang von 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Anteil von importierten Traktoren liegt dabei bei 74 Prozent. Bei Mähdreschern gab es Rückgänge von 4,9 Prozent auf 2.210 Stück. Die Importe haben hier einen Marktanteil von lediglich 14,3 Prozent. Zuwächse gab es im bisherigen Jahresverlauf vor allem in der Grünfüttertechnik und bei Ersatzteilen. Russland ist auf einem guten Weg zur Selbstversorgung bei Milch; deshalb investieren die Betriebe weiter in entsprechende Technik und Ausrüstung. Bei Geflügel- und Schweinefleisch ist die Selbstversorgung bereits erreicht. Ein weiteres Wachstum ist hier nur über Exporte möglich. Lediglich bei Rindfleisch ist Russland auf Importe angewiesen.

Für hohe Nachfrage nach Ersatzteilen sorgt der vorhandene Maschinenpark. Dabei liegt die Auslastung pro Maschine wesentlich höher als im Durchschnitt in der EU und ist am ehesten noch vergleichbar mit deutschen Lohnunternehmen. Nur wenige Betriebe sind finanziell in der Lage, ihren Maschinenpark nach drei bis vier Jahren, wie es für Lohnunternehmen üblich ist, zu erneuern und müssen mehr in Wartung und den Austausch der Verschleißteile investieren.)

РОССИЯ ОСТАЕТСЯ ВАЖНЫМ РЫНКОМ ДЛЯ НЕМЕЦКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

РОССИЙСКИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС (АПК) В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ. СООТВЕТСТВЕННО, РАСТЕТ И СПРОС НА СЕЛЬХОЗТЕХНИКУ. АЛЕКСАНДР ХАУС, СОЮЗ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ ГЕРМАНИИ (VDMA)

Санкции и контрсанкции последних лет, в том числе запрет на ввоз сельхозпродукции из ЕС и США, оказали существенное влияние на российский рынок сельхозтехники. Тем не менее в среднем за последние пять лет Россия все же стабильно входила в пятерку важнейших экспортных рынков для немецких производителей сельхозтехники. После восстановления спроса во второй половине 2018 года объем поставок сельхозтехники остается на высоком уровне и в этом году. С учетом производства немецких сельскохозяйственных машиностроителей, локализованного на территории РФ, общий объем продаж техники достигает объема 700-800 млн евро, что обеспечивает России третье место в экспортном рейтинге Германии, сразу после Франции и США.

АПК РОССИИ НА ПОДЪЕМЕ

Позитивные тенденции сохраняются в российском сельском хозяйстве и в этом году. Несмо-

тря на то, что цены на важнейшие экспортные товары, пшеницу и ячмень, на конец августа 2019 года находятся ниже уровня предыдущего года, аграрный сектор в целом сохраняет доходность благодаря стабильному внутреннему и внешнему спросу, а также росту урожайности, которая на сегодняшний день составляет в среднем 3,5 тонны/га, что является самым высоким показателем за последнее время. В этом году уже собрано 52 млн тонн пшеницы и 9,7 млн тонн ячменя. Общий урожай зерновых в текущем году ожидается на уровне 115 млн тонн. Кроме того, в сельском хозяйстве наблюдается рост диверсификации, от которой выигрывают производители кукурузы и сои. Именно соя обещает весьма перспективные продажи, учитывая близость столь емкого рынка сбыта, как Китай, который к тому же испытывает определенный дефицит этой культуры в силу торговых разногласий с США и введенных ограничений на импорт американской аграрной продукции.

УТИЛИЗАЦИОННЫЙ СБОР ДИСКРИМИНИРУЕТ ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Политика оказывает огромное влияние как на сельское хозяйство, так и на рынок сельхозтехники. Так, российское правительство в последние годы оказывает широкую поддержку местным производителям, устанавливая все новые барьеры для импорта. В 2016 году был введен утилизационный сбор на самоходную технику, а в 2018 году базовая ставка была поднята. Утилизационный сбор уплачивают как импортеры зарубежной техники, так и местные производители. Однако последние могут вернуть его за счет косвенных субсидий. Большинство западных брендов исключены из программ поддержки.

Все больше барьеров и в нетарифной сфере, например, за счет необходимости дополнительной сертификации отдельных компонентов и т. д. И все же российские фермеры и агрохолдинги сохраняют свою приверженность



европейским брендам. Непрерывный рост урожайности с гектара обусловлен не только улучшением оперативного управления, но и, прежде всего, широким использованием высокопроизводительной сельхозтехники из Германии и Европы.

ЗАПАДНАЯ ТЕХНИКА ОСТАЕТСЯ ВОСТРЕБОВАННОЙ

Основная продукция, поставляемая в Россию, включает в себя тракторы, почвообрабатывающую и посевную технику, а также технику для защиты растений. По-прежнему высоким спросом пользуется техника для уборки и транспортировки зеленых кормов, а также оборудование для животноводства. Немецкие производители также поставляют узлы и детали, например, для производства зерноуборочных комбайнов на территории РФ. Некоторые иностранные производители уже построили собственные производственные или сборочные площадки, ру-

ководствуясь в первую очередь желанием быть ближе к своим клиентам.

Однако для углубления локализации производства должны быть четко определены общие условия. Например, нет смысла производить определенные ключевые компоненты в стране, так как из-за этого теряется экономический эффект от масштаба производства, а затраты растут. В этой связи Союз машиностроителей Германии выступает за создание максимально прозрачных и экономически выполнимых критериев локализации для производства тракторов в России.

В первой половине этого года в России было продано 14 502 трактора, что на 2,4% меньше, чем в предыдущем году. Доля импортных тракторов составляет 74%. Объемы продаж зерноуборочных комбайнов снизились на 4,9% до 2210 единиц. В этом сегменте доля импорта составляет всего 14,3%. В текущем году наблюдается рост в сегменте техники для

уборки зеленых кормов и запасных частей. Россия активно старается выйти на самообеспечение по молоку, поэтому хозяйства продолжают инвестировать в соответствующее оборудование. В производстве мяса птицы и свинины страна уже достигла нужного уровня самообеспечения – дальнейший рост в этих сегментах возможен только за счет экспорта. Однако по говядине Россия все еще показывает высокую импортозависимость.

Высокий спрос на запчасти сохраняется за счет уже имеющегося парка техники. Нагрузка на машины в России намного выше, чем в среднем по ЕС, и сопоставима, скорее, с немецкими подрядными предприятиями. При этом лишь немногим компаниям финансовое положение позволяет обновлять свой машинный парк каждые три-четыре года, как это принято на подрядных предприятиях, и им приходится вкладывать больше средств в техническое обслуживание и замену изнашиваемых деталей.)

RUSSLANDS ERNÄHRUNGSWIRTSCHAFT VERZEICHNET STABILES WACHSTUM

RUSSLANDS VERBRAUCHER GEBEN TROTZ SCHWACHER EINKOMMENSENTWICKLUNG IMMER MEHR GELD FÜR LEBENSMITTEL AUS. DA IMPORTE TEUER GEWORDEN SIND, WÄCHST DIE INLANDSPRODUKTION. / GERIT SCHULZE, GTAI

Russland bleibt auch bei schwieriger Wirtschaftslage ein Wachstumsmarkt für Lebensmittel. Das zeigen die steigenden Importvolumina und die expandierende einheimische Produktion. Ebenso deuten die vielen Investitionsprojekte für Nahrungsmittelbetriebe auf das Potenzial hin.

EINZELHANDEL MELDET REKORD BEIM UMSATZ MIT LEBENSMITTELN

Die Einzelhandelsumsätze mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakerzeugnissen sind 2018 auf einen Rekordwert von 15 Billionen Rubel (200 Milliarden Euro) gestiegen. Auf Rubelbasis haben sie seit 2012 um die Hälfte zugelegt. Diese Entwicklung angesichts stagnierender Einkommen zeigt, dass die Russen am Essen zuletzt sparen. Die monatlichen Pro-Kopf-Ausgaben für Lebensmittel lagen 2017 bei 90 Euro. Das war knapp ein Drittel der gesamten Konsumausgaben.

Moskaus Politik zielt weiter auf Importsubstitution bei wichtigen Lebensmitteln. Unterstützung kommt dabei vom schwachen Rubelkurs, der ausländische Produkte verteuert. Dennoch bleibt die Abhängigkeit bei bestimmten Produktgruppen hoch. Laut Statistikamt Rosstat betrug der Importanteil bei Rindfleisch 2017 über 40 Prozent, bei Trockenmilch fast 53 Prozent und bei Käse 27 Prozent.

Bei Geflügel- und Schweinefleisch hat Russland weitgehend eine Eigenversorgung erreicht. Die einheimischen Hersteller profitieren vom Einfuhrverbot für Fleisch-, Fisch- und Milchprodukte sowie für Obst und Gemüse aus der EU, den USA und weiteren Ländern. Das Embargo wurde im August 2014 eingeführt und ist seitdem viermal verlängert worden, zuletzt bis 31. Dezember 2019.

Allerdings wurden die traditionellen Herkunftsländer teilweise durch andere Lieferanten ersetzt. Bei Käse profitieren Schweizer Hersteller davon, vom Embargo ausgenommen zu sein, bei Obst Produzenten aus Serbien, Iran und Zentralasien.

GESUNDE LEBENSMITTEL RÜCKEN IN DEN FOKUS

Eine immer wichtigere Rolle bei der Kaufentscheidung spielt gesunde Ernährung. Nach einem Bericht der Wirtschaftszeitung Kommersant prognostiziert Euromonitor die Umsätze mit Biolebensmitteln, mit Erzeugnissen kleiner Bauernhöfe

und Functional Food 2019 auf einen Wert von 12,5 Milliarden Euro. Jeder vierte Verbraucher soll bewusst auf „Bio“-Label beim Einkauf von Lebensmitteln achten. Handelsketten wie „Perekrestok“ und „Asbuka vkusa“ wollen den Anteil biologisch hergestellter Nahrungsmittel im Sortiment erhöhen. Importprodukte haben in diesem Marktsegment einen Anteil von rund 80 Prozent.

POLITIK DER IMPORTSUBSTITUTION WIRKT VOR ALLEM BEI FLEISCH

Die Lebensmittelherstellung gehört zu den wachstumsstärksten Industriebranchen in Russland. Das Produktionsvolumen war 2018 um fünf Prozent gestiegen. Zweistellige Zuwächse verbuchten die Produzenten von Fleisch, Gemüse und Getränken.

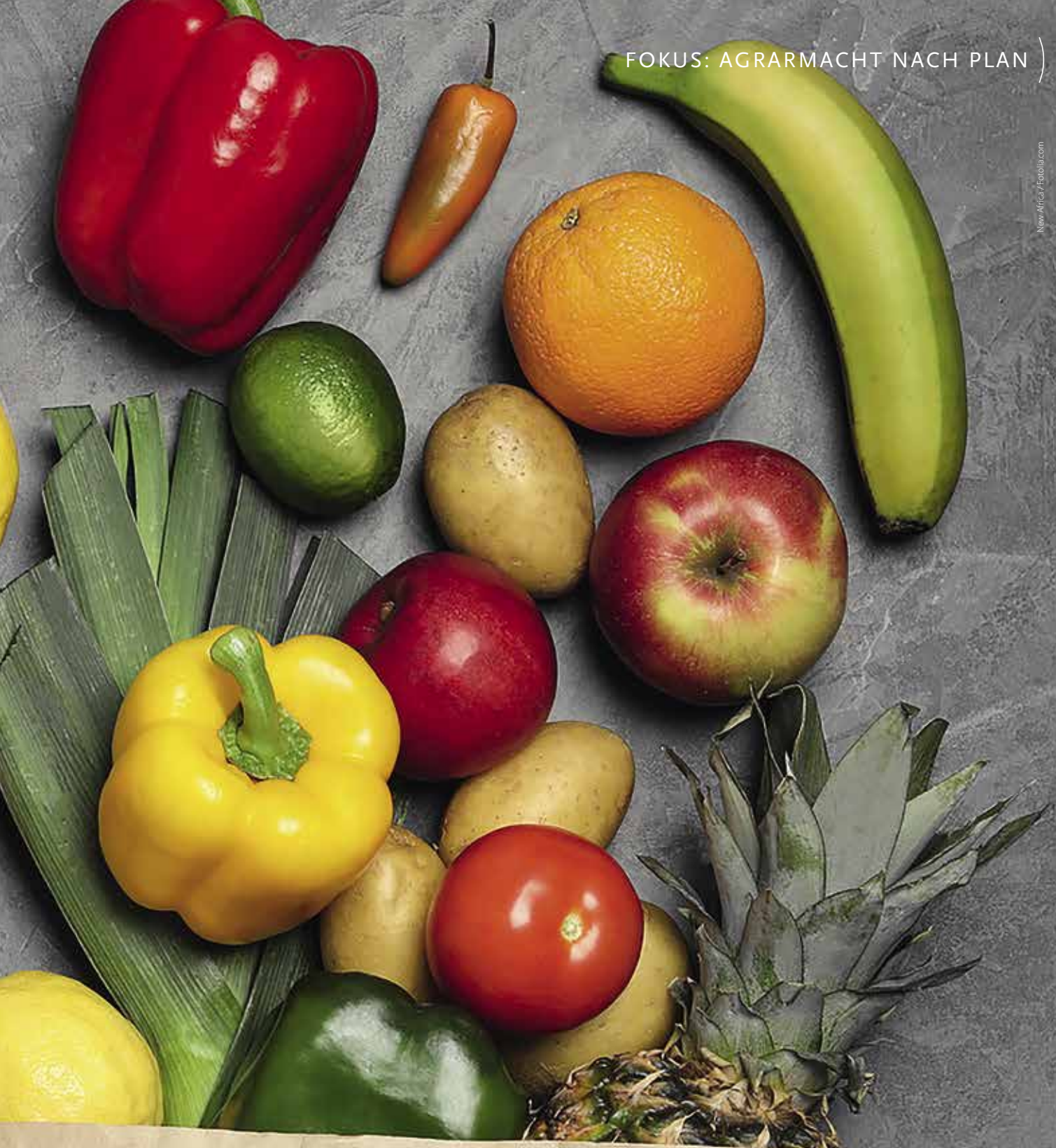
In der Fleischproduktion gab es in den letzten Jahren einen regelrechten Investitionsboom. Er ging einher mit der Bildung hochintegrierter Agrarholdings, die die gesamte Wertschöpfungskette von der Futterproduktion und Mast, über Schlachthäuser und Verarbeitung bis zum Handel mit Fleischprodukten kontrollieren.

Weniger erfolgreich ist die Importsubstitution bei Milch und Milchprodukten. Der Ausstoß hat sich seit 2014 kaum verändert, weil die langen Produktionszyklen Investoren angesichts der Risiken von einem Engagement abhalten. Während die Milchproduktion sehr fragmentiert ist, konzentriert sich die Verarbeitung auf wenige Großmolkereien. Danone und PepsiCo gehören zu den größten Milchverarbeitern in Russland.

In den Ausbau der Milcherzeugung und -verarbeitung investieren russische und internationale Holdings, darunter chinesische und vietnamesische Unternehmen. Alleine dieses Jahr baut die Firma EkoNiva des deutschen Landwirts Stefan Dürr 15 neue Milchviehanlagen russlandweit. Ebenso will Hochland seine Käseproduktion in Russland ausweiten. In der Republik Chakassien entsteht bis 2022 ein neuer Molkereikomplex und eine Konservenproduktion.

Wirkung zeigen die staatlichen Subventionen für den Bau von Gewächshäusern: Mit einer Million Tonnen Ertrag wurde 2018 ein Rekord aufgestellt. Bis 2024 soll die Treibhaus-Produktion auf 1,5 Millionen Tonnen ansteigen. Eine große Anlage für über 40 Millionen Euro entsteht in Serpuchow bei Moskau.





DEUTSCHLAND HAT STARKE POSITION BEI SÜSSWAREN UND LEBENSMITTELZUBEREITUNGEN

Das russische Importembargo, der schwache Rubel und die sinkenden Realeinkommen haben die Einfuhren an Lebensmitteln und Agrarprodukten deutlich sinken lassen, von 40 Milliarden US-Dollar 2014 auf 25 Milliarden US-Dollar im Jahr 2016. Seitdem legen die Importe wieder zu. Laut Zollstatistik erreichten sie 2018 einen Wert von 29,6 Milliarden US-Dollar. Zweistellige Zuwachsraten verzeichneten die Importe von Fisch, Äpfeln, Weizen, Zucker und Kakaoprodukten.

Die wichtigsten Lieferländer sind Weißrussland (vor allem Milchprodukte, Zucker, Fleisch), Brasilien (Sojabohnen, tiefgekühltes Fleisch, Erdnüsse), Ecuador (Bananen), China und die Türkei (Obst und Gemüse).

Deutschland ist weiterhin ein bedeutender Lieferant von Zuchtvieh für die Tierproduktion, von Kaffee und Tee, Mehl und Malz, Saatgut, Säften, Süßwaren und Schokolade, Zucker, Backwaren, Lebensmittelzubereitungen und Bier.

Laut russischer Zollstatistik hat Deutschland 2017 lebende Tiere, Nahrungsmittel, Getränke und Tabakprodukte im Wert von 1,2 Milliarden US-Dollar nach Russland geliefert.)

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ ПОКАЗЫВАЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ

НЕСМОТРИ НА СЛАБОЕ РАЗВИТИЕ РАСПОЛАГАЕМЫХ ДОХОДОВ, РОССИЙСКИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ТРАТЯТ ВСЕ БОЛЬШЕ СРЕДСТВ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ. С ПОДОРОЖАНИЕМ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ РАЗВИВАЕТСЯ ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗВОДСТВО. / GERIT SCHULZE, GTAI

Россия даже в сложных экономических условиях показывает хороший рост в области продовольствия. Об этом свидетельствуют растущие объемы импорта и расширение внутреннего производства. Кроме того, о его потенциале свидетельствует большое количество инвестиционных проектов для пищевых компаний.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ БЬЕТ РЕКОРДЫ ПО ПРОДАЖАМ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Розничные продажи продуктов питания, напитков и табачных изделий выросли в 2018 году до рекордных 15 трлн рублей. С 2012 года они выросли вдвое. Такое развитие событий в условиях стагнации доходов показывает, что на еду россияне экономят в последнюю очередь. В 2017 году ежемесячные расходы на еду на душу составили около 6500 рублей. Это было чуть меньше трети всех потребительских расходов.

Российское правительство по-прежнему сосредоточено на импортозамещении основных продуктов питания. Поддержку оказывает слабый курс рубля, что удорожает иностранную продукцию. Тем не менее, в определенных товарных группах все еще наблюдается высокая импортозависимость. По данным Росстата, доля импорта говядины в 2017 году составила более 40%, сухого молока – почти 53%, а сыра – 27%.

В отношении мяса птицы и свинины Россия в значительной степени достигла нужного уровня самообеспечения. Отечественные производители выигрывают в результате продовольственного эмбарго, введенного

Россией в августе 2014 года. С тех пор эмбарго продлевалось четыре раза, последний раз – до 31 декабря 2019 года.

Однако традиционные страны происхождения были частично заменены другими поставщиками – странами, не попадающими под эмбарго. Что касается сыра, здесь в выигрыше швейцарские производители, а в сегменте фруктов – Сербия, Иран и Центральная Азия.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ – ЗОЖ

Все более важную роль в принятии решения о покупке играет здоровое питание. Согласно отчету, опубликованному газетой «Коммерсант», Euromonitor прогнозирует, что продажи экологически чистых продуктов питания, продукции мелкого сельскохозяйственного производства и функциональных продуктов питания в 2019 году составят 12,5 млрд евро. По его мнению, каждый четвертый потребитель сознательно обращает внимание на «био»-этикетки при покупке продуктов питания. Торговые сети, такие как «Перекресток» и «Азбука вкуса», планируют увеличить долю экологически чистых продуктов питания в своем ассортименте. Импортные товары составляют около 80% в этом сегменте рынка.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ОСОБО ЭФФЕКТИВНО В ПРОИЗВОДСТВЕ МЯСА

Производство продуктов питания – одна из самых быстрорастущих отраслей в России. Объем производства увеличился в 2018 году на 5%. Двухзначный рост был отмечен производителями мяса, овощей и напитков.

В последние годы в производстве мяса наблюдается настоящий инвестиционный бум. Он сопровождается созданием высокоинтегрированных агрохолдингов, которые контролируют всю цепочку создания стоимости, от производства кормов и откорма, убоя скота и переработки до торговли мясными продуктами.

Менее успешным является импортозамещение молока и молочных продуктов. Объем производства практически не изменился с 2014 года, поскольку из-за длительных производственных циклов инвесторы не хотят подвергаться риску. Если производство молока очень фрагментировано, то переработка сосредоточена на нескольких крупных молочных заводах. Danone и PepsiCo – крупнейшие переработчики молока в России.

В расширение производства и переработки молока инвестируют российские и международные холдинги, в том числе китайские и вьетнамские компании. Компания «ЭкоНива» немецкого фермера Штефана Дюрра строит в этом году 15 новых молочных заводов по всей России. Кроме того,

**ГЕРМАНИЯ – ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ
ПОСТАВЩИКОВ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ**

Российское продуктовое эмбарго, слабый рубль и снижение реальных доходов значительно сократили импорт продуктов питания и сельскохозяйственной продукции – с 40 млрд долларов в 2014 году до 25 млрд долларов в 2016 году. С тех пор импорт снова начал расти. Согласно таможенной статистике, они достигли уровня 29,6 млрд долларов в 2018 году. Двухзначные темпы роста были зафиксированы в импорте рыбы, яблок, пшеницы, сахара и какао-продуктов.

Основными странами-поставщиками являются Беларусь (в основном молочные продукты, сахар, мясо), Бразилия (соя, замороженное мясо, арахис), Эквадор (бананы), Китай и Турция (фрукты и овощи).

Германия продолжает оставаться основным поставщиком крупного рогатого скота

для животноводства, кофе и чая, муки и солода, семян, соков, кондитерских изделий и шоколада, сахара, хлебобулочных изделий, продуктов питания и пива. Согласно российской таможенной статистике, в 2017 году Германия поставила в Россию скот, продукты питания, напитки и табачные изделия на сумму 1,2 млрд долларов.)

Hochland планирует расширить производство сыра в России. В Республике Хакасия к 2022 году будет создан новый молочный комплекс и консервный завод.

Дают о себе знать государственные субсидии на строительство теплиц: в 2018 году был установлен рекорд урожайности в один миллион тонн. Ожидается, что к 2024 году тепличное производство вырастет до 1,5 млн тонн. Крупный завод стоимостью более 40 млн евро строится в подмосковном Серпухове.



RUSSISCHER MARKT FÜR LANDTECHNIK AUS HERSTELLERPERSPEKTIVE

DEM RUSSISCHEN LANDWIRTSCHAFTSMINISTERIUM ZUFOLGE HAT SICH DIE ANZAHL DER TRAKTOREN UND MÄHDRESCHER IM VERGLEICH ZU 1990 UM DAS DREIFACHE REDUZIERT. GLEICHZEITIG WERDEN LANDWIRTSCHAFTLICHE BRACHFLÄCHEN WIEDER NUTZBAR GEMACHT, ES ENTSTEHEN NEUE SAATFLÄCHEN. IM ENDEFFEKT IST DIE AUSLASTUNG PRO MASCHINE ETWA UM DAS DREIFACHE GESTIEGEN.

RALF BENDISCH, 000 CLAAS

Heute kommt ein Mähdrescher in Russland im Schnitt auf 800-900 Hektar Flächenleistung pro Saison, dabei sollten es eigentlich maximal 300-350 Hektar sein. Ja, Maschinen sind heute im Vergleich zu vor zehn und mehr Jahren um Einiges leistungsfähiger geworden, allerdings können es sich die russischen Agrarbetriebe meist nicht leisten, ihren Maschinenbestand so zu erweitern, wie es für die Entwicklung eines modernen Agrarbetriebs erforderlich wäre.

Nach Berechnungen des Landwirtschaftsministeriums entfallen in Russland auf 1000 Hektar Anbaufläche 2 Traktoren und 1,6 Mähdrescher. Zum Vergleich: In Deutschland sind es 65 Traktoren und 11,5 Mähdrescher, in den USA – entsprechend 25,9 und 17,9, in Kanada – 16 und 7. Mehr Maschinen im Einsatz auf 1000 Hektar sind auch in Weißrussland (9,3 Traktoren und 5 Mähdrescher) und Kasachstan (6,4 und 2,8).

Abhängig von der Technikausstattung ist auch der Ernteerfolg. Hier liegt Russland eben-

falls hinter den Spitzenländern zurück, wo bei Getreide im Schnitt 50-60 Dezitonnen pro Hektar geerntet werden, in Russland dagegen nur etwa die Hälfte davon. Hinzu kommt, dass zwei Drittel der auf den russischen Feldern eingesetzten Landmaschinen technisch veraltet und entsprechend nicht so leistungsfähig sind.

Es ist wie beim Leistungssport. Mit Sportlern der alten Schule kann man durchaus noch lokale Meisterschaften bestreiten, aber ohne Neuzugänge in der Mannschaft und ohne In-



novationen ist an Erfolge auf internationaler Ebene nicht zu denken.

Um es zu verdeutlichen: Russland stellte 2018 für den Agrarsektor insgesamt etwa drei Milliarden Euro an Fördergeldern zu Verfügung, in den Ländern der Europäischen Union werden dagegen 50 bis 60 Milliarden Euro Agrarsubventionen jährlich verteilt. Bei der vorhandenen Mähdrescheranzahl in Russland in Höhe von 100.000 bis 120.000 Maschinen müssten jährlich etwa 12.000 neue Maschinen

beschafft werden. Allerdings kommen aktuell nicht mehr als 6000 Mähdrescher pro Jahr hinzu. So werden in den russischen Agrarbetrieben mehr Landmaschinen ausgesondert als eingeführt.

RUSSLANDERFAHRUNGEN EINES DEUTSCHEN UNTERNEHMENS

Im Jahr 2015 nahm der deutsche Landtechnikhersteller Claas sein zweites Werk in Krasnodar in Betrieb und konnte damit mit der

Gesamtproduktion von Mähdreschern vor Ort starten. Die russische Regierung war zu dem Zeitpunkt dabei, ein Förderinstrument für Investoren auszuarbeiten, um Anreize für Produktionslokalisierungen in Russland zu schaffen und die Entwicklung der Zulieferindustrie anzukurbeln. Ein solches Instrument ist der sogenannte Sonderinvestitionsvertrag (SPIK) geworden, und das kann man mehr oder weniger als Durchbruch in der russischen Investitionspolitik deuten.



Am Stadtrand von Krasnodar entstehen Traktoren und Mähdrescher von Claas.

Claas unterzeichnete als erstes ausländisches Unternehmen einen Sonderinvestitionsvertrag. Die Umsetzung von SPIK gestaltete sich alles andere als einfach – sowohl für den Hersteller als auch für die beteiligten Ministerien. Heute arbeiten die beiden Seiten zusammen, sie suchen gemeinsam nach Lösungen für diverse Herausforderungen – von Exportvorbereitung bis zur Produktionserweiterung sowie Erhöhung des Local-Content-Anteils.

Dabei geht es darum, russische Zulieferer so intensiv wie möglich in den Produktionsprozess einzubeziehen. Entscheidende Auswahlkriterien – Lieferqualität und Preis. Diese sind aber weit entfernt vom Ideal. Von mehr als 1600 Unternehmen, die als potenzielle Lieferanten in Frage kamen und gründlich geprüft wurden, wurden lediglich 50 ausgewählt. Die Lieferantensuche geht weiter.

Der Technologietransfer aus Deutschland nach Krasnodar war einer der kompliziertesten Prozesse im Rahmen von SPIK. Bereits vor 2015

fertigte Claas in Krasnodar einige Einzelteile für Mähdrescher. Mit den weiteren Schritten der Eigenfertigung von Mähdrescherachsen, Kabinen, Dresch- und Trennteilen sowie weiteren Schlüsselbaugruppen für Mähdrescher war die maximale Produktionslokalisierung erreicht. 2019 lässt sich festhalten: In die Metallverarbeitung kommt russischer Stahl, und am Ende des Produktionsprozesses steht ein neuer Mähdrescher, komplett in Russland hergestellt.

Nicht einfach war auch die Personalfrage. Die Mitarbeiter in Deutschland zu schulen, war zu kostenaufwendig, weshalb im Jahr 2018 bei Claas in Krasnodar eine Lehrwerkstatt zur dualen Berufsausbildung eröffnet wurde. Ab dem dritten Ausbildungsjahr werden die Berufsschüler bereits mehr und mehr mit der Arbeit im Werk nach internationalen Qualitätsstandards vertraut gemacht, und lernen sparsamen Umgang mit Produktionsressourcen.

Bei der Unterzeichnung des Sonderinvestitionsvertrags 2016 haben wir uns dazu verpflich-

tet, in den nächsten zehn Jahren 790 Millionen Rubel zu investieren. Dieses Ziel wurde bereits zum Jahr 2019 erfüllt. Geplant sind weitere Investitionen in Höhe von über 600 Millionen Rubel in den kommenden drei Jahren – sie sollen in die Weiterentwicklung der Produktion gehen.

Bei der Umsetzung von SPIK konnten wir uns als verlässlicher Partner beweisen. Wir sind im Projekt Russian Exporter als „russischer Hersteller“ anerkannt, und unser Mähdrescher TUCANO darf sich offiziell „Made in Russia“ nennen. Wir haben lange darum gekämpft, als gleichberechtigter Partner gehört und anerkannt zu werden, und nun ist es soweit.

VON „MADE IN RUSSIA“ ZU „WORKING IN RUSSIA“

Unser Werk kam seinerzeit an den Punkt, an dem die Interessen des Staates mit unseren Plänen und der Nachfrage der Agrarbetriebe zusammenfielen. Eine Win-win-Situation ist es, wenn eine Kooperation für zwei Parteien Er-

folg und Vorteile bringt. In unserem Fall heißt es nun Win-win-win, denn von der Kooperation profitieren gleich drei Seiten – der Staat, die Agrarbetriebe und wir als Unternehmen.

Es geht nicht nur darum, dass wir diesen Markt kennen und seine Bedürfnisse verstehen. Und auch nicht um unsere Unternehmensphilosophie. Das Land selbst brauchte einen verlässlichen Landtechnikhersteller, der vor Ort unter dem Label „Made in Russia“ produziert. Und die Agrarbetriebe brauchten ein Förderprogramm, mit dessen Unterstützung sie ihren Maschinenpark erweitern können. Nach dem staatlichen Förderprogramm Nr. 1432 können sie nun in Russland hergestellte Technik mit einem Rabatt von 15 bis 20 Prozent erwerben. Somit kann der russische Landtechnikbestand erneuert werden.

Wir wissen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Die Nachfrage nach unseren Maschinen wächst – entsprechend auch das Produktionsvolumen. Moderne Landmaschinen mit neuen digitalen Techniken, präzise Bodenbearbeitung und staatliche Förderprogramme ermöglichen es den Agrarbetrieben, immer mehr Gewinn zu machen, den sie wieder in die eigene Weiterentwicklung investieren.

Für den Ausbau der russischen Landwirtschaft sind mehrere Faktoren wichtig – der



finanzielle Wohlstand der Betriebe selbst, unter anderem dank staatlicher Förderung, fairer Wettbewerb und gleiche Spielregeln für alle Marktteilnehmer. Wir sind gewillt und bereit, nach diesen Prinzipien zu arbeiten.

Der russische Agrarsektor hat ein großes Potenzial zur Steigerung des Warenexports – bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen wie auch Landtechnik. Aktuell übernimmt Russland wieder die Spitzenposition auf dem Weltmarkt für Getreide. Auch Mähdrescher samt Zubehör werden exportiert. Wenn wir die russischen

Agrarbetriebe mit Instrumenten versorgen, mit denen sie Erlöse generieren können, tragen wir auch zum Ausbau von Exportmöglichkeiten des Landes bei. Diese Entwicklungsrichtungen sind für uns als russischer Hersteller prioritär. Wir sind bereits seit mehr als 16 Jahren in Russland aktiv und sehen hier zahlreiche Möglichkeiten für uns. Die Aufsichtsratsvorsitzende der Claas-Gruppe, Cathrina Claas-Mühlhäuser, machte bei der Werkseröffnung in Krasnodar deutlich: „Wir sind hergekommen, um zu bleiben.“)



Ihr Unternehmen in Russland – erfolgreich durch Transparenz, Steuerung und Kontrolle

Projektmanagement

Reporting & Controlling

Buchhaltungsservice

Interimsmanagement





ИЗ ПЕРВЫХ РУК: РЫНОК СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ В РОССИИ ГЛАЗАМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ПО ДАННЫМ МИНСЕЛЬХОЗА РОССИИ, КОЛИЧЕСТВО ТРАКТОРОВ И ЗЕРНОУБОРОЧНЫХ КОМБАЙНОВ, РАБОТАЮЩИХ В ПОЛЯХ, СОКРАТИЛОСЬ ВТРОЕ ПО СРАВНЕНИЮ С 1990 ГОДОМ. ВМЕСТЕ С ТЕМ ВВОДЯТСЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗАБРОШЕННЫЕ ЗЕМЛИ СЕЛЬХОЗНАЗНАЧЕНИЯ, РАЗРАБАТЫВАЮТСЯ И ОСВАИВАЮТСЯ НОВЫЕ ПОСЕВНЫЕ ПЛОЩАДИ. В ИТОГЕ НАГРУЗКА НА ЕДИНИЦУ ТЕХНИКИ ВЫРОСЛА ПОЧТИ В ТРИ РАЗА. / РАЛЬФ БЕНДИШ, ООО «КЛААС»

Сегодня в России в среднем один зерноуборочный комбайн обрабатывает 800–900 га в сезон, тогда как по нормативам должен обрабатывать не более 300–350 га. Да, сельхозмашины сейчас более мощные по сравнению с техникой десятилетней давности, но средняя платежеспособность российских аграриев не позволяет им выйти на уровень энергооснащенности, который необходим для развития современного сельского хозяйства.

По расчетам Минсельхоза, в России на 1 тыс. га пашни приходится 2 трактора и 1,6 комбайна. Для сравнения, в Германии – 65 тракторов и 11,5 комбайна, в США – 25,9 и 17,9, в Канаде – 16 и 7. В соседних Белоруссии и Казахстане техники тоже больше: в Белоруссии на 1 тыс. га приходится 9,3 трактора и 5 комбайнов, в Казахстане – 6,4 трактора и 2,8 комбайна.

Урожайность во многом зависит от энергообеспеченности, и по этому показателю Россия тоже отстает от передовых стран, в которых в среднем собирают 50–60 ц/га зерновых агрокультур, а в России – примерно вдвое меньше.

При этом две трети сельхозмашин, задействованных на полях России, технически устарели и не могут обеспечить высоких результатов.

Это как спорт высших достижений. Можно за счет спортсменов «старой школы» выигрывать локальные соревнования, но без обновления состава, без молодежи и новых технологий об успехах на международной арене придется забыть.

Для наглядности: на поддержку всего АПК в России в пересчете на евро в 2018 году выделялось около 3 млрд евро, а Евросоюз направляет на эти цели порядка 50–60 млрд евро в год. При существующей популяции комбайнов в России – от 100 до 120 тыс. единиц – необходимое обновление парка комбайнов должно составлять не менее 12 тыс. машин в год. Но реалии таковы, что в настоящее время аграрии приобретают в год не более 6 тыс. комбайнов. Как следствие, в России выбывает сельхозмашин больше, чем поступает в хозяйства.

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ НЕМЕЦКОЙ КОМПАНИИ

В 2015 году завод концерна CLAAS в Краснодаре приступил к полному технологическому циклу производства комбайнов. Правительство РФ в тот период разрабатывало механизм взаимодействия, который бы позволил инвесторам, развивая свое производство, дать возможность мощного рывка смежным отраслям российской экономики. Таким механизмом стал специальный инвестиционный контракт (СПИК). СПИК можно назвать прорывом в области привлечения инвестиций.

Компания CLAAS была пионером, подпав самый первый в истории России СПИК. Его реализация складывалась непросто и для производителя, и для курирующих министерств. Идет постоянная совместная работа, поиск решений самых различных задач – от подготовки продукции для экспорта до расширения производства и углубления локализации.

Заводу необходимо максимальное вовлечение российских поставщиков в производство.



При этом основным фактором отбора служат критерии качества поставок и финансовая составляющая. А они далеки от идеала. В ходе изучения возможностей более 1600 предприятий для постоянной работы было отобрано всего лишь 50; поиск новых поставщиков продолжается.

Трансфер технологий из Германии в Краснодар – это один из самых сложных процессов, реализованных в рамках СПИК. До 2015 года завод в Краснодаре уже производил часть агрегатов комбайнов. Но важным шагом к максимальной локализации стало собственное производство мостов комбайнов, кабин, молотильно-сепарирующих устройств и других ключевых узлов комбайна. И к 2019 году можно констатировать факт – в цех металлообработки приходит российская сталь, а в конце технологической цепочки клиенту отгружается готовый российский комбайн.

Кадровый вопрос тоже был не самым легким. Обучение сотрудников в Германии было слишком затратным, поэтому в 2018 году был открыт собственный класс дуального обучения, где готовят студентов рабочих специальностей. С третьего курса студенты адаптируются к работе на современном высокотехнологичном предприятии, по международным стандартам качества и учатся бережливому мышлению.

При подписании СПИК в 2016 году мы обязались инвестировать 790 млн рублей в течение десяти лет. Фактически обязательства выполнены уже к 2019 году. И сейчас мы планируем дополнительные вложения в развитие произ-

водства на сумму более 600 млн рублей за ближайшие три года.

В процессе реализации задач СПИК мы доказали свою состоятельность как надежного и стабильного партнера. Наше предприятие получило признание в проекте Russian exporter в рамках программы Made in Russia, а комбайн TUCANO имеет статус российского продукта со знаком «Произведено в России». Мы долго боролись за то, чтобы нас слышали и признавали, как равного партнера. И мы этого добились.

ОТ «СДЕЛАНО В РОССИИ» К «РАБОТАЕТ В РОССИИ»

В свое время наш завод попал в точку совпадения интересов государства, потребностей аграриев и наших планов. Существует принцип win-win, когда успеха в результате диалога и сотрудничества достигают две стороны. У нас же произошел апгрейд и принцип стал называться win-win-win. Это значит, что выигрывают от сотрудничества три стороны – государство, аграрии и мы как компания.

Дело не только в нашем понимании задач и потребностей рынка. И даже не в особой философии нашей компании. Стране был необходим завод, производящий надежную сельхозтехнику со статусом «Сделано в России». А для аграриев нужна была программа поддержки, которая позволяла бы увеличить парк сельхозмашин. Постановление Правительства РФ №1432 о субсидировании приобретения сель-

хозтехники дало аграриям возможность приобрести российскую сельхозтехнику со скидкой 15-20%. Энерговооруженность стала увеличиваться.

Мы понимаем, что находимся на правильном пути. Растет спрос на нашу продукцию – растут объемы производства комбайнов. Год за годом современная сельхозтехника с высоким уровнем цифровизации, точное земледелие и государственная поддержка позволяют аграриям увеличивать прибыль, которую они вкладывают в развитие.

Для развития АПК в России важны несколько факторов – финансовое благосостояние аграриев, в том числе благодаря мерам господдержки, честная конкуренция и равноправие участников рынка. Мы хотим и готовы развиваться по этим принципам.

Аграрный сектор России обладает большим потенциалом для наращивания товарного экспорта – сельхозпродукции и сельхозтехники. Сейчас Россия возвращает себе лидерство на мировом рынке зерновых. На экспорт также отправляются комбайны и комплектующие. Обеспечивая российских аграриев инструментами заработка – современными комбайнами, мы также развиваем и экспортные поставки. Это те направления развития, которые мы как российский производитель считаем приоритетными. В России мы работаем уже больше 16 лет и видим все пути для реализации задуманного. Как сказала председатель наблюдательного совета Группы CLAAS Катрина Клаас-Мюльхойзер на открытии нашего завода: «Мы пришли, чтобы остаться».)

INVESTITIONEN IN DER LANDWIRTSCHAFT: BETRIEBSERWERB IN RUSSLAND

IN DEN LETZTEN JAHREN VERZEICHNETE DER RUSSISCHE AGRARSEKTOR EIN BEACHTLICHES WACHSTUM, WAS UNTER ANDEREM AUF DIE ABWERTUNG DES RUBELS, DAS RUSSISCHE LEBENSMITTELEMBARGO SOWIE AUF DIE ERHEBLICHE STAATLICHE UNTERSTÜTZUNG ZURÜCKZUFÜHREN IST. MITTLERWEILE HAT SICH AUCH IN WESTLICHEN STAATEN HERUMGESPROCHEN, DASS LANDWIRTSCHAFTLICHE BETRIEBE IN RUSSLAND HOCHPROFITABEL SIND UND SICH FÜR DEN ERWERB EIGNEN. WORAUF MÜSSEN DIE INVESTOREN DABEI BESONDERS ACHTEN? / VASILY ERMOLIN, ROMAN PRIBYLSKIY, BEITEN BURKHARDT MOSKAU

In der Praxis gilt es bei einem Erwerb landwirtschaftlicher Betriebe in Russland unter anderem folgende Eckpunkte zu beachten:

- einen Teil des Vermögens (landwirtschaftliche Technik und Ausrüstung, Gebäude, Grundstücke, Vieh etc.) kann das Unternehmen nur mieten oder leasen; insofern sollten die Eigentumsverhältnisse vorher geklärt werden;
- der Betrieb kann häufig nicht nur als eigenständige Einzelgesellschaft strukturiert sein, sondern als eine Gesellschaftsgruppe, die durch eine Holdinggesellschaft verwaltet wird;
- zu berücksichtigen ist ferner die Schuldenlast landwirtschaftlicher Betriebe und als Folge der Verpfändung eines Teils ihres Vermögens (sowie der Beteiligung an Tochtergesellschaften im Falle einer Holdingstruktur) zugunsten des Kreditgebers (bei dem es sich öfters um eine russische Bank handelt);

- es ist nicht auszuschließen, dass die Gesellschaft bestimmte Flächen faktisch nutzt, ohne als Eigentümer oder Pächter hierauf registriert zu sein. Dieses Problem ist historisch bedingt bzw. darauf zurückzuführen, dass die Zuweisung landwirtschaftlich zu nutzender Flächen nach der Umstellung



Insgesamt gilt: Vor einem Erwerb sind landwirtschaftliche Betriebe – wie auch sonstige Unternehmen – einer umfassenden Prüfung (Due Diligence) zu unterziehen.

LANDWIRTSCHAFTLICH GENUTZTE FLÄCHE

Besondere Aufmerksamkeit beim Erwerb von Landwirtschaftsbetrieben gilt der landwirtschaftlich genutzten Fläche, die Teil des Betriebsvermögens sein kann. Diese Bodenkategorie unterliegt besonderen Vorschriften, und zwar:

- besonders wertvolle landwirtschaftliche Nutzflächen (Weiden-, Ackerland etc.), die sich innerhalb einer Gemeinde befinden, dürfen anteilig höchstens bis zu zehn Prozent der Fläche im Besitz einer einzigen Person sein;
- für die landwirtschaftlich genutzte Fläche gilt (a) das Verbot der zweckentfremdeten Nutzung, die sich negativ auf die Bodenfruchtbarkeit auswirkt; außerdem ist es verboten, (b) diese Flächen länger als drei Jahre nicht landwirtschaftlich zu nutzen, nachdem eine solche Nichtnutzung durch die zuständige Behörde festgestellt wurde.

Bei Verstoß gegen eine dieser Bestimmungen können solche Flächen zwangsenteignet werden. In Russland sind die Vorschriften, die einen staatlichen Eingriff hier erlauben, wesentlich rigider als in Deutschland.

Ferner ist zu beachten, dass ausländische Investoren sowie russische Gesellschaften mit einer direkten ausländischen Beteiligung von über 50 Prozent landwirtschaftlich genutzte Flächen in Russland nicht erwerben dürfen – sie dürfen diese ausschließlich pachten. Bei Verstoß gegen diese Regelung können die Flächen ebenfalls zwangsenteignet werden. In der Praxis findet dieses Verbot allerdings keine Anwendung auf russische Gesellschaften mit einer indirekten ausländischen Beteiligung ab 50 Prozent. Dies sollte jedoch auf jeden Fall im Vorfeld des Erwerbs berücksichtigt werden (Einbeziehung einer intermediären russischen „Projektgesellschaft“ als special purpose vehicle in die Transaktionsstruktur).

SHARE DEAL VERSUS ASSET DEAL

Ein Unternehmenserwerb (nicht nur im Agrarsektor) kann auf folgende zwei Weisen strukturiert werden: entweder als Erwerb der einzelnen Bestandteile des Betriebes, z.B. Erntemaschinen, Bagger, Immobilien etc., unmittelbar von dessen Eigentümer (Asset Deal) oder als Erwerb eines Anteils oder aller Anteile an einer Gesellschaft – der Eigentümerin des entsprechenden Vermögens (Share Deal).

Erfolgt der Erwerb eines Betriebes im Rahmen eines Asset Deals, gehen bei einer richtig gestalteten Transaktionsstruktur grundsätzlich weder Verbindlichkeiten (auch keine Steuerverbindlichkeiten) noch Haftungsverpflichtungen der Zielgesellschaft auf den Käufer über.

Dabei birgt dieses Model allerdings auch Nachteile, dazu zählen in erster Linie:

- das Risiko, dass russische Steuerbehörden einen solchen Erwerb (insbesondere beim Erwerb aller Bestandteile) als einen kompletten Unternehmenserwerb einstufen können (bei dem es sich um eine besondere Kategorie unbeweglichen Vermögens handelt), wodurch alle bestehenden Verbindlichkeiten des früheren Eigentümers auf den Käufer übergehen;
- der Käufer erwirbt nicht automatisch die notwendigen Lizenzen, Genehmigungen, Mitgliedschaften an selbstverwalteten Organisationen, Sonderstatus (z.B. Status eines landwirtschaftlichen Erzeugers) oder dem Eigentümer zustehenden unterschiedlichen Steuervergünstigungen und Subventionen, die für die Ausübung der Geschäftstätigkeit notwendig sein können. Diese müssen von dem Käufer gegebenenfalls selbst bzw. noch einmal erneut eingeholt werden;
- die vertraglichen und arbeitsrechtlichen Verhältnisse des Eigentümers gehen ebenfalls nicht automatisch auf den Käufer über, wodurch die entsprechenden Verträge möglicherweise zusätzlich übertragen werden müssen;
- der Erwerb des eigentlichen Vermögens könnte formal umständlicher sein (in erster Linie zeitlich), wenn darunter auch Immobilien aufgelistet sind;
- darauf kann die russische Mehrwertsteuer erhoben werden;
- die Gegenstände können als solche rechtlich belastet sein (z.B. durch Verpfändung).

Die vielen Nachteile sind der Grund, warum die Unternehmenskäufe, unter anderem im Agrarsektor, oft als Share Deal strukturiert werden, also als Geschäft, bei dem die Anteile auf den Käufer übertragen werden. Dabei erwirbt der Käufer den Anteil an der Gesellschaft im Ist-Zustand, mit allen Genehmigungen, vertraglichen Beziehungen, dem jeweiligen Status usw. Aus diesem Grund erwirbt der Käufer neben dem Anteil alle bestehenden Verbindlichkeiten und die Haftungsverpflichtungen der Zielgesellschaft.

Beim Share Deal empfiehlt sich eine umfassende und sorgfältige Due-Diligence-Prüfung des zu verkaufenden Unternehmens.)

des im Sowjetsystem geltenden Kollektiveigentums sich als relativ langwierig herausstellte und bisweilen noch andauert;

- die Betriebsprozesse in Agrarunternehmen hängen häufig von staatlichen Fördermaßnahmen ab;
- schließlich müssen auch die besonderen gesetzlichen Regelungen für Landwirtschaftsbetriebe im Blick behalten werden.

ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО: ПРИБРЕТЕНИЕ КОМПАНИИ В РОССИИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РОССИЙСКИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ СЕКТОР ИСПЫТАЛ ИНТЕНСИВНОЕ РАЗВИТИЕ, ЧТО БЫЛО ВЫЗВАНО, СРЕДИ ПРОЧЕГО, ОСЛАБЛЕНИЕМ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ, УЖЕСТОЧЕНИЕМ ИМПОРТА ОТДЕЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРОДУКЦИИ, А ТАКЖЕ ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ. В ЗАПАДНЫХ СТРАНАХ ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ ЯВЛЯЮТСЯ ВЫСОКОДОХОДНЫМИ И ПОДХОДЯТ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ. НА ЧТО ДОЛЖНЫ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ИНВЕСТОРЫ? / **ВАСИЛИЙ ЕРМОЛИН, РОМАН ПРИБЫЛЬСКИЙ, БАЙТЕН БУРКХАРДТ МОСКВА**

На практике ключевыми особенностями приобретения сельскохозяйственных компаний в России, среди прочего, могут быть названы:

- частью имущества (сельхозтехника и оборудование, здания и земли, скот и пр.) компания может владеть на правах аренды или на условиях лизинга, поэтому следует заранее прояснить имущественные права;
- нередко такой бизнес структурирован не через одну компанию, а через целую группу компаний, которая может управляться холдингом;
- кроме того, следует учитывать закредитованность сельскохозяйственных компаний и, как следствие, передачу части их имущества (а также долей участия в дочерних обществах в случае холдинговой структуры) в залог в пользу займодавца (в качестве которого зачастую выступают российские банки);
- не исключено, что часть земель, которыми владеет компания, может находиться в ее фактическом пользовании без регистрации права собственности на них или их аренды. Данная проблема обусловле-

на исторически и объясняется относительно сложной и часто длительной процедурой выделения земельных участков сельскохозяйственного назначения, вызванной переходом от советской системы коллективного владения землями;

- необходимо учитывать, что нормальное функционирование сельскохозяйственных компаний часто зависит от мер государственной поддержки;
- наконец, следует принимать во внимание нормы законодательства для сельскохозяйственных компаний.

В целом для сельхозпредприятий, как и для других компаний, действует правило: перед приобретением необходимо провести комплексную проверку компании (Due Diligence).

ЗЕМЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Отдельной особенностью приобретения сельскохозяйственных компаний являются земли сельскохозяйственного назначения, которые представляют собой отдельную категорию земель со специальным режимом и которые могут входить в состав имущества таких компаний. Данная особенность связана со следующим:

- существует ограничение по владению одним лицом в границах одного муниципального образования наиболее ценными сельскохозяйственными угодьями (пастбища, пашни и пр.) в размере от 10% площади таких земель;
- косвенно запрещено (а) использовать земли с нарушением установленных законом правил, если это приведет к существенному снижению их плодородия, и (б) не использовать данные земли для ведения сельского хозяйства в течение трех и более лет с момента выявления уполномоченным органом такого факта неиспользования.

В случае нарушения этих ограничений земли могут быть принудительно изъяты у собственника. В России нормы, разрешающие такое государственное вмешательство, строже, чем в Германии.

Также важно помнить, что иностранным инвесторам, а также российским компаниям с прямым участием иностранного капитала более 50% запрещено иметь на праве собственности земли сельскохозяйственного назначения – они могут только арендовать их. В случае нарушения этого

запрета эти земли также могут быть принудительно отчуждены у собственника. Однако на практике данный запрет не применяется к российским компаниям с косвенным участием иностранного капитала от 50%. Это также должно учитываться перед приобретением (включение промежуточной российской «проектной компании» – special purpose vehicle – в параметр сделки).

SHARE DEAL ИЛИ ASSET DEAL

Приобретение бизнеса (не только в аграрном секторе) может быть структурировано двумя путями: либо как приобретение имущества компании (например, уборочных машин, экскаваторов, недвижимого имущества и т. д.) непосредственно от его собственника (Asset Deal), либо как приобретение доли или всех долей участия в компании-собственнике соответствующего имущества (Share Deal).

В случае приобретения бизнеса по модели Asset Deal какие-либо обязательства (в том числе налоговые) и ответственность цели приобретения, при должном уровне

структурирования, не должны переходить к приобретателю.

При этом у данной модели все же есть и недостатки, в первую очередь:

- риск, по которому российские налоговые органы могут переqualифицировать такое приобретение (особенно при приобретении всего имущества) как продажу предприятия в целом (которое является особенной категорией недвижимого имущества), в результате чего все имеющиеся обязательства бывшего собственника перейдут к приобретателю;
- к приобретателю автоматически не переходят необходимые лицензии, разрешения, членства в саморегулируемых организациях, специальные статусы (к примеру, статус сельхозпроизводителя), а также различные бюджетные преференции и субсидии собственника бизнеса, которые могут понадобиться для ведения бизнеса; поэтому может понадобиться их самостоятельное/повторное получение;
- договорные и трудовые отношения собственника бизнеса также автоматически не переходят к приобретателю, в связи

с чем может понадобиться передача соответствующих договоров;

- приобретение непосредственно имущества технически может быть более обременительно (в первую очередь в смысле времени), если, среди прочего, приобретается недвижимость;
- возможен риск начисления российского налога на добавленную стоимость;
- в остальном не стоит забывать, что само имущество может иметь правовые обременения (например, в результате залога).

Такое количество недостатков объясняет широко распространенную практику структурирования приобретения бизнеса, в том числе в аграрном секторе, по модели Share Deal, то есть в форме компании, доли в которой переходят к покупателю. При этом приобретатель получает долю участия в компании «как есть» – за ней, среди прочего, сохраняются, все разрешения и статусы, договорные отношения и пр. По этой же причине приобретатель вместе с долей участия получает и текущие обязательства, и ответственность цели приобретения.

В случае приобретения бизнеса по модели Share Deal рекомендуется проведение тщательной и всесторонней проверки Due Diligence.)



RUSSLANDS HOLZINDUSTRIE GLÄNZT MIT STARKEM WACHSTUM

Im Jahr 2018 wurden in Russland knapp elf Prozent mehr Holzerzeugnisse als im Vorjahr hergestellt. Auch für 2019 bleiben die Aussichten gut, denn die Nachfrage nach Holzwaren wächst: Im 1. Quartal 2019 legte der Ausstoß um neun Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu. Die holzverarbeitende Industrie profitiert davon, dass der Rohstoff als Baumaterial immer beliebter wird. Ein weiterer Wachstumstreiber ist die Möbelindustrie.

Mit der im September 2018 verabschiedeten „Strategie zur Entwicklung der Forstwirtschaft“ soll bis 2030 die Wertschöpfung in der Holzindustrie um 9,4 Milliarden Euro gesteigert werden. Dies entspräche einer Verdopplung des Anteils an der Entstehung des Bruttoinlandsprodukts auf ein Prozent. Um dieses Ziel zu erreichen, soll mehr Schnittholz im Land verarbeitet werden. Zudem soll die Ausfuhr von Holzwaren bis 2030 um das 2,5-Fache auf 15,6 Milliarden Euro steigen.

Der Großteil der Maschinen zur Holzverarbeitung stammt aus dem Ausland. Nach Angaben des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau setzten deutsche Anbieter 2018 in Russland Maschinen im Wert von 88,6 Millionen Euro ab – ein Minus von sechs Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Im 1. Quartal 2019 legten die deutschen Lieferungen aber wieder um 28,7 Prozent auf 17,9 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu.

MILLIARDENREGEN FÜR RUSSLANDS WASSERVERSORGUNG

Russlands Wasserwirtschaft steckt in einem ähnlichen Dilemma wie die Müllentsorgung: Die künstlich niedrig gehaltenen kommunalen Gebühren für die Haushalte verhindern die dringend benötigte Sanierung der Infrastruktur. Etwa 70 Prozent der 9000 Kläranlagen wurden vor 30 bis 50 Jahren gebaut. Rund 160.000 Kilometer Wasserleitungen sollen marode sein; die Trinkwasserqualität ist in vielen Orten gesundheitsgefährdend.

Aufgrund dieser Ausgangslage gehört die Wasserwirtschaft zu den Prioritäten der russischen Politik. Im Rahmen des nationalen Projekts „Ökologie“ gibt es mehrere Unterprogramme, die auf eine Verbesserung der Wasserversorgung zielen. So soll mit dem föderalen Projekt „Sauberes Wasser“ das System der Trinkwasseraufbereitung und -versorgung bis 2024 umfassend modernisiert werden. Für die Umsetzung des Projekts rechnet Russlands Regierung mit Investitionen von 3,4 Milliarden Euro. Knapp zwei Drittel davon kommen aus dem Staatshaushalt.

Im Rahmen der Smart-City-Strategie für Russland soll die kommunale Wasserwirtschaft digitalisiert werden. Intelligente Zähler und Sensoren sollen helfen, die Betriebskosten zu senken und drohende Havarien schneller zu erkennen.



RUSSSISCHE STROMKONZERNE INVESTIEREN IN INTELLIGENTE NETZE

Russlands Stromnetze ähchen unter Altersschwäche. Etwa 70 Prozent der regionalen Verteilernetze und die Hälfte der Hochspannungsnetze sind 40 Jahre und älter. Deshalb sollen die Stromnetze mittels digitaler Technologien modernisiert werden. Damit sollen die Stromverluste verringert und die Betriebskosten gesenkt werden. Dadurch könnten bis 2025 Einsparungen von bis zu sieben Milliarden Euro erzielt werden, schätzen Experten des IT-Unternehmens Softline. Insgesamt beträgt der Investitionsbedarf zur Digitalisierung des russischen Stromnetzes nach Expertenmeinung bis zu 50 Milliarden Euro.

Die treibende Kraft hinter der Digitalisierung ist die föderale Stromnetzgesellschaft Rosseti. Der Quasi-Monopolist hat im Dezember 2018 einen Plan zur „digitalen Transformation“ vorgestellt und will bis 2030 etwa 18,3 Milliarden Euro investieren. Dabei soll mehr lokal produzierte digitale Energietechnik zum Einsatz kommen.

Bei wichtigen Bauteilen für die Stromverteilung bleibt Russland allerdings weiter auf Importe angewiesen. Bei Generatoren, Transformatoren und Ausrüstung für die Stromverteilung stieg der Wert der Einfuhren in den letzten drei Jahren stetig an. Die Importe aus Deutschland konnten im gleichen Zeitraum ebenfalls leicht zulegen.

ZUSAMMENGESTELLT AUS ARTIKELN DER
GERMANY TRADE AND INVEST WWW.GTAI.DE

РОССИЙСКИЙ ЛЕСПРОМ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

В 2018 году в России было произведено почти на 11% больше изделий из древесины, чем в предыдущем году. Радует и прогноз на 2019 год, так как спрос на древесную продукцию растет: в первом квартале 2019 года объем производства увеличился на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Дерево как стройматериал становится популярнее – от этого выигрывает деревообрабатывающая промышленность. Еще один фактор роста – мебельная промышленность.

В результате реализации принятой в сентябре 2018 года «Стратегии развития лесного хозяйства» к 2030 году ожидается прирост добавленной стоимости, создаваемой предприятиями отрасли, в размере до 676 млрд рублей. Тем самым ожидается увеличение вклада лесного комплекса в ВВП с 0,5% до 1%. Для этого необходимо развивать глубокую обработку древесины внутри страны.

Большая часть деревообрабатывающего оборудования поставляется из-за рубежа. По данным Союза машиностроителей Германии, немецкие компании продали в России в 2018 году машин на сумму 88,6 млн евро – на 6% меньше, чем в предыдущем году. Однако в первом квартале 2019 года поставки из Германии вновь увеличились на 28,7% до 17,9 млн евро по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.



Pixabay

МИЛЛИАРДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СИСТЕМУ ВОДОСНАБЖЕНИЯ

Водное хозяйство России находится в той же ситуации, что и утилизация отходов: искусственно заниженные коммунальные платежи для домохозяйств препятствуют крайне необходимому восстановлению инфраструктуры. Около 70% из 9000 очистных сооружений были построены 30-50 лет назад. Около 160 тыс. км водопроводных сетей обветшали; качество питьевой воды во многих регионах вредно для здоровья.

В связи с этим водное хозяйство является одним из приоритетов российской политики. В рамках национального проекта «Экология» существует несколько подпрограмм, направленных на повышение качества питьевой воды. Так, в рамках федерального проекта «Чистая вода» планируется комплексная модернизация объектов водоснабжения к 2024 году. Объем финансирования проекта составит 245 млрд рублей, почти две трети средств поступит из государственного бюджета.

В рамках стратегии «Умный город» планируется внедрение умного водоснабжения. Новые технологии обещают экономию ресурсов и снижение риска аварий.



Pixabay

ЭНЕРГОКОМПАНИИ ИНВЕСТИРУЮТ В УМНЫЕ СЕТИ

Около 70% региональных распределительных сетей и половина высоковольтных сетей в России старше 40 лет. В планах – модернизация электросетей с использованием цифровых технологий. Это должно снизить потери мощности и эксплуатационные расходы. В результате к 2025 году можно будет сэкономить до 7 млрд евро, считают эксперты IT-компаний Softline. В целом для цифровизации электросетевого комплекса в России, считают эксперты, понадобится около 50 млрд евро.

Ведущую роль играет при этом ПАО «Россети». Квази-монополист представил в декабре 2018 года концепцию «Цифровая трансформация 2030» и планирует до 2030 года инвестировать в отрасль около 1,3 трлн рублей. При этом предполагается использование локально произведенного оборудования.

Что касается важных компонентов для распределительных сетей, то Россия остается зависимой от импорта. Стоимость импорта генераторов, трансформаторов и электrorаспределительного оборудования неуклонно росла в течение последних трех лет. За этот же период увеличились и объемы импорта из Германии.



Pixabay

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

„1963 FING ALLES AN. IN EINEM HOTELZIMMER“

Mit 294 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2018 konnte die Messe Düsseldorf ihre Position als eine der erfolgreichsten deutschen Messegesellschaften behaupten. 77 Auslandsvertretungen für 141 Länder bilden das globale Netz der Unternehmensgruppe.

Einen wichtigen Platz nimmt darin Russland ein. Im Interview spricht Werner M. Dornscheidt, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Düsseldorf, über die Anfänge und Entwicklungen des Unternehmens in Russland.

HERR DORNSCHIEDT, BORSCHTSCH ODER BLINY?

Was heißt hier „oder“?

DIE RUSSISCHE KÜCHE IST ALSO IHR FALL?

Sehr! Und das gilt nicht nur für das Essen. Ich schätze Russland überaus! In den vergangenen Jahrzehnten haben sich enge Partnerschaften entwickelt – und Freundschaften. Die Messe Düsseldorf und Russland. Das passt.

UND ZWAR SCHON SEIT 40 JAHREN.

Eigentlich schon länger. Wir feiern dieses Jahr tatsächlich ein besonderes Jubiläum: Am 15. Oktober 1979 wurden wir als erste deutsche Messegesellschaft in Russland registriert. Aktiv waren wir in Russland aber schon deutlich früher. 1963 fing alles an. In einem Hotelzimmer. Heute kaum noch vorstellbar. Es ist mittlerweile einem modernen Komplex mit einem herausragenden Konzertzentrum gewichen. Wir sind

ununterbrochen in Moskau geblieben und begleiten mit unseren Messen den rasanten Weg Russlands. Das macht stolz und motiviert.

WAS HAT SICH SEITDEM VERÄNDERT?

Die Größe! Unsere Tochtergesellschaft, Messe Düsseldorf Moscow OOO, hat heute 48 Mitarbeiter und ist aktives Mitglied im russischen Messeverband. Genauso wächst unser Netzwerk in Russland kontinuierlich. Dank der Städ-



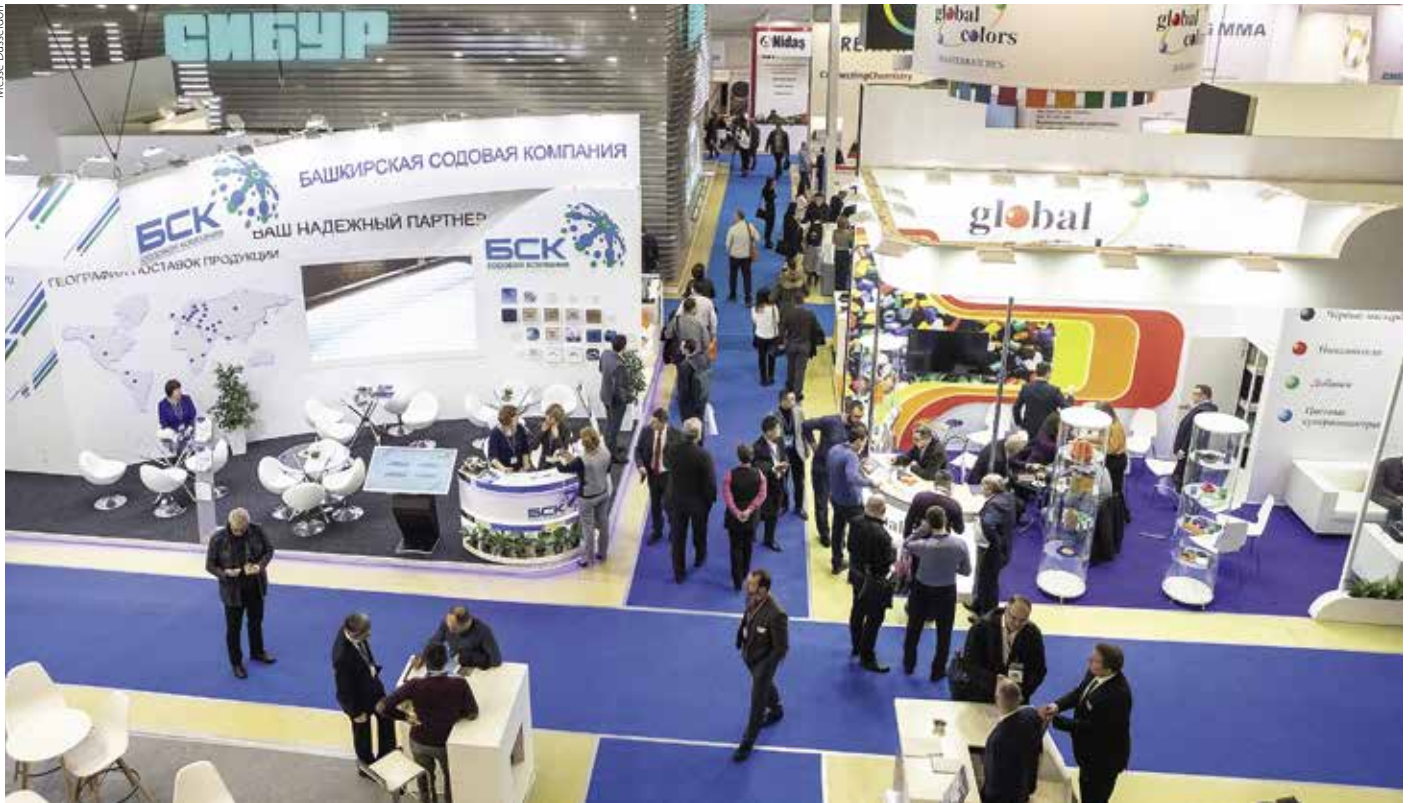
tepartnerschaft zwischen Moskau und Düsseldorf, die am 1. Juni 1992 hinzukam, haben sich unsere Beziehungen nochmals verfestigt. Mit dem russischen Veranstalter EXPOCENTRE verbindet uns seit den ersten Tagen eine enge Partnerschaft, die sich stetig weiterentwickelt. EXPOCENTRE feiert im Oktober sein 60-jähriges Jubiläum. Mir ist es ein Anliegen, persönlich dabei zu sein. Das Messengeschäft geht aber auch über Moskau hinaus. Im sibirischen Nowokus-

nezk arbeiten wir nun seit 20 Jahren mit „Kuzbasskaya Yarmarka“ zusammen. Aus Geschäft ist Freundschaft geworden.

UND WAS HAT SICH IM MESSEWESEN INSGESAMT VERÄNDERT?

Messen sind schon längst keine reinen Verkaufsveranstaltungen mehr. Diese braucht in Zeiten digitalen Marketings und zunehmenden Online-Vertriebs schließlich kaum noch jemand.

Wir fokussieren unsere Messen stattdessen auf Eigenschaften, die sie der digitalen Welt voraushaben: Das Zusammenbringen von Menschen und deren persönlicher Austausch. Gerade in Zeiten des Wandels ist dies immer wichtiger. Messen, Kongresse und Events verschmelzen zunehmend. Dieser Trend macht Kongresse nicht nur zu einem zentralen Element der Messe neuen Typs – sondern auch zum Startpunkt für neue Messen.



„Wir fokussieren unsere Messen auf Eigenschaften, die sie der digitalen Welt voraushaben:
Das Zusammenbringen von Menschen und deren persönlicher Austausch.“

HABEN SIE EIN BEISPIEL?

Die A+A für Arbeitsschutz, die diesen November in Düsseldorf stattfindet. Entstanden aus dem Internationalen Kongress für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin, hat sich eine kontinuierliche wachsende Messe entwickelt, die sich zur kommenden Laufzeit um eine Halle vergrößern wird. Die Fachbesucher können auf dem Kongress unter anderem über die Zukunft der Arbeit diskutieren, sich hierzu auf der thematisch passenden Highlight-Route der Messe informieren oder junge Unternehmen in der neuen Start up-Zone kennenlernen. Das Thema Arbeitsschutz spielt übrigens auch auf unserer Bergbaumesse UGOL ROSSII & MINING in Nowokusnezsk eine zentrale Rolle. Hier veranstalten wir 2020 zum elften Mal die parallel stattfindende Schwestermesse SAFETY & HEALTH.

SPIELT DAS ORDERN AUF EINER MESSE ALSO KEINE ROLLE MEHR?

Durchaus! Gerade in unseren Schwerpunktbereichen – Investitionsgüter und hochwertige Konsumgüter – bieten Messen die ideale Plattform für Vertragsanbahnungen und -abschlüsse. Wer viel Geld für ein Boot in die Hand nimmt, möchte es zuvor in natura begutachten – und das ist jeden Januar auf unserer weltgrößten Wassersportmesse, der boot DÜSSELDORF möglich. Gleiches gilt für Unternehmen, die in eine Maschine investieren wollen. Nehmen wir die weltgrößte Kunststoffmesse K, die vom 16. bis 23. Oktober in Düsseldorf stattfindet. Hier

finden Sie die Maschinen aller Weltmarktführer an einem Platz. Ihr Pendant in Moskau ist die Interplastica.

WAS HEISST PENDANT? ORGANISIEREN SIE DEUTSCHE MESSEN IN RUSSLAND?

Wir organisieren keine deutschen Messen, wir organisieren Weltleitmessen. 23 Stück. Dabei hilft uns unser globales Netz aus 77 Auslandsvertretungen für 141 Länder. Darunter sieben internationale Tochtergesellschaften. Russland ist unser größter Auslandsmarkt. Hier und in unseren anderen Märkten schaffen wir Plattformen für die regionalen Industrien, die unsere Düsseldorfer Nummer 1-Veranstaltungen ergänzen.

DAS WAR ABER NICHT IMMER SO.

Jeder fängt mal klein an. Als ich in die Messewelt eingetaucht bin, oder besser gesagt in die russische Messewelt, haben wir Messebeteiligungen für die Bundesrepublik organisiert. Oder ganze Leistungsschauen für Bayern oder Nordrhein-Westfalen. Heute organisieren wir große Branchentreffpunkte. Deutsche Beteiligungen, eigene Veranstaltungen, alles da – und unsere russischen Partner auch.

HAT SIE ETWAS IN IHRER KARRIERE MIT BLICK AUF RUSSLAND BESONDERS BEEINDRUCKT?

Sie meinen, ob ich ein Buch schreiben könnte? Ja, mit Leichtigkeit. Ganz generell beeindruckt

haben mich immer die Verlässlichkeit und die Nähe, die entstanden ist, wenn man lange zusammenarbeitet. Russland und seine Menschen sind wirklich mitreißend. Als Veranstaltung haben mich die Olympischen Winterspiele und besonders die Paralympics in Sotschi 2014 begeistert. Dort war die Welt wirklich zu Gast. Ich persönlich und die Messe Düsseldorf sind dem Sport sehr verbunden. Wir durften das Deutsche Haus in Sotschi im Auftrag der Deutschen Sport Marketing realisieren. Eine Ehre.

RUSSLAND WILL SEINE INDUSTRIE WIEDER IN DEN EXPORT BRINGEN. MERKEN SIE DAS?

Und ob! Die russischen Aussteller treten mit atemberaubenden Ständen auf, fördern ihre Unternehmen über „Russian Export Center“-Beteiligungen und sind mit hochkarätigen Experten und Delegationen vertreten. In Düsseldorf stellen wir am Messeplatz und in der Tourismuswirtschaft einen starken Zuwachs unserer Gäste aus dem Osten Russlands sowie aus den bedeutenden Industrieregionen der Wolga und Zentralrusslands fest. Unsere Kunden schätzen vor allem, dass wir permanent in unsere Angebote und Infrastruktur investieren. Ein Beispiel: die neue Halle 1, die bei der K ihren großen ersten Einsatz haben wird. Wir erwarten viele russische Partner dort.

DARAUF EINEN BORSCHTSCH.

Und Bliny.



Das Beste aus der Natur.
Das Beste für die Natur.

Wo Bio aufhört, geht HiPP weiter.

bioweitergedacht.de

**Weiterzugesen als Bio heißt für uns
mehr zu tun als das EU-Bio-Siegel verlangt.**



- + Über 60 Jahre Bio-Erfahrung
- + Artgerechte Tierhaltung nach strengen HiPP Richtlinien
- + Forschung zum Erhalt der Arten und Förderung der biologischen Vielfalt
- + Strengere Grenzwerte als das Gesetz vorgibt
- + Mehr als 260 Kontrollen pro Glas
- + Klimaneutrale Produktion der Gläschen

Dafür stehe ich mit meinem Namen.

Stefan HiPP



«ВСЕ НАЧАЛОСЬ В 1963 ГОДУ. В ГОСТИНИЧНОМ НОМЕРЕ»

ОБОРОТ В 294 МЛН ЕВРО В 2018 ГОДУ
ПОЗВОЛИЛ МЕССЕ ДЮССЕЛЬДОРФ ГМБХ
СОХРАНИТЬ ПОЗИЦИЮ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ
УСПЕШНЫХ НЕМЕЦКИХ ВЫСТАВОЧНЫХ
КОМПАНИЙ. ГЛОБАЛЬНУЮ СЕТЬ ГРУППЫ
КОМПАНИЙ СОСТАВЛЯЮТ 77 ЗАРУБЕЖНЫХ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ДЛЯ 141 СТРАНЫ. РОССИЯ
ЗАНИМАЕТ ЗДЕСЬ ОЧЕНЬ ВАЖНОЕ МЕСТО.
КАК НАЧИНАЛАСЬ ИСТОРИЯ КОМПАНИИ
В РОССИИ, И ЧЕМ ПРОДОЛЖИЛАСЬ,
РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
МЕССЕ ДЮССЕЛЬДОРФ ВЕРНЕР М. ДОРНШАЙДТ.

ГОСПОДИН ДОРНШАЙДТ, БОРЩ ИЛИ БЛИНЫ?

Что значит «или»?

ЗНАЧИТ, ВЫ ЛЮБИТЕ РУССКУЮ КУХНЮ?

Очень! И это касается не только кухни. Я действительно очень ценю Россию! За последние десятилетия у нас сложились тесные партнерские отношения – и дружеские. Мессе Дюссельдорф и Россия – они подходят друг другу.

ВОТ УЖЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ 40 ЛЕТ.

На самом деле даже дольше. В этом году мы отмечаем действительно особый юбилей: 15 октября 1979 года мы были зарегистрированы как первая немецкая выставочная компания в России. Но свою работу здесь мы начали значительно раньше. Все началось в 1963 году. В гостиничном номере. Сегодня это уже трудно себе представить. Теперь на месте той гостиницы находится современный комплекс

с великолепным концертным залом. Все это время мы продолжали работать в Москве, и все это время наши выставки сопровождают стремительный путь развития России. Это повод для гордости и хороший стимул.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ С ТЕХ ПОР?

Масштабы! Наша дочерняя компания, ООО «Мессе Дюссельдорф Москва», насчитывает сегодня 48 сотрудников и является активным членом Российского союза выставок и ярмарок. Продолжает расти и наша сеть контактов в России. Благодаря партнерству между Москвой и Дюссельдорфом, соглашение о котором было подписано 1 июня 1992 года, наши отношения еще более укрепились. С российской выставочной компанией «Экспоцентр» нас с первых дней связывает тесное партнерство, которое постоянно развивается. В октябре «Экспоцентр» празднует свое 60-летие. Для меня очень важно – лично присутствовать на этом юбилее. Выставочный бизнес выходит также и за пределы Москвы. Уже 20 лет мы сотрудничаем с «Кузбасской ярмаркой» в Новокузнецке. Деловые отношения переросли в дружеские.

А ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ЦЕЛОМ В ВЫСТАВОЧНОЙ ИНДУСТРИИ?

Выставки уже давно перестали быть только коммерческими мероприятиями. В век цифро-

вого маркетинга и растущих онлайн-продаж такие вряд ли кому-то понадобятся. Вместо этого мы фокусируемся на тех особенностях, которых нет в цифровом мире: мы даем возможность людям встретиться и пообщаться лично. Это всегда важно именно во времена перемен. Выставки, конгрессы и мероприятия все больше сливаются в единое целое. Эта тенденция делает конгрессы не только центральным элементом выставок нового типа, но и отправной точкой для них.

ВЫ МОГЛИ БЫ ПРИВЕСТИ ПРИМЕР?

Пожалуйста: выставка безопасности и охраны труда A+A, которая состоится в ноябре этого года в Дюссельдорфе. Она возникла на базе Всемирного конгресса по безопасности и гигиене труда, и постоянно развивалась. В ближайшем времени выставка вырастет еще на один павильон. Отраслевые специалисты – посетители выставки – смогут обсудить на конгрессе будущее отрасли, получить информацию об этом на соответствующем тематическом маршруте выставки или познакомиться с новыми компаниями-стартапами. Безопасность труда играет ключевую роль и на нашей выставке горнодобывающей промышленности «Уголь России и Майнинг» в Новокузнецке. В 2020 году мы проведем здесь уже в одиннадцатый раз параллельно специализированную выставку «Охрана, безопасность труда и жизнедеятельности».

ТО ЕСТЬ НА ВЫСТАВКИ ПРИХОДЯТ УЖЕ НЕ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЧТО-ТО КУПИТЬ?

Наоборот! Особенно в наших сферах деятельности – продукция промышленно-технического назначения и высококачественные потребительские товары – выставки обеспечивают идеальную платформу для подготовки и заключения контрактных сделок. Желющие купить яхту хотят ее сначала увидеть – и это воз-

можно каждый январь на нашей крупнейшей в мире выставке лодок и яхт boot Düsseldorf. То же относится и к компаниям, которые хотят инвестировать в станки и оборудование. Возьмите крупнейшую в мире выставку пластмасс K, которая пройдет в Дюссельдорфе с 16 по 23 октября. Здесь вы найдете оборудование всех лидеров мирового рынка в одном месте. Ее аналог в Москве – «Интерпластика».

ЧТО ЗНАЧИТ «АНАЛОГ»? ВЫ ОРГАНИЗУЕТЕ НЕМЕЦКИЕ ВЫСТАВКИ В РОССИИ?

Мы не организуем немецкие выставки, мы организуем международные выставки – всего их 23. Помогает нам в этом наша глобальная сеть из 77 зарубежных представительств, работающих для 141 страны, включая семь дочерних компаний по всему миру. Россия – наш крупнейший зарубежный рынок. Здесь и на других наших рынках мы создаем платформы для региональных отраслей промышленности, которые дополняют наши мероприятия в Дюссельдорфе.

НО ТАК БЫЛО НЕ ВСЕГДА.

Все начинается с малого. Когда я попал в мир выставок, точнее в российский мир выставок, мы организовывали официальные делегации Германии для участия в выставках. А еще про-

водили целые выставки достижений для Баварии или Северного Рейна-Вестфалии. Сегодня мы организуем крупные отраслевые встречи. Немецкое участие, собственные мероприятия, здесь представлено все – и наши российские партнеры тоже.

ЧТО ПРОИЗВЕЛО НА ВАС ОСОБОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ ЗА ВРЕМЯ ВАШЕЙ РАБОТЫ С РОССИЕЙ?

Вы имеете в виду, мог бы я написать книгу? Да, легко. В целом, меня всегда впечатляли надежность и близость, которая возникает, когда долгое время работаешь вместе. Россия и ее люди действительно воодушевляют. Из событий мне очень запомнились зимние Олимпийские игры и особенно Паралимпийские игры в Сочи в 2014 году. Там действительно в гостях был весь мир. Лично я и Мессе Дюссельдорф очень тесно связаны со спортом. Мы получили

возможность организовать работу Немецкого Дома в Сочи по поручению Deutsche Sport Marketing. Для нас это было большой честью.

РОССИЯ ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ЭКСПОРТ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ВЫ ОЩУЩАЕТЕ ЭТО?

Конечно! Российские экспоненты выступают с действительно потрясающими стендами, продвигают свои компании через участие в «Российском экспортном центре» и представлены высококласными экспертами и делегациями. В Дюссельдорфе мы наблюдаем как в выставочном центре, так и в сфере туризма значительный рост числа посетителей из восточной части России и крупных промышленных регионов Поволжья и Центральной России. Прежде всего, наши клиенты ценят то, что мы постоянно инвестируем в наши предложения и инфраструктуру. В качестве примера – новый павильон 1, который мы будем впервые использовать на выставке K. Мы ожидаем там много партнеров из России.

ЗА ЭТО ПО ТАРЕЛКЕ БОРЩА. С блинами.)

RUSSLAND INVESTIERT IN SEINE FORSTWIRTSCHAFT

RUSSLAND WILL SEINE GIGANTISCHEN
WALDGEBIETE BESSER NUTZEN. GELDER
FLIESSEN IN DIE WIEDERAUFFORSTUNG UND
DIE WALDBRANDBEKÄMPFUNG. DEN BAU VON
FORSTWEGEN ÜBERNEHMEN UNTERNEHMEN.
HANS-JÜRGEN WITTMANN, GTAI

Der Wald ist Russlands nationaler Schatz. Das größte Flächenland der Erde beheimatet ein Fünftel der weltweiten Bestände, die mit 800 Millionen Hektar etwa die Hälfte des Territoriums bedecken. Trotzdem trägt die Forstwirtschaft nur etwa ein halbes Prozent zur Entstehung des Bruttoinlandsproduktes bei. Der Anteil Russlands am Welthandel von Holzwaren beträgt nur vier Prozent. Die geringe Effizienz bei der Holzernte, eine unzureichende Wiederaufforstung und illegale Rodungen sind die Hauptgründe für das schwache Abschneiden. Im Jahr 2018 wurden in Russland 215 Millionen Kubikmeter Rundholz eingeschlagen.

INVESTITIONEN IN AUFFORSTUNG UND BEKÄMPFUNG VON WALDBRÄNDEN

Der Wiederaufforstungsgrad beträgt derzeit nur rund zwei Drittel der geernteten Menge. Da Waldgebiete meist nur für 49 Jahre verpachtet werden, haben private Firmen kaum Anreize, neue Bäume zu pflanzen. Um die Wiederaufforstung mindestens auf das Niveau des Holzeinschlags zu heben, stehen im Rahmen des nationalen Projekts „Ökologie“ über das Unterprogramm „Erhaltung der Wälder“ etwa 32 Millionen Euro für 2019 zur Verfügung. Daneben will Russland seinen größten Abnehmer von Rundholz mit ins Boot holen. Umweltminister Dmitri Kobylin deutete im November 2018 an, die Ausfuhren von Rundholz nach China komplett zu verbieten, wenn sich das Land nicht an der Aufforstung beteilige.

Russland will stärker in die Bekämpfung von Waldbränden investieren. Feuer vernichten pro Jahr Tausende Hektar Wald. Das Unterprogramm „Erhaltung der Wälder“ stellt bis 2024 etwa 300 Millionen Euro für die Beschaffung von Frühwarnsystemen und Feuerwehrfahrzeugen bereit. Damit sollen die alljährlichen Brände vor allem in den walddreichen Weiten der Taiga frühzeitig erkannt und gelöscht werden.

Gemeinsam mit der Naturschutzorganisation WWF und der Europäischen Union wird Russland ein Umweltprojekt ins Leben rufen, das unter anderem die Bekämpfung von Waldbränden zum Ziel hat. Geplant ist die Beschaffung von Feuerlöschgeräten und die Schulung von Feuerwehrlern, um Waldbrände im Sajan- und Altaigebirge zu bekämpfen.

Auch auf regionaler Ebene gibt es Initiativen. Im Gebiet Krasnodar fließen in den kom-

menden sechs Jahren etwa 13 Millionen Euro in den Waldschutz, unter anderem in die Aufforstung von 440 Hektar Wald und die Beschaffung entsprechender Technik.

RUSSLAND WILL AUSFUHREN VON RUNDHOLZ VERRINGERN

Die Regierung will mit der Einschränkung des Exports von Rundholz die Rohstoffbasis im Land sichern. Vor allem China deckt seinen Bedarf zu etwa einem Fünftel aus russischen Wäldern. Bis 2024 möchte das Industrieministerium die bestehende Exportquote von derzeit vier Millionen Kubikmetern Rundholz zu verbilligten Zolltarifen durch einen einheitlichen Exportzoll von 80 Prozent ersetzen. Damit sollen die Rohstoffe zur Verarbeitung im Land gehalten werden. Aufgrund fehlender Ressourcen mussten 2017 einige Holzverarbeiter kurzzeitig ihre Produktion aussetzen. Im Jahr 2018 sank der Rundholzexport um 2,1 Prozent auf 19 Millionen Kubikmeter.

Für die Ausfuhren wertvoller Laubholzarten wie Eiche, Buche oder Esche, die keinen Exportquoten unterliegen, erhöhte die Aufsichtsbehörde Rospirodnadzor für 2019 hingegen die Exportgenehmigungen um 30 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die tatsächlich ausgeführte Menge kann jedoch von der genehmigten Anzahl abweichen.

FORSTWEGEBAU SOLL NEUE WALDGEBIETE ERSCHLIESSEN

Russland muss seine Wälder besser zugänglich machen: Es fehlt vor allem an geeigneten Forstwegen. Derzeit werden nur etwa ein Drittel der Waldflächen wirtschaftlich genutzt. Die unzureichende Zugänglichkeit hemmt die weitere Entwicklung der russischen Forstwirtschaft. Auf 1000 Hektar Wald kommen in Deutschland 45 Kilometer und in den USA 10 Kilometer Forstwege. In Russland sind es hingegen nur 1,5 Kilometer, wovon nur 10 Prozent befestigt sind. Pro Jahr müssten bis zu 3000 Kilometer Forstwege neu angelegt werden.

Da die Rechtslage oft unklar ist, fließen kaum staatliche Gelder in den Bau von Forstwegen. Deshalb nehmen große private Unternehmen das Heft des Handelns selbst in die Hand. Die Ilim Group investiert aus eigenen Mitteln in neue Forstwege im Gebiet Irkutsk. Dazu werden Baumaschinen mit über 40 Tonnen Gewicht benötigt. Da russische Technik oft nicht den Anforderungen hinsicht-

lich Qualität und Zuverlässigkeit entspricht, möchte Ilim Timber ausländische Baumaschinen erwerben. Ansprechpartner für kommerzielle Angebote ist Wiktor Dolgow, Repräsentanzleiter von Ilim in Irkutsk: viktor.dolgow@irk.ilimgroup.ru, Tel: +7 (3952) 201989.

ILLEGALER HOLZEINSCHLAG BLEIBT ANLASS ZUR SORGE

Die ungesetzliche Abholzung von Bäumen bleibt ein großes Problem in Russland. Der wirtschaftliche Schaden beläuft sich pro Jahr auf einen dreistelligen Millionenbetrag in Euro. Im Jahr 2018 entdeckten Kontroll- und Aufsichtsbehörden russlandweit 16.100 illegale Rodungen mit einem Gesamtschaden von 1,1 Millionen Kubikmetern. Dies entspricht etwa 0,5 Prozent der Menge des geernteten Schnittholzes. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein Rückgang um 37 Prozent. Zwei Drittel der illegalen Rodungen entfallen auf das Gebiet Irkutsk.

Irkutsk ist zugleich Vorreiter bei der Bekämpfung illegaler Holzrodungen. Seit Juni 2017 läuft ein Pilotprojekt zur Kennzeichnung von Stämmen, das über den Stichtag 1. Juli 2019 hinaus unbefristet verlängert werden soll. Damit konnten die regionalen Behörden den illegalen Einschlag 2018 um 47 Prozent im Vergleich zum Vorjahr reduzieren. Dabei müssen Holzernteunternehmen Identifikationskarten mitführen, die vom regionalen Forstministerium ausgegeben und von Förstern oder Aufsichtsorganen digital ausgelesen werden können. Damit wird es möglich, den Lieferweg von geschlagenem Rundholz an Umschlags- und Verarbeitungspunkten nachzuvollziehen.

FORSTWIRTSCHAFTLICHE PRODUKTE UNTERLIEGEN KENNZEICHNUNGSPFLICHT

Die Regierung weitet die Kennzeichnungspflicht auf Bäume und Holzwaren aus. Wertvolle Baumarten wie Eiche, Buche und Esche sollen direkt am Holzsammlerplatz mit elektronischen Etiketten (long range RFID-tags) versehen werden. Die Erfassung der Informationen über den Holztransport erfolgt im einheitlichen staatlichen Informationssystem zur Erfassung und Abrechnung von eingeschlagenem Holz „LesEGAIS“. Vorbild ist das Pilotprojekt zur Kennzeichnung von Stämmen von der Holzernte bis zur Verarbeitung im Gebiet Irkutsk. Doch kosten die Chips etwa 5 US-Dollar pro Baumstamm, was die Wirtschaftlichkeit dieser Maßnahme in Frage stellt.)

ИНВЕСТИЦИИ ИДУТ В ЛЕС

РОССИЯ ХОЧЕТ ЛУЧШЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОИ ГИГАНТСКИЕ ЛЕСНЫЕ РЕСУРСЫ. ИНВЕСТИЦИИ НАПРАВЛЯЮТСЯ НА ЛЕСОВОССТАНОВЛЕНИЕ И БОРЬБУ С ЛЕСНЫМИ ПОЖАРАМИ. СТРОИТЕЛЬСТВО ЛЕСНЫХ ДОРОГ БЕРУТ НА СЕБЯ ЧАСТНЫЕ КОМПАНИИ. ХАНС-ЮРГЕН ВИТТМАНН, GTAI

Лес – национальное достояние России. Здесь находится одна пятая часть мировых запасов лесных ресурсов, а это 800 млн гектаров, т.е. около половины территории страны. Тем не менее, доля лесного комплекса в ВВП страны составляет лишь около половины процента. Доля России в мировой торговле лесоматериалами составляет всего четыре процента. Основные причины – низкая эффективность лесозаготовок, недостаточный уровень лесовосстановления и незаконная вырубка. В 2018 году в России было заготовлено 215 млн кубометров круглой древесины.

ИНВЕСТИЦИИ В ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЛЕСОВ И БОРЬБУ С ЛЕСНЫМИ ПОЖАРАМИ

Степень лесовосстановления в настоящее время составляет всего около двух третей от объема заготовленной древесины. Поскольку лесные участки обычно сдаются в аренду только на 49 лет, у частных компаний мало стимулов для

посадки новых деревьев. Чтобы довести лесовосстановление хотя бы до уровня лесозаготовок, в рамках федерального проекта «Сохранение лесов» национального проекта «Экология» в 2019 году будет выделено около 2,3 млрд рублей. Кроме того, Россия рассчитывает привлечь к этому своего крупнейшего потребителя круглой древесины. Министр природных ресурсов и экологии Дмитрий Кобылкин в ноябре 2018 года намекнул, что экспорт круглой древесины в Китай может быть полностью запрещен, если страна не примет участие в лесовосстановлении.

Россия намерена больше инвестировать в борьбу с лесными пожарами, которые ежегодно уничтожают тысячи гектаров леса. Проект «Сохранение лесов» предусматривает предоставление до 2024 года около 22 млрд рублей для закупки систем раннего предупреждения и средств пожаротушения с целью выявления и тушения лесных пожаров на ранней стадии, особенно в таежных регионах.

Совместно с природоохранной организацией WWF и Европейским союзом Россия запустит экологический проект, направленный, в частности, на борьбу с лесными пожарами. Планируются закупка противопожарного оборудования и подготовка пожарных для борьбы с лесными пожарами в регионе Алтай-Саяны.

Есть инициативы и на региональном уровне. В Краснодарском крае на реализацию проекта

сохранения леса в течение следующих шести лет планируется затратить более 946 млн рублей; в планах среди прочего – восстановление 440 гектаров леса и приобретение соответствующей техники.

РОССИЯ ПЛАНИРУЕТ СОКРАЩЕНИЕ ЭКСПОРТА КРУГЛОГО ЛЕСА

Ограничив экспорт круглого леса, правительство рассчитывает обеспечить сырьевую базу страны. Прежде всего Китай покрывает примерно пятую часть своих потребностей за счет российского леса. До 2024 года Минпромторг планирует заменить существующую экспортную квоту в 4 млн кубометров круглого леса по сниженным тарифам на единую экспортную пошлину в 80%. Это способствовало бы сохранению сырья для его переработки на внутреннем рынке. Так, в 2017 году из-за нехватки сырья некоторые деревообрабатывающие предприятия были вынуждены кратковременно приостановить производство. В 2018 году экспорт круглого леса снизился на 2,1% до 19 млн кубометров.

И наоборот, количество разрешений на вывоз за пределы Российской Федерации ценных

берут инициативу в свои руки. Группа «Илим» инвестирует собственные средства в новые лесные дороги в Иркутской области. Для этого требуется строительная техника весом свыше 40 тонн. Поскольку российская техника зачастую не соответствует требованиям по качеству, компания хотела бы приобрести зарубежную технику. Контактное лицо по коммерческим предложениям – Виктор Долгов, директор представительства «Илим» в Иркутске: тел.: +7 (3952) 201989, viktor.dolgow@irk.ilingroup.ru.

пород древесины, таких как дуб, бук или ясень, выросло по данным Росприроднадзора за год на 30%. Фактический объем экспорта может отличаться от утвержденного количества.

НОВЫЕ ЛЕСНЫЕ ДОРОГИ – ДЛЯ ОСВОЕНИЯ НОВЫХ ЛЕСНЫХ МАССИВОВ

России необходимо сделать свои леса более доступными: здесь не хватает хороших лесных дорог. В настоящее время только около трети лесных площадей используется в коммерческих целях. Недостаточная доступность препятствует дальнейшему развитию российского лесного хозяйства. Если на 1000 гектаров леса в Германии приходится 45 км, а в США – 10 км лесных дорог, то в России это всего 1,5 км, из которых только 10% имеют покрытие. Каждый год необходимо строить до 3000 км лесных дорог.

Поскольку правовая ситуация зачастую неясна, в строительство лесных дорог практически не вкладываются государственные средства. Вот почему крупные частные компании

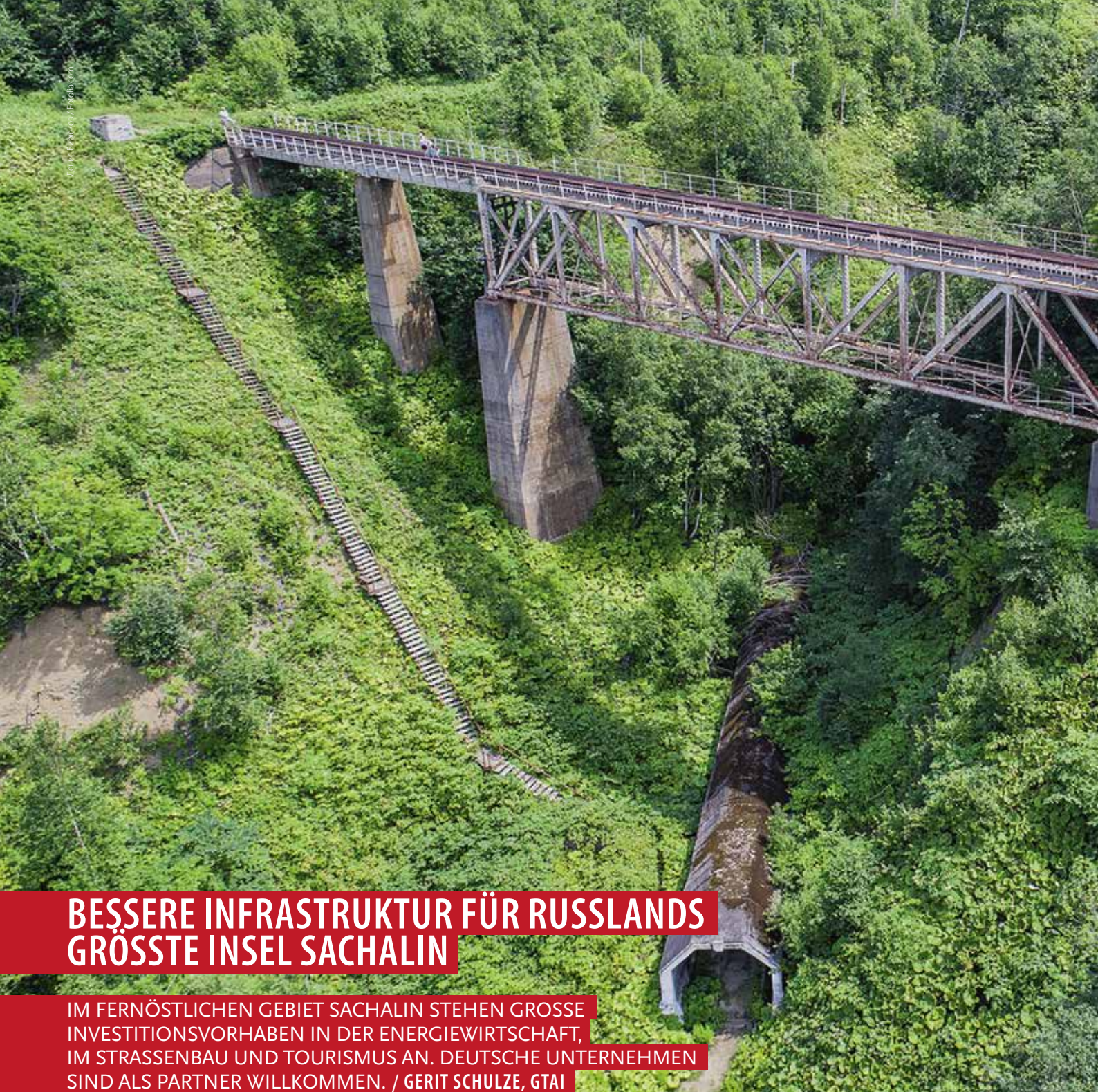
НЕЗАКОННАЯ ВЫРУБКА ОСТАЕТСЯ БОЛЬШОЙ ПРОБЛЕМОЙ

Экономический ущерб от незаконной вырубки леса в России ежегодно исчисляется миллиардами рублей. В 2018 году контрольно-надзорные органы выявили 16100 незаконных вырубок по всей России общей площадью 1,1 млн кубометров. Это примерно 0,5% от общего количества заготовленной древесины, и по сравнению с предыдущим годом меньше на 37%. Две трети незаконных вырубок приходятся на Иркутскую область.

Иркутск ведет активную борьбу с нелегальными рубками. С 2017 года здесь реализуется проект по маркировке древесины, который за два года позволил вдвое снизить нелегальные рубки. Суть проекта: региональное министерство лесного хозяйства выдает лесозаготовителю идентификационную карту, по которой можно отследить весь путь заготавливаемой древесины. Теперь проект должен стать бессрочным.

ПРОДУКЦИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА ПОДЛЕЖИТ МАРКИРОВКЕ

Правительство включило древесину и изделия из нее в перечень подлежащих маркировке товаров. Ценные породы деревьев, такие как дуб, бук и ясень, должны быть снабжены радиоэлектронными метками RFID непосредственно на сборных заготовительных пунктах. Сбор информации о транспортировке древесины происходит в Единой государственной автоматизированной информационной системе учета древесины и сделок с ней ЛЕСЕГАИС. Примером послужил выше упомянутый проект по маркировке древесины в Иркутской области. Однако цена чипов (около пяти долларов на бревно) ставит экономическую эффективность данной меры под сомнение.)



BESSERE INFRASTRUKTUR FÜR RUSSLANDS GRÖSSTE INSEL SACHALIN

IM FERNÖSTLICHEN GEBIET SACHALIN STEHEN GROSSE INVESTITIONSVORHABEN IN DER ENERGIEWIRTSCHAFT, IM STRASSENBAU UND TOURISMUS AN. DEUTSCHE UNTERNEHMEN SIND ALS PARTNER WILLKOMMEN. / GERIT SCHULZE, GTAI

Das Gebiet Sachalin im Fernen Osten Russlands ist etwa so groß wie Bayern und Thüringen zusammen, hat aber nur so viele Einwohner wie Duisburg. Die Region rückt aufgrund ihrer strategischen Lage in Moskaus Blickfeld. Sie ist wichtig für die Hinwendung nach Asien, vor allem als Brücke zu Japan. Dafür muss die Abwanderung gestoppt und das Wirtschaftswachstum beschleunigt werden.

Im Juli 2019 hat die Regierung eine neue Finanzspritze für das Gebiet genehmigt, zu dem neben der Insel Sachalin auch die Kurilen-Inseln gehören. Bis 2020 stehen zusätzlich 280 Millionen Euro aus dem Staatshaushalt bereit. Die Gebietsverwaltung will das Geld für Krankenhäuser, Schu-

len, Wohnungen, Sportstätten und die Gasversorgung nutzen.

AUSBAU DER ENERGIEVERSORGUNG

Gazprom gibt 2019 im Gebiet Sachalin rund 17,7 Milliarden Rubel (etwa 244 Millionen Euro) für den Ausbau des Gasleitungsnetzes aus. Bislang ist nur jeder siebte Haushalt an die Gasversorgung angeschlossen. In den Dörfern erfolgt die Strom- und Wärmeerzeugung häufig über Diesellagergare und Kohleöfen.

Da ein flächendeckendes Gasnetz unrentabel ist, setzt die Gebietsverwaltung auf Flüssiggas (LNG). Im Herbst 2018 ging in Juschno-Sachalinsk ein Gasverflüssigungswerk mit einer Jahreskapa-

azität von knapp 13.000 Tonnen in Betrieb. Es wird bis 2020 auf 25.000 Jahrestonnen erweitert und soll umliegende Ortschaften und eine Fischfabrik in Oderskoje versorgen. Ein zweites Mini-LNG-Werk baut Gazprom bis 2021 in Poronajsk.

Dank LNG sollen innerhalb von fünf Jahren alle Ortschaften eine stabile Gasversorgung erhalten. Hierzu müssen in den Siedlungen Speichermöglichkeiten, Rückvergasungsanlagen und Heizkessel installiert werden.

BRÜCKE ZUM RUSSISCHEN FESTLAND GEPLANT

Einen Entwicklungsschub könnte die Insel mit einer Brücke zum Festland bekommen, die seit



Mitte des 20. Jahrhunderts diskutiert wird. Sie soll über den Tatarensund führen, eine 7,3 Kilometer breite Meerenge. Bedingung ist aber, dass zusätzliche Finanzierungsquellen gefunden werden und das Frachtaufkommen auf der Strecke 36,9 Millionen Tonnen im Jahr erreicht.

Befürworter des Brückenbaus verweisen auf die Kapazitätsengpässe der Festlandhäfen im Fernen Osten. Mit einer Brücke könnten Teile der Umschlagmenge über die Häfen auf Sachalin verschifft werden. Außerdem bekäme dann eine weitere Brücke zwischen Sachalin und der japanischen Insel Hokkaido neue Perspektiven. Sie würde direkte Zugverbindungen zwischen Europa und Japan ermöglichen.

Russlands Eisenbahn RSchD verlegt im Süden Sachalins bereits seit einigen Jahren Breitspurgleise (1520 Millimeter). Dort hatten die Japaner während ihrer Herrschaft zwischen 1905 und 1945 die schmalere Spurweite von 1067 Millimeter genutzt. Bislang wurden 325 Kilometer ausgetauscht. Ein weiterer Abschnitt über 159 Kilometer von Tichaja nach Poronajsk ist seit Juni 2019 im Bau.

MODERNISIERUNG DER VERKEHRSINFRASTRUKTUR

Massive Investitionen braucht Sachalin auch im Straßenbau, denn nur ein Drittel der Hauptstraßen hat festen Untergrund. Die wichtigste Verbindungs-

strecke der Insel – die fast 1000 Kilometer lange Trasse von Ocha nach Juschno-Sachalinsk – ist zu einem Viertel eine Schotterpiste. Die Gebietsverwaltung will 249 Kilometer asphaltieren.

Daneben sind bessere Fährverbindungen zwischen dem Hafen Wanino (Gebiet Chabarowsk) und Cholmsk im Südwesten Sachalins geplant. Dafür baut die Amurski-Schiffswerft in Komso-molsk am Amur zwei große Fähren. Die 130 Meter langen Schiffe sollen ab 2020 zum Einsatz kommen.

Der Flughafen Juschno-Sachalinsk wird derzeit erweitert, um künftig Auslandsflüge nach Südostasien abfertigen zu können. Das neue Terminalgebäude soll Ende 2020 in Betrieb gehen.

DEUTSCHER REISEKONZERN KOOPERIERT BEIM AUSBAU DES TOURISMUS

Der Ausbau des Verkehrsnetzes ist auch deshalb wichtig, weil Russlands Föderale Tourismusagentur Rosturism Sachalin zu einer Pilotregion für den Fremdenverkehr machen möchte. Chancen sieht die Behörde bei Aktivurlaub, Ökotourismus, Kurhotels, Sanatorien, Kreuzfahrten und Skiurlaub. Rosturism arbeitet dabei mit dem Urlaubsanbieter TUI Russia zusammen, der spezielle Reisepakete für Sachalin entworfen hat. Im Jahr 2018 besuchten 280.000 Touristen die Insel. Ihre Zahl soll bis 2025 auf 600.000 steigen.

Bei Juschno-Sachalinsk entsteht das Skizentrum „Gorny woduch“ („Bergluft“). Es ist als Sonderentwicklungsgebiet (TOR) konzipiert. In den nächsten Jahren wollen Investoren mehrere Hotels und Lifanlagen bauen. Die Gebietsverwaltung erwartet bis 2026 Investitionen von 150 Millionen Euro.

RIESIGE ÖL- UND GASVORKOMMEN WERDEN ERSCHLOSSEN

Die Küstengewässer rund um die Insel Sachalin sind eine wichtige Rohstoffquelle. Die bereits laufenden Öl- und Gasförderprojekte Sachalin-1 und Sachalin-2 gehören zu den größten Investitionsvorhaben in Russland.

Im Rahmen des Projekts Sachalin-3 erschließt Gazprom weitere Felder, darunter die Gaslagerstätte Kirinski vor der Ostküste Sachalins. Im Juni 2019 hat RusGasDobytscha einen Großauftrag für den Aufbau der nötigen Infrastruktur bekommen. Gazprom Neft erschließt das neue Ölfeld Ajaschski, rund 55 Kilometer vor der Ostküste Sachalins.

Neben Öl und Gas spielt Kohle eine wichtige Rolle auf Sachalin. Das Bergbauunternehmen „Wostotschnaja gornorudnaja kompanija“ (WGK) will in den kommenden vier Jahren 280 Millionen Euro in den Ausbau der Förderung und die Transportinfrastruktur investieren. Im Tagebau Soln-zewski im Bezirk Uglegorsk, der zu WGK gehört, lagern rund 300 Millionen Tonnen Steinkohle.)



КРУПНЕЙШИЙ ОСТРОВ РОССИИ ЖДЕТ ОБНОВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ ОЖИДАЕТСЯ НАЧАЛО РАБОТ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ БОЛЬШИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ЭНЕРГЕТИКЕ, ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ТУРИЗМЕ. ТАМ БУДУТ РАДЫ ВИДЕТЬ НЕМЕЦКИЕ КОМПАНИИ В КАЧЕСТВЕ ПАРТНЕРОВ.
ГЕРИТ ШУЛЬЦЕ, GTAI

Сахалинская область, одна из самых восточных территорий России, по размерам примерно равна Баварии и Тюрингии вместе взятым, но по количеству населения – не больше города Дуйсбург. По причине своего стратегического положения этот регион привлекает все большее внимание Москвы. Он важен для разворота в Азию, и, прежде всего, в качестве «моста» в Японию. Для этого нужно остановить отток населения и ускорить экономический рост.

В июле 2019 года правительство одобрило новые финансовые вливания в область, в которую, наряду с островом Сахалин, входят также Курильские острова. До 2020 года запланированы дополнительные инвестиции из госбюджета в размере 15,7 млрд рублей. Правительство области хочет использовать эти средства для строительства и ремонта больниц, школ, квартир, спортивных сооружений и газоснабжения.

РАЗВИТИЕ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ

В 2019 году «Газпром» вложит в развитие газотранспортной сети Сахалинской области порядка 17,7 млрд рублей. К настоящему

времени к газоснабжению подключено лишь каждое седьмое домохозяйство региона. В деревнях производство электричества и тепла осуществляется зачастую с помощью дизельных агрегатов и угольных печей.

Поскольку сплошная газовая сеть нерентабельна, руководство области делает ставку на сжиженный газ. Осенью 2018 года в Южно-Сахалинске был запущен в эксплуатацию завод по сжижению газа с производственной мощностью 13 тыс. тонн в год. К 2020 году производство будет доведено до 25 тыс. тонн в год и должно будет снабжать газом окружающие населенные пункты и рыбный завод. Второй мини-завод по сжижению газа «Газпром» построит до 2021 года в Поронайске.

Благодаря сжиженному газу в течение пяти лет все населенные пункты региона будут обеспечены стабильным газоснабжением. Для этого в селах должны быть установлены емкости для хранения газа, установки для регазификации и отопительные котлы.

В ПЛАНАХ – МОСТ НА МАТЕРИК

Толчок к развитию острова мог бы дать мост на материк, вопрос о строительстве которого

обсуждается с середины XX века. Он должен пройти над Татарским проливом, ширина которого составляет 7,3 км. Однако для строительства моста должны быть выполнены два условия: найдены дополнительные источники финансирования и увеличен объем грузоперевозок по этому маршруту – до 36,9 млн тонн в год.

Сторонники строительства моста указывают на дефицит мощностей материковых портов на Дальнем Востоке. С помощью моста часть грузов могла бы направляться на Сахалин через порты по морю. Кроме того, получил бы новые перспективы проект строительства еще одного моста – между Сахалином и японским островом Хоккайдо. Он бы позволил осуществить прямую железнодорожную связь между Европой и Японией.

Компания РЖД несколько лет назад уже начала прокладку ширококолейной железной дороги (1520 мм) на юге Сахалина. Во время пребывания Сахалина в составе Японии с 1905-го по 1945 год в том районе острова японцы построили и использовали железную дорогу с более узкой колеей (1067 мм). К настоящему времени заменено уже 325 км полотна. Другой



участок длиной 159 км, от станции Тихой до Поронайска, строится с июня 2019 года.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Крупные инвестиции на Сахалине также нужны в дорожном строительстве, так как только одна треть главных дорог имеет твердое основание. Важнейшая соединяющая транспортная нить острова – почти тысячекилометровая трасса от Охи до Южно-Сахалинска – является на четверть грунтовой дорогой с гравийным покрытием. Администрация области планирует заасфальтировать 249 км.

Наряду с этим запланировано улучшение паромных переправ между портом Ванино в Хабаровской области и городом Холмском на юго-западе Сахалина. С этой целью на Амурском судостроительном заводе в Комсомольске-на-Амуре строятся два больших парома. Суда – более 130 м длиной каждое – должны быть сданы в эксплуатацию в 2020 году.

В настоящее время производится расширение аэропорта Южно-Сахалинска, чтобы в будущем была возможность осуществлять

перелеты в Юго-Восточную Азию. Новое здание терминала должно быть сдано в эксплуатацию в конце 2020 года.

НЕМЕЦКИЙ ТУРКОНЦЕРН УЧАСТВУЕТ В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА

Расширение транспортной сети важно еще и потому, что Федеральное агентство по туризму Российской Федерации «Ростуризм» хочет сделать Сахалин пилотным регионом для иностранного туризма. Это ведомство видит хорошие шансы для развития активного отдыха, экотуризма, курортов, санаториев, круизов и горнолыжного отдыха. При этом «Ростуризм» сотрудничает с туристической компанией TUI Russia, которая разработала специальные турпакеты для Сахалина. В 2018 году остров посетили 280 тыс. туристов. К 2025 году их число должно вырасти до 600 тыс. в год.

Рядом с Южно-Сахалинском горнолыжный комплекс «Горный воздух». Он задуман как территория опережающего развития (ТОР). В течение ближайших лет иностранные инвесторы планируют построить несколько отелей и подъемников. Правительство области ожидает до 2026 года притока инвестиций в размере 13 млрд рублей.

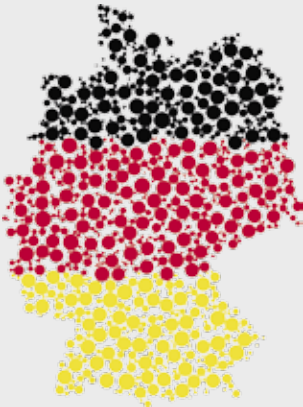
БУДУТ ОСВОЕНЫ ГИГАНТСКИЕ ЗАПАСЫ НЕФТИ И ГАЗА

Прибрежные воды вокруг острова Сахалин являются важным источником сырья. Уже работающие проекты по добыче нефти и газа «Сахалин-1» и «Сахалин-2» являются одними из самых крупных инвестиционных проектов в России.

В рамках проекта «Сахалин-3» «Газпром» осваивает новые поля, в том числе и Кириновское газовое месторождение, расположенное у восточного побережья Сахалина. В июне 2019 года «РусГазДобыча» получила большой заказ на строительство необходимой инфраструктуры. «Газпромнефть» осваивает новое Аяшское нефтяное месторождение, расположенное примерно в 55 км от восточного берега Сахалина.

Наряду с нефтью и газом важную роль на Сахалине играет уголь. «Восточная горнорудная компания» (ВГК) планирует вложить здесь в ближайшие четыре года порядка 20 млрд рублей в развитие добычи и экспорта угля. На «Солнцевском угольном разрезе» в Углегорском районе – ключевом добывающем активе «ВГК» – залегает более 300 млн тонн каменного угля.)

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL



INDUSTRIESTANDORT DEUTSCHLAND – WEITERHIN WETTBEWERBSFÄHIG?

Berlin. In die Diskussion über die industriellen Standortfaktoren in Deutschland hat sich der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) mit einem Zehn-Thesen-Papier eingebracht. Nach Auffassung von DIHK-Präsident Eric Schweitzer sollten „besonders diejenigen Standortbedingungen in den Blick genommen werden, die für die Breite des industriellen Mittelstandes ein Investitionshemmnis darstellen.“ Nötig seien in erster Linie weniger Bürokratie, nied-

rigere Steuern, wettbewerbsfähige Energiepreise sowie eine bessere Versorgung mit digitalen Netzen, so Schweitzer. „Eines besonderen Schutzes für bestimmte große Industriebetriebe durch staatliche Intervention bedarf es am Standort Deutschland hingegen nicht“, betonte er. Und er gab zu bedenken: „Unternehmensgröße bedeutet nicht automatisch mehr Wettbewerbsfähigkeit – das zeigen hierzulande unsere vielen Hidden Champions.“)

NEUES FACHKRÄFTEEINWANDERUNGSGESETZ MIT LICHT UND SCHATTEN

Berlin. Mit dem Fachkräfteeinwanderungsgesetz reagiert die Bundesregierung auf die zunehmenden Personalengpässe in den Unternehmen. Dass bei der Zuwanderung beruflich Qualifizierter aus Drittstaaten die Beschränkung auf einige Engpassberufe aufgehoben wird, bewertet der DIHK als grundsätzlich gut für die Betriebe. Gleiches gilt

für die grundsätzliche Möglichkeit, auch zur Arbeitsplatzsuche nach Deutschland kommen zu können. Allerdings sieht der DIHK hier nach entsprechenden Rückmeldungen aus der Praxis der Unternehmen hohe Hürden. Damit die neuen Möglichkeiten insgesamt genutzt werden könnten, seien Begleitmaßnahmen im In- und Ausland sinnvoll.)

DIGITALISIERUNG STEIGERT WEITERBILDUNGSBEDARF

Berlin. Mit der „Nationalen Weiterbildungsstrategie“ trägt die Politik nach Ansicht von DIHK-Präsident Eric Schweitzer der wachsenden Bedeutung des Themas Rechnung. „Weiterbildung ist eine zentrale Antwort auf die fortschreitende Digitalisierung der Arbeitswelt“, sagte Schweitzer anlässlich der Vorstellung der Strategie. Dies bestätigten auch die Erhebungen der IHK-Organisation: „Werden Betriebe nach der Auswirkung der Digitalisierung gefragt, rangieren mehr Weiterbildungsmaßnahmen bei 87 Prozent der Unternehmen auf Platz eins“, so Schweitzer. Es sei richtig, dabei die verschiedenen Akteure in Politik, Wirtschaft und Gewerkschaften einzubeziehen. „Die IHK-Organisation engagiert sich hier vor allem für die Stärkung der Höheren Berufsbildung“, sagte der DIHK-Präsident. Klar sei zugleich: Eine Nationale Weiterbildungsstrategie könne nur einen Rahmen bilden und Impulse setzen für regional unterschiedliche Herausforderungen und Antworten. Weiterbildung lebe weiterhin vor allem vom individuellen Engagement der Betriebe und Erwerbstätigen vor Ort.)



Die Digitalisierung erfordert Investitionen in die Weiterbildung.

„WOCHE DER INDUSTRIE 2019“ BIETET EINBLICKE IN DIE BRANCHE

Berlin. Mit zahlreichen Veranstaltungen macht auch in diesem Jahr die „Woche der Industrie“ deutschlandweit die ganze Bandbreite des Verarbeitenden Gewerbes für die Öffentlichkeit erlebbar. Die Besucher erhalten exklusive Einblicke in die Arbeit von Industrieunternehmen. Sie können sich über Produkte und Innovationen informieren, aber auch über die Herausforderungen, vor denen die Branche steht. Mehrere hundert Akteure beteiligen sich vom 9. bis zum 24. September 2019 an der Gemeinschaftsaktion mit eigenen

Events und Ideen. Auch der DIHK und viele IHKs sind dabei. 2019 steht die Aktionswoche unter dem Motto „Industrie verbindet“. So soll die Integrationskraft der Branche zum Ausdruck kommen. Schließlich verknüpft Industrie beispielsweise Ökonomie mit Ökologie, Deutschland mit der Welt oder Analoges mit Digitalem. Und nicht zuletzt verbindet sie durch ihre Produkte auch Menschen. Weitere Informationen über die Aktionswoche gibt es unter www.woche-der-industrie.de.)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГЕРМАНИИ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛОЩАДКИ

Берлин. В дискуссии о факторах, влияющих на выбор места для размещения производства, вступил Союз торгово-промышленных палат Германии (DINK), предложив документ, состоящий из десяти тезисов. По мнению президента DINK Эрика Швайцера следует «обратить особое внимание на те условия, которые препятствуют осуществлению инвестиций для большинства средних промышленных предприятий». По мнению Швайцера, в первую очередь нужно уменьшить бюрократическое давле-

ние, снизить налоги, предложить конкурентоспособные цены на электроэнергию, а также улучшить доступ к цифровой связи. «А вот особой защиты для определенных крупных промышленных предприятий, осуществляемой в виде государственных интервенций, в Германии не требуется», – подчеркнул он. Также Швайцер отметил: «Размер предприятия не влияет на его конкурентоспособность, и это доказывает множество скрытых чемпионов в нашей стране.»

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ НОВОГО ЗАКОНА ОБ ИММИГРАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Берлин. Закон об иммиграции высококвалифицированных специалистов (ВКС) – это реакция правительства Германии на растущую нехватку персонала на предприятиях. Снятие ограничений на иммиграцию ВКС из стран третьего мира по некоторым дефицитным специальностям DINK оценивает как положительный фактор для предприятий. Это же относится и к принципиальной

возможности, открывающейся для желающих приехать в Германию с целью поиска работы. Тем не менее, опираясь на данные компаний, DINK видит значительные препятствия для осуществления этой программы правительства. Чтобы новые возможности могли быть реализованы, необходимы соответствующие мероприятия как в самой Германии, так и за рубежом.)

«ЦИФРА» УВЕЛИЧИВАЕТ НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Берлин. Правительство Германии разработало «Национальную стратегию повышения квалификации», обозначив тем самым растущее значение этой темы. «Повышение квалификации – это главный ответ на прогрессирующую цифровизацию трудовой деятельности», – комментирует президент DINK Эрик Швайцер. Это подтверждается и данными исследований DINK: «Когда мы спрашиваем у руководителей предприятий о влиянии цифровизации на их деятельность, то 87% из них отвечает, что на первое место они ставят вопрос о повышении квалификации сотрудников», –

рассказывает Швайцер. По его словам, это правильно – привлекать к решению данного вопроса представителей политики, бизнеса и профсоюзов. «Для DINK важно здесь, прежде всего, укрепление высшего профобразования», – подчеркивает президент DINK. Одновременно с этим понятно, что такая национальная стратегия может лишь создать рамочные условия и дать импульс для решения вопросов, которые часто различаются от региона к региону. Повышение квалификации на местах зависит, в первую очередь, от личного участия предприятий и сотрудников.)

«НЕДЕЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 2019» ПРИГЛАШАЕТ

Берлин. На многочисленных мероприятиях «Недели промышленности» в этом году вновь будет представлен весь спектр обрабатывающей промышленности. Посетители получат эксклюзивную возможность познакомиться с работой промышленных предприятий по всей Германии. Они узнают об изделиях и инновациях, а также о вызовах, которые стоят перед отраслью. «Неделя промышленности» объединит с 9 по 24 сентября идеи и акции нескольких сотен участников, среди них – DINK и многие ТТП. Слоган этого года – «Промышленность объединяет» – призван подчеркнуть интегрирующую силу отрасли. Ведь, в конечном счете, промышленность связывает экономику с экологией, Германию – с остальным миром, а аналоговую сферу – с цифровой. И не в последнюю очередь своей продукцией промышленность объединяет людей. Дополнительную информацию о «Неделе промышленности» можно найти по ссылке www.woche-der-industrie.de.)



На «Неделе промышленности» посетители могут ознакомиться с работой предприятий-участников.



BORIS ANTIPIN

GENERALDIREKTOR D+H RUSSLAND 000

БОРИС АНТИПИН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «Д+Х РУССЛАНД»

Welchen Rat hätten Sie an Ihrem ersten Arbeitstag in Russland gebrauchen können?

Stets zweimal überlegen.

Was würden Sie verändern, wenn Sie einen Tag regieren dürften?

Ein Tag ändert nichts. Wenn ich könnte, würde ich die überflüssigen Feiertage abschaffen.

Was fällt Ihnen spontan ein, wenn Sie an Russland denken?

Hohe Qualität und das Ringen um Qualität. Sei das nun Lebensqualität oder die Qualität eines einzelnen Produkts.

Was können die Russen von den Deutschen lernen?

Bei den Deutschen ist jede beliebige Kommunikation mit einem anderen Menschen Partnerschaft, für den Moment oder auf Dauer. Das fehlt uns Russen: So herrscht bei uns ein alles durchdringendes Misstrauen untereinander. Respekt gegenüber Unbekannten als Standardoption gibt es bei uns nicht – Respekt muss man sich verdienen. Gleichzeitig impliziert die deutsche Kultur die Wahrung eines gewissen physischen Abstands untereinander, der durchaus notwendig ist. Besonders auffällig beim Wohnungsbau.

Und die Deutschen von den Russen?

Da bin ich leider überfragt. Diese Frage bringt mich in Verlegenheit, bei all dem, wie hoch ich Kultur und Geschichte meines Landes schätze. Das, was man bei uns eine „schlichte Seele“ nennt, finde ich faszinierend – und ist den Deutschen nicht eigen. Deutsche sind härter im Nehmen, aber auch das ist nicht unbedingt eine negative Eigenschaft.

Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?

Elon Musk. Er ist eine lebende Legende, dank seiner verrückten und unwahrscheinlichen Ideen, die jedoch bereits wahr geworden sind. Auch wenn nicht jeder die Effizienz seiner Technologien anerkennt, und deren Nachhaltigkeit umstritten ist.

Erfolg ist für Sie ...

...sich dessen bewusst zu werden, dass das Ziel erreicht ist und du damit zufrieden bist. Wichtig ist, Ziele bewusst zu verfolgen, ohne dabei den Interessen Anderer zu schaden.

Какой совет пригодился бы Вам в первый рабочий день?

Всегда думать дважды.

Что бы Вы изменили, если бы на один день Вам доверили управлять страной?

За один день в государстве ничего не изменить. Но по возможности убрал бы из календаря лишние выходные дни.

Что первым приходит Вам на ум, когда Вы думаете о Германии?

Высокое качество и борьба за качество. Будь то качество жизни или отдельно взятого изготавливаемого товара.

Чему русские могут научиться у немцев?

У немца любое общение с другим человеком – это партнерство, долгосрочное либо одномоментное. Русским этого не хватает и поэтому у нас присутствует всепроникающее недоверие друг к другу. Уважение к незнакомым людям «по умолчанию» нам не свойственно – его нужно заслуживать. В то же время немецкая культура подразумевает сохранение физической дистанции между людьми, что человеку крайне необходимо. Это особенно заметно в подходе к строительству жилья.

А немцы – у русских?

К сожалению, затрудняюсь ответить. Этот вопрос меня поставил в тупик, при всем при том, насколько я уважаю культуру и историю своей страны. То, что у нас называется «простотой души», бесконечно импонирует, и немцам не свойственно. Немцы более жесткие, но и это не отрицательное качество.

Кто является для Вас примером в бизнесе? И почему?

Илон Маск. Он – легенда при жизни благодаря безумным и невероятным, но уже воплощенным идеям. Даже несмотря на то, что не все разделяют эффективность его технологий и их экологический аспект может оставаться спорным.

Успех – это...

...осознание того, что цель реализована и ты этим доволен. Главное – идти к цели осознанно, и делать это не в ущерб интересам других людей.

„Ihr Partner für Russland“

**Balashova
Bruck** & Partners

Bruck Consult **Most Management** **Most Service**

BALASHOVA LEGAL CONSULTANTS



Dipl. Ing. Paul Bruck, MBA

mehr als 30 Jahre Russlanderfahrung

- *Diplomierter Agrarökonom*
- *Universitätslektor am Institut für Lebensmitteltechnologie „Safety in the Food Chain“ Universität für Bodenkultur in Wien*
- *Mitglied des Vorstandes und stellvertretender Vorsitzender der AEB - Association of European Businesses*
- *Zertifizierter Exportberater der Wirtschaftskammer Österreich*



LOKALISIERUNG

Beratung
Betriebsansiedlungen
Geschäftspartnersuche
Komplettlösungen
Marktanalysen
Produktionsaufbau

BUSINESS CENTER

Büroräume
Juristische Adresse
Konferenzräume
Moderne Infrastruktur
Sekretariat
Übersetzungsservices

RECHTSBERATUNG

Arbeitsrecht
Gesellschaftsrecht
Geistiges Eigentum
Migrationsrecht
Steuerrecht
Vertragsrecht
Wirtschaftsrecht
Zollrecht

EVENT-MANAGEMENT

Red Bull Trans-Siberian Extreme
Mobiles Catering
Klassische Konzerte
Sportveranstaltungen
Tourismus

OUTSOURCING

Administration
Buchhaltung
Geschäftsführung
Lohnverrechnung
Personalwesen
Rechtsberatung

Business Center Balashova Bruck & Partners

129594 Moskau, 2A, 2. ul. Maryinoy Roshchi - Tel.: +7 495 646 20 77 - p.bruck@bruckconsult.com



MEIN DIGITALES BÜRO

MIT DMITRY KAPISHNIKOV, GENERAL DIRECTOR KUKA
ROBOTICS RUSSIA



Welche App ist für Sie am nützlichsten?

Der Kalender. Bei einer guten Synchronisierung zwischen allen Geräten sowie dem E-Mail-Postfach und dem CRM-System ist der Kalender der wichtigste Assistent.

Gibt es Apps, die Ihnen helfen, effektiv zu arbeiten?

Vor nicht allzu langer Zeit ist unser Unternehmen von Webex auf Skype for Business umgestiegen. Ich muss sagen, dass das Interface von Skype deutlich komfortabler ist und mehr Möglichkeiten bietet. Darüber hinaus verwenden wir Yandex.Taxi für Taxifahrten, Salesforce für das Online-Monitoring unseres Geschäfts, RBC als Nachrichtenquelle sowie diverse Apps für Online-Banking.



Welche Apps nutzen Sie privat gern häufig und warum?

Wahrscheinlich ist WhatsApp die meistgenutzte App auf meinem Smartphone. Sie bietet die Möglichkeit, Gruppen zu erstellen und dort Probleme zu lösen. Inzwischen empfangen wir mehr als die Hälfte aller Anrufe über WhatsApp.

Welche App würden Sie den AHK-Mitgliedern empfehlen?

Der Business Card Reader von ABBYY ist eine sehr komfortable App, um Visitenkarten zu scannen und sie direkt mit dem CRM und dem Adressbuch im Telefon zu synchronisieren.

DIGITAL QUARTERLY

Dieses Interview ist zuerst erschienen in Digital Quarterly Q3/2019. Der neue Newsletter der AHK erscheint ab Dezember 2018 vierteljährlich und widmet sich dem Thema Digitalisierung – nicht nur in Russland, sondern auch in Deutschland und in der Welt. Wir bedanken uns bei SAP für die Unterstützung bei Digital Quarterly. Falls Sie „Digital Quarterly“ künftig erhalten wollen, schreiben Sie uns eine E-Mail an presse@russland-ahk.ru.

МОЙ ЦИФРОВОЙ ОФИС

С ДМИТРИЕМ КАПИШНИКОВЫМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КУКА
ROBOTICS RUSSIA

Какое приложение наиболее полезно для вас в бизнесе?

Календарь. При хорошей синхронизации между всеми устройствами, а также почтой и CRM системой компании, он становится главным ассистентом.

Есть ли приложения, которые помогают вам работать эффективнее?

Недавно наша компания перешла с Webex на Skype for Business. Могу сказать, что Skype намного удобнее с точки зрения интерфейса и дает больше возможностей. Помимо этого, мы используем корпоративное ЯндексТакси, Salesforce для онлайн мониторинга бизнеса, РБК для чтения новостей и онлайн банкинг.

Какие приложения чаще всего используете вы лично, и почему?

Пожалуй, WhatsApp – наиболее используемое приложение на моем смартфоне. Оно позволяет создавать группы по задачам и отвечать в удобное время. В последнее время больше половины моих звонков идет через WhatsApp. Для меня это более интуитивно удобный способ связи.

Какое приложение вы бы порекомендовали членам ВТП?

BCR Pro (ABBYY Business Card Reader) – очень удобный сканер визиток с возможностью синхронизации с CRM и контактами телефона.

DIGITAL QUARTERLY

Это интервью было впервые опубликовано в новостном дайджесте ВТП Digital Quarterly Q3/2019. Новый ньюслеттер ВТП Digital Quarterly выходит с декабря 2018 года ежеквартально и посвящен цифровизации – не только в России, но и в Германии и других странах мира. Благодарим за поддержку в проекте Digital Quarterly компанию SAP. Если вы хотите получать рассылку Digital Quarterly, напишите нам: presse@russland-ahk.ru.

NEUER AHK-BEVOLLMÄCHTIGTER IN DER WOLGAREGION

Andreas Renner, Generaldirektor der Linde Engineering RUS ООО in Samara, ist der neue AHK-Bevollmächtigte in der Wolgaregion. Er folgt damit Burkhard Fließ von Solana nach, der die AHK von März 2015 bis 2018 in Samara vertrat.

Der 1963 geborene Diplom-Ingenieur und -Kaufmann begann seine Karriere 1987 als Technologe für die Sächsische Brücken- und Stahlhochbau GmbH in Dresden. Nach mehreren Stationen als Planungsingenieur und Leiter für Hochbauprojekte fing Renner 1999 bei der Linde AG am Standort Dresden als Project Controls Manager in der Division Engineering an, wo er 2002 Leiter der Projekt-Controlling wurde. 2016 übernahm Renner den Posten des Generaldirektors von Linde Engineering RUS ООО am Standort Samara.

Bei Fragen und Anliegen in der Wolgaregion können Sie Andreas Renner direkt kontaktieren: +7 (846) 3313323, wolga@russland-ahk.ru.



НОВЫЙ УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ВТП В ПРИВОЛЖСКОМ ФО

Андреас Реннер, генеральный директор ООО «Линде Инжиниринг Рус» (Самара), стал новым уполномоченным ВТП в Приволжском федеральном округе. Его предшественником (с 2015 по 2018 год) был Буркхард Флюс из компании «Солана».

Реннер (1963 г.р.) – дипломированный инженер и специалист по торговле, начал свою карьеру в 1987 году технологом в компании Sächsische Brücken- und Stahlhochbau GmbH в Дрездене. После ряда руководящих позиций в качестве инженера-проектировщика и руководителя проектов в высотном строительстве, в 1999 году Реннер пришел в компанию Linde AG руководителем контроллинга проектов в инженеринговом отделе в Дрездене. В 2002 году он возглавил отдел контроллинга проектов. В 2016

году Реннер стал генеральным директором ООО «Линде Инжиниринг Рус» в Самаре.

Если у вас есть вопросы по Приволжскому ФО, вы можете обращаться напрямую к Андреасу Реннеру: +7 (846) 3313323, wolga@russland-ahk.ru.

DEUTSCHE FIRMEN WOLLEN HGV-STRECKEN IN RUSSLAND ENTWICKELN

Zwischen Moskau und St. Petersburg soll eine hochmoderne Strecke für den Hochgeschwindigkeitsverkehr (HGV) mit deutschen Technologien und Know-how gebaut werden. Die Deutsche Initiative für Hochgeschwindigkeitsverkehr unter dem Dach der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) hat am 28. August 2019 ein Memorandum über eine strategische Partnerschaft mit der Russischen Eisenbahn (RSchD) unterzeichnet. Von deutscher Seite waren die Firmen Siemens Mobility sowie DB Engineering & Consulting im Namen der Initiative an der Unterzeichnung beteiligt.

„Die Russische Bahn und die Deutsche Bahn verbindet eine langjährige partnerschaftliche Zusammenarbeit“, so Niko Warbanoff, CEO der DB Engineering & Consulting. „Die Realisierung der Strecke St. Petersburg-Moskau bietet die Chance, die Kooperation langfristig zu vertiefen, das Know-how der DB bei der Planung, Entwicklung und dem Betrieb von Hochgeschwindigkeitsstrecken einzubringen und gemeinsam mit den Partnern der DI einen deutschen Beitrag zum Gelingen des Projekts zu leisten.“

Die Fahrzeit zwischen den Metropolen soll von derzeit dreieinhalb auf zwei Stunden verkürzt werden. Laut Vize-Transportminister Maxim Akimow werden die Gesamtkosten auf 1,5 Billionen Rubel (ca. 21 Milliarden Euro) geschätzt. Die Russische Eisenbahn hat für die Entwicklung der neuen HGV-Strecke Ausgaben in Höhe von 30,6 Milliarden Rubel (ca. 420 Millionen Euro) freigegeben. Dies muss aber zunächst noch vom RSchD-Aufsichtsrat bestätigt werden.

Die Deutsche Initiative für Hochgeschwindigkeitsverkehr (DI) unter dem Dach der AHK vereint branchenführende Unternehmen und Experten aus Deutschland, die Russland insbesondere bei der technischen Umsetzung des Hochgeschwindigkeitsverkehrs unterstützen möchten.

„Die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen stehen auf einem stabilen Fundament mit den höchsten deutschen Netto-Direktinvestitionen in Russland seit zehn Jahren“, sagt Matthias Schepp, Vorstandsvor-

НЕМЕЦКИЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ К РАБОТЕ НАД ВСМ В РОССИИ

С помощью немецких ноу-хау и технологий между Москвой и Санкт-Петербургом предполагается построить сверхсовременную высокоскоростную железнодорожную магистраль (ВСМ). 28 августа 2019 года Немецкая инициатива по развитию ВСМ под патронажем Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП) подписала меморандум о стратегическом партнерстве с «Российскими железными дорогами». С немецкой стороны от имени Инициативы в подписании приняли участие компании Siemens Mobility и DB Engineering & Consulting.

«Российские и немецкие железные дороги связывает многолетнее сотрудничество, – подчеркнул Нико Варбановф, генеральный директор DB Engineering & Consulting. – Для нас проект магистрали между Санкт-Петербургом и Москвой – это прекрасная возможность углубить наше взаимодействие на годы вперед, применить ноу-хау DB в области проектирования, сооружения и эксплуатации ВСМ и вместе с партнерами по Инициативе обеспечить вклад Германии в успешную реализацию проекта».

Благодаря ВСМ время в пути между двумя столицами уменьшится с трех с половиной до двух часов. По оценке вице-премьера Максима Акимова, общая стоимость проекта составляет 1,5 трлн рублей. РЖД готовы инвестировать 30,6 млрд рублей. Расходы должны быть согласованы советом директоров РЖД.

Немецкая инициатива по развитию ВСМ объединила ведущие в своих отраслях предприятия и экспертов из Германии, готовых оказать России поддержку при организации высокоскоростного движения, прежде всего техническую.

«Германо-российские экономические отношения стабильны и подкрепляются прямыми инвестициями из Германии в Россию, баланс которых в этом году превысил показатели за последние десять лет, – сообщил председатель правления ВТП Маттиас Шепп. – Помимо большого интереса к России со стороны немецкого среднего бизнеса, велико

sitzender der AHK. „Neben dem starken Interesse des deutschen Mittelstandes in Russland sind Leuchtturmprojekte von großer symbolischer und realer Bedeutung. Eine Bahnstrecke von Moskau nach St. Petersburg in enger deutsch-russischer Partnerschaft zum beiderseitigen Nutzen wäre ein solches dringend nötiges Leuchtturmprojekt.“

символическое и реальное значение проектов, задающих общий вектор развития отношений. Создание ВСМ в рамках совместного германо-российского проекта принесет пользу обеим сторонам и может стать именно таким стратегическим проектом, столь необходимым нам сегодня».



„RUSSLAND IN ZAHLEN“: NEUE AUSGABE ERSCHIENEN

Die neue Ausgabe von „Russland in Zahlen“ (Sommer 2019) ist erschienen. Darin finden Sie die aktuellen Zahlen und Statistiken zur wirtschaftlichen, sozialen und gesamtgesellschaftlichen Entwicklung in Russland – durch Infografiken und Vergleichstabellen anschaulich aufbereitet und zusammengefasst.

Die Publikation „Russland in Zahlen“ ist ein Gemeinschaftsprojekt von Germany Trade and Invest (GTAI), der Wirtschaftsabteilung der deutschen Botschaft Moskau und der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK).

Das PDF können Sie auf der AHK-Website unter www.russland.ahk.de/infothek/publikationen/ herunterladen, oder auch unter dem QR-Code. Kostenlose Printausgaben sind im Büro der AHK Russland erhältlich.

«РОССИЯ В ЦИФРАХ»: НОВЫЙ ВЫПУСК

Вышел новый номер издания «Россия в цифрах» („Russland in Zahlen“). В летнем выпуске представлены актуальные данные об экономическом, социальном и демографическом развитии России.

Публикация является совместным проектом Агентства по внешнеэкономической деятельности Германии (Germany Trade & Invest), экономического отдела Посольства Германии в Москве и Российско-Германской внешнеторговой палаты. Издание выходит только на немецком языке.

Вы можете скачать свежий выпуск в формате PDF на сайте ВТП www.russland.ahk.de/ru/mediacentr/publikacii/ или по QR-коду. Печатные экземпляры можно найти в офисе ВТП или на одном из наших многочисленных мероприятий.



TREFFEN SIE UNS IN DEUTSCHLAND

Angesichts der aktuellen Entwicklungen in Russland stehen bei vielen deutschen Unternehmen Fragen zu den wirtschaftlichen Auswirkungen im Vordergrund. Um dem zunehmenden Informationsbedarf gerecht zu werden, werden in Deutschland regelmäßig thematische Veranstaltungen organisiert – mit Referenten von der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer als Russland-Experten. Hier finden Sie die aktuelle Terminübersicht.

30. SEPTEMBER – 1. OKTOBER 2019, ZERBST/ ANHALT KATHARINA-FORUM

Nach einem erfolgreichen Auftakt unter der Schirmherrschaft des Ministerpräsidenten Rainer Haseloff im letzten Jahr treffen bald wieder Unternehmen und Vertreter aus Politik und Wissenschaft aus Sachsen-Anhalt und Russland in Zerbst aufeinander, um über wirtschaftliche Beziehungen, politische Weichenstellungen und kulturelle Gemeinsamkeiten zu sprechen. Das Katharina-Forum bietet hierfür erneut die passende Plattform. Auch in seiner zweiten Auflage kann das Katharina-Forum mit spannenden Panels und Programmpunkten aufwarten. Schwerpunktthemen sind Erneuerbare Energien, Chemieindustrie, Medizintechnik, Biotechnologie, Digitalisierung und Ernährungswirtschaft.

VERANSTALTER: STADT ZERBST/ ANHALT, MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, WISSENSCHAFT UND DIGITALISIERUNG DES LANDES SACHSEN-ANHALTS
WWW.KATHARINA-FORUM-ZERBST.COM

2. OKTOBER 2019, NÜRNBERG KONGRESS „SEIDENSTRASSE 2019 – HANDELN IN NEUEN MÄRKTEN“

Die neuen Märkte zwischen Europa, Afrika und Asien bieten besondere Möglichkeiten. Dort herrschen aber auch spezielle Bedingungen, die bei einem Markteinstieg berücksichtigt werden müssen. Derzeit engagieren sich im Umfeld der Belt and Road Initiative vor allem die großen Konzerne. Der Mittelstand kann mitziehen, wenn er weiß, wo zukünftige Wirtschaftskorridore entstehen und wie er sich als Zulieferer oder Spezialanbieter an konkreten Projekten beteiligen kann. Im Rahmen des Kongresses stellen Experten aus den Länderbereichen Osteuropa, Afrika, Zentralasien und Südostasien konkrete Projekte vor und geben Tipps für den Markteinstieg.

VERANSTALTER: NÜRNBERG MESSE
WWW.SEIDENSTRASSE.BAYERN



21. OKTOBER 2019, REGENSBURG WORKSHOP RUSSLAND

Russlands Markt hat enormes Potenzial, birgt aber auch erhebliche Risiken. Häufig ändern sich die Rahmenbedingungen. Auch zuverlässige Zulieferer sind schwer zu finden.

Beim Workshop Russland geht es u.a. um folgende Themen: Interkulturelles Management und betriebswirtschaftliche Besonderheiten; rechtliche Besonderheiten im Markt Russland; Hindernisse bei der Verzollung; Exportkontrolle; Überblick über die Zollunion sowie die Eurasische Wirtschaftsunion (EAWU). Es besteht die Möglichkeit zu Einzelgesprächen.

VERANSTALTER: IHK REGENSBURG FÜR OBERPFALZ / KELHEIM
WWW.IHK-REGENSBURG.DE

23. OKTOBER 2019, MANNHEIM XVII. WIRTSCHAFTSTAG RUSSLAND

Um in Russland erfolgreich zu sein, sollten Unternehmen zukünftige Entwicklungen frühzeitig abschätzen und proaktiv handeln. Der Wirtschaftstag Russland ist ein ganztätiger Kongress, der über rechtliche und wirtschaftliche Trends informiert. Die Referenten berichten aus eigenen Erfahrungen, kommen überwiegend direkt aus Führungspositionen in Russland und geben wertvolle Tipps für eine erfolgreiche Marktbearbeitung in den aktuellen Sanktionszeiten.

VERANSTALTER: IHK RHEIN-NECKAR
WWW.RHEIN-NECKAR.IHK24.DE

24. OKTOBER 2019, PASSAU 9. OST-WEST-FORUM BAYERN

In den Länderpanels berichten und diskutieren die Geschäftsführer der deutschen Auslandshandelskammern sowie Vertreter von in den jeweiligen Ländern aktiven Unternehmen über aktuelle Entwicklungen und Geschäftsmöglichkeiten. Fachliche, länderspezifische Beiträge liefern Hintergrundinformationen. Im Fokus stehen die Länder: Polen, Russland, Ukraine, Ungarn. Für Ihre individuellen Fragen stehen Ihnen AHK-Vertreter zur Verfügung.

VERANSTALTER: IHK NIEDERBAYERN
WWW.AUWI-BAYERN.DE

24. OKTOBER 2019, AUGSBURG IHK SPEZIAL: SPRECHTAG RUSSLAND

Das IHK Spezial soll Ihnen ganz aktuell vermitteln, welche Chancen für die schwäbischen Unternehmen in Russland bestehen und welche Vorschriften u.a. im Rahmen der EU-Sanktionen zu beachten sind.

VERANSTALTER: IHK SCHWABEN
WWW.SCHWABEN.IHK.DE

5. NOVEMBER 2019, DRESDEN PERSPEKTIVWECHSEL: IST RUSSLAND IMMER AN ALLEM SCHULD?

Russland ist für sächsische Unternehmen sehr wichtig, wie auch die aktuelle Umfrage „Sachsen global“ der Außenwirtschaftsinitiative Sachsen zeigt. Doch die politischen Entwicklungen und die Auswirkungen auf die Wirtschaft führen zu großem Unmut bei der lokalen Wirtschaft. Der Fachausschuss Außenwirtschaft der IHK Dresden möchte mit diesem Treffpunkt eine authentische Darstellung des IST-Zustandes erreichen sowie den Unternehmen die Möglichkeit geben, Erfahrungen auszutauschen.

VERANSTALTER: IHK DRESDEN
WWW.DRESDEN.IHK.DE

5.–8. NOVEMBER 2019, DÜSSELDORF / NORDRHEIN-WESTFALEN GESCHÄFTS- UND FORTBILDUNGSREISE ZUM THEMA INDUSTRIE 4.0.

Im November organisiert das Informationszentrum der deutschen Wirtschaft – SPb der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer eine Geschäfts- und Fortbildungsreise nach Deutschland zum Thema Industrie 4.0.

In der Region Ostwestfalen-Lippe (OWL) – mit mittlerweile über 700 Maschinenbau-Unternehmen und ihren Zulieferern eines der stärksten Maschinenbau-Cluster Deutschlands – treffen Sie Experten, Forscher und Führungspersonal und erhalten einen umfassenden Einblick in praxiserprobte Lösungen und die Innovationen von Morgen.

VERANSTALTER: INFORMATIONSZENTRUM DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT – SPB
WWW.RUSSLAND.AHK.DE

7. NOVEMBER 2019, DÜSSELDORF DEUTSCH-RUSSISCHER DIGITALTAG

Die russische Digitalwirtschaft wächst und wird vom russischen Staat mit Milliardeninvestitionen in den nächsten Jahren unterstützt. Bei der Umsetzung des nationalen Programms „Digitale Wirtschaft“ geht es unter anderem um die Entwicklung von Cloudtechnologien, Robotertechnik und Big Data.

Wie funktioniert die russische Digitalwirtschaft, welche Player geben heute den Ton an und welche Rolle spielen dabei deutsche Unternehmen? Diesen Fragen wollen wir bei unserer Veranstaltung in Düsseldorf nachgehen. Außerdem haben Sie Gelegenheit, russische Unternehmen, die zunehmend auf dem europäischen Markt Präsenz zeigen, kennenlernen und mit ihnen über die Möglichkeiten der russischen Digitalwirtschaft diskutieren.

VERANSTALTER: AHK RUSSLAND
WWW.RUSSLAND.AHK.DE

19. NOVEMBER 2019, MAINZ IHK-FORUM: IN 120 MINUTEN UM DIE WELT

Die weltweite Handelsordnung unterliegt derzeit einem raschen Wandel. Protektionismus oder offenes Vormachtstreben beeinflussen Rahmenbedingungen, die zum Teil über Jahrzehnte gewachsen sind. Dadurch eröffnen sich aber auch anderenorts Chancen für Unternehmen im Außenhandel. Mehr denn je entscheidet die Information über Märkte über Wettbewerbsvorteile.

Vor diesem Hintergrund lädt Sie die Arbeitsgemeinschaft der rheinland-pfälzischen IHKs zu einer gemeinsamen Reise rund um die Welt ein. Die Veranstaltung soll Vertretern des Mittelstandes, der Politik und der Verwaltung Antworten, Impulse und Strategien für die aktuellen weltweiten Trends und Herausforderungen liefern. Zudem haben Sie Gelegenheit, Ihre konkreten Fragen mit den AHK-Marktexperten individuell zu erörtern.

VERANSTALTER: IHK FÜR RHEINHESSEN
WWW.RHEINHESSEN.IHK24.DE

21. NOVEMBER 2019, MÜNCHEN TRADE & CONNECT

Trade – Sie suchen nach der besten Strategie zur Erschließung Ihrer Auslandsmärkte? Wir bieten Ihnen die exklusive Möglichkeit zur Einzelberatung mit Experten der deutschen Auslandshandelskammern aus über 70 Märkten. Hier werden Ihre Fragen zum Thema Im- und Export sowie globalen Handel kompetent beantwortet. Zudem erwarten Sie spannende Fachvorträge rund um das Thema Trade.

Connect – Sie suchen nach Partnern für Ihr Auslandsgeschäft? Ganz nach dem Motto „Globaler Handel verbindet!“ wird die Trade & Connect die Plattform zur Vernetzung. Bei unserer Veranstaltung kommen Sie mit potenziellen Geschäfts- und Kooperationspartnern ins Gespräch. Zahlreiche große Unternehmen sowie noch mehr Dienstleister der Außenwirtschaft werden vertreten sein. Knüpfen Sie wichtige Kontakte und erweitern Sie Ihr Netzwerk.

VERANSTALTER: IHK FÜR MÜNCHEN UND OBERBAYERN
WWW.IHK-MUENCHEN.DE



» DHL GLOBAL FORWARDING IST PARTNER VON WORLDSKILLS-WM IN KASAN

Bei der 45. Weltmeisterschaft der Berufe (WorldSkills), die vom 22. bis 27. August 2019 im russischen Kasan (Tatarstan) stattfand, fungierte die DHL Global Forwarding als Zollvertreter und Logistikpartner des Events. WorldSkills ist ein Leistungsvergleich nicht-akademischer Berufe für Teilnehmer bis zu 23 Jahren. Über 1350 junge Fachkräfte aus 63 Ländern nahmen an der 45. Weltmeisterschaft der Berufe in insgesamt 56 Disziplinen teil und kämpften um die heiß begehrten Medaillen.

Im Rahmen der Partnerschaft unterstützte die DHL Global Forwarding die WM-Organisatoren in Fragen der Ein- und Ausfuhr von Frachten der Teilnehmer, Partner und Sponsoren der Meisterschaft wie auch bei der Zollabfertigung. Das Team der DHL Global Forwarding hat über 100 Verzeichnisse im vereinfachten Zollverfahren erstellt, die speziell für die Veranstaltung entwickelt worden waren. Das Unternehmen organisierte den Transport von Toolboxes – Werkzeugsätzen für die WorldSkills-Teilnehmer aus 43 Ländern, damit sie ihr berufliches Können in Kasan zeigen konnten. Insgesamt mehr als 70 Versandpartien mit unterschiedlichen Beförderungsarten wurden abgefertigt, die überwiegend über die internationalen Flughäfen von Moskau versandt wurden.

„In unserer Arbeit streben wir ein hohes Maß an Professionalität an, und wir sind stolz darauf, dass wir auch bei diesem sozial bedeutenden Projekt auf solch hohem Niveau mitgewirkt haben, welches die beruflichen Qualitäten der Jugend in der ganzen Welt fördert“, betont Natalia Bochkova, Generaldirektorin von DHL Global Forwarding in Russland.

DHL ist die weltweit führende Marke in der Logistik. Mit rund 360.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in über 220 Ländern und Territorien weltweit verbindet DHL sicher und zuverlässig Menschen und Unternehmen und ermöglicht so globalen Handel.

» DHL GLOBAL FORWARDING – ПАРТНЕР ЧЕМПИОНАТА «ВОРЛДСКИЛЛС» В КАЗАНИ

Компания DHL Global Forwarding выступила в качестве таможенного представителя и логистического партнера 45-го мирового чемпионата по профессиональному мастерству по стандартам «Ворлдскиллс», который прошел в Казани 22-27 августа 2019 года. Основной задачей чемпионата является создание благоприятных условий для развития профессиональных стандартов и навыков среди молодежи. В чемпионате приняли участие молодые конкурсанты из 63 стран и регионов, соревновавшиеся в 56 профессиональных компетенциях.

В рамках сотрудничества DHL Global Forwarding оказала содействие организаторам соревнований в консультировании по вопросам ввоза и вывоза грузов участников, партнеров и спонсоров чемпионата, а также в проведении таможенного оформления. Командой DHL Global Forwarding было оформлено более 100 перечней по упрощенной процедуре таможенного декларирования, специально разработанной под мероприятие. DHL Global Forwarding организовала перевозку тулбоксов из 43 стран – наборов инструментов для участников соревнований с целью демонстрации профессионального мастерства. Более 70 отправок были доставлены различными видами транспорта, большая часть из которых прибыли в международные аэропорты Москвы.

«В своей работе мы стремимся демонстрировать высокий профессионализм и гордимся, что стали частью социально-значимого проекта такого высокого уровня, поддерживающего и развивающего профессиональные качества молодежи во всем мире», – отмечает Наталья Бочкова, генеральный директор DHL Global Forwarding в России.

DHL – ведущая логистическая компания мира. Благодаря 360 тыс. сотрудникам в более чем 220 странах и территориях, DHL соединяет людей и бизнес по всему миру, способствуя развитию международной торговли.



**Autorenprojekt der TV-Moderatorin, Fernsehjournalistin
und Gastronomie-Expertin NIKA GANITSCH:**

- Die interessantesten kulinarischen Orte
- Von der Autorin empfohlene und persönlich geprüfte Locations und Routen
- Rezepte der besten Chefköche und Wirte, praktisch und leicht zuzubereiten für jedermann
- Nützliche Informationen: Adressen, Telefonnummern



**RESTAURANTFÜHRER MOSKAU UND ST. PETERSBURG
„GEOGRAFIE MIT GESCHMACK“**



» FORTÉ TAX & LAW GRÜNDET GERMAN DESK

Die Kanzlei Forte Tax & Law gab Anfang Juli 2019 die Gründung des German Desk bekannt, der von Michail Borodin geleitet wird. Die Errichtung von German Desk erfolgte zeitgleich mit Borodins Eintritt in die Kanzlei als Counsel.

„Wir freuen uns sehr, dass Michail Borodin unser Team verstärken wird. Er ist ein anerkannter Corporate- und Transaktionsexperte“, kommentiert Mika Kokkonen, Generaldirektor von Forte Tax & Law. „Mit Michail können wir unseren Mandanten aus der DACH Region Beratung auf neuem Niveau anbieten. Das Bewusstsein, dass deutsche, österreichische und schweizerische Unternehmen eine führende Rolle unter den ausländischen Investoren in Russland spielen, veranlassten uns, einen German Desk in unserer Firma zu etablieren.“

Michail Borodin verfügt über langjährige Erfahrung in Beratung internationaler Mandanten aus Europa, USA und Asien beim Russlandgeschäft sowie russischer Mandanten im Ausland. Seit 22 Jahren berät Michail Borodin überwiegend deutsche, österreichische und schweizerische Unternehmer, die sich in Russland niederlassen wollen. Michail kennt die Besonderheiten der westlichen, asiatischen und russischen Geschäftskulturen, ihre Unterschiede und das interkulturelle Zusammen-

wirken. Er berät Unternehmen bei Investitionen und grenzüberschreitenden Transaktionen; besondere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Gesellschaftsrecht, M&A und Joint Ventures.

Vor dem Eintritt bei Forte Tax & Law war Michail zehn Jahre als Einzelanwalt tätig. Zuvor war er bei führenden internationalen Wirtschaftskanzleien in St. Petersburg und Moskau tätig, u.a. als Partner im St. Petersburger Büro der größten deutschen Rechtsanwaltskanzlei in Russland.

» КОМПАНИЯ FORTÉ TAX & LAW ОТКРЫЛА GERMAN DESK

В начале июля 2019 года компания Forte Tax & Law объявила об открытии German Desk и присоединении к команде в этой связи Михаила в качестве советника.

«Мы рады приветствовать в нашей команде столь опытного специалиста, – комментирует Мика Кокконен, генеральный директор Forte Tax & Law. – Михаил – серьезный профессионал, широко известный на рынке юридических услуг. Мы уверены, что с его помощью мы выведем наш спектр услуг по поддержке клиентов из немецкоязычных стран в России на еще более высокий уровень.»

Михаил имеет более 20 лет опыта в консультировании международных клиентов из Европы, США и Азии, ведущих бизнес в России, а также российских клиентов за рубежом. Подавляющую часть клиентов Михаила составляют компании из немецкоязычных стран. Он отлично понимает специфику ведения бизнеса как иностранными, так и российскими предпринимателями, различия между бизнес-культурами России, Запада и Азии, а также их взаимодействие. Михаил специализируется в области корпоративного права, трансграничных сделок, юридического сопровождения иностранных инвестиций в России и российских инвестиций за рубежом.

Михаил присоединился к команде Forte Tax & Law после десяти лет самостоятельной юридической практики в Borodin Legal. Прежде чем открыть собственную практику, Михаил работал в ведущих международных юридических фирмах в Санкт-Петербурге и Москве, в частности, он был партнером в крупнейшей немецкой адвокатской фирме в России.

» FRESENIUS ERÖFFNET DREI DIALYSEZENTREN IN ROSTOW

Das deutsche Medizintechnik- und Gesundheitsunternehmen Fresenius Medical Care wird bis Ende 2020 drei neue Dialysezentren im Gebiet Rostow eröffnen. Die entsprechende Vereinbarung haben der Gouverneur des Gebiets Rostow, Wassilij Golubew und der CEO von Fresenius NephroCare in Russland, Alexej Smirnow, bei der Industriemesse Innoprom in Jekaterinburg im Juli 2019 unterzeichnet. Die Investitionen belaufen sich auf 430 Millionen Rubel (ca. sechs Millionen Euro), 100 neue Arbeitsplätze sollen entstehen. Zuvor hatte Fresenius bereits 400 Millionen Rubel in der Region investiert und sechs Dialysezentren aufgebaut.

» FRESENIUS OTKROET TRI DIALIZNYX CENTRA V ROSTOVSKOJ OBLASTI

Немецкая медицинская компания Fresenius Medical Care откроет три новых диализных центра в Ростовской области до конца 2020 года. Соответствующее соглашение заключили губернатор Василий Голубев и гендиректор Fresenius NephroCare в России Алексей Смирнов на промышленной выставке «Иннопром» в Екатеринбурге в июле 2019 года. Инвестиции оцениваются в 430 млн рублей, планируется создать 100 рабочих мест. Fresenius уже вложила в регион около 600 млн рублей. Сейчас в области работают шесть таких центров.



fresenius.de



»» KAMAZ BAUT WERK FÜR E-BUSSE IN MOSKAU

Der russische Nutzfahrzeughersteller Kamaz will in Moskau eine Produktionsstätte für Elektrobusse aufbauen. Eine entsprechende Vereinbarung haben der Kamaz-Chef Sergej Kogogin und der Moskauer Bürgermeister Sergej Sobjanin unterzeichnet. Das neue Werk soll auf dem Gelände eines Reparaturwerks für Metrozüge in Sokolniki entstehen und 500 E-Busse pro Jahr herstellen. Die Investitionen belaufen sich auf eine Milliarde Rubel (ca. 14 Millionen Euro), rund 3500 Arbeitsplätze sind geplant. Darüber hinaus soll das Werksgelände ein Innovationszentrum beherbergen, das elektronische Bauteile, Batterien und Ladestationen entwickeln soll. Im vergangenen Jahr hatte der Moskauer Busbetreiber Mosgortrans Kamaz und GAZ mit der Lieferung von jeweils 100 Elektrobussen und der jeweiligen Ladeinfrastruktur beauftragt. Im April dieses Jahres bestellte Moskau weitere 100 Elektrobusse und 36 Schnellladestationen bei Kamaz. Der Vertrag sieht die Lieferung der E-Busse für einen Zeitraum von 15 Jahren vor, die gemäß den Anforderungen der Stadt entwickelt wurden. Ab 2021 will Moskau nur noch Elektrobusse beschaffen und den Kauf von Dieselnissen vollständig einstellen.

»» КАМАЗ ОТКРОЕТ В МОСКВЕ ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОБУСОВ

ПАО «КамАЗ» запустит в Москве сборочное производство электробусов и электрокомпонентов к ним. Их будут собирать на площадке в Сокольническом вагоноремонтно-строительном заводе. Соответствующее соглашение подписали гендиректор КАМАЗа Сергей Когогин и мэр Москвы Сергей Собянин. Ожидаемая мощность – 500 электробусов в год. Инвестиции в проект составят 1 млрд руб. Будет создано 3500 рабочих мест. Также на территории завода появится центр компетенций (инновационных разработок). Здесь будут разрабатывать технологии, которые помогут в развитии и повышении качества пассажирского электрического транспорта (устройства электронной и электросиловой архитектуры, батареи, зарядные станции). В 2018–2019 годах ПАО «КамАЗ» победил на столичных аукционах на поставку 200 городских электробусов и установку 67 ультрабыстрых зарядных станций. Также компания будет оказывать услуги по их сервисному обслуживанию и ремонту в течение 15 лет. С 2021 года Москва будет приобретать только электробусы, полностью отказавшись от закупок дизельных автобусов.

»» RAIFFEISENBANK VERGIBT KREDITE PER SMARTPHONE

Die Raiffeisenbank wird private Darlehen über soziale Netzwerke und Messenger vergeben. Dies soll per Smartphone und Chat-Bot zunächst in 50 russischen Städten mit mehr als 100.000 Einwohnern geschehen, wo die Bank noch keine eigenen Filialen unterhält. Der Service soll neue Kunden locken und das Retail-Geschäft ausbauen. Während des Feldversuchs, der seit Mai läuft, gingen die meisten Kreditanfragen über Viber (44 Prozent), VK.com (30 Prozent) und Telegram (26 Prozent) ein.

»» РАЙФФАЙЗЕНБАНК ВЫДАЕТ КРЕДИТЫ ЧЕРЕЗ СОЦСЕТИ

Райффайзенбанк запускает дистанционный сервис подачи заявок на кредиты через социальные сети и мессенджеры: он нацелен на привлечение новых клиентов, проживающих в городах, где нет отделений банка. Предложение охватывает 50 городов с населением свыше 100 тыс. жителей. Тестирование сервиса ведется с мая этого года. Во время пробного периода наибольшей популярностью пользовались заявки через Viber (44%), «ВКонтакте» (30%) и Telegram (26%).



Pixabay



» S7 AIRLINES ERHÄLT SEINEN NAMEN ZURÜCK, UM DEN SIBIRISCHEN WALD ZU ERHALTEN

S7 Airlines, Russlands größte private Fluggesellschaft, erhält vorübergehend ihren historischen Namen Siberia Airlines zurück und startet eine Initiative, um den durch Waldbrände zerstörten Wald in Sibirien zu kompensieren.

Seit dem 1. August überweist das Luftfahrtunternehmen 100 Rubel für jedes Flugticket von und nach Sibirien, das über die Unternehmenswebsite oder mobile App zum Pflanzen von Bäumen verkauft wird.

„Sibirien ist unsere Heimat; wir können uns nicht von den Umweltproblemen der Region fernhalten“, erklärt Vladislav Filev, Vorstandsvorsitzender der S7-Gruppe. „Unsere Marke ist eines der wichtigsten und stärksten Elemente unseres Unternehmens. Wir sind bereit, sie vorübergehend zu ändern, um unser Engagement zum Ausdruck zu bringen, auf das Problem aufmerksam zu machen und gemeinsam mit unseren Passagieren und Partnern neue Wälder zu schaffen. Wir werden zur Marke S7 Airlines zurückkehren, sobald wir genug Geld gesammelt haben, um eine Million Bäume zu pflanzen. Dies ist der erste Schritt, und wir hoffen, dass er andere Unternehmen zu ähnlichen Initiativen inspiriert.“

Aktive Teilnehmer des S7-Priority-Treueprogramms können die Initiative unterstützen, indem sie Bonusmeilen von ihrem Konto überweisen, die auch zum Pflanzen von Bäumen in Sibirien weitergeleitet werden.

Jede 500 Meilen Spende ermöglicht es, einen Baum zu pflanzen.

Darüber hinaus wurde auf der S7.ru-Website eine Funktion eingeführt, mit der Benutzer Geld für das Pflanzen eines Baumes überweisen können. Ein spezieller Zähler auf dem Gelände wird in Echtzeit überwachen, wie viele Bäume aufgrund der Initiative in den sibirischen Wäldern erscheinen werden.

» S7 AIRLINES VOZVRAЩАЕТ СВОЕ ИМЯ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ СИБИРСКИХ ЛЕСОВ

S7 Airlines, крупнейшая частная авиакомпания России, временно возвращает свое историческое название «Авиакомпания «Сибирь» и запускает

инициативу по восполнению потерь лесного массива, утраченного при пожарах в Сибири.

С 1 августа авиакомпания отчисляет 100 рублей на посадку деревьев с каждого проданного на сайте или в мобильном приложении авиабилета на рейсы по сибирским направлениям.

«Сибирь – наша родина, мы не можем оставаться в стороне от экологической проблемы региона, – объясняет председатель совета директоров S7 Group Владислав Филев. – Бренд – один из основных и сильнейших активов компании, и мы готовы временно изменить его, чтобы выразить свое участие, привлечь внимание к вопросу и объединиться с нашими пассажирами и партнерами для создания новых лесных массивов. Мы вернемся к бренду S7 Airlines после того, как в фонде будет достаточно средств для посадки одного миллиона деревьев. Это первый шаг, и мы надеемся, что он вдохновит бизнес на создание других подобных инициатив».

Активные участники программы лояльности S7 Priority могут поддерживать инициативу, перечислив мили со своего счета, которые также будут направлены на посадку деревьев в Сибири.

Кроме того, на сайте S7.ru создан сервис, позволяющий перечислить средства на посадку дерева. Специальный счетчик на сайте будет показывать, сколько деревьев появится в сибирских лесах благодаря инициативе.

» SARSTEDT INVESTIERT 21 MILLIONEN EURO IN ST. PETERSBURG

Das mittelständische Familienunternehmen Sarstedt aus dem nordrheinwestfälischen Nümbrecht hat am 22. Juli 2019 in Anwesenheit des amtierenden Gouverneurs von St. Petersburg, Alexander Beglow, den Grundstein für eine hochmoderne Produktionsanlage in Russlands nördlicher zweiter Hauptstadt gelegt. Das deutsche Unternehmen investiert umgerechnet 21 Millionen Euro in seine neue Russland-Zentrale, in der 50 Mitarbeiter angestellt werden und in der nach der für den Frühsommer 2020 geplanten Fabrikeröffnung Blutentnahme-Produkte für Russland und die GUS-Länder hergestellt werden sollen.

Jürgen Sarstedt, Aufsichtsratsvorsitzender und Vertreter der Eigentümerfamilie, betonte, dass bei erfolgreichem Ablauf der Investition angesichts des entsprechenden Marktpotenzials weitere Investitionen seitens Sarstedt wahrscheinlich seien. Alexander Beglow, der aller Voraussicht nach die Gouverneurswahlen am 8. September gewinnen wird, sicherte zu, sich persönlich für den Erfolg der Sarstedt-Investition einzusetzen. Beglow erklärte, dass St. Petersburg eine Stadt mit europäischen Wurzeln sei und deshalb stark auf deutsche und europäische Investoren setze. Der Vorstandsvorsitzende der Deutsch-Russischen Aus-



landshandelskammer (AHK), Matthias Schepp, erklärte in seinem Grußwort: „Der Investitionsboom deutscher Unternehmen mit 3,2 Milliarden Netto-Direktinvestitionen in Russland wird nicht nur von großen DAX-Unternehmen wie Siemens und Volkswagen getragen, sondern ganz entscheidend von mutigen mittelständischen Familienunternehmen. Sie setzen auf die Chancen, die sich aus einem niedrigen Rubelkurs und einer gut ausgebildeten Bevölkerung ergeben.“

» SARSTEDT ИНВЕСТИРУЕТ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 21 МЛН ЕВРО

22 июля 2019 года в Санкт-Петербурге состоялась церемония закладки первого камня в строительство завода медицинской техники Sarstedt (Нюмбрехт / Северный Рейн-Вестфалия) – в присутствии врио губернатора города Александра Беглова. Немецкая компания намерена инвестировать в свой новый проект 1,5 млрд рублей. На заводе планируют создать 50 рабочих мест. Завод будет выпускать системы забора крови для России и стран СНГ; запуск запланирован на начало лета 2020 года. Глава наблюдательного совета Sarstedt и представитель семьи Юрген Сарштедт отметил, что при успешной реализации инвестиционного проекта с учетом потенциала рынка возможны и дополнительные инвестиции. Александр Беглов, рассчитывающий на победу на выборах

губернатора 8 сентября, заверил, что со своей стороны будет способствовать успеху инвестиций Sarstedt. Беглов отметил, что Санкт-Петербург – это город с европейскими корнями и потому делает большую ставку на немецких и европейских инвесторов.

Председатель правления ВТП Маттиас Шепп в своем приветственном слове подчеркнул: «Инвестиционный бум немецких компаний, чистые прямые инвестиции которых в Россию составили 3,2 млрд евро, обусловлен активностью не только таких крупных компаний из индекса DAX, как Siemens и Volkswagen: решающую роль в нем играют смелые средние семейные предприятия. Они видят те возможности, которые открываются с учетом низкого курса рубля и высокого уровня образованности населения».



» SYMRISE ERWEITERT PRODUKTION IN RUSSLAND

Der deutsche Aroma- und Duftstoffhersteller Symrise hat seine Produktion in Russland erweitert. In der 4. Produktionslinie in seinem Werk in Rogowo bei Moskau wird Symrise künftig flüssige Aromastoffe für die lokale Milch-, Getränke- und Süßigkeitenindustrie herstellen. Davon sollen künftig 1800 Tonnen pro Jahr im Zweischichtbetrieb produziert werden. Bisher stellte das Unternehmen in Russland ausschließlich trockene Aromen vor allem für Snacks her, davon knapp 8000 Tonnen pro Jahr.

„Unseren Umsatz von drei Milliarden Euro weltweit wollen wir in den nächsten Jahren verdoppeln“, kündigte Dirk Bennewitz, Vizepräsident von Symrise für die EAME-Länder, bei der feierlichen Eröffnung der neuen Produktionslinie am 11. Juni 2019 an. „Dabei wird das Werk in Russland eine besondere Rolle spielen.“

„Unser Motto lautet Made in Russia – Made for Russia. Durch die neue Produktionslinie rücken wir an unsere russischen Kunden noch näher heran und können dadurch bessere Qualität und Service anbieten“, verspricht Stephan Schulte, Generaldirektor von Symrise in Russland.

Die Investitionen in die Produktionserweiterung belaufen sich auf 1,3 Millionen Euro. Insgesamt hat der Hidden Champion des guten Geschmacks über 12 Millionen Euro in seinen russischen Standort investiert. Pro Jahr setzt das Unternehmen in Russland über 50 Millionen Euro um und beschäftigt 127 Mitarbeiter.

Symrise ist seit 25 Jahren in Russland tätig, seit 2010 mit eigener Produktion in Rogowo, das 60 Kilometer von Moskau entfernt liegt. Im lokalen Markt beliefert Symrise führende internationale und russische Hersteller von Lebensmitteln und Getränken.

» SYMRISE РАСШИРЯЕТ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ

Ведущий немецкий производитель вкусовых добавок и ароматизаторов для промышленных клиентов Symrise запустил новую линию по производству жидких ароматизаторов для использования в молочной продукции, напитках и кондитерских изделиях. До этого компания производила только сухие ароматизаторы для кулинарных продуктов и снеков (около 8000 тонн в год). Объем производства новой линии составит около 1800 тонн в год.

На церемонии открытия новой линии 11 июня вице-президент компании Symrise Дирк Бенневиц поделился стратегическими планами компании: «В ближайшие годы мы хотим удвоить наш мировой оборот – сегодня это свыше трех миллиардов евро. Российский завод будет играть ключевую роль в реализации этих планов».

«Наш девиз – «Сделано в России для России», – отметил Штефан Шульте, генеральный директор Symrise в России. – Благодаря новой производственной линии мы станем еще ближе к нашим российским клиентам и сможем обеспечить более качественный и быстрый сервис».

В новую производственную линию компания вложила более 1,3 млн евро. Суммарные инвестиции Symrise в предприятие, открытое в 2011 году, составили свыше 12 млн евро. В 2018 году оборот предприятия составил почти 50 млн евро. На сегодняшний день в компании работает 127 человек.

Symrise представлена на российском рынке уже более 25 лет, в 2010 году компания построила завод в Рогово (Подольский район, Новая Москва).

»» LINDE INVESTIERT ÜBER 100 MILLIONEN EURO IN LIPEZK

Linde Gas Rus wird eine Luftzerlegungsanlage für das Nowolipezker Metallurгиекомбинат NLMK in Lipezk bauen. Die Investitionen in das Projekt auf Seite des deutschen Spezialisten für Industriegase belaufen sich auf 7,7 Milliarden Rubel (rund 109 Millionen Euro). Das Projekt soll bis 2021 umgesetzt werden, dabei sollen 30 Arbeitsplätze geschaffen werden. Eine Unternehmenssprecherin bestätigte die Pläne gegenüber der АНК. Der Investitionsvertrag werde über die regionale Unternehmenstochter Linde Gas Lipezk OOO abgeschlossen.

»» LINDE ИНВЕСТИРУЕТ В ЛИПЕЦК БОЛЕЕ 100 МЛН ЕВРО

«Линде Газ Рус» построит для Новоліпецкого металлургического комбината (НЛМК) воздуходелительную установку. Инвестиции в проект со стороны немецкой компании, специализирующейся на промышленных газах, составят 7,7 млрд рублей. Проект будет реализован в период с 2019-го по 2021 год и позволит создать 30 рабочих мест. Представитель компании подтвердила планы перед ВТП. Инвестиционный договор будет заключаться через региональную «дочку» компании, ООО «Линде Газ Липецк».



»» EHRMANN ERWEITERT PRODUKTION IN RUSSLAND

Der deutsche Lebensmittelhersteller Ehrmann erweitert sein Werk im Bezirk Ramenskoje bei Moskau um zwei neue Produktionslinien. Geplant sind neue Produkte unter den Markennamen Epica und Epica Crispy. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf 585 Millionen Rubel (8,3 Millionen Euro). Derzeit beschäftigt das Werk 560 Mitarbeiter, durch die Modernisierung sollen weitere Arbeitsplätze hinzukommen.

»» EHRMANN RASCHIRYET PROIZWODSTVO V PODMOSKOV'YE

Немецкий концерн Ehrmann к осени завершит установку двух новых производственных линий на заводе в Раменском районе Московской области. Объем инвестиций составил 585 млн рублей. Модернизация позволит увеличить выпуск продукции под марками EPICA и EPICA Crispy. Сейчас на заводе трудятся 560 человек, модернизация позволит создать еще несколько десятков рабочих мест.

»» KUKA ROBOTISIERT LEBENSMITTELINDUSTRIE IN UDMURTIIEN

Der Industrieroboter-Hersteller KUKA wird der Republik Udmurtien helfen, seine Lebensmittelwirtschaft zu automatisieren. Eine entsprechende Absichtserklärung haben der Industrieminister der Republik Viktor Laschkarjow, der Chef von KUKA Russia Dmitri Kapischnikow und der Chef des Ischewsker Industriesoftware-Herstellers VTI Iwan Nagornych bei der Innoprom unterzeichnet. Die Kooperation sieht die Umsetzung von Forschungsprojekten in der Industrierobotertechnik vor. Darüber hinaus soll die Partnerschaft zwischen KUKA mit den lokalen Hochschulen und dem Maschinenbaucoluster ausgebaut werden.

»» KUKA ROBOTIZIRUET PISHCHEPROM UDMURTII

Производитель промышленных роботов KUKA примет участие в автоматизации процессов в пищевой промышленности Удмуртии. Соответствующее соглашение подписали министр промышленности и торговли Удмуртской Республики Виктор Лашкарёв, генеральный директор ООО «КУКА РАША» Дмитрий Капишников и директор ООО «Высокие технологии инжиниринга» Иван Нагорных в рамках «ИННО-ПРОМ-2019». Соглашение предусматривает проведение совместных исследований и разработок, а также реализацию инновационных проектов в сфере робототехники.



ALEPH EQUITY wurde 2019 in Darmstadt gegründet, Hauptgeschäftsfelder sind Unternehmensberatung sowie Import und Export von industriellen Erzeugnissen.

Das Unternehmen berät Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in Finanz- und Unternehmensfragen, aufbauend auf der langjährigen Fach- und Managementexpertise im Finanzmanagement, Business Development sowie Turnaround und Mergers und Acquisitions. Das Beratungsangebot umfasst Fragen der Unternehmensführung, der strategischen Ausrichtung über die Einführung neuer Geschäftsmodelle und -prozesse sowie Organisationsstrukturen.

Besonderer Schwerpunkt ist die Markteinführung und der Aufbau von Verkaufskanälen deutscher Firmen in Zentral- und Osteuropa, und vice versa.

Heidenreichstr. 26, 64287 Darmstadt
Salomea Rathmann, Geschäftsführerin
+49 (6151) 1590252
Salomea.Rathmann@alephequity.com
www.alephequity.com

Компания **ALEPH EQUITY** была основана в Дармштадте в 2019 году. Основными направлениями деятельности являются управленческий консалтинг, а также импорт и экспорт промышленной продукции.

Компания консультирует промышленные и сервисные компании по финансовым и корпоративным вопросам, опираясь на свой многолетний опыт в области финансового менеджмента, развития бизнеса, подготовки слияний и поглощений. Спектр консультационных услуг включает вопросы корпоративного управления, стратегической ориентации на внедрение новых бизнес-моделей и процессов, а также организационных структур.

Особое внимание уделяется выходу на рынок и развитию каналов продаж немецких компаний в Центральной и Восточной Европе, и наоборот – поддержке российских компаний в выходе на европейский рынок.

Heidenreichstr. 26, 64287 Darmstadt
Саломея Ратманн, генеральный директор
+49 (6151) 1590252
Salomea.Rathmann@alephequity.com
www.alephequity.com



ARIVIST ist eine Unternehmensgruppe, die seit 1992 russlandweit eine breite Dienstleistungspalette für die Beförderung und Zollabfertigung von Gütern anbietet. Die Büros des Unternehmens befinden sich in St. Petersburg, Moskau, Jekaterinburg, Noworossijsk und Wladiwostok.

Wir bringen uns aktiv ein in die Arbeit internationaler öffentlicher Verbände und Organisationen, die sich für die Schaffung von günstigen Bedingungen für die Entwicklung der Unternehmertätigkeit in Russland einsetzen.

Die wichtigsten Tätigkeitsbereiche von ARIVIST sind:

- Projekttransport;
- Beförderung mit allen Verkehrsmitteln: Luft-, Lkw-, See-, Bahntransport;
- Zollabfertigung;
- Terminalkomplex;
- Schulungszentrum für Fachkräfte für Außenwirtschaft.

ARIVIST – das sind: 27 Jahre erfolgreiche Erfahrung, 2 Zollvertreterlizenzen, über 300 Spezialisten, 5 Filialen, über 1000 Stammkunden.

ul. Gapsalskaya 5, 198035 St. Petersburg
+7 (812) 3277741; 3277731
sales@arivist.com
www.arivist.ru

АРИВИСТ – группа компаний, оказывающая полный комплекс услуг по доставке и таможенному оформлению грузов с 1992 года. Офисы компании расположены в Санкт-Петербурге, Москве, Екатеринбурге, Новороссийске и Владивостоке.

Мы являемся активным участником международных общественных объединений и организаций, деятельность которых направлена на создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности в России.

Основные направления деятельности ГК АРИВИСТ:

- проектные перевозки;
- грузоперевозки всеми видами транспорта: авиационным, автомобильным, морским, железнодорожным;
- таможенное оформление;
- терминальный комплекс;
- обучающий центр специалистов ВЭД.

ГК АРИВИСТ – это 27 лет опыта успешной работы, 2 лицензии таможенного представителя, более 300 специалистов, 5 филиалов, более 1000 постоянных клиентов.

ул. Гапсальская, 5, 198035 Санкт-Петербург
+7 (812) 3277741; 3277731
sales@arivist.com
www.arivist.ru



Die Kanzlei **FORTE TAX & LAW** bietet umfassende juristische Betreuung internationalen und lokalen Unternehmen, die in Russland und im Wirtschaftsraum der GUS tätig sind. Wir arbeiten nach hohen internationalen Standards und beraten umfassend zu vielen Fragen des russischen Wirtschaftsrechts.

Unsere Schwerpunkte sind das Steuerrecht, Gesellschaftsrecht, Wirtschaftsrecht und Arbeitsrecht sowie M&A. Wir verfügen zudem über langjährige Erfahrung bei Begleitung und Beratung ausländischer Unternehmer beim Markteintritt in Russland.

Wir bieten praktische Lösungen und geben klare Empfehlungen zu Fragen des Risikomanagements. Besondere Aufmerksamkeit widmen wir dabei den Bereichen der Steuergesetzgebung, Compliance und Steuerberatung.

Anlässlich der Errichtung von „German Desk“ erfolgte der Beitritt unserer Kanzlei zur AHK Russland. Unser „German Desk“-Team besteht aus hochqualifizierten und motivierten Anwälten. Bei uns finden Sie interkulturelles Know-how, Verständnis für komplexe wirtschaftliche Zusammenhänge und langjährige Erfahrungen, sowohl bei Großprojekten als auch im KMU, in der Beratung deutschsprachiger Unternehmen in Russland.

 Michail Borodin, Counsel, Leiter von German Desk
 +7 (921) 9367821
 mikhail.borodin@fortetaxandlaw.com
 Mika Kokkonen, Generaldirektor
 +7 (921) 9484312
 mika.kokkonen@fortetaxandlaw.com
 www.fortetaxandlaw.com

FORTE TAX & LAW оказывает комплексную юридическую поддержку международным и локальным компаниям, ведущим бизнес в России и странах СНГ. Мы консультируем по широкому спектру вопросов российского права и делаем это по высоким международным стандартам.

Нашей основной специализацией является налоговое, корпоративное, коммерческое, трудовое право и M&A. Кроме того, мы имеем обширный опыт в сопровождении иностранных инвесторов при выходе на российский рынок.

Все наши усилия направлены на разработку практических решений и четких рекомендаций по вопросам управления рисками. При этом особое внимание мы уделяем работе по обеспечению соблюдения налогового законодательства и консультациям по вопросам налогообложения.

Наше вступление в Российско-Германскую ВТП приурочено к открытию в компании German Desk. Наша команда German Desk – это бизнес-ориентированные профессионалы с блестящими знаниями, полученными в ведущих российских и иностранных учебных учреждениях, и многолетним опытом реализации крупных проектов для клиентов из немецкоговорящих регионов.

 Михаил Бородин, советник, руководитель German Desk
 +7 (921) 9367821
 mikhail.borodin@fortetaxandlaw.com
 Мика Кокконен, генеральный директор
 +7 (921) 9484312
 mika.kokkonen@fortetaxandlaw.com
 www.fortetaxandlaw.com



GRATA INTERNATIONAL ist ein weltweites Netzwerk der unabhängigen Anwaltskanzleien, das Erfahrung und Kompetenz von mehr als 250 hochqualifizierten Rechtsanwälten in 20 Ländern der Welt vereinigt.

GRATA International ist in solchen führenden internationalen Rankings gelistet wie The Legal 500, Chambers Global, Chambers AsiaPacific, IFLR1000, Who's Who Legal, Asialaw Profiles.

Seit Anfang 2014 ist das Unternehmen mit einem Büro in Moskau vertreten. Das Moskauer Team von GRATA International verfügt über eine umfassende Expertise im russischen Recht und kann daher in vollem Umfang entsprechend der Unternehmensmission agieren: Die Mitarbeiter können komplexe Kundenaufträge im Rahmen mehrerer Zuständigkeitsbereiche ausführen – wirtschaftlich wirksam und mit qualitativ hochwertigen Ergebnissen.

 Presnenskaja nab. 12, Federation-I Vostok, 28. Etage, Raum 15, 123112 Moskau
 Andrey Sukhomlinov, geschäftsführender Partner
 +7 (495) 6601184
 moscow@gratanet.com
 www.gratanet.com

GRATA INTERNATIONAL – глобальная сеть независимых юридических фирм, объединяющая уникальный опыт более 250 высококвалифицированных юристов в 20 странах мира.

GRATA International признана ведущими международными рейтингами: The Legal 500, Chambers Global, Chambers AsiaPacific, IFLR1000, Who's Who Legal, Asialaw Profiles.

Офис GRATA International в Москве действует с начала 2014 года. Специалисты московского офиса GRATA International, опираясь на свой многогранный опыт и квалификацию в российском праве, в полной мере реализуют ключевые преимущества фирмы: возможность выполнять сложнейшие поручения клиентов в рамках нескольких юрисдикций экономически эффективно и обеспечивая высококачественные результаты.

 Пресненская наб., 12, башня Федерация-I «Восток», 28 эт., офис 15, 123112 Москва
 Андрей Сухомлинов, управляющий партнер
 +7 (495) 6601184
 moscow@gratanet.com
 www.gratanet.com



ООО GULFSTREAM ELECTRO – das sind 20 Jahre erfolgreiche Arbeit auf dem russischen Markt. Heute sind wir Marktführer für Niederspannungs- und Gebäudesteuerungssysteme.

GULFSTREAM electro ist ein Engineeringunternehmen, das umfassende Engineering-Dienstleistungen zur Entwicklung, Implementierung und Begleitung von Projekten im Bereich der Niederspannungs- und Gebäudemanagementsysteme erbringt.

Dank unserer langjährigen Erfahrung in der schlüsselfertigen Umsetzung von komplizierten Projekten – große und wegweisende kommerzielle und staatliche Objekte – können wir hohe Qualität unserer Dienstleistungen garantieren.

Hohe Qualität, Einsatz neuester Entwicklungen und Technologien, Zusammenarbeit mit global agierenden Geräteherstellern, hochqualifizierte Spezialisten – das alles bildet die Grundlage für den Geschäftserfolg von GULFSTREAM electro. Wir bündeln alle unsere Fähigkeiten und Kenntnisse, um immer die neuesten und besten Lösungen für unsere Kunden zu bieten.

ул. Бутырская 62, 127015 Moscow
Alexej Gaun, Generaldirektor
+7 (495) 9830000 ext. 4229
gaun.av@gulfstream.ru
www.gulfstream.ru

ООО «ГОЛЬФСТРИМ ЭЛЕКТРО» – 20 лет успешной работы на российском рынке. Сегодня мы являемся лидерами на рынке слаботочных систем и систем управления зданием.

«ГОЛЬФСТРИМ электро» – инженеринговая компания, предоставляет полный комплекс услуг по разработке, внедрению и сопровождению проектов, связанных со слаботочными системами и системами управления зданием. Наличие в компании большого опыта реализации самых сложных проектов «под ключ» – крупные и знаковые коммерческие и государственные объекты – позволяет нам гарантировать высокое качество предоставляемых услуг.

Высокое качество, использование новейших разработок и технологий, сотрудничество с мировыми производителями оборудования, высококвалифицированные специалисты – вот основа успеха бизнеса «ГОЛЬФСТРИМ электро».

Мы стремимся объединить все наши возможности, чтобы создать новое и лучшее для своих клиентов.

ул. Бутырская, 62, 127015 Москва
Алексей Гаун, генеральный директор
+7 (495) 9830000 ext. 4229
gaun.av@gulfstream.ru
www.gulfstream.ru



Die **ITC LOGISTIC GROUP** vertritt in Russland seit mehr als zehn Jahren das große deutsche Logistikunternehmen ITC Logistic GmbH. Die ITC ist bekannt für eine Vielfalt an Logistik- und Transportlösungen auf dem eurasischen Kontinent.

Als professioneller „Alles aus einer Hand“-Anbieter findet ITC immer eine Lösung für Ihre Transport- und Logistikanforderungen. Neben dem Know-how im Transportbereich kann ITC durch einschlägige Erfahrung im Bereich Zoll überzeugen. Ob Konsumgüter, Ausrüstungen, Maschinen, Ersatzteile oder Fracht für alle erdenklichen Wirtschaftsbereiche – ITC organisiert, plant und berät Sie professionell vor Ort.

Um das ganze logistische Spektrum bedienen zu können, gründete ITC im Jahr 2014 eine Niederlassung in der Republik Kasachstan. Dies garantiert heute eine schnelle und wirtschaftliche Leistungserbringung in der gesamten Zollunion.

Russland: Partijnyi per. 1, Office 407, 115093 Moskau
Inna Sineokaya
+7 (495) 6444835
is@itc-logistic.com
Kasachstan: ul. Karbysheva 2, Office 324-326, 110000 Qostanai
Yevgeni Bezruchkov
+7 (714) 2282272
yb@itc-logistic.ru
Deutschland: Linsellesstraße 97, 47877 Willich
Ulrich Kerkisiek
+49 (2154) 8155
UK@itc-logistic.com
www.itc-logistic.de

Более десяти лет **ITC LOGISTIC GROUP** представляет в России крупного немецкого логистического оператора ITC Logistic GmbH.

Грузоперевозки были и остаются одной из самых востребованных услуг на рынке. Мы – профессиональное логистическое «ателье» с индивидуальным подходом к каждому заказчику: с удовольствием организуем перевозку по вашему запросу, найдем индивидуальное решение именно для вашей задачи, подберем транспорт под ваш груз, «скроим» подходящий маршрут.

За годы существования компании в России мы приобрели огромный опыт в перевозках и таможенной очистке самых разных грузов: ТНП, оборудование и станки, запасные части и грузов для других областей экономики.

С 2014 года компания представлена и в Казахстане, что позволяет нам быстро и выгодно предоставлять полный спектр логистических услуг в странах Таможенного Союза.

Россия: Партийный пер., 1, офис 407, 115093 Москва
Синеокая Инна
+7 (495) 6444835
is@itc-logistic.com
Казахстан: ул. Карбышева, 2, офис 324-326, 110000 Костанай
Евгений Безручков
+7 (714) 2282272
yb@itc-logistic.ru
Германия: Linsellesstraße 97, 47877 Willich
Ульрих Керкзик
+49 (2154) 8155
UK@itc-logistic.com
www.itc-logistic.ru



MQC ist ein russisch-schweizerisches Unternehmen, welches sich auf die Organisation von kompletten Übersetzungsverfahren und Beratungen im Bereich der internationalen Zusammenarbeit und Automatisierung von Geschäftsabläufen in der Projektverwaltung spezialisiert. Unsere Mission ist es, internationale Partnerschaften einfach und effizient zu machen und dabei kulturelle und sprachliche Barrieren zusammen mit unseren Kunden zu überwinden.

Die Kunden unserer Gesellschaft sind Teilnehmer aus Unternehmensbereichen, welche mit folgenden Problemen konfrontiert sind:

- Aufbau der Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern;
- Auswahl von Übersetzungsagenturen;
- Formalisierung und Automatisierung des Übersetzungsverfahrens;
- Modellierung von Übersetzerischen Geschäftsprozessen;
- Ausbildung der Manager für Übersetzungsprojekte;
- Weiterbildung der Übersetzer.

Die Gesellschaft lädt sowohl russische als auch ausländische Gesellschaften zur Zusammenarbeit ein, für deren komfortable Beratung eine Vertretung in München gegründet wurde.

🏠 München, Deutschland
☎ +49 (170) 9683464
✉ munich@mqc-gmbh.com
🌐 www.mqc-gmbh.com

MQC является российско-швейцарским предприятием, которое специализируется на организации процессов перевода полного цикла, консалтинге в вопросах международного взаимодействия и автоматизации бизнес-процессов управления проектами.

Наша миссия – сделать международное партнерство простым и эффективным, преодолевая культурные и лингвистические барьеры вместе с нашими клиентами.

Клиенты нашей компании – это участники корпоративного сектора, которые сталкиваются со следующими вопросами:

- налаживание взаимодействия с иностранными партнерами;
- подбор переводческих агентств (LSP);
- формализация и автоматизация процессов перевода;
- моделирование переводческих бизнес-процессов;
- подготовка менеджеров переводческих проектов;
- повышение квалификации переводчиков.

Компания приглашает к сотрудничеству как российские, так и европейские компании, для удобства которых организовано представительство в Мюнхене.

🏠 Самара, Россия
☎ 8 800 7076310
✉ info@mqc-gmbh.com
🌐 www.mqc-gmbh.com



PEC (ehemals First Forwarding Company) ist einer der größten russischen Frachtführer, der sich auf Stückgut spezialisiert hat. Das Unternehmen nutzt den Straßen- und Luftverkehr für die Lieferung in der gesamten Russischen Föderation und in Kasachstan.

2014 wurde der Verkehr von und nach China eröffnet. Seit 2019 ist auch Lieferung aus der EU möglich.

Für den Versand werden sowohl Kleinsendungen als auch Komplettlösungen mit einem Gewicht von bis zu 20 Tonnen angenommen.

Jährlich nutzen über 3,5 Millionen Kunden PEC-Dienste. Die Mitarbeiteranzahl des Unternehmens beläuft sich auf über 10.000.

In 144 Städten Russlands und Kasachstans ist PEC mit 189 Filialen vertreten. Das Unternehmen verwaltet über 400.000 Quadratmeter Lagerfläche.

Der Fuhrpark von PEC umfasst mehr als 1.800 Fahrzeuge, unter denen die Hersteller Scania, Mercedes, Volvo und Iveco dominieren.

Monatlich werden mehr als 12.000 Luftfrachtsendungen durchgeführt.

Täglich werden mehr als 40.000 Sendungen verarbeitet.

🏠 1. Wjasowskij pr-d. 4, Geb. 19, 109428 Moskau
👤 Novi Petruszewski, Projektmanager
☎ +7 (495) 6601111
✉ ved@pecom.ru
🌐 www.pecom.ru

«ПЭК» (ранее «Первая экспедиционная компания») – один из крупнейших российских грузоперевозчиков, специализирующийся на сборных грузах. Компания использует авто- и авиатранспорт для доставки по всей территории РФ и Казахстана.

С 2014 года открыто направление доставки с территории КНР. С 2019 года осуществляется доставка из ЕС.

Для перевозки принимаются как небольшие отправления, так и грузы весом до 20 тонн.

Услугами «ПЭК» ежегодно пользуется более 3,5 млн клиентов. Численность персонала компании превышает 10 тыс. человек.

В 144 городах России и Казахстана компания «ПЭК» представлена 189 отделениями. В зоне обслуживания компании свыше 100 тыс. населенных пунктов. Под управлением Компании находится свыше 400 тыс. кв. м складских площадей.

Автопарк компании насчитывает более 1800 транспортных средств, среди которых преобладают производители Scania, Mercedes, Volvo, Iveco. Ежемесячно осуществляется свыше 12 тыс. рейсов. Ежедневно обрабатывается более 40 тыс. отправок/грузов.

🏠 1-й Вязовский пр-д., 4, стр. 19, 109428 Москва
👤 Нови Петрушевы, менеджер проектов
☎ +7 (495) 6601111
✉ ved@pecom.ru
🌐 www.pecom.ru



Die **XELLA GROUP** stellt umweltfreundliche Baumaterialien her und bietet innovative Dienstleistungen zur digitalen Planung bei Bauvorhaben an.

Xella produziert in Russland seit 2007 dampfgehärteten Porenbeton unter der Marke YTONG in seinem Werk in Moschajsk im Moskauer Gebiet. YTONG ist ein beliebter Wandbaustein, der bei der Errichtung niedriggeschossiger Gebäude und bei der Ausfachung von Tragwerken in Hochhäusern verwendet wird.

Dank den Eigenmarken YTONG, Silka und Hebel ist Xella einer der führenden Lieferanten von Porenbeton und Kalksandsteinprodukten. Mit den Produkten Multipor (nicht brennbarer mineralischer Dämmstoff) und URSA zählt die Unternehmensgruppe zu den führenden europäischen Dämmstoffproduzenten.

Derzeit gehören 99 Werke in 20 Ländern zur Unternehmensgruppe, in der 7000 Mitarbeiter tätig sind. Die Xella Group erzielte 2018 einen Umsatz in Höhe von 1,5 Milliarden Euro. Die Unternehmenszentrale befindet sich in Duisburg, Deutschland.

ул. Кршисчановского 14, Geb. 3,
117218 Moskau
8 800 1004140
www.ytong.ru

XELLA GROUP produziert ökologischere Baustoffe und bietet innovative Dienstleistungen zur digitalen Planung bei Bauvorhaben an.

Xella in Russland seit 2007 produziert Porenbeton unter der Marke YTONG (Итонг) in seinem Werk in Moschajsk im Moskauer Gebiet. YTONG ist ein beliebter Wandbaustein, der bei der Errichtung niedriggeschossiger Gebäude und bei der Ausfachung von Tragwerken in Hochhäusern verwendet wird.

Dank den Eigenmarken YTONG, Silka und Hebel ist Xella einer der führenden Lieferanten von Porenbeton und Kalksandsteinprodukten. Mit den Produkten Multipor (nicht brennbarer mineralischer Dämmstoff) und URSA zählt die Unternehmensgruppe zu den führenden europäischen Dämmstoffproduzenten.

Derzeit gehören 99 Werke in 20 Ländern zur Unternehmensgruppe, in der 7000 Mitarbeiter tätig sind. Die Xella Group erzielte 2018 einen Umsatz in Höhe von 1,5 Milliarden Euro. Die Unternehmenszentrale befindet sich in Duisburg, Deutschland.

ул. Кржижановского, 14 к3, 117218
Москва
8 800 1004140
www.ytong.ru



YANDEX ist ein Technologieunternehmen, das intelligente Produkte und Dienstleistungen entwickelt, die auf maschinellem Lernen basieren.

Unser Ziel ist es, Verbrauchern und Unternehmen dabei zu helfen, sich besser in der Online- und Offline-Welt zurechtzufinden. Seit 1997 bieten wir erstklassige, lokal relevante Such- und Informationsdienste an. Darüber hinaus haben wir marktführende On-Demand-Transportdienste, Navigationsprodukte und andere mobile Anwendungen für Millionen von Verbrauchern auf der ganzen Welt entwickelt.

Yandex verfügt über Niederlassungen und Vertretungen in neun Ländern, beschäftigt fast 10.000 Mitarbeiter und ist seit 2011 am NASDAQ gelistet.

Der größte Teil unserer Einnahmen stammt aus kontextbezogener Werbung, die Anzeigen für Produkte und Dienstleistungen liefert, welches auf den Anforderungen der Webnutzer basiert. Unser Yandex Direct-Service war das erste und das größte System für die Platzierung textbasierter Anzeigen in Russland. Neben der Schaltung von Anzeigen auf unseren eigenen Suchergebnisseiten schalten wir Anzeigen auf Tausenden von Websites von Drittanbietern, aus denen unser Yandex Advertising Network besteht.

Manfred Schlosser, Country Manager (DACH)
+41 (41) 2480861
manfred@yandex-team.com

ЯНДЕКС – технологическая компания, которая создает интеллектуальные продукты и услуги на основе машинного обучения.

Наша цель – помочь потребителям и предприятиям лучше ориентироваться в онлайн и офлайн мире. С 1997 года мы предоставляем поисковые и информационные услуги мирового уровня. Кроме того, мы разработали ведущие на рынке транспортные услуги по требованию, навигационные продукты и другие мобильные приложения для миллионов потребителей по всему миру.

Яндекс имеет офисы и представительства в девяти странах, в которых работает почти 10 тыс. человек, и с 2011 года зарегистрирован на NASDAQ.

Большая часть наших доходов получена от контекстной рекламы, которая обеспечивает рекламу продуктов и услуг на основе того, что ищут веб-пользователи. Наш Яндекс Директ стал первой и крупнейшей системой размещения текстовых объявлений в России. Помимо размещения рекламы на собственных страницах результатов поиска, мы размещаем рекламу на тысячах сторонних сайтов, входящих в рекламную сеть Яндекса.

Manfred Schlosser, Country Manager (DACH)
+41 (41) 2480861
manfred@yandex-team.com

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (JUNI 2019)

FIRMENNAME	WEBSITE	KURZBESCHREIBUNG
Aleph Equity GmbH	www.alephequity.com	Unternehmensberatung: Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben
Arivist OOO	www.arivist.ru	Logistik: Güterverkehr russlandweit und international, Zollabfertigung
ASSMANN Construction OOO	www.assmann.ru	Schlüsselfertiges Bauen und Bauaufsicht
BNP PARIBAS BANK JSC	www.bnpparibasbank.ru	Bankwesen: Corporate and Institutional Banking, Investment Solutions
Deutsches Haus OOO	www.deutscheshaus.ru	Bau von Nichtwohngebäuden und -anlagen
DLG RUS LLC	www.dlg-rus.com	Organisation von landwirtschaftlichen Ausstellungen
Forte Tax & Law OOO	www.fortetaxandlaw.com	Rechtsanwaltskanzlei
GRATA LLC	www.gratanet.com	Juristische Dienstleistungen
GULFSTREAM Electro LLC	www.gulfstream.ru	Niederspannungs- und Gebäudemanagementsysteme
HOYER RUS LLC	www.hoyer-group.com	Transport und Logistik (chemische Produkte, Lebensmittel, Gas und Mineralöl)
Institut für Recht, Wirtschaft und Handel im Ostseeraum e.V.	www.ostinstitut.de	Ausbildung und Wissenschaft, praktische Unterstützung von Unternehmen
ITC Logistic & Spedition East LLC	www.itc-logistic.com	Logistik, Transport, Zollabfertigung
Linde Gas Rus AO	www.linde-gas.ru	Produktion und Vertrieb von Industriegasen
Lookost OOO	www.lookost.ru	Import von Waren und Technologien (Erdöl- und Erdgasindustrie, Chemieindustrie), Wartung und Reparatur
Opernball Dresden GmbH	www.semperopernball.de	Eventmanagement Dresdner Opernball
PEK LLC	www.pecom.ru	Frachtführer, spezialisiert auf Stückgut
Saarstahl AG	www.saarstahl.com	Stahlerzeugung und -verarbeitung, Herstellung von Schmiedestücken
Sportpark ZAO	–	Baugewerbe und Immobilien
Xella-Aeroblock-Centre CJSC	www.ytong.ru	Herstellung und Vertrieb von Bau- und Dämmstoffen
Yandex Services AG	www.yandex.ru	Internetdienstleistungen (Such- und Informationsdienste, kontextbezogene Werbung)



ГИПЕРМАРКЕТ

Реклама



органический чай «Глобус Вита» в ассортименте



ЗДОРОВЫЙ ВЫБОР С «ГЛОБУС»



ЗАВОД CLAAS В КРАСНОДАРЕ.

- ✓ Надежные и мощные комбайны TUCANO созданы для российских аграриев на самом современном заводе концерна CLAAS.
- ✓ Полный технологический цикл производства комбайнов по мировым стандартам качества (ISO 9001 и ISO 14001).
- ✓ Углубленная локализация производства и трансфер самых передовых технологий.
- ✓ Бережливое мышление и бережливое производство

550
РАБОЧИХ МЕСТ

2000
КОМБАЙНОВ В ГОД

1000
ТРАКТОРОВ В ГОД

47 000 КВ.М.
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДЬ

100
ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ

I МЕСТО
ПО КАЧЕСТВУ ПРОДУКЦИИ,
СРЕДИ ЗАВОДОВ CLAAS В 2018 г.
В МИРЕ.



ПОЛНЫЙ ЦИКЛ
ПРОИЗВОДСТВА



МЕТАЛЛООБРАБОТКА



ОКРАСКА



СБОРКА



ЭКСПОРТ КОМПЛЕКТУЮЩИХ
В ГЕРМАНИЮ



ЭКСПОРТ ГОТОВОЙ
ТЕХНИКИ В СТРАНЫ СНГ

ООО "КЛААС"
г. Краснодар, проезд Мирный, 16
350039 Краснодар Российская Федерация
тел +7 861 214 10 22
факс +7 861 214 10 25
info-clk@claas.com
www.claas.ru

CLAAS