

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

CHINESISCHE AUTOHERSTELLER
INVESTIEREN IN RUSSLAND
КИТАЙСКИЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ
ИНВЕСТИРУЮТ В РОССИЮ
RUSSLANDS PHARMABRANCHE
MIT HÖHEN UND TIEFEN
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ:
ПОДЪЕМЫ И СПАДЫ
MIT DEUTSCH AUSGEBILDET
IN DIE ZUKUNFT
С НЕМЕЦКИМ –
В БУДУЩЕЕ ОБРАЗОВАНИЯ



FOKUS:

ZWEI JAHRE IN DER WTO

ТЕМА НОМЕРА:

ДВА ГОДА В ВТО



Accounting & Management in Russia



ACCOUNTING & TAX | LEGAL | REAL ESTATE

“WE HELP INTERNATIONAL INVESTORS IN RUSSIA!
IN THIS WAY WE ENSURE A HIGHER QUALITY OF LIFE
FOR OUR CUSTOMERS, COLLEAGUES AND SHAREHOLDERS!”

RUFIL OOO
125009 Moscow, Russia
Ul. Bolshaya Dmitrovka 23/1, 6th Floor
Tverskaya/ Chekhovskaya

Tel: +7 (495) 221 26 65
+7 (495) 233 01 25
Fax: +7 (495) 221 26 67

Contact persons:
Alexandra Kostina and Philipp Rowe
info@rufil-consulting.com

WWW.RUFIL-CONSULTING.COM





WENIGER WÄRE MEHR!

Die Bilanz nach zwei Jahren Mitgliedschaft Russlands in der WTO fällt eher ambivalent aus. In vielen Wirtschaftsbereichen wurden die Zollsätze mit dem Beitritt gesenkt, andere sinken stufenweise bis 2018. Die Importprozeduren wurden vereinfacht und beschleunigt. Positiv wirkt in diese Richtung auch, dass man an zunehmend mehr Zollposten Ware elektronisch deklarieren kann und der russische Zoll mittlerweile ein hohes professionelles Niveau erreicht hat. Allerdings ist es auch eine Tatsache, dass der Zoll gerade jetzt – unter dem Eindruck der Sanktionen – als Instrument politischer Einflussnahme genutzt wird. Recht virtuos machen die Behörden Gebrauch von Importbeschränkungen mit der Begründung mangelnder hygienischer und Lebensmittelstandards oder nicht korrekt ausgestellter phytosanitärer Zeugnisse.

Mit der Absenkung der Zollsätze ergab sich für etliche deutsche/westliche Unternehmen erstmals ein Business Case, um mit Russland Handel zu treiben oder im Land aktiv zu werden. Das führte zu mehr Wettbewerb und niedrigeren Preisen. Was sich als gut für die Verbraucher und Besteller erwies, erhöhte gleichzeitig den Druck auf russische Produzenten. Erstmals dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt, reifte bei vielen Unternehmen, deren Ursprung zum größten Teil in der sozialistischen Planwirtschaft liegt, die Erkenntnis, dass sie international nicht konkurrenzfähig sind. Die Folge war eine Flut von Hilfesuchen an die russische Regierung, die sich gezwungen sah, in vielen Industriebereichen mit Marktbeschränkungen, nichttarifären Handelshemmnissen und Sonderzöllen zu reagieren.

Auf kurz oder lang wird Russland sich dem WTO-Regelwerk anpassen müssen und vom Beitritt profitieren. Aber nur, wenn das Land die Zollsenkungen in einem Bereich nicht mit anderen branchenbezogenen protektionistischen Maßnahmen begleicht. Das wird sicher Zeit und Geduld in Anspruch nehmen.

Michael Harms
Vorstandsvorsitzender
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ, ДА ЛУЧШЕ!

Итогом членства России в ВТО спустя два года после вступления нельзя дать однозначную оценку. Во многих отраслях экономики таможенные ставки за это время были снижены, в других поэтапное снижение продолжится до 2018 года. Процедуры, связанные с импортом продукции, были упрощены, сократились сроки оформления документов. Позитивным изменением в этом направлении можно считать переход большого количества таможенных постов на систему электронного декларирования товаров, а также более высокий профессиональный уровень российской таможни. В то же время нельзя игнорировать тот факт, что как раз система таможенного оформления в настоящее время, на фоне санкций, используется как инструмент политического давления. Довольно ловко таможенные органы оперируют существующими ограничениями на ввоз товаров, ссылаясь на несоответствие гигиеническим нормам и стандартам для пищевых продуктов либо некорректно оформленные фитосанитарные сертификаты.

Снижение таможенных ставок для многих немецких/западных предприятий послужило экономическим обоснованием для налаживания торговых отношений на российском рынке либо деловой активности в стране. Такое развитие способствовало росту конкурентоспособности и снижению цен. В то же время то, что было выгодно потребителям и заказчикам, увеличивало давление на российских производителей. В условиях конкуренции со стороны зарубежных компаний российские производители, чьи предприятия зарождались преимущественно в эпоху плановой экономики при социализме, все отчетливее осознавали свою неконкурентоспособность на мировом рынке. Итог – шквал обращений об оказании помощи в адрес российского правительства, которое посчитало необходимым отреагировать на ситуацию введением ограничений, нетарифных торговых барьеров, специальных таможенных пошлин во многих отраслях экономики.

Рано или поздно России придется полностью принять правила членства в ВТО. И оно, в конечном итоге, будет ей выгодно, но лишь в том случае, если снижение таможенных ставок в одной отрасли не будет компенсироваться внедрением протекционистских мер в других сферах. В любом случае, на это потребуется время и терпение.

Михаэль Хармс
председатель правления
Российско-Германской внешнеторговой палаты

IMPRESSUM

Gründer:
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

Herausgeber:
DEInternational
Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft

Chefredakteurin:
Lena Steinmetz

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

Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.

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

Übersetzung:
Kristina Iljina, Nelli Krets, Sarema Saripowa

Design und Layout:
Viktor Malyshev

Umschlagfoto:
Collage ekstov / Fotolia und okalichenko / Fotolia

Autoren:
Igor Danilow, Alexander Demidow,
Mark Fenster, Sebastian Kiefer,
Wilhelmina Schawnschina,
Dr. Anne Schönhagen,
Lena Steinmetz, Ullrich Umann

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 des Chefredakteurs möglich.

Redaktionsschluss: 10. Dezember 2014

Druck:
Samoprint, Chilkow per. 2, Moskau,
www.dproject.ru

Учредитель:
Союз «Российско-Германская
внешнеторговая палата»

Издатель:
DEInternational
ООО «Центр информации немецкой
экономики»

Главный редактор:
Лена Штайнметц

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

Журнал выходит ежеквартально.

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

Перевод:
Кристина Ильина, Нелли Кретс,
Зарема Зарипова

Дизайн и верстка:
Виктор Малышев

Фото на обложке:
Коллаж ekstov / Fotolia und okalichenko / Fotolia

Авторы:
Игорь Данилов, Александр Демидов,
Себастьян Кiefer, Ульрих Уманн,
Марк Fenster, Вильгельмина Шаванна,
Анне Шёнхаген, Лена Штайнметц

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

Подписано в печать: 10 декабря 2014

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

FOKUS: ZWEI JAHRE IN DER WTO

LANGE 18 JAHRE DAUERTE DER AUFNAHMEPROZESS RUSSLANDS IN DIE WTO. WÄHRENDDESSEN GAB ES ZAHLREICHE DEBATTEN ÜBER VOR- UND NACHTEILE DIESER ENTSCHEIDUNG. SIE WERDEN AUCH HEUTE, ZWEI JAHRE NACH DEM WTO-BEITRITT, GEFÜHRT. WELCHE PROGNOSEN HABEN SICH BEWAHRHEITET?

ТЕМА НОМЕРА: ДВА ГОДА В WTO

ДОЛГИХ 18 ЛЕТ РОССИЯ ВСТУПАЛА В WTO. ВСЕ ЭТИ ГОДЫ НЕ УТИХЛА ПОЛЕМИКА О ПРЕИМУЩЕСТВАХ И УГРОЗАХ ЭТОГО ШАГА. ДИСКУССИИ ПРОДОЛЖАЮТСЯ И СЕГОДНЯ. СПУСТЯ ДВА ГОДА ЧЛЕНСТВА РОССИИ В WTO. КАКИЕ ПРОГНОЗЫ ОПРАВДАЛИСЬ?

04)



08)

22)



24)

CHINESISCHE AUTOHERSTELLER INVESTIEREN IN RUSSLAND

GLEICH VIER AUTOKONZERNE AUS CHINA INVESTIEREN AKTUELL IN RUSSLAND. MIT WELCHEN AUSSICHTEN?

КИТАЙСКИЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ ЕДУТ В РОССИЮ

СРАЗУ ЧЕТЫРЕ АВТОКОНЦЕРНА ИЗ КИТАЯ ИНВЕСТИРУЮТ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В РОССИЮ. С КАКИМИ ПЕРСПЕКТИВАМИ?

EDITORIAL01

FOKUS: ZWEI JAHRE IN DER WTO

Russlands Mährescher in der WTO:

Wer darf bei der Ernte abräumen?04

Russland in der WTO: Eine Übergangsphase10

Zollregelung unter den WTO-Rahmenbedingungen16

AKTUELLES

Kurznachrichten20

Chinesische Autohersteller investieren in Russland22

BRANCHEN & MÄRKTE

Russlands Pharmabranche mit Höhen und Tiefen26

RECHT & STEUERN

Bilanzielle Erfassung von Wechselkursdifferenzen:
neu ab 201528

REGIONEN

Wirtschaft der Region Rostow

mit Modernisierungsbedarf30

MARKT DEUTSCHLAND

Neues aus Berlin und Brüssel34

KULTUR & LEBEN

Sieben Fragen36

„Die Rettung der Reputation beginnt, lange bevor die Probleme auftreten“38

Mit Deutsch ausgebildet in die Zukunft42

AHK INTERN

Lecker, locker, lustig: Oktoberfest der AHK44

Tag der offenen Tür der AHK46

Initiative gegen Verschärfung der russischen

Datenschutz-Regelungen48

Mitglieder News49

Neue Mitglieder56

RUSSLANDS PHARMABRANCHE MIT HÖHEN UND TIEFEN

GESICHERTE ABSATZCHANCEN FÜR
AUSLÄNDISCHE PHARMAANBIETER AUF DEM
RUSSISCHEN MARKT – UNTER WELCHEN
BEDINGUNGEN?

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: ПОДЪЕМЫ И СПАДЫ

ГАРАНТИРОВАННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СБЫТА
ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ФАРМАКОНЦЕРНОВ
НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ – НА КАКИХ
УСЛОВИЯХ?



42)

MIT DEUTSCH AUSGEBILDET IN DIE ZUKUNFT

II. GESAMTRUSSISCHE
DEUTSCHLEHRERTAGE
IN MOSKAU: DAS
GOETHE-INSTITUT FASST
ZUSAMMEN.

43)

С НЕМЕЦКИМ – В БУДУЩЕЕ ОБРАЗОВАНИЯ

ВТОРОЙ ФОРУМ
РОССИЙСКИХ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ
НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА В
МОСКВЕ: ГЁТЕ-ИНСТИТУТ
ПОДВОДИТ ИТОГИ.



К ЧИТАТЕЛЮ 01

ТЕМА НОМЕРА: ДВА ГОДА В ВТО

Российские комбайны в ВТО: кому достанется весь урожай? 08

Россия в ВТО: переходный период 14

Таможенное регулирование в условиях ВТО 18

НОВОСТИ

Коротко 21

Китайские автопроизводители едут в Россию 24

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Фармацевтическая промышленность России:
подъемы и спады 27

НАЛОГИ & ПРАВО

Курсовые разницы и налог на прибыль:
новые правила с 2015 года 29

РЕГИОНЫ

Экономика Ростовской области нуждается в модернизации 32

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

Новости из Берлина и Брюсселя 35

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Семь вопросов 36

«Защита репутации начинается задолго
до возникновения проблем» 40

С немецким – в будущее образования 43

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

Вкусно и весело: Октоберфест ВТП 45

День открытых дверей ВТП 47

Инициатива против ужесточения закона
о персональных данных 48

От членов палаты 49

Новые члены палаты 56

RUSSLANDS MÄHDRESCHER IN DER WTO: WER DARF BEI DER ERNTE ABRÄUMEN?

AM 22. AUGUST 2012 IST RUSSLAND NACH 18 JAHREN VERHANDLUNGEN EIN VOLLBERECHTIGTES MITGLIED DER WTO GEWORDEN. KÖNNEN DIE WTO-REGELN DER RUSSISCHEN WIRTSCHAFT ZUGUTEKOMMEN? EINE ANALYSE AM BEISPIEL AUSBAU DER MÄHDRESCHERPRODUKTION IN RUSSLAND.
IGOR DANILOW, DENTONS

Nach dem Beitritt Russlands zur WTO vor zwei Jahren setzen sich in der russischen Gesellschaft rege Diskussionen über die Beitrittsvoraussetzungen und potentielle negative Folgen der WTO-Mitgliedschaft für die nationale Wirtschaft weiter fort. Gleichzeitig nehmen staatliche Maßnahmen zum Schutz heimischer Hersteller bisweilen bizarre Formen an. Als ein interessantes Beispiel hierfür könnten Ereignisse dienen, welche mit der Entwicklung von Produktion moderner Landmaschinen, insbesondere der Getreidemähdrescher, einher gehen.

Während in der Automobilproduktion die Einrichtung von Montagewerken weltweit führender Hersteller mit sukzessiver Lokalisierung ihrer Produktion in Russland ein allgemein anerkanntes Modell für den Ausbau dieser Branche darstellt und vom Staat umfassend gefördert wird, ist die Lage im Landmaschinenbausektor erstaunlicherweise diametral entgegengesetzt. Aus unerklärlichen Gründen richten sich die zahlreichen Bemühungen des Staates darauf, Erzeugnisse der mit millionenfachen Investitionen aufgebauten Montagebetriebe weltweiter Branchenführer vom Markt zu verdrängen. Mehr noch, gängige Vorgehensweisen der Staatsmacht führen zu einer weitgehenden Abschaffung des gewissenhaften Wettbewerbs auf dem Landmaschinenmarkt (zugunsten eines ohnehin schon den Markt dominierenden Unternehmens) und bremsen technische Umrüstung der Landwirtschaft sowie weiteren Ausbau dieser strategisch wichtigen Branche der russischen Wirtschaft.

GEGEN DIE REGELN

Nach den Ergebnissen einer Antidumping-Untersuchung in den Mitgliedstaaten der Zollunion Russland, Weißrussland und Kasachstan gelten seit 2013 absolute Einfuhrquoten sowohl für fertige Erntemaschinen wie auch

für in große Baugruppen, sogenannte „Module“ (analog zu SKD in der Automobilindustrie), zerlegte Landmaschinen. Nach Ansicht vieler Experten, wurden bei dieser Untersuchung sowohl die WTO-Bestimmungen wie auch die Zollunion-Gesetzgebung grob verletzt.

Da die Montage fertiger Mähdrescher aus Modulen eine Zwischenstufe auf dem Weg zur effizienten Vollzyklusproduktion darstellt, sind von diesen Maßnahmen in erster Linie die ausländischen Unternehmen betroffen, welche erst vor kurzem mit einer industriellen Montage ihrer Landtechnik in Russland begonnen haben (Konzerne wie John Deere, CNH u.a.), mit dem Ziel, die Lokalisierung allmählich auszubauen.

Des Weiteren verabschiedete die russische Regierung im Zuge der Untersuchung am 27. Dezember 2012 die Verordnung Nr. 1432 „Über die Festlegung von Regeln für die Subventionierung der Landtechnikhersteller“. In dieser Verordnung sind Anforderungen und Kriterien festgelegt, welche Landtechnikhersteller in Russland erfüllen müssen, um Zuschüsse aus dem föderalen Haushalt zur Erstattung von Verkaufsrabatten zu erhalten (bis zu 15 Prozent vom Preis). Das Hauptkriterium hierbei: Der betreffende Betrieb muss eine Mindestanzahl von Prozessschritten in Fertigung, Montage, Lackierung und Installation von Hauptanlagen und Baugruppen von Landmaschinen – Fahrgestell, Achse, Motor, Kabine usw. – aufweisen.

PERSPEKTIVEN FÜR AUERWÄHLTE

Nicht nur, dass solche Subventionen nach den WTO-Bestimmungen als „verbotene importsubstituierende Subventionen“ gelten, im Hinblick auf die Mähdrescher kommt hinzu, dass diesen technologischen Anforderungen heute und auch in nächster Zukunft nur ein einziger Betrieb in Russland – die OOO Rostselmash – gerecht werden kann. Weder die gemeinsamen

Fertigungen russischer und weißrussischer Hersteller noch die Mähdrescher aus den Montagewerken ausländischer Anbieter in Russland können rein objektiv die Kriterien der Verordnung Nr. 1432 erfüllen. Und zwar liegt es daran, dass eine sofortige Einführung des gesamten Produktionszyklus für alle Hauptbauteile moderner hochproduktiver Erntemaschinen technisch unmöglich ist. Und es ist überdies auch noch wirtschaftlich unrentabel, z. B. Kabinen oder Motoren der Mähdrescher in jedem einzelnen Betrieb zusammenzubauen – zum einen wegen der hohen technischen Komplexität dieser Elemente und zum anderen wegen des ausbleibenden Skaleneffekts.

So ist beispielsweise das Maschinenwerk OOO Claas in Krasnodar, welches seit 2003 Mähdrescher CLAAS Lexion und Tucano in Russland produziert, vollständig von staatlichen Förderprogrammen ausgeschlossen. Und dies, obwohl in diesem Betrieb bis Frühjahr 2015 ein großes Investitionsprojekt zur Produktionserweiterung und zur Einrichtung des gesamten Produktionszyklus (Metallverarbeitung, Lackierung und Montage) umgesetzt wird. Nach Abschluss des Investitionsprojekts wird der Lokalisierungsumfang 50 Prozent überschreiten und über 500 Mitarbeiter werden im festen Arbeitsverhältnis beschäftigt sein.

NEUE ANFORDERUNGEN – NEUE HÜRDEN

Aber damit nicht genug. Seit Anfang 2014 versucht man, Möglichkeiten für den Aufbau neuer Produktionsstätten von Mähdreschern in Russland noch stärker zu begrenzen, diesmal durch die Aufstellung neuer administrativer und technischer Anforderungen.

So legte z. B. das Industrie- und Handelsministerium einen Änderungsentwurf für die Regierungsverordnung Nr. 460 vom 15. Mai 1995 vor, welche das Prozedere für die Vergabe vom wichtigsten Betriebsdokument der Mähdre-

scher in Russland, des sogenannten Fahrzeugscheins für selbstfahrende Arbeitsmaschinen, regelt. Aktuell können nach dieser Verordnung die Fahrzeugscheine durch den herstellenden Betrieb in Russland bzw. durch die zuständige Zollbehörde bei der Einfuhr ausgestellt werden. Laut Änderungsvorschlag sollen nur die Betriebe eigenständig diese Fahrzeugscheine vergeben, welche ein Gutachten über die Erfüllung von technischen Kriterien des Industrie- und Handelsministeriums bei der Produktion vorweisen können.

Falls diese Kriterien die Voraussetzungen aus der Verordnung Nr. 1432 spiegeln sollten, werden Mähdrescher-Hersteller in Russland, offenbar wieder mit Ausnahme von Rostselmash, wohl die Fahrzeugscheine für ihre Fertigungen nicht ausstellen und damit diese auch in Russland nicht verkaufen können. Den Montagebetrieben in Russland würde in diesem Fall angeboten, die zu importierenden Bauelemente als fertige Mähdrescher im zerlegten Zustand zu deklarieren und die Fahrzeugscheine für ihre Landmaschinen beim Zoll im Rahmen der oben erwähnten Einfuhrquoten zu erhalten.

In der Praxis werden diese Änderungen gravierende Folgen für russische Betriebe mit aus-

ländischem Kapital haben, bis hin zur Stilllegung des Betriebs, Zurückziehung von Investitionen und Entlassung des Personals. Zu erwarten ist auch, dass die Monopolisierung des russischen Mähdreschermarkts durch ein Unternehmen schließlich unweigerlich dazu führt, dass die Bezuschussung dieses Unternehmens aus dem Haushalt erhöht werden muss und das Staatsprogramm zur Entwicklung der Landwirtschaft 2013–2020 im Bereich technischer und technologischer Umrüstung der russischen Agrarindustrie untergraben wird.

PROTEKTIONISMUS ZUGUNSTEN VON EINZELSIEGEN?

Es ist bemerkenswert, dass entgegen der landläufigen Meinung, die WTO sei eine „Schlinge um den Hals Russlands“, in unserem Beispiel ausgerechnet die WTO-Bestimmungen die Interessen der russischen Landwirtschaft schützen. Dies ist ein zusätzlicher Beweis dafür, dass das Hauptzweck der WTO-Regeln in der Gewährleistung nachhaltiger Entwicklung von Volkswirtschaften aller WTO-Mitglieder durch die Liberalisierung des internationalen Handels und durch Eindämmung des destabilisierenden staatlichen Protektionismus besteht. Das heißt, sobald Russland die Bestimmungen und die

langjährigen Erfahrungen der WTO in vollem Umfang und zweckgebunden anwendet, kann in dem Land auch das Geschäftsklima erheblich verbessert, eine gesunde Wettbewerbsatmosphäre geschaffen, der Korruption ein Ende gesetzt und die Produktion von High-Tech-Erzeugnissen, darunter auch der Landtechnik, beschleunigt werden.

Leider ist in unserem Beispiel bislang nur das Gegenteil zu beobachten. Die Konkurrenz „von außen“ wird durch umstrittene Sonderschutzmaßnahmen auf dem russischen Mähdreschermarkt praktisch aus dem Weg geräumt, und die Konkurrenz „von innen“ wird durch die selektive Subventionierung und potentielle neue Regelungen erstickt.

Es ist offensichtlich, dass unter solchen Bedingungen weder von einem wesentlichen Zufluss ausländischer Investitionen noch von einer Beschleunigung des entsprechenden Technologietransfers nach Russland die Rede sein kann. Und wer profitiert dann von dieser Lage? Die Antwort auf diese Frage liegt wohl auf der Hand. Jedoch möchte man fragen, ob der alleinige „Sieger“ sich dessen bewusst ist, dass sein Profit nicht in das Modell einer nachhaltigen Entwicklung passen und auch langfristig nicht bestehen kann.)

GÖRLITZ & PARTNER AUDIT

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Rechtsberatung
Unternehmensberatung
Business Process Outsourcing

Durch die interdisziplinäre Zusammenarbeit von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern sowie durch unsere langjährige internationale Beratungserfahrung und umfassenden Kenntnisse der osteuropäischen Besonderheiten verfügen wir über Ressourcen, um komplexe Aufgaben sachkundig zu lösen.

Tschistoprudny B-d 17, str.1,
101000 Moskau, Russland
Tel.: + 7 495 690 92 62,
Tel.: + 7 495 980 69 05

Maximilianstraße 2,
80539 München, Deutschland
Tel.: + 49 89 20 500 8545

E-mail: info@partnery-audit.com
www.partnery-audit.com

learn in darkness **win in crisis**

Außergewöhnliche Business Workshops



Wenn unser Sehvermögen plötzlich versagt, schlägt unser Körper Alarm: **Handle um zu Überleben!** Unsere gesamte Energie wird gebündelt, Handlungen werden beschleunigt – wir durchleben ein Maximum an emotionaler Erfahrung in einer kompakten Form, die anschließend jahrelang im Langzeitgedächtnis gespeichert wird.

Trainings mit einem Modul **in kompletter Dunkelheit** zählen zu den effektivsten Trainings, da die Teilnehmer in eine Situation gebracht werden, in der sie weder wie gewohnt denken noch handeln können.

www.business-workshops.ru

Ein reguläres Training bringt seine Teilnehmer dazu, neuerlerntes Wissen etwa 2 Wochen lang anzuwenden. Studien zeigen, dass Trainingsteilnehmer nach ungefähr 7 Tagen wieder zu ihrer Routine zurückkehren und sich an nur 10% der Trainingsinhalte erinnern. Zum Ende der zweiten Woche sinkt diese Rate auf lediglich 1%. Es braucht in der Regel 3 - 6 Wochen, um sich neugewonnene Fähigkeiten anzueignen.

Trainings im Dunkeln garantieren eine längere Wirkungszeit. Sie basieren auf dem Prinzip von psychologischem Stress, sodass erlernte Fähigkeiten länger im **Langzeitgedächtnis** der Teilnehmer erhalten bleiben – belegt durch wissenschaftliche Studien in verschiedenen Ländern.

Das Trainerteam besteht aus professionellen blinden und sehenden Trainern. Ihr profundes Wissen im Trainings- und Coachingbereich machen den Workshop **einmalig in Qualität** und **Ergebnis**. Wir arbeiten ebenso mit namenhaften Business Trainern zusammen und entwickeln gemeinsam neue Trainingsideen, die erfolgreiche Methoden beider Konzepte vereinen, um selbst die anspruchsvollsten Kunden zufriedenzustellen.

Wir bieten **maßgeschneiderte** Trainings an, die auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst sind. Gleichzeitig können Sie auch aus folgenden Trainings wählen:

- Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung
- Change Management
- Führungsfähigkeiten
- Stressbewältigung
- Emotionale Kompetenz
- Effiziente Kommunikation
- Teamarbeit
- „Mehrwert“ bei Management Meetings und Firmenkonzerten

Nächste Termine für ein kostenloses
DIALOG im DUNKELN Demo Training

Donnerstag, 18.12.2014 | Donnerstag, 12.02.2015

Erleben Sie unsere
WEEK of DARKNESS

26.01. - 30.01.2015

Eine Woche voller verschiedener Mini-Trainings in kompletter Dunkelheit

Kontaktperson | Ekaterina Vilenkina

dialogue@russia-consulting.eu
+7 / 495 / 956 63 02
www.russia-consulting.eu

Metro Paveletskaja
ul. Bachruschina 32/1
115054 Moskau



РОССИЙСКИЕ КОМБАЙНЫ В ВТО: КОМУ ДОСТАНЕТСЯ ВЕСЬ УРОЖАЙ?

ПОСЛЕ 18 ЛЕТ ПЕРЕГОВОРОВ 22 АВГУСТА 2012 ГОДА РОССИЯ СТАЛА ПОЛНОПРАВНЫМ ЧЛЕНОМ ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (ВТО). МОГУТ ЛИ ПРАВИЛА ВТО ПОМОЧЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ? АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОУБОРОЧНЫХ КОМБАЙНОВ В РОССИИ. / ИГОРЬ ДАНИЛОВ, DENTONS

После вступления России в ВТО два года назад в обществе продолжается активная дискуссия об условиях присоединения и возможных негативных последствиях членства в этой организации для национальной экономики. В то же время принимаемые государством меры защиты национальных производителей приобретают порой противоречивые формы. Интересным примером здесь могут служить события вокруг развития в России производства современной сельскохозяйственной техники, в частности зерноуборочных комбайнов.

Если в автомобилестроении открытие ведущими мировыми производителями сборочных площадок в России с постепенной локализацией производства является общепризнанной моделью развития отрасли и всячески поощряется государством, то ситуация в секторе сельхозмашиностроения почему-то

диаметрально противоположна. По каким-то непонятным причинам многочисленные усилия властей направлены на вытеснение с рынка продукции сборочных производств, организованных в России путем многомиллионных инвестиций мировых лидеров данной отрасли. Более того, практикуемые подходы властей ведут к существенному устранению добросовестной конкуренции на рынке сельхозтехники (в пользу одной, и без того доминирующей, компании) и тормозят техническое перевооружение сельского хозяйства и развитие данной стратегической отрасли российской экономики.

НАРУШАЯ ПРАВИЛА

По результатам специального защитного расследования, проведенного в России, Беларуси и Казахстане – странах-членах Таможенного союза (ТС), с 2013 года действуют аб-

солютные квоты на импорт не только готовых зерноуборочных комбайнов, но и машин, разобранных до крупных узлов – т.н. «модулей» (аналог SKD в автопроме). По мнению ряда экспертов, это расследование проводилось с серьезными нарушениями правил ВТО и законодательства ТС.

Так как сборка готовых комбайнов из модулей является промежуточной ступенью для открытия эффективного производства полного цикла, то в первую очередь данные меры затронули иностранные компании, которые только недавно приступили к осуществлению промышленной сборки сельскохозяйственной техники в России (концерны John Deere, CNH и др.), намереваясь постепенно увеличивать локализацию.

Далее, во время проведения расследования 27 декабря 2012 года Правительство РФ приняло Постановление № 1432 «Об утверж-



Rainer Sturm / pixelio.de

к зерноуборочным комбайнам, данным технологическим критериям сегодня и в ближайшей перспективе удовлетворяет единственное предприятие в России – ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш». Ни совместная продукция белорусских и российских производителей, ни комбайны со сборочных производств иностранных фирм в России объективно не смогут удовлетворять критериям Постановления № 1432. Это связано с тем, что сразу внедрить полный производственный цикл для всех ключевых узлов современных высокопроизводительных комбайнов технически невозможно. При этом собирать, например, кабину или двигатель комбайна на каждом отдельно взятом предприятии вообще экономически нецелесообразно из-за технической сложности изделия и отсутствия эффекта масштаба производства.

Так, например, краснодарское ООО «Клаас», которое с 2003 года выпускает в России зерноуборочные комбайны CLAAS Lexion и Tucano, полностью лишено возможности доступа к программам господдержки. И это несмотря на то, что к весне 2015 года на предприятии будет реализован крупный инвестиционный проект по расширению завода и созданию полного производственного цикла (металлообработки, окраски и сборки). После завершения проекта уровень локализации производства превысит 50%, и завод обеспечит постоянное трудоустройство порядка 500 человек.

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ – НОВЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ

Но и это еще не все. С начала 2014 года предпринимаются попытки еще больше ограничить возможности развития новых производств зерноуборочных комбайнов в России, на этот раз посредством принятия новых административных и технических требований.

В частности, Министерство промышленности и торговли России (Минпромторг) подготовило проект изменений в Постановление Правительства РФ от 15 мая 1995 года № 460, регулирующее процедуры выдачи основного документа для эксплуатации зерноуборочных комбайнов в России – паспорта самоходных машин (ПСМ). В действующей редакции Постановления № 460 ПСМ могут выдаваться предприятием-изготовителем машин в России либо таможенным органом при импорте комбайнов. Поправки предлагают разрешить самостоятельную выдачу ПСМ только тем предприятиям, у которых есть заключение об осуществлении производства в соответствии с некими минимальными техническими критериями / операциями, устанавливаемыми Минпромторгом.

Если данные критерии будут повторять условия Постановления № 1432, то производители зерноуборочных комбайнов в России, за исключением, видимо, того же «Ростсельма-

ша», не смогут выдавать ПСМ на производимые ими комбайны, а значит – реализовывать свою продукцию в России. Предприятиям-сборщикам в России в этом случае будет предложено декларировать импортируемые комплектующие как готовые комбайны, ввозимые в разобранном виде, и получать ПСМ на свою продукцию на таможне в рамках описанных выше импортных квот.

На практике данные изменения приведут к катастрофическим последствиям для российских предприятий с иностранными инвестициями, вплоть до прекращения деятельности, свертывания инвестиций и увольнения персонала. Можно также ожидать, что монополизация российского рынка зерноуборочных комбайнов одной компанией в конечном итоге неминуемо приведет к необходимости увеличения бюджетной поддержки данного предприятия и срыву выполнения Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы в части технического и технологического перевооружения агропромышленного комплекса.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ В ПОЛЬЗУ ОДИНОЧНЫХ ПОБЕД?

Примечательно, что вопреки расхожему мнению о том, что ВТО – это «удавка на шее России», в рассмотренном примере именно правила ВТО стоят на защите интересов сельскохозяйственной отрасли России. Это лишь подтверждает, что главной целью правил ВТО является обеспечение устойчивого развития экономик всех членов ВТО посредством либерализации международной торговли и ограничений дестабилизирующего протекционистского вмешательства государства. Представляется, что как только мы начнем применять правила и многолетний опыт ВТО в полном объеме и по назначению, мы сможем существенно улучшить деловой климат, оздоровить условия конкуренции, покончить с коррупцией и ускорить развитие производства высокотехнологических товаров, включая современную сельхозтехнику.

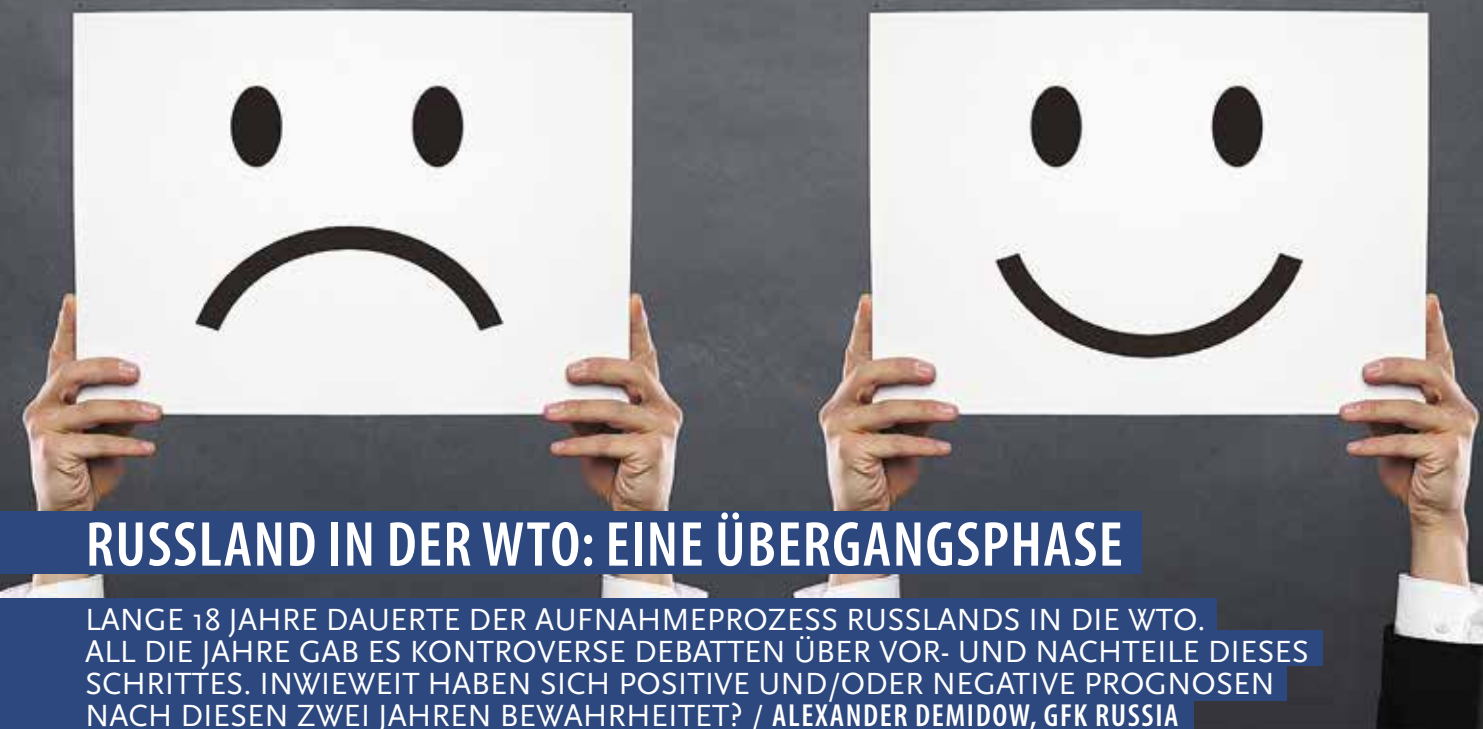
В приведенном же примере, к сожалению, все складывается наоборот. Путем принятия сомнительных специальных защитных мер на российском рынке зерноуборочных комбайнов, по сути, устраняется конкуренция «извне», а путем избирательного субсидирования и возможных новых регулятивных мер – конкуренция «изнутри».

Очевидно, что в такой ситуации было бы странно ожидать существенного роста иностранных инвестиций или ускорения передачи в Россию соответствующих передовых технологий. Кто же выигрывает от всего этого? Ответ в данном случае, думается, понятен. Но понимает ли единоличный «победитель», что его выигрыш не укладывается в модель устойчивого роста и не может быть долгосрочным?)

дении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники». Данный акт устанавливает требования и критерии, при выполнении которых предприятия-производители сельскохозяйственной техники в России смогут получать субсидии из федерального бюджета для возмещения скидок (до 15% от цены машины), предоставляемых покупателям. Основным критерий для получения субсидий – выполнение предприятием определенного минимального набора технологических операций по производству, сборке, окраске и монтажу отдельных основных агрегатов и узлов сельскохозяйственной машин – рамы, моста, двигателя, кабины и др.

ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ

Помимо того, что по правилам ВТО подобные субсидии являются «запрещенными импортозамещающими субсидиями», применительно



RUSSLAND IN DER WTO: EINE ÜBERGANGSPHASE

LANGE 18 JAHRE DAUERTE DER AUFNAHMEPROZESS RUSSLANDS IN DIE WTO. ALL DIE JAHRE GAB ES KONTROVERSE DEBATTEN ÜBER VOR- UND NACHTEILE DIESES SCHRITTES. INWIEWEIT HABEN SICH POSITIVE UND/ODER NEGATIVE PROGNOSEN NACH DIESEN ZWEI JAHREN BEWAHRHEITET? / ALEXANDER DEMIDOW, GfK RUSSIA

Die Anhänger des WTO-Beitritts Russlands prophezeiten einen rapiden Wirtschaftsaufschwung, Entfaltung des Wettbewerbs und der Technologien. Die Gegner wiederum behaupteten, der WTO-Beitritt würde die inländische Industrie und Landwirtschaft ruinieren. Eine Zusammenfassung aller diskutierten Vor- und Nachteile sieht in etwa so aus:

durch. Insgesamt wurden 1000 Personen befragt. Es stellte sich heraus, dass fast ein Drittel der Befragten (29 Prozent) nichts über die WTO weiß und eine relative Mehrheit (36 Prozent) den WTO-Beitritt neutral bewertet. Wohlgemerkt wurde der WTO-Beitritt von mehr Menschen positiv (20 Prozent) als negativ (14 Prozent) bewertet. Die Ergebnisse der Studie machen deutlich, dass nach zwei Jahren WTO-Mitgliedschaft

der Europäischen Wirtschaft in Russland (AEB) Umfragen unter Vertretern der europäischen Geschäftswelt durch, darunter auch zum Einfluss des WTO-Beitritts Russlands auf ihre Unternehmen.

Im Vorfeld des WTO-Beitritts im Jahr 2012 erwarteten 59 Prozent der Befragten einen positiven Einfluss davon auf die Tätigkeit ihrer Unternehmen, und 28 Prozent – gar keinen Einfluss. Im Jahr 2013 kehrte diese Lage ins Gegenteil um – nur 28 Prozent verspürten einen positiven Einfluss und 66 Prozent – keinen. Im Jahr 2014 hielt diese Tendenz an: 18 Prozent konnten positiven Einfluss verzeichnen, und 71 Prozent – keinen.

Auf diese Weise lässt sich, aus subjektiver Perspektive gesehen, in den letzten zwei Jahren keine wesentliche Wirkung des WTO-Beitritts beobachten – weder auf das Massenbewusstsein noch auf die Stimmungslage in der Geschäftswelt.

RUSSLAND IN ZAHLEN

Wie aus der Tabelle (S. 11) ersichtlich, hat sich das wirtschaftliche Entwicklungstempo verlangsamt. Kann dies auf den WTO-Beitritt zurückgeführt werden? Wohl kaum. Im Gegenteil, die Landwirtschaft, um die man am meisten besorgt war, zeigt die besten volks-

VORTEILE:	NACHTEILE:
- Senkung der Einfuhrzölle für eine Reihe von Verbrauchsgütern bringt Vorteile für den Verbraucher - Senkung der Ausfuhrzölle ist von Vorteil für den Rohstoffsektor - Modernisierung der russischen Wirtschaft - Steigerung des Wettbewerbs im Finanzsektor und als Folge – Senkung der Kreditzinsen für private Kreditnehmer - Hürdenabbau auf dem Weg zum internationalen Handelsmarkt - mehr Möglichkeiten für russische Investoren in den WTO-Mitgliedstaaten	- Senkung der Einfuhrzölle ist eine Bedrohung für russische Industrie- und landwirtschaftliche Produktion - drohender Anstieg der Arbeitslosigkeit - Senkung der Ausfuhrzölle kann sich negativ auf den Staatshaushalt auswirken - Risiken für die inländische Automobilindustrie

SUBJEKTIVE SICHT DER GESELLSCHAFT

Am 29.–30. Oktober 2014 führte das Marktforschungsinstitut GfK Russia eine landesweite Telefonumfrage zum WTO-Beitritt Russlands

dieses Thema im Massenbewusstsein immer noch nicht sehr präsent ist.

Seit 2012 (noch vor dem WTO-Beitritt) bis 2014 führt die GfK Russia gemeinsam mit dem Verband

VOLKSWIRTSCHAFTLICHE INDIKATOREN, %			
	2012 VS. 2011	2013 VS. 2012	1. HJ. 2014 VS. 1. HJ. 2013
BIP	3,4	1,3	0,8
Industrieproduktionsindex	2,6	0,4	1,5
Umsatz im Einzelhandel	5,9	3,9	2,7
Realeinkommen	4,2	3,3	-0,2
Arbeitslosigkeit	5,7	5,5	3,7
Inflation	6,6	6,6	7,5 (im Jahresabstand)
Landwirtschaftsindex	-1,5	4,1	3,5

Quelle: Rosstat, Berechnungen von GfK Russia

wirtschaftlichen Kennzahlen. Zahlreichen Studien und Presseberichten zufolge gibt es im Zusammenhang mit dem WTO-Beitritt keine nennenswerten negativen Einflüsse auf die russische Landwirtschaft.

Eines der wenigen Beispiele des negativen „WTO-Effekts“ waren die bekannten Ereignisse um den drastischen Preissturz beim Schweinefleisch, aber auch sie wurden nur teilweise, wenn überhaupt, vom WTO-Beitritt ausgelöst.

Auf diese Weise lässt sich die volkswirtschaftliche Dynamik in Russland in den letzten zwei Jahren schwerlich mit dem WTO-Beitritt in Verbindung bringen.

VERBRAUCHERMÄRKTE

Der **Markt für Waren des täglichen Bedarfs (FMCG)** wächst weiter, jedoch langsamer als zuvor. Wenn das Wachstum 2012 neun Prozent betrug, sind es von Januar bis August 2014 lediglich 3,3 Prozent gewesen.

Auf diesem Markt ist der WTO-Einfluss schwer zu bestimmen. Der Hauptfaktor war hier eher der Preisrückgang für Schweine- und Hühnerfleisch. Und in den letzten zwei Monaten nahmen Exportsperrn für viele Lebensmittel an Bedeutung zu.

Auch auf dem **Markt für Haushaltsgeräte und Elektronik** bleibt die WTO-Wirkung bislang kaum spürbar. Ab 2012 hat sich das Wachstum hier verlangsamt: von 12,7 Prozent (2012) auf 6,2 Prozent (2013). In den ersten drei Quartalen 2014 betrug es lediglich 1,4 Prozent. Allerdings spielen hier andere Faktoren eine Rolle. Einerseits ist die Verkaufsdynamik von der durch drastische Rubelentwertung sinkenden Kaufkraft russischer Verbraucher und auch vom Preisanstieg betroffen. Andererseits zeigen globale Verbrauchertrends ihre Wirkung in Russland: Verkaufszahlen in den Bereichen Fototechnik, MP3- und DVD-Player sowie Homekino gingen deutlich zurück. Grund dafür ist die Konvergenz auf dem Elektronikmarkt sowie Erweiterung des Segments Video/Musik online oder on demand.

Eine gute Nachricht dabei: Der russische Elektronikmarkt ist noch lange nicht gesättigt. Die Vorliebe der Russen für technische Neuheiten

wird die Verkaufszahlen antreiben. Das Wachstum wird hauptsächlich von zwei großen und gleichzeitig konstant wachsenden Segmenten angekurbelt – großer Haushaltstechnik und Smartphones.

Unter den „Rückständigen“ fand sich der **Automobilmarkt**. Im August 2014 betrug der Verkaufsrückgang bei Neufahrzeugen ganze 12 Prozent. Das ist sowohl auf die Marktsättigung wie auch auf sinkende Nachfrage zurückzuführen. Gleichzeitig wurde die Senkung der Einfuhrzölle durch Abwrackprämie beim Kauf von Neufahrzeugen aus lokaler Produktion ausgeglichen.

Der WTO-Beitritt hätte die Kräfteverteilung auf dem russischen Automarkt radikal verändern können. Die Importeure rechneten mit der Senkung von Kfz-Einfuhrzöllen und versprachen sich davon zusätzliche Vorteile. Heimische Hersteller waren hingegen besorgt, denn sie hätten sich dann dem Wettbewerb mit technologisch besser entwickelten ausländischen Fahrzeugen stellen müssen. Die Verbraucher erwarteten erhebliche Preissenkung für importierte Fahrzeuge.

Nach zwei Jahren WTO-Mitgliedschaft lässt sich jedoch feststellen, dass diese keinen wesentlichen Einfluss auf den russischen Automarkt ausübte. Die Importeure sahen sich mit zusätzlichen Kosten in Form von Recyclinggebühren konfrontiert, welche durch die russische Regierung kurz vor dem Beitritt eingeführt wurden und die Vorteile der Zollsenkung so gut wie zunichte machten. Die Verbraucher bemerkten keinerlei Preissenkungen, da die Importeure die angefallenen Verwertungsgebühren auf Kosten der Verbraucher kompensierten. Die russischen Hersteller aber, die von dieser Gebühr befreit waren, bekamen dadurch keinen zusätzlichen Ansporn, ihre Produktionsprozesse zu optimieren und die Qualität der Fahrzeuge zu verbessern.

Eine der Voraussetzungen für den WTO-Beitritt Russlands war die wesentliche Senkung von Einfuhrzöllen für Pharmazeutika, und dieser Prozess wurde auch in Gang gesetzt. Allerdings spielte dies für die Einzelhandelspreise kaum

eine Rolle, da die Differenz fast immer von Distributoren „kompensiert“ wird. Die Frist für die endgültige Zollsenkung endet 2015, da könnte man einen geringen Preisrückgang für teure ausländische Arzneimittel erwarten. Im Großen und Ganzen weist der **Pharmamarkt** bereits seit vielen Jahren, einschließlich der Krisenjahre 2008 und 2009, ein konstantes Wachstum auf, welches jedoch in diesem Jahr etwas zurückgeht.

Was den **Finanzmarkt** betrifft, so konnte in Russland nach dem WTO-Beitritt die Beibehaltung des Verbots von Zweigstellen ausländischer Banken durchgesetzt werden. Diese können aber nach dem bereits gut etablierten System weiterhin ihre Tochtergesellschaften in Russland gründen. Somit erfuhr auch der russische Bankensektor mit dem WTO-Beitritt keine grundsätzlichen Veränderungen. Zahlreiche andere Faktoren wirken sich auf den Zustand des Finanzmarktes aus – wie z. B. die Weltwirtschaftskrise, die Ukraine-Krise sowie die gegen Russland verhängten Sanktionen.

FAZIT

Man kann nicht behaupten, dass nach dem WTO-Beitritt in Russland nichts passiert ist. Das Land greift immer mehr auf die WTO-Mechanismen in seiner Wirtschaftspolitik zurück.

Allerdings ist es nach zwei Jahren offenbar noch zu früh, um von einem bedeutenden WTO-Einfluss auf die russische Wirtschaft sprechen zu können. Viele Normen sind noch nicht in Kraft getreten, und viele Mechanismen greifen noch nicht in vollem Umfang. Für Betriebe des Binnenmarkts bleibt der schon im ersten Jahr erwartete positive WTO-Effekt bisher aus, trotzdem müssen sie ihre Geschäfte an die kommenden Veränderungen anpassen.

Nach Meinung von Experten wird sich eine real spürbare WTO-Wirkung erst 2016/2017 zeigen können.

Die vergangenen zwei Jahre können als eine Übergangsphase betrachtet werden. Mit dem WTO-Beitritt erhielt Russland ein modernes Instrument zur Sicherung seiner handelswirtschaftlichen Interessen. Jetzt geht es darum, es richtig benutzen zu lernen.)

Nordrhein-Westfalen - Ihr Investitionsstandort in Europa

Nordrhein-Westfalen (NRW) liegt mitten in Europa an der Grenze zu den Niederlanden und Belgien. Es ist das bevölkerungsreichste und am dichtesten besiedelte der 16 Bundesländer Deutschlands. Die größten Städte sind Köln, Düsseldorf, Dortmund, Essen und Duisburg.

Die hervorragende Infrastruktur, die zentrale Lage und die hochqualifizierten Arbeitskräfte machen das deutsche Bundesland zu einem Wirtschaftszentrum von internationalem Rang. Bei zahlreichen wirtschaftlichen Kenngrößen zählt NRW zur Weltspitze. Denn NRW erwirtschaftet mit 599,8 Milliarden Euro 21,9 Prozent des deutschen Bruttoinlandsproduktes (BIP) und liegt damit deutlich an der Spitze aller Bundesländer. NRW erwirtschaftet 4,6 Prozent des europäischen BIP (EU-28) und ist damit eine der bedeutendsten Wirtschaftsregionen Europas. In der internationalen Rangfolge liegt das Bundesland vor anderen europäischen Staaten wie der Schweiz, Schweden, Norwegen, Polen, Belgien und Österreich. 16,4 % der deutschen Exportgüter sind »Made in Nordrhein-Westfalen«. 22,8 % aller deutschen Importe gehen nach NRW. 16 der 40 größten deutschen Handelsunternehmen haben hier ihren Sitz und gleichzeitig bilden ca. 765.000 kleine und mittlere Unternehmen (KMU) das wirtschaftliche Rückgrat der Region.

Die Wirtschaftsstruktur in NRW ist durch einen ausgewogenen Mix von »klassischen« Industriezweigen und zukunftsweisenden Wirtschaftssektoren gekennzeichnet. Das Branchenspektrum reicht von Abfallwirtschaft bis zu Zukunftsenergien. Nirgendwo sonst in Deutschland tragen unternehmensnahe Dienstleister (z.B. Beratung, Ingenieurbüros,

EDV, F&E) – ein Großteil davon als Geschäftspartner von Industrieunternehmen – so viel zu Innovation und Wertschöpfung bei wie in NRW, wodurch die Stärke der Industrie der Region zu einem wesentlichen Teil beruht.

NRW.INVEST – Der passende Wegbegleiter

Die landeseigene Wirtschaftsförderungsgesellschaft NRW.INVEST wirbt weltweit um ausländische Direktinvestitionen für NRW. Neben Tochtergesellschaften in Japan und den USA unterhält NRW.INVEST Repräsentanzen in China, Indien, Korea, Russland und der Türkei. Mit ihren internationalen Vertretungen und dem Hauptsitz in Düsseldorf unterstützt NRW.INVEST Unternehmen bei Investitionsprojekten oder der Ansiedlung in NRW. Schon heute sind rund 15.000 ausländische Firmen in Deutschlands wirtschaftlich bedeutendstem Bundesland zuhause.

Allen interessierten Firmen bietet NRW.INVEST ein umfassendes Informationsangebot zum Wirtschaftsstandort NRW. Außerdem unterstützen die Experten von NRW.INVEST mit Hinweisen zu steuerlichen und rechtlichen Aspekten sowie detaillierten Informationen über Wirtschaftsstruktur und Branchencluster. Sie analysieren Investitionsvorhaben und bieten die dafür passenden Standorte in NRW an. Sie moderieren und begleiten ein Investitionsprojekt vertraulich vom ersten Schritt bis zum erfolgreichen Abschluss. Auch nach der Ansiedlung steht NRW.INVEST den ausländischen Firmen mit Rat und Tat zur Seite.

Северный Рейн-Вестфалия - место для Вашего бизнеса в Европе



Екатерина Карпушенкова
NRW.INVEST Russia / Moscow

Земля Северный Рейн-Вестфалия (CPB) расположена в центре Европы и граничит с Голландией и Бельгией. Это самая густонаселенная земля с наибольшей среди всех 16 федеральных земель численностью населения. Самые крупные города земли – это Кёльн, Дюссельдорф, Дортмунд, Эссен и Дуйсбург.

Превосходная инфраструктура, центральное расположение и высокая квалификация людей позволили этой федеральной земле стать экономиче-

ской силой международного масштаба. По многим экономическим показателям CPB занимает ведущие позиции в мире.

Валовой внутренний продукт земли Северный Рейн-Вестфалия составляет 599,8 миллиардов евро. Это составляет 21,9 % от ВВП Германии, что является самым высоким показателем среди всех 16 федеральных земель. На долю земли приходится 4,6 % от общего ВВП Евросоюза (EU-28). В мировом рейтинге по экономическим показателям земля CPB находится впереди таких стран как Швейцария, Швеция, Норвегия, Польша, Бельгия и Австрия. 16,4 % всех немецких экспортных товаров производится в земле Северный Рейн-Вестфалия. Более 22,8 % всего немецкого импорта приходится на землю CPB. 16 из 40 крупнейших немецких торговых концернов имеют здесь свои головные офисы. В то же время CPB – это земля предприятий малого и среднего бизнеса: примерно 765.000 малых и средних предприятий образуют экономическую основу региона.

Экономическая структура земли CPB отличается сбалансированным сочетанием »классических« отраслей промышленности и современных перспективных секторов экономики. Широкий спектр

экономики охватывает все отрасли – от переработки мусора до энергетических технологий будущего. Больше нигде в Германии компании из сферы услуг, ориентированные на потребности производства (например, консалтинговые услуги, инжиниринговые центры, информационные услуги, центры по разработке и исследованиям) – большинство из которых являются партнерами производственных компаний – не вносят столь ощутимый вклад в развитие инноваций и создание добавочной стоимости, как в CPB, чем и обусловлена, большей частью, мощь промышленности региона.

Государственное агентство экономического развития »NRW.INVEST« занимается привлечением прямых иностранных инвестиций в федеральную землю CPB по всему миру. Помимо дочерних компаний в Японии и США »NRW.INVEST« имеет представительства в Китае, Индии, Корее, России и Турции. Дочерние фирмы и представительства в этих странах, а также само агентство со штаб-квартирой в Дюссельдорфе оказывают поддержку зарубежным фирмам, осуществляющим инвестиции в создание компаний в земле CPB. Уже сейчас около 15.000 иностранных компаний работают в этой самой экономически значимой федеральной земле Германии.

Всем заинтересованным компаниям »NRW.INVEST« предоставляет всеобъемлющую информацию о земле CPB как о месте возможного размещения их представительств или дочерних предприятий. Кроме того, эксперты »NRW.INVEST« оказывают информационную поддержку по вопросам налогообложения и по правовым аспектам, а также структуры экономики и отраслевых кластеров, проводят анализ инвестиционных проектов и предлагают наиболее оптимальные площадки в CPB для их реализации. В конфиденциальном режиме реализация этих проектов отслеживается с самых первых шагов вплоть до успешного завершения. После создания новых предприятий или дочерних фирм иностранных компаний в CPB »NRW.INVEST« продолжает оказывать им всестороннюю поддержку.



Северный Рейн-Вестфалия - новые возможности Вашего бизнеса Оптимальные условия выхода на европейский рынок

Идеальное сочетание экономической мощи, развитой инфраструктуры, эффективной логистики и богатой культурной жизни привлекает сюда компании со всего мира. Федеральная земля Северный Рейн-Вестфалия (Nordrhein-Westfalen | NRW, столица Дюссельдорф) – это экономический центр Германии, обладающий высокой покупательной способностью. Именно здесь есть все составляющие успеха Вашего бизнес-проекта. Около 15 тысяч иностранных компаний (включая более 400 российских) уже приняли решение в пользу NRW. Государственное агентство экономического развития Северного Рейна-Вестфалии NRW.INVEST поддержит Ваш бизнес-проект, проконсультирует по налоговым и правовым вопросам, окажет административную поддержку и подберет подходящую площадку для размещения Вашего бизнеса: www.nrwinvest.com



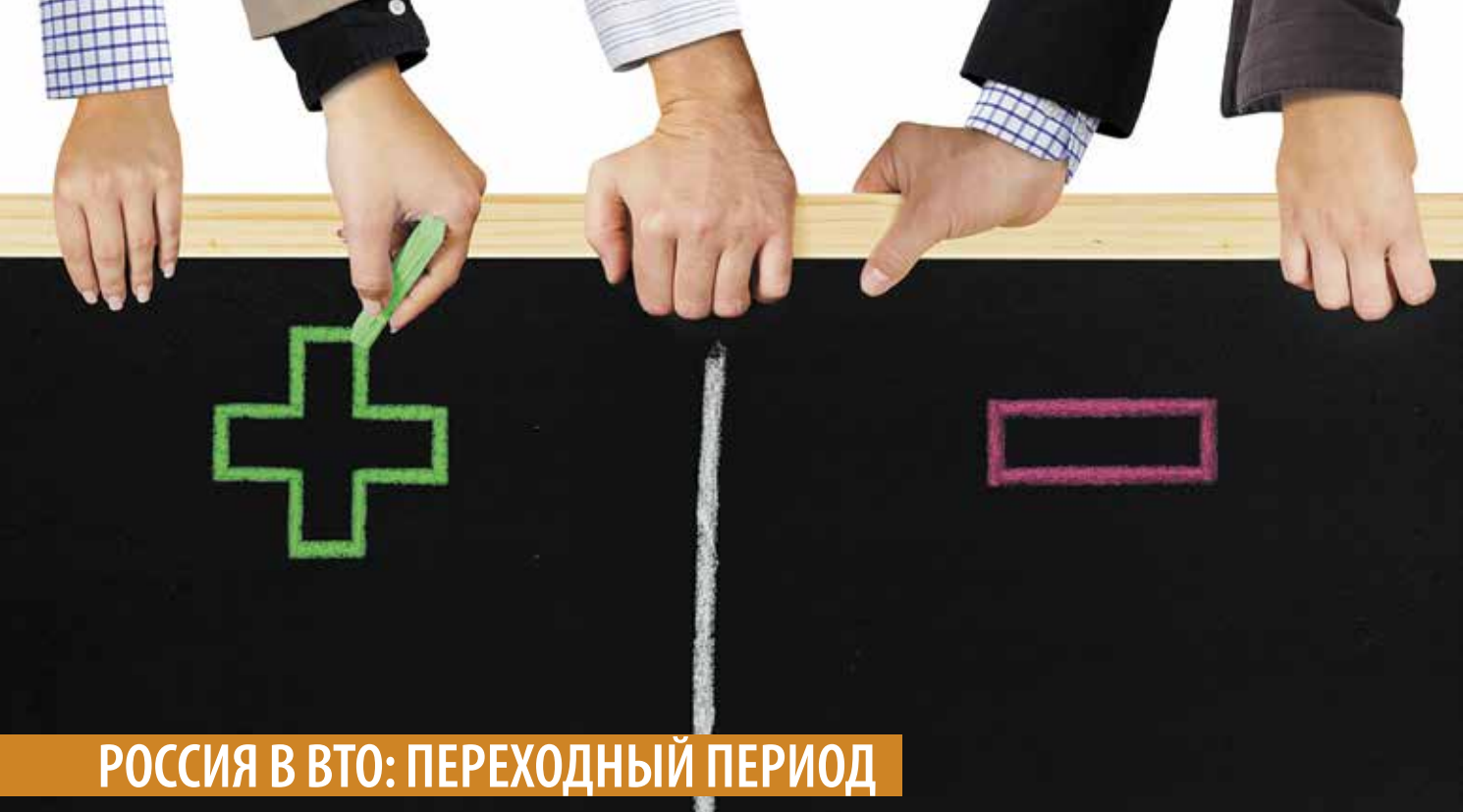
NRW.INVEST Russia/St. Petersburg
БЦ „Петровский Форт“, офис 810
Финляндский пр.д 4 Литер А
194044 г.Санкт-Петербург
Российская Федерация
тел.: +7 812 332 1501
факс: +7 812 332 1598
info@nrwinvest-spb.ru

NRW.INVEST Russia/Moscow
1-й Казачий пер., 7
119017 г. Москва
Российская Федерация
тел.: +7 495 730 13 45
факс: +7 495 234 49 51
karpushenkova@nrwinvest.com

GERMANY
**AT ITS
BEST**



NORDRHEIN-WESTFALEN



РОССИЯ В ВТО: ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

ДОЛГИХ 18 ЛЕТ РОССИЯ ВСТУПАЛА В ВТО. ВСЕ ЭТИ ГОДЫ В РОССИЙСКИХ СМИ НЕ УТИХАЛА ПОЛЕМИКА О ПРЕИМУЩЕСТВАХ И УГРОЗАХ ЭТОГО ШАГА. НАСКОЛЬКО ОПРАВДАЛИСЬ ПОЗИТИВНЫЕ И/ИЛИ НЕГАТИВНЫЕ ОЖИДАНИЯ ПОСЛЕ ДВУХ ЛЕТ ЧЛЕНСТВА? / АЛЕКСАНДР ДЕМИДОВ, GfK RUSSIA

Долгих 18 лет Россия вступала в ВТО. Все эти годы в российских СМИ не утихала полемика о преимуществах и угрозах этого шага. Насколько оправдались позитивные и/или негативные ожидания после двух лет членства? / Александр Демидов, GfK Russia

Сторонники вступления России в ВТО предрекали бурный расцвет экономики, развитие конкуренции и технологий. Противники же утверждали, что вступление в ВТО разрушит нашу промышленность и сельское хозяйство. Если попытаться обобщить обсуждавшиеся плюсы и минусы вступления в ВТО, то выглядело это следующим образом:

плению в ВТО, опросив 1 000 респондентов. Оказалось, что почти треть респондентов (29%) ничего не знают о ВТО, у относительного большинства отношение к вступлению в ВТО нейтральное (36%). Правда, стоит отметить, что больше респондентов относится к вступлению в ВТО положительно (20%), чем отрицательно (14%). Результаты исследования свидетельствуют о недостаточно высокой актуализации тематики ВТО в массовом сознании после двух лет членства в ВТО.

С 2012 года (до вступления России в ВТО) по 2014 год компания «ГфК-Русь» и Ассоциация европейского бизнеса в России (АЕБ)

Перед вступлением в ВТО в 2012 году 59% респондентов ожидали положительного влияния от вступления в ВТО на деятельность их компаний, а 28% – никакого влияния. В 2013 году картина изменилась на прямо противоположную – 28% ощутили положительное влияние, а 66% – никакого. В 2014 году эта тенденция продолжилась – 18% отметили положительное влияние, а 71% – никакого.

Таким образом, с субъективной точки зрения какого-либо серьезного влияния вступления в ВТО ни на массовое сознание, ни на бизнес-настроения за истекшие два года мы не видим.

ПЛЮСЫ:	МИНУСЫ:
- Снижение импортных пошлин на ряд потребительских товаров, от чего выигрывают потребители - Снижение экспортных пошлин, от чего выигрывает сырьевой сектор - Модернизация отечественной экономики - Увеличение конкуренции в финансовой сфере, что может привести к снижению кредитных ставок для населения - Снижение барьеров на пути к международному торговому рынку - Более широкие возможности для российских инвесторов в странах-членах ВТО	- Снижение импортных пошлин – угроза российскому промышленному и сельскохозяйственному производству - Угроза роста безработицы - Снижение экспортных пошлин может негативно отразиться на бюджете страны - Угроза для автопрома

СУБЪЕКТИВНЫЙ ВЗГЛЯД ОБЩЕСТВА

29-30 октября 2014 компания «ГфК-Русь» провела всероссийский телефонный опрос населения об отношении россиян к всту-

проводят опрос представителей европейского бизнеса, в том числе и по вопросу влияния вступления в ВТО на деятельность их компаний.

РОССИЯ В ЦИФРАХ

Из таблицы (стр. 15) видно, что темпы развития экономики замедляются. Имеет ли вступление России в ВТО отношение к этой тенденции? Вряд ли. Напротив, наилучшие макроэкономические показатели дает сельское хозяйство, за которое все больше всего беспокоились. Проведенные исследования и интервью аграриев в прессе свидетельствуют об отсутствии серьезного негативного влияния от вступления в ВТО на сельское хозяйство.

Одним из немногих эпизодов «Эффекта ВТО» стало известные события в свиноводстве, пострадавшем от резкого снижения цен, но и они, если и были вызваны вступлением в ВТО, то только частично.

Таким образом, связать макроэкономическую ситуацию в России за два прошед-

ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В РОССИИ, %

	2012 VS. 2011	2013 VS. 2012	1-Е ПОЛУГОДИЕ 2014 VS. 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2013
ВВП	3,4	1,3	0,8
Индекс промышленного производства	2,6	0,4	1,5
Оборот розничной торговли	5,9	3,9	2,7
Реальные доходы на душу населения	4,2	3,3	-0,2
Безработица	5,7	5,5	3,7
Инфляция	6,6	6,6	7,5 (в годовом исчислении)
Индекс сельского хозяйства	-1,5	4,1	3,5

Источник: Росстат, расчеты «ГФК-Русь»

ших года со вступлением в ВТО также слабо удастся.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РЫНКИ

Рынок товаров повседневного спроса (FMCG) продолжает расти, но темпы роста падают. Если в 2012 году он составил 9%, то с января по август 2014 только 3,3%.

Выделить фактор влияния ВТО на этом рынке сложно. Главным событием здесь было падение цен на свинину и курятину. В последние два месяца более актуальным стал фактор эмбарго на многие продовольственные товары.

Не ощущается влияние ВТО и на **рынок бытовой техники и электроники**. С 2012 года рост на этом рынке замедляется: в 2012 году темп роста составил 12,7%, в 2013 году – 6,2%, а за первые три квартала 2014 года – 1,4%. Но это связано с другими факторами. С одной стороны, на динамику продаж влияет снижение покупательной способности россиян из-за резкой девальвации и роста цен. С другой стороны, в России проявились и глобальные потребительские тренды: серьезно упали продажи в сегментах фототехника, MP3 и DVD-плееры, домашние кинотеатры. Причина – конвергенция на рынке техники и электроники, а также рост сегмента видео / музыка онлайн и по запросу (on demand).

Хорошая новость в том, что российский рынок бытовой электроники и техники еще далек от насыщения: спасать продажи в ближайшие годы будет любовь россиян к технологическим новинкам. Драйверами роста станут большие и одновременно уверенно растущие категории – крупная бытовая техника и смартфоны.

В числе «отстающих» оказался **автомобильный рынок**. На август 2014 года падение продаж новых автомобилей составило 12%. Это связано с насыщением рынка и падением спроса населения. В то же время снижение импортной пошлины компенсировалось льготами по утилизационному сбору.

Вступление России в ВТО было одним из событий, которое могло бы кардинальным образом изменить расстановку сил на российском автомобильном рынке. Импортёры рассчитывали на снижение импортных пошлин на автомобили, что сулило им дополнительные преимущества на российском рынке. Российские автопроизводители ощущали определенное беспокойство от участия России в ВТО, так как им пришлось бы конкурировать с более продвинутыми с технологической точки зрения автомобилями иностранного производства. Потребители ожидали существенного снижения цен на автомобили иностранных марок.

Однако по прошествии двух лет после вступления России в ВТО можно говорить о том, что членство в этой организации не оказало существенного влияния на российский автомобильный рынок. Для импортёров возникла дополнительная статья расходов в виде утилизационного сбора, введенного правительством РФ незадолго до вступления страны в ВТО, который практически полностью нивелировал выигрыш от снижения пошлин. Российский потребитель не ощутил какого-либо снижения розничных цен на автомобили, так как импортёры были вынуждены компенсировать свои расходы на утилизационный сбор за счет потребителей, а российские производители, находясь фактически под защитой утилизационного сбора, не получили дополнительного стимула к оптимизации своих производственных процессов и улучшению качества производимых автомобилей.

Одним из условий присоединения России к ВТО было существенное снижение импортных пошлин на фармацевтическую продукцию, и процесс этот начался. Однако на розничных ценах это практически не отразилось, поскольку разница практически всегда «компенсируется» дистрибьюторами. Окончательный срок снижения импортных пошлин приходится на 2015 год, когда стоит ожидать небольшого снижения цен на доро-

гостоящие импортные препараты. В целом **фармацевтический рынок** уже многие годы, включая кризис 2008–2009 годов, показывает стабильный рост, который, однако, снижается в 2014 году.

Что касается **финансового рынка**, то при вступлении в ВТО России удалось отстоять сохранение запрета деятельности в стране филиалов иностранных банков. Была сохранена сложившаяся система работы зарубежных банков через учреждение дочерних кредитных организаций. Таким образом, ситуация в российском банковском секторе с вступлением России в ВТО принципиально не изменилась. На состояние финансового рынка оказывают влияние многие другие факторы – как, например, мировой кризис, украинский кризис и введенные в отношении России санкции со стороны ряда государств.

ПОДВОДЯ ИТОГИ

Нельзя сказать, что в связи с вступлением в ВТО ничего не произошло. Россия постепенно все больше использует механизмы ВТО в своей экономической политике.

И все же говорить о влиянии ВТО на российскую экономику после двух лет, видимо, рано. Многие нормы еще не вступили в силу, а механизмы ВТО в полной мере не заработали. На внутреннем рынке предприятия пока не замечают серьезного эффекта от членства в ВТО, который ожидался уже в первый год после вступления, однако они вынуждены согласовывать свой бизнес с предстоящими изменениями.

Эксперты считают, что реальные последствия от вступления в ВТО можно будет ощутить не раньше 2016/2017 года.

Прошедшие два года можно считать переходным периодом. Став членом ВТО, Россия получила современный инструмент для обеспечения своих торгово-экономических интересов. Задача теперь – научиться им пользоваться.)

ZOLLREGELUNG UNTER DEN WTO-RAHMENBEDINGUNGEN

SEIT DEM RUSSLANDS BEITRITT ZUR WTO SIND BEREITS MEHR ALS ZWEI JAHRE VERGANGEN – NUN KANN EINE ERSTE BILANZ GEZOGEN WERDEN. WAS HAT SICH IN DIESER ZEIT IN DER ZOLLREGELUNG VERÄNDERT? / WILHEMINA SCHAWSCHINA, DLA PIPER RUS LIMITED

Bei der Aufnahme in die WTO verpflichtete sich Russland in einer Reihe von Vereinbarungen, seine Gesetzgebung mit den WTO-Regeln in Einklang zu bringen. Im Folgenden sollen einige Veränderungen in der Zollregelung beleuchtet werden, unter der Berücksichtigung, dass für viele Verpflichtungen die Übergangsfrist noch nicht abgelaufen ist.

TARIFREGELUNGEN

Eines der meist diskutierten Themen waren die Einfuhrzollsätze. Seit dem WTO-Beitritt Russlands gilt, dass die Zollsätze nur im Rahmen der im WTO-Beitrittsprotokoll vereinbarten und festgeschriebenen Grenzen festgelegt werden dürfen.

Nach Einschätzungen der Experten kann der gewogene Durchschnittssatz des Zollltarifs nach dem Ablauf der Übergangsfristen (für verschiedene Warengruppen sind es drei bis sieben Jahre) um 40 Prozent sinken.

Um ihren Verpflichtungen gegenüber der WTO nachzukommen, beschließt die Eurasische Wirtschaftskommission (EAWK) jährlich neue Zollsenkungen. Im Jahr 2013 wurden sie zu rund 5100 Positionen vorgenommen – das ist fast die Hälfte des einheitlichen Zollltarifs der Zollunion. Es sei jedoch angemerkt, dass für die meisten Warenpositionen die Zölle lediglich um einen bis drei Prozent reduziert wurden.

Am 23. Juni 2014 bestätigte die EAWK eine weitere Senkung von Einfuhrzollsätzen. Die neuen Zollsätze gelten ab 1. September 2014. Insgesamt betraf dies im laufenden Jahr rund 4800 Warenpositionen, dabei bewegen sich die meisten Senkungen, wie auch 2013, im Rahmen von einem bis drei Prozent.

Die Art und Weise, wie Russland seine WTO-Verpflichtungen im Bereich der Tarifregelung erfüllt, stößt bei den anderen WTO-Mitgliedern auf Kritik. So hat die EU am 31. Oktober 2014 bei der WTO gegen Russland geklagt – wegen überhöhter Importzölle für Papier- und Karton-Produkte, Kühlschränke und Tiefkühler sowie Palmölprodukte. Nach Ansicht der EU verletzt Russland damit seine WTO-Verpflichtungen.

So werden bei einigen Warengruppen, darunter auch bei Papier und Karton, Wertzölle erhoben: Diese überschreiten die bei der WTO gebundenen Zölle. Bei einigen Tarifpositionen (z. B. 4810 22 900 0, 4810 29 300 0, 4810 92 300 0, 4810 13 800 9 und 4810 19 900 0) werden Zollsätze von 10 und 15 Prozent angesetzt, obwohl die gebundenen Sätze in Höhe von fünf Prozent festgelegt wurden.

Überdies sind bei Palmöl, Kühlschränken und Tiefkühlern die gemischten Einfuhrzölle anders festgelegt, als es in der Liste der Zugeständnisse und Verpflichtungen der Russischen Föderation gegenüber der WTO vor-

gesehen ist. Als Ergebnis überschreiten die Zollsätze bei den genannten Warengruppen die von der WTO zugelassenen Obergrenzen in den Fällen, wenn der Zollwert der Waren unterhalb eines bestimmten Niveaus liegt. Als Beispiel nennt der EU-Vertreter die Tarifpositionen bei Palmöl (1511 90 190 2, 1511 90 990 2) und Kühltechnik (8418 10 800 1, 8418 10 200 1, 8418 21 100 0).

TECHNISCHE REGULIERUNG

Das wichtigste WTO-Dokument im Bereich der technischen Regulierung ist das Übereinkommen über technische Handelshemmnisse (TBT-Abkommen). Folgende Grundprinzipien des TBT-Abkommens sind vor allem zu nennen:

- Gewährleistung von Transparenz und Publizität bei der Ausarbeitung und Anwendung technischer Vorschriften und Normen;
- Diskriminierungsverbot, Förderung der gegenseitigen Anerkennung;
- Harmonisierung von Standards und Verfahren der Konformitätsbewertung.

Zur Gewährleistung des Transparenzprinzips wurde 1997 ein WTO-Auskunfts- und Informationsdienst zu TBT/SFS in Russland eingerichtet. Die Mitarbeiter dieses Dienstes beantworten die Anfragen, geben Auskunft sowie stellen einschlägige Dokumentation zur technischen Regulierung zur Verfügung, koordinieren Be-

nachrichtungsverfahren über die zu erarbeitenden technischen Vorschriften und Normen laut TBT-Abkommen.

Gleichzeitig können einige Bestimmungen in der Gesetzgebung der Zollunion und der Eurasischen Wirtschaftsgemeinschaft (EAWG) im Bereich der technischen Regulierung Fragen hinsichtlich ihrer Übereinstimmung mit den WTO-Regeln aufwerfen. Gemäß Art. 9, Abs. 2 des EAWG-Abkommens über die abgestimmte Politik im Bereich der technischen Regulierung vom 25. Januar 2008 können Konformitätszertifikate, welche in Drittländern ausgestellt wurden, in Russland nur in dem Fall anerkannt werden, wenn dieses Drittland in bilateralen Vertragsverhältnissen mit jedem EAWG-Mitgliedstaat steht.

AHNDUNG VON VERSTÖßEN

Im Teil I, Artikel 8 des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens wird das Verhältnismäßigkeitsprinzip bei der Verhängung von Strafmaßnahmen für Zollvergehen festgelegt: „Kein Vertragsstaat verhängt strenge Sanktionen für geringfügige Übertretungen von Zollvorschriften oder Zollverfahrenserfordernissen. Insbesondere wird keine Sanktion hinsichtlich einer Unterlassung oder eines Irrtums bei der Zolldeklaration, die leicht richtiggestellt werden kann

und ohne betrügerische Absicht oder grobe Fahrlässigkeit erfolgt ist, größer sein, als zur Erteilung einer Warnung nötig wäre.“

Am 30. September 2014 wurde in der russischen Staatsduma ein Gesetzesentwurf über die Änderungen zum Teil 2, Art. 16.2 des Ordnungswidrigkeitengesetzes der Russischen Föderation vorgelegt. Dieser Gesetzesentwurf sieht eine Befreiung des Deklaranten (bzw. Zollrepräsentanten) von der verwaltungsrechtlichen Haftung für unwahrheitsgemäße Angaben in der Zollerklärung vor, wenn der betreffende Außenwirtschaftsbeteiligte aus eigenem Antrieb Änderungen in der Zollerklärung nach der Überlassung der Waren, unter Erfüllung bestimmter Voraussetzungen, beantragt. Zum Zeitpunkt, als dieser Artikel geschrieben wurde, umfasste der Gesetzesentwurf jedoch nur Fälle unwahrheitsgemäßer Zollerklärung und sah keine Haftungsbefreiung bei Nichterklärung (z. B. bei Überschüssen, Nichtübereinstimmung im Warensortiment u.Ä.) vor. Die Unternehmer setzt sich aktiv dafür ein, dass dieser Teil des Gesetzesentwurfes nachgearbeitet wird.

INDUSTRIELLE MONTAGE

Da die industrielle Montage von Kraftfahrzeugen und ihren Komponenten potentiell

im Widerspruch zum Prinzip der Inländerbehandlung (Art. 3 GATT) und dem Überkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen der WTO stehen kann, waren seit dem WTO-Beitritt Russlands neue Abkommen über industrielle Montage nur mit denjenigen Unternehmen zugelassen, welche eine Absichtserklärung mit dem Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung ausschließlich vor 31. Dezember 2013 unterzeichnet haben. Für alle Unternehmen, die die Montagevereinbarungen bis 1. Juli 2018 abgeschlossen haben, bleibt dies in vollem Maße gültig. Denn bis dahin darf Russland gemäß den getroffenen Vereinbarungen auf die von der WTO verbotenen Methoden noch zurückgreifen, z. B. ermäßigte Einfuhrzölle für Autokomponenten gewährleisten oder den Ankauf von Baugruppen und Komponenten auf dem Binnenmarkt fördern.

Man sieht also, dass die russische Zollgesetzgebung in den zwei Jahren WTO-Mitgliedschaft eine Reihe von Änderungen erfuhr, welche die Außenwirtschaftsbeteiligten unmittelbar betreffen. Gleichzeitig soll in Zukunft noch einiges dafür getan werden, dass die russische Zollgesetzgebung im Einklang mit den WTO-Regeln steht.)

Dentons. Die neue globale Top-Kanzlei, gegründet von Salans, FMC und SNR Denton.*

*Acritas Global Elite Law Firm Brand Index 2013 and 2014.

DENTONS

Know the way

dentons.com

© 2014 Dentons. Dentons is a global legal practice providing client services worldwide through its member firms and affiliates. Please see dentons.com for Legal Notices.



ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ВТО

С МОМЕНТА ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО ПРОШЛО УЖЕ БОЛЕЕ ДВУХ ЛЕТ – МОЖНО ПОДВОДИТЬ ПЕРВЫЕ ИТОГИ. ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА ЭТО ВРЕМЯ В ТАМОЖЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ? / ВИЛЬГЕЛЬМИНА ШАВШИНА, DLA PIPER RUS LIMITED

При присоединении к Всемирной торговой организации (ВТО) Россия приняла на себя ряд обязательств по приведению законодательства в соответствие с правилами ВТО. Остановимся на некоторых изменениях в таможенном регулировании, принимая во внимание, что в отношении многих обязательств переходный период еще не закончился.

ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Одной из наиболее обсуждаемых тем были ставки ввозных таможенных пошлин. С момента присоединения России к ВТО ставки пошлин не могут устанавливаться в размере, превышающем зафиксированный обязательствами России перед другими членами ВТО уровень.

По оценкам экспертов, по окончании переходного периода, который по различным товарам составляет от трех до семи лет, средневзвешенная ставка таможенного тарифа снизится на 40%.

Во исполнение обязательств перед ВТО Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) ежегодно принимает решения о снижении ставок таможенных пошлин. В 2013 году изменения коснулись порядка 5100 позиций – это почти половина единого таможенного тарифа Таможенного союза. Следует, однако, отметить, что по большинству товарных позиций пошлины были снижены на 1–3%.

23 июня 2014 года ЕЭК утвердила очередное снижение ставок ввозных таможенных пошлин. Новые ставки пошлин вступили в силу 1 сентября 2014 года. Всего в текущем году снижение коснулось порядка 4800 позиций, при этом по большинству из них снижение, как и в 2013 году, находится в пределах 1–3%.

Необходимо отметить, что выполнение Россией своих обязательств перед ВТО в области тарифного регулирования вызывает нарекания со стороны других членов организации. Так, 31 октября 2014 года Европейский союз обратился в Орган по разрешению споров ВТО в связи с завышенными ввозными пошлинами на бумажную продукцию, холодильники и пальмовое масло. По мнению ЕС, Россия в нарушение обязательств перед ВТО различными путями устанавливает ставки таможенных пошлин, превышающие связанные ставки.

В частности, в отношении ряда товаров, включая бумагу и картон, применяются адвалорные ставки (которые весьма выгодны для обложения более дорогих товаров и менее выгодны для однородных грузов): они превышают связанные ставки (ставки, сохраняемые на основании соглашений с иностранными государствами на уровне существующего таможенного тарифа). В отношении некоторых тарифных позиций (например: 4810 22 900 0, 4810 29 300 0, 4810 92

300 0, 4810 13 800 9 и 4810 19 900 0) применяются ставки 15% и 10%, в то время как связанные ставки установлены на уровне 5%.

Кроме того, в отношении пальмового масла, холодильников и морозильников комбинированные ставки таможенных пошлин установлены иным образом, чем это предусмотрено в Перечне уступок и обязательств России при присоединении к ВТО. В результате таможенные пошлины в отношении указанных товаров превышают допустимые в рамках ВТО в случаях, когда таможенная стоимость товаров ниже определенного уровня. В качестве примера представитель ЕС приводит тарифные позиции в отношении пальмового масла (1511 90 190 2, 1511 90 990 2) и холодильного оборудования (8418 10 800 1, 8418 10 200 1, 8418 21 100 0).

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Основным документом ВТО в области технического регулирования является Соглашение по техническим барьерам в торговле. Среди принципов Соглашения по ТБТ можно выделить:

- обеспечение транспарентности и открытости (публичности) при разработке и применении технических регламентов;
- отсутствие дискриминации и национальный режим для продукции;
- гармонизация стандартов и процедур оценки соответствия.

С целью обеспечения требований транспарентности в 1997 году создана и действует Справочно-информационная служба ВТО по ТБТ/СФС в России. Сотрудники службы отвечают на запросы, предоставляют информацию и соответствующую документацию, касающуюся технического регулирования, координируют работы по процедуре уведомлений о разрабатываемых технических регламентах в соответствии с положениями Соглашения по ТБТ.

В то же время ряд положений законодательства Таможенного союза и Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) в области технического регулирования могут вызвать вопросы с точки зрения их соответствия правилам ВТО. Например, в соответствии с п. 2 ст. 9 Соглашения ЕврАзЭС о проведении согласованной политики в области технического регулирования от 25 января 2008 года документы о соответствии, полученные в третьих странах, могут быть признаны в России только в случае наличия взаимного договора между вышеуказанной третьей страной и каждым государством, входящим в ЕврАзЭС.

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ТАМОЖЕННЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ

Статья VIII Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) устанавливает принцип соразмерности наказаний за тамо-

женные правонарушения. «Никакая из договаривающихся сторон не должна налагать крупных штрафов за незначительные нарушения таможенных правил и процедурных требований. В частности, штраф за какие-либо пропуски или ошибки в таможенной документации, которые легко исправимы и явно были совершены не в целях обмана и не являются грубой небрежностью, не должен превышать размера, который необходим для того, чтобы служить только предупреждением».

30 сентября 2014 года в Государственную Думу был внесен законопроект о внесении изменений в ч. 2 ст. 16.2 КоАП РФ. Данный законопроект предусматривает освобождение декларанта (таможенного представителя) от административной ответственности за недостоверное декларирование в случае самостоятельного обращения участника ВЭД за внесением изменений в таможенную декларацию после выпуска при соблюдении ряда условий. Однако данный законопроект на момент подготовки данного материала охватывал только случаи недостоверного декларирования и не предусматривает освобождение от ответственности при недекларировании (например, излишки, пересортица). Бизнес-сообщество активно продвигает инициативу о необходимости доработки законопроекта в данной части.

ПРОМЫШЛЕННАЯ СБОРКА

В связи с тем, что режим промышленной сборки автомобилей и их компонентов потенциально противоречит национальному принципу (статья 3 ГАТТ) и Соглашению ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, с момента присоединения России к ВТО заключение новых соглашений о промышленной сборке допускалось только с компаниями, подписавшими Меморандумы о намерениях с Минэкономразвития и только до 31 декабря 2013 года.

Действие режима промышленной сборки сохранится в полной мере для компаний, подписавших соглашения до 1 июля 2018 года, так как до этого времени Россия в соответствии с договоренностями имеет право применять запрещенные ВТО методы – предоставление преференциальных импортных тарифов на ввоз комплектующих и требование закупки узлов и комплектующих на внутреннем рынке.

Таким образом, в течение двух лет после вступления России в ВТО в таможенном законодательстве появился ряд изменений, непосредственно затрагивающих интересы участников ВЭД. В то же время еще многое предстоит сделать в дальнейшем для того, чтобы российское таможенное законодательство соответствовало правилам ВТО.)

DB SCHENKER

Delivering solutions.

**Вам важно, кто Ваш партнер.
Так же, как и нам.**

Ваши грузы следуют в страны СНГ или Европу? «Райльон Россия Сервисез» быстро доставит их к месту назначения по железной дороге. Являясь дочерней компанией DB Schenker Rail, мы предложим Вам не только преимущества ведущего европейского грузоперевозчика, но и многолетний опыт, как выгодно и надежно осуществить перевозку Вашим клиентам. Узнайте о нас больше на: www.railion.ru.



Der Anstieg der Importpreise bewegt die russischen Verbraucher teilweise zu Konsumverzicht.



Das Marktvolumen bei technischen Gasen nimmt jährlich zwischen vier und sieben Prozent zu.



Der russische Lkw-Hersteller KAMAZ hat große Modernisierungspläne.

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

»» IM EINZELHANDEL BLEIBEN DIE KUNDEN AUS

Russlands Einzelhandel leidet 2014 unter dem schwachen Konsum. Das Geschäftsklima verschlechterte sich insbesondere im 3. Quartal 2014. Zu dieser Einschätzung gelangten Konjunkturforscher der Moskauer Hochschule für Ökonomie im Ergebnis einer Befragung von 7000 Einzelhandelsunternehmen in Russland.

Gemäß der Befragung meldete ein Drittel der Einzelhandelsunternehmen im 3. Quartal Gewinneinbrüche. Ursachen seien das geringe Wachstum der Realeinkommen, steigende Kreditzinsen und der Wertverlust des Rubel gegenüber Euro und Dollar. Da Importe von Lebensmitteln und Konsumartikeln in Euro oder US-Dollar abgerechnet werden, der Außenwert des Rubel aber sinkt, gibt es einen anhaltenden Preisauftrieb. Dies wird den Einzelhandel im 4. Quartal und darüber hinaus belasten.

Im Einzelhandel mit Lebensmitteln vollzieht sich derzeit eine Marktberreinigung im großen Stil, insbesondere in mittelgroßen und kleinen Städten. Dort verzeichnen die landesweit operierenden Lebensmittelketten Umsatzzuwächse durch die massenhafte Einrichtung von Verkaufsflächen. Offenbar können große Handelskonzerne mit dem Importverbot für Lebensmittel aus der EU und den USA besser umgehen, auf Lagerbestände zurückgreifen und in den Lieferbeziehungen rascher umdisponieren.

Um der Branche unter die Arme zu greifen, hat das Ministerium für Industrie und Handel eine „Strategie zur Entwicklung des Handels bis 2020“ ausgearbeitet. Kleine Handelsfirmen und -geschäfte sollen durch verschiedene Maßnahmen unterstützt werden, wie den Bau von Logistikzentren für kleine Handelsformate mit staatlicher Unterstützung, die Verzögerung der Übergabe von Landwirtschaftsmärkten in den Investitionsbau bis zum 1. Januar 2020 und die Festlegung von Vorgaben für Handelsflächen für verschiedene Handelsformate in einer Stadt.

»» TECHNISCHE GASE BLEIBEN EIN SOLIDES GESCHÄFT

Der russische Markt für technische Gase und für Ausrüstungen zu deren Erzeugung wächst stetig. Allein bei technischen Gasen nimmt das Marktvolumen der Menge nach jährlich zwischen vier und sieben Prozent zu. Experten gehen davon aus, dass dies auch 2014 so bleibt.

Rund 70 Prozent der technischen Gase werden durch Stahlhütten, metallverarbeitende und petrochemische Betriebe erzeugt, die dafür Anlagen auf dem eigenen Werksgelände betreiben. Weitere 20 Prozent werden in Großbetrieben anderer Industriebranchen hergestellt, sowohl für den eigenen Bedarf als auch für

den Verkauf an externe Kunden. Ausgewiesene Hersteller speziell für technische Gase (unter anderem für medizinische Zwecke, für die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, für Spezialanwendungen in der Industrie) halten die restlichen 10 Prozent Marktanteil.

Von der Gesamtmenge erzeugter technischer Gase befindet sich etwas weniger als ein Drittel im freien Verkauf, mit dem Rest decken die Erzeuger aus der Industrie ihren Eigenbedarf. Der Anteil frei verkäuflichen Gases wird allerdings steigen, da neue Industriebetriebe in der Regel keine eigenen Anlagen zur Erzeugung von Industriegasen betreiben. Im Unterschied zu früher lassen sie sich technische Gase anliefern, oder spezialisierte Erzeuger siedeln sich in unmittelbarer Nähe an.

Generell wird der Bedarf an technischen Gasen landesweit aus inländischen Quellen befriedigt. Der Importanteil ist eher gering bzw. wird sogar noch abnehmen. Doch besteht eine Abhängigkeit bei Ausrüstungen und Apparaturen zur Erzeugung technischer Gase sowie zu deren Transport und Aufbewahrung. Dazu gehören rollende Behälter für Straße und Schiene sowie stationäre Tanklager.

»» MODERNISIERUNGSPÄNE BEI KAMAZ

Beim russischen Lkw-Hersteller KAMAZ kündigen sich Investitionen in Höhe von 70,1 Milliarden Rubel (ca. 1,5 Milliarden Euro) an. Bis 2020 soll mit diesen Mitteln ein komplett neues Werk zum Bau von Fahrerkabinen entstehen. Aufgestellt werden unter anderem Linien zum Stanzen und Schweißen von Metallteilen. Zur Unterstützung erhält das Unternehmen Staatsgarantien in einer Gesamthöhe von 35 Milliarden Rubel. Der Generaldirektor von KAMAZ, Sergej Kogogin, teilte mit, dass die Arbeiten an dem Investitionsprojekt schon laufen; ein Teil des Maschinen- und Anlagenparks sei ausgesucht bzw. bereits bestellt worden.

Noch vor dem Bau des Kabinen-Werks nimmt KAMAZ ein Re-Engineering der Motorenproduktion vor. Dabei werden Teile des Fertigungsprozesses an externe Hersteller ausgelagert und gleichzeitig der technologische Ablauf räumlich optimiert. Im Zusammenhang mit den angekündigten Modernisierungsplänen ist auch die Mitteilung vom 19. August 2014 zu verstehen, wonach KAMAZ und die österreichische Palfinger AG zwei Gemeinschaftsunternehmen gründen. Dabei handelt es sich zum einen um ein Joint Venture zur Herstellung und zum Vertrieb von Lkw-Aufbauten in Nabereschnyje Tschelny (Republik Tatarstan) und zum anderen um ein Unternehmen zur Zylinderproduktion in Neftekamsk (Baschkortostan).)

» МАГАЗИНЫ ТЕРЯЮТ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Российская розничная торговля в 2014 году страдает от падения потребительского спроса. Деловой климат особенно ухудшился в третьем квартале 2014 года. К такой оценке пришли эксперты Московской высшей школы экономики в результате опроса 7000 предприятий розничной торговли в России.

По данным опроса, треть предприятий сообщили о резком снижении прибыли в третьем квартале. Причинами являются низкие темпы роста реальных доходов населения, рост кредитных ставок и падение курса рубля по отношению к евро и доллару. Так как расчеты за импорт продуктов и предметов потребления осуществляются в евро или долларах США, а стоимость рубля падает, это ведет к повышению цен. Эта тенденция повлечет за собой еще большую нагрузку на розничную торговлю в четвертом квартале этого года и далее.

Рынок розничной торговли продуктами питания переживает масштабные изменения, особенно в небольших и средних городах. Работающие в рамках всей страны крупные торговые сети регистрируют в них приросты оборота в результате открытия новых торговых площадей. Очевидно, что крупные торговые концерны могут лучше справляться с трудностями в условиях запрета на импорт продуктов из стран ЕС и США, использовать складские запасы и быстрее реагировать на изменение ситуации с поставками.

Чтобы поддержать отрасль, министерство промышленности и торговли разработало «Стратегию развития торговли до 2020 года». В ней предусматриваются различные меры поддержки малых торговых фирм и предприятий, такие как строительство логистических центров небольшого формата при государственной поддержке, продление перевода сельхозрынков в капитальные здания до 2020 года и определение размеров торговых площадей для различных торговых форматов в городе.

» ПРОИЗВОДСТВО ТЕХНИЧЕСКИХ ГАЗОВ ОСТАЕТСЯ НАДЕЖНЫМ БИЗНЕСОМ

Российский рынок промышленных газов и оборудования для их производства неуклонно растет. Только в сфере продаж технических газов объем рыночной торговли возрастает ежегодно на 4–7%. Эксперты исходят из того, что эта тенденция сохранится также и в 2014 году.

Около 70% технических газов производятся сталелитейными, металлообрабатывающими и нефтехимическими предприятиями на установках, расположенных на собственных территориях. Еще 20% вырабатывают крупные производители других промышленных отраслей, как для собственного потребления, так и для продажи. Остальные 10% рынка при-

ходятся на производителей, специализирующихся на производстве технических газов (в том числе для медицинских целей, пищевой промышленности и производства напитков, промышленного использования).

Из общего объема произведенных технических газов чуть менее одной трети поступает в свободную продажу, остальное идет на покрытие собственных потребностей производителей. Однако доля газа, поступающего в свободную продажу, будет расти, так как новые промышленные предприятия не занимаются, как правило, производством технических газов. В отличие от старых предприятий, они их покупают, либо предприятия, специализирующиеся на производстве технических газов, размещаются в непосредственной близости от них.

В основном потребности в технических газах в стране удовлетворяются из внутренних источников. Доля импорта скорее незначительна и будет снижаться еще. Но существует зависимость в сфере оборудования и аппаратуры по производству технических газов, а также по их транспортировке и хранению. Сюда относятся контейнеры для транспортировки газов автомобильным и железнодорожным транспортом, а также стационарных газовых хранилищ.

» ПЛАНЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В ОАО «КАМАЗ»

Российский производитель грузовиков «КАМАЗ» планирует инвестиции в размере 70,1 млрд рублей. К 2020 году на эти средства должен быть построен совершенно новый завод по производству кабин. В числе прочих здесь будут оборудованы линии штамповки и сварки металлических деталей. В целях поддержки проекта компания получит государственные гарантии на общую сумму 35 млрд рублей. Генеральный директор ОАО «КАМАЗ» Сергей Когогин заявил, что работы над инвестиционным проектом уже идут; часть машинного парка и парка оборудования уже выбрана и даже заказана.

Еще до начала строительства завода по производству кабин «КАМАЗ» проведет реинжиниринг производства двигателей. При этом часть производственных процессов будет передана в аутсорсинг и одновременно проведена оптимизация технологических процессов на производственных площадях. С объявленными планами модернизации связано также сообщение от 19 августа 2014 года о том, что «КАМАЗ» и австрийский концерн Palfinger AG создают два совместных предприятия. Это совместное предприятие по производству и продаже кузовов в Набережных Челнах (Татарстан), а также предприятие по производству цилиндров в Нефтекамске (Башкортостан).

Joerg Brinckner / pixelcode



Вследствие удорожания импортных товаров российский покупатель частично ограничивает потребление.



Dietrich Schuetz / pixelcode

Объем рыночной торговли в сфере продаж технических газов возрастает ежегодно на 4–7%.

vitaly.kuzmin.net



К 2020 году «КАМАЗ» планирует построить совершенно новый завод по производству кабин.

CHINESISCHE AUTOHERSTELLER INVESTIEREN IN RUSSLAND

GLEICH VIER AUTOKONZERNE AUS CHINA INVESTIEREN AKTUELL IN RUSSLAND. DARAUS KÖNNTEN SICH GESCHÄFTSCHANCEN AUCH FÜR DEN DEUTSCHEN MASCHINEN- UND ANLAGENBAU SOWIE FÜR KFZ-ZULIEFERER ERGEBEN. / ULRICH UMANN, GTAI

Die chinesischen Automobilhersteller starten eine neue Offensive am russischen Markt – trotz der aktuellen Krise beim Pkw-Absatz. Die Konzerne Great Wall und Lifan errichten eigene Werke. Chery und Dongfeng Motor arbeiten hingegen mit russischen Partnern zusammen. Auch der Autohersteller Haima prüft aktuell eine erneute Produktion in Russland. Deutschen Kfz-Teileherstellern mit Kooperationsabsichten könnte zum Vorteil gereichen, dass die chinesischen Markenhersteller bei ihren russischen Kunden nicht nur mit günstigen Preisen, sondern auch mit verbesserter Qualität um Vertrauen werben.

HAVAL MADE IN TULA

Great Wall hat Ende August den Grundstein für ein Montagewerk im Industriepark Uslo-waja im Gebiet Tula gelegt. Die neue Firma heißt OOO Haval Motor Manufacturing Rus. In den Bau des Werks fließen 520 Millionen US-Dollar. Dort sollen Fahrzeuge der Marke

Haval, einer Untermarke von Great Wall, vom Band rollen – in der ersten Ausbaustufe ab 2017 zunächst rund 80.000 Pkw pro Jahr, später ab 2020 bis zu 150.000 Pkw pro Jahr.

Das Werk in Tula wird den gesamten Produktionszyklus umfassen, einschließlich der Herstellung von Motoren und Getrieben. Eingeschlossen sind komplette Linien zum Stanzen, Schweißen, Lackieren, zur Montage und Teilefertigung. Die Investitionsvereinbarung mit der Gebietsverwaltung war am 20. Mai 2014 bei einem Besuch der russischen Seite in China geschlossen worden.

Dabei soll Tula nicht der einzige Standort bleiben. Great Wall Motors Ltd. hat am 20. Mai 2014 eine Absichtserklärung zur Einrichtung eines zweiten Werks im Gebiet Kaluga unterzeichnet.

NEUE WERKE VON LIFAN INDUSTRY

Lifan Industry will ein Werk mit komplettem Produktionszyklus für etwa 300 Millionen US-Dollar in der Sonderwirtschaftszone im Gebiet

Lipezk errichten. Die Investitionsvereinbarung unterzeichnete der Vorstandsvorsitzende der Lifan Group, Yin Mingshan, Mitte Oktober 2014 mit der Gebietsverwaltung. Der Bau des neuen Werks soll 2015 beginnen und nach zweieinhalb Jahren beendet sein. Die Kapazität wird in der ersten Ausbaustufe 60.000 Pkw jährlich betragen. Lifan will die gesamte Modellpalette in Lipezk montieren, einschließlich Schweißen und Lackieren der Karosserien.

Wenn sich der russische Automobilmarkt wieder erholt hat, plant Lifan Industry weiter zu investieren, um die Kapazität auf 100.000 Fahrzeuge pro Jahr zu erhöhen und ein Motorenwerk zu bauen. Lifan war 2013 mit 27.500 Pkw (+34 Prozent) die meistverkaufte chinesische Automarke in Russland und hielt einen Marktanteil von einem Prozent. Allerdings ging auch der Absatz von Lifan im 1. Halbjahr 2014 zurück – um 12 Prozent auf 10.100 Pkw.

Bereits seit 2007 werden Lifan-Modelle bei Derways in Karatschaewo-Tscherkessien



montiert. Dort lassen die Chinesen derzeit jährlich rund 20.000 Fahrzeuge fertigen.

DER DRITTE ANLAUF FÜR CHERY

Der chinesische Autokonzern Chery arbeitet weiter mit dem russischen Auftragshersteller Derways in Tscherkessien zusammen. Dort investierte Chery fünf Millionen US-Dollar in die Produktion. Die Kapazität beträgt 12.000 bis 18.000 Fahrzeuge pro Jahr. Erst, wenn ein Absatz von 30.000 bis 50.000 Fahrzeugen pro Jahr erreicht werde, lohne sich für Chery der Bau eines komplett neuen Werks, erklärte der Vizepräsident von Chery International, Feng Ping.

Chery hat nach eigenen Angaben in Schweißlinien bei Derways investiert. Erwogen werden weitere Investitionsgüterkäufe, darunter Lackieranlagen. Zusätzlich werden Kapazitäten für Forschung und Entwicklung aufgebaut, um alle Modelle besser an die technischen Normen und Standards in der Russischen Föderation anzupassen. Der Ver-

handlungsprozess zwischen Chery und Derways sei in dieser Hinsicht noch nicht abgeschlossen, hieß es.

Für Chery ist die derzeitige Auftragsmontage bei Derways bereits der dritte Versuch, auf dem russischen Markt Fuß zu fassen. Der erste Anlauf in Form einer Montage beim Auftragshersteller Avtodor in Kaliningrad wurde 2008 abgebrochen. Eine zweite Auftragsmontage bei TagAZ in Rostow endete mit einem vorläufigen Bankrott des Gemeinschaftsunternehmens, bevor die Montage wieder anlief. Mit Derways soll nun alles besser werden.

Chery wird mit der Zeit die Anzahl örtlich hergestellter Zulieferteile erhöhen. In einem ersten Schritt soll der Lokalisierungsgrad 30 Prozent betragen, bis 2017 oder 2018 dann 50 Prozent. Gedacht wird dabei an Sitze, Autofenster, Kühl- und Klimasysteme, Kunststoffteile, Reifen und Akkumulatoren. Durch die verstärkte Lokalisierung will Chery auch das Wechselkursrisiko verringern, dass bei einem Bezug der Teile aus dem Ausland besteht.

CHINESISCH-FRANZÖSISCHE KOOPERATION FÜR RUSSLAND

Dongfeng Motor betrachtet Russland ebenfalls als strategisch wichtigen Markt und will dort präsent sein. Bislang hat Dongfeng Motor Import & Export Co. Ltd 21 Händler in Russland und will diese Zahl bis Jahresende auf 40 erhöhen. Auf dem Moskauer Automobilsalon stellte der Autoproduzent zwei Neuheiten für den russischen Markt vor – den Sedan der D-Klasse L60 und den Crossover AX 7. Alle in Russland präsentierten neuen Modelle sind Ergebnis der Zusammenarbeit mit dem französischen Autokonzern PSA Peugeot Citroen, an dem Dongfeng 14 Prozent der Aktien hält.

Neben dem Pkw-Segment peilt Dongfeng den Autobusmarkt in Russland an. Mitte Oktober 2014 unterschrieben Dongfeng und die Verwaltung des Gebiets Saratow eine Vereinbarung über die Einrichtung einer gemeinsamen russisch-chinesischen Produktion von Stadtbussen auf dem Gelände des Unternehmens Signal-Masch in Krasnoarmejsk. Angedacht ist die Fertigung von 500 Bussen pro Jahr. Dafür sei eine Investition von mehr als 100 Millionen US-Dollar notwendig.

HAIMA WILL ES WIEDER VERSUCHEN

Weitere in Russland aktive chinesische Kfz-Hersteller sind FAW, Changan, Haima und Brilliance. Haima kündigte Anfang September an, die Produktion seiner Modelle in Russland wiederzubeleben und in den kommenden drei bis vier Jahren etwa 100 Millionen US-Dollar in Russland zu investieren.

Das chinesische Unternehmen führt aktuell Gespräche mit TagAZ, UAZ und Derways. Mit einer SKD-Montage soll begonnen und dann schrittweise der Lokalisierungsgrad erhöht werden. Ziel sei eine Kapazität von 30.000 Pkw pro Jahr (nicht mehr als 10.000 bei Gründung eines Joint Venture mit einem lokalen Partner).

Für Haima ist es bereits der zweite Versuch einer Produktion in Russland. Von November 2010 bis Anfang 2012 wurde das Modell Haima 3 in zwei Versionen bei Derways in Tscherkessien gefertigt. Haima war mit der geringen Fertigungsqualität bei Derways unzufrieden, außerdem schuldete Derways dem chinesischen Unternehmen zwei Millionen US-Dollar für Bausätze. Deshalb wurde die Montage wieder eingestellt.

VORZUGSBEDINGUNGEN FÜR CHINESISCHE GESCHÄFTSLEUTE

Die Motive für die chinesischen Initiativen sind vielschichtig. Zum einen haben sich die Aktivitäten Chinas zur Belieferung des russischen Kfz-Marktes schon seit Jahren sichtlich erhöht. Mit steigenden Absatzzahlen rückte eine Montage vor Ort immer mehr in Sichtweite. Dadurch sollen die Selbstkosten sinken und damit die günstigen Verkaufspreise beibehalten werden. Zum anderen vollzieht sich im laufenden Jahr eine politische und wirtschaftliche Annäherung zwischen Russland und China vor dem Hintergrund des Ukraine-Konflikts. Die chinesischen Automobilhersteller halten ihre Stunde am russischen Markt für gekommen. Bislang waren sie vom föderalen Industrieministerium als Konkurrenten im gleichen Preissegment wie AwtoWAZ betrachtet worden, aber jetzt werden chinesischen Geschäftsleuten Vorzugsbedingungen eingeräumt.

Nicht zuletzt sind chinesische Autobauer zur Endmontage in Russland gezwungen, wenn sie bei öffentlichen Ausschreibungen zur Flottenerneuerung mitbieten wollen. Ohne ein „Made in Russia“ sind schließlich die nationalen Lieferklauseln nicht einzuhalten. Diese macht das zuständige Ministerium für Industrie und Handel zur Bedingung. Damit sollen Arbeitsplätze in Russland geschützt und weitere ausländische Hersteller zu einem Technologietransfer bewegt werden.

Die chinesischen Investoren glauben zudem, dass der derzeitige Rückgang am Absatzmarkt nur vorübergehender Natur sei. Wenn das Interesse russischer Kunden an Neufahrzeugen wieder spürbar anzieht, wollen die chinesischen Hersteller mit einem breit gefächerten Angebot an örtlich gefertigten Fahrzeugen bereitstehen, inklusive attraktiver Preise und verbesserter Qualität.)



КИТАЙСКИЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ ЕДУТ В РОССИЮ

СРАЗУ ЧЕТЫРЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОНЦЕРНА ИЗ КИТАЯ ИНВЕСТИРУЮТ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В РОССИЮ. ЭТО МОЖЕТ ПРЕДОСТАВИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА НЕМЕЦКОМУ МАШИНОСТРОЕНИЮ И ПОСТАВЩИКАМ АВТОКОМПОНЕНТОВ. / УЛЬРИХ УМАНН, GTAI

Китайские автопроизводители начинают новое наступление на российский рынок – несмотря на кризис в сфере сбыта легковых автомобилей. Концерны Great Wall и Lifan строят собственные заводы. Chery и Dongfeng Motor предпочитают работать с российскими партнерами. Автопроизводитель Haima сейчас вновь рассматривает возможность локализовать свое производство в России. Китайские инвесторы надеются завоевать доверие российских клиентов не только с помощью конкурентоспособных цен, но и улучшенным качеством. Это стремление может оказаться весьма полезным и выгодным для производителей автомобильных компонентов из Германии, готовых к сотрудничеству.

NAVAL ИЗ ТУЛЫ

Концерн Great Wall в конце августа заложил фундамент для строительства сборочного завода в индустриальном парке «Узловая» Тульской области. Новая компания называется ООО «Хавейл Мотор Мануфэкчуриг Рус». В строительство завода будет инвестировано

520 млн долларов США. Завод будет производить автомобили марки Haval: на первом этапе, начиная с 2017 года, около 80 тыс. автомобилей в год, а затем, с 2020 года, до 150 тыс. автомобилей в год.

На заводе в Тульской области будет создан полный цикл производства, включая производство двигателей и коробок передач. Будут построены собственные линии штамповки, сварки, окраски, сборки и изготовления деталей. Инвестиционное соглашение с руководством области было подписано во время визита российской стороны в Китае 20 мая 2014 года.

При этом Тула будет не единственной производственной площадкой. 20 мая 2014 года компания Great Wall Motors Ltd. подписала соглашение о намерениях по созданию второго завода в Калужской области.

НОВЫЕ ЗАВОДЫ LIFAN INDUSTRY

Группа компаний Lifan Industry планирует построить завод с полным циклом производства на территории особой экономической зоны в

Липецкой области с общим объемом инвестиций около 300 млн долларов США. Инвестиционное соглашение с областной администрацией подписал председатель правления Lifan Industry Инь Миншань в середине октября 2014 года. Строительство нового завода планируется начать в 2015 году и завершить через два с половиной года. Проектная мощность завода на первом этапе составит 60 тыс. автомобилей в год. Lifan планирует в Липецке сборку всего модельного ряда, включая сварку и покраску кузовов.

После восстановления российского автомобильного рынка Lifan Industry планирует продолжить инвестирование для увеличения производственной мощности до 100 тыс. автомобилей в год и построить завод по производству двигателей. В 2013 году Lifan был самой продаваемой китайской маркой в России – 27 500 автомобилей (+34%), его доля рынка составляла один процент. Однако в первом полугодии 2014 года продажи Lifan упали на 12% и составили 10 100 автомобилей.

С 2007 года сборка моделей Lifan осуществ-



Rainer Sturm / pixelio.de

ской Федерации. Процесс переговоров между Chery и «Дервейсом» по этому вопросу еще не завершен.

Для Chery контрактная сборка на заводе «Дервейс» является третьей попыткой закрепиться на российском рынке. Первая попытка организовать сборку на заводе «Автотор» в Калининграде была прервана в 2008 году. Вторая попытка контрактной сборки на TagAZe в Ростове завершилась временным банкротством СП, прежде чем сборка была возобновлена. С «Дервейсом» теперь все должно стать лучше.

Chery будет со временем увеличить уровень локализации производства комплектующих. На первом этапе уровень локализации должен составлять 30%, а до 2017 или 2018 – возрасти до 50%. Речь идет о производстве сидений, автостекла, систем охлаждения и кондиционирования, пластиковых деталей, шин и аккумуляторов. Благодаря увеличению локализации Chery планирует также снизить валютные риски, существующие при ввозе комплектующих из-за рубежа.

КИТАЙСКО-ФРАНЦУЗСКАЯ КОМБИНАЦИЯ ДЛЯ РОССИИ

Одна из крупнейших китайских автомобилестроительных компаний, Dongfeng Motor Corporation, также рассматривает Россию как стратегически важный рынок и хочет закрепиться на нем. Сейчас компания имеет в России 21 дилера и планирует увеличить их число к концу года до 40. На Московском автосалоне китайский автопроизводитель представил два новых продукта для российского рынка – седан класса D L60 и кроссовер AX7. Все представленные в России новые модели являются результатом сотрудничества с французской автомобилестроительной компанией PSA Peugeot Citroen, 14% акций которой принадлежат Dongfeng.

В дополнение к сегменту легковых автомобилей Dongfeng стремится попасть на автобусный рынок России. В середине октября 2014 года китайская компания и правительство Саратовской области подписали соглашение о создании совместного российско-китайского производства городских автобусов на базе предприятия «Сигнал-Маш» в Красноармейске. Оно предусматривает производство 500 автобусов в год. Для этого необходимы инвестиции на сумму более 100 млн долларов США.

НАЙМА ХОЧЕТ ПОПРОБОВАТЬ ЕЩЕ РАЗ

К другим китайским автопроизводителям, проявляющим активность в России, относятся FAW, Changan, Haima и Brilliance. Компания Haima в начале сентября объявила о возобновлении производства своей продукции в России и инвестировании в этот проект в ближайшие три-четыре года около 100 млн

долларов США. В настоящее время китайская компания проводит переговоры с заводами TagAZ, УАЗ и «Дервейс». Производство должно начаться с крупноузловой сборки с последующим увеличением уровня локализации. Haima рассчитывает выпускать 30 тыс. легковых автомобилей в год (не более 10 тыс. в случае создания совместного предприятия с местным партнером).

Для компании Haima это уже вторая попытка организации производства в России. С ноября 2010 года до начала 2012 года модель Haima 3 в двух вариантах производилась на «Дервейсе» в Карачаево-Черкесии. Haima была недовольна низким качеством сборки на «Дервейсе», кроме того, «Дервейс» задолжал китайской компании два миллиона долларов за комплектующие. Поэтому сборка была прекращена.

Льготные условия для китайских бизнесменов

Активизация китайских инициатив в России объясняется несколькими мотивами. С одной стороны, активность Китая по поставкам на российский автомобильный рынок за последние годы значительно увеличилась. С ростом объемов продаж все чаще стали появляться планы организации производства непосредственно в России. Это должно снизить себестоимость и тем самым способствовать сохранению низких цен. С другой стороны, в текущем году на фоне украинского кризиса происходит политическое и экономическое сближение между Россией и Китаем. Китайские автопроизводители считают, что настал их час на российском рынке. До сих пор Министерство промышленности и торговли рассматривало их в качестве конкурентов АвтоВАЗу, работающих в том же ценовом сегменте, но теперь китайским бизнесменам предоставляются льготные условия.

И наконец, китайские автопроизводители вынуждены заниматься окончательной сборкой в России, если они хотят принимать участие в тендерах на обновление автомобильного парка. Без знака «Сделано в России» невозможно соблюсти национальные условия поставок, которые Минпромторг рассматривает как обязательные. Это должно защитить рабочие места в России и побудить других зарубежных производителей к трансферу технологий.

К тому же, китайские инвесторы считают, что нынешний спад на рынке сбыта носит временный характер. Когда интерес российских покупателей к новым автомобилям вновь возрастет, китайские производители хотят быть готовы к этому – имея в наличии широкий ассортимент автомобилей местного производства, по привлекательным ценам и улучшенного качества.)

вляется на заводе «Дервейс» в Карачаево-Черкесии. В настоящее время там производится около 20 тыс. автомобилей в год.

ТРЕТЬЯ ПОПЫТКА CHERY

Китайский автопроизводитель Chery продолжает работать с российской автомобильной компанией «Дервейс» в Черкесске. Chery вложила в производство пять миллионов долларов. Производственные мощности составляют от 12 до 18 тыс. автомобилей в год. Только тогда, когда продажи достигнут 30–50 тыс. автомобилей в год, Chery планирует построить совершенно новый завод, заявила вице-президент Chery International, госпожа Фенг Линг.

По информации компании, Chery инвестировала средства в линии сварки на заводе «Дервейс». Компания рассматривает также возможности инвестирования в закупку другого оборудования, в том числе линий окраски. Кроме того, будут созданы мощности для исследований и разработок для улучшения возможностей по адаптации всех моделей к техническим нормам и стандартам Россий-



Joerg Kleinschmidt / pixelio.de

RUSSLANDS PHARMABRANCHE MIT HÖHEN UND TIEFEN

AUSLÄNDISCHE PHARMAANBIETER SOLLEN DURCH DIE BEVORZUGUNG INLÄNDISCHER MEDIKAMENTE BEI ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNGEN DAZU BEWEGT WERDEN, VON IMPORTEN ABSTAND ZU NEHMEN UND IN PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN VOR ORT ZU INVESTIEREN. NUR SO HÄTTE SIE LANGFRISTIG EINE GESICHERTE ABSATZCHANCE AUF DEM LUKRATIVEN RUSSISCHEN MARKT. VON ULLRICH UMANN, GTAI

Dass Russland in der Tat einen ergiebigen Markt darstellt, zeigt allein schon die Entwicklung der Bezüge von pharmazeutischen Produkten aus der EU: So sind nach Angaben von Eurostat die europäischen Lieferungen auf den russischen Markt im Zeitraum 2003 bis 2013 von jährlich 1,38 Milliarden Euro auf 8,43 Milliarden Euro gestiegen.

Angesichts der aktuellen wirtschaftspolitischen Lage führte die Niederlassung von Ernst & Young (EY) Mitte Oktober 2014 eine Befragung unter Herstellern und Großhändlern von Pharmaprodukten durch. Die Fragen zielten insbesondere darauf ab, inwieweit sich die insgesamt eingetrübte Konjunktur auf die Investitions- und Entwicklungspläne ausgewirkt hat.

FINANZIERUNGEN UND STAGNIERENDE NACHFRAGE BLEIBEN PROBLEMATISCH

Zwar sind pharmazeutische Produkte von keinerlei Sanktionen betroffen. Russlands Bankenwirtschaft, die in die Finanzierung von Distribution und Produktion involviert ist, jedoch schon. Kreditklemmen, galoppierende Inflation, Importverteuerungen durch Wechselkursverschiebungen, aber auch die 2014 stagnierenden bzw. sinkenden Reallöhne wirken sich auf das Geschäft der Pharmabranche direkt oder indirekt aus. Hinzu kommen gedeckelte Preise für sogenannte lebenserhaltende Medikamente aus dem Ausland.

Unter den von EY befragten Unternehmen verfügten mengenmäßig 26 Prozent ausschließlich nur über russische und 74 Prozent über teilweise oder vollständig ausländische Kapitalanteile. Darunter befanden sich sowohl Generalimporteure und reine Vertriebsgesell-

schaften als auch inländische Hersteller. Die übergroße Mehrheit der befragten Unternehmen gab an, ihre Geschäftstätigkeit ausbauen zu wollen. An einen Abbau oder gar an Rückzug aus Russland denkt derzeit kein einziger Firmenchef in der Pharmabranche.

Von allen befragten Unternehmen gaben allerdings 17 Prozent an, Investitionen vorerst zurückfahren zu wollen. Weitere 13 Prozent sahen sogar Vorteile in der gegenwärtigen Situation und wiesen auf neue und erweiterte Entwicklungschancen hin, die sich für sie, unter anderem aus den nationalen Lieferklauseln bei öffentlichen Beschaffungen, ergeben. Die übergroße Mehrheit von 70 Prozent verspürt weder Vor- noch Nachteile.

Auf die Frage nach einer Einrichtung oder Ausweitung lokaler Produktionen antworteten 53 Prozent der Firmen, dass sie dies generell vorhaben. Weitere 26 Prozent sind bereit, sich nach einer Übernahme eines örtlichen Herstellers oder nach einer Möglichkeit zur Gründung von Gemeinschaftsunternehmen umzusehen. Modernisierungen bestehender Produktionen und Logistikketten planen 21 Prozent.

INVESTIERT WIRD IM ZEITRAUM VON FÜNF JAHREN ODER SPÄTER

Gefragt nach dem Zeitraum für Investitionen in die Produktion gaben 22 Prozent der Firmen an, dies im Laufe der kommenden fünf Jahre tun zu wollen. Eine über diesen Zeitraum hinausgehende langfristige Perspektive zur Einrichtung einer eigenen Produktion wählten 44 Prozent als Antwort. Eine Verlagerung von Niederlassungen aus Russland heraus nach Weißrussland oder Kasachstan als wirtschaftliche

Reaktion auf die zum 1. Januar 2015 anstehende Gründung der Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU) schlossen 87 Prozent der Befragten aus. Wichtiger als eventuelle Steuervorteile ist den Firmen die Marktnähe. Zudem ist eine Liberalisierung des Pharmamarktes innerhalb der EAWU frühestens für 2016 zu erwarten.

Und dennoch scheint nicht nur eitel Sonnenschein in der Pharmaindustrie, insbesondere wenn die Rede auf die Liste der 500 Präparate kommt, die als lebenserhaltend eingestuft wurden und für die der Staat 2010 eine Preisobergrenze auf Rubelbasis festgesetzt hat. Seither konnten Importeure dieser Präparate keine einzige Preiskorrektur durchsetzen, trotz Inflation und Wechselkursverschiebungen. Die betroffenen Importeure melden inzwischen, dass der Vertrieb ihrer Präparate kaum noch oder in einigen Fällen überhaupt keinen Ertrag mehr abwirft. Dennoch will keine Firma Marktquoten abgeben.

KORREKTUR VON PREISBINDUNGEN LÄSST AUF SICH WARTEN

Das Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung, das an Investitionen in die Pharmaindustrie interessiert ist, hat zwar jüngst der Regierung eine Preiskorrektur empfohlen, aber einen Beschluss dazu gibt es noch nicht. Dementsprechend blieben das zuständige Gesundheitsministerium und der Föderale Dienst für Tarife in dieser Frage passiv. Die 500 lebensnotwendigen Präparate halten zusammen eine Marktquote von ca. 30 Prozent im Wert von 12 Milliarden Euro (Stand 2013), wie die DSM Group herausgefunden hat. Davon stammten 77,5 Prozent aus Importen.

Im Unterschied zu den preisgebundenen Importen lebenserhaltender Präparate können lokale Hersteller ihre Abgabepreise einmal pro Kalenderjahr korrigieren. Dazu müssen sie gegenüber dem Regulierer ihre Produktionskosten offenlegen und dürfen die Jahresinflation berücksichtigen. Im Ergebnis befinden sich in- und ausländische Hersteller in einer preislich ungleichen Wettbewerbsposition.

GESETZESNOVELLE KANN FÜR ÜBERRASCHUNGEN SORGEN

Derzeit befindet sich eine Novelle des Gesetzes „Über den Vertrieb von Arzneimitteln“ in der zweiten Lesung in der Staatsduma. Ein Vorschlag aus dem Parlament zielt auf die Ausweitung staatlicher Preiskontrollen auf ausnahmslos alle Medikamente ab. Allerdings hält hier die Regierung dagegen: Die Abgeordneten wollen die Preisfestsetzung aus sozialen Gründen und zur Deckelung des Gesundheitsbudgets ausweiten. Der Wirtschaftsblock im Kabinett hat dagegen die Interessen der Pharmahersteller im Auge und will Investitionen nicht noch zusätzlich ausbremsen. Offen bleibt, wie dieser Disput letztendlich ausgeht.)

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: ПОДЪЕМЫ И СПАДЫ

ПРЕДПОЧТЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРЕПАРАТАМ В ГОСЗАКУПКАХ ДОЛЖНО ПОБУДИТЬ ИНОСТРАННЫЕ ФАРМАКОНЦЕРНЫ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ИМПОРТА И ИНВЕСТИРОВАТЬ В МЕСТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО. В ЭТОМ СЛУЧАЕ ИМ ГАРАНТИРОВАННЫ ВОЗМОЖНОСТИ СБЫТА НА ПРИБЫЛЬНОМ РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ. / УЛЬРИХ УМАНН, GTAI

То, что Россия является прибыльным рынком, показывает рост доходов от продажи фармацевтической продукции из стран Евросоюза: так, согласно данным Евростата, европейские поставки на российский рынок в период с 2003 года по 2013 год возросли с 1,38 млрд евро в год до 8,43 млрд евро.

В связи с актуальной экономической ситуацией компания Ernst & Young (EY) провела в середине октября 2014 года опрос среди производителей и оптовых поставщиков фармацевтической продукции. Вопросы были связаны, прежде всего, с тем, насколько общее ухудшение экономической конъюнктуры повлияло на инвестиционные планы и планы развития.

ФИНАНСИРОВАНИЕ И ВЯЛЫЙ СПРОС ОСТАЮТСЯ ПРОБЛЕМАТИЧНЫМИ

Хотя сама фармацевтическая продукция не подпадает под какие-либо санкции, они уже затронули банковский бизнес в России, который участвует в финансировании поставок и производства. Кризис в кредитной сфере, безудержная инфляция, рост цен на импортные товары из-за колебаний обменного курса, а также стагнация/падение реальной заработной платы в 2014 году прямо или косвенно оказывают влияние на развитие фармацевтической промышленности. Сюда можно отнести также фиксированные цены на так называемые препараты жизненной необходимости, ввозимые из-за рубежа.

Среди опрошенных EY компаний 26% владеют исключительно российским, а 74% – частично или полностью иностранным капиталом. В этот список входят как генеральные поставщики импортных медикаментов и компании, занимающиеся только продажами, так и отечественные производители. Подавляющее большинство опрошенных компаний заявили, что они намерены расширять свой бизнес. О сокращении бизнеса, не говоря уже об уходе из России, в настоящее время не думает ни один руководитель компании в фармацевтической сфере.

Однако 17% из всех опрошенных компаний сообщили о желании в данное время сократить инвестиций. Еще 13% даже увидели преимущество в нынешней ситуации и указали на новые и расширенные возможности для развития,

которые возникают для них, в том числе, в результате применения национального режима поставок в условиях государственных закупок. Подавляющее же большинство – 70% – не почувствовали ни преимуществ, ни недостатков.

На вопрос о создании или расширении местных производств 53% компаний ответили, что в целом они планируют это. Еще 26% готовы рассмотреть вопрос о приобретении местного производителя или о возможности создания совместного предприятия. Модернизацию действующих производств и логистических цепочек планирует 21% респондентов.

ИНВЕСТИЦИИ В ТЕЧЕНИЕ ПЯТИ ЛЕТ И БОЛЕЕ

Отвечая на вопрос о времени осуществления инвестиций в производство, 22% компаний заявили, что планируют сделать это в течение ближайших пяти лет. 44% опрошенных готовы приступить к созданию собственного производства не ранее, чем через пять лет и более. Перевод филиалов из России в Беларусь или Казахстан, как экономический ответ на запланированное на 1 января 2015 года создание Евразийского экономического союза (ЕАЭС), исключили 87% респондентов. Более важным, чем какие-либо налоговые льготы, для компаний является близость к рынку (конкурентоспособность). Кроме того, либерализация фармацевтического рынка в ЕАЭС ожидается не ранее 2016 года.

И тем не менее не все так прекрасно в фармацевтической промышленности, особенно, когда речь заходит о списке из 500 препаратов, которые были отнесены к препаратам жизненной необходимости, и для которых в 2010 году государство установило ценовой потолок на рублевой основе. С тех пор импортеры этих препаратов не смогли добиться проведения ни одной корректировки цен, несмотря на инфляцию и курсовые колебания. Импортеры, попавшие под это ограничение, заявляют, что продажа их продукции почти, а в некоторых случаях вообще не приносит дохода. Тем не менее ни одна компания не хочет терять свою долю рынка.

КОРРЕКТИРОВКА ЦЕН ЗАСТАВЛЯЕТ СЕБЯ ЖДАТЬ

Министерство экономического развития, заинтересованное в инвестировании в фармацевтическую промышленность, действительно недавно рекомендовало правительству сделать корректировку цен, но решение пока не принято. Ответственные органы, Министерство здравоохранения и Федеральная служба по тарифам, сохраняют в этом вопросе пассивную позицию. Согласно данным DSM Group, 500 препаратов жизненной необходимости вместе составляют рыночную долю около 3%, в стоимостном выражении это соответствует 12 млрд евро (по состоянию на 2013 год). 77,5% составляют импортные препараты.

В отличие от того, что на импортные препараты жизненной необходимости цены фиксированные, местные производители могут раз в год пересматривать свои отпускные цены. Для этого они должны представить в регулирующий орган сведения о своих производственных затратах с учетом годовой инфляции. Таким образом, отечественные и зарубежные производители находятся в неравной конкурентной ситуации.

ПОПРАВКА К ЗАКОНУ МОЖЕТ СТАТЬ СЮРПРИЗОМ

В настоящее время поправка к Закону «Об обращении лекарственных средств» находится во втором чтении в Государственной Думе. Предложение парламента направлено на распространение государственного контроля цен на все лекарства без исключения. Однако правительство настроено против этого. Депутаты хотят расширить нормирование цен, как по социальным причинам, так и для заполнения бюджета здравоохранения. Экономический блок в правительстве, напротив, защищает интересы фармацевтических производителей, и не хочет, чтобы это стало дополнительным тормозом для инвестиций. Остается неясным, каким именно образом завершится в конечном итоге этот спор.)

BILANZIELLE ERFASSUNG VON WECHSELKURSDIFFERENZEN: NEU AB 2015

AB 1. JANUAR 2015 WERDEN DIE VORSCHRIFTEN FÜR DIE GEWINNSTEUERLICHE ERFASSUNG VON ERTRÄGEN UND AUFWENDUNGEN GEÄNDERT, DIE IN FOLGE VON WECHSELKURSSCHWANKUNGEN ENTSTEHEN. DIE ÄNDERUNGEN BETREFFEN SOWOHL RUSSISCHE TOCHTERGESELLSCHAFTEN VON AUSLÄNDISCHEN KONZERNEN ALS AUCH BETRIEBSSTÄTTEN VON AUSLÄNDISCHEN UNTERNEHMEN IN RUSSLAND. / MARK FENSTER, RÖDL & PARTNER MOSKAU

Derzeit hängt das Verfahren für die Erfassung von Erträgen oder Aufwendungen, die aufgrund von Wechselkursänderungen entstehen, von den Vertragsbestimmungen ab. Hierbei ist bislang bei Verträgen in Fremdwährung zu unterscheiden, ob die letztendliche Begleichung der Vertragssumme in der vereinbarten Fremdwährung oder ihrem Äquivalent in russischen Rubeln zu erfolgen hat.

Falls der Vertrag vorsieht, dass die Zahlung ebenfalls in der vereinbarten Fremdwährung zu erfolgen hat, ist die Verbindlichkeit (Forderung) zum Zeitpunkt ihrer Entstehung in Rubel gemäß dem offiziellen Wechselkurs der Zentralbank der Russischen Föderation umzurechnen. Im weiteren Verlauf bis zum Zeitpunkt ihrer Bezahlung können aufgrund von Wechselkursschwankungen im Zusammenhang mit der Umrechnung jeweils unrealisierte Erträge oder Aufwendungen entstehen. Das russische Steuerrecht enthält jedoch zum gegenwärtigen Zeitpunkt zwei widersprüchliche Regelungen, wie die Umrechnungen solcher unrealisierten Kursgewinne

bzw. -verluste zu erfolgen hat. Einerseits legt das Gesetz fest, dass eine nicht getilgte Verbindlichkeit (Forderung) in Rubel jeweils am Ende jeden Quartals umzurechnen ist. Gleichzeitig sollen laut einer anderen Vorschrift Erträge oder Aufwendungen aus Kursgewinnen zum Ende jedes laufenden Monats erfasst werden.

Sofern der Vertrag Preise für Waren oder Leistungen in Fremdwährung enthält, die Bezahlung jedoch in Rubel zu erfolgen hat, ist die Verbindlichkeit (Forderung) nach derzeitiger Gesetzeslage nach der erstmaligen Erfassung am Entstehungstag erst wieder am Tag ihrer Tilgung in Rubel umzurechnen. Unrealisierte Zwischengewinne oder -verluste werden nicht berücksichtigt.

Aufgrund dieser unterschiedlichen Handhabung von Wechselkursveränderungen abhängig von der jeweiligen Ausgestaltung des Vertrages werden die Vorschriften ab 1. Januar 2015 für die Umrechnung von Verbindlichkeiten und Forderungen in Fremdwährung vereinheitlicht. Unabhängig davon, ob der Vertrag bei Preisen in Fremdwährung eine Bezahlung in derselben

oder in Rubel vorsieht, sind Verbindlichkeiten bzw. Forderungen nach ihrer erstmaligen Erfassung in der Zeit bis zu ihrem Ausgleich am jeweils letzten Tag des laufenden Monats umzurechnen, wobei ein nicht realisierter Vertrag oder Aufwand entstehen kann. Sofern die Bezahlung ebenfalls in der Fremdwährung vorgesehen ist, ist bei der Umrechnung der offizielle Wechselkurs der russischen Zentralbank anzuwenden. Bei vertraglich vereinbarter Zahlung in Rubel und Preisen in Fremdwährung erfolgt die (nunmehr monatliche) Umrechnung zum gesetzlichen Wechselkurs oder einem gegebenenfalls abweichenden vertraglich festgelegten Kurs.

Durch die gesetzliche Neuregelung wird die unterschiedliche bilanzielle Handhabung von verschiedenen Vertragsgestaltungen hinsichtlich vertraglicher Preise und Zahlungen in Fremdwährung zum Beginn der nächsten Buchungsperiode 2015 weitestgehend eliminiert. Zudem schafft die Neuregelung Klarheit über den Zeitpunkt der Erfassung unrealisierter Zwischengewinne, die bis zum Zeitpunkt des Ausgleichs der Verbindlichkeit bzw. Forderung entstehen können.)

КУРСОВЫЕ РАЗНИЦЫ И НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ: НОВЫЕ ПРАВИЛА С 2015 ГОДА

С 1 ЯНВАРЯ 2015 ГОДА ИЗМЕНЯЮТСЯ ПРАВИЛА УЧЕТА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ В СВЯЗИ С КОЛЕБАНИЯМИ ВАЛЮТНОГО КУРСА. ИЗМЕНЕНИЯ ЗАТРАГИВАЮТ ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ ИНОСТРАННЫХ КОНЦЕРНОВ И ПОСТОЯННЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ.
МАРК ФЕНСТЕР, RÖDL & PARTNER МОСКВА

В настоящее время порядок признания налогооблагаемого дохода или вычитаемого расхода, образовавшегося в связи с изменением валютного курса, зависит от условий договора.

Если договор предусматривает проведение расчетов в иностранной валюте, то обязательство (или требование) нужно пересчитывать в рубли по официальному курсу Центрального банка РФ. Из-за колебаний валютного курса в связи с таким пересчетом у компании могут возникать налогооблагаемые доходы или вычитаемые расходы (курсовые разницы). Но в законодательстве РФ существует противоречие – не ясно, на какую дату нужно проводить такой пересчет. С одной стороны, закон говорит, что, не погашенное обязательство (требование) нужно пересчитывать в рубли в конце первого квартала, полугодия, девяти месяцев и года. В то же время доход (расход) в виде курсовой разницы закон предписывает признавать в конце текущего месяца.

Если же цена товара (работы, услуги) договором установлена как определенная сумма в иностранной валюте, но подлежит оплате в

рублях, то обязательство (требование) нужно пересчитывать в рубли только на дату его погашения. В этом случае у компании также может возникнуть налогооблагаемый доход или вычитаемый расход из-за разницы между рублевой оценкой обязательства (требования) на дату его отражения в учете и фактически уплаченной (полученной) суммой в рублях на дату погашения обязательства (требования).

С 1 января 2015 года правила пересчета обязательств и требований, выраженных в иностранной валюте, станут едиными как для случая, когда расчеты проводятся в иностранной валюте, так и для случая, когда платежи производятся в рублях. В обоих случаях пересчет непогашенного обязательства (требования) в рубли компания должна будет проводить на дату погашения обязательства (требования) или в последний день текущего месяца, если обязательство (требование) на этот момент не будет погашено. Но курс, по которому нужно будет проводить пересчет, будет зависеть от того, как будут проводиться платежи по договору – в иностранной валюте или в рублях. Если расчеты будут проводиться в иностранной валюте, то применяться

будет официальный курс Центрального банка РФ. Если же цена товара (работы, услуги) будет выражена в иностранной валюте, а расчеты будут проводиться в рублях, то пересчет обязательства (требования) нужно будет проводить по курсу, предусмотренному законом или соглашением сторон.

Таким образом, новые правила внесли ясность в вопрос о том, на какую дату пересчитывать обязательство (требование), если расчеты по договору осуществляются в иностранной валюте. Такой пересчет нужно будет проводить ежемесячно до тех пор, пока обязательство (требование) не будет погашено. Если же расчеты по договору будут проводиться в рублях, а цена будет выражена в иностранной валюте, то налогооблагаемые доходы и вычитаемые расходы в связи с таким договором будут возникать чаще (если курс не будет зафиксирован соглашением сторон). Причина в том, что пересчет непогашенных обязательств (требований) по таким договорам в рубли с 2015 года будет проводиться ежемесячно, а не только в момент погашения таких обязательств (требований), как в настоящее время.)



WIRTSCHAFT DER REGION ROSTOW MIT MODERNISIERUNGSBEDARF

DEUTSCHE UNTERNEHMEN DENKEN BEI GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN IN RUSSLAND NICHT IN ERSTER LINIE AN ROSTOW AM DON. DOCH ERWEIST SICH GERADE IN WIRTSCHAFTLICH SCHWIERIGEN ZEITEN DIESE SÜDLICH GELEGENE REGION ALS EIN LOHNENSWERTES ZIEL.

ULLRICH UMANN, GTAI

Die Region hat viel zu bieten. Stark vertreten sind hier der Maschinenbau, die Stahl- und Eisenindustrie, der Kohlebergbau, die chemische Industrie, die Holzverarbeitung, die Bekleidungsindustrie sowie die Nahrungsmittelverarbeitung und Getränkeindustrie.

Da die Stadt Rostow am Don zu den elf Austragungsorten der Fußball-WM 2018 zählt, gehören zahlreiche Planungs- und Bauprojekte zur Errichtung von Stadien und Trainingsstätten sowie zur Modernisierung und Erweiterung der Verkehrsinfrastruktur sowie des Fremdenverkehrs zu den Investitionsprojekten. Ins Gewicht fallen dabei insbesondere der Bau des großen Fußballstadions und des internationalen Flughafens. Der Airport soll zum russischen Süd-Hub für den Passagier- und Frachtverkehr avancieren.

WACHSTUMSPÄNE FÜR MASCHINENBAU, STEINKOHE UND ERDÖL

Zu den großen Maschinenbaubetrieben, in denen seit Jahren, wenn nicht sogar schon Jahrzehnten, deutsche Maschinen laufen, die einer Modernisierung bedürfen, gehören unter an-

deren der Hersteller von Landmaschinen Rostselmasch sowie der Busersteller RAZ (beide in Rostow am Don), der Produzent von Elektrolokomotiven NEWZ in Nowotscherkassk, das Stahl- und Röhrenwerk TMK sowie der Produzent von Heizanlagen Krasny Kotelschik (beide in Taganrog) sowie nicht zuletzt auch der Produzent für Bergwerksausrüstungen KMZ in Kamensk-Schachtinskij.

Gleich fünf Bergbaubetriebe fördern 9,5 Millionen jato Steinkohle im sogenannten Ost-Donbass auf russischer Seite an der Grenze zur Ukraine. Dabei handelt es sich um die Unternehmen Russki Ugol-Don, Donski Ugol, Juschnaja Ugolnaja Kompanija, Schachta Wostotschnaja sowie Rostowskaja Ugolnaja Kompanija. Die Fördermenge soll bis 2015 auf 13 Millionen jato steigen. Eigens treibt Donski Ugol einen neuen Schacht in die Erde, Obuchowskaja Nr. 1, ausgelegt auf drei Millionen jato. Die Rostowskaja Ugolnaja Kompanija baut den Schacht Bystrjanskaja Nr. 1–2. Hier beträgt die Kapazität 0,75 Millionen jato – nach Veredelung des Abraumguts sollen daraus 0,525 Millionen jato Koks pro Jahr gewonnen werden.

Die Region Rostow am Don gehört zu den Zentren der chemischen Industrie. Mit der

OA O NZNP ging 2009 eine der landesweit wichtigen Raffinerien mit einer Kapazität von 2,5 Millionen Tonnen Rohöl an den Start. Für eine geplante Werkerweiterung wird aktuell die Infrastruktur vorbereitet. Im Ergebnis soll die Kapazität auf 7,5 Millionen Tonnen Rohöl steigen. Produziert werden Dieseldraftstoffe, Schiffsdiesel, Heizöl, Benzin und Masut. Des Weiteren sind der Hersteller von Farben und Lacken ZAO Empils sowie der Kunstfaserproduzent Kamenskwookno Bestandteil des Chemieclusters in der Region.

NAHRUNGS- UND GETRÄNKEINDUSTRIE IM AUFWIND

Von besonderem Interesse für die deutsche Maschinenbauindustrie dürften die Modernisierungs- und Erweiterungsprojekte der in der Region angesiedelten Nahrungs- und Getränkeindustrie sein. Auf der einen Seite ist die Agrarproduktion in Südrussland stark entwickelt, wodurch die Rohstoffversorgung auf einer soliden Grundlage steht. Auf der anderen Seite erhält gerade dieser Industriezweig durch den aktuell geltenden russischen Einfuhrstopp für Nahrungsmittel aus der EU und den USA zusätzlich Auftrieb.



Zu den großen in der Region vertretenen Agrarholdings gehören unter anderem Aston, Jug Rossii, Baltika, Agrokomb und Ewrodon. Erzeugt werden Milchprodukte, Konserven mit Kernobst, Süßwaren, Trinkalkohol sowie Mineralwasser. Zudem hat sich der Getränkehersteller Coca Cola in der Region mit eigenen Abfüllanlagen niedergelassen. Fleischerzeugnisse stoßen mehr als 200 Zucht- und Schlachthöfe aus. Zu den größten zählen GK Tawr, das Fleischkombinat Nowotscherkassk, das Geflügelfleischkombinat Matwejewo-Kurgansk sowie das Fleischkombinat Simownikowskij Orion.

BAUPROJEKTE FÜR DIE FUßBALL-WM 2018

Für deutsche Hersteller von Baumaschinen, Baumaterialien und Inneneinrichtungen dürften die zahlreichen Vorhaben zur Vorbereitung der Fußball-WM 2018 von besonderem Interesse sein. So erhielt die Modernisierung des bestehenden Airports Juschny am 18. Oktober 2014 die endgültige Genehmigung durch die Zulassungsbehörden.

Als Investor tritt hierbei die OAO Rostow-eroinwest, ein Joint Venture aus der Holding

Aeroporty Regiony und der Verwaltung der Region Rostow am Don, auf. Zunächst werden 600 Millionen Rubel (ca. 10,4 Millionen Euro) in die Rekonstruktion der Start- und Landebahnen des bereits bestehenden Flughafens investiert. Eine entsprechende Ausschreibung der Bauleistung wird für 2015 erwartet.

Für den Bau eines komplett neuen Flughafens scheint ebenfalls der Planungsprozess weit fortgeschritten. Dabei stellen das zu bauende Passagierterminal und der Ausbau der Straßenanbindung sowie die Außengestaltung wichtige Bestandteile dar. Die Innenfläche des Terminals soll nach Fertigstellung 50.000 Quadratmeter betragen. Außerdem wird ein Wasserversorgungssystem in der Nähe des Flughafens gebaut.

STADIENBAU VOR REALISIERUNGSPHASE

Den Zuschlag für die Projektvorbereitung und -aufsicht zum Stadionbau hat in Rostow am Don die Planungsgesellschaft Sport Engineering erhalten, die mit einem Entwurf des britischen Architektenbüros Populous angetreten war. Das Ausschreibungsergebnis sorgte für viel Aufmerksamkeit, lag doch der Bieterpreis von Sport Engineering mit 893

Millionen Rubel (ca. 15,4 Millionen Euro) laut Wirtschaftszeitung Wedomosti über dem aller anderen Bewerber. Sport Engineering wird die Projektaufsicht übernehmen, die Umweltverträglichkeit überwachen und eine Nutzungsplanung für die Zeit nach der WM erstellen. Für den reinen Stadionbau werden Kosten von zehn Milliarden Rubel (ca. 172,7 Millionen Euro) veranschlagt.

Der Bau weiterer Einrichtung ist mit der Errichtung des Stadions unmittelbar verbunden. Dazu gehören ein 45 ha großer Sport- und Freizeitpark mit Ruderkanal, Reithalle und Anlagen für 15 weitere Sportarten. Zusätzlich werden eine Brücke und eine 35 Kilometer lange Hauptstraße durch die Millionenmetropole gebaut. Zwischen West- und Ostflügel des Stadions befördert künftig eine Niederflerbahn Besucher, für die laut Pressemeldungen Alstom den Zuschlag bekommen hat.

Die Anforderungen der FIFA verlangen neben 45.000 Sitzplätzen im Stadium selbst eine barrierefreie Zufahrt gemäß EU-Standards. Zu den Auflagen gehören zudem 7760 Hotelbetten. Der Weg von den Hotels in das Stadion darf maximal 40 Minuten in Anspruch nehmen.)



ЭКОНОМИКА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НУЖДАЕТСЯ В МОДЕРНИЗАЦИИ

РАЗМЫШЛЯЯ О ВОЗМОЖНОСТЯХ ДЛЯ БИЗНЕСА В РОССИИ, НЕМЕЦКИЕ КОМПАНИИ НЕ СРАЗУ ОБРАЩАЮТ СВОЕ ВНИМАНИЕ НА РОСТОВ-НА-ДОНУ. НО ИМЕННО СЕЙЧАС, В СЛОЖНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКЕ, ЭТОТ ЮЖНЫЙ РЕГИОН ПРОЯВЛЯЕТ СЕБЯ В КАЧЕСТВЕ ДОСТОЙНОЙ ЦЕЛИ. /УЛЬРИХ УМАНН, GTAI

Регион богат на предложения. Ведущими отраслями в регионе являются машиностроение, металлургическая промышленность, добыча угля, химическая, деревообрабатывающая промышленность, швейное производство, а также пищевая промышленность и производство напитков.

Поскольку Ростов-на-Дону является одним из одиннадцати городов, в которых будут проходить матчи чемпионата мира по футболу 2018 года, к основным инвестиционным проектам относятся многочисленные проекты по планированию и разработке строительства стадионов и тренировочных площадок, а также по модернизации и расширению транспортной инфраструктуры и туризма. Особую значимость имеет строительство крупного футбольного стадиона и международного аэропорта. Аэропорт должен стать центром пассажирских и грузовых перевозок на юге России.

УГОЛЬ, НЕФТЬ И МАШИНОСТРОЕНИЕ — ПЛАНЫ РОСТА

К крупнейшим предприятиям машиностроения, на которых в течение многих лет, если не десятилетий, задействовано немецкое оборудование, нуждающееся в модернизации, относятся: Ростсельмаш и Ростовский автобусный

завод РоАЗ (оба в Ростове-на-Дону), производитель электровозов НЭВЗ в Новочеркасске, завод по производству стали и труб ТМК и производитель котельного оборудования «Красный котельщик» (оба в Таганроге) и, наконец, производитель горно-шахтного оборудования КМЗ в Каменске-Шахтинском.

Общий объем производства пяти горнодобывающих предприятий в так называемом Восточном Донбассе на российской стороне границы с Украиной составляет 9,5 млн тонн угля в год. Это компании «Русский уголь-Дон», «Донской уголь», «Южная угольная компания», «Шахта Восточная» и «Ростовская угольная компания». К 2015 году добыча угля должна вырасти до 13 млн тонн в год. В настоящее время «Донской уголь» строит новую подземную шахту «Обуховская № 1», рассчитанную на добычу трех миллионов тонн угля в год. «Ростовская угольная компания» строит шахту «Быстринская № 1–2», планируемый объем производства которой составит 0,75 млн тонн в год, а после процессов обогащения она должна производить 0,525 млн тонн кокса в год.

Ростовская область является одним из центров химической промышленности. В 2009 году здесь был введен в эксплуатацию Новошахтинский завод нефтепродуктов (НЗНП),

один из основных НПЗ страны, общей мощностью переработки 2,5 млн тонн сырой нефти в год. В настоящее время осуществляется подготовка инфраструктуры для планового расширения предприятия. В результате мощность переработки увеличится до 7,5 млн тонн сырой нефти. НЗНП производит дизельное топливо, топливо для судовых дизельных двигателей, жидкое топливо, бензин и мазут. Кроме того, частью химического кластера в регионе являются производитель лакокрасочных покрытий ЗАО «ЭМПИЛС» и производитель синтетических волокон «Каменскволокно».

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НА ПОДЪЕМЕ

Особый интерес для немецкой машиностроительной промышленности могут представлять проекты модернизации и расширения производства базирующихся в регионе предприятий пищевой промышленности и производства напитков. С одной стороны, юг России имеет высокоразвитое производство сельскохозяйственной продукции, поэтому обеспечение сырьем опирается на прочный фундамент. С другой стороны, эта отрасль в результате ныне действующего российского запрета на импорт продуктов питания из ЕС



и США получает дополнительный импульс роста.

К крупнейшим представленным в регионе агрохолдингам относятся «Астон», «Юг России», «Балтика», «Агроком» и «Евродон», которые производят молочные продукты, плодово-овощные консервы, сладости, алкогольные напитки и минеральную воду. Кроме того, компания Coca Cola имеет в регионе собственные заводы по розливу напитков. Мясные продукты производят более 200 племенных хозяйств и боен. Среди них наиболее крупными являются ГК «Тавр», «Новочеркасский мясокомбинат», «Мясоптицекомбинат Матвеево-Курганский», мясокомбинат «Зимовниковский «Орион».

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ К ЧМ-2018

У немецких производителей строительной техники, строительных материалов и внутреннего оборудования могут вызвать особый интерес многочисленные проекты в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу 2018 года. Так, 18 октября 2014 года был окончательно утвержден разрешительными органами проект модернизации существующего аэропорта Южный.

В качестве инвесторов проекта выступают ОАО «Ростоваэроинвест», совместное пред-

приятие холдинга «Аэропорты регионов», и правительство Ростовской области. Первые 600 млн рублей будут вложены в реконструкцию взлетно-посадочных полос существующего аэропорта. Соответствующий тендер на выполнение строительных работ ожидается в 2015 году.

Также наблюдается прогресс и в процессе планирования строительства совершенно нового аэропорта. Важными составляющими этого проекта являются строительство пассажирского терминала, расширение подъездных дорожных путей и внешнее благоустройство. Крытая площадь терминала после завершения строительства составит 50 тыс. кв.м. Кроме того, поблизости от аэропорта будет построена система водоснабжения.

СТРОИТЕЛЬСТВО СТАДИОНОВ ВСТУПАЕТ В СТАДИЮ РЕАЛИЗАЦИИ

Подряд на подготовку проекта и надзор за строительством стадиона в Ростове-на-Дону получила проектная компания «Спорт-Инжиниринг», которая представила эскиз британского архитектурного бюро Populous. Результат тендера вызвал большой интерес, поскольку сумма в 893 млн рублей, заявленная компанией «Спорт-Инжиниринг», согласно

информации газеты «Ведомости», превышала предложения всех других кандидатов. «Спорт-Инжиниринг» возьмет на себя надзор за проектом, мониторинг воздействия на окружающую среду и планирование использования сооружений после чемпионата мира. Предполагаемые затраты только на строительство стадиона оцениваются в десять миллиардов рублей.

Строительство дополнительных сооружений напрямую связано со строительством стадиона. Сюда относятся спортивно-развлекательный парк общей площадью 45 га с гребным каналом, крытой конюшней и сооружения для 15 других видов спорта. Кроме того, будут построены мост и 35-километровая главная трасса, проходящая через весь мегаполис. Между восточным и западным крылом стадиона посетителей в будущем будут перевозить низкопольные трамваи, подряд на поставку которых, согласно сообщениям прессы, получила французская компания Alstom.

Требования ФИФА включают в себя, кроме 45 тыс. мест на самом стадионе, создание безбарьерной среды согласно стандартам ЕС. Необходимо также наличие 7760 гостиничных мест. Дорога от гостиниц до стадиона должна занимать не более 40 минут.)

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT MUSS CHEFSACHE WERDEN

Berlin. Die Wirtschaftspolitik ist – neben den außenpolitischen Krisen – aktuell eines der größten Risiken für die Unternehmen hierzulande. Das zeigt die aktuelle DIHK-Konjunkturumfrage. Der DIHK und andere Wirtschaftsverbände fordern deshalb dringend Korrekturen. Zwar hat Bundeswirtschaftsminister Gabriel nun eine hochrangige Expertenkommission zur Stärkung des Investitionsstandorts Deutschland einberufen, in der auch DIHK-Präsident Eric Schweitzer Mitglied ist. Sie soll praxisnahe Vorschläge für mehr Wettbewerbsfähigkeit erarbeiten. Wichtig wäre aber ein Dreiklang: mehr Investitionen, Maßnahmen zum Bürokratieabbau, die nicht viel kosten, und ein sofortiger Belastungsstopp. Denn im Koalitionsvertrag und darüber hinaus schlummert ein gefährlicher Cocktail aus mindestens 36 Vorhaben, die den Wirtschaftsstandort Deutschland schwächen. Die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit muss Chefsache werden, fordert Schweitzer.

EU-GIPFEL BESCHLIESST KLIMA- UND ENERGIERAHMEN 2030

Brüssel. Ende Oktober haben die EU-Staats- und Regierungschefs die neuen EU-Klima- und Energieziele beschlossen – und damit den Unternehmen mehr Planungssicherheit gegeben. Dabei geben sie bei den drei Klimaschutzzielen der Treibhausgas-Reduktion Vorrang vor dem Ausbau der erneuerbaren Energien und dem Energieeinsparen. Das entspricht auch der Position des DIHK. Zudem wurde endlich anerkannt, dass einseitige europäische Klimaschutzanstrengungen zwangsläufig zur Abwanderung der Industrie führen. Der DIHK fordert deshalb, den Beitrag der Unternehmen zum Klimaschutz nicht nur mit Augenmaß anzusetzen, sondern ihn in eine gesamteuropäische Strategie aller 28 Mitgliedsstaaten einzubinden. Außerdem sollten die neuen EU-Klimaschutzziele auch Ansporn für die Verhandlungen eines globalen Klimaabkommens sein.

SCHWEITZER WIRBT FÜR WIRTSCHAFTSFREUNDLICHE POLITIK

Berlin. „Unser Land steht vor enormen Herausforderungen, das muss sich im Re-

gierungshandeln widerspiegeln“, mahnte DIHK-Präsident Eric Schweitzer jüngst vor Mitgliedern des SPD-Präsidiums. Das Ziel „mehr Investitionen in Deutschland“ müsse im Zentrum der Regierungsarbeit stehen. Denn Investieren heiße, die Zukunft gestalten. Schweitzer verwies konkret darauf, dass dringend bessere Straßen und Schulen gebraucht werden. Die Steuereinnahmen müssten daher zum einen in die öffentliche Infrastruktur fließen, zum anderen werde mehr Spielraum für Investitionen der Unternehmen in neue Maschinen und Anlagen benötigt. Ein entsprechendes Politikpaket müsste z.B. bestehen aus einer Unternehmen sichernden Erbschaftsteuer, der Wiedereinführung der degressiven Abschreibung auf Investitionen sowie einer schnelleren Bearbeitung von Steuerunterlagen durch die Finanzämter.

IHKTRANSPARENT 2014 ONLINE

Berlin. Seit 2012 gibt das Portal IHKtransparent Auskunft über Struktur, Arbeit und Finanzen der 80 Industrie- und Handelskammern. Nun ist die aktualisierte Fassung für 2014 online gegangen. Auch dieses Jahr enthält das Portal zahlreiche Neuerungen. Einige Themen sind hinzugekommen, andere Fragen wurden klarer formuliert. So sind nun beispielsweise detaillierte Zahlen zu Rücklagen und Anlagevermögen der IHKs verfügbar. Auch die Angaben zu den Gehältern der Führungsebene in den IHKs wurden präzisiert. Im Bereich Bildung und Ausbildung werden erstmals die Zahl der ausbildenden Betriebe, Angaben zu Teilnahmen an Unterrichtungen sowie Daten zum ehrenamtlichen Engagement in Prüfungsausschüssen für Sach- und Fachkunde erfasst.

Alle Informationen sind ab sofort unter www.ihk.de/ihktransparent abrufbar.

MARKENFÄLSCHER NUTZEN ZUNEHMEND POSTWEG

Brüssel. Obwohl die Menge der aufgefundenen Fälschungen laut aktueller EU-Zollstatistik vom Juli 2014 rückläufig ist, gibt es keine Entwarnung. Denn Markenpiraten nutzen immer häufiger den Postweg: Knapp drei Viertel der gefälschten Ware wurde – oft nach Internetbestellung – per Post versandt. Diese kleinen, aber massen-

haft verschickten Päckchen sind aber weitaus schwieriger aufzufinden als große Mengen. Der DIHK fordert eine personelle und technische Verstärkung von Zoll und Polizei. Er appelliert aber auch an die Verbraucher, gefälschte Ware nicht zu kaufen: Produktpiraten schädigen Unternehmen, Verbraucher, den Staat und die Gesellschaft.

EEG-NOVELLE: DAS SCHLIMMSTE VERHINDERT

Berlin. Trotz aller Kritik am novellierten Erneuerbaren Energien Gesetz (EEG): Einige wichtige Verbesserungen für die Unternehmen konnten – nicht zuletzt auf Druck des DIHK – erreicht werden. So wird die Besondere Ausgleichsregel im Kern fortgeführt und fußt nun auf den Energie- und Umweltbeihilfeleitlinien der EU. Das schafft Rechtssicherheit. Zudem müssen Unternehmen bis zu einem Stromverbrauch von 5 GWh kein Energiemanagementsystem einführen, sondern können auch alternative Systeme nach der Spitzenausgleichseffizienzsystemverordnung wählen – eine wesentliche Erleichterung für den Mittelstand. Die ursprünglich vorgesehene Belastung der Eigenerzeugung für Erneuerbare-Energien- und Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen konnte von 70 auf 40 Prozent der Umlage gesenkt werden. Kleine Anlagen bleiben von der Umlagepflicht befreit. Die Einführung der verpflichtenden Direktvermarktung für erneuerbaren Strom wurde vorgezogen. Neue Anlagen ab 500 kW (ab 2016: 100 kW) müssen sich ab sofort selbst um die Vermarktung ihres Stroms kümmern – ein richtiger Schritt für mehr Marktverantwortung. Zudem wurde auf Betreiben des DIHK eine Verordnungsermächtigung für alternative Grünstromvermarktung aufgenommen. Dadurch können z.B. Direktversorgungskonzepte mit Solarstrom erleichtert werden.

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ДОЛЖНА СТАТЬ ГЛАВНЫМ ПРИОРИТЕТОМ

Берлин. Экономическая политика – наряду с внешнеполитическими кризисами – является в настоящее время одним из самых больших факторов риска для компаний в стране. Это показывает последний экономический опрос Союза торговых-промышленных и внешнеторговых палат Германии (DIHK). Поэтому DIHK и другие экономические объединения требуют срочных корректур. По инициативе федерального министра экономики Германии Зигмара Габриэля была создана высокопоставленная экспертная комиссия по укреплению инвестиционной привлекательности Германии. Наряду с другими экспертами в состав комиссии вошел и президент DIHK Эрик Швайтцер. Цель комиссии – разработка практических предложений по повышению конкурентоспособности. И все же решать надо сразу несколько задач: увеличение инвестиционного потока, принятие мер по сокращению бюрократии (с небольшими затратами) и немедленное сокращение нагрузок. Поскольку в коалиционном соглашении и других соглашениях содержится опасная смесь из как минимум 36 проектов, которые ослабляют экономику Германии. По мнению Эрика Швайтцера, укрепление конкурентоспособности Германии должно стать главным приоритетом.

НА САММИТЕ ЕС ПРИНЯТ НОВЫЙ ПЛАН ПО КЛИМАТУ И ЭНЕРГЕТИКЕ ДО 2030 ГОДА

Брюссель. В конце октября главы государств и правительств стран Евросоюза определили новые цели ЕС в области климата и энергетики – и тем самым предоставили предприятиям большую надежность в планировании. Согласно принятому плану, ЕС обязуется к 2030 году сократить на 40% от уровня 1990 года свою эмиссию парниковых газов, довести до 27% долю возобновляемой энергетики и настолько же повысить энергоэффективность. Снижение действия парникового эффекта ставится при этом на первое место. Это соответствует позиции DIHK. Кроме того, было признано, что односторонние европейские усилия по защите климата неизбежно ведут к эмиграции промышленно-

сти. Поэтому DIHK требует устанавливать взнос предприятий в защиту климата не на глаз, а включить его в общеевропейскую стратегию всех 28 государств-участников. Кроме того, новые цели защиты климата ЕС должны стать также стимулом для переговоров по заключению глобального соглашения по климату.

ШВАЙТЦЕР АГИТИРУЕТ ЗА ДРУЖЕСТВЕННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПОЛИТИКИ К ЭКОНОМИКЕ

Берлин. «Наша страна стоит перед труднейшими вызовами, это должно найти отражение в деятельности правительства», – заявил президент DIHK Эрик Швайтцер в своем недавнем выступлении перед членами президиума СДПГ. Цель «больше инвестиций в Германию» должна стоять в центре работы правительства. Инвестировать означает формировать будущее. Швайтцер конкретно указал на то, что крайне нужны лучшие дороги и школы. Поэтому, с одной стороны, налоговые средства должны поступать в общественную инфраструктуру, с другой стороны, необходимо предоставить предприятиям большую свободу действий для инвестиций в новые станки и оборудование. Соответствующий пакет политических решений должен включать в себя, например, налог на наследство, гарантирующий сохранность предприятия, возобновление действия системы депрессивной амортизации инвестиций, а также более быструю обработку налоговых документов финансовыми органами.

INKTRANSPARENT 2014 ОНЛАЙН

Берлин. С 2012 года портал IHKtransparent предоставляет информацию о структуре, работе и финансах 80 промышленно-торговых палат. Сейчас обновленная версия работает в режиме онлайн. И в этом году на портале были введены многочисленные новшества. Появилось несколько новых тем, были уточнены другие вопросы. Так, например, теперь в распоряжении пользователей имеется подробная информация о резервах и основных фондах ТПП. Также была уточнена информация по зарплатам высшего руководства ТПП. В сфере образования и подготовки кадров впервые представлены данные о количе-

стве предприятий, занимающихся обучением, количестве прошедших обучение, а также данные об участии на общественных началах в экзаменационных комиссиях по естествознанию и введению в специальность.

Вся информация теперь доступна на www.ihk.de/ihktransparent.

ПОПРАВКА К ЗАКОНУ ВИЭ: ХУДШЕЕ ПРЕДТВЕРЖЕНО

Берлин. Несмотря на критику обновляемого закона о возобновляемых источниках энергии, были достигнуты некоторые важные улучшения для предприятий – не в последнюю очередь под давлением DIHK. Так, специальное регулирование сохраняется в своей основе и базируется в настоящее время на директивах ЕС в области энергетики и экологии. Это создает правовые гарантии. Кроме того, предприятия, электропотребление которых не превышает пяти гигаватт, не должны вводить систему энергоменеджмента, а могут выбрать альтернативные системы в рамках постановления по системе эффективности регулирования пиков потребления – что является существенным облегчением для предприятий мелкого и среднего бизнеса. Первоначально планируемые нормы собственного производства из возобновляемых источников энергии и ТЭЦ были снижены с 70% до 40% от уровня распределения потребления. Небольшие установки освобождаются от обязательств распределения потребления. Предпочтение было отдано введению обязательных прямых продаж электроэнергии из возобновляемых источников. Новые установки от 500 кВт (с 2016 года: 100 кВт) должны сразу начинать продажу электроэнергии – правильный шаг в направлении усиления рыночной ответственности. Кроме того, по инициативе DIHK было принято постановление по маркетингу альтернативной зеленой электроэнергии. Это может, например, облегчить реализацию концепций по прямому обеспечению солнечной энергией.

**MARINA TSCHEBOTAJEWA,
GENERALDIREKTORIN
ENVIRO-CHEMIE GMBH 000**

**МАРИНА ЧЕБОТАЕВА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ»**



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

Der erste Arbeitstag ist schon sehr lange her. Aber ich erinnere mich an einen Rat, den mir ein Arbeitgeber während meines Praktikums in Deutschland gab: „Habe vor nichts Angst, denn die Deutschen lieben arbeitswillige Profis“.

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

Es ist sehr unwahrscheinlich, innerhalb eines Tages in Russland etwas ändern zu können, da Russland ein großes und schwieriges Land ist. Allerdings würde ich gern die russischen Visa für deutsche Staatsbürger abschaffen.

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

Ausgezeichnete Autobahnen, die in Russland eindeutig fehlen.

4 WAS KÖNNEN DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN LERNEN?

Die Fähigkeit, Gesetze und Vorschriften zu beachten.

5 UND DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN?

Die Fähigkeit, unter beliebigen und sich immer ändernden Bedingungen zu leben und zu arbeiten.

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD? UND WARUM?

Gottlieb Hupfer – der heutige Vorsitzende der Geschäftsleitung der EnviroChemie GmbH. Seine freundliche Gelassenheit in den verschiedensten Lebenssituationen und im Business, fasziniert mich.

7 ERFOLG IST ...

... eine schöpferische Tätigkeit, die deine Familie unterstützt.

1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?

Как давно он был, первый рабочий день. Но я вспоминаю один совет, который мне дал немецкий предприниматель во время моей практики в Германии: «Ничего не бойся. Немцы ценят трудолюбивых профессионалов».

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

За один день в России вряд ли что-то можно изменить, Россия – большая и очень сложная страна. Но я бы отменила в одностороннем порядке въездные визы в Россию для граждан Германии.

3 ЧТО ПЕРВЫМ ПРИХОДИТ ВАМ НА УМ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О ГЕРМАНИИ?

Отличные автобаны, которых так не хватает в России.

4 ЧЕМУ РУССКИЕ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У НЕМЦЕВ?

Умению соблюдать законы и правила.

5 А НЕМЦЫ – У РУССКИХ?

Умению работать и жить в любых и в постоянно меняющихся условиях.

6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ? И ПОЧЕМУ?

Сегодняшний CEO EnviroChemie GmbH господин Готтлиб Хупфер. Меня восхищает его доброжелательная невозмутимость в самых разных ситуациях жизни и бизнеса.

7 УСПЕХ – ЭТО...

...созидательная деятельность, которую поддерживает твоя семья.

WIR SIND



IN DIESER ZEIT HABEN WIR:

über

200

deutsche Unternehmen auf den
russischen Markt gebracht

mehr als

50

Delegationsreisen nach Russland
und Deutschland organisiert

108

russische GmbHs (ООО)
registriert

für

214

Unternehmen erfolgreich
Personal vermittelt

117

Repräsentanzen ausländischer
Unternehmen in Russland akkreditiert

WIR SCHREIBEN DIE DEUTSCH-RUSSISCHE WIRTSCHAFTSGESCHICHTE WEITER.

Informationszentrum der deutschen Wirtschaft ООО

Ihre Ansprechpartner

in Moskau

Wladimir Nikitenko

nikitenko@DEinternational.ru

in Berlin

Dr. Alexander Spaak

spaak@DEinternational.ru



Deutsche Standards. Russische Erfahrung.

Referenzen

„DIE RETTUNG DER REPUTATION BEGINNT LANGE BEVOR DIE PROBLEME AUFTRETEN“

KÖNNEN SICH UNTERNEHMEN EINEN GUTEN RUF KAUFEN? UND WOFÜR SIND REPUTATIONSMANAGER GUT? DAS ERKLÄRT IGOR REICHLIN, GRÜNDER DER AGENTUR FÜR REPUTATIONSMANAGEMENT „REICHLIN & PARTNERS“



HERR REICHLIN, SIE ARBEITEN GERADE AN EINEM BUCH MIT DEM TITEL „DER PREIS DES GUTEN RUFES. EIN HANDBUCH FÜR DEUTSCHE MANAGER IN RUSSLAND“. DER TITEL LEGT NAH, DASS DER RUF GEMESSEN UND BEWERTET WERDEN KANN, WIE EINE WARE. IST DER RUF WIRKLICH EINE WARE, DIE MAN AUCH KAUFEN KANN?

Der Ruf eines Unternehmens ist keine Ware. Das sind Werte, die durch die Tätigkeit des Unternehmens, unter anderem durch seine Kommunikation, erschaffen werden und wie eine Art immaterielles Kapital zu betrachten sind. Der Ruf des Unternehmens steht in derselben Reihe wie das materielle Kapital, Finanzen, Humankapital, Technologien und Knowhow.

Der Ruf eines Unternehmens basiert auf dem Vertrauen, das es sich durch seine Interaktion mit unterschiedlichen Interessengruppen, den sogenannten Stakeholdern, verdient. Dieses Kapital bildet sich dann, wenn das Unternehmen den Erwartungen seiner Stakeholder über längere Zeit ohne Einbrüche entsprechen kann. Die Reputation entsteht mit der Zeit. Und das wäre die Antwort auf Ihre Frage: Man kann sich keinen Ruf kaufen, der gute Ruf braucht Zeit, viel Schutz und Pflege.

DER GUTE RUF EINES UNTERNEHMENS IST NICHT ZULETZT DEM EIGENEN PRODUKT ZU VERDANKEN. WENN DAS PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS STIMMT,

WENN DIE MARKE ÜBERZEUGT, DANN REICHT ES DOCH SCHON, ODER?

Natürlich ist das Firmenprodukt – die Marke – ein wichtiges Mittel bei der Kommunikation mit den Verbrauchern. Aber neben den Verbrauchern gibt es noch weitere wichtige Stakeholder, für die der Ruf des Unternehmens nicht (nur) mit dem Produkt des Unternehmens zusammenhängt. Nehmen wir als Beispiel ein beliebiges deutsches Unternehmen mit Produktion und Vertrieb in Russland. Wer sind seine Stakeholder? Natürlich sind es seine Kunden, aber auch Banken, Zulieferer, eigene Mitarbeiter, lokale Behörden, Einwohner des Ortes, in dem das Unternehmen präsent ist. Außerdem ist da noch die Muttergesellschaft, die aus dem Ausland die russische Tochter kontrolliert. Und das ist noch nicht alles: wir dürfen die Konkurrenz nicht vergessen, lokal wie international. Das Unternehmen bzw. seine Reputationsmanager stehen also vor der Aufgabe, Beziehungen zu allen diesen Interessengruppen herzustellen und zu pflegen. Das ultimative Ziel eines Reputationsmanagers ist es, maximales Wohlfühlen gegenüber seinem Unternehmen zu sichern.

KEINE EINFACHE AUFGABE ...

Ja, sicher. Ich würde das Reputationsmanagement mit der Arbeit eines Dirigenten vergleichen. In einem Orchester spielen viele unterschiedliche Instrumente mit, manche von ihnen kann man kaum hören. Aber gibt nur eines der Instrumente einen falschen Ton von sich, leidet die Harmonie. Wenn das Produkt bzw. die Marke die erste Geige spielt und dabei perfekt klingt, ist das schön und gut. Aber die erste Geige ist nie genug, um eine Symphonie harmonisch zu gestalten. Deswegen ist die Marke zwar ein sehr wichtiger, aber bei Weitem nicht der einzige Bestandteil des Reputationsmanagements.

WIE GEHT EIN GUTER REPUTATIONSMANAGER VOR?

Alles beginnt mit einer genauen Untersuchung des Umfelds und der Interessengruppen des Unternehmens. Das Motto eines guten Reputationsmanagers lautet: Kenne deine Stakeholder und ihre Interessen, so dass du in jedem Moment weißt und sogar vorausahnen kannst, was sie von deiner Firma erwarten. Und diese Erwartungen dürfen nicht enttäuscht werden. Ein guter Reputationsmanager muss alle Erwartungen von allen Stakeholdern antizipieren und richtig deuten können. Er muss verhindern, dass zwischen Wahrnehmung und Erwartungen überhaupt eine Diskrepanz entsteht.

WEM FÄLLT IN EINEM UNTERNEHMEN DIE AUFGABE ZU, DEN GUTEN RUF ZU BEWAHREN?

In den USA gehört die Verwaltung von Unternehmensreputation längst zu Schlüssel-

funktionen des Managements. Meist ist es der Chief Reputation (Relationship) Officer, der als Vorstandsmitglied alle Beziehungen zu den Stakeholdern unter seiner Aufsicht hat. Auch in Deutschland hat man mittlerweile die Notwendigkeit erkannt, allerdings herrscht noch keine Einigkeit über den Befugnisbereich eines solchen Fachmannes. Die Reputationsverwaltung findet sich mal in der Abteilung Compliance, mal in der strategischen Planung oder bei Controlling. Die russische Geschäftswelt hat diesen Bereich für sich noch nicht wirklich entdeckt, und so beschäftigt sich mit diesen Fragen entweder der CEO oder überhaupt niemand. In der Praxis sieht es so aus, dass jeder Abteilungsleiter seine eigenen Stakeholder pflegt, und niemand das ganze Bild vor Augen hat. Es ist aber notwendig, dass jemand den Dirigentenstab nimmt und sowohl die Solisten (sprich: Produkt oder Marke) als auch das gesamte Orchester (sprich: alle Interessengruppen) auf Erfolg einstimmt.

MÜSSEN DEUTSCHE UNTERNEHMER IN RUSSLAND ETWAS ANDERS MACHEN ALS IN DER HEIMAT?

In einem Land, das sich kulturell stark von seinem Heimatland unterscheidet, gerät jeder Manager in eine Zwickmühle. Einerseits möchten und sollten deutsche Manager auf ihre unternehmerische Kultur, auf die sie zu Recht stolz sein können, nicht verzichten. Andererseits hat die russische Geschäftskultur viele Besonderheiten, die man kennen und berücksichtigen sollte. Vernünftig ist es, sich zu fragen, ob die Abweichungen von den in Deutschland üblichen Normen wirklich unzumutbar sind. Ist die Reputation des Unternehmens durch lokale Abweichungen tatsächlich in Gefahr, sollte man sich einmischen und Ordnung schaffen. Ist die Rede aber nur von lokalen Eigenarten, die fremd oder sogar unangenehm sind, aber die eigenen ethischen und geschäftlichen Prinzipien nicht verletzen, dann sollte man lernen, diese zu akzeptieren und zu berücksichtigen.

Nehmen wir den betrieblichen Arbeitsschutz als Beispiel. In den russischen Betrieben ist die Toleranz gegenüber Nichteinhaltung von Arbeitsschutzvorschriften recht hoch. Unsere Messungen der Reputationsrisiken zeigen immer wieder, dass diese nationale Besonderheit einen der höchsten Risikofaktoren darstellt. Meiner Ansicht nach, darf und muss ein deutscher Manager diese kulturelle Besonderheit nicht akzeptieren.

WIE KANN EIN UNTERNEHMEN SEINEN GUTEN RUF ZU KRISENZEITEN RETTEN?

Zunächst stellen wir fest, was wir unter einer Krise verstehen. Wenn 1) in einer außerordent-

lichen Situation 2) Menschen, Vermögenswerte oder Umwelt Schaden genommen haben, und 3) die Informationen darüber sich unkontrolliert verbreiten, ist von einer Krise die Rede.

Nehmen wir eine Stadt N und deren Verwaltung samt Einwohnern. Vom Unternehmen X, das in der Stadt Chemikalien herstellt, erwarten diese Stakeholder Gewährleistung höchster Betriebssicherheit. Aber eines Tages führt eine schwere Betriebspanne zum Austritt giftiger Substanzen und zu Verletzungen bei Mitarbeitern. Für die Stadtbewohner ist der Betrieb der Schuldige, und der hat für Ordnung zu sorgen: den giftigen Austritt stoppen, Sicherheit für die Einwohner wiederherstellen, eine Erklärung für die entstandene Situation abgeben und außerdem versichern, dass keine Wiederholung mehr möglich ist. Und wie sieht dieselbe Situation aus der Sicht des Unternehmens X aus? Der Betrieb steht still, die Lieferfristen werden nicht eingehalten, die Aufsichtsbehörden sitzen im Nacken und womöglich droht eine schwierige Auseinandersetzung mit der Muttergesellschaft. Es gilt also, die Folgen zu beseitigen, die Unfallgründe zu ermitteln, mit der Produktion so schnell wie möglich wieder zu beginnen und die Kunden davon abzuhalten, die Aufträge zurückzunehmen. Inzwischen arbeitet die Zeit gegen das Unternehmen X. Die Nachricht vom Unfall verbreitet sich. Medien und Politiker schalten sich ein, vielleicht auch Umweltaktivisten. Die Situation entfaltet sich zu einer Krise. Was tun? Hier kommt in erster Linie das Reputationskapital des Unternehmens zum Einsatz. Je grösser es ist, desto umfangreicher ist der Vertrauenskredit, den das Unternehmen von seinen direkten Stakeholdern bekommt. Die zweite Abwehrlinie bildet der Krisenstab des Unternehmens – ein Team von erfahrenen Managern, die bereits in den ersten Minuten nach der Panne die Schlüsselfiguren der Stakeholder identifizieren, ihre Erwartungen und mögliche Handlungen abschätzen. So können sie schnell Strategien entwickeln, wie das Unternehmen diesen Erwartungen gerecht werden kann und so die Eskalation der Krise verhindern. Wie Sie sehen, beginnt die Rettung der Reputation lange bevor die Probleme auftreten. Gute Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg.

WAS ZAHLT SICH BEI SCHWEREN FEHLERN EHER AUS: EHRlichkeit ODER GESCHICKTES VERTUSCHEN?

Langfristig kann niemand seine Fehler vertuschen. Man muss Fehler zugeben können. Das schadet dem Ruf nicht, im Gegenteil – das schafft Vertrauen, und das wiederum bringt dem Unternehmen neues Reputationskapital!)

Die Fragen stellte Lena Steinmetz, AHK Russland



«ЗАЩИТА РЕПУТАЦИИ НАЧИНАЕТСЯ ЗАДОЛГО ДО ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОБЛЕМ»

МОГУТ ЛИ КОМПАНИИ КУПИТЬ ХОРОШУЮ РЕПУТАЦИЮ? И В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ УСПЕХ СТРАТЕГИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА? ОТВЕЧАЕТ ИГОРЬ РАЙХЛИН, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР КОМПАНИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ РЕПУТАЦИЕЙ «РАЙХЛИН И ПАРТНЕРЫ».

Г-Н РАЙХЛИН, ВЫ СЕЙЧАС РАБОТАЕТЕ НАД СВОЕЙ КНИГОЙ «ЦЕНА ХОРОШЕЙ РЕПУТАЦИИ. РУКОВОДСТВО ДЛЯ НЕМЕЦКИХ МЕНЕДЖЕРОВ В РОССИИ». НАЗВАНИЕ ДОПУСКАЕТ ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ, ЧТО РЕПУТАЦИЮ МОЖНО ОЦЕНИВАТЬ СРОДНИ ТОВАРУ. ЭТО ТАК? ЗНАЧИТ, РЕПУТАЦИЮ МОЖНО И КУПИТЬ?

Репутация – это не товар и не продукт. Это скорее один из активов компании, ее капитал, который компания создает всей своей деятельностью, в том числе и коммуникационной.

У любой компании есть ряд людей, которые зависят от нее или оказывают на нее влияние. Мы называем таких людей стейкхолдерами. Репутация компании – это вид капитала, в основе которого лежит доверие стейкхолдеров, заработанное компанией за время ее взаимодействия с ними. А это значит, что репутационный капитал формируется тогда, когда компания отвечает ожиданиям

своих стейкхолдеров в течение длительного времени. Репутация строится постепенно, со временем. Это и есть ответ на вопрос: купить репутацию нельзя, ее нужно выстраивать, поддерживать и оберегать.

ХОРОШАЯ РЕПУТАЦИЯ КОМПАНИИ ЧАЩЕ ВСЕГО НАПРЯМУЮ СВЯЗАНА С ЕЕ ПРОДУКТОМ ИЛИ СПЕКТРОМ УСЛУГ. ЕСЛИ ЦЕНА И КАЧЕСТВО УСТРАИВАЮТ, ЕСЛИ БРЕНД НА СЛУХУ, ТО ВЕДЬ ЭТОГО УЖЕ БОЛЕЕ-МЕНЕЕ ДОСТАТОЧНО?

Конечно, бренд компании – важнейшее средство коммуникации с потребителями. Но, помимо потребителей, есть еще целый ряд влиятельных и важных стейкхолдеров, для которых репутация компании выходит далеко за рамки репутации ее продукта. Возьмем, например, условного производителя сельхозтехники из Германии, производящего и продающего эту технику в России. Кто его стейкхолдеры? Конечно же, покупатели, банки, поставщики, собственные сотрудники,

жители и органы государственного надзора по месту работы предприятия. Кроме того, есть еще руководство материнской компании, контролирующее деятельность российской дочки. И это еще не все, ведь нельзя забывать о конкурентах, как российских, так и международных. Репутационные менеджеры должны установить взаимоотношения со всеми вовлеченными группами стейкхолдеров – с тем, чтобы создать для деятельности компании наиболее благоприятную обстановку.

ЗАДАЧА НЕПРОСТАЯ.

Конечно! Я бы сравнил работу репутационных менеджеров с действиями дирижера симфонического оркестра. Музыкальных инструментов много: они разные, некоторых почти не слышно. Но стоит одному зазвучать фальшиво – и гармония страдает. Пусть продукт или бренд компании – это первая скрипка в этом оркестре, которая играет безупречно. Но разве достаточно только первой



tashatunango / fotolia

КТО В КОМПАНИИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ДОЛЖЕН УПРАВЛЯТЬ РЕПУТАЦИЕЙ?

В США управление корпоративной репутацией давно стало ключевой функцией руководства. Как правило, это так называемый Chief Reputation (Relationship) Officer, который занимает руководящую должность и в руках которого сосредоточены полномочия по контролю состояния взаимоотношений со всеми стейкхолдерами. В Германии тоже уже осознали необходимость такой работы, но пока не сформировалось единое понимание функционала и уровня такого специалиста. Задача управления репутацией находится нередко либо в ведении отдела комплаенс, либо в отделе стратегического планирования или контроллинга, либо у директора по коммуникациям. Российский бизнес пока еще не пришел к пониманию необходимости такой функции, поэтому чаще всего этими вопросами занимается первое лицо компании, или не занимается никто. На практике каждый руководитель подразделения на своем месте заботится о своих стейкхолдерах, и ни у кого нет общей картины. Здесь-то как раз и необходимо, чтобы кто-то взял в руки дирижерскую палочку и объединил отдельных солистов в слаженный оркестр.

В ЧЕМ ОТЛИЧИЯ РАБОТЫ НЕМЕЦКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РОССИИ ОТ РАБОТЫ У СЕБЯ НА РОДИНЕ?

Каждый руководитель, приезжающий в страну, сильно отличающуюся от его родины в культурном отношении, оказывается меж двух огней. С одной стороны, нужно сохранить свою идентичность и свою корпоративную культуру, которой немецкие управленцы вправе гордиться. С другой стороны, российская деловая и корпоративная культура имеет свои особенности, которые необходимо знать, уважать и учитывать. Здесь нужно усвоить золотое правило: если речь идет о таких отклонениях от немецких стандартов, вследствие которых может пострадать репутация компании, необходимо вмешиваться и наводить порядок. Если же речь идет об обычаях и особенностях, которые вызывают удивление или даже раздражают, но не противоречат деловым и этическим принципам, лучше научиться их принимать и работать с ними. Возьмем, к примеру, технику безопасности. На российских предприятиях уровень толерантности к отступлениям от регламентов техники безопасности достаточно высок. Наши измерения репутационных рисков компаний показывают, что именно эта особенность несет в себе самую высокую степень риска. Подобные российские особенности немецкий менеджер не имеет права принимать. И просто обязан их менять.

КАК КОМПАНИЯ МОЖЕТ СПАСТИ СВОЮ РЕПУТАЦИЮ В КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЯХ?

Для начала давайте договоримся, что мы понимаем под кризисом. Здесь должны сойтись три фактора: 1) нештатная ситуация, 2) нанесен ущерб здоровью, имуществу или окружающей среде, 3) информация о ситуации начинает бесконтрольно распространяться.

Например, жители и администрация города Н (важные стейкхолдеры) ждут от предприятия Икс, расположенного в черте города и производящего лаки и краски, что оно обеспечит у себя безопасное производство. Но вот однажды на заводе происходит авария, которая сопровождается ядовитыми выбросами и увечьями сотрудников. Стейкхолдеры воспринимают ситуацию однозначно: виновата компания, и исправлять тоже должна она. А именно – прекратить утечку ядов, обезопасить население, представить объяснение происшедшего и гарантии, что повторение исключено. А как это видит компания Икс? Останавливается производство, срываются поставки, грозят неприятности от органов надзора и, может быть, тяжелый разговор с головным офисом. Предстоит устранить последствия аварии, установить причины, по возможности быстро вернуть производственные мощности в строй, как можно меньше потерять в прибыли, не допустить срыва контрактов с клиентами. А между тем время работает против компании Икс. Пока она занята решением проблем, например, с заказчиками, информация о происшедшем расходится кругами слухов. Подключается пресса, подключаются политики. Происходит эскалация кризисной ситуации. Что делать? Первая линия защиты – это репутационный капитал компании, который она успела накопить. Чем прочнее эта защита, тем больше кредит доверия компании, даже в тяжелой ситуации. Вторая линия защиты – это наличие команды опытных специалистов, способных с первых минут определить ключевых стейкхолдеров, их ожидания и все возможные ответные действия компании, для максимально быстрой деэскалации ситуации. Как видите, главная защита репутации – это все, что делается задолго до возникновения проблем.

КАКАЯ ТАКТИКА БОЛЕЕ РЕНТАБЕЛЬНА: ЧЕСТНОСТЬ ИЛИ ИСКУСНОЕ СОКРЫТИЕ?

В долгосрочной перспективе никому не удастся скрыть допущенные ошибки. Нужно уметь их признавать. Это не наносит вреда репутации, а наоборот – создает основу доверия и тем самым увеличивает репутационный капитал компании.)

Вопросы задавала Лена Штайнметц, Российско-Германская ВТП

скрипки, чтобы сыграть симфонию? Вот почему репутация продукта – это очень важная составляющая, но далеко не единственная цель управления репутацией.

ОБРИСУЙТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, СХЕМУ РАБОТЫ РЕПУТАЦИОННОГО МЕНЕДЖЕРА.

Управление репутацией начинается с пристального взгляда на тот контекст, в котором работает компания, и с четкого понимания, кто ее стейкхолдеры. Репутационный менеджер должен знать этих людей, понимать их интересы и даже предвидеть, чего они ждут от его компании. Эти ожидания ни в коем случае не должны быть обмануты, потому что именно обманутые ожидания разрушают репутацию. Хороший репутационный менеджер обязан понять и предвосхитить любые ожидания, чтобы ни в коем случае не допустить расхождений между восприятием компании стейкхолдерами и их ожиданиями.



Natalia Cheban/Goethe-Institut (2)

MIT DEUTSCH AUSGEBILDET IN DIE ZUKUNFT

AM 22. UND 23. NOVEMBER 2014 ORGANISIERTE DAS GOETHE INSTITUT RUSSLAND DIE II. GESAMTRUSSISCHEN DEUTSCHLEHRERTAGE IN MOSKAU. FAZIT: DEUTSCH IST EINE WICHTIGE INVESTITION IN DIE ZUKUNFT UND AUS DEM RUSSISCHEN BILDUNGSWESEN NICHT WEGZUDENKEN. / DR. ANNE SCHÖNHAGEN, GOETHE-INSTITUT MOSKAU

Rund 1600 russische Deutschlehrerinnen und -lehrer aus knapp 280 Orten Russlands trafen sich zu den II. Gesamtrussischen Deutschlehrtagen Unter dem Motto „Bildung.Deutsch.Zukunft“ diskutierten sie mit 40 Experten aus neun Ländern über Perspektiven für die deutsche Sprache in Russland, die Zukunft des Lehrens und Lernens und die Herausforderungen einer globalisierten Wissensgesellschaft.

Mit ihrem umfangreichen Programm aus über 50 Einzelveranstaltungen waren die Deutschlehrtage eines der Großereignisse des Jahres der deutschen Sprache und Literatur 2014/15 in Russland. Die Veranstaltung wurde vom Auswärtigen Amt sowie dem Ministerium für Bildung und Wissenschaft der Russischen Föderation unterstützt.

Eröffnet wurde der zweitägige Kongress mit einer Podiumsdiskussion zur Zukunft der Bildung, an der Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Bildung Deutschlands und Russlands teilnahmen.

„Die Kenntnis von Fremdsprachen ist die Basis für Verständigung“, betonte Johannes Ebert, Generalsekretär des Goethe-Instituts. Mit Bezug auf die aktuelle politische Situation fügte er hinzu, dass den Deutschlehrenden gegenwärtig eine besondere Stellung zukomme, denn mit ihnen als Vermittler der deutschen Kultur nehme der deutsch-russischen Dialog im Klassenzimmer seinen Anfang.

Deutschland bleibe ein „Schlüsselpartner“ für Russland, unterstrich der Sonderbeauftrag-

te des russischen Präsidenten für internationale kulturelle Zusammenarbeit, Michail Schwydkoj. Daher sei das Deutschlernen hierzulande auch weiterhin von besonderer Bedeutung. Ergänzend sagte Dr. Dietrich Möller, Präsident Siemens Russland und Zentralasien: „Das Lernen der deutschen Sprache ist der Zugang zur Bildung, zu Beruf und Karriere und damit zur Zukunft. Auf Sprachzugang basiert oft ein ganzer Lebensweg.“

Ein sprachpolitischer Meilenstein auf dem weiteren Weg von Deutsch in Russland ist die Gründung des überregionalen Deutschlehrerverbandes Russlands, die auf den Deutschlehrtagen vollzogen wurde. Unter diesem Dach vereinigen sich nunmehr 13 unabhängige regionale Deutschlehrerverbände. Für die neu gewählte Präsidentin, Galina Perfilowa von der Moskauer Staatlichen Linguistischen Universität, ist die Zielrichtung klar: „Deutsch muss seine ihm gebührende Position im russischen Bildungswesen wieder erlangen. Unsere dringlichste Aufgabe hierbei ist es, die deutsche Sprache an den Schulen zu stärken, damit wieder Deutschlehrer gebraucht und ausgebildet werden.“ Der neu gegründete Deutschlehrerverband soll auch eine Plattform für den professionellen Austausch der rund 20.000 Deutschlehrenden in Russland mit ihren Kollegen im In- und Ausland bieten.

Ein weiterer Höhepunkt der Deutschlehrtage war die Verleihung der Deutschlehrerpreise 2014 in sieben Kategorien, mit der das Goethe-Institut herausragende Leistungen rus-

sischer Deutschlehrkräfte würdigte. Im Rahmen des Wettbewerbs „Deutschunterricht innovativ gestalten“ hatten rund 200 Lehrer für Deutsch als Fremdsprache an staatlichen Bildungseinrichtungen in ganz Russland ihre Konzepte eingereicht. Eine fachkundige Jury nominierte 35 von ihnen für die Preisverleihung. Die sieben Preisträgerinnen wurden von Vertretern der deutschen Unternehmen und Verlage, die je einen Preis gestiftet hatten (Cornelsen Verlag, Henkel Group, Klett-Langenscheidt Verlag, Knauf Gips KG, Moskauer Deutsche Zeitung, Volkswagen Group RUS, Wintershall Holding GmbH), mit der Gläsernen Eule und der Teilnahme an einer einwöchigen Bildungsreise nach Deutschland ausgezeichnet.

Als Veranstalter der II. Gesamtrussischen Deutschlehrtage waren wir vom Goethe-Institut äußerst zufrieden mit der Resonanz und den Ergebnissen des Bildungsforums. Das rege Interesse an diesen Deutschlehrtagen zeigte, dass Deutsch als Fremdsprache auch auf lange Sicht aus der Bildungslandschaft in Russland nicht wegzudenken ist. Es ist uns gelungen, wegweisende Impulse für die Zukunft der deutschen Sprache in Russland zu geben, um den Abwärtstrend zu stoppen. Frühes Deutschlernen, berufsorientierter Deutschunterricht und Förderung des Studienzugangs sind drei Ansatzpunkte für neue Konzepte, die wir in Kooperation mit unseren deutschen und russischen Partnern sowie den Schulen und Hochschulen vor Ort in naher Zukunft umsetzen werden.)



С НЕМЕЦКИМ – В БУДУЩЕЕ ОБРАЗОВАНИЯ

22–23 НОЯБРЯ 2014 ГОДА ГЁТЕ-ИНСТИТУТ ПРОВЕЛ В МОСКВЕ ФОРУМ РОССИЙСКИХ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА. ГЛАВНЫЙ ВЫВОД – НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК ЯВЛЯЕТСЯ ВАЖНОЙ ИНВЕСТИЦИЕЙ В БУДУЩЕЕ И НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ. / АННЕ ШЁНХАГЕН, ГЁТЕ-ИНСТИТУТ В МОСКВЕ

Более 1600 преподавателей немецкого языка из 280 городов и населенных пунктов России встретились на II Форуме российских учителей и преподавателей немецкого языка. Под девизом «Образование. Немецкий язык. Будущее» вместе с 40 экспертами из девяти стран они обсудили перспективы немецкого языка в России, будущее преподавания и изучения немецкого языка и вызовы глобального общества знаний.

Форум, организованный при поддержке Министерства иностранных дел Германии и Министерства науки и образования Российской Федерации, стал одним из ключевых событий Года немецкого языка и литературы 2014/15 в России. В его обширную программу вошли более 50 мероприятий.

Открыла форум подиумная дискуссия о будущем образования, в которой приняли участие видные деятели образования, экономики и политики из Германии и России.

«Знание иностранных языков – это основа взаимопонимания», – подчеркнул Йоханнес Эберт, генеральный секретарь Гёте-Института. Он также отметил, что ввиду нынешней политической ситуации учителям немецкого языка выпадает особая роль, так как российско-германский диалог берет свое начало при их непосредственном участии – в классной комнате.

Германия остается «ключевым партнером» России, подчеркнул Михаил Швыдкой, спецпредставитель президента России по международному культурному сотрудничеству. Поэ-

тому и изучение немецкого языка здесь имеет особое значение. В дополнение президент компании Siemens в России и Центральной Азии Дитрих Мёллер отметил, что «изучение немецкого языка открывает доступ к образованию и карьере, а значит, и к будущему. Зачастую иностранный язык становится основой жизненного пути».

Вехой в языковой политике и в развитии немецкого языка в России стало основание Межрегиональной ассоциации учителей и преподавателей немецкого языка, которое состоялось в рамках форума. Новая ассоциация объединила 13 независимых региональных ассоциаций и союзов учителей и преподавателей немецкого языка России. Новоизбранный президент ассоциации Галина Перфилова, представляющая Московский государственный лингвистический университет, отметила: «Немецкий язык должен вернуть себе заслуженный статус в российской системе образования. Наша первоочередная задача в этой связи – укрепление позиций немецкого языка в школах, чтобы вновь появилась потребность в учителях немецкого языка». Межрегиональная ассоциация предоставит более чем 20 000 российских учителей немецкого языка возможность обмена профессиональным опытом с коллегами как в России, так и за рубежом.

Одним из центральных событий форума стало также вручение премии «Лучший учитель/преподаватель немецкого языка 2014» в семи категориях, которой Гёте-Институт от-

метил выдающиеся достижения российских учителей и преподавателей немецкого языка. Под девизом «Урок немецкого языка с инновационным подходом» более 200 учителей государственных образовательных учреждений со всей России представили свои концепции современного урока немецкого языка. Компетентное жюри номинировало 35 конкурсантов на получение премии. Победители получили хрустальную сову и сертификат на недельную образовательную поездку в Германию из рук представителей немецких компаний и издательств, которые выступили спонсорами конкурса в семи категориях (Московская немецкая газета, Wintershall Holding GmbH, Klett-Langenscheidt, Cornelsen, Volkswagen Group RUS, «Хенкель Рус», «Кнауф Гипс»).

Как организаторы II Форума российских учителей и преподавателей немецкого языка мы из Гёте-Института очень довольны его общественным резонансом и результатами. Живой интерес к этому форуму доказал, что немецкий язык в долгосрочной перспективе останется неотъемлемой частью российской системы образования. Нам удалось подать нужный сигнал, чтобы остановить негативную тенденцию развития немецкого языка в России. Ранее изучение немецкого языка, профессионально-ориентированное обучение и содействие при поступлении в вузы – вот три главных направления, которые мы будем в ближайшее время развивать вместе с нашими германскими и российскими партнерами, а также школами и вузами.)



LECKER, LOCKER, LUSTIG: OKTOBERFEST DER AHK

In der russischen Hauptstadt gibt es zwar keine Theresienwiese, dafür aber genug Oktoberfest-Liebhaber. Über 300 Gäste feierten am 1. Oktober 2014 im bayerischen Brauhaus G&M in Moskau einen gelungenen Herbstanfang.

Der Vorstandsvorsitzende der AHK, Michael Harms, eröffnete den Abend zusammen mit dem Repräsentanten des Freistaates Bayern in Russland, Fedor Chorochordin. Mit den obligatorischen Hammerschlägen auf den Zapfhahn luden die beiden Gastgeber zum zünftigen Oktoberfest ein. Ganz nach Münchner Vorbild feierten die Gäste, passend in Dirndl und Lederhosen gekleidet, bis spät in den Moskauer Abend – mit leckerem Essen, frischgezapftem Fassbier und ausgelassener Stimmung.

WIR DANKEN UNSEREN SPONSOREN.
БЛАГОДАРИМ НАШИХ СПОНСОРОВ.

GOLDSPONSOREN / ЗОЛОТЫЕ СПОНСОРЫ
GLOBUS, OMD MD | PHD GROUP

SILBERSPONSOREN / СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ
BAUER TECHNOLOGIE, IREKS, WEBASTO



ВКУСНО И ВЕСЕЛО: ОКТОБЕРФЕСТ ВТП

Хотя в российской столице и нет Терезиенвизе, но любителей и почитателей Октоберфеста достаточно. Более 300 гостей отпраздновали 1 октября 2014 года удачное начало осени в баварском ресторане Brauhaus G & M в Москве.

Вечер открыли председатель правления ВТП Михаэль Хармс и официальный представитель земли Бавария в России Федор Хорохордин. Традиционным сигналом к началу веселого Октоберфеста стали сделанные ими удары молотка по крану пивного бочонка. Совсем как в Мюнхене гости в традиционных баварских костюмах праздновали в Москве до позднего вечера – за вкусной едой, свежим разливным пивом и в прекрасном настроении.





TAG DER OFFENEN TÜR DER AHK

Am 25. November 2014 fand der alljährliche Tag der offenen Tür der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) im Moskauer Swissôtel statt. Wie in den Jahren zuvor lud die AHK dazu ein, sich einen ganzen Nachmittag lang einen breiten Überblick über die Arbeit der Kammer zu verschaffen. Rund 400 Besucher folgten dieser Einladung und haben sich vom umfangreichen Programm überzeugen lassen.

Im Mittelpunkt zahlreicher Veranstaltungen standen die aktuellen Themen der deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen sowie praktische Fragen des Russlandgeschäfts. Die Krise der russischen Wirtschaft unter dem Einfluss der Sanktionen prägte dabei den Grundtenor mancher Paneldiskussionen. Die Referenten bemühten sich um konkrete Ratschläge im Umgang mit der eingetrübten wirtschaftlichen Lage und wiesen praktische Wege für den schwieriger gewordenen Geschäftsalltag.

Begleitend zu dem eigentlichen Programm fand im Foyer des Swissôtel Konferenzentrums eine kleine Messe statt, auf der sich die AHK-Mitglieder mit einem eigenen Stand dem Publikum präsentieren konnten. Die Einnahmen aus der Buchung eines solchen Firmmentisches gehen in diesem Jahr an ein wohlütiges Projekt im Bereich der Altenpflege in Russland. An dieser Stelle bedanken wir uns herzlich bei allen Spendern!





ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ ВТП

25 ноября 2014 года в Москве состоялся ежегодный День открытых дверей Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП). В течение всего дня все желающие могли познакомиться с работой ВТП. Таких желающих нашлось около 400 человек: обширная программа мероприятия позволила отразить различные сферы деятельности Российско-Германской ВТП.

В центре внимания докладов и панельных дискуссий находились актуальные темы российско-германских экономических отношений, а также практические вопросы ведения бизнеса в России. Кризис в российской экономике и влияние санкций – эти темы, несомненно, стали самыми обсуждаемыми в течение всего дня. Многие из выступающих постарались сформулировать конкретные рекомендации по работе в условиях ухудшающейся экономической ситуации.

Помимо запланированных в программе мероприятий, в фойе конференц-центра Свиссотеля фирмы-члены ВТП могли представить деятельность своих компаний. Все доходы от бронирования фирменных столов в этом году были переданы благотворительной организации, оказывающей помощь пожилым людям. Благодарим всех участников благотворительной акции!



INITIATIVE GEGEN VERSCHÄRFUNG DER RUSSISCHEN DATENSCHUTZ-REGELUNGEN

Führende Wirtschaftsverbände im IT-Bereich haben sich Mitte Oktober mit einem Schreiben an die russische Regierung gewandt, in dem sie die Verschärfung der Datenschutz-Regelungen in Russland kritisieren.

Zu den Unterzeichnern gehören die europäische Vereinigung DIGITALEUROPE, der russische Verband der Händler und Hersteller von Haushaltselektronik und Computertechnik (RATEK), der japanische Verband der Informationsindustrie (JISA), der japanische Verband der Elektronik- und IT-Hersteller (JEITA) sowie die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer (AHK).

In ihrem Schreiben kritisieren die Verbände die im föderalen Gesetz 242-FZ vom 21. Juli 2014 vorgeschriebene „Pflicht zur Speicherung personenbezogener Daten innerhalb der Russischen Föderation“. Die daraus folgende Pflicht für alle Unternehmen zur Serverlokalisierung in Russland, die am 1. September 2016 in Kraft treten soll, könne negative Folgen haben. In erster Linie für die russische Wirtschaft, denn die genannte Regelung gefährde die Zusammenarbeit mit anderen internationalen Wirtschafts-

akteuren. Diese würden immer abhängiger vom freien Datenverkehr. Für die in Russland tätigen Unternehmen könnten die neuen Datenschutz-Regelungen Isolationsgefahr bedeuten.

Außerdem würden sie aus Sicht der Verbände keinen besonderen Datenschutz gewährleisten: Die russischen Technologien in diesem Bereich bedürfen noch weiterer Entwicklung, und die Daten selbst würden durch die geographische Eingrenzung angreifbarer.

Die Unterzeichner der Initiative schlagen in ihrem Schreiben vor, sich auf die internationale Praxis als Basis für den Schutz personenbezogener Daten zu stützen. Außerdem empfehlen sie, eine offene Diskussionsplattform zu entwickeln, in der unter Einbeziehung von internationalen Experten ein sowohl für den Staat als auch für die Wirtschaft optimaler Umsetzungsplan dieses Gesetzes in Russland ausgearbeitet werden kann.

Die erste Reaktion kam Anfang November. Der Föderale Dienst für die Aufsicht im Bereich Kommunikation, IT und Massenkommunikation (Roskomnadsor) – und auch für die Kontrolle der Gesetzes Einhaltung zuständig – erläutert in seinem Antwortschreiben an die AHK die

Anwendungsbestimmungen des Gesetzes.

So unterstreicht Roskomnadsor, die internationalen Verpflichtungen, die Russland mit der Ratifizierung der Europäischen Datenschutzkonvention eingegangen ist, bleiben vorrangig. Gemäß der Datenschutzkonvention darf Russland die sogenannte grenzüberschreitende Übermittlung personenbezogener Daten weder verbieten noch sich Sondergenehmigungen dafür ausbedingen.

Außerdem bleibe nach wie vor der Artikel 12 des Gesetzes „Über personenbezogene Daten“ in Kraft: Demnach ist die grenzüberschreitende Übermittlung personenbezogener Daten russischer Bürger ohne deren zusätzliche Einverständniserklärung erlaubt. Roskomnadsor könne daher die Bedenken ausländischer Unternehmen nicht nachvollziehen. Gleichwohl unterstreicht Roskomnadsor in seinem Schreiben, dass die Interessen russischer Bürger hinsichtlich des Datenschutzes nur innerhalb der Russischen Föderation vollständig geschützt werden können. Daher sei Russland nicht willens, die Sicherheit seiner Bürger von wirtschaftlichen Interessen einzelner Investoren abhängig zu machen.)

ИНИЦИАТИВА ПРОТИВ УЖЕСТОЧЕНИЯ ЗАКОНА О ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Ведущие бизнес-ассоциации в сфере ИТ обратились в середине октября в адрес российских законодательных и исполнительных органов с критикой Федерального закона 242-ФЗ от 21 июля 2014 года, ужесточившего требования к хранению и обработке персональных данных российских граждан.

Свои подписи под обращением поставили Европейская ассоциация DIGITALEUROPE, Российская ассоциация торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК), Ассоциация информационной индустрии Японии (JISA), Ассоциация производителей электроники и ИТ-технологий Японии (JEITA), а также Российско-Германская внешнеторговая палата (ВТП).

В своем письме бизнес-ассоциации обращают внимание российского государства на целый ряд негативных последствий, которые повлечет за собой вступление в силу нового закона. Согласно закону, хранение персональных данных россиян, в том числе и для коммерческих целей, должно осуществляться на территории РФ (на серверах, расположенных в России). По мнению бизнеса, ужесточение требований к хранению персональных данных россиян

не обеспечит их лучшую защиту – в связи с недостаточной развитостью соответствующих российских технологий, а также делает хранимые данные более уязвимыми ввиду концентрации данных в одном месте.

Действующие на мировом рынке компании, в том числе и российские, все сильнее зависят от свободной электронной торговли и передачи данных между странами. Требования же нового закона, по мнению бизнес-ассоциаций, подвергают компании, работающие в России, риску оказаться изолированными от остального мира.

В своем обращении ассоциации предлагают взять за основу аналогичную международную практику защиты персональных данных, а также создать открытую платформу для обсуждения применения закона с участием международных экспертов, с тем чтобы выработать наиболее оптимальный для государства и бизнеса способ реализации данного закона в России.

Первая реакция последовала в начале ноября, когда в адрес ВТП свои разъяснения по поводу применения закона направила Федеральная служба по надзору в сфере связи, ИТ и массовых коммуникаций (Роскомнадзор), призванная контролировать исполнение закона № 242-ФЗ.

Так, Роскомнадзор настаивает на том, что международные обязательства, взятые на себя Россией в результате ратификации Конвенции Совета Европы №108 о защите персональных данных, сохраняют свой приоритетный характер. В соответствии с конвенцией, российская сторона не должна запрещать или обуславливать специальным разрешением трансграничную передачу персональных данных.

Сохраняет силу и статья 12 закона «О персональных данных», разрешающая трансграничную передачу персональных данных россиян без дополнительного согласия самих граждан, сообщает в своем письме Роскомнадзор. Таким образом, Россия не разделяет опасения иностранного бизнеса: возможность передавать персональные данные россиян за границу сохранится в полном объеме, отмечает Роскомнадзор.

Тем не менее, по мнению Роскомнадзора интересы российских граждан по защите их персональных данных могут быть полноценно защищены только на территории юрисдикции РФ, в связи с чем Россия не намерена ставить безопасность своих граждан в зависимость от экономических интересов отдельных инвесторов.)

»» SCHAEFFLER ERÖFFNETE ERSTES WERK IN RUSSLAND



Der globale Technologiekonzern Schaeffler hat am 10. Oktober 2014 seine erste Produktionsstätte in Russland eingeweiht. Aus dem neuen Produktionswerk in Uljanowsk liefert die Schaeffler Gruppe Qualitätsprodukte an in- und ausländische Autohersteller sowie die Bahnindustrie.

An der feierlichen Einweihungsfeier nahmen der Gouverneur des Gebiets Uljanowsk, Sergej Morosow, die Stadtbürgermeisterin Marina Bepalowa und die Geschäftsführung von Schaeffler teil. Der symbolische Schlüssel für das neue Produktionswerk wurde bei der Einweihungsfeier dem Generaldirektor von Schaeffler Manufacturing Rus, Michail Wolkow übergeben.

In der anschließenden Werksführung konnten die Gäste einen Einblick in die Produktion von Schaeffler gewinnen. Das neue Werk produziert auf Basis der weltweiten hohen Arbeitssicherheits- und Umweltschutznormen der Schaeffler Gruppe. Zurzeit werden in zwei Produktionslinien des Werkes Kupplungen und Teile für Schaltgetriebe produziert. Gegen Ende 2014 wird die Produktion der TAROL-Lager beginnen, die in den Elektrozüge „Sapsan“ und „Lastotschka“ verwendet werden.

„Eine neue Produktionsstätte ist nicht nur ein neuer Industriekomplex, sondern schafft auch neue Arbeitsplätze, was besonders wichtig für unsere Region ist“, unterstrich Sergej Morosow. Derzeit zählt die Produktionsstätte über 100 Mitarbeiter; insgesamt ist das Werk mit ca. 300 Arbeitsplätzen geplant. Dabei legt Schaeffler großen Wert auf Personalschulung und Fachexpertise. Viele Mitarbeiter haben bereits Schulungen in Schaeffler-Werken in Deutschland, Frankreich, Ungarn, der Slowakei und Großbritannien erhalten.

„Die Eröffnung des neuen Werkes in Uljanowsk wird die Position unseres Unternehmens auf dem russischen Markt stärken“, betonte Dietmar Heinrich, CEO Europa bei Schaeffler. „Durch die lokale Produktion rücken wir näher an unsere Kunden, aber auch die Verbraucher in Russland und können somit schnellstmöglich auf Marktbedürfnisse reagieren.“

»» КОМПАНИЯ SCHAEFFLER ОТКРЫЛА СВОЙ ПЕРВЫЙ ЗАВОД В РОССИИ

10 октября 2014 года компания Schaeffler, один из ведущих в мире производителей автокомпонентов и подшипников, открыла в Ульяновской области свой первый завод в России. Завод будет осуществлять поставки высококачественной продукции для российских и международных автопроизводителей, а также предприятий железнодорожной промышленности.

Торжественная церемония открытия завода состоялась при участии губернатора Ульяновской области Сергея Морозова, главы города Ульяновска Марины Беспаловой и руководства компании Schaeffler. Во время церемонии генеральному директору ООО «Шэффлер Мануфэкчеринг Рус» Михаилу Волкову передали символический ключ от завода.

После церемонии открытия гостей пригласили на экскурсию по заводу. Новый завод отвечает высоким стандартам по безопасности труда и экологической чистоте производства, которых Schaeffler придерживается на всех предприятиях компании по всему миру. В настоящее время на двух производственных линиях завод выпускает под знаком «Сделано в России» сцепления LuK и детали для коробок передач INA. К концу 2014 года планируется запустить в производство подшипники TAROL, применяющиеся в электропоездах «Сапсан» и «Ласточка».

«Вне зависимости от обстановки на международной арене Ульяновская область продолжает активно и, что самое важное, успешно сотрудничать с инвесторами. И открытие в нашем регионе первого в России завода одного из мировых лидеров в сфере производства автокомпонентов – очередное тому подтверждение», – отметил губернатор Сергей Морозов. «Новое предприятие позволило обеспечить высокооплачиваемой работой порядка ста ульяновцев, в перспективе их число увеличится до трехсот. Отрадно, что компания Schaeffler уже начала активное взаимодействие с ульяновским электромеханическим колледжем по вопросам подготовки специалистов для предприятия». Компания сотрудничает с ульяновскими предприятиями в сфере оказания услуг, кроме того, ведет поиск российских поставщиков компонентов для собственного производства – это еще одно перспективное направление сотрудничества с региональным бизнесом.

«Открытие нового завода – это важный шаг на пути к стабильному будущему, – заявил руководитель региона Европа компании Schaeffler господин Дитмар Хайнрих. – Это укрепит позиции компании на рынке, даст возможность быть ближе к потребителю, позволив максимально быстро адаптироваться к потребностям рынка».



» VOLKSWAGEN GROUP RUS: NEUER WERKSLEITER IN NISCHNI NOWGOROD



Dr. Florian Reiter, neuer Werksleiter in Nischni Nowgorod

Mit Wirkung zum 1. Oktober 2014 wurde Dr. Florian Reiter zum Leiter des Werks in Nischnij Nowgorod berufen. Dr. Florian Reiter (40) blickt auf eine langjährige Erfahrung in der globalen Automobilindustrie zurück. Seine Karriere beim Volkswagen Konzern begann er 2010. Vor seiner Ernennung leitete er den Bereich Produktion, Komponente und Logistik bei Volkswagen Consulting und war für die Umsetzung von mehr als 40 Projekten

verantwortlich. Dr. Reiter verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Bereich Management- und Automobilindustrie. In der Automobilbranche war er seit 2004 in führenden Consultingunternehmen in leitender Funktion tätig, unter anderem als Werksleiter und Generaldirektor bei TRW Automotive in Peking.

Das Werk in Nischnij Nowgorod ist das zweite Standbein des Volkswagen-Konzerns in Russland. Hier werden die beiden ŠKODA Modelle

Yeti und Octavia sowie der Volkswagen Jetta produziert. Die Produktion von ŠKODA und der VOLKSWAGEN Group Rus erfolgt in Kooperation mit dem russischen Automobilhersteller GAZ Group.

» «ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП РУС»: НОВЫЙ ДИРЕКТОР ЗАВОДА В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

Компания «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» объявила о назначении Флориана Райтера новым директором завода в Нижнем Новгороде. 1 октября 2014 года Райтер приступил к своим новым обязанностям. Dr. Флориан Райтер (40) обладает многолетним опытом в глобальной автомобильной индустрии. Свою карьеру в концерне Volkswagen он начал в 2010 году. До своего нового назначения Райтер занимал должность руководителя направления производства, логистики и компонентов в Volkswagen Consulting: на этой позиции под его руководством было реализовано более 40 проектов. Флориан Райтер имеет большой опыт в сфере управления и в автомобильной индустрии. С 2004 года и до перехода в Volkswagen Group он работал в ведущих консалтинговых компаниях и занимал руководящие позиции в автомобильной отрасли, в том числе пост директора завода и генерального директора в TRW Automotive в Пекине (Китай).

На заводе в Нижнем Новгороде, в соответствии с соглашением между компаниями «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» и «Группа ГАЗ», организован полный цикл производства автомобилей ŠKODA Yeti и Octavia, и Volkswagen Jetta.

» ANTAL RUSSIA ERÖFFNET NEUES BÜRO IN KASAN

Im September 2014 hat das Personalunternehmen Antal Russia ein neues Büro in Kasan (Republik Tatarstan) eröffnet. Damit hat das Unternehmen seine Präsenz in Russland bzw. in der GUS ausgebaut.

„Um eine effiziente Zusammenarbeit mit den Kunden und eine Erweiterung unserer Möglichkeiten zu gewährleisten, entschieden wir uns, unsere Präsenz in den Regionen Russlands auszubauen. Den Anfang machen wir mit der Eröffnung eines Büros in Kasan. Tatarstan erfüllt dabei unsere Kriterien, wie keine andere Region“, sagte Natalja Kurktschi, Direktorin für Regionalentwicklung in den Ländern der GUS bei Antal Russia.

Die Mitarbeiter des Kasaner Büros kümmern sich um die Suche und -auswahl von Führungskräften mittlerer und höherer Ebenen für die in Tatarstan und der Wolgaregion ansässigen Unternehmen. Die Sonderwirtschaftszone „Alabuga“ und die innovative Satellitenstadt Kasans Innopolis sind Objekte mit der höchsten Aufmerksamkeit. Der Hauptfokus liegt auf den Bereichen IT, Banken und Finanzen, Vertrieb, Marketing, Logistik, Einzelhandel u.a.

» КОМПАНИЯ ANTAL RUSSIA ОТКРЫЛА ОФИС В КАЗАНИ

В сентябре 2014 года рекрутинговая компания Antal Russia открыла офис в Казани. Этот офис стал вторым представительством компании в России и четвертым на территории СНГ.

«Для того, чтобы обеспечить более эффективное сотрудничество с клиентами и расширить круг наших возможностей, было принято решение развивать наше присутствие в регионах России. И начинаем мы с открытия офиса в Казани. Татарстан как никакой другой регион удовлетворил всем нашим критериям», – отметила Наталья Куркчи, директор по региональному развитию в СНГ компании Antal Russia.

Консультанты казанского офиса компании занимаются подбором менеджеров среднего и высшего звеньев на вакансии компаний в Татарстане и Поволжье. Особая экономическая зона «Алабуга» и инновационный город-спутник Казани Иннополис являются объектами наиболее пристального внимания. Основной фокус будет сосредоточен на таких направлениях, как информационные технологии и телекоммуникации, производство, банки и финансы, продажи, маркетинг, логистика, розничная торговля и другие.



Jorma Bork / pixelode

» VW-WERK IN KALUGA VERBESSERT SEINE UMWELTLEISTUNG

Seit 2011 hat Volkswagen Group Rus rund vier Millionen Euro in die Modernisierung und Optimierung des Produktionsprozesses investiert – mit dem Ziel, die Umweltleistung in ihrem Werk in Kaluga zu verbessern. Die Ausgaben haben sich gelohnt: Die Menge des Industrieabfalls hat sich zwischen 2011 und 2013 um 37 Prozent verringert (2011: 33,46 kg/PKW; 2013: 21,07 kg/PKW). Dieser Messwert ist um 12 Prozent höher als das ursprünglich angesetzte Ziel, das der Konzern für das russische Unternehmen vorgesehen hatte.

„Der Fokus von Volkswagen liegt auf einer effektiven und umweltfreundlichen Produktion. Dank unserer engagierten Mitarbeiter in Kaluga konnten wir zahlreiche Maßnahmen entwickeln und durchsetzen“, sagte Andreas Klar, Leiter Werk und Fahrzeugbau am Standort Kaluga. Die Unternehmensführung organisierte systematische Schulungen für Mitarbeiter und entwickelte neue Konzepte zur Abfallsammlung und -sortierung. Durch die aktive Teilnahme der Mitarbeiter konnte eine Lösung gefunden werden, wie man schrittweise die Holz-, Kunststoff- und Plastikabfälle senkt. Nicht zuletzt dank der neuen Produktionslinie Lackiererei, die im August 2014 in Betrieb genommen wurde und helfen soll, das Volumen der Lackabfälle um bis zu 155 Tonnen im Jahr zu reduzieren. Solche Maßnahmen der Modernisierung erlauben es, die ökologischen Messwerte zu verbessern und die Entsorgungskosten um bis zu 30.000 Euro im Jahr zu verringern.

2012 startete Volkswagen das Programm „Think blue. Factory.“ – unter dem Motto „Ressourcen effizienter nutzen. Emissionen verringern“. Bis 2018 soll die Anzahl der Messwerte in den Bereichen Energie- und Wasserverbrauch, Abfallmenge, Lösemittel- und CO₂-Emissionen, im Vergleich zu 2010, bei jedem hergestellten Auto um 25 Prozent verringert werden.

» ЗАВОД VOLKSWAGEN В КАЛУГЕ УЛУЧШИЛ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

С 2011 года компания «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» инвестировала около четырех миллионов евро в модернизацию и оптимизацию производственного процесса с целью улучшения экологических показателей на заводе в Калуге. Затраты себя оправдали: количество промышленных отходов на заводе в Калуге снизилось с 2011 года по 2013 год на 37% (2011: 33,46 кг/авт.; 2013: 21,07 кг/авт.). Этот показатель на 12% превышает целевой показатель, который был установлен концерном для российского завода.

«В центре внимания Volkswagen находится эффективное и экологически чистое производство. Благодаря нашим инициативным сотрудникам в Калуге мы разработали и реализовали многочисленные мероприятия», – сообщил Андреас Клар, директор завода «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» в Калуге.

Руководство предприятия организовало систематическое обучение сотрудников и разработало новую концепцию сбора и сортировки отходов. При активном участии сотрудников было найдено решение, позволяющее постепенно снизить количество древесных, полимерных и пластиковых отходов производства. В частности, благодаря новой производственной линии цеха окраски, которая была запущена в августе этого года, объем отходов лакокрасочных материалов может быть снижен до 155 т в год. Такие мероприятия по модернизации позволят улучшить экологические показатели и снизить затраты на утилизацию в размере до 30 тыс. евро в год.

Программа «Think Blue. Factory.» была запущена концерном Volkswagen в 2012 году под девизом «Бережное отношение к природным ресурсам, снижение негативного воздействия на окружающую среду». По итогам внедрения этой программы к 2018 году такие показатели, как энергопотребление, количество отходов, расход воды и выбросы растворителей и CO₂ на каждый произведенный автомобиль должны снизиться на 25% по сравнению с результатами 2010 года.

» THERMOCOOL AUF DER GEWINNERSEITE

Am 2. Oktober 2014 wurden im Zentrum für zeitgenössische Kunst „Winsawod“ in Moskau die Sieger des Wettbewerbs, für die beste Projektumsetzung, gekürt. Der Wettbewerb wird von der russischen Nationalen Vereinigung der Projektanten (NOP) veranstaltet.

Mit dem Projekt eines Logistikzentrums der Supermarktkette Auchan in Tomilino, hat die Unternehmensgruppe Thermocool, zusammen mit der Firma Danfoss, dem europäischen Marktführer für Entwicklung und Einführung von energiesparenden Technologien, den zweiten Platz in der Kategorie „Green Building“ belegt. Es ist das erste grüne Logistikzentrum in Russland, das auf einer Fläche von 48.000 km² im Gebiet Moskau errichtet wurde. Damit sollen 28 Auchan-Warenhäuser versorgt werden.

Den Grundbaustein des Projekts bildet der Vorschlag einer technischen Lösung der Firma Danfoss, einen „E-Service Retail Care“ einzurichten, mit dem technische Prozesse einer bereits montierten und laufenden Kühlanlage optimiert werden können. Aufgrund der täglichen Fernanalyse des Kälteversorgungssystems können die Spezialisten von Thermocool diese Lösung gewährleisten. Darüber hinaus verfügt das Logistikzentrum über eine spezielle Vorrichtung zum Auffangen und Nutzen von Regenwasser, eine energiesparende Beleuchtung und eine verstärkte Wärmedämmung. Dank der Einführung von „E-Service“ konnte der Energieverbrauch auf 1.385.000 kW/h im Jahr gesenkt und somit 5.540.000 Rubel gespart werden.

» КОМПАНИЯ «ТЕРМОКУЛ» В РЯДАХ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

2 октября 2014 года в Центре современного искусства «ВИНЗАВОД» в Москве состоялась торжественная церемония награждения лауреатов II «Конкурса на лучшие реализованные проекты», организатором которого уже второй год выступает Национальное объединение проектировщиков (НОП).

Компания «Термокул» совместно с европейским лидером разработки и внедрения энергосберегающих технологий – компанией Danfoss – заняли второе место в номинации «Зеленое строительство», с проектом логистического центра АШАН «Томилино».

Данный центр является первой в России зеленой логистической платформой. Площадь открывшегося в Подмосковье склада составляет 48 тыс. кв. м. Введенный в эксплуатацию склад ориентирован на обслуживание 28 гипермаркетов АШАН.

В основе проекта лежит предложенное компанией Danfoss техническое решение – «электронный сервис RETAIL CARE», которое дает возможность оптимизировать технологические процессы на уже смонтированном и работающем холодильном оборудовании. Данное решение обеспечивается специалистами «Термокул» за счет ежедневного удаленного аудита работы системы холодоснабжения. Кроме того, склады оснащены специальным устройством для сбора и использования дождевой воды, энергосберегающим освещением и усиленной теплоизоляцией.

Внедрение «электронного сервиса» помогло в результате снизить потребление электроэнергии на 1.385.000 кВт/ч. в год и таким образом сэкономить 5.540.000 рублей.

» ALPE CONSULTING NEWS

Am 6. Oktober 2014 hat ALPE consulting mit der Implementierung von SAP in der russischen Filiale von BRF (Brasil Foods) begonnen.

Das Ziel des Projektes ist die vollständige Integration der russischen Filiale ins globale System des Unternehmens. Das Projekt läuft in zwei Phasen ab: Einführung der Module in das lokale System und unmittelbare Integration der russischen Filiale in das globale System. In der ersten Phase muss bis Januar 2015 die volle Funktionsfähigkeit des lokalen Systems in den Modulen Vertrieb, Einkauf, Logistik und Finanzen gegeben sein. Zu den Aufgaben des ALPE-Teams gehören außerdem die Fortbildung der Mitarbeiter sowie Unterstützung bei der Organisation der Abrechnungsprozesse. Das Unternehmen BRF gehört zu den zehn größten Lebensmittelunternehmen der Welt.

Am 21. Oktober 2014 startete das Implementierungsprojekt der globalen SAP-Lösungen für die österreichische Firma Zumtobel in Russland.

Im Rahmen des Projekts sollen die SAP Module Finanzen, Controlling, Vertrieb und Einkauf implementiert werden. Die Mitarbeiter des Auftraggebers übernehmen dabei die führende Rolle. Das ALPE-Team soll bei der Umsetzung des Projekts hinsichtlich der russischen Besonderheiten beraten. Im Rahmen des ersten Projektseminars in Dornbirn (Österreich) diskutierten die Teilnehmer über die Besonderheiten der SAP-Implementierung in Russland, unter anderem in Bezug auf die rechtlichen Aspekte und die lokalen Anforderungen. In den produktiven Betrieb soll das Projekt am 1. April 2015 übergehen. Das österreichische Unternehmen Zumtobel ist einer der weltweit führenden Anbieter von integrierten Lichtlösungen.

Mitte April 2014 hat ALPE consulting mit dem SAP Roll Out Projekt für die russische Tochter von Sika AG in Lobnja, Gebiet Moskau, begonnen.

Derzeit werden alle Fehler behoben, die im Laufe des Integrationstests erkannt wurden, außerdem werden die Key User trainiert. Gleichzeitig findet mithilfe von ALPE-Spezialisten der Anpassungsprozess einzelner Bestandteile des Systems statt. Anschließend soll der Übergang in den produktiven Betrieb vorbereitet werden, der für den 12. Januar 2015 vorgesehen ist. Die Sika AG mit Hauptsitz in der Schweiz ist ein weltweit tätiges Unternehmen der Spezialitätenchemie.

Die Zusammenarbeit zwischen ALPE und der Unternehmensgruppe AKFA (Usbekistan) zur weiteren Nutzungsentwicklung von SAP-Lösungen wird fortgesetzt.

Infolge der Implementierung des Projektes „Entwicklung des Abrechnungssystems“, die im Sommer 2014 von ALPE consulting realisiert wurde, entstand eine Reihe analytischer Controlling-Berichte für den Vertriebsbereich. Bei der Ausarbeitung der Berichte wurden alle Wünsche der Führungskräfte berücksichtigt und die Komplexität des Absatzplans weitestgehend reduziert. Beim SAP Projekt kam es zum Einsatz von SAP Business Intelligence (BI) und speziellen Logistik-funktionen.

» НОВОСТИ ALPE CONSULTING NEWS

6 октября 2014 года компания ALPE consulting начала проект внедрения SAP в российском филиале компании BRF (Brasil Foods).

Целью проекта является полная интеграция российского филиала в глобальную систему BRF. Проведение проекта запланировано в два этапа: запуск всех инструментов в существующей локальной системе и непосредственно интеграция российского филиала в глобальную систему компании. На первом этапе, до января 2015 года, требуется восстановить полную работоспособность локальной системы по функциональности продаж, закупок, логистики и финансов. В задачи консультантов входит также обучение и подготовка пользователей, помощь в организации процессов учета. Компания BRF входит в десятку крупнейших в мире пищевых компаний.

21 октября 2014 года стартовал проект внедрения глобального шаблона решения SAP для австрийской компании Zumtobel в России.

В ходе реализации проекта планируется внедрение модулей по финансам, контроллингу, сбыту и закупкам. Ведущую роль во внедрении будет играть внутренняя команда заказчика. Консультанты ALPE consulting будут поддерживать внедрение в том, что касается российской специфики. Первый семинар по проекту был успешно проведен в австрийском городе Дорнбирн. На семинаре обсуждались особенности внедрения глобальных решений SAP в России: особенности законодательства, локальные требования и т.д. Планируемый продуктивный старт по проекту – 1 апреля 2015 года. Австрийская компания Zumtobel является ведущим мировым производителем комплексных светотехнических решений.

В середине апреля 2014 года стартовал проект SAP Ролл-аут в компании Sika (Лобня, Московская область).

В данный момент проект находится на этапе исправления ошибок по результатам интеграционного тестирования, а также ведется подготовка к проверке функциональности системы конечными пользователями. Параллельно специалистами ALPE consulting ведется миграция основных данных в систему тестирования. Затем начнется фаза подготовки к продуктивному старту системы, который намечен на 12 января 2015 года. Sika является крупнейшим производителем строительных материалов.

Продолжается развитие использования решений SAP для группы компаний АКФА (Узбекистан).

В результате внедрения проекта «Разработка системы отчетности» в июле–августе 2014 года экспертами ALPE consulting была создана группа аналитических отчетов для контроля исполнения планов продаж, поставленных руководством компании. При разработке отчетов были учтены все пожелания руководящего состава и максимально снижена трудоемкость ведения планов сбыта. Также была учтена интеграция с системой укрупненного планирования сбыта и производства предприятий ГК АКФА, включенных в систему SAP. При разработке использовалась функциональность BI и информационных систем логистики.



Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата



The German Chamber Network

«При государственной регистрации создаваемого юридического лица в регистрирующий орган представляются: подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме, утвержденной уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти. В заявлении подтверждается, что представленные учредительные документы соответствуют установленным законодательством Российской Федерации требованиям к учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы, что сведения, содержащиеся в этих учредительных документах, иных представленных для государственной регистрации документах, заявлении о государственной регистрации, достоверны, что при создании юридического лица соблюден установленный для юридических лиц данной организационно-правовой формы порядок их учреждения, в том числе оплаты уставного капитала (уставного фонда, складочного капитала, паевых взносов) на момент государственной регистрации, и в установленных законом случаях согласованы с соответствующими государственными органами и (или) органами местного самоуправления вопросы создания юридического лица»
Федеральный закон «О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

Planen Sie Ihre Präsenz in Russland und können dies nicht auf Anhieb lesen?

Dann brauchen Sie uns!

Wir beraten Sie in allen Fragen des russischen Gesellschaftsrechts.

Informationszentrum
der deutschen Wirtschaft

www.DEinternational.ru

Deutsche Standards. Russische Erfahrung.





»» BEITEN BURKHARDT SPENDIERT EINEN „MAGISCHEN TANNENBAUM“ FÜR KINDER

Am 28. Oktober 2014 fand im Rehabilitationszentrum für Minderjährige in Kolomna die Wohltätigkeitsveranstaltung „Magischer Tannenbaum“ statt, organisiert von der Kanzlei BEITEN BURKHARDT. Das Rehabilitationszentrum in Kolomna unterstützt Familien und Kinder, die in schwierige Lebensumstände geraten sind. Außerdem gibt es hier eine stationäre Einrichtung für Waisenkinder im Alter von 3 bis 18 Jahren, in der Kinder sicher und komfortabel die Zeit überbrücken können, die sie für ihre Genesung bzw. Ausbildung benötigen.

Den Anfang machte ein Workshop zur Herstellung von Weihnachtsbaumschmuck, an dem alle Zöglinge des Zentrums im Alter von sieben bis zwölf Jahren teilnahmen. Während die Kleinen malten, bastelten die älteren Kinder Weihnachtsbaumkugeln und schnitten Schneeflocken in diversen Größen und Formen aus.

Nach dem Workshop gab es die erste Anprobe für den Tannenbaum. Zusammen mit den Erzieherinnen konnten die Kinder ihren selbstgebastelten Weihnachtsbaumschmuck anbringen. Dabei konnte jeder sehen, wo sich sein Bastelwerk am gemeinsamen Tannenbaum befindet. Die kleinen Zauberbastler wissen noch nicht, dass sie schon bald genau unter diesem magischen Tannenbaum ihre Geschenke finden werden. Aber vorerst wurde der Schmuck vorsichtig in eine Kiste gelegt, und der Tannenbaum wartet auf seinen Auftritt.

Zum Abschluss zeigten die Kinder einige lustige Auftritte mit Liedern, Gedichten und Tanzvorführungen, und die Organisatoren der Veranstaltung überreichten ihnen Geschenke.

Wenn auch Sie die Arbeit des Rehabilitationszentrums unterstützen wollen, rufen Sie an: Tel. +7 (496) 6123164.

»» КОМПАНИЯ БАЙТЕН БУРКХАРДТ ПОДАРИЛА ДЕТЯМ «ВОЛШЕБНУЮ ЕЛОЧКУ»

28 октября 2014 года в Коломенском центре для несовершеннолетних состоялось благотворительное мероприятие «Волшебная елочка», организатором которого выступила юридическая фирма Байтен Буркхардт. Коломенский социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних оказывает помощь семьям и детям, попавшим в трудную жизненную ситуацию. Здесь ведет свою работу стационарное учреждение для сирот от трех до восемнадцати лет, где детям остаться на время определения их дальнейшего жизнеустройства, оздоровления и образования.

Мероприятие началось с мастер-класса по изготовлению елочной игрушки, в котором приняли участие все воспитанники Центра в возрасте от семи до двенадцати лет. Малыши рисовали, а дети постарше мастерили елочные украшения – клеили снежинки, разукрашивали шары. Когда мастер-класс подошел к концу, ребята вместе с воспитателями попробовали нарядить елку в те самые игрушки, которые сделали своими руками. «Репетиция» прошла успешно, все остались довольны результатом: каждый из ребят видел, где на общей новогодней елке нашло место творение его рук. Дети еще не знают, что именно под этой волшебной елочкой каждый из них найдет свой подарок под Новый год. А пока игрушки аккуратно сложены в коробку, и елка ждет своего звездного часа.

В конце мероприятия ребята показали несколько забавных творческих номеров с песнями, танцами и стихами, а организаторы вручили детям подарки.

Контактный телефон для желающих оказать поддержку Центру: +7 (496) 6123164.



im puls



AHK

Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата



The German Chamber Network

ООО «Центр информации немецкой экономики»

Haben Sie Fragen zum Thema Anzeigenschaltung? Wir helfen Ihnen gern!
Redaktion „Impuls“, Tel.: +7 (495) 234 49 50, E-Mail: ahk@russland-ahk.ru

У вас есть вопросы по поводу размещения рекламы? Мы рады помочь вам!
Редакция «Импульс», Tel.: +7 (495) 234 49 50, E-Mail: ahk@russland-ahk.ru

APARINA, KASTALSKIY AND PARTNERS. PATENT LAW GROUP LTD.



„Aparina, Kastalski und Partner. Patentrechtliche Gruppe“ erbringt ein volles Spektrum an Leistungen auf dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes (Patente, Warenzeichen, Urheberrecht, Technologietransfer). Wir be-

reiten russische und eurasische Patentanmeldungen für den Schutz Ihres geistigen Eigentums in Russland und in den GUS-Staaten vor und reichen diese ein, außerdem nationalisieren bzw. regionalisieren wir ausländische Anmeldungen in Russland und in den GUS-Staaten.

Die Partner der Firma sind Patentanwälte und Juristen mit mehr als 20-jähriger Berufserfahrung im Bereich Patent und Consulting. Die Seniorpartnerin Tatiana Aparina leitete mehr als acht Jahre das Anmeldeamt im Rahmen von PCT und verfügt über 24 Jahre Berufspraxis. Der geschäftsführende Partner Vitali Kastalski – 14 Jahre Berufspraxis – leitete mehr als sechs Jahre die Abteilung für Patent- und Lizenzmanagement bei OAO Gazprom und ist außerdem Gründer und erster geschäftsführender Partner des Zentrums für geistiges Eigentum Skolkovo.

KONTAKT: UL. BOLSCHAJA POLJANKA 7/10, GEB. 1, 119180 MOSKAU,
TEL.: +7 (495) 6639936, E-MAIL: INFO@AKPLG.COM

АПАРИНА, КАСТАЛЬСКИЙ И ПАРТНЕРЫ. ПАТЕНТНО-ПРАВОВАЯ ГРУППА ООО

«Апарина, Кастальский и партнеры. Патентно-правовая группа» оказывает полный спектр услуг в области интеллектуальной собственности (патенты, товарные знаки, авторское право, передача технологий). Мы готовим и подаем российские и евразийские патентные заявки для охраны Вашей интеллектуальной собственности в России и СНГ, а также переводим международные заявки в Россию и СНГ на национальную / региональную фазы.

Партнеры компании – патентные поверенные и юристы с более чем 20-летним опытом работы в Патентном ведомстве и крупных консалтинговых компаниях. Старший партнер Татьяна Апарина – стаж по специальности 24 года – более восьми лет возглавляла Получающее ведомство по Договору о патентной кооперации (РСТ). Управляющий партнер Виталий Кастальский – стаж по специальности 14 лет – более шести лет возглавлял патентно-лицензионный Департамент в ОАО «Газпром», основатель и первый управляющий партнер Центра интеллектуальной собственности «Сколково».

КОНТАКТЫ: 119180 МОСКВА, УЛ. БОЛЬШАЯ ПОЛЯНКА, ДОМ 7/10, СТР. 1,
TEL.: +7 (495) 6639936, E-MAIL: INFO@AKPLG.COM

WWW.AKPLG.COM

AQUANOVA RUS ZAO



AQUANOVA RUS ZAO ist ein Joint Venture der Unternehmen Aquanova AG (Deutschland), der OAO Rosnano und der OOO Kima Limited (Moskau). AQUANOVA ist ein führender Anbieter flüssiger Formulierungen. Diese sogenannten Solubilisate stehen im Rahmen der umfassenden NovaSOL®-Produktpalette für ein breites Roh- und Wirkstoffspektrum, wie z.B. Vitamine, Coenzym Q10, Omega-3 Fettsäuren, Farbstoffe, Pflanzenextrakte oder Konservierungsstoffe, zum industriellen Einsatz zur Verfügung.

Die vitaminbasierten Antioxidantien sind eingebettet in die nanoskaligen Produktmicellen, die einen amphiphilen, d.h. sowohl wasser- als auch fettlöslichen Charakter haben. Diese Eigenschaft ermöglicht den einfachen Einsatz der NovaSOL® Produkte und verleiht ihnen hohe Wirksamkeit in Lebensmitteln, ätherischen Ölen, Geschmacks- und Duftstoffen, die für andere Formulierungen nicht zugänglich sind.

Derzeit entsteht in der Sonderwirtschaftszone Dubna im Gebiet Moskau eine neue Produktionsanlage des Unternehmens: mit einer Produktionsstätte, einem wissenschaftlich-technischen Zentrum und einem Testlabor. Der neue Produktionsstandort samt gesamter Ausstattung entspricht den internationalen Standards von ISO, GMP und HACCP.

KONTAKT: UL. PROGRAMMISTOW 4, 348, 141983 DUBNA, GEBIET MOSKAU;
TEL.: +7 (495) 9842426; E-MAIL: INFO@AQUANOVARUS.RU

ЗАО «АКВАНОВА РУС»

ЗАО «АКВАНОВА РУС» является совместным предприятием компаний AQUANOVA AG (Германия), ОАО «РОСНАНО» и ООО «КИМА ЛИМИТЕД» (Москва). Компания производит широкий спектр ингредиентов под брендом NovaSOL® для пищевой, косметической и фармацевтической отраслей промышленности.

ЗАО «АКВАНОВА РУС» обладает уникальной запатентованной технологией мицеллирования, которая позволяет производить такую продукцию, как антиоксиданты, пищевые красители, витамины и др. в виде мицеллированных растворов, которые растворимы в воде и в жире, термически и механически стабильны, pH-независимы, микробиологически стабильны. Вещества в мицеллированной форме приобретают новые физико-химические свойства и более высокую активность по сравнению с традиционными формами.

В настоящее время компания заканчивает строительство предприятия в особой экономической зоне Дубна в Московской области, которое включает в себя производственную площадку, научно-технологический и испытательный центр, Производственная площадка, включая все оборудование, соответствующее международным стандартам ISO, GMP и HACCP.

КОНТАКТЫ: МОСКОВСКАЯ ОБЛ., 141983 ДУБНА, УЛ. ПРОГРАММИСТОВ, Д. 4, ПОМ. 348;
TEL.: +7 (495) 9842426; E-MAIL: INFO@AQUANOVARUS.RU

WWW.AQUANOVARUS.RU

BAUMIT ООО



Die Geschichte der Marke Baumit in Russland begann 1997 mit der Gründung des Joint Ventures „Fassadentechnologie“ in St. Petersburg. 2004 folgte die Gründung des Tochterunternehmens unter Baumit ООО. In Russland wurden Baumit-Materialien bei zahlreichen bekannten Objekten in St. Petersburg (Admiralität, Winterpalast), Moskau (Bolschoi-Theater), Kasan (Historisches Zentrum), Ufa, Sotschi (Rosa Chutor – Winterolympiade 2014) und anderen Städten verwendet. Mit der

Eröffnung einer Produktion von Trockenmörteln in Kikerino, Gebiet Leningrad, begann 2011 die nächste Phase der Entwicklung.

Das Unternehmen bietet in Russland (Standorte in St. Petersburg, Moskau und Ufa) folgende Produktgruppen an: Wärmedämmverbundsysteme für Fassaden, Edelputz- und -farben, Trockenmörtel Sanierung&Renovierung.

KONTAKT: BAUMIT ООО ЗЕНТРАЛЕ, УЛ. ТАМБОВСКАЯ 12, ЛИТ. Б, ОФИС 51,
192007 ST. PETERSBURG, TEL.: +7 (812) 4904742/43/44/45, FAX: +7 (812) 4904748,
E-MAIL: BAUMIT@BAUMIT.RU

«БАУМИТ» ООО

История бренда Baumit в России началась в 1997 году с создания совместного предприятия «Фасадная технология» в Санкт-Петербурге. В 2004 году была создана дочерняя фирма «Баумит» ООО. За годы работы в России материалы «Баумит» использовались на известных объектах в Санкт-Петербурге (Адмиралтейство, Зимний дворец), Москве (Большой театр), Казани (Исторический центр), Уфе, Сочи (Роза Хутор – Зимняя олимпиада 2014) и других городах России. В 2011 году начался следующий этап развития компании, связанный с открытием завода по производству сухих строительных смесей в п. Кикерино в Ленинградской области. Компания предлагает в России (офисы в Санкт-Петербурге, Москве и Уфе) следующие группы продуктов: системы утепления фасадов, декоративные штукатурки и краски, сухие строительные смеси, материалы для реставрации и санации.

КОНТАКТЫ: ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС ООО «БАУМИТ» 192007 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,
УЛ. ТАМБОВСКАЯ, Д.12, ЛИТ. Б, ОФ. 51, TEL.: +7 (812) 4904742/43/44/45,
ФАКС: +7 (812) 4904748, E-MAIL: BAUMIT@BAUMIT.RU

WWW.BAUMIT.RU

BTG EXPO GMBH



Die BTG Expo GmbH ist ein Spezialist für Messe- und Eventabwicklungen in den Ländern der GUS, dem Baltikum und Osteuropa und zählt zu den von nationalen und internationalen Messeveranstaltern bevorzugten Messespediteuren. Das Unternehmen ist mit eigenen Büros an den vier wichtigsten Messeplätzen in Moskau vertreten und bietet seinen Kunden Komplettlösungen für deren professionellen Messeauftritt. Die russische Tochtergesellschaft der BTG Expo, ООО BTG Exhibition Logistics, ist ein zugelassenes Transportunternehmen für abgehende und eingehende Zollwaren (licensed customs carrier). Mit einem eigenen Zolllager sowie einem regulären Lager in Moskau werden kurze Wege und schnelle Transportzeiten garantiert. Die BTG Expo GmbH ist ein Unternehmen der BTG Gruppe, einem internationalen Speditionsexperten mit über 40 Jahren Erfahrung in den Bereichen Transport und Logistik sowie in der weltweiten Messe- und Eventlogistik.

КОНТАКТ: ROLAND WOLL, GESCHÄFTSFÜHRER, TEL.: +49 (69) 408987110;
E-MAIL: ROLAND.WOLL@BTG.DE

BTG EXPO GMBH

Компания BTG Expo является специалистом по вопросам оформления выставочных грузов в странах СНГ, Прибалтике и Восточной Европе. Большинство национальных и международных организаторов выставок и конгрессов отдают предпочтение БТГ Экспо в выборе официального экспедитора. Компания имеет представительства на четырех важнейших выставочных комплексах Москвы и предлагает своим клиентам полный спектр услуг по обработке и оформлению выставочных грузов «от двери до двери», для успешной профессиональной презентации на выставке.

Дочерняя компания BTG Expo в Москве – ООО БТГ Экзибишн Логистикс – владеет лицензией таможенного перевозчика Таможенного Союза и осуществляет таможенное оформление грузов в режимы временного ввоза и свободного обращения. С собственным таможенным, а так же коммерческими складами в черте города Москвы, гарантируется быстрая доступность и оптимальное время доставки грузов.

Компания входит в концерн BTG, являющийся международным экспедитором – специалистом с 40-летним опытом в области транспорта, логистики и выставочной логистики во всем мире.

КОНТАКТЫ: АНДРЕЙ БЕЛЯЕВ, Тел.: +7 (495) 2345066, E-MAIL: ANDREW_BELIAEV@BTGEXPO.RU

WWW.BTG.DE

ООО „DEICHMANN“



Weil wir Schuhe lieben.

Die Deichmann SE mit Sitz in Essen (Deutschland) wurde 1913 gegründet und befindet sich in dritter Generation zu 100 Prozent im Besitz der Gründerfamilie. Das Unternehmen ist Marktführer im europäischen Schuheinzelhandel. Damals wie heute steht Deichmann für modische Schuhe in guter Qualität zu günstigen Preisen für alle Altersgruppen.

Deichmann ist in 24 Ländern weltweit vertreten, darunter seit dem Frühjahr dieses Jahres auch in Russland. 2013 hat das Unternehmen rund 167 Millionen Paar Schuhe in 3500 Filialen verkauft und 35.000 Mitarbeiter beschäftigt. Dabei fing es vor über 100 Jahren ganz klein an, als Heinrich Deichmann eine Schuhmacherwerkstatt in Essen eröffnete.

КОНТАКТ: ANASTASIIA MOISEEVA, ООО „DEICHMANN“, 121059 MOSKAU, UL. KIJEWSKAJA 7, TEL.: +7 (495) 7452688; FAX: +7 (495) 7452688 (53610)

ООО «ДАЙХМАНН»

Deichmann SE ведет свою историю с 1913 года. Центральный офис находится в Эссене (Германия). Фирма является лидером европейского рынка по продаже обуви. Уже более 100 лет Deichmann – это модная качественная обувь по доступным ценам для всех возрастных категорий.

Компания Deichmann представлена в 24 странах мира. С весны этого года она вышла на российский рынок. В 2013 году предприятие продало около 167 млн пар обуви в 3500 магазинах. Общая численность сотрудников составляет более 35 тыс. человек. А все началось более 100 лет назад, когда Генрих Дайхманн открыл в Эссене мастерскую по производству обуви.

КОНТАКТЫ: АНАСТАСИЯ МОИСЕЕВА, ООО «ДАЙХМАНН», 121059 МОСКВА, УЛ. КИЕВСКАЯ, Д. 7, Тел.: +7 (495) 7452688, ФАКС: +7 (495) 7452688 (53610)

WWW.DEICHMANN.COM

EAC – EURO ASIAN CONSULTING ООО



Strategische Managementberatung: Mit den Schwerpunkten Strategy, M&A und Operational Excellence ist EAC seit 1992 an den Standorten Moskau, Mumbai, Shanghai und München für führende internationale

Konzerne und „Hidden Champions“ aus den Branchen Automobil, Maschinenbau, Umwelt, regenerative Energie, Healthcare/Life Science und Chemie tätig. Die EAC verfolgt das Ziel, durch innovative Globalisierungslösungen die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Kunden insbesondere in den BRIC-Ländern und anderen Wachstumsmärkten nachhaltig zu steigern.

КОНТАКТ: DANIEL STÄHLE, GENERAL MANAGER, UL. PETROWKA 27, 107031 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 9566326, FAX: +7 (495) 9568263, E-MAIL: DANIEL.STAEHLE@EAC-CONSULTING.DE

ООО «Евро-Азиатский Консалтинг»

Компания EAC Consulting с офисами в Мюнхене, Москве, Мумбаи и Шанхае с 1992 года оказывает услуги по реализации стратегий, проведению слияний и поглощений, улучшению результатов деятельности. Клиенты компании – международные корпорации и «скрытые чемпионы» в отраслях автомобилестроения, защиты окружающей среды, возобновляемых источников энергии, здравоохранения и химии. EAC нацелена на увеличение и поддержание инновационных решений глобализации, конкурентоспособности своих клиентов, особенно в странах БРИК и других развивающихся рынках.

КОНТАКТЫ: ДАНИЭЛЬ ШТЕЛЕ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, 107031 МОСКВА, УЛ. ПЕТРОВКА, 27, Тел.: +7 (495) 9566326, ФАКС: +7 (495) 9568263, E-MAIL: DANIEL.STAEHLE@EAC-CONSULTING.DE

WWW.EAC-CONSULTING.DE

ENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT DES GEBIETES TULA OAO



**КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ
ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ**
ГЕНИАЛЬНЫЕ ИДЕИ - ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ

Die Entwicklungsgesellschaft des Gebietes Tula OAO gilt als ein staatliches Unternehmen (100 Prozent des Stammkapitals sind im Besitz des Gebietes Tula), gegründet mit dem Ziel, Investitionsmaßnahmen für die Region zu entwickeln.

Der Fokus des Unternehmens liegt auf folgenden Bereichen: Entwicklung der Industrieparks, Anlockung von Investitionen sowie Begleitung von Investoren und Investitionsprojekten.

Zu den Projekten gehören:

- Staatlicher Industriepark „Uslowaja“ mit einer Gesamtfläche von 2500 ha (im Besitz der Entwicklungsgesellschaft des Gebietes Tula OAO);
- Bauprojekt des neuen Stadtviertels „Nowaja Tula“ für Wohnungen und Geschäftshäuser, in Zusammenarbeit mit den größten Entwicklern;
- Bauprojekt des Freizeitparks „DancingGreen“ auf einer Fläche von 250 ha.

KONTAKT: ANTON AGEJEV, GESCHÄFTSFÜHRER, PROSPEKT LENINA 108, 300026 TULA;
TEL.: +7 (4872) 231670, +7 (920) 7557272, E-MAIL: INFO@INVEST-TULA.COM

ОАО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ»

ОАО «Корпорация развития Тульской области» является государственной компанией (100% уставного капитала принадлежит Тульской области) и создана с целью развития инструментов поддержки инвестиционной деятельности в регионе.

Основными направлениями деятельности Корпорации являются: развитие промышленных парков, привлечение инвестиций в Тульскую область, сопровождение инвестиционных проектов.

Проекты Корпорации:

- государственный промышленный парк «Узловая» общей площадью более 2,5 тыс. гектаров; площадка принадлежит на правах собственности ОАО «Корпорация развития Тульской области»;
- проект строительства комплекса микрорайонов жилого и общественно-делового назначения «Новая Тула», реализуется совместно с крупнейшими девелоперами;
- проект строительства рекреационного парка DancingGreen с развитой развлекательной инфраструктурой на площади 250 гектаров.

КОНТАКТЫ: АНТОН АГЕЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, 300026 ТУЛА, ПРОСПЕКТ ЛЕНИНА, 108; Тел.: +7 (4872) 231670, +7 (920) 7557272, E-MAIL: INFO@INVEST-TULA.COM

WWW.INVEST-TULA.COM

FTI CONSULTING



**FTI
CONSULTING**

CRITICAL THINKING AT THE CRITICAL TIME™

FTI Consulting ist ein internationales börsennotiertes Beratungsunternehmen mit mehr als 4100 Mitarbeitern in 25 Ländern. Die Dienstleistungen von FTI Consulting umfassen unter anderem strategische Kommunikation, Investor Relations und Krisenkommunikation sowohl Analyse der politischen Risiken und Government Relations.

Das globale Netzwerk von FTI Consulting umfasst Büros und Repräsentanzen in allen wichtigen internationalen finanziellen und politischen Zentren, darunter in Russland (Moskau) und Deutschland (Berlin, Frankfurt). Zu den Kunden von FTI Consulting gehören große russische und internationale Unternehmen der Finanzbranche, Chemie- und Bergbauindustrie, FMCG, Maschinenbau sowie Behörden und Organisationen aus anderen Bereichen.

Das Portfolio von Projekten in Krisenkommunikation umfasst Unterstützung der Kunden bei ihrer Teilnahme an Gerichtsverfahren sowie Kommunikation in politischen und wirtschaftlichen Krisen, Unternehmenskonflikten und anderen Situationen.

KONTAKT: ALEXANDER CHAYCHITS, DIREKTOR, MILLENNIUM HOUSE BUSINESS CENTRE, UL. TRUBNAYA 12, 107045 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 7950623, +7 (903) 1319795;
E-MAIL: ALEXANDER.CHAYCHITS@FTICONSULTING.COM

FTI CONSULTING

FTI Consulting – ведущее международное агентство по связям с общественностью, которое оказывает услуги в области стратегических, финансовых и антикризисных коммуникаций, а также в области анализа политических рисков и связей с органами государственной власти.

Глобальная сеть FTI Consulting включает в себя офисы и представительства в десятках стран, в том числе в России (Москва) и Германии (Берлин, Франкфурт). Среди клиентов FTI Consulting крупнейшие российские и международные компании финансового сектора, химической и горнодобывающей промышленности, потребительского сектора, машиностроения, а также органы государственной власти и организации из других сфер деятельности.

Портфолио проектов в сфере антикризисных коммуникаций включает коммуникационное сопровождение участия клиентов в судебных процессах, коммуникации в условиях политических и экономических кризисов, корпоративных конфликтов и других ситуаций.

КОНТАКТЫ: АЛЕКСАНДР ЧАЙЧИЦ, ДИРЕКТОР, 107045 МОСКВА, БЦ «МИЛЛЕНИУМ ХАУС», УЛ. ТРУБНАЯ, Д. 12; Тел.: +7 (495) 7950623, +7 (903) 1319795;
E-MAIL: ALEXANDER.CHAYCHITS@FTICONSULTING.COM

WWW.FTICONSULTING.COM

GREYFORT ООО



GREYFORT

Zuständig für die komplette Ausstattung von Handelsunternehmen und Lagerstätten, fühlt sich Greyfort seit 2002 in Russland wohl. Das Unternehmen wirkte beinahe bei allen Ersteröffnungen europäischer Handelsketten in Russland mit.

Wir bemühen uns stets um kundenspezifische Einrichtungslösungen und reagieren auf kleine wie große Anforderungen unserer Kunden flexibel und professionell. In Russland arbeiten wir sowohl mit lokalen Herstellern als auch mit diversen Importeuren aus Ländern Europas und Asiens.

Dank unserer langjährigen Erfahrung bieten wir Gesamtkonzepte für Ladeneinrichtungen an, die unsere Kunden vom Wettbewerb unterscheidet und zum Erfolg bringt. Unser professionelles Team ist von Kaliningrad bis Wladiwostok unterwegs, um unseren Kunden einen qualitativ hochwertigen Service zu gewährleisten. Wir arbeiten schnell, zuverlässig und präzise.

KONTAKT: NELLI WITT, GESCHÄFTSFÜHRERIN, TEL.: +7 (495) 7306741,
E-MAIL: N.WITT@GREYFORT.RU

«ГРЕЙФОРТ» ООО

Компания «Грейфорт» предлагает широкий спектр оборудования для предприятий торговли как импортного, так и отечественного производства. Работая в России с 2002 года, компания с гордостью оглядывается назад: практически все европейские торговые сети выходили на российский рынок в сопровождении «Грейфорт».

Наши специалисты осуществляют разработку индивидуальных специализированных проектов с учетом потребностей целевых групп покупателей, а также экономической и конкурентной ситуации на месте. Мы помогаем в выборе форматной стратегии и основных компетенций по ассортименту товаров и услуг, которые являются залогом успешного позиционирования компании на рынке. Наши сотрудники помогают создавать узнаваемые и любимые торговые марки – от Калининграда до Владивостока. Мы работаем быстро, надежно и эффективно.

КОНТАКТЫ: НЕЛЛИ ВИТТ, ДИРЕКТОР, Тел.: +7 (495) 7306741, E-MAIL: N.WITT@GREYFORT.RU

WWW.GREYFORT.RU

ISG OLSON ZAO

ISG

ISG ist ein internationales Bauserviceunternehmen, das Leistungen in den Bereichen Innenausbau, Bauwesen, technische Services sowie Speziallösungen anbietet.

Die ISG Gruppe ist in 27 Ländern tätig und beschäftigt weltweit über 2500 Mitarbeiter. Zu unseren Kunden gehören Immobilienentwickler, Eigentümer und Nutzer von Geschäftsräumen aus allen Branchen, darunter Informations-

technologie, Professional Services, Consulting, Petrochemie, Medien, Gastgewerbe und Handel.

Seit 2010 – mit der Übernahme des Unternehmens Olson Enterprise, das bereits seit mehr als 18 Jahren in Moskau im Bereich Ausbauarbeiten tätig ist – sind wir auch in Russland präsent.

In Moskau hat ISG bereits mehr als 100 Referenzprojekte realisiert, unter anderem für Google, ExxonMobil, Mercedes, British Telecom, L'Oreal, Boston Consulting Group, Boeing, Mentor Graphics, Nvidia, Microsoft, Sony, Marazzi, Dechert, Morgan Stanley, Prada.

КОНТАКТ: MARTIN WENDSCHE, GESCHÄFTSFÜHRER; UL. SCHTSCHIPOK 18, 115093 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 6638440, E-MAIL: MARTIN.WENDSCHE@ISGPLC.COM

ISG OLSON ZAO

ISG – это международная компания, оказывающая услуги по строительству и отделке, а также полный комплекс инженерных и специализированных услуг.

Группа ISG работает в 27 странах и имеет в своем штате более 2500 сотрудников по всему миру. Среди наших заказчиков собственники, застройщики и арендаторы из различных сегментов рынка: информационные технологии, консалтинг, финансы, нефтехимическая промышленность, телекоммуникации, гостиничный бизнес и ритейл.

В России мы ведем деятельность с 2010 года – с момента приобретения московской компании Olson Enterprise, оказывающей комплексные услуги по отделке «под ключ» и обслуживанию инженерных систем уже более 18 лет.

В Москве мы реализовали более 100 проектов, включая проекты для таких известных компаний, как Google, ExxonMobil, Mercedes-Benz, British Telecom, L'Oreal, Boston Consulting Group, Boeing, Mentor Graphics, Nvidia, Microsoft, Sony, Marazzi, Dechert, Morgan Stanley, Prada и другие.

КОНТАКТЫ: MARTIN WENDSCHE, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ISG В РОССИИ; 115093 МОСКВА, УЛ. ЩИПОК, Д. 18, Тел.: +7 (495) 6638440, E-MAIL: MARTIN.WENDSCHE@ISGPLC.COM

WWW.ISGPLC.COM

KÖGEL TRAILER GMBH & CO. KG

KÖGEL

Kögel ist einer der drei größten Trailerhersteller Europas. Bereits mehr als 500.000 Fahrzeuge hat das Unternehmen seit der Firmengründung 1934

produziert. Mit seinen Nutzfahrzeugen und Lösungen für das Speditions- und Baugewerbe bietet das Unternehmen seit 80 Jahren ingenieursgeprägte Qualität „made in Germany“. Dazu zählen unter anderem der erste Kühltatelaufleger in Vollkunststoffbauweise (1961), die erste Wechsellagerscheibe mit Stützbeinen (1965), der patentierte Zentralachs-Kippanhänger (1974) und vieles mehr. Im Mittelpunkt stehen seither die Leidenschaft für den Transport und Innovationen, die nachweislich nachhaltige Mehrwerte für die Spediteure bieten. Der Firmensitz und Hauptproduktionsstandort der Kögel Trailer GmbH & Co. KG ist im bayerischen Burtenbach. Zu Kögel gehören außerdem fünf weitere Werke und Standorte in Deutschland, Tschechien und Russland. Rund 1000 Mitarbeiter erwirtschafteten 2013 einen Umsatz von rund 275 Millionen Euro.

КОНТАКТ: KÖGEL TRAILER GMBH & CO. KG, INDUSTRIESTRASSE 1, 89349 BURTENBACH, TEL.: +49 (8285) 8812301, FAX: +49 (8285) 8812284

KÖGEL TRAILER GMBH & CO. KG

Компания Kögel является одним из трех крупнейших производителей полуприцепов в Европе. С момента основания компании в 1934 году произведено уже более 500 000 прицепов. Компания вот уже более 80 лет производит грузовые полуприцепы для перевозки различного вида грузов и строительных материалов, которые отвечают качеству «made in Germany». Компания Kögel обладает давними традициями в отрасли прицепостроения. Например, по кузовам-фургонам и особенно по рефрижераторам компания Kögel уже с 1960-х годов задает тенденции на рынке. В центре внимания всегда находилась увлеченность транспортом и инновациями, которые бесспорно создают стабильную дополнительную ценность для транспортных компаний. Центральный офис и главное предприятие по производству компании Kögel Trailer GmbH & Co. KG находится в баварском городе Буртенбахе в Германии. Компания Kögel обладает пятью филиалами и заводами по всей Европе. Около 1000 сотрудников обеспечили в 2013 году оборот величиной около 275 млн евро.

КОНТАКТЫ: KÖGEL TRAILER GMBH & CO. KG, INDUSTRIESTRASSE 1, 89349 BURTENBACH, Тел.: +49 (8285) 8812301, ФАКС: +49 (8285) 8812284

WWW.KOEGEL.COM

MAHLE RUS OOO

MAHLE

Driven by performance

Der Konzern MAHLE hat seinen Sitz in Stuttgart. Seine Erfolgsgeschichte begann 1920. Frühzeitig hat MAHLE die Internationalisierung als Chance begriffen und durch strategische Unternehmensneugründungen und

-übernahmen auf der ganzen Welt sein Produktportfolio abgerundet. An über 140 Produktionsstandorten sowie in zehn großen F&E-Zentren entwickeln und fertigen rund 65.000 Mitarbeiter zukunftsweisende Produkte und Systeme, um sich einem Umsatz von zehn Milliarden Euro zu nähern. In zehn großen Forschungs- und Entwicklungszentren, die sich unter anderem in Deutschland, Großbritannien, USA, Brasilien, Japan, China und Indien befinden, arbeiten mehr als 4000 Ingenieure an neuen Ideen für zukunftsbringende Lösungen.

Bis zur Eröffnung des Logistikzentrums im Gebiet Kaluga lieferte MAHLE Aftermarket an Kunden in Russland und Weißrussland von Deutschland aus. Zur Produktpalette gehören unter anderem Thermostaten, Abgasturbolader, Filter und Komponenten des Motors für Pkw aller bekannten Marken. Das neue Logistikzentrum MAHLE befindet sich im Industriepark Worsino im Gebiet Kaluga, an der Schnittstelle zwischen Moskau, Kiew und Minsk.

КОНТАКТ: TEL.: +7 (499) 5530155, E-MAIL: INFO@RU.MAHLE.COM

MAHLE RUS OOO

Концерн MAHLE со штаб-квартирой в городе Штутгарт (Германия) существует с 1920 года и сегодня присутствует на всех важнейших мировых рынках автокомпонентов. По прогнозам на 2014 год оборот компании, насчитывающей около 65 000 сотрудников и 140 производственных площадок, приблизится к десяти миллиардам евро. В десяти крупных исследовательских и опытно-конструкторских центрах, расположенных в Германии, Великобритании, США, Бразилии, Японии, Китае и Индии более 4 000 инженеров-разработчиков и технических специалистов работают над идеями, изделиями и решениями для будущего.

До открытия логистического центра в Калужской области компания MAHLE Aftermarket, занимающаяся запасными частями, поставляла продукцию своим клиентам в России и Беларуси из Германии. Ассортимент включал фильтры, термостаты, турбонагнетатели и компоненты двигателя для легковых автомобилей всех известных марок, а также для коммерческого транспорта.

Новый производственно-логистический центр MAHLE расположен в Калужской области на территории промышленного парка «Ворсино», на стыке путей между Москвой, Киевом и Минском.

КОНТАКТЫ: TEL.: +7 (499) 5530155, E-MAIL: INFO@RU.MAHLE.COM

WWW.MAHLE-AFTERMARKET.COM

MEBE FAÇADE ООО



MEBE FAÇADE ist ein wichtiger Bestandteil der Firmengruppe MEBE. MEBE ist seit 20 Jahren in Russland und im Ausland aktiv und hat sich als zuverlässiger, hochqualifizierter Auftragnehmer bewährt, der moderne Bautechnologien verwendet, qualitative Leistungen

in kürzester Zeit erbringt und sich um die Sicherheit und das Wohlergehen ihrer Mitarbeiter kümmert.

MEBE hat mehr als 90 Bauvorhaben in Russland ausgeführt, einschließlich Projekte für den Bau und Umbau von Industrie- und Wohngebäuden. Das Unternehmen verfügt über umfangreiche Erfahrungen beim Bau von hochwertigen Objekten und nimmt eine führende Position bei der Anwendung von innovativen Technologien im Baubereich ein. Eine unserer wichtigsten Aufgaben ist es, eine hohe Bauqualität zu sichern.

Unter den von MEBE ausgeführten Projekten sind folgende besonders hervorzuheben: das Businesszentrum Aeroflot, der Wohnkomplex Stanislawskij 11 und das Bürohaus MEBE ONE Plaza.

KONTAKT: TOM SCHMIDT, STV. GENERALDIREKTOR, UL. LENINGRADSKAJA 25, 141402 CHIMKI, GEBIET MOSKAU, TEL.: +7 (495) 4090000, FAX: +7 (495) 4090001, E-MAIL: INFO@MEBE-GROUP.COM

МЕБЕ ФАСАД ООО

МЕБЕ ФАСАД входит в группу компаний МЕБЕ. За 20 лет работы в России и за рубежом компания зарекомендовала себя как надежный, высококлассный подрядчик, использующий передовые технологии в строительстве, выполняющий работу качественно и в сжатые сроки, заботящийся о безопасности и благополучии своих сотрудников.

Фирма МЕБЕ реализовала более 90 строительных проектов в России, в том числе проекты по строительству и реконструкции производственных и жилых зданий. Компания обладает большим опытом в сфере строительства зданий самого высокого класса, что обеспечивает ей лидирующие позиции в применении инновационных технологий при возведении объектов. При этом одна из важнейших задач для нас является обеспечение максимального качества строительства.

Среди проектов, выполненных фирмой МЕБЕ, следует обязательно упомянуть бизнес-центр «Аэрофлот», жилой комплекс «Станиславского, 11», а также офисное здание МЕБЕ ONE Plaza.

КОНТАКТЫ: ТОМ ШМИДТ, ЗАМ. ГЕН. ДИРЕКТОРА, 141402 ХИМКИ, УЛ. ЛЕНИНГРАДСКАЯ, 25, ТЕЛ.: +7 (495) 4090000, ФАКС: +7 (495) 4090001, E-MAIL: INFO@MEBE-GROUP.COM

WWW.MEBE-GROUP.COM

OMNINET ООО



Unser oberstes Ziel ist es, unsere Kunden durch qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen sowie erstklassigen Service zufrieden zu stellen.

Dazu setzen wir die Wünsche unserer Kunden bezüglich Produktinhalten und Terminen konsequent um. Mit OMNITRACKER bieten wir eine Software-Plattform modernster Technologie, bestehend aus dem Basissystem, den Basiskomponenten und Prozessbausteinen (Applikationen), durch die Geschäftsprozesse realisiert sind.

Durch kontinuierliches und stabiles Wachstum beschäftigt das Unternehmen derzeit rund 150 Mitarbeiter in Europa. Alle unsere Mitarbeiter verfügen in ihrem Einsatzbereich über eine fundierte Ausbildung und langjährige Erfahrung.

Seit 2009 haben wir ein Vertriebsbüro in Russland und arbeiten mit zahlreichen Unternehmen aus den GUS-Ländern zusammen: unter anderem WTB 24, PONY EXPRESS, Yum! (KFC, Pizza Hut), ROLF, Swjasnoi, World Class, Sportmaster, Lenenergo, Azercell Telekom, Kasachmys, FOZZY Group, MTI.

KONTAKT: UL. TRUBNAJA 12, БÜРО F, 107045 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 7757315, E-MAIL: OT-RU@OMNINET.RU

OMNINET ООО

Простота, настраиваемость, клиентоориентированность – так OMNINET видит программное решение. Эти принципы легли в основу разрабатываемой с 1995 года платформы OMNITRACKER и стали залогом успеха OMNINET в качестве ведущего поставщика программного обеспечения. OMNITRACKER автоматизирует бизнес и ИТ-процессы на базе рекомендаций ITIL с минимальными требованиями к заказчику.

С 2009 года OMNINET работает с компаниями из России и остальных стран СНГ: ВТБ 24, Объединенная металлургическая компания, ММББ, СК «РОСНО», Банк БФА, PONY EXPRESS, Yum! (KFC, Pizza Hut), РОЛЬФ, группа компаний «АвтоспецЦентр», Связной, World Class, СК «СОГАЗ», Деловая Среда, АльфаСтрахование, Яндекс.Деньги, Банк «Санкт-Петербург», ЭККО-РОС, Спортмастер, О'КЕЙ Групп, СБСистем, Ленэнерго, Azercell Telekom (Азербайджан), Банк Стандарт (Азербайджан), Казахмыс (Казахстан), FOZZY Group (Украина), ВТБ Банк (Украина), МТІ (Украина), Проминвестбанк (Украина) и многие другие.

КОНТАКТЫ: 107045 МОСКВА, УЛ. ТРУБНАЯ, Д. 12, 5 ЭТАЖ, ОФ. F, ТЕЛ.: +7 (495) 7757315, E-MAIL: OT-RU@OMNINET.RU

WWW.OMNINET.RU

PAUS ООО



Hermann Paus Maschinenfabrik GmbH produziert seit über 45 Jahren innovative und leistungsfähige Maschinen. Zum Produktprogramm gehören Baumaschinen, sowie Lift-Technik und Spezialmaschinen

für den Berg- und Tunnelbau. Keine der Maschinen wird „von der Stange“ produziert. Jede Maschine wird flexibel an die Wünsche der Kunden angepasst. Die kompakten PAUS Baumaschinen wie Radlader und Baustellen-Dumper sind robust und durch ihre spezielle Technik flexibel unter räumlich beengten Bedingungen im Einsatz. Die PAUS Lift-Technik-Produktgruppe, bestehend aus Schrägaufzügen, Arbeitsbühnen und Kranen, zeichnet sich durch ihre High-Tech-Leichtbauweise und ihre marktführende Leistungswerte aus. PAUS Berg- und Tunnelbaumaschinen sind Scaler, Fahrlader, Dumper und universale Fahrzeuge mit unterschiedlichsten Aufbauten. Hermann Paus Maschinenfabrik GmbH bietet eine hoch entwickelte Ersatzteilversorgung, präzise angepasste Logistik und technische Unterstützung weltweit.

KONTAKT: REPRÄSENTANZ MOSKAU, UL. DUBININSKAJA 57, GEB. 1A, БÜРО 105, 115054 MOSKAU; TEL.: +7 (495) 7832119, E-MAIL: INFO@PAUS.RU

PAUS ООО

Компания Hermann PAUS Maschinenfabrik GmbH уже более 45 лет производит современные машины для горно-шахтной промышленности и туннелестроения, а также строительную и подъемную технику. Каждая машина разрабатывается индивидуально – согласно пожеланиям заказчика. Компактные строительные машины PAUS, как например, фронтальные погрузчики и строительные мини-самосвалы, – это прочная и долговечная техника, специально разработанная для работы в ограниченном пространстве. Подъемная техника PAUS, а именно, наклонные подъемники, рабочие подъемные корзины и краны, производится с учетом самых передовых технологий и известна своими лидирующими рабочими характеристиками. Горно-шахтная техника и машины для туннелестроения PAUS – это кровлеоборудки, погрузочно-доставочные машины, самосвалы и универсальные машины со всевозможными кассетами. Hermann PAUS Maschinenfabrik GmbH обеспечивает надежное и быстрое снабжение запасными частями, индивидуально проработанную логистику и техническую поддержку в любой точке мира.

КОНТАКТЫ: ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ, УЛ. ДУБИНСКАЯ, 57, СТР. 1А, ОФИС 105, 115054 МОСКВА; ТЕЛ.: +7 (495) 7832119; E-MAIL: INFO@PAUS.RU

WWW.PAUS.DE

PLAUT CONSULTING LLC



Die Unternehmensberatung Plaut wurde 1946 in Deutschland gegründet, hat ihr Headquarter heute in Wien und ist in Österreich, Deutschland, der Schweiz sowie in der Tschechischen Republik, Rumänien, Polen und Russland mit ca. 300 Mitarbeitern vertreten. Mit über 1000 realisierten SAP Projekten in den letzten 30 Jahren ist Plaut auch einer der ältesten und erfolgreichsten SAP Partner. Seit September 2011 ist Plaut Teil der deutschen msg systems-Unternehmensgruppe.

In Russland ist Plaut in Moskau, St. Petersburg und Krasnojarsk mit ca. 60 Mitarbeitern vertreten und setzt seinen Schwerpunkt in der Unterstützung internationaler Unternehmen. Unser Motto – „SAP fit for Russia & CIS“, wo umfassendes Expertenwissen, Umsetzungskompetenz und SAP Lösungen für alle Themen einer SAP Implementierung geboten werden, z.B. Finanzwesen, Steuern & Abgaben (incl. Profit Tax), Import / Export, Logistik und Produktionsautomatisierung. Das zweite Geschäftsfeld – auf den lokalen russischen Markt orientiert – bietet SAP Speziallösungen im Bereich Versicherungen und für die Nahrungsmittel- & Getränkeindustrie.

KONTAKT: WOLFGANG KÖSTLER, MANAGING DIRECTOR, UL. SKAKOWAJA 32, GEB. 2, OFFICE 29, 125040 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 9461549, E-MAIL: OFFICE.RU@PLAUT.COM

ПЛАУТ КОНСАЛТИНГ ООО

Консалтинговая компания Plaut была основана в Германии в 1946 году. В настоящее время головной офис расположен в Вене, действуют подразделения в Австрии, Германии, Швейцарии, а также в Чехии, Румынии, Польше и России. Общее число сотрудников – около 300. Plaut – один из давних и наиболее успешных партнеров SAP, за последние 30 лет выполнено более 1000 SAP-проектов. С сентября 2011 года Plaut входит в состав немецкой группы компаний msg systems.

В России компания Plaut представлена в Москве, Санкт-Петербурге и Красноярске; численность сотрудников достигает 60 человек. Плаут Консалтинг ООО специализируется на поддержке международных компаний. Наш девиз – «SAP как подходящее решение для России и СНГ». Мы рады предложить свои экспертные знания, компетенцию в области международных проектов и решения SAP для автоматизации различных областей бизнеса (финансовый учет, налоговый учет, импорт и экспорт, логистика и производство). Еще одно ключевое направление деятельности Plaut на российском рынке – внедрение отраслевых решений SAP для страхования и пищевой промышленности.

КОНТАКТЫ: ВОЛЬФГАНГ КЁСТЛЕР, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР, УЛ. СКАКОВАЯ, 32, СТР. 2, ОФИС 29, 125040 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 9461549, E-MAIL: OFFICE.RU@PLAUT.COM

WWW.PLAUT.COM

PRINTTOGETHER ООО



онлайн печать
по расписанию
printomat.ru

PrintTogether ist ein Spezialist für Drucksachen jeglicher Art und zeichnet sich durch eine Optimierung aller Arbeitsabläufe im Druckwesen aus. Hierdurch können wir kostengünstig,

schnell und qualitativ hochwertig produzieren. Partnern stellen wir eine Plattform für Online-Druckereien auf Reseller-Basis.

Unser deutsch-russisches Unternehmen arbeitet seit über zehn Jahren erfolgreich unter dem Namen PinguinDruck (Berlin) auf dem deutschen Markt, auf dem russischen Markt – unter dem Namen Printomat (Moskau).

Wir nehmen Kundenaufträge übers Internet entgegen, drucken und liefern Visitenkarten, Booklets, Briefpapier, Flyer und andere Druckerzeugnisse, auch Plakate im DIN A1-Format.

Allen Mitgliedern der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer bieten wir Sonderkonditionen an.

KONTAKT: ROBERT WINOKAN, TEL.: +7 (925) 9165419; +49 (176) 80547776; E-MAIL: WINOKAN@PRINTOMAT.DE

WWW.PRINTTOGETHER.RU

ООО «ПЕЧАТАЕМ ВМЕСТЕ»

«Печатаем Вместе» – производитель полиграфической продукции с уникально низкой себестоимостью за счет оптимизации большого потока заказов, приходящих с разных площадок и производящихся вместе. Кроме того, мы предлагаем платформу для создания своей интернет-типографии.

Наша российско-немецкая компания успешно работает уже более десяти лет на рынке Германии, под торговой маркой PinguinDruck (Берлин), на российском рынке оперативной полиграфии мы представлены под маркой «Принтомат».

Мы принимаем заказы через интернет, печатаем и доставляем визитные карточки, буклеты, бланки, флаеры и другую листовую продукцию, даже плакаты A1.

Для членов Российско-Германской внешнеторговой палаты мы предусматривали специальные условия сотрудничества.

КОНТАКТЫ: АЛЕКСЕЙ СИДОРЕНКОВ, TEL.: +7 (909) 9593280; E-MAIL: SIDORENKOV@PRINTOMAT.RU

WWW.PRINTOMAT.RU

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (SEPTEMBER/NOVEMBER 2014)

FIRMA / NAME	INTERNET	BRANCHE
A.T. Kearney GmbH, Moskauer Filiale	www.atkearney.ru	Beratung in Bereichen Strategie, Operations, Einkauf und IT
Agilion GmbH	www.agilion.de	Funktechnologien, Planung und Realisierung von Infrastrukturen zur drahtlosen Kommunikation
Aparina, Kastalskiy and Partners. Patent Law Group Ltd.	www.akplg.com	Dienstleistungen im Bereich geistiges Eigentum (Patente, Urheberrecht, Technologietransfer)
Aquanova RUS ZAO	www.aquanovarus.ru	Anbieter flüssiger Formulierungen für ein breites Roh- und Wirkstoffspektrum (z.B. Vitamine, Omega-3 Fettsäuren, Farb- oder Konservierungsstoffe)
arenaCom GmbH	www.arenacom.eu	Full Service-Agentur für Eventmanagement (schwerpunktmäßig Stadien und Arenen)
Aspect OOO	www.aspectaudit.ru	Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Unternehmensberatung, Buchführung
Baumit OOO	www.baumit.ru	Produktion und Verkauf von Baustofflösungen für Fassadengestaltung, Wärmedämmverbundsysteme, Edelputze und -farben u.a.
Becker Mining Systems AG	www.becker-mining.com	Anbieter kompletter Automations-, Energie-, Kommunikations- und Transportinfrastruktur für die untertägige Bergbauindustrie
Berner-Shopfitting OOO	www.berner1913.de	Vertrieb, Design, Planung, Entwicklung, Fertigung, Montage und Service der Ladeneinrichtungen
Bilantlia ZAO (AVIS Russia)	www.avisrussia.ru	Autovermietung und Leasing
Brose Togliatti Automotive OOO	www.brose.com	Herstellung und Vertrieb von Elektromotoren, mechatronischen Systemen für Fahrzeugtüren, Heckklappen und Sitzstrukturen
BTG Expo GmbH	www.btg.de	Messe- und Eventlogistik, Transporte per Land, Luft und See, Zollabfertigung, Lagerung
Business Kreativ OOO	www.business-kreativ.de	Seminare für Führungskräfte und Management, Verkaufsseminare, Personalanalyse, Trainingssysteme STRUOTOGRAM und TRIOGRAM
Deichmann OOO	www.deichmann.ru	Einzelhandel mit Schuh-, Leder- und Textilwaren
Durag Russ OOO	www.durag-group.ru	Herstellung von industriellen Produkten für die Feuerungstechnik, Umweltmesstechnik und Datenmanagementsysteme
EAC - Euro Asia Consulting OOO	www.eac-consulting.de	Beratung in Bereichen Strategie, Mergers & Acquisitions und Operational Excellence
Elite Security Holding OOO	www.eshc.com	Sicherheits-, Engineering- und Informationsdienstleistungen
Entwicklungsgesellschaft des Gebietes Tula OAO	www.invest-tula.com	Investorenbegleitung, Entwicklung von Industriezonen, Beratung zur Finanzierung von Infrastrukturprojekten
Fein Elektrowerkzeuge OOO	www.fein.ru	Herstellung von Elektrowerkzeugen und Anwendungslösungen für die Bereiche Metall, Ausbau und Automobil
FTI Consulting Russia Ltd.	www.fticonsulting.com	Unternehmensberatung mit Schwerpunkt auf PR, Investor/Government Relations, Kommunikation auf Kapitalmärkten
Glory Eucalyptus LTD	www.stregismoscow.com	Luxushotel
Greyfort OOO	www.greyfort.ru	Komplette Ausstattung von Handelsunternehmen und Lagerstätten
Grottbjorn	www.grottbjorn.com	Finanzbroker
Güntner GmbH & Co. KG, Repräsentanz in Moskau	www.guentner.ru	Herstellung von Komponenten für Kälte- und Klimatechnik
Integrirovannaya bezopasnost-MO OOO	www.gisecurity.pro	Sicherheitsdienstleistungen
ISG OLSON ZAO	www.isgplc.com	Leistungen in den Bereichen Innenausbau, Bauwesen, technische Services sowie Speziallösungen
Kögel Trailer GmbH & Co. KG	www.koegel.com	Produktion und Vertrieb/Service von Lkw-Sattelaufhänger für das Expeditions- und Baugewerbe
Kontakt OOO	www.ooo-kontakt.ru	Herstellung von Möbelzubehör, Erzeugnisse aus Stahl und Kunststoff
Lamilux OOO	www.lamilux.ru	Herstellung von Licht-, Luft- und Rauchanzugssystemen
MAHLE RUS OOO	www.mahle-aftermarket.com	Großhandel mit Komponenten und Ersatzteilen für Fahrzeuge und Industriemaschinen- und Anlagen
Marangoni Retreading Systems Deutschland GmbH	www.marangoni.de	Produktion und Vertrieb von Runderneuerungsmaterialien, technischen Mischungen und Maschinen
MEBE Facade OOO	www.mebe-group.com	Schlüsselfertiges Bauen: Industrieanlagen, Wohnhäuser; Produktion der Stahlprofile und Fassadenkonstruktionen
Mubea Suspension Components Rus OOO	www.mubea.com	Herstellung von Fahrzeugkomponenten: Achsfedern, Federbandschellen, Stabilisatoren
Muenchen Legal OOO	www.mlegal.de	Unternehmensgründung, Akkreditierung, Vertretung vor Gericht, Rechtsberatung
Novatic Moskau OOO	www.novatic.com	Korrosionsschutzlacke, Lacke für den rollenden Verkehr, Industrielacke und Baufarben
OMNINET OOO	www.omninet.ru	Softwareentwicklung: Automatisierung von IT-gestützten Arbeitsabläufen
PAUS OOO	www.paus.de	Herstellung von Bergbau- und Tunnelbaufahrzeugen, Lifttechnik, Baumaschinen
Plaut Consulting LLC	www.plaut.com	SAP-Beratung, Implementierung von SAP Systemen
Print Together OOO	www.printtogether.ru www.printomat.ru	Druckwesen; Plattform für Online-Druckereien auf Reseller-Basis
PTK „A+B“ OOO	www.promat.ru	Herstellung und Lieferung von Brandschutzmaterialien
RDR consultancy OOO	www.rdrconsultancy.ru	Fuhrparkberatung
Schmolz + Bickenbach OOO	www.schmolz-bickenbach.com	Stahllieferungen: Werkzeugstahl, Rostfreistahl, Edelbaustahl, Leistungen mit Bandsägen
SIEMAG TECBERG GmbH	www.siemag-tecberg.com	Systemanbieter im förder-technischen Maschinen- und Anlagenbau (Schacht- und Schwerlastförder-technik, Bergwerks- und Tunnelkühlung)
Solana GmbH & Co. KG	www.solana.de	Pflanzkartoffel: Züchtung, Forschung, Vermehrung, Vertrieb
Univers-Audit ZAO	www.universaudit.ru	Wirtschaftsprüfung, Finanz- und Steuerberatung, due diligence, Buchführung
Walter Service GmbH	www.lkw-walter.de	Organisation von Komplett-Ladungstransporten auf der Straße und im kombinierten Verkehr

ИНВЕСТИРУЕМ ЗЕМЛЮ В ВАШ БИЗНЕС

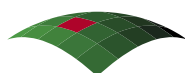
ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

- Жилищные и промышленные проекты
- Организация производств, логистических центров
- Сельскохозяйственные проекты
- Размещение автоцентров, техцентров, сервисных центров

WIR INVESTIEREN LAND IN IHR GESCHÄFT

WIR FREUEN UNS AUF EINE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT MIT IHNEN

- Wohnungs- und Industriebau
- Lokalisierungs- und Logistikunternehmen
- Landwirtschaftsprojekte
- Betreiber von Autohäusern, Kfz.-Werkstätten und Servicezentren



STROYCONSULTING+
DEVELOPMENT GROUP

Компания «Стройконсалтинг+» – девелопер земельных участков и недвижимости Московской области с 12-летним опытом в развитии крупных проектов.

Контакт: ЗАО «Стройконсалтинг+», 119311 Москва, пр. Вернадского, 8а, тел. +7 (495) 223-43-99

Die Bauträgerfirma „Stroyconsulting+“ blickt auf über 12 Jahre Erfahrung im Bereich Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie mehrere erfolgreiche Großprojekte zurück.

Контакт: ЗАО „Stroyconsulting+“, Pr. Wernadskogo 8a, 119311 Moskau, Tel.: +7 (495) 223-43-99



KNAUF



НЕМЕЦКИЙ СТАНДАРТ. ЕДИНОЕ КАЧЕСТВО ДЛЯ ВСЕХ СТРАН

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