

04 | 2018



АНК

impuls

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

FOKUS:

LOGISTIK IN FAHRT

ТЕМА НОМЕРА:

ЛОГИСТИКА В ДВИЖЕНИИ

Wir helfen Ihnen,
nicht nur **Personal**,
sondern auch eine gemeinsame
Sprache
mit den Kandidaten zu finden



Nutzen Sie unseren Personalvermittlungsservice.

Informationszentrum der deutschen Wirtschaft ООО

Ihre Ansprechpartner

in Moskau

Anna German

german@deinternational.ru

in Berlin

Christian Tegethoff

tegethoff@deinternational.ru

in St. Petersburg

Elena Ijewlewa

ei@petersburg-ahk.ru

Deutsche Standards. Russische Erfahrung.





LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Logistik ist eine Industrie, die bewegt. Täglich, rund um die Uhr und weltweit sorgt die Logistikbranche dafür, dass Güter zu einer bestimmten Zeit an einem bestimmten Ort ankommen.

Ganz vorn mit dabei sind die deutschen Speditions- und Logistikunternehmen. In der aktuellen Rangliste des Logistics Performance Index der Weltbank, der alle zwei Jahre die Leistungsfähigkeit der Logistik in 160 Ländern bewertet, belegt Deutschland den ersten Platz. Und das bereits zum dritten Mal in Folge.

Russland hat geschafft, sich innerhalb von nur zwei Jahren von Platz 99 im Jahr 2016 um 24 Ränge auf Platz 75 zu verbessern. Wir freuen uns über diesen Fortschritt, wissen aber auch, dass es im größten Flächenstaat der Erde noch Entwicklungspotenzial nach oben gibt.

Sowohl beim Straßenbau als auch beim weiteren Ausbau eines modernen Eisenbahnnetzes besteht großer Modernisierungsbedarf. Das eröffnet Chancen für viele unserer 870 Mitgliedsunternehmen. Ein Dutzend von ihnen hat sich schon vor Jahren unter dem Dach der AHK zur Deutschen Initiative für Hochgeschwindigkeitsverkehr zusammengeschlossen, um deutsche Spitzentechnologie in Aufträge für die angedachten HGV-Strecken von Moskau nach Kasan sowie von Jekaterinburg nach Tscheljabinsk umzuwandeln.

Im Oktober hat die russische Regierung nun einen Plan verabschiedet, der die Infrastruktur des Landes stark verbessern soll. Elf föderale Projekte, die wiederum 690 Einzelprojekte umfassen, sollen in den nächsten sechs Jahren den Regionen zu größerem Wirtschaftswachstum verhelfen. Dafür sind 6,3 Billionen Rubel vorgesehen, umgerechnet ca. 82 Milliarden Euro.

Ein Teil der Projekte soll durch öffentlich-private Partnerschaften vorangetrieben werden. Die deutschen Unternehmen haben dabei viel anzubieten.

Matthias Schepp
Vorstandsvorsitzender der AHK Russland

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Логистика – отрасль непрерывного движения. Ежедневно, ежечасно по всему миру работают логистические цепи: в назначенное время товары доставляются в назначенное место.

Лидерами отрасли являются немецкие компании. В логистическом рейтинге Всемирного банка Logistics Performance Index 2018, в котором банк каждые два года оценивает логистическую эффективность 160 стран мира, Германия занимает первое место. И так уже три рейтинга подряд.

Россия находится на 75 месте. Это на 24 позиции выше, чем в предыдущей версии рейтинга 2016 года. Мы рады этому успеху, но знаем также, что в этом крупнейшем по площади государстве в мире по-прежнему есть потенциал развития.

Существующая потребность в модернизации как в дорожном строительстве, так и в развитии железнодорожной сети открывает возможности для многих из наших 870 компаний-членов. Пару лет назад некоторые из них объединились под эгидой ВТП в «Немецкую инициативу по развитию высокоскоростных железнодорожных магистралей», с готовностью применить свои передовые технологии в планируемых проектах ВСМ от Москвы до Казани и от Екатеринбурга до Челябинска.

В октябре правительство России утвердило план развития магистральной инфраструктуры до 2024 года. Ожидается, что 11 федеральных проектов, включающие, в свою очередь, 690 отдельных проектов, будут способствовать экономическому развитию регионов. На эти цели выделяется 6,3 трлн рублей.

Часть проектов, согласно программе, должна быть реализована в форме государственно-частного партнерства. У немецких компаний есть что для этого предложить.

Маттиас Шепп
председатель правления ВТП

FOKUS: LOGISTIK IN FAHRT

DER LOGISTIKMARKT IST IN EINEM BESONDEREN MASSE VON DER WIRTSCHAFTSKRISE BETROFFEN. DER ÜBERLEBENSKAMPF ERFORDERT EIN SICHERES STEUERUNGSGEFÜHL UND DIE BEREITSCHAFT, NEUE WEGE ZU BESTREITEN.

ТЕМА НОМЕРА: ЛОГИСТИКА В ДВИЖЕНИИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ОСОБО СКАЗАЛСЯ НА РЫНКЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ. БОРЬБА ЗА ВЫЖИВАНИЕ ТРЕБУЕТ УВЕРЕННЫХ НАВЫКОВ УПРАВЛЕНИЯ И ГОТОВНОСТИ ИСКАТЬ НОВЫЕ ПУТИ.



„UNSERE KUNDEN WISSEN, DASS WIR NACH QUALITÄTSSTANDARDS ARBEITEN, DIE IN RUSSLAND NUR SELTEN ZU FINDEN SIND“

INTERVIEW MIT ALFRED ECKL, OPERATIONS DEVELOPMENT DIRECTOR TABLOGIX

«НАШИ КЛИЕНТЫ ЗНАЮТ, ЧТО МЫ РАБОТАЕМ ПО СТАНДАРТАМ КАЧЕСТВА, КОТОРЫЕ В РОССИИ ВСТРЕЧАЮТСЯ РЕДКО»

ИНТЕРВЬЮ С АЛЬФРЕДОМ ЭКЛЕМ, ДИРЕКТОРОМ ПО РАЗВИТИЮ ОПЕРАЦИЙ TABLOGIX

EDITORIAL01

FOKUS: LOGISTIK IN FAHRT

„Unsere Kunden wissen, dass wir nach Qualitätsstandards arbeiten, die in Russland nur selten zu finden sind“	04
Logistikhubs schießen in Russland wie Pilze aus dem Boden	10
Mit einheitlichem Zollkonto mühelos durch den Zoll	14
Logistik Deutschland-Russland: aktuelle Herausforderungen	18
Russland nimmt den Ausbau seiner Infrastruktur in Angriff	22
ÖPP als Instrument für die Infrastrukturentwicklung	26

AKTUELLES

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

RECHT & STEUERN

MwSt. auf Internetdienstleistungen ab 2019: wichtige Änderungen	32
---	----

MARKT DEUTSCHLAND

Neues aus Berlin und Brüssel	34
------------------------------------	----

KULTUR & LEBEN

Sieben Fragen	36
---------------------	----

AHK INTERN

Mehr Mechatroniker für Russland dank AHK-Initiative	40
GRID: Russische Unternehmen erleben die vierte industrielle Revolution in Baden-Württemberg	42
Deutsch-Russisches Branchenforum: AHK Russland stellt neues Format vor	43
EAWU-Konferenz: technische Regulierung gemeinsam gestalten	44
Deutsch-Russischer Juristenpreis zum achten Mal verliehen	45
Treffen Sie uns in Deutschland	47
Die AHK zieht um: Wann? Wohin? Warum?	48
Mitglieder News	50
Neue Mitglieder	58

IMPRESSUM

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

Redaktionsadresse:
 1. Kasatschi per. 7, 119017 Moskau
 Tel.: +7 (495) 2344950
 www.russland.ahk.de
 Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.
Redaktionsschluss: 7. Dezember 2018

Übersetzung: Sarema Saripowa, Moscow Translation Agency
Design und Layout: Viktor Malyschew
Umschlagfoto: serjob74 / Fotolia.com
Druck: Samoprint, Chilkow per. 2, Moskau, www.dproject.ru

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

MWST. AUF INTERNETDIENSTLEISTUNGEN AB 2019: WICHTIGE ÄNDERUNGEN

AUSLÄNDISCHE UNTERNEHMEN, DIE
INTERNETDIENSTLEISTUNGEN FÜR RUSSISCHE
UNTERNEHMEN ERBRINGEN, MÜSSEN SICH AB
2019 IN RUSSLAND STEUERLICH ANMELDEN.

НДС НА ЭЛЕКТРОННЫЕ УСЛУГИ В 2019 ГОДУ: ВАЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ
ЭЛЕКТРОННЫЕ УСЛУГИ РОССИЙСКИМ
КОМПАНИЯМ, С 2019 ГОДА ДОЛЖНЫ БЫТЬ
ПОСТАВЛЕНЫ НА УЧЕТ В РОССИЙСКИХ
НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ.



33)



44)

44)

EAWU-KONFERENZ: TECHNISCHE REGULIERUNG GEMEINSAM GESTALTEN

RUND 200 GÄSTE FOLGTEN IM NOVEMBER
DER EINLADUNG NACH MINSK, UM
SICH ÜBER DEN FORTSCHRITT BEI DER
SCHAFFUNG EINES GEMEINSAMEN MARKTES
INNERHALB DER EAWU ZU INFORMIEREN.

КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ЕАЭС: ЗА РАЗВИТИЕ ДИАЛОГА ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ

ОКОЛО 200 УЧАСТНИКОВ СОБРАЛИСЬ
В НОЯБРЕ В МИНСКЕ, ЧТОБЫ ОБСУДИТЬ
ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ОБЩЕГО РЫНКА ЕАЭС.

К ЧИТАТЕЛЮ01

ТЕМА НОМЕРА: ЛОГИСТИКА В ДВИЖЕНИИ

«Наши клиенты знают, что мы работаем по стандартам качества, которые в России встречаются редко»	08
Логистические хабы в России растут как грибы	12
Единый лицевой счет – таможенные платежи без проблем	16
Логистика Германия-Россия: актуальные вызовы	20
Россия взялась за развитие инфраструктуры	24
ГЧП как инструмент развития инфраструктуры	28

НОВОСТИ

Коротко	31
---------------	----

НАЛОГИ & ПРАВО

НДС на электронные услуги в 2019 году: важные изменения	33
---	----

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

Новости из Берлина и Брюсселя	35
-------------------------------------	----

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Семь вопросов	37
---------------------	----

НОВОСТИ ВТП

Больше мехатроников для России благодаря инициативе ВТП	41
GRID: Российские компании ознакомились с ходом четвертой промышленной революции в Баден-Вюртемберге	42
Российско-Германский отраслевой форум: ВТП представляет новый формат	43
Конференция по ЕАЭС: за развитие диалога по техническому регулированию	44
Объявлены победители Германо-Российской юридической премии 2018	45
ВТП переезжает: когда? куда? зачем?	49
От компаний-членов ВТП	50
Новые члены ВТП	58

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

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

Адрес редакции:
1-й Казачий пер., д. 7, 119017 Москва
Тел.: +7 (495) 2344950
www.russland.ahk.de
Журнал выходит ежеквартально.
Подписано в печать: 7 декабря 2018

Перевод: Зарема Зарипова,
Moscow Translation Agency
Дизайн и верстка: Виктор Малышев
Фото на обложке: serjob74 / Fotolia.com
Отпечатано в типографии «Самопринт»,
Хилков пер., д. 2, Москва, www.dproject.ru

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

„UNSERE KUNDEN WISSEN, DASS WIR NACH QUALITÄTSSTANDARDS ARBEITEN, DIE IN RUSSLAND NUR SELTEN ZU FINDEN SIND“

Interview mit Alfred Eckl,
Operations Development Director Tablogix



WO LIEGT DER GEOGRAPHISCHE SCHWERPUNKT VON TABLOGIX?

Tablogix bietet die Serviceleistungen für Lagerung ausschließlich als Spezialist in Russland an, wobei die Transportserviceleistungen für die gesamte GUS-Region angeboten werden. Schwerpunktmäßig werden die Lagerleistungen in Moskau angeboten, aber je nach Bedarf auch in den Großstädten St. Petersburg, Jekaterinburg oder Nowosibirsk.

WAS ALLES UMFASST IHR LEISTUNGSPORTFOLIO?

Das Kerngeschäft ist die Lagerleistung mit allen dazugehörigen Komponenten wie Verpackung, Beschriftungen, Kommissionierung, Versand sowie Erstellen von Sonderangeboten, Verkaufspackungen und Marketingständen. Weiterhin führen wir je nach Vertrag den vollständigen Kunden- und Händlerservice unserer Kunden aus, wie Auftragsabwicklung, technische Anfragen und die komplette Reklama-





tionsbearbeitung. Aber auch SCM-Leistungen erbringen wir mit Bedarfsermittlung, Materialdisposition, Abrufstellung und Kontrolle des Materialflusses vom Lieferant über das Lager bis zum Kunden und Händler. Dies betrifft nicht nur die Beschaffung von lokalen Lieferanten, sondern dehnt sich bis zur USA aus.

Wir bieten also nach Kundenwunsch komplette und komplexe Serviceleistungen rund um die Beschaffung, Lagerung und den Transport an, unter Berücksichtigung hoher Qualitätsstandards und dem Gesamtpaket an Lean Engineering Methoden nach neuestem Stand. Permanente Prozesskontrolle und -analyse mit dem Ziel der Verbesserung der Produktivität, Leistung und Qualität ist unsere DNA zum Wohle unserer Kunden.

WIE IST TABLOGIX AKTUELL – IN ZAHLEN – AUFGESTELLT?

Wir bewirtschaften gut 160.000 Quadratmeter an Lagerfläche für ca. 25 Kunden, die in der Regel einen Dreijahresvertrag abschließen. Viele dieser Kunden sind seit vielen Jahren (bis zu 14 Jahren) mit unserem Service sehr zufrieden, so dass die Verträge immer wieder verlängert werden.

Die Transportserviceleistungen erbringen wir für eine ähnliche Anzahl von Kunden, wobei viele Kunden unseren Service „aus einer Hand“ bevorzugen, also Lager- und Transportserviceleistungen von uns ausführen lassen. Über 20.000 Lieferungen versenden wir monatlich, hauptsächlich durch den Straßentransport.

DIESE ZUSTELLUNGSART IST WOHL IN RUSSLAND AM MEISTEN GEFRAGT?

Ja, nach wie vor ist der Transport über die Straße die Hauptzustellungsart, wobei abhängig von der Distanz oder der benötigten Geschwindigkeit der Transport in den Osten des Landes über die Schiene oder per Luftfracht erfolgt.

HABEN SIE IHREN EIGENEN FUHRPARK?

Für den Transport in der Moskauer Region arbeiten wir mit unserem eigenen Fuhrpark an kleineren Fahrzeugen bis zu zehn Tonnen und nach St. Petersburg wird mit einigen eigenen Trailern der Service ausgeführt. Für den Transport zu allen anderen Destinationen arbeiten wir mit ca. 80 regionalen Vertretungen, um mit lokalen Transporteuren die Serviceleistungen durchzuführen sowie auch die Qualität nach unseren hohen Standards zu gewährleisten.

IST TABLOGIX AUF EINE BESONDERE BRANCHE SPEZIALISIERT?

Wir sehen uns als Spezialist für die Lagerung und Verteilung von Fahrzeugersatzteilen, Zubehör und Boutique-Artikeln an die Händlerschaft unserer Kunden, daher gehören viele namhafte

Automobilhersteller zu unserem Kundenkreis. Aber auch Unternehmen aus den FMCG und DIY Branchen dürfen wir zu unseren Kunden seit vielen Jahren zählen.

Als russische Firma ist unsere Zielrichtung rein auf Russland und GUS ausgelegt. Über 95 Prozent unsere Kunden sind ansässig in Europa und USA und bevorzugen unsere hohen Qualitätsstandards, die den globalen Anforderungen der Automobilhersteller entsprechen. Dabei ist auch die persönliche Komponente wichtig, mit einem englischen CEO und Miteigentümer sowie einem deutschen Direktor, zuständig für die Entwicklung der Firma mit über vier Jahrzehnten Berufserfahrung bei einem der größten Automobilhersteller.

SEIT 2014 HAT RUSSLAND MIT DER WIRTSCHAFTSKRISE UND IMMER WIEDER NEUEN SANKTIONEN ZU KÄMPFEN. WIE HAT SICH DAS KONKRET AUF IHRE TÄTIGKEIT ABER AUCH ALLGEMEIN AUF DEN RUSSISCHEN LOGISTIKMARKT AUSGEWIRKT?

Nahezu 100 Prozent unserer Kunden sind durch die Wirtschaftskrise betroffen, daher haben die Sanktionen auch für uns erheblich Auswirkungen. Die Verkaufsvolumen haben sich reduziert, die Lagerbestände wurden verringert, die Transporte sind rückläufig – alles Faktoren, die unsere Geschäftstätigkeit negativ beeinflussen. Insgesamt sind dadurch Überkapazitäten an Lagerflächen und Transportleistungen zu verzeichnen, was zu einem ungemein harten Konkurrenzdruck führte. Wer hier nicht umsichtig, sofort und permanent reguliert und gegensteuert, wird in kurzer Zeit in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Einige Logistikdienstleister haben daher ihre Tätigkeit einstellen müssen oder stehen zum Verkauf.

Aber auch Kunden haben den Markt verlassen, wobei wir hier zweifach stark betroffen waren. Lokalisierung, besonders im Automobilbereich, ist durch die Hersteller aufgrund der Anforderungen nur schwierig umsetzbar. Daher ist der Import nach wie vor Hauptanteil des gesamten Materialflusses mit all seinen Schwierigkeiten, die diese Sanktionen mit sich bringen.

WIE IST IHRE PROGNOSE FÜR DIE NÄCHSTEN EIN BIS ZWEI JAHRE?

Wir sehen keine großen Veränderungen für 2019 und müssen weiterhin regulierend eingreifen, um unsere Firma auf Kurs zu halten. Da wir die richtigen Maßnahmen umsetzen, stehen wir gesund auf beiden Füßen. Wir können nur an die politischen Gremien gemeinsam mit der AHK appellieren, die Sanktionen zu reduzieren bzw. aufzuheben, dann könnte sich 2020 positiv entwickeln.

WAS HAT SICH FÜR SIE MIT DER GRÜNDUNG DER EURASISCHEN WIRTSCHAFTSUNION VERÄNDERT?

Da wir hauptsächlich im russischen Markt tätig sind, hat dieses Thema für uns derzeit nur wenig Relevanz.

WIE HALTEN SIE BEIM ALLGEMEINEN DIGITALISIERUNGSTREND MIT? BIETEN SIE BESONDERE LEISTUNGEN IN DIESEM BEREICH AN?

Wir verfügen über eine eigene IT-Abteilung als Teil unseres Kompetenzzentrums und entwickeln stetig unser Warehouse Management System inklusive zusätzlichen Komponenten, bzw. bieten kundenspezifische Lösungen an. Der Kunde kann entscheiden, ob er sein eigenes System benutzt, in dem wir arbeiten bzw. mit dem wir über Interfaces kommunizieren, oder unser System nutzen möchte. Da unsere IT-Lösungen umfänglich und kundenorientiert sind, haben sich viele Kunden dafür entschieden, unser WMS oder Module zu nutzen, selbst wenn sie global über ein eigenes System verfügen, was aber für die spezifischen Anforderungen in Russland nicht immer passend ist.

WIE STARK SPÜREN SIE DEN KONKURRENZDRUCK AUF DEM RUSSISCHEN LOGISTIKMARKT? WOMIT GELINGT ES IHNEN, ZU ÜBERZEUGEN?

Natürlich ist der Konkurrenzdruck sehr hoch, besonders derzeit aufgrund der Wirtschaftslage mit Gebäudeleerstand und rückläufigen Transportvolumen. Die Preise der Serviceleistungen sind unter ständigem Druck und es ist nicht einfach, den Anforderungen der Kunden kostenmäßig gerecht zu werden. Unsere vorgenannte DNA ist daher ausschlaggebend, dass Kunden weiterhin und seit vielen Jahren mit uns zusammenarbeiten oder Neukunden sich für uns entscheiden, weil sie wissen bzw. erkennen, dass wir nach Qualitätsstandards arbeiten, die in Russland nur selten zu finden sind. Daher dürfen wir uns glücklich schätzen, so um Platz 5 der Logistikdienstleister in Russland, gemessen an der bewirtschafteten Lagerfläche, einzunehmen.

Qualität hat seinen Preis, und basierend auf unserem Kompetenzzentrum mit ca. 50 Mitarbeitern sorgen wir permanent dafür, dass die Qualität nicht nur erbracht, sondern stetig optimiert wird.

WAS MACHT AUS IHRER SICHT EIN GUTES LOGISTIKUNTERNEHMEN AUS?

Ein leistungsstarkes Logistikunternehmen ist kontinuierlich bestrebt, seine Services weiter zu entwickeln, die Qualität zu steigern und Kosten zu optimieren. Daher können wir nächstes Jahr unser 25-jähriges Firmenjubiläum feiern.)

Die Fragen stellte Lena Steinmetz, AHK Russland

Stückgut-Transporte



Europaweite Abholung Ihrer Waren möglich

Stückgut- und Teilladungs-Linienverkehre
Tramp-Verkehre zu allen Destinationen in RUS

Warenzustellung in ganz Russland
- nach zentraler Verzollung in **Smolensk** oder
- mit Verzollung in den russ. Regionen vor Ort

Russische Sprachkompetenz in
Customer Service & Disposition



Ihre Anfragen richten Sie bitte an:

Ruhrgebiet

☎ +49 209 6046 630
@ russland@loxx.de

Stuttgart

☎ +49 7144 9981 0
@ russland@pan-europa.de

Moskau

☎ +7 495 911 6964
🌐 www.loxx.ru

«НАШИ КЛИЕНТЫ ЗНАЮТ, ЧТО МЫ РАБОТАЕМ ПО СТАНДАРТАМ КАЧЕСТВА, КОТОРЫЕ В РОССИИ ВСТРЕЧАЮТСЯ РЕДКО»

ИНТЕРВЬЮ С АЛЬФРЕДОМ ЭКЛЕМ, ДИРЕКТОРОМ ПО РАЗВИТИЮ ОПЕРАЦИЙ TABLOGIX



КАКОВЫ ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ В РАБОТЕ TABLOGIX?

Tablogix предоставляет профессиональные складские услуги исключительно в России и доставляет грузы во все страны СНГ. Основной объем складских услуг сконцентрирован в Московской области, но, при необходимости, Tablogix осуществляет складское хранение продукции клиентов и в других крупных городах – Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске.

ЧТО ВХОДИТ В ВАШ ПОРТФЕЛЬ УСЛУГ?

Основная сфера деятельности – это услуги ответственного хранения и дополнительные услуги, такие как упаковка, маркировка, предпродажная подготовка и др. В зависимости от договорных обязательств мы берем на себя комплексное логистическое обслуживание клиентов и их дилеров, включая обработку технических запросов и рекламаций. Кроме этого, Tablogix предоставляет услуги в сфере Supply Chain Management (управление цепочками поставок): анализ спроса дилеров на продукцию клиента, анализ дилерских запросов, контроль движения материальных потоков от поставщика до дилера. Это применимо как к продукции от локальных поставщиков, так и из США. Услуги Tablogix удовлетворяют требования клиентов и соответствуют высоким стандартам качества. На складах внедрены современные методы бережливого производства. Постоянный контроль и анализ процессов с целью повышения производительности труда и качества услуг составляют ДНК нашей работы.

ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ TABLOGIX СЕГОДНЯ – В КОНКРЕТНЫХ ЦИФРАХ?

Мы располагаем складскими помещениями площадью около 160 тыс. кв. м., на которых

мы обслуживаем примерно 25 клиентов. В большинстве случаев мы заключаем договор на три года. Многие клиенты пользуются нашим сервисом на протяжении многих лет (до 14 лет), периодически продлевая с нами договорные отношения.

Схожее количество клиентов мы насчитываем и в сфере грузоперевозок. Как правило, компании предпочитают сервис «из одних рук», поэтому мы оказываем им одновременно складские и транспортные услуги. Ежемесячно мы осуществляем более 20 тыс. поставок, преимущественно, автомобильным транспортом.

ЭТОТ ТИП ТРАНСПОРТА НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАН В РОССИИ?

Да, автомобильные перевозки, по-прежнему, остаются основным способом доставки грузов. При этом продукция на Восток страны в зависимости от расстояния или требуемой скорости доставляется по железной дороге или по воздуху.

У ВАС ЕСТЬ СОБСТВЕННЫЙ АВТОПАРК?

Для перевозок в пределах Московской области мы используем собственный автопарк из грузовиков до десяти тонн, а Санкт-Петербург обслуживаем с помощью нескольких собственных трейлеров. Для транспортировки грузов по всем другим направлениям мы работаем с примерно 80 региональными представительствами и используем автопарк местных перевозчиков.

ВЫ СПЕЦИАЛИЗИРУЕТЕСЬ НА КАКОЙ-ТО КОНКРЕТНОЙ ОТРАСЛИ?

Большая часть бизнеса Tablogix связана с хранением и дистрибуцией автозапчастей и аксессуаров. К числу наших клиентов принадлежат многие известные автопроизводители. Мы также предоставляем услуги компаниям, работающим на рынке товаров повседневного спроса (FMCG) и товаров для дома, ремонта и строительства (DIY).

Штаб-квартиры более 95% клиентов Tablogix базируются в Европе и США. Иностранные компании выбирают высокие стандарты качества, отвечающие глобальным требованиям. Благодаря генеральному директору из Англии и директору из Германии, с более чем 40-летним опытом работы в крупном автоконцерне, мы говорим с клиентами на одном языке.

С 2014 ГОДА РОССИИ ПРИХОДИТСЯ БОРЬТЬСЯ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ И ВСЕ НОВЫМИ САНКЦИЯМИ. КАК ЭТО ПОВЛИЯЛО НА ВАШ БИЗНЕС, А ТАКЖЕ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛОГИСТИКИ В ЦЕЛОМ?

Экономический кризис затронул практически всех наших клиентов, поэтому санкции оказывают значительное влияние и на нас. Объемы складских и транспортных услуг сократились, что повлекло за собой жесткую конкуренцию на рынке логистики. Тот, кто не может немедленно адаптироваться, в скором времени столкнется с финансовыми трудностями. Некоторые провайдеры логистических услуг уже прекратили свою деятельность или продают бизнес.

Иностранные компании уходят с российского рынка, вследствие чего бизнес

3PL операторов также страдает. Производителям трудно обеспечивать локализацию производства из-за высоких требований, особенно в автомобильном секторе. В связи с этим импорт по-прежнему составляет основную часть материальных потоков, сталкиваясь со всеми ограничениями из-за санкций.

КАКОВ ВАШ ПРОГНОЗ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ?

Мы не ожидаем значительных изменений в 2019 году. Планируем пристально следить за ситуацией, чтобы оперативно реагировать и следовать нашему курсу на стабильное развитие. Благодаря тому, что мы принимаем правильные меры, компания сегодня крепко стоит на ногах. Мы надеемся, что совместные усилия членов ВТП приведут к сокращению или отмене санкций. В этом случае в 2020 году можно будет ожидать позитивных изменений на рынке.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ДЛЯ ВАС С СОЗДАНИЕМ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА?

Поскольку Tablogix работает на российском рынке, мы не ощущаем какого-либо влияния ЕАЭС на деятельность компании.

ВАМ УДАЕТСЯ ДЕРЖАТЬ ТЕМП ПОВСЕМИСНОЙ ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ? ВЫ ПРЕДЛАГАЕТЕ РЕШЕНИЯ В ЭТОЙ СФЕРЕ?

У нас есть собственный отдел разработки программных средств автоматизации, который является частью Центра передового опыта Tablogix. Мы постоянно работаем над усовершенствованием системы управления складом, разрабатываем дополнительные компоненты и

предлагаем индивидуальные решения. Клиент решает, использовать ли свою собственную складскую систему, обмениваться данными через интерфейс, или использовать складскую систему Tablogix. Поскольку наши IT-решения объемны и ориентированы на клиента, многие предпочитают использовать именно нашу систему управления складом (WMS) или ее модули. Это происходит даже при наличии собственной глобальной системы, которая зачастую не отвечает конкретным требованиям бизнеса в России.

НАСКОЛЬКО СИЛЬНО КОНКУРЕНТНОЕ ДАВЛЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЛОГИСТИКИ? КАК ВАМ УДАЕТСЯ УБЕДИТЬ?

Конечно, давление конкуренции очень велико, особенно сейчас, когда из-за экономической ситуации на рынке простаивают складские помещения и снижается объем перевозок. Тарифы на услуги находятся под постоянным давлением, и удовлетворить ценовые ожидания клиентов непросто. Поэтому вышеупомянутый ДНК нашей работы и есть тот самый фактор, благодаря которому клиенты продолжают работать с Tablogix в течение многих лет. Компании выбирают нас, потому что знают, что мы работаем по стандартам качества, которые в России встречаются редко. Мы рады занимать примерно пятое место среди логистических компаний России по площади складских помещений в управлении.

Качество имеет свою цену. В нашем Центре передового опыта, где работает около 50 сотрудников, мы гарантируем не просто качественный сервис, но и постоянное его улучшение.

ХОРОШАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ – НА ВАШ ВЗГЛЯД, ЭТО ...?

Высокопроизводительная логистическая компания постоянно стремится развивать свои услуги, повышать качество и оптимизировать расходы. И поэтому в следующем году мы отмечаем 25-летний юбилей компании.)

Вопросы задавала Лена Штайнметц, Российско-Германская ВТП





LOGISTIKHUBS SCHIESSEN IN RUSSLAND WIE PILZE AUS DEM BODEN

RUSSLANDS ONLINEHANDEL WÄCHST UND MIT IHM DER BEDARF AN ABHOL- UND LOGISTIKZENTREN. UM MIT DER GESCHWINDIGKEIT DER INNOVATIONEN MITZUHALTEN, MÜSSEN LAGERLOGISTIKER IHRE PROZESSE OPTIMIEREN. / HANS-JÜRGEN WITTMANN, GTAI

Russlands Logistikbranche setzt ihre dynamische Entwicklung fort. Bis 2020 wird die Branche voraussichtlich pro Jahr um 7,5 Prozent wachsen, schätzt die Marktforschungsagentur M.A. Research. Innerhalb der vergangenen Dekade lag das jährliche Wachstum im Schnitt bei 8,1 Prozent, wie aus den Daten des russischen Statistikamts Rosstat hervorgeht.

Trotz dieser Wachstumsaussichten ist angesichts neuer drohender US-Sanktionen Vorsicht geboten: Logistikunternehmer sollten die Absicherung der Finanzierung ihrer Dienstleistungen im Auge behalten. Die US-Regierung droht, Dollartransaktionen mit russischen Großbanken zu unterbinden.

Bisher haben deutsche Unternehmen von dem stabilen Zuwachs profitiert. Der Logistikdienstleister Rhenus startete Ende 2017 neue

Sammelgutlinien nach Russland, darunter in die Wolgaregion, den Ural und nach Sibirien. Kühne + Nagel eröffnete im Juli 2018 im Gebiet Moskau ein spezielles Büro auf dem Gelände der Messe Crocus Expo, für die das Bremer Transportunternehmen als offizieller Spediteur fungiert. Bereits Ende Juni 2018 nahm die russische BASF-Tochter im Gebiet Moskau ein Lager mit automatisierten Regalsystemen zur Lagerung und Verteilung von Baustoffen in Betrieb.

ONLINEHÄNDLER BENÖTIGEN NEUE LAGERFLÄCHEN

Der hohe Bedarf an Lagerkapazitäten und Logistikzentren entsteht vor allem durch den florierenden Onlinehandel. Der russische E-Commerce-Markt hatte 2017 ein Volumen von etwa 1,04 Billionen Rubel (15 Milliarden Euro). Das Wachstum beträgt jährlich etwa 20 Prozent,

schätzt die Analyseagentur Data Insight. Auch Einzelhandelskonzerne treiben die Entwicklung ihrer Online-Vertriebskanäle voran und investieren in große Abhol- und Logistikzentren. Im 1. Halbjahr 2018 wurden allein im Gebiet Moskau 38,7 Prozent mehr Lagerflächen belegt, sagen die Analysten der Immobiliengruppe CBRE. Vor allem Build-to-Suit-Lösungen sind gefragt.

Der Russische Fonds für Direktinvestitionen (FRPI) und der öffentliche Investitionsfonds Saudi-Arabiens PIF wollen sich diesen Trend zunutze machen. Die Partner planen Investitionen in den Betreiber von Logistikparks im Gebiet Moskau, Professional Logistics Technologies (PLT). Es sollen neue Lagerkapazitäten geschaffen werden, um Lieferketten effektiver abzuwickeln.

Die VTB-Bank reagiert ebenfalls. Sie investiert rund 30 Milliarden Rubel (410 Millionen Euro) in den Bau von 40 Logistik- und Verteilzen-



tren für die Russische Post. Diese sollen in den kommenden drei Jahren entstehen. Doch der Handlungsspielraum der VTB ist aufgrund der US-Sanktionen eingeschränkt. Daher plant die Bank, chinesische Investoren mit ins Boot zu holen, um die Finanzierung abzusichern. Der russische Onlinehändler Wildberries baut bis 2019 ein neues Distributionszentrum im Gebiet Moskau. Cainiao, die Tochterfirma des chinesischen Onlinehändlers Alibaba, will bis 2019 ein großflächiges Logistikzentrum im Industriepark DSK-500 in Tjumen errichten.

INVESTITIONEN IN DISTRIBUTIONSZENTREN STEIGEN

Um die riesigen Weiten Russlands mit Waren beliefern zu können, müssen neue Logistikhubs und Verteilzentren entstehen. Nur so kann das steigende Transportaufkommen bewältigt

werden. Im Jahr 2017 wurden etwa 3,1 Milliarden Tonnen Güter transportiert. In seinen Mai-Dekreten kündigte Präsident Wladimir Putin an, bis 2024 unter anderem die Infrastruktur massiv auszubauen. Entsprechende Projekte sollen über einen etwa 3,5 Billionen Rubel (etwa 48 Milliarden Euro) starken Entwicklungsfonds finanziert werden. Allein im Jahr 2018 gibt die russische Regierung für den Straßenbau etwa 287 Milliarden Rubel (3,7 Milliarden Euro) aus, 15 Prozent mehr als im Vorjahr.

Die Entwicklung der Infrastruktur könnte dazu beitragen, Lieferzeiten zu verkürzen. Dies kann die Transportkosten um das Anderthalb- bis Zweifache senken. Der russische Einzelhandelskonzern Magnit verfolgt genau dieses Ziel und will für rund zwei Milliarden Rubel (32 Millionen Euro) einen Mega-Logistikhub in Nowosibirsk errichten, von dem aus die sibirischen Regionen

beliefert werden sollen. Die Russische Post hat bereits Ende Januar 2018 am Flughafen in Kasan ein neues Logistikzentrum für etwa vier Milliarden Rubel (etwa 58 Millionen Euro) eröffnet. In den kommenden Jahren will die Russische Post fünf weitere solcher Zentren einrichten, unter anderem in Sibirien.

Darüber hinaus soll bis 2019 im Sonderentwicklungsgebiet (TOR) Chabarowsk ein Logistikkomplex auf einer Fläche von 15 Hektar entstehen. Außerdem baut die Firma Schade Lagertechnik im Hafen Nachodka in der Region Primorje im Fernen Osten ein neues überdachtes Terminal, um die Staubeentwicklung beim Verladen von Kohle zu vermeiden.

NACHFRAGE NACH INTRALOGISTIKLÖSUNGEN WÄCHST

In russischen Lagerhallen sind viele Logistikprozesse nicht mehr zeitgemäß. So beträgt die gesetzlich vorgeschriebene Höchstgeschwindigkeit für Gabelstapler auf dem Betriebsgelände maximal zehn Kilometer pro Stunde und in geschlossenen Räumen sogar nur fünf Kilometer pro Stunde. Längere Ladezeiten verursachen Mehrkosten. Deshalb müssen Lagerlogistiker effizienter kommissionieren und ihre Prozesse optimieren. Viele setzen daher auf halb- oder vollautomatisierte Lagersysteme.

Die dafür benötigte Fördertechnik kommt beispielsweise aus Deutschland. Im 1. Halbjahr 2018 gingen zwar die Exporte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zwar um 5,8 Prozent auf 174,6 Millionen Euro zurück. Jedoch waren die Ausfuhren 2017 um 40 Prozent auf 394 Millionen Euro gestiegen, berichtete der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA). Daneben lokalisieren manche Hersteller ihre Produktion vor Ort. Der Hamburger Lagertechnikhersteller Jungheinrich hatte im November 2017 im Gebiet Twer mit der Fertigung von Regalen und Lagereinrichtungen begonnen.

Auch russische Unternehmen erkennen das Potenzial, das sich bei der Optimierung von Logistikprozessen ergeben kann. Das Startup RoboCV entwickelt intelligente Roboter für die Intralogistik. Diese erkennen fehlerhaft kommissionierte Palletten, können Hindernisse eigenständig umgehen und befolgen die Straßenverkehrsordnung. Mit der Still GmbH, einem führenden Lieferanten für die intelligente Kontrolle von Intralogistik, plant RoboCV, einen Autopiloten zu entwickeln.)

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ХАБЫ В РОССИИ РАСТУТ КАК ГРИБЫ

В РОССИИ РАСТЕТ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЯ, А ВМЕСТЕ С НЕЙ И ПОТРЕБНОСТЬ В ОТГРУЗОЧНЫХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРАХ. ЧТОБЫ ИДТИ В НОГУ С ТЕМПАМИ ИННОВАЦИЙ, СПЕЦИАЛИСТАМ ПО СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ НЕОБХОДИМО ОПТИМИЗИРОВАТЬ СВОИ ПРОЦЕССЫ.

ХАНС-ЮРГЕН ВИТМАНН, GTAI

Российский рынок логистики продолжает динамично развиваться. По оценкам исследовательского агентства M.A. Research, до 2020 года отрасль будет расти примерно на 7,5% в год. За прошедшее десятилетие ежегодный рост составил 8,1%, сообщает Росстат.

Несмотря на эти перспективы роста, следует проявлять осторожность перед лицом новых санкций США: логистические компании должны следить за обеспечением финансирования своих услуг. Правительство США грозит прекратить долларовые операции с крупнейшими российскими банками.

До сих пор немецкие компании выигрывали за счет стабильного роста. В конце 2017 года поставщик логистических услуг Rhenus запустил в России новые маршруты перевозок сборных грузов, включая Поволжье, Урал и Сибирь. Компания Kuehne + Nagel в июле 2018 года открыла специализированный офис на территории выставочного комплекса «Крокус Экспо» в Московской области, являясь официальным экспедитором комплекса. В конце июня этого года российская дочерняя компания BASF ввела в эксплуатацию склад с автоматическими стеллажными системами для хранения и распределения строительных материалов в Московской области.

НОВЫЕ СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

Высокий спрос на складские мощности и логистические центры в основном обусловлены процветающей онлайн-торговлей. Объем российского рынка электронной коммерции в 2017 году составил около 1,04 трлн рублей. По оценке аналитического агентства Data Insight, ежегодный рост составляет около 20%. Розничные компании также занимаются разработкой своих онлайн-каналов продаж и инвестированием в крупные отгрузочные логистические центры. В первой половине 2018 года только на территории Московской области было занято на 38,7% больше складских площадей, говорят аналитики группы недвижимости CBRE. Особенно востребованы склады по системе Build-to-Suit (под определенного заказчика).

Российский фонд прямых инвестиций и Суверенный фонд Саудовской Аравии Public Investment Fund хотят воспользоваться этой тенденцией. Партнеры планируют инвестиции в объекты оператора ло-

гистических парков в Московской области Professional Logistics Technologies (PLT) с целью создания новых складских мощностей для более эффективного управления цепочками поставок.

Реагирует на эту ситуацию и банк ВТБ. Он инвестирует около 30 млрд рублей в строительство 40 логистических и распределительных центров для «Почты России», которые должны быть созданы в течение следующих трех лет. Но возможности маневра ВТБ ограничены из-за санкций США. Поэтому банк для обеспечения финансирования планирует привлечь китайских инвесторов. Российский интернет-магазин Wildberries строит к 2019 году новый распределительный центр в Московской области. Cainiao, дочерняя компания китайского интернет-магазина Alibaba, намерена построить к 2019 году крупный логистический центр в индустриальном парке ДСК-500 в Тюмени.

БОЛЬШЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ

Чтобы иметь возможность обеспечивать поставками товаров огромную территорию России, необходимо создать новые логистические хабы и распределительные центры. Только таким образом может быть освоен рост объема перевозок. В 2017 году было перевезено около 3,1 млрд тонн грузов. В своих майских указах президент Владимир Путин объявил в числе прочих о планах масштабированного расширения инфраструктуры к 2024 году. Такие проекты должны финансироваться за счет инфраструктурного фонда, размер которого составит 3,5 трлн рублей до 2024 года. Только в 2018 году российское правительство потратит около 287 млрд рублей на дорожное строительство, что на 15% больше, чем в предыдущем году.

Развитие инфраструктуры может помочь сократить сроки доставки. Это может снизить транспортные расходы в полтора-два раза. Российский розничный гигант «Магнит» преследует именно эту цель и планирует строительство мега-логистического хаба в Новосибирске стоимостью около двух миллиардов рублей, из которого он будет осуществлять поставки в регионы Сибири. В конце января 2018 года «Почта России» открыла новый логистический центр на территории аэропорта «Казань», вложив в строительство около четырех миллиардов

рублей. В ближайшие годы «Почта России» планирует создать еще пять таких центров, в том числе в Сибири.

Кроме того, к 2019 году на территории ТОР «Хабаровск» будет построен логистический комплекс площадью 15 гектаров. А компания Schade Lagertechnik строит в порту Находка в Приморском крае новый крытый терминал, который позволит предотвратить образование угольной пыли при погрузке.

ВОЗРАСТАЕТ СПРОС НА ИНТРАЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

На российских складах многие логистические процессы устарели. Например, установленная законом максимальная скорость передвижения вилочных погрузчиков на территории составляет десять километров в час, а в закрытых помещениях всего пять километров в час. Более длительное время загрузки вызывает дополнительные затраты. Работники складской логистики должны более эффективно коммиссионировать товары и оптимизировать свои процессы. Многие выбирают при этом полуавтоматизированные и автоматизированные системы хранения.

Необходимое подъемно-транспортное оборудование поставляется в числе прочих из Германии. По данным Союза машиностроителей Германии (VDMA), в первом полугодии 2018 года экспорт упал на 5,8% до 174,6 млн евро – по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Данные за 2017 год были более оптимистичными: экспорт вырос на 40% и достиг 394 млн евро. Некоторые компании локализуют свое производство в России. Так, производитель складской техники из Гамбурга, компания Jungheinrich, в ноябре 2017 года начала производство стеллажей и оборудования для складских помещений на территории Тверской области.

Потенциал оптимизации логистических процессов признают и российские компании. Стартап RoboCV занимается разработкой интеллектуальных роботов для внутренней логистики. Они распознают неправильно коммиссионированные поддоны, могут самостоятельно обходить препятствия и следовать правилам дорожного движения. Совместно с компанией Still GmbH, ведущим поставщиком систем интеллектуального контроля для интралогистики, RoboCV планирует разработать автопилот.)



MIT EINHEITLICHEM ZOLLKONTO MÜHELOS DURCH DEN ZOLL

UNTERNEHMEN, DIE IM GESCHÄFTSVERKEHR MIT RUSSLAND ZOLLOPERATIONEN VORNEHMEN, STOSSEN OFT AUF GEWISSE SCHWIERIGKEITEN BEI DER STEUERUNG VON GELDMITTELN. IM RAHMEN DES MASSNAHMENPLANS ZUR REFORMIERUNG DER RUSSISCHEN ZOLLBEHÖRDEN WURDE ABER EIN REGULIERUNGSMITTEL EINGEFÜHRT, WELCHES DIE ZAHLUNGSDURCHFÜHRUNG BEI AUSSENHANDELSOPERATIONEN ERHEBLICH ERLEICHTERN KANN. / MARIA MATROSSOWA, SWILAR

Diese Initiative ist nicht neu. Das Verfahren für die Arbeit der russischen Zollbehörden mit einheitlichen Zollkonten (EZK) wurde bereits durch den Erlass des Föderalen Zolldienstes Russlands vom 22. August 2016 festgelegt. Gemäß dem nun Anfang dieses Jahres verabschiedeten Maßnahmenplan (s. Erlass des Finanzministeriums RF Nr. 2 vom 9. Januar 2018) ist der Übergang der Außenhandelssteilnehmer zum EZK-System innerhalb der kommenden Jahre vorgesehen. Dabei ist der Übergang zum EZK-System sowie dessen Nutzung keine Pflicht, sondern freiwillig. In der Praxis versenden trotzdem viele regionale Zollbehörden Schreiben mit Anforderungen zum EZK-Übergang an die bei ihnen angemeldeten Außenhandelssteilnehmer.

WENIGER IST MEHR

Vor der Einführung des EZK-Systems mussten die Außenhandelsakteure eigene Konten bei jener Zollbehörde eröffnen, bei der sie ihre wirtschaftliche Tätigkeit ausübten. Wenn es mehrere solcher Zollbehörden gab, dann mussten entsprechend auch mehrere Konten eröffnet werden. Dies führte zur Verkomplizierung der Steuerung von an die Zollbehörden zu überweisenden Geldmitteln. Die Zahlungspflichten

mussten in den Zahlungsdokumenten angeben, bei welcher regionalen Zollbehörde das Deklarationsverfahren durchgeführt wird. Im Falle der Warendeklaration in verschiedenen Gebieten Russlands waren mehrere Zahlungsanweisungen zu erstellen. Fehler bei der Angabe von Codes der regionalen Zollbehörden führten dabei zur Ablehnung sowohl der Zollerklärung als auch der Freigabe von Waren.

WELCHE VORTEILE BRINGT DIE ERÖFFNUNG EINES EZK?

Das EZK-System gewährt allen Zolldanmeldern die Möglichkeit, die von ihnen bezahlten Gelder unabhängig vom Sitz der regionalen Zollbehörde, an welche die Zollerklärung für importierte Waren eingereicht wurde, zu verwenden. Die EZK-Eröffnung wird durch den Föderalen Zolldienst auf entsprechenden Antrag des Außenhandelssteilnehmers durchgeführt. Basierend darauf schließt die Zolldienstzentrale diesen Außenhandelsakteur in den EZK-Eröffnungsplan ein und teilt ihm das Startdatum der EZK-Nutzung mit. Diese Informationen werden durch die Zolldienstzentrale an sämtliche regionale Zollbehörden übermittelt, bei denen der Außenhandelsakteur seine Waren bis dato deklariert hatte.

Sobald das einheitliche Zollkonto eröffnet ist, können die Zolldanmelder den Geldfluss direkt auf der zentralisierten Ebene

des Föderalen Zolldienstes verfolgen und verwalten. Dabei haben alle Zollbehörden freien Zugang zu den Informationen über Geldmittel auf dem EZK. Im Laufe einer Einfuhrzollanmeldung ist jede regionale Zollbehörde berechtigt, fällige Zollgebühren vom EZK des Außenwirtschaftsteilnehmers abzubuchen. Damit wird das Verfahren der Zolldienstrichtung vereinfacht. Gleichzeitig sollen Fehler bei der Verwaltung von Zollgebühren durch die Außenhandelssteilnehmer minimiert werden.

Nach der Eröffnung eines EZK haben die Außenhandelsakteure zusätzlich die Möglichkeit, Berichte über den Geldfluss sowie Zahlungsbestätigungen für die bei jeder regionalen Zollbehörde entrichteten Zollgebühren und Steuern zu erhalten.

Das EZK-System hilft, administrative Hürden abzubauen und entsprechend die Zusammenarbeit zwischen den Zollbehörden und Außenhandelssteilnehmern zu verbessern. Dadurch werden die Zollverrechnungen vereinfacht und die Fristen für Zolloperationen verkürzt.)

ЕДИНЫЙ ЛИЦЕВОЙ СЧЕТ – ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ БЕЗ ПРОБЛЕМ

КОМПАНИИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИЕ ТАМОЖЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ЧАСТО СТАЛКИВАЮТСЯ С ОПРЕДЕЛЕННЫМИ СЛОЖНОСТЯМИ В АДМИНИСТРИРОВАНИИ ДЕНЕЖНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ. ОДНАКО В РАМКАХ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ПРЕДУСМОТРЕНО РЕГУЛИРОВАНИЕ, КОТОРОЕ ПОЗВОЛЯЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО ОПТИМИЗИРОВАТЬ СИСТЕМУ РАСЧЕТОВ ПРИ СОВЕРШЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ. / МАРИЯ МАТРОСОВА, SWILAR



Сама по себе инициатива не нова: порядок работы таможенного органа России с едиными лицевыми счетами (ЕЛС) был утвержден Приказом Федеральной таможенной службы России (ФТС) от 22 августа 2016 года. По утвержденному в начале текущего года плану мероприятий (приказ Минфина №2 от 9 января 2018 года) переход участников ВЭД на работу с ЕЛС предусмотрен в течение ближайших лет. При этом переход и использование в работе ЕЛС является правом, а не обязанностью для участников ВЭД. Однако на практике многие региональные таможенные органы рассылают зарегистрированным на них участникам ВЭД письма с предписаниями о переходе на ЕЛС.

МЕНЬШЕ НЕ ЗНАЧИТ ХУЖЕ

До открытия ресурса ЕЛС участники ВЭД регистрировали свои лицевые счета на той таможне, где осуществляли свою деятельность. Соответственно, если таких таможен было несколько, то и лицевых счетов также должно было быть несколько. Это приводило к усложнению администрирования денежных средств, которые перечислялись таможенным органам. Плательщикам таможенных платежей необходимо было указывать в расчетных документах, в каком региональном таможенном органе будет осуществляться декларирование товаров. В случае проведения таможенного декларирования товаров в различных регионах РФ приходилось оформлять несколько платежных поручений. При этом ошибка в указании кода региональных таможен приводила к отказу в приеме декларации и выпуске товаров.

КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДАЕТ ЕЛС?

Ресурс ЕЛС дает возможность декларантам использовать уплаченные ими денежные средства вне зависимости от того, в какой таможенный орган подана декларация на товары. Открытие единого лицевого счета производится ФТС России на основании заявления участника ВЭД. На основании заявления центральный орган ФТС включает участника ВЭД в график начала администрирования ресурса ЕЛС и направляет ему дату начала работы его счета. Данная информация доводится центральным органом ФТС до каждого регионального таможенного органа, на которых ранее участник ВЭД осуществлял декларирование его товаров.

После открытия ЕЛС декларанты совершают все операции по учету денежных средств и получают информацию о их проведении не на региональном, а напрямую на централизованном уровне ФТС России. При

этом информация об их денежных средствах на ЕЛС доступна всем таможенным органам. При декларировании любая региональная таможня имеет возможность списать таможенные платежи с ЕЛС участника ВЭД, что одновременно упрощает процесс оплаты и минимизирует ошибки при администрировании таможенных платежей участниками ВЭД.

Кроме того, у участников ВЭД появилась дополнительная возможность получать отчеты о расходовании и движении денежных средств на ЕЛС, а также получать посредством ресурса ЕЛС подтверждение уплаты таможенных пошлин и налогов в любом региональном таможенном органе.

Таким образом, открытие ЕЛС приводит к устранению административных барьеров, улучшая взаимодействие между таможенными органами и участниками ВЭД. Это позволяет упростить расчеты по таможенным платежам и, как следствие, сократить сроки совершения таможенных операций.)

LOGISTIK DEUTSCHLAND-RUSSLAND: AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN

NACH DEM ABRUPTEN RÜCKGANG DES HANDELS ZWISCHEN RUSSLAND UND DEUTSCHLAND IM JAHR 2014 IST HEUTE WIEDER EIN LEICHTER STEIGERUNGSTREND ZU VERZEICHNEN. DOCH DER RÜCKKEHR DER LÄNDER ZUM FRÜHEREN HANDELSUMFANG STEHEN NICHT NUR WIRTSCHAFTLICHE UND GEOPOLITISCHE HINDERNISSE IM WEG, SONDERN AUCH LOGISTISCHE.
ALEXEY MISAILOV, FM LOGISTIC

Es hat sich historisch so ergeben, dass Russland und Deutschland wichtige Handelspartner füreinander sind, ungeachtet ihrer unterschiedlichen politischen und wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Gerade beobachten wir eine Wiederherstellung der Handelsbeziehungen zwischen den Ländern.

Den statistischen Daten der Föderalen Zollbehörde RF zufolge betrug der Außenhandelsumsatz zwischen Deutschland und Russland 2016 39,9 Milliarden US-Dollar; 2017 wuchs dieser Wert auf 49,4 Milliarden US-Dollar. Dabei stiegen sowohl die Exportwerte Russlands (von 19,6 auf 25,5 Milliarden US-Dollar) als auch die Importwerte (von 19,4 auf 23,9 Milliarden US-Dollar). Deutschland nimmt beständig führende Positionen unter den Handelspartnern Russlands ein, sein Anteil am Außenhandelsumsatz des Landes beträgt 9 Prozent, mehr hat nur China mit 15 Prozent.

Für die deutsche Wirtschaft bleibt Russland der wichtigste Rohstofflieferant. Mehr als die Hälfte des russischen Exports nach Deutschland sind Rohwaren – Öl, Gas und Kohle, Dünger. In der Importstruktur nehmen Waren aus dem industriellen Sektor den größten Umfang ein: Maschinen, industrielle Ausrüstungen, Gummi, Kunststoffe, Instrumente, Erzeugnisse der Chemieindustrie etc.

SCHWIERIGKEITEN DER ÜBERFÜHRUNG

Neben wirtschaftlichen und geopolitischen Hindernissen gibt es auch logistische Barrieren,

die 2019 einer Rückkehr zu den Rekordzahlen im Handel der beiden Länder im Weg stehen.

Traditionell sind Kraftfahrzeuge die populärste Transportart bei Überführungen aus Europa (insbesondere aus Deutschland nach Russland). Doch deutsche Transportunternehmen überschreiten ungern die Grenze der EAWU und bevorzugen kurze Wege auf europäischen Straßen, ohne zollbedingte Wartezeiten zu riskieren. Die Hauptanbieter in dieser Richtung sind polnische, weißrussische, baltische und russische Unternehmen. Für die Überführung von Waren in speziellen Temperaturverhältnissen oder von teurer Ausrüstung ist es günstiger, Dienste von russischen oder weißrussischen Unternehmen in Anspruch zu nehmen, da sie die Privilegien von Zolltransportunternehmen besitzen.

Und mehr noch: Die Krisenwelle, die mit dem Mangel an Fahrern in Europa zusammenhängt, ist noch nicht bis zu den europäischen Transporten nach Russland durchgedrungen, doch die ersten Symptome wurden schon 2018 sichtbar. So sind russische Transportunternehmen immer seltener dazu bereit, zwei Fahrer auf verhältnismäßig kurze Touren aus Deutschland für Expresslieferungen zu schicken.

Bei Kraftfahrzeugtransporten können auch Schwierigkeiten beim Erhalt von Durchreisereiselaubnissen im Ausland auftreten. Vor einigen Jahren legte der Mangel an einer Übereinkunft in dieser Frage praktisch den gesamten internationalen Lkw-Frachtverkehr zwischen

Europa und Russland lahm. Die Transportunternehmen waren dazu gezwungen, Fährten und Auslieferungspläne von Waren mit Übergewicht zu nutzen, was die Überführungskosten deutlich erhöhte. In diesem Jahr gibt es auch das Risiko, dass sich die Tarife auf Überführungen zwischen Europa und Russland erhöhen. 2018 bekam eine große Anzahl an russischen Transportunternehmen keine Durchreiseerlaubnisse mehr, ungeachtet des ausgewogenen Austauschs von Genehmigungen zwischen Polen und Russland – jeweils 230.000 auf jeder Seite. Transportunternehmen anderer Länder oder polnische Unternehmen, die russische Genehmigungen noch in ausreichend großer Menge besitzen, können diese Nische ausfüllen, sollten die Verkehrsministerien der Länder sich in nächster Zeit nicht einigen können.

CHINESISCHE WENDIGKEIT

Der Kampf mit den asiatischen Konkurrenten um den russischen Verbraucher zwingt Produzenten dazu, ihre Ausgaben für die Warenauslieferung zu senken. Viele deutsche Unternehmen gingen über zur direkten Logistik von Ausrüstung und Ersatzteilen aus Südostasien nach Russland und vermieden damit europäische Verteilungszentren. Das ermöglicht sowohl die Kürzung der Lieferfristen als auch die deutliche Senkung der Transportkosten. Traditionell werden Container auf sogenannten Deep-Sea-Tou-

ren an Häfen im Nordwesten, Fernen Osten und Süden Russlands geliefert. Die hohe Konkurrenz zwischen den Meeresrouten ermöglicht vorerst noch eine Vermeidung von Ratenerhöhungen, womit viele Meeresrouten fast monatlich drohen.

Doch eben bei Lieferungen aus China spielt die Frage der Lieferfristen eine sehr große Rolle. In den letzten Jahren wurde zwischen China und Russland eine große Anzahl an Schnellcontainerzügen eingesetzt sowie Transitzüge durch Russland nach Deutschland. Obwohl die Unrentabilität dieses Vorgehens für die Betreiber der Züge selbst dem Markt bekannt ist, legt die chinesische Regierung all ihre Kraft in die Entwicklung dieses Services. Der multimodale Service mit dem Feederschiff-Verkehr in russische Häfen im Fernen Osten und die darauffolgende Auslieferung mit Schnellcontainerzügen nimmt an Fahrt auf. Sehr bedeutend für solche Lieferungen ist die schnelle Arbeitsgeschwindigkeit des Verfrachters im Hafen: Seine Aufgabe ist es, nicht nur den Container auf die Eisenbahnrampe zu stellen, sondern auch die Zolltransitdokumente korrekt auszufüllen.

GROSSLOGISTIKUNTERNEHMEN SIND IM TREND

Eine ernstzunehmende Hürde für die internationale Logistik, insbesondere in Russland, war schon immer der Zoll. Zahlreiche deutsche Unternehmen beauftragen mit der Erledigung von Zollformalitäten ihre Vertreter – juristische Personen, die den Forderungen der Gesetzgebungen der EAWU und der Russischen Föderation entsprechen. Ihnen vertrauen die Frachtbesitzer die Ausfertigung der Waren an, die über die Grenze geführt werden sollen, mitsamt der Ausführung jeglicher Begleitoperationen. Obwohl die finanzielle Sicherung von Zollbrokern, die für den Erhalt einer Bescheinigung über die Eingliederung in den Zollvertreterindex nötig ist, von 1 Million Euro auf 500.000 Euro gesenkt wurde, wuchs 2018 die Zahl der Unternehmen, die diesen Status auf die eine oder andere Weise verloren. Noch ist es zu früh, über die Konsolidierung der Dienstleistungen dieses Marktes zu sprechen, doch es macht sich ein Trend bemerkbar: Westliche Importeure und Hersteller wählen Großlogistikunternehmen mit hohem Complaincenniveau und Qualitätsstandards, die auf Risikomanagement gründen.

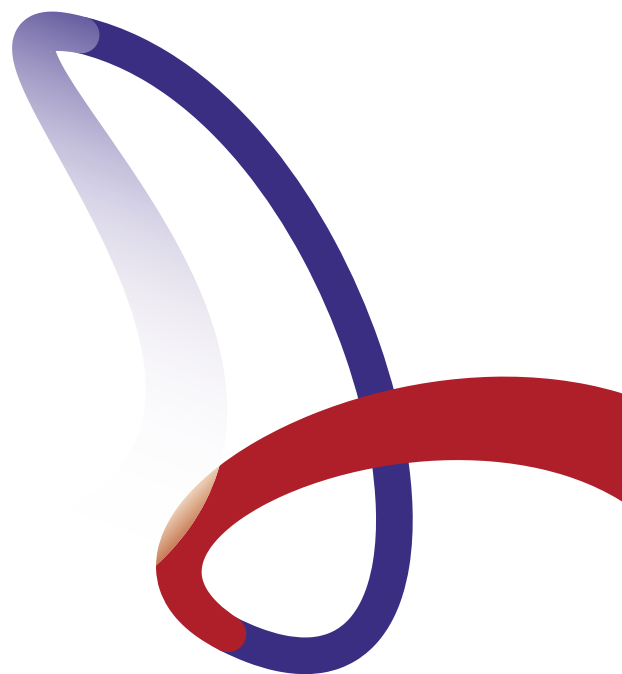
Transportunternehmen stehen vor neuen Herausforderungen. Im Rahmen der Digitalisierung der Zollinstitutionen wurde ein Übergang zur elektronischen Zollabfertigung in praktisch ganz Russland, Luftknotenpunkte eingeschlossen, angekündigt. Die Geschwindigkeit der Abfertigung, die Zahl der angefragten Dokumente – auch in der Phase nach deren Aushändigung – wird davon abhängen, wie gut die Abwicklung durch Zollvertreter ablaufen wird.

Komplikationen beim Transport, die an Zollrisiken gekoppelt sind, zeigen noch einen Trend auf – den Vorzug für die Logistikdienstleister, welche die gesamte logistische Kette abdecken. Erstens erlaubt dies dem Importeur, sich auf seine Geschäfte bzw. Produktion zu konzentrieren, wodurch er auch den Personaleinsatz effektiver planen kann. Zweitens ermöglicht dies, die Verantwortung für die „schmerzfreie“ Überführung der Ware auf die Schultern eines einzigen Anbieters von Logistikdienstleistungen zu übertragen, der die Arbeit mit den unterschiedlichen Transportunternehmen synchronisiert und die finanziellen Verlustrisiken bei Stillstand und Strafen für die fehlerhafte Vorbereitung der Dokumente für Import- und Exportlieferungen trägt.)

Rödl & Partner

WELTWEIT AGIEREN

Die geographischen Ausmaße der Russischen Föderation sind gewaltig. Den Überblick über die nahezu unbegrenzten Geschäftsmöglichkeiten zu behalten, erfordert einen verlässlichen Partner, der diese Aufgabe übernimmt – gerade in anspruchsvollen Zeiten. Dieser Partner sind wir – seit 1992 beraten wir unsere Mandanten bei ihren Russland-Engagements sowohl in der Rechtsberatung und Steuerberatung als auch in der Wirtschaftsprüfung und dem Business Process Outsourcing.



Ihr Ansprechpartner

Als Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmens- und IT-Berater und Wirtschaftsprüfer sind wir an 111 eigenen Standorten in 51 Ländern vertreten. Unsere Mandanten vertrauen weltweit unseren 4.700 Kolleginnen und Kollegen.

DR. ANDREAS KNAUL
Managing Partner Russische Föderation und
Kasachstan Rechts- und Steuerberatung
E andreas.knaul@roedl.com

LEONID DIMANT
Partner
Business Process Outsourcing
E leonid.dimant@roedl.com

SHAMIL KHALIDOV
Generaldirektor
Wirtschaftsprüfung
E shamil.khalidov@roedl.com

MOSKAU | ST. PETERSBURG
T +7 495 9335 120

www.roedl.com/ru

ЛОГИСТИКА ГЕРМАНИЯ-РОССИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ

ПОСЛЕ РЕЗКОГО СНИЖЕНИЯ ОБЪЕМОВ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ И ГЕРМАНИИ В 2014 ГОДУ СЕГОДНЯ ВНОВЬ НАБЛЮДАЕТСЯ ТРЕНД НА УВЕЛИЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ. ОДНАКО ПОМЕШАТЬ СТРАНАМ ВЕРНУТЬСЯ К ПРЕЖНИМ ОБЪЕМАМ МОГУТ НЕ ТОЛЬКО ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ, НО И ЛОГИСТИЧЕСКИЕ. / АЛЕКСЕЙ МИСАИЛОВ, FM LOGISTIC

Исторически сложилось, что Россия и Германия являются важными торговыми партнерами друг для друга, несмотря на различные политические и экономические сложности. Сейчас мы наблюдаем восстановление торговых связей между двумя странами.

По данным статистики Федеральной таможенной службы, внешнеторговый оборот между Германией и Россией за 2016 год составил 39,9 млрд долларов США, а в 2017 году данный показатель вырос до 49,4 млрд долларов США. При этом выросли как показатели экспорта из России – с 19,6 до 25,5 млрд долларов США, так и объемы импортных поставок – с 19,4 до 23,9 млрд долларов США. Германия прочно занимает лидирующие позиции среди торговых партнеров России, ее доля во внешнеторговом обороте страны – 9%, больше лишь у Китая – 15%.

Для немецкой экономики Россия остается основным поставщиком сырья. Более половины российского экспорта в Германию

составляют сырьевые товары – нефть, газ и уголь, удобрения. В структуре импорта наибольший объем составляют товары индустриального сектора – машины, промышленное оборудование, резина, пластмассы, инструменты, изделия химической промышленности и так далее.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОЗА

Помимо экономических и геополитических существуют логистические барьеры, которые могут помешать в 2019 году вернуться к рекордно высоким цифрам торговли двух стран.

Традиционно самым популярным видом транспорта в перевозках из Европы (в частности, из Германии в Россию) является автомобильный. Однако немецкие перевозчики неохотно пересекают границу ЕАЭС, предпочитая короткие маршруты по европейским дорогам без рисков простоя на таможнях. Основные перевозчики на этом направлении – польские, белорусские, при-

балтийские и российские компании. Для перевозок грузов с температурным режимом и дорогостоящего оборудования более выгодно пользоваться услугами российских и белорусских компаний, так как у них есть преференции таможенного перевозчика.

Более того: волна кризиса, связанного с нехваткой водителей в Европе, пока еще не дошла до европейских перевозок в Россию, но первые симптомы уже стали проявляться в 2018 году. Так, все реже российские транспортные компании готовы отправлять двух водителей на относительно короткие маршруты из Германии для экспресс-доставок.

При автомобильных перевозках также могут возникнуть трудности с получением разрешения на проезд по территории иностранного государства (в Польше их называют дозволами). Несколько лет назад отсутствие согласованной позиции по данному вопросу практически остановило международное грузовое сообщение автомобиль-

ным транспортом между Европой и Россией. Перевозчики вынуждены были использовать паромы, схемы доставки грузов с перегрузом, что ощутимо поднимало стоимость самих перевозок. В этом году тоже существует риск того, что тарифы на перевозки между Европой и Россией поднимутся. В 2018 году большое количество российских перевозчиков уже осталось без дозволений, несмотря на паритетный обмен разрешениями между Польшей и Россией – по 230 тысяч с каждой стороны. Перевозчики из других стран или польские компании, у которых российские разрешения пока еще в достаточном количестве, могут занять эту нишу, если транспортные министерства стран не договорятся между собой в ближайшее время.

КИТАЙСКИЕ ОБОРОТЫ

Борьба с азиатскими конкурентами за российского потребителя вынуждает производителей снижать расходы и на доставку грузов. Многие немецкие компании перешли на прямую логистику оборудования и запасных частей из стран Юго-Восточной Азии в Россию, минуя европейские распределительные центры. Это позволяет и сократить сроки доставки, и существенно снизить себестоимость перевозок. Традиционно контейнеры доставляют так называемыми deep sea маршрутами в порты Северо-Запада, Дальнего Востока или Юга России. Высокая конкуренция между морскими линиями пока позволяет избежать general rate increase (GRI – искусственно поднятые та-

рифы), которыми почти ежемесячно грозят большинство морских путей.

Однако, при доставках из того же Китая очень большую роль играет вопрос сроков. За последние годы между Китаем и Россией было запущено большое количество прямых ускоренных контейнерных поездов (УКП), а также транзитных поездов через Россию в Германию. Несмотря на известную рынку убыточность данного направления для операторов самих поездов, китайские власти прилагают максимум усилий для развития этого сервиса. Мультимодальный сервис с фидерными (в небольших судах) перевозками контейнеров в российские порты Дальнего Востока и дальнейшей доставкой УКП набирает обороты. Большое значение для таких доставок имеет оперативность работы экспедитора в портах: его задача не только поставить контейнер на железнодорожную платформу, но и организовать корректное заполнение транзитных таможенных документов.

КРУПНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ В ТРЕНДЕ

Одним из серьезных барьеров для международной логистики, особенно в России, всегда являлась таможня. Большинство немецких компаний передают прохождения таможенных формальностей своему представителю – юридическому лицу, отвечающему требованиям законодательства ЕАЭС и Российской Федерации. Ему владелец груза доверяет оформление товаров, перемещаемых через границу, включая совершение любых сопутствующих операций. Несмотря на снижение необходимого для получения свидетельства о включении в реестр таможенных представителей финансового обеспечения таможенного брокера с 1 млн евро до 500 тысяч евро, количество компаний, которые потеряли данный статус по тем

или иным причинам за 2018 год, возросло. Пока рано говорить о консолидации данного рынка услуг, но заметен тренд: западные импортеры и производители выбирают крупные логистические компании с высоким уровнем комплаенса и стандартами качества, основанными на риск-менеджменте.

Перевозчиков ждут новые вызовы. В рамках цифровизации таможенных органов уже анонсирован переход на оформление через центры электронного декларирования практически на всей территории России, включая авиаузлы. Скорость оформления, количество запрашиваемых документов – в том числе, на этапе после выпуска, – будет зависеть от качества подготовки деклараций таможенным представителем.

Транспортные сложности, сопряженные с таможенными рисками, определили еще один тренд – переход на работу с логистическим провайдером, обеспечивающим полную логистическую цепочку. Во-первых, это позволяет импортеру сосредоточить свои усилия на коммерческой или производственной деятельности, в том числе высвобождая человеческие ресурсы. Во-вторых, это дает возможность переложить ответственность за «безболезненное» прохождение товара на плечи единого поставщика логистических услуг, который синхронизирует работу различных транспортных компаний, рискуя финансовыми потерями при простоях, штрафах из-за некорректной подготовки документов для импортных и экспортных поставок.)

RUSSLAND NIMMT DEN AUSBAU SEINER INFRASTRUKTUR IN ANGRIFF

PLAN ZUR ENTWICKLUNG DER INFRASTRUKTUR BIS 2024 VERABSCHIEDET: ELF FÖDERALE GROSSPROJEKTE SOLLEN DEN REGIONEN NEUEN SCHUB VERLEIHEN.
HANS-JÜRGEN WITTMANN, GTAI

Die russische Regierung hat am 11. Oktober 2018 einen Plan verabschiedet, der das größte Flächenland der Erde nachhaltig verändern könnte. Dabei geht es um die Umsetzung eines der zwölf nationalen Entwicklungsziele, die Präsident Wladimir Putin in seinen Mai-Dekreten formuliert hat: nämlich den massiven Ausbau der Infrastruk-

tur. Bis 2024 sollen insgesamt 6,3 Billionen Rubel in elf föderale Großprojekte fließen.

Diese umfassen wiederum 690 Einzelprojekte, die das sozioökonomische Wachstum in den russischen Regionen nachhaltig anheben sollen. Allein 655 Milliarden Rubel fließen in den Neubau und die Modernisierung der Verkehrswege zwischen Europa und Westchina. Unter

anderem soll die Autobahn „Meridian“ von der Grenze zu Weißrussland bis zum russisch-kasachischen Grenzort Sagartschin gebaut werden. Weitere Leuchtturmprojekte sind die Hochgeschwindigkeitsstrecke zwischen Moskau und Kasan für 1,7 Billionen Rubel, der Ausbau der Zugstrecke Baikal-Amur-Magistrale (BAM) sowie eine Brücke über die Wolga bei Togliatti.

RUSSISCHE REGIONEN BESSER ANBINDEN

Um die Umschlagkapazitäten der Seehäfen zu steigern, wird der Ausbau der Häfen in Taman am Schwarzen Meer und in Murmansk vorangetrieben. Auch soll der Nördliche Seeweg weiter erschlossen werden. Mit der Verlängerung des Eisenbahnnetzes um mehrere hundert Kilometer, der Modernisierung von 60 regionalen Flughäfen und dem Ausbau der Schifffahrtswege würden die russischen Regionen näher zusammenrücken, so der Plan. Daneben werden neue Logistikknotenpunkte geschaffen.

Zu den beiden geplanten Projekten in der Energiewirtschaft liegen bislang noch keine konkreten Informationen vor. Auch sind zwei weitere Großprojekte nicht in dem Plan enthalten: die 1,2 Billionen Rubel teure Schnellzugstrecke von Krasnodar über Grosny nach Machatschkala am Kaspischen Meer sowie die Autobahn von Dschubga nach Sotschi entlang des Schwarzen Meeres für 1,6 Billionen Rubel.

Bei der Umsetzung des Entwicklungsplans sollen Beste Verfügbare Techniken (BVT) sowie innovative Lösungen wie digitales Bauen, Bil-

ding Information Modeling (BIM), Geoinformationsdienste und die Blockchain-Technologie zum Einsatz kommen. Für die Umsetzung des Mammutvorhabens ist die Regierungskommission für Transport zuständig. Zusätzlich soll eine Koordinierungsstelle zur Überwachung der Vorhaben eingerichtet werden.

FINANZIERUNG DER MEGAPROJEKTE NOCH UNGEWISS

Die Gesamtkosten der Projekte belaufen sich bislang auf 6,3 Billionen Rubel. Aus dem föderalen Budget fließen etwa drei Billionen Rubel. Dazu wird 2019 ein Infrastrukturfonds aufgelegt: In den kommenden Jahren soll er bis zu drei Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) umfassen. Daneben bringt die Anhebung des allgemeinen Mehrwertsteuersatzes zum 1. Januar 2019 von 18 auf 20 Prozent zusätzliche Steuereinnahmen von etwa 600 Milliarden Rubel pro Jahr.

Die restlichen 3,3 Billionen Rubel sollen von staatsnahen Betrieben und über Public Private Partnership (PPP) oder Konzessionsvergaben finanziert werden. Auch über die „Fabrik zur Projektfinanzierung“ der staatli-

chen Förderbank Vneshekonombank sollen Gelder fließen. Doch die Akquise von Partnern aus der Privatwirtschaft dürfte sich schwierig gestalten. Deren Engagement ist angesichts hoher Zinsen und möglicher neuer US-Sanktionen gegen den russischen Bankensektor ungewiss. Deshalb könnten am Ende nur die lukrativsten Vorhaben realisiert werden.

NEUE BAUMASCHINEN WERDEN GEBRAUCHT

Zudem ist fraglich, ob die Megaprojekte der Realwirtschaft in den Regionen einen dauerhaften Schub verleihen können, oder ob es bei einem einmaligen Effekt bleibt. Auch müssten zur Umsetzung des Plans neue Baumaschinen im Ausland beschafft werden, was wiederum die Politik der Importsubstitution der russischen Regierung konterkariert. Laut Juri Schemtschischin, Vizepräsident und Vorstandsmitglied im Konzern NP Spezawtoprom, genügen die Baumaschinen in Russland nur etwa zur Hälfte den für die Vorhaben notwendigen technischen Anforderungen. Zudem liegt das Durchschnittsalter der Geräte bei etwa acht Jahren.)

MAICOM SYSTEMS

Russia, 124498, Moscow,
Zelenograd, Proezd 4922, 4, bldg 3
phone: +7 499 519 02 31

Importer-of-Records service for your business in RUSSIA

- possibility of implementation in Russia DDP delivery terms for foreign supplier
- full spectrum of logistic service from single source
- delivery of both commercial (under trade contracts) and free of charge (under warranty obligations and service contracts) goods including customs clearance and payment of customs charges
- clear process flow and transparent mutual settlements
- customized approach to each order, consulting and optimal solutions
- all modes of transport, all customs procedures
- documentation procedure in accordance with current legislation
- Russian / English / German paperwork and communication
- all payments inside Russia in RUR, outside – in EUR or USD
- alliance of logistic expertise, specific market knowledge and extensive experience in the semiconductor industry and other Hi-Tec branches





РОССИЯ ВЗЯЛАСЬ ЗА РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

УТВЕРЖДЕН ПЛАН РАЗВИТИЯ МАГИСТРАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РФ ДО 2024 ГОДА: 11 КРУПНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ДОЛЖНЫ ДАТЬ НОВЫЙ ИМПУЛЬС РЕГИОНАМ.

ХАНС-ЮРГЕН ВИТМАНН, GTAI

План, принятый Правительством РФ 11 октября 2018 года, должен изменить крупнейшую по площади страну в мире. Речь идет о масштабном развитии инфраструктуры – одной из 12 целей национального развития, сформулированных президентом Владимиром Путиным в его майских указах. До 2024 года запланировано финансирование 11 крупных федеральных проектов на сумму 6,3 трлн рублей.

Они, в свою очередь, включают 690 индивидуальных проектов, направленных на устойчивое повышение социально-экономического роста в российских регионах. Только на строительство и модернизацию транспортного маршрута между Европой и Западным Китаем будет направлено 655 млрд рублей. Наряду с другими проектами должна быть построена автотрасса «Меридиан» от белорусской границы до пункта пропуска «Сагарчин» на российско-казахстанской границе. Другие важные проекты – скоростная железнодорожная магистраль Москва – Казань стоимостью 1,7 трлн рублей, реконструкция Байкало-Амурской железнодорожной магистрали (БАМ), а также мост через Волгу под Тольятти.

НАДО УЛУЧШАТЬ ТРАНСПОРТНЫЕ СВЯЗИ МЕЖДУ РЕГИОНАМИ

Для увеличения пропускной способности морских портов запланирована ускоренная модернизация портов в Тамани на Черном море и в Мурманске. Кроме того, будут продолжены работы по дальнейшему развитию Северного морского пути. Согласно плану развития в результате расширения сети же-

лезных дорог на несколько сот километров, модернизации 60 региональных аэропортов и развития судоходных путей российские регионы станут значительно ближе друг к другу. Кроме того, будут созданы новые узловые транспортно-логистические центры.

Однако, по двум запланированным проектам в энергетической отрасли до сих пор нет конкретной информации. Два других крупных проекта также не включены в план: это скоростная железная дорога Краснодар – Грозный – Махачкала на Каспийском море (стоимость: 1,2 трлн рублей) и автомобильная дорога Джубга – Сочи вдоль побережья Черного моря (стоимость: 1,6 трлн рублей).

При реализации плана развития будут использоваться «Наилучшие существующие технологии» (НСТ) и инновационные решения: цифровые технологии в строительстве, информационное моделирование зданий (BIM), геоинформационные сервисы и блокчейн-технологии. За реализацию мегапроекта отвечает Правительственная комиссия по транспорту. Кроме того, будет создан координационный орган для мониторинга проектов.

ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕГАПРОЕКТОВ ПОКА ЕЩЕ НЕЯСНО

Общая стоимость проектов в настоящее время оценивается в 6,3 трлн рублей. Из федерального бюджета будут выделены около 3 трлн рублей. С этой целью в 2019 году будет создан инфраструктурный фонд, объем которого в значительных объемах на протяжении шестилетнего периода может быть порядка 3% ВВП. Кроме того, увеличение

общей ставки НДС с 18% до 20% с 1 января 2019 года принесет дополнительные налоговые поступления в размере около 600 млрд рублей в год.

Оставшиеся 3,3 трлн рублей будут финансироваться государственными предприятиями и с помощью государственно-частного партнерства (ГЧП) или концессионных соглашений. Средства также будут направляться через «Фабрику проектного финансирования» государственного банка развития «Внешэкономбанк». Но привлечение партнеров из частного сектора экономики обещает быть непростой задачей. Их участие неочевидно, учитывая высокие процентные ставки и возможные новые санкции США против российского банковского сектора. Поэтому в конечном итоге, возможно, будут реализованы только самые выгодные проекты.

ПОНАДОБИТСЯ НОВАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА

Кроме того, не ясно, смогут ли мегапроекты дать реальной экономике в регионах долгосрочный импульс развития, или же останутся одноразовым эффектом. Для реализации плана потребуется также закупка нового строительного оборудования за рубежом, что, в свою очередь, противоречит политике импортозамещения российского правительства. По словам вице-президента и члена правления группы НП «Спецавтопром» Юрия Шемчишина, строительная техника в России только наполовину отвечает техническим требованиям проектов. Кроме того, средний возраст устройств составляет около восьми лет.)

Комплексные и индивидуальные решения для вашего e-commerce бизнеса



СКЛАДСКАЯ
ЛОГИСТИКА



24 КЛИЕНТСКИЙ
СЕРВИС



ИТ РЕШЕНИЯ



ТРАНСПОРТНЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ



ФИНАНСОВЫЙ
АУТСОРСИНГ



РАЗРАБОТКА ПРОГРАММ
ЛОЯЛЬНОСТИ

SCM Solutions

www.arvato.com/ru
solution@arvato.ru
+7(4852) 672-999

arvato
BERTELSMANN

ÖPP ALS INSTRUMENT FÜR DIE INFRASTRUKTURENTWICKLUNG

DER MECHANISMUS DER ÖFFENTLICH-PRIVATEN PARTNERSCHAFT (ÖPP) HAT SICH IN RUSSLAND ALS EFFEKTIVES INSTRUMENT FÜR DIE ENTWICKLUNG DER VERKEHRS- UND LOGISTIKINFRASTRUKTUR BEWÄHRT. / ILJA SKRIPNIKOW, ERNST AND YOUNG (GUS) B.W.

Die bestehenden gesetzlichen Regelungen ermöglichen es, komplizierte Infrastrukturprojekte nicht nur auf Kosten des Haushalts im Rahmen staatlicher Aufkäufe zu realisieren, sondern auch Finanzierungen, die nicht aus dem Staatshaushalt stammen, anzuwerben. Für Russland ist der Bau von Verkehrsinfrastruktur im Rahmen von ÖPP schon zu einer üblichen Vorgehensweise geworden, die es ermöglicht, neue Objekte mithilfe von Projektfinanzierungen zu bauen, modernste Technologien anzuwenden, Objekte auch bei begrenzten Haushaltsmitteln zu errichten. Und dies in einigen Fällen schneller als zu den geplanten Fristen.

AUF GESETZESEBENE

Der Bau neuer Verkehrs- und Logistikinfrastruktur ist heute ein wichtiger Faktor für die wirtschaftliche Entwicklung Russlands. Die Schlüsselvorbaben sind im durch die Regierungsanordnung der RF vom 30. September 2018 Nr. 2101-r bestätigten Plan zur Modernisierung und Vergrößerung der Fernverkehrsinfrastruktur bis 2024 festgelegt. Der Plan wurde in Übereinstimmung mit dem Erlass des russischen Präsidenten vom 7. Mai 2018 Nr. 204 „Über die nationalen Ziele und strategischen Aufgaben für die Entwicklung der Russischen Föderation bis 2024“ ausgearbeitet. Zusätzliche Richtungen bei der Infrastrukturentwicklung sind ebenfalls durch Wladimir Putin im Auftragsverzeichnis gemäß den Ergebnissen der Präsidiumssitzung des Staatsrats festgelegt, die am 10. September 2018 stattgefunden hat.

Das 2005 angenommene Föderalgesetz „Über Konzessionsabkommen“ Nr. 115 ist ein grundlegender normativer Akt, der bei der Vor-

bereitung und Realisierung von Infrastrukturprojekten angewandt wird; das Rechtsmodell der Konzession ist der dominierende Mechanismus zur Anwerbung von Finanzierung, Bau und Nutzung der Objekte. Das ab Januar 2016 geltende Föderalgesetz „Über die öffentlich-private Partnerschaft...“ Nr. 224 wird bei der Strukturierung von Projekten praktisch nicht angewandt.

TRANSPORTKONZESSIONEN

Ein bedeutender Teil der Objekte, bei denen ein Konzessionsabkommen abgeschlossen werden kann, gehört eben zum Verkehrswesen (Abs. 1 Art. 4 des Gesetzes „Über Konzessionsabkommen“):

- Kraftverkehrsstraßen oder Abschnitte von Kraftverkehrsstraßen, Verkehrsschutzanlagen, künstliche Verkehrsanlagen, Betriebsobjekte, Ausbauelemente der Kraftverkehrsstraßen, Objekte für die Gebührenerhebung, Straßenserviceobjekte;
- Objekte des Eisenbahn- und Rohrleitungstransports;
- Meeres- und Flusshäfen sowie Meeres- und Flussschiffe, Schiffe mit gemischtem Fahrtbereich;
- Flugplätze und Anlagen für Abflug, Landung, Bodenbewegung und Stehplätze für Luftfahrzeuge sowie Infrastruktur für den Luftverkehr;
- U-Bahn und andere öffentliche Nahverkehrsmittel.

Auf der Grundlage von Konzessionsabkommen werden sowohl föderale als auch regionale Projekte durchgeführt. Unter den bedeutenden föderalen Projekten befinden sich: der Bau der Trasse Moskau – St. Petersburg, Umgehungs-

straße Odinzowo; zentraler Autobahnring A113, Trasse M-4 Don, Projekt „Platon“ und eine Reihe von Eisenbahnprojekten. Regionale Konzessionsprojekte umfassen Flughafenaktiva (Flughafen Pulkowo, Flughafen Nowy Urengoi), den Bau neuer Kraftverkehrsstraßen und Brückenanlagen (Brücken über die Flüsse Buj und Kambar-ka in Udmurtien, Straßenbau nach Vorbild des Kutusow-Prospekts in Moskau, Kraftverkehrsstraße in der Republik Komi) und Projekte im Bereich der Foto- und Videoaufnahmen von Verstößen gegen die Straßenverkehrsordnung. In der Vorbereitungsphase befinden sich Projekte im Meereshafenbereich, die im Norden und Osten Russland realisiert werden sollen.

FINANZIERUNG VON KONZESSIONSPROJEKTEN

Das Konzessionsmodell eignet sich besonders für die Finanzierung über Banken. Auf dem Markt hat sich ein Pool an Bankinvestoren formiert sowie eine Reihe an Rentenverwaltungsunternehmen, die Projekte im Verkehrs- und Logistikwesen als Equity Partner oder Kreditoren erfolgreich finanzieren. In der Regel werden solche Projekte zu den folgenden Anteilen finanziert: 10 bis 30 Prozent über eigene Mittel der Konzessionsaktio-

näre und 70 bis 90 Prozent über Bankenfinanzierung. Dabei erhält ein bedeutender Teil der Projekte eine staatliche Finanzierung, die anfangs im Konzessionsabkommen festgelegt wird und entweder eine Ausgleichszahlung unmittelbar auf den Bau und die Nutzung des Objekts darstellt (Generalzuschuss) oder als Zahlung des Konzessionärs für das Erreichen von im Abkommen festgelegten Parametern der Funktionsweise des Objekts durch den Konzessionär konzipiert ist. In der Praxis wird der Mechanismus der Zahlung des Konzessionärs auch als Garantie für den Mindestertrag benutzt, bei Fälligkeiten, in denen die Seiten eine Risikoverteilung auf den Ertrag des Projekts zwischen Konzessionär und Konzessionär vereinbart haben. Abhängig vom Objekttyp, den Fristen für die Projektrealisierung sowie den Projektrisiken kann die staatliche Finanzierung bis zu 80-90 Prozent der Objektkosten betragen.

DAS FORMAT DER PRIVATEN INITIATIVE IM VERGLEICH

Gefragt auf dem Markt ist auch die Realisierung von Projekten im Rahmen von privaten Initiativen, dem PFI-Modell ähnlich. Dieses Format findet bereits in vielen Ländern breite Anwendung. Die Ausschreibungsprozeduren durch den Staat dauern derzeit doch länger, und in der dazugehörigen Dokumentation werden die Marktbedingungen nicht berücksichtigt. Die Vorbereitung und Realisierung von Projekten im Format

der privaten Initiative ist ein gefragter Mechanismus, der es ermöglicht, die Projektrisiken vor dessen Beginn einzuschätzen sowie die finanzielle Belastung bei Vorbereitung und Ausarbeitung des Projekts auf das private Business zu verlagern, dies verringert Haushaltsausgaben.

Die Nutzung der privaten Initiative ermöglicht es den Investoren auch, das nötige Konsortium zusammenzustellen, das in der Regel aus dem Bauunternehmen, dem Betreiber des zukünftigen Objekts und der Finanzierungsorganisation besteht. Dabei nehmen am Markt für ÖPP-Projekte nicht nur traditionelle Banken, sondern auch Rentenverwaltungsunternehmen und Entwicklungsbanken aktiv teil (VEB und EABR). Die von privaten Investoren vorbereiteten Projekte mitsamt ihren technischen und finanziellen Kennziffern und die Risikoverteilung auf die Projektteilnehmer sind in der Praxis im Vergleich zur Variante der Projektvorbereitung durch den Staat ausgereifter und haben mehr Chancen auf einen erfolgreichen Start und Realisierung. Solche Projekte werden von den finanzierenden Organisationen in der Regel auch bevorzugt behandelt,

damit die Finanzierung in der Phase nach der Unterzeichnung des Abkommens (kommerzieller Abschluss) vorhersehbarer verläuft. Das vom Initiator ausgearbeitete Projekt beinhaltet auch ein Projekt zum Konzessionsabkommen, das von seinen juristischen, finanziellen und technischen Beratern ausgearbeitet wird und mit dem künftigen Konzessionär abgestimmt wird.

Ein wichtiger Vorteil der privaten Initiative ist, dass das Projekt noch vor Einreichung des Projektantrags mit dem Konzessionär besprochen werden kann und dass die Bestimmungen des künftigen Konzessionsabkommens, die Projektkennziffern und die Ansprüche an das Objekt bei Bedarf korrigiert werden können.

NEUE MÖGLICHKEITEN FÜR INVESTOREN

Ein zusätzlicher Vorteil für Investoren sind die Änderungen, die 2015 und 2018 in das Gesetz „Über Konzessionsabkommen“ aufgenommen wurden. Die Änderungen ermöglichten es, Herstellungsobjekte, Neubearbeitungen und Lager für die landwirtschaftliche Produktion in den Konzessionskreislauf zu integrieren.

Darüber hinaus kann der Bau einzelner Infrastrukturtypen zum jetzigen Zeitpunkt durch Projekte strukturiert werden, die mit Datenbanken, Informationssystemen oder Datenverarbeitungszentren verbunden sind. Das ermöglicht, den Anwendungsbereich des Konzessionsmodells deutlich zu vergrößern und Finanzierungen, die nicht aus dem Staatshaushalt stammen, für neue Branchen einzuwerben.)

ГЧП КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА УСПЕЛ ЗАРЕКОМЕНДОВАТЬ СЕБЯ В РОССИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. / ИЛЬЯ СКРИПНИКОВ, ЭРНСТ ЭНД ЯНГ (СНГ) Б.В.

Существующее законодательное регулирование позволяет реализовывать сложные инфраструктурные проекты не только за счет бюджетных средств в рамках государственных закупок, но и привлекать внебюджетное финансирование. Для России строительство транспортной инфраструктуры в рамках ГЧП стало уже традиционным подходом, который позволяет создавать новые объекты в формате проектного финансирования, использовать передовые технологии, возводить объекты при наличии бюджетных ограничений и, в некоторых случаях, ранее запланированных сроков.

НА УРОВНЕ ЗАКОНА

На современном этапе строительство новой транспортно-логистической инфраструктуры является важным фактором развития экономики России. Ключевые мероприятия определены в утвержденном Распоряжением Правительства РФ от 30 сентября 2018 года №2101-р Комплексном плане модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года. План разработан в соответствии с Указом Президента России от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Рос-

сийской Федерации на период до 2024 года». Дополнительные направления развития инфраструктуры также определены Президентом РФ в перечне поручений по итогам заседания президиума Государственного совета, состоявшегося 10 сентября 2018 года.

Принятый в 2005 году Федеральный закон «О концессионных соглашениях» № 115-ФЗ является базовым нормативным актом, применяемым при подготовке и реализации инфраструктурных проектов, а юридическая модель концессии является доминирующим механизмом привлечения финансирования, строительства и эксплуатации объектов. Действующий с января 2016 года Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве ...» № 224-ФЗ практически не применяется для структурирования проектов.

ТРАНСПОРТНЫЕ КОНЦЕССИИ

Значительное количество объектов, в отношении которых может быть заключено концессионное соглашение, относятся именно к транспортной сфере (ч. 1 ст. 4 закона «О концессионных соглашениях»):

- автомобильные дороги или участки автомобильных дорог, защитные дорожные сооружения, искусственные дорожные

сооружения, производственные объекты, элементы обустройства автомобильных дорог, объекты, предназначенные для взимания платы, объекты дорожного сервиса;

- объекты железнодорожного и трубопроводного транспорта;
- морские и речные порты, а также морские и речные суда, суда смешанного плавания;
- аэродромы и сооружения, предназначенные для взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов, а также инфраструктура воздушного транспорта;
- метрополитен и другой транспорт общего пользования.

На основе концессионных соглашений реализуются проекты как федерального, так и регионального уровня. Среди знаковых федеральных проектов: строительство трассы Москва-Санкт-Петербург, обход Одинцово, ЦКАД, трасса М-4 Дон, проект «Платон», ряд железнодорожных проектов. Региональные концессионные проекты включают аэропортовые активы (аэропорт Пулково, аэропорт Новый Уренгой), строительство новых автодорог и мостовых сооружений (мосты через реки Буй и Камбарка в Удмуртии, строительство дублеров Кутузовского проспекта в Москве, автомобильная дорога в Республике



Коми), проекты в сфере фото- и видеофиксации нарушений ПДД. На стадии разработки находится ряд проектов в сфере морских портов, предполагаемых к строительству на севере и востоке России.

ФИНАНСИРОВАНИЕ КОНЦЕССИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Концессионная модель является наиболее привлекательной для банковского финансирования. На рынке сформирован пул банковских инвесторов, а также ряда управляющих компаний пенсионными средствами, которые успешно финансируют проекты в транспортно-логистической сфере на правах эквити-партнеров или кредиторов. Как правило такие проекты финансируются в пропорции: 10-30% – собственные средства акционеров концессионера и 70-90% – банковское финансирование. При этом значительная часть проектов получает государственное финансирование, которое изначально прописывается в концессионном соглашении и представляет собой либо компенсацию затрат непосредственно на строительство и эксплуатацию объекта (капитальный грант), либо структурируется как плата концедента за достижение концессионером определен-

ных в соглашении параметров функционирования объекта. На практике механизм платы концедента используется также как гарантия минимального дохода, в случае, если стороны согласовали распределение риска доходности проекта между концессионером и концедентом. В зависимости от вида объекта, сроков реализации проекта, а также рисков проекта, размер государственного финансирования может достигать до 80-90% от стоимости объекта.

ФОРМАТ ЧАСТНОЙ ИНИЦИАТИВЫ В СРАВНЕНИИ

Традиционным для рынка стала реализация проектов в рамках частной инициативы, имеющей сходство с моделью PFI, широко применяемой в других странах. Конкурсные процедуры, проводимые государством, на текущем этапе являются более длительными, а конкурсная документация не учитывает рыночных условий. Подготовка и реализация проекта в формате частной инициативы является востребованным механизмом, который позволяет оценить риски проекта до его начала, а также переложить финансовую нагрузку по подготовке и разработке проекта на частный бизнес, снижая бюджетные расходы.

Использование частной инициативы также позволяет инвесторам сформировать необходимый консорциум, в который, как правило, входит строительная компания, оператор будущего объекта и финансирующая организация. При этом на рынок ГЧП-проектов активно выходят не только традиционные банки, но и управляющие компании пенсионных фондов, банки развития (ВЭБ и ЕАБР). Подготовленные частными инвесторами проекты, включая их технические и финансовые показатели, распределение рисков между участниками проекта на практике являются более проработанными по сравнению с вариантом подготовки проекта государством и имеют больше шансов на успешный старт и реализацию. Такие проекты, как правило, также предварительно обсуждаются с финансирующими организациями, с тем чтобы на этапе после подписания соглашения (коммерческое закрытие) привлечение финансирования проходило более прогнозируемо. Разрабатываемый инициатором проект включает в себя также проект концессионного соглашения, который разрабатывается юридическим, финансовым и техническим консультантами проекта и согласовывается с будущим концедентом.

Важным преимуществом частной инициативы является то, что еще до формальной подачи заявки проект возможно обсудить с концедентом и при необходимости скорректировать положения будущего концессионного соглашения, показатели проекта, требования к объекту.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Дополнительным преимуществом для инвесторов являются поправки, принятые в 2015 и 2018 годах в закон «О концессионных соглашениях». Изменения позволили включать в концессионный оборот объекты производства, переработки, хранения сельскохозяйственной продукции.

Кроме того, строительство отдельных видов инфраструктуры на текущий момент возможно структурировать через проекты, связанные с базами данных, информационными системами или центрами обработки данных. Это позволяет значительно расширить сферу применения концессионной модели и привлекать внебюджетное финансирование в новые отрасли.)



Pixabay

BEDARF AN VERPACKUNGSMASCHINEN WÄCHST

Die Aussichten für den russischen Verpackungsmarkt bleiben positiv. Der Industrieverband NKPak beziffert das Volumen von verpackten Lebensmitteln für 2017 auf 27,5 Millionen Tonnen. Damit belegt Russland weltweit den 8. Platz. Bis 2020 soll das Volumen auf 29 Millionen Tonnen steigen, so die Prognose von NKPak. Den Umsatz in der Verpackungsindustrie gibt der Verband für 2017 mit insgesamt 17 Milliarden US-Dollar an.

Der wichtigste Wachstumstreiber für die Branche ist der Boom im russischen Lebensmittelsektor. Der Anteil der verpackten Lebensmittel liegt je nach Erzeugnis zwischen 5 und 45 Prozent und bietet damit noch erhebliches Potenzial. Auch die wachsenden Ansprüche der Konsumenten an Design und die Hygieneigenschaften eröffnen interessante Geschäftschancen für die Hersteller innovativer Verpackungstechnik. Geplante Gesetzesinitiativen werden die Nachfrage nach Ausrüstung zusätzlich ankurbeln. Die Anforderungen an die Produktinformationen auf den Verpackungen werden verschärft. So gilt es künftig, die Informationen auf mindestens 30 Prozent der Verpackungsfläche gut sichtbar anzubringen.

RUSSLAND FÖRdert IMMER MEHR KUPFER

Im 1. Halbjahr 2018 stieg die Produktion von raffiniertem Kupfer in Russland um 8,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Das Land verfügt über die fünfgrößten Vorkommen weltweit, die in den nächsten Jahren verstärkt erschlossen werden sollen.

Auf dem Weltmarkt wird der Kupferbedarf das Angebot bis 2022 um etwa 400.000 Tonnen übersteigen, schätzt man in der Branche. Allein 40 Prozent der weltweiten Nachfrage stammen aus China – Tendenz steigend. Von dieser Entwicklung profitieren auch die russischen Bergbauunternehmen. Der Export von raffiniertem Kupfer legte im 1. Halbjahr 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 16 Prozent auf 321.000 Tonnen zu.

Trotz der positiven Nachfrageentwicklung leiden die Bergbaukonzerne derzeit unter dem Preisverfall bei Kupfer. Grund hierfür ist der anhaltende Handelskonflikt zwischen den USA und China. In der ersten Jahreshälfte 2018 bewegte sich der Weltmarktpreis noch um die 7000 US-Dollar pro Tonne Kupfer, hat aber seitdem etwa zehn Prozent eingebüßt.

Pixabay



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

MODERNE BERGBAUTECHNIK HOCH IM KURS

Russland möchte seine Präsenz auf dem Weltmarkt für Kohle ausbauen. Im 1. Halbjahr 2018 förderten die Bergbauunternehmen 210 Millionen Tonnen – um 1,8 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Für das Gesamtjahr erwartet das Energieministerium einen Anstieg um 2,7 Prozent auf 420 Millionen Tonnen.

Der Boom ist vor allem der wachsenden Nachfrage im Ausland geschuldet. Russland belegt bei der Ausfuhr von Kohle weltweit Platz drei, hinter Australien und Indonesien. Im Jahr 2017 übertrafen die Exporte erstmals den Inlandsbedarf von 170 Millionen Tonnen. Für 2018 rechnet Energieminister Alexander Nowak mit einem weiteren Anstieg auf etwa 200 Millionen Tonnen.

Die russische Regierung will im Rahmen ihres Programms zur Entwicklung der Kohleindustrie bis 2030 die Abbaumenge um etwa 40 Prozent auf 590 Millionen Tonnen pro Jahr steigern. Damit wächst auch der Bedarf an Bergbautechnik. Vor allem zur Steigerung der Arbeitsproduktivität sind moderne Abbau- und Fördermaschinen notwendig. Daneben bleiben Sicherheitstechnik und Technologien zur Veredelung und Weiterverarbeitung von Kohle gefragt. Davon profitieren auch deutsche Hersteller. Die Ausfuhren von Bergbaumaschinen aus Deutschland stiegen im 1. Halbjahr 2018 um 21,1 Prozent auf 47,7 Millionen Euro.

РАСТЕТ СПРОС НА УПАКОВОЧНЫЕ МАШИНЫ

Перспективы российского рынка упаковки остаются положительными. «Национальная конфедерация упаковщиков» (НКПак) оценивает объем упакованных продуктов питания в 2017 году на уровне 27,5 млн тонн. Это ставит Россию на восьмое место в мире. Согласно прогнозу НКПак, к 2020 году объем увеличится до 29 млн тонн. Оборот упаковочной промышленности, по подсчетам НКПак, составил в 2017 году 17 млрд долларов США.

Важнейшим фактором роста отрасли стал бум в российском пищевом секторе. В зависимости от продукта доля упакованных продуктов составляет от 5% до 45% – и по-прежнему обладает значительным потенциалом. Растущие требования потребителей к дизайну и гигиеническим свойствам также открывают интересные возможности для производителей инновационной упаковочной техники. Спрос на оборудование помогут повысить и запланированные законодательные инициативы, связанные с ужесточением требований к информации на упаковке. Так, информация должна будет размещаться на площади не менее 30% упаковки и хорошо видна потребителю.



Роспак

В РОССИИ РАСТЕТ ДОБЫЧА МЕДИ

В первой половине 2018 года производство рафинированной меди в России увеличилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 8,3%. Страна занимает пятое место по запасам меди: имеющиеся месторождения будут усиленно разрабатываться в ближайшие несколько лет.

По оценкам отрасли, спрос на медь на мировом рынке к 2022 году превысит предложение примерно на 400 тыс. тонн. 40% мирового спроса поступает из Китая – и тенденция будет только расти. Это развитие на руку российским горнодобывающим компаниям. Экспорт рафинированной меди увеличился в первой половине 2018 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 16% до 321 тыс. тонн.

На фоне положительного развития спроса сегодня наблюдается «ложка дегтя» в виде падения цен на медь. Причина кроется в затяжном торговом конфликте между США и Китаем. В первой половине 2018 года мировая рыночная цена составляла около 7000 долларов за тонну меди, но с тех пор упала примерно на 10%.



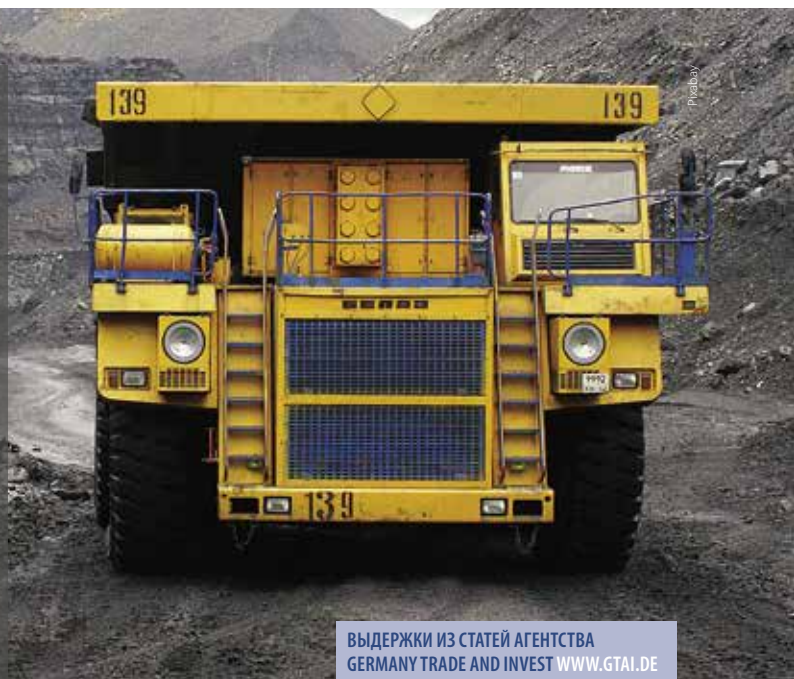
salila2010 / Fotolia.com

ГОРНАЯ ТЕХНИКА ПОЛЬЗУЕТСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ

Россия планирует расширить свое присутствие на мировом рынке угля. В первой половине 2018 года горнодобывающие компании произвели 210 млн. тонн – на 1,8% больше, чем за аналогичный период прошлого года. За год в целом Минэнерго ожидает увеличения на 2,7% до 420 млн тонн.

Бум в основном связан с растущим спросом за рубежом. Россия занимает третье место в мире по экспорту угля, следуя за Австралией и Индонезией. В 2017 году экспорт впервые превысил внутренний спрос на 170 млн тонн. В 2018 году министр энергетики Александр Новак ожидает дальнейшего роста примерно до 200 млн тонн.

В рамках программы развития угольной промышленности до 2030 года правительство РФ рассчитывает увеличить объем добычи примерно на 40% до 590 млн тонн в год. Тем самым растет спрос на горную технику. Для повышения производительности труда, прежде всего, необходимы новые горнодобывающие и подъемные машины. Кроме того, востребованы техника безопасности и технологии обогащения и дальнейшей переработки угля. И здесь в выигрыше немецкие производители. Экспорт горного оборудования из Германии вырос в первой половине 2018 года на 21,1% – до 47,7 млн евро.



Роспак

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

MWST. AUF INTERNETDIENSTLEISTUNGEN AB 2019: WICHTIGE ÄNDERUNGEN

AB 2019 HABEN SICH AUSLÄNDISCHE UNTERNEHMEN, DIE INTERNETDIENSTLEISTUNGEN FÜR RUSSISCHE UNTERNEHMEN ERBRINGEN (B2B GESCHÄFTE), BEI DEN RUSSISCHEN STEUERBEHÖRDEN ANZUMELDEN. DIESE REGELUNG GILT BEREITS SEIT EINIGER ZEIT FÜR B2C GESCHÄFTE UND WIRD NUNMEHR AUSGEWEITET. / VALERIA KHMELEVSKAYA, BRAND & PARTNER 000



Zu Internetdienstleistungen gem. Art. 174.2 des russischen Steuergesetzbuches zählen u.a. die Nutzung von Software und Datenbanklizenzen, Internetwerbung, Suchmaschinenleistungen, das Betreiben von Handelsplattformen und vieles mehr.

STEUERLICHE ANMELDEPFLICHT FÜR ALLE

Auch Leistungsbeziehungen zwischen ausländischen Unternehmen und deren russischen Tochtergesellschaften fallen unter die Neuregelung: Soweit also eine Konzernmuttergesellschaft mit ihrer Tochtergesellschaft Lizenzverträge, Softwarenutzungsverträge etc. abschließt, hat sich die Konzernmutter in Russland steuerlich anzumelden.

Mit der Anmeldung bei den Steuerbehörden erhält das ausländische Unternehmen eine russische Steuernummer (INN). Aufgrund der Anmeldung bei den Steuerbehörden sind ausländische Unternehmen verpflichtet, Steuererklärungen einzureichen, die russischen Regeln genügen. Dies wird regelmäßig nur durch quali-

fizierte russische Buchhalter möglich sein und ist mit entsprechendem Zusatzaufwand verbunden.

VIELE FRAGEN NOCH OFFEN

Im Zusammenhang mit der geplanten Gesetzesänderung sind eine Reihe von Unklarheiten aufgetreten: Ab 2019 ist das Reverse-Charge-Verfahren für ausländische Anbieter von Internetdienstleistungen nicht mehr zulässig. Beim Reverse-Charge-Verfahren ist der russische Leistungsempfänger Steueragent des ausländischen Unternehmens, behält bei Zahlung der Vergütung an das ausländische Unternehmen die MwSt. ein und führt diese an den russischen Fiskus ab – und kann diese MwSt. als Vorsteuer geltend machen. Nach den Neuregelungen hat der russische Leistungsempfänger aber den Bruttobetrag an den ausländischen Vertragspartner zu zahlen. Falls sich das ausländische Unternehmen aber entgegen den Regeln nicht steuerlich anmeldet, kann dies bedeuten, dass der russische Leistungsempfänger seinen Vorsteuerabzug verliert.

Das Finanzministerium RF und der Föderale Steuerdienst haben bereits zu einigen Fragen im Zusammenhang mit der Einführung der Neuregelungen Stellung genommen (siehe dazu das gemeinsame Schreiben vom 23. Oktober 2018 Nr. SD-4-3/20667@, Schreiben des Finanzministeriums vom 24. Oktober 2018 Nr. 03-07-08/76139, vom 26. Oktober 2018 Nr. 03-07-08/77086). Es bleiben aber viele Fragen offen und es bleibt abzuwarten, wie sich die Anwendungspraxis entwickelt.

Wir empfehlen, schon jetzt zu prüfen, ob bereits laufende Verträge grenzüberschreitende Internetdienstleistungen zum Gegenstand haben und entsprechend angepasst werden sollten. Darüber hinaus sollten ausländische Unternehmen, die Internetdienstleistungen an russische Empfänger im B2B Bereich erbringen, die Anmeldung bei den russischen Steuerbehörden vorbereiten und rechtzeitig umsetzen, auch, damit es auf russischer Seite keine negativen Folgen für den Vorsteuerabzug gibt.)

НДС НА ЭЛЕКТРОННЫЕ УСЛУГИ В 2019 ГОДУ: ВАЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

С 2019 ГОДА ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ УСЛУГИ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ, ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПОСТАВЛЕНЫ НА УЧЕТ В РОССИЙСКИХ НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ. ТАКАЯ ОБЯЗАННОСТЬ УЖЕ СУЩЕСТВУЕТ НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ СДЕЛОК B2C: ТЕПЕРЬ В ФОКУСЕ И B2B. / ВАЛЕРИЯ ХМЕЛЕВСКАЯ, BRAND & PARTNER

К электронным услугам согласно ст. 174.2 НК РФ относятся, помимо прочего, предоставление прав использования программного обеспечения и баз данных через интернет, интернет-реклама, предоставление услуг по поиску в сети интернет, предоставление торговых площадок в сети интернет и многое другое.

ПОСТАНОВКА НА УЧЕТ В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ

Под новое регулирование подпадают также и внутригрупповые сделки между иностранными компаниями и их российскими дочерними организациями: если материнская компания заключает со своей дочерней компанией лицензионные договоры, договоры, предусматривающие использование программного обеспечения и т. д., то материнская компания обязана осуществить постановку на налоговый учет в России.

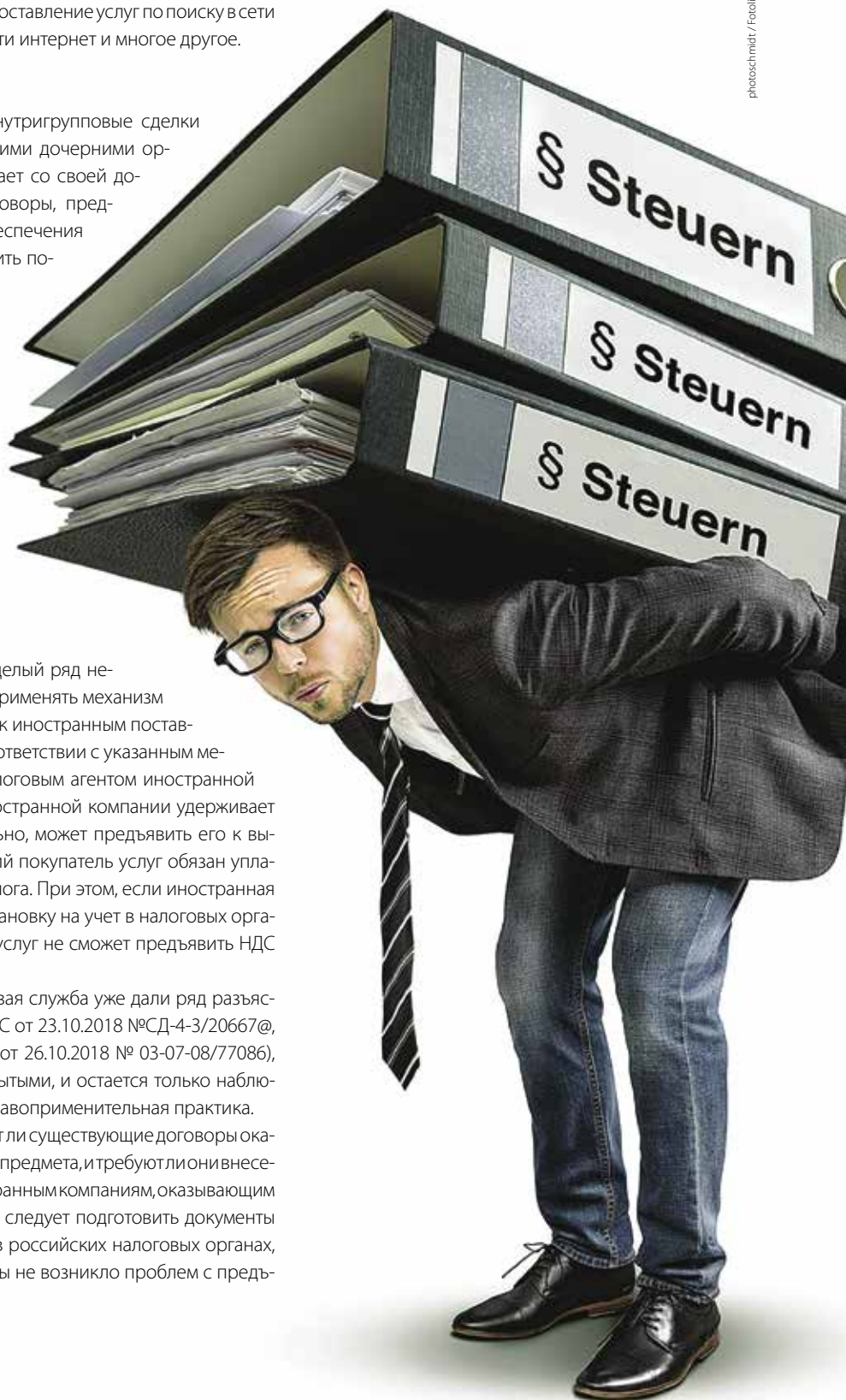
При постановке на учет в налоговых органах иностранной компании присваивается российский идентификационный номер налогоплательщика (ИНН). В результате постановки на налоговый учет на иностранные компании возлагается обязанность по подаче налоговых деклараций согласно российскому законодательству. На регулярной основе этим занимаются обычно российские бухгалтеры с соответствующей профессиональной квалификацией, что связано с дополнительными затратами.

МНОГИЕ ВОПРОСЫ ОСТАЮТСЯ ОТКРЫТЫМИ

В связи с изменениями законодательства возник целый ряд неурегулированных вопросов: начиная с 2019 года, применять механизм уплаты налога налоговым агентом (Reverse Charge) к иностранным поставщикам электронных услуг станет невозможно. В соответствии с указанным механизмом российский заказчик услуг является налоговым агентом иностранной компании, при осуществлении выплат в адрес иностранной компании удерживает НДС и перечисляет его в бюджет – и, следовательно, может предъявить его к вычету. Однако согласно новым правилам, российский покупатель услуг обязан уплатить иностранному контрагенту сумму с учетом налога. При этом, если иностранная компания в нарушение правил не осуществит постановку на учет в налоговых органах, это может означать, что российский заказчик услуг не сможет предъявить НДС к вычету.

Министерство финансов и Федеральная налоговая служба уже дали ряд разъяснений по этому поводу (см. письмо МинФина и ФНС от 23.10.2018 №СД-4-3/20667@, письма МинФина от 24.10.2018 № 03-07-08/76139, от 26.10.2018 № 03-07-08/77086), и все же многие вопросы остаются пока еще открытыми, и остается только наблюдать за тем, как в дальнейшем будет развиваться правоприменительная практика.

Мы рекомендуем проверить уже сейчас, содержат ли существующие договоры оказания трансграничных электронных услуг в качестве предмета, и требуют ли они внесения соответствующих изменений. Кроме того, иностранным компаниям, оказывающим электронные услуги российским покупателям B2B, следует подготовить документы и своевременно осуществить постановку на учет в российских налоговых органах, в том числе и для того, чтобы у российской стороны не возникло проблем с предъявлением НДС к вычету.)



NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

DIHK ERINNERT AN OTTO WOLFF VON AMERONGEN

Berlin. Otto Wolff von Amerongen wäre am 6. August 2018 100 Jahre alt geworden. Der DIHK würdigte den langjährigen Präsidenten



Als Präsident des DIHK nutzte Otto Wolff von Amerongen zwei Jahrzehnte lang alle Möglichkeiten, die Politik auf die Belange der Wirtschaft hinzuweisen und deren Berücksichtigung einzufordern – national wie international.

seiner Vorgängerorganisation Deutscher Industrie- und Handelstag (DIHT) als überzeugten Europäer und Transatlantiker sowie als Verfechter einer liberalen Wirtschaftspolitik. 1952 gründete er den Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft mit, den er als Vorsitzender von 1956 bis 2000 entscheidend prägte. 1957 und 1958 fädete Wolff die Handelsabkommen mit der Sowjetunion und der Volksrepublik China ein.

„Als überzeugter Europäer und Transatlantiker baute Wolff Brücken zwischen Ost und West, er sprach im Kalten Krieg mit Amerikanern und Russen, schuf Gesprächsgelegenheiten und reiste direkt zu den Mächtigen der beiden Blöcke, die ihm vertrauten“, sagte DIHK-Präsident Eric Schweitzer. „Wir profitieren heute noch von der Verständigung, die Wolff herbeiführte. Immer auch hatte er die wirtschaftlichen Belange im Blick.“

Dabei wusste Wolff, dass ökonomische Beziehungen niemals eine „Oase in der Wüste“ darstellen und kein Ersatz für politische Vereinbarungen sein konnten – wohl aber oftmals eine Voraussetzung dafür. Als Präsident des DIHT nutzte er zwei Jahrzehnte lang alle Möglichkeiten, die Politik auf die Belange der Wirtschaft hinzuweisen und deren Berücksichtigung einzufordern – national wie international.

„Otto Wolff von Amerongen war ein Unternehmer, der wirtschaftspolitisch die Soziale Marktwirtschaft mit liberalem Verständnis verschmolz“, sagte DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben. An Wolff, der am 8. März 2007 in Köln verstarb, hat ihn beeindruckt, wie „unternehmerische Kompetenz und politisches Geschick“ für die Belange des Gemeinwohls gekoppelt wurden.

EXPORTÜBERSCHUSS-WELTMEISTER IST EIN „POSITIVES ZEUGNIS“

Berlin. Als „nur vordergründig zutreffend“ bewertet DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier die Klagen, Deutschland überschwemme die Welt mit seinen Gütern. „Der Titel ‚Exportüberschuss-Weltmeister‘ ist in allererster Linie ein positives Zeugnis für die deutsche Wirtschaft“, betonte Treier. „Er verdeutlicht, wie leistungsfähig deutsche Unternehmen und wie gefragt ihre Produkte sind“ – und das aktuell in einem international schwierigen Umfeld. „Unser Exportüberschuss bedeutet einen Kapitalüberschuss, den viele deutsche Unternehmen in Form von Direktinvestitionen in den Aufbau von attraktiven Arbeitsplätzen weltweit einsetzen“, gab der DIHK-Außenwirtschaftschef zu bedenken. Als größte Auslandsstandorte, an denen durch deutsche Investitionen Arbeitsplätze geschaffen würden, nannte er China mit rund einer Million Beschäftigten sowie die USA mit mehr als 850.000 Stellen. „Den Exportüberschuss mit merkantilistischen Instrumenten

senken zu wollen, macht den Aufbau solcher Jobs schwieriger.“

IHKs STÄRKEN ALS IMPULSGEBER DIE BERUFLICHE BILDUNG IN EUROPA

Brüssel. Die EU-Kommission hat die Exzellenz und Qualität der Beruflichen Bildung sowie die tragende Rolle der IHKs erkannt. Sie interessiert sich deshalb für Anregungen und gute Beispiele der IHK-Organisation für die europaweite Stärkung der Beruflichen Bildung sowie für die ab 2021 geplante Schaffung eines Europäischen Netzwerkes von „Zentren der beruflichen Exzellenz“. Der DIHK und die IHK Schwaben hatten dazu im September 2018 für die zuständige italienische Direktorin, Manuela Geleng, und ihre Delegation einen zweitägigen Kennenlernbesuch in der IHK Schwaben organisiert. Dabei lernten die Gäste exemplarisch die hoheitlichen IHK-Aufgaben in der Beruflichen Bildung sowie das deutsche Kammersystem mit seiner gesetzlichen Mitgliedschaft kennen. Zudem besichtigte die Delegation aus Brüssel das neue digitale IHK-Prüfungszentrum und die IHK Akademie Schwaben für Weiterbildung/Arbeit. Dadurch lernten sie innovative Prüfungsmethoden sowie zahlreiche Aktivitäten zur Sicherung des unternehmerischen Fachkräftebedarfes kennen. Die Brüsseler Delegation zeigte sich beeindruckt, sie konnte nach Aussage von Direktorin Geleng „nachhaltige Impulse“ und auch „IHK-Qualitätsstandards“ für neue europäische Berufsbildungsinitiativen mit nach Brüssel nehmen.



„Der Titel ‚Exportüberschuss-Weltmeister‘ verdeutlicht, wie leistungsfähig deutsche Unternehmen und wie gefragt ihre Produkte sind.“

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

ДИНК ЧИТ ПАМЯТЬ ОТТО ВОЛЬФА ФОН АМЕРОНГЕНА

Берлин. 6 августа 2018 года Отто Вольф фон Амеронгену исполнилось бы 100 лет. Союз торгово-промышленных палат Германии (DINKE) высоко ценит заслуги многолетнего президента организации-предшественника – Германского промышленного торгового объединения (DIHT) – как убежденного европейца и трансатлантиста, а также сторонника либеральной экономической политики. В 1952 году Вольф стал одним из основателей Восточного комитета немецкой экономики, политику которого он в значительной мере определял в качестве председателя с 1956-го по 2000 год. В 1957 и 1958 годах Вольфу удалось заключить торговые соглашения с Советским Союзом и Китайской Народной Республикой. «Убежденный европеец и трансатлантист Вольф строил мосты между Востоком и Западом, говорил с американцами и россиянами во времена холодной войны, создавал возможности для диалога и непосредственно встречался с ведущими представителями обоих блоков, которые ему доверяли, – отмечает президент DINKE Эрик Швайццер. – Сегодня мы все еще используем то взаимопонимание, созданию которого способствовал Вольф. Он всегда сосредотачивал свои усилия на экономических вопросах».

Вольф понимал, что экономические отношения никогда не могут быть «оазисом в пустыне» и не могут заменить политические соглашения, но часто являются их предпосылкой. Возглавляя DIHT в течение двух десятилетий, он использовал все возможности, чтобы привлечь внимание политиков к интересам экономики, и призывал учитывать их – на национальном и международном уровнях.

«Отто Вольф фон Амеронген был предпринимателем, который объединил социальную рыночную экономику с либеральным пониманием экономической политики», – подчеркивает исполнительный директор DINKE Мартин Ванслебен. По мнению Ванслебена, особой оценки в деятельности Вольфа заслуживает сочетание «предпринимательской компетентности и политического умения» в интересах общего блага. Вольф умер в Кельне 8 марта 2007 года.

ТИТУЛ ЧЕМПИОНА МИРА ПО ЭКСПОРТУ – «ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО»

Берлин. Жалобы, что Германия наводняет мир своими товарами, глава департамен-

та по внешнеэкономическим связям DINKE Фолькер Трайер считает «верными только на первый взгляд». «Титул чемпиона мира по экспорту является, прежде всего, положительным свидетельством для немецкой экономики, – уверен Трайер. – Он ясно показывает, насколько сильны немецкие компании, и насколько популярна их продукция». И это в сложной международной экономической среде. «Наше экспортное

образование в Германии и ведущую роль ТПП в этой системе. Комиссия заинтересована в предложениях и хороших примерах организации ТПП для укрепления системы профобразования в Европе, а также создания европейской сети «Центров профессионального мастерства», запланированного на 2021 год. DINKE и ТПП Швабии в сентябре 2018 года организовали для делегации Комиссии ЕС под руководством Мануэлы Геленг двухдневную



schwaben.ihk.de / Андреас Зеймер

сальдо представляет собой избыток капитала, который многие немецкие компании используют в виде прямых инвестиций для создания привлекательных рабочих мест по всему миру», – отмечает Трайер. В числе стран, где с помощью немецких инвестиций было создано наибольшее количество рабочих мест, он назвал Китай (один миллион) и США (более 850 тыс.). «Желание снизить превышение экспорта над импортом с помощью меркантилистских инструментов затрудняет создание таких рабочих мест», – считает Трайер.

ТПП СПОСОБСТВУЮТ УКРЕПЛЕНИЮ ПОЗИЦИЙ ПРОФОБРАЗОВАНИЯ В ЕВРОПЕ

Брюссель. Комиссия ЕС признала превосходный уровень и качество профессионального

ознакомительную поездку в ТПП Швабии. Во время визита гости ознакомились с главными задачами ТПП в сфере профобразования, а также самой системой деятельности немецких ТПП. Кроме того, делегация из Брюсселя посетила новый цифровой экзаменационный центр ТПП и Академию профессионального обучения и повышения квалификации ТПП в Штутгарте: делегация познакомилась с инновационными экзаменационными методами, а также многочисленными мероприятиями, направленными на обеспечение предпринимательского спроса на квалифицированных рабочих. Брюссельская делегация была впечатлена увиденным: по словам Геленг, делегация возьмет на вооружение «устойчивые импульсы» и «стандарты качества ТПП» для новых европейских инициатив в сфере профобразования.



DANIEL KIEFER

DIREKTOR 000 THOST RUSSIA PROJEKTMANAGEMENT

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

Dass man an Russland unvoreingenommen und mit hohem Vertrauensvorschuss für lokale Geschäftspartner und Mitarbeiter herangehen sollte – und damit sehr erfolgreich sein kann. Dass in Russland Menschen leben, die trotz anderen Rahmenbedingungen dieselben Bedürfnisse und Ziele haben wie wir und sehr motiviert und gut ausgebildet sind, um gute Leistung zu erbringen, und die bereit sind, sich schnell weiterzuentwickeln.

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

Ich würde die Visapflicht für russische Bürger im Schengenraum und für Schengen-Bürger in Russland ersatzlos streichen. Ich würde veranlassen, dass die EAWU und EU zu einem einheitlichen Wirtschaftsraum zusammengeführt werden. Ich würde die Möglichkeiten der NATO, des russischen Militärs und auch der Geheimdienste so begrenzen, dass militärische Auseinandersetzungen in Europa unmöglich werden. Ich würde Politiker und Journalisten, die mit Russland zu tun haben, verpflichten, zuvor sechs Monate in Russland zu leben und zu arbeiten, um Russland zumindest ein wenig kennen und verstehen zu lernen.

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

Unendliche Weite, großer Ressourcenreichtum, motivierte, kreative und aufgeschlossene Menschen, spannende Herausforderungen, riesige Chancen und hohes Potential.

Was können die Deutschen von den Russen lernen?

Großzügiger sein, weniger Zeit in das Sorgen für die Zukunft investieren und dafür mehr Zeit verwenden, um die Gegenwart bestmöglich zu meistern und Innovationen (z.B. in der Digitalisierung) schnell zu realisieren. Schneller, kreativer und flexibler auf Herausforderungen reagieren. Spontane Improvisation.

Und die Russen von den Deutschen?

Russland hat in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht schon sehr viel Positives von Deutschland gelernt und übernommen. Großen Nachholbedarf gibt es noch beim nachhaltigen Denken und bei der Förderung von russischen Klein- und Mittelunternehmen und bei der Ausbildung von soliden Facharbeitern, die die produzierende Industrie und damit die Volkswirtschaft langfristig tragen und stabilisieren.

Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?

Albert Schweitzer, weil er nicht nur den wirtschaftlichen Erfolg, sondern vor allem die Menschen im Auge hatte und dadurch entscheidend dazu beigetragen hat, ihr Leben und ihre Perspektiven zu verbessern, und gerade deshalb selbst einzigartig erfolgreich wurde. Dabei hat er sich sehr gut in die lokalen Gegebenheiten eingefügt und ist gleichzeitig seinen deutschen Tugenden treu geblieben.

Erfolg ist für Sie ...

...wenn die Menschen, mit denen ich zusammen lebe und arbeite und für die ich verantwortlich bin, motiviert und mit Freude tätig sind, und ich feststellen darf, dass ich deren fachliche und persönliche Entwicklung fördern und deren Vertrauen gewinnen konnte.
...der Abschluss herausfordernder Projekte, die unser professionelles Team mit hoher Kreativität innerhalb der Projektziele und zur Zufriedenheit unserer Kunden realisiert hat.

ДАНИЭЛЬ КИФЕР

ДИРЕКТОР ООО THOST RUSSIA PROJECTMANAGEMENT



Какой совет пригодился бы Вам в первый рабочий день в России?

К России следует относиться без предубеждений, а к российским деловым партнерам и сотрудникам с большим доверием, что позволяет быть очень успешным. В России живут люди, у которых, несмотря на другие условия, те же потребности и цели, что и у нас: высокая мотивация, достойное образование, готовность быстро развиваться, что им помогает достигать высоких результатов.

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

Я бы отменил визовый режим для российских граждан для въезда в Шенгенское пространство и граждан стран Шенгенского соглашения – для въезда в Россию. Осуществил бы объединение ЕАЭС и ЕС в единую экономическую зону. Ограничил бы возможности НАТО, российских военных, а также разведывательных служб таким образом, чтобы военные конфликты в Европе стали невозможными. Политиков и журналистов, которые работают с Россией, я обязал бы сначала пожить и поработать в России в течение полугода, чтобы познакомиться и научиться понимать Россию хотя бы немного.

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

Бескрайние просторы, богатство ресурсов, увлеченные своим делом, креативные и открытые люди, захватывающие задачи, огромные возможности и большой потенциал.

Чему немцы могут научиться у русских?

Быть более щедрыми, меньше беспокоиться о будущем, а скорее использовать больше времени на то, чтобы жить настоящим и быстрее внедрять инновации (например, в области цифровизации). Быстрее, креативнее и гибче реагировать на вызовы. Импровизировать.

А русские – у немцев?

Россия с технической и экономической точки зрения уже многому научилась и многое переняла у Германии. И все же многому еще предстоит поучиться: например, умению планировать на долгосрочную перспективу, поддерживать малый и средний бизнес, заниматься подготовкой квалифицированных рабочих, благодаря которым укрепляется и стабилизируется промышленность и, следовательно, экономика в долгосрочной перспективе.

Кто является для Вас примером в бизнесе? И почему?

Альберт Швайццер, потому что он уделял внимание не только экономическому успеху, но прежде всего не забывал о людях, и тем самым внес значительный вклад в улучшение их жизни и возможностей, именно поэтому сам стал неповторимо успешным. При этом он хорошо ассимилировался к местным условиям и одновременно оставался верным своим немецким моральным ценностям.

Успех – это...

... когда люди, с которыми я живу и работаю, и за которых я несу ответственность, увлеченно и с радостью выполняют свою работу. И я могу заявить, что я способствовал их профессиональному и личностному развитию и завоевал их доверие. ... завершение интересных проектов, которые были выполнены нашей профессиональной командой, обладающей высоким творческим подходом, в рамках целей проекта, и которые полностью соответствовали видению нашего клиента.



POLINA ZLATKINA
MITBEGRÜNDERIN GERMES-URAL OOO

ПОЛИНА ЗЛАТКИНА
СОУЧРЕДИТЕЛЬ ООО «ГЕРМЕС-УРАЛ»



Welchen Rat hätten Sie an Ihrem ersten Arbeitstag gebrauchen können?

Höre mehr zu und verbringe mehr Zeit mit älteren und erfahreneren Spezialisten. Fürchte dich nicht davor, Leute einzustellen, die klüger sind als du selbst.

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

An einem Tag kann man nichts schaffen. Ich würde die Verfassung ändern und die Amtszeitbegrenzung für mich aufheben.

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

Produktionskultur, moderne Ausstattung.

Was können die Russen von den Deutschen lernen?

Pünktlichkeit und fristgerechtes Erledigen von Aufgaben.

Und die Deutschen von den Russen?

Kreatives Denken, Flexibilität.

Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?

Mein Vater. Er hat mir alles beigebracht. Er verfügt über enormes Expertenwissen und viel Erfahrung im Maschinenbaubereich und hat solche Unternehmereigenschaften wie Risikobereitschaft, kreatives und globales Denken, 24/7-Arbeitsfähigkeit, Verantwortung für getroffene Entscheidungen.

Erfolg ist für Sie ...

... wenn Ziele (eigene und die des Teams) erreicht werden; wenn man etwas schafft; wenn man in dem, was man tut, täglich, monatlich, jährlich besser wird.

Какой совет пригодился бы Вам в первый рабочий день?

Как можно больше прислушиваться и проводить больше времени с наиболее взрослыми и опытными специалистами. Не бояться принимать на работу тех, кто умнее тебя.

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

За один день ничего не сделаешь. Изменила бы законодательство, чтобы остаться у власти навсегда.

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

Культура производства, современное оборудование.

Чему русские могут научиться у немцев?

Пунктуальности, четкости исполнения задач в срок.

А немцы – у русских?

Креативности мышления, гибкости.

Кто является для Вас примером в бизнесе? И почему?

Мой отец. Он меня научил всему. Имея огромную экспертизу и опыт в машиностроении, он также обладает предпринимательскими качествами, такими как готовность к риску, креативное и масштабное мышление, способность работать в режиме 24/7, ответственность за принятые решения.

Успех – это ...

... достижение поставленных целей (личных и командных), созидание, каждый день, месяц, год становиться лучше в своем деле.



AHK

Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата



DEUTSCHE STANDARDS. RUSSISCHE ERFAHRUNG.

НЕМЕЦКИЕ СТАНДАРТЫ. РОССИЙСКИЙ ОПЫТ.

- Interkulturelle Expertise für die Geschäftsanbahnung in Russland
- Zugang zu lokalen Branchennetzwerken
- Seriosität, Neutralität und Objektivität
- Межкультурные компетенции для деловых контактов в России
- Доступ к локальной сети контактов по отраслям
- Добросовестность, непредвзятость, объективность

Für die Wirtschaft. In Russland vor Ort.
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

Для бизнеса. В России.

Российско-Германская внешнеторговая палата

russland.ahk.de

MEHR MECHATRONIKER FÜR RUSSLAND DANK AHK-INITIATIVE



Das Jahr 2018 neigt sich dem Ende zu. Höchste Zeit, zurückzublicken und die wichtigsten Ereignisse der AHK-Initiative zur dualen Berufsbildung in Russland Revue passieren zu lassen.

Seit 2013 bemüht sich die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer um die Implementierung und Förderung des dualen Berufsbildungssystems nach deutschen Standards in Russland. Deutsche Unternehmen sind mit an Bord – als Ideenunterstützer, Projektteilnehmer und Ausbilder. In Zusammenarbeit mit acht Unternehmen und vierzehn russischen Berufsschulen vor Ort werden Schritt für Schritt und jeweils berufsbezogen einzelne für den russischen Markt konforme Ausbildungsmodule erarbeitet.

LERNEN UND LEHREN WILL GELERNT SEIN

Mit Claas und Ikea kamen im September 2018 zwei neue AHK-Mitglieder als Projektteilnehmer dazu. Bei Claas in Krasnodar werden Fachkräfte für Metalltechnik ausgebildet, und bei Ikea in Moskau sind Fachkräfte für Lagerlogistik gefragt.

Somit zählt die Dual-Initiative der AHK aktuell neun Ausbildungsberufe: Fachkraft für Lagerlogistik, Mechatroniker, Fachkraft für Metalltechnik, Bäcker, Fleischer, Koch, Einzelhandelskaufmann, Call-Center-Agent und Hotelfachangestellter. Das sind insgesamt 72 Lehrlinge in 7 branchenverschiedenen Unternehmen. Der zehnte Beruf Industriemechaniker steht bereits in den Startlöchern für das Jahr 2019.

Qualität ist nicht nur bei den Auszubildenden gefragt. Auch erfolgreich lehren will gelernt sein. Um mit nachhaltiger Qualität ausbilden zu können, müssen die Lehrer entsprechende Qualifikationen haben. In Deutschland funktioniert im Rahmen der Vorbereitung von Ausbildern bereits das jahrelang bewährte und praxiserprobte Konzept „Ausbildung der Ausbilder“ (AdA), welches einheitliche Qualifizierungsstandards gemäß der deutschen Ausbildereignungsverordnung anbietet. Auf Grundlage einer Lizenz der DIHK-Bildungs-GmbH bietet die AHK seit drei Jahren Unternehmen in Russland eine solche Schulung an, selbstverständlich im Einklang mit den erforderlichen russischen Normen. Im August 2018 hat die AHK den dritten AdA-Kurs erfolgreich organisiert.

Analog zu Deutschland müssen die Auszubildenden in Russland eine theoretische und praktische Prüfung absolvieren. Um die Vorbereitung und Durchführung der Abschlussprüfungen im Mai bzw. Juni kümmert sich auch die AHK. Hierfür werden alle Prüfungsinhalte zuvor nach einheitlichen Kriterien ausgearbeitet und eine entsprechende Prüfungskommission einberufen. Im Vorfeld werden die Prüfer geschult, wie eine Prüfung nach IHK-Manier abzuhalten ist. Die erfolgreich abgeschlossene Ausbildung wird sowohl mit dem jeweiligen Berufsschuldiplom als auch mit einem AHK-Zertifikat bescheinigt.

IM KONTAKT BLEIBEN

Das duale Berufsbildungssystem in Russland steckt noch in den Kinderschuhen. Nicht verwunderlich bei der Größe des Vorhabens und der Vielzahl von Fragen, die es noch zu lösen gilt. Um weiterhin wachsen zu können, muss die AHK-Initiative in fortwährender Kommunikation mit ihren zahlreichen Partnern – Unternehmen, Bildungseinrichtungen, Behörden – stehen. Nur so können in Zukunft Erfolge gefeiert werden – wie die Steuergesetzänderungen Anfang des Jahres. Diese sollen Unternehmen motivieren, in duale Berufsausbildung zu investieren, denn alle dabei entstehenden Kosten können nach neuen Regelungen als Betriebsausgabe abgesetzt werden.

Es gilt weiterhin, die Teilnehmer der Initiative zu unterstützen, den Partnerkreis zu erweitern, neue Berufsfelder abzudecken, um noch mehr Dual-Absolventen in Russland zu feiern. In diesem Sinne: Auf in ein neues spannendes Jahr!



Hyperglobus

Gebiet Moskau, Tula, Jaroslawl, Wladimir, Twer

Koch (14)
Bäcker-Konditor (8)
Fleischer (5)
Fachkraft für Lagerlogistik (3)

BauTex

Gus-Chrustalnyj/ Gebiet Wladimir

Mechatroniker (15)

Arvato Rus

Jaroslawl

Call-Center-Agent (7)

Selgros

Moskau

Fleischer (6)

Ikea

Moskau

Fachkraft für Lagerlogistik (4)

Claas

Krasnodar

Fachkraft für Metalltechnik (10)

InterContinental Hotels Group

Moskau

Hotelfachangestellter

БОЛЬШЕ МЕХАТРОНИКОВ ДЛЯ РОССИИ БЛАГОДАРЯ ИНИЦИАТИВЕ ВТП

2018 год подходит к концу. Время оглянуться назад и вспомнить самые важные события, связанные с инициативой ВТП по внедрению дуальной системы профобучения в России.

С 2013 года Российско-Германская внешнеторговая палата работает над внедрением и продвижением системы дуально-го профобразования в России в соответствии с немецкими стандартами. Важную роль при этом играют **немецкие компании** – в качестве участников проекта, сторонников идеи и наставников производственного обучения. В сотрудничестве с восемью компаниями и четырнадцатью российскими образовательными учреждениями на местах шаг за шагом разрабатываются профильные учебные модули, адаптированные для российского рынка.

НАУЧИТЬ УЧИТЬСЯ, НАУЧИТЬ ОБУЧАТЬ

В сентябре 2018 года к проекту присоединились два новых участника – компании-члены ВТП – Claas и IKEA. В компании Claas в Краснодаре проходят обучение будущие специалисты по металлообработке, а в IKEA в Москве – специалисты по складской логистике.

Таким образом, инициатива ВТП по внедрению дуального обучения включает в настоящее время девять специальностей: специалист по складской логистике, мехатроник, специалист по металлообработке, пекарь-кондитер, мясник, повар, специалист розничной торговли, специалист контакт-центра и специалист гостиничного бизнеса. В общей сложности это 72 учащихся на 7 предприятиях в разных отраслях. Десятая специальность – промышленный механик – будет введена в 2019 году.



Требование к качеству стоит не только перед учащимися. Умению успешно обучать тоже нужно учиться. Чтобы качество преподавания постоянно росло, наставники должны обладать соответствующей квалификацией. В Германии для подготовки мастеров-наставников действует зарекомендовавшая себя и проверенная годами концепция «Обучение обучающихся» на базе Ada International («Международные стандарты обучения обучающихся»), которая предлагает единые стандарты квалификации в соответствии с немецкими Правилами определения профпригодности преподавательского состава. Имея лицензию Общества профобразования DINK-Bildungs-GmbH, ВТП вот уже в течение трех лет предлагает такую подготовку компаниям в России, адаптировав ее к российским стандартам. В августе 2018 года ВТП в третий раз успешно провела курс подготовки мастеров-наставников производства.

«Глобус» Московская область, Тула, Ярославль, Владимир, Тверь	повар (14) пекарь-кондитер (8) мясник (5) специалист по складской логистике (3)
БауТекс Гусь-Хрустальный, Владимирская область	мехатроник (15)
Арвато Рус Ярославль	специалист контакт-центра (7)
Selgros Москва	мясник (6)
Ikea Москва	специалист по складской логистике (4)
Claas Краснодар	специалист по металлообработке (10)
InterContinental Hotels Group Москва	специалист гостиничного бизнеса

Как и в Германии, учащиеся в России должны сдавать теоретический и практический экзамены. Подготовкой и проведением выпускных экзаменов занимается ВТП. С этой целью предварительно разрабатывается содержание экзамена в соответствии с едиными критериями и формируется экзаменационная комиссия. Экзаменаторы заранее проходят курс обучения, как проводить экзамен по стандартам немецких ТПП. По итогам студенты получают диплом о среднем профессиональном образовании и сертификат ВТП.

ОСТАВАТЬСЯ НА СВЯЗИ

Дуальная система профобразования в России все еще находится в зачаточном состоянии. Это не удивительно, учитывая масштабы проекта и множество еще нерешенных вопросов. Инициатива ВТП должна постоянно оставаться на связи со своими многочисленными партнерами – компаниями-участниками, учебными заведениями, госструктурами. Только так, активно работая над продвижением инициативы, можно рассчитывать на успех. Один из примеров успеха – вступившие в силу в начале года изменения в налоговом законодательстве. Они призваны мотивировать компании инвестировать в систему дуального профобучения, поскольку все связанные с этим затраты теперь могут быть учтены в качестве операционных расходов.

Нужно поддерживать участников инициативы, расширять круг партнеров, вводить новые профессии, чтобы росло количество выпускников-«дуальщиков» в России. Значит, за новыми успехами в новом году!



GRID: RUSSISCHE UNTERNEHMEN ERLEBEN DIE VIERTE INDUSTRIELLE REVOLUTION IN BADEN-WÜRTTEMBERG



Eine hochrangige russische Unternehmerdelegation hat vom 7. bis 9. November 2018 in Deutschland Musterprojekte im Bereich Industrie 4.0 und Digitalisierung besichtigt, darunter Betriebe von Daimler, Bosch und Siemens. Die 50-köpfige Gruppe wurde von Alexander Schochin angeführt, dem Präsidenten des russischen Unternehmerverbandes RSP, sowie von Dmitrij Pumpjanski, dem Vorstandsvorsitzenden des größten russischen Stahlrohrherstellers TMK und Sinara Group.

Die Reise fand im Rahmen der „German Russian Initiative for Digitalization“ (GRID) statt, die im Juni 2017 auf dem Petersburger Wirtschaftsforum (SPIEF) gegründet worden war. Ihr gehören von deutscher Seite Siemens, SAP, Bosch und Volkswagen Group Rus an, von russischer Seite – der Telekommunikationsgigant Rostelecom, TMK und Sinara Group, Zyfra, Skolkovo Foundation und RT-Inform. Die Initiative wird von Verbandseite vom RSP, dem Ost-Ausschuss – Osteuropaverband (OAOEV) und der AHK Russland getragen und soll die Stärken der deutschen und russischen Wirtschaft auf dem Gebiet digitaler Zukunftstechnologien zusammenführen.

Matthias Schepp, Vorstandsvorsitzender der AHK, und der OAOEV-Geschäftsführer Michael Harms begleiteten die Delegation. Laut Harms haben die russischen Unternehmensvertreter guten Eindruck von den aktuellen Entwicklungen bei digitalen Industrieanwendungen bekommen und Kontakte zu ihren deutschen Kollegen geknüpft: „Dies ist gerade für die Internationalisierung russischer digitaler Entwicklungen und Innovationen von großer Bedeutung“.

Die Gruppe besuchte in Laufe von drei Tagen die Daimler-Zentrale in Stuttgart-Untertürkheim – den Partner von Siemens, den Bosch-Standort in Stuttgart-Feuerbach, die Porsche-Tochter MHP (Teil von Volkswagen Group) sowie Siemens in Karlsruhe.

„Deutsche Unternehmen leisten gerade bei Industrie 4.0 Erstaunliches. Dieses Know-how ist auch für die russische Industrie wichtig und trifft dort auf großen Fortschrittswillen und hervorragende IT-Ingenieure“, betont AHK-Chef Matthias Schepp. „Deutsche und russische Firmenvertreter, die im Rahmen der GRID-Initiative gemeinsam an der Digitalisierung der russischen Wirtschaft mitwirken, haben bei diesem Austausch schon viel voneinander gelernt“.

Auch russische Unternehmen aus dem digitalen Bereich können erfolgreiche Projekte präsentieren: „Deshalb laden wir die Vertreter der deutschen Wirtschaft herzlich nach Russland ein, die digitalen Plattformen der russischen GRID-Teilnehmer zu besichtigen“, sagte Alexander Schochin. Ein Gegenbesuch werde bereits für Mitte 2019 anvisiert, kündigte der RSP-Chef an.

GRID: РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ОЗНАКОМИЛИСЬ С ХОДОМ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ В БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГЕ

Высокопоставленная делегация российских предпринимателей осмотрела с 7 по 9 ноября 2018 года в Германии образцовые проекты в сфере «Индустрии 4.0» и цифровизации – среди прочего, на предприятиях Daimler, Bosch и Siemens. Группу из 50 человек возглавили президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Александр Шохин и председатель совета директоров «Трубной металлургической компании» (ТМК) и «Группы Синара» Дмитрий Пумпянский.

Поездка состоялась в рамках «Германо-Российской инициативы по цифровизации экономики» (GRID), запущенной в июне 2017 года на Петербургском международном экономическом форуме. Немецкая сторона представлена, в частности, концернами Siemens, SAP, Bosch и Volkswagen Group Rus, российская – компаниями «Ростелеком», ТМК и «Группа Синара», «Цифра», «Фонд Сколково» и «РТ-Информ». Инициатива реализуется под эгидой РСПП, «Восточного комитета немецкой экономики» (ОАОЕВ) и Российско-Германской ВТП и призвана объединить сильные стороны немецкого и российского бизнеса в области цифровых технологий будущего.

Делегацию сопровождали председатель правления ВТП Маттиас Шепп и исполнительный директор ОАОЕВ Михаэль Хармс. По словам Хармса, это поездка стала прекрасной возможностью для российских специалистов ознакомиться с актуальными тенденциями внедрения цифровых технологий на производстве и наладить прочные отношения с представителями немецкой индустрии. «Это имеет большое значение, в том числе, для интернационализации российских разработок и инноваций в области цифровизации», – подчеркнул Хармс.

В ходе трехдневной поездки группа посетила в Штутгарте штаб-квартиру Daimler – партнера SAP, производство Bosch, дочернюю компанию Porsche – фирму MHP (принадлежит концерну Volkswagen), а также завод Siemens в Карлсруэ.



«Прежде всего, именно в сфере «Индустрии 4.0» немецкие компании демонстрируют поразительные успехи, – отметил глава ВТП Маттиас Шепп. – Это ноу-хау является важным в том числе и для российской промышленности, где оно встречается с большой волей к прогрессу и с превосходными ИТ-инженерами. Представители немецких и российских фирм, сотрудничающие в рамках инициативы GRID над цифровизацией российской экономики, в ходе такого обмена уже многому научились друг у друга».

Российским предприятиям тоже есть чем удивить немецких коллег, уверен Александр Шохин: «Поэтому приглашаем представителей делового сообщества Германии на «цифровые» площадки российских участников инициативы GRID». Подобного рода ответный визит может состояться уже в середине 2019 года.

DEUTSCH-RUSSISCHES BRANCHENFORUM: AHK RUSSLAND STELLT NEUES FORMAT VOR



Am 22. November 2018 fand in Moskau die neue B2B-Veranstaltung der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) – das Branchenforum. Die Veranstaltung wurde gemeinsam mit beiden russischen Ministerien für wirtschaftliche Entwicklung sowie für Industrie- und Handel, dem Industriellen- und Unternehmerverband, dem russischen Exportzentrum und dem Fonds für Industrieentwicklung ausgetragen.

Das Umfeld für die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen ist in den vergangenen Jahren nicht einfacher geworden. Gleichzeitig gibt es Land auf, Land ab viele positive Beispiele für die erfolgreiche Zusammenarbeit. Die deutsche Wirtschaft lokalisiert ihre Produktion und hält weiterhin am Russlandgeschäft fest. Ihren Beitrag dazu leisten die aktuellen Trends der russischen Industriepolitik: Die Rahmenbedingungen und die Wettbewerbsfähigkeit sollen nachhaltig verbessert, die russischen Produkte in die Weltmärkte exportiert werden.

Wie wird die russische Industriepolitik von Morgen gestaltet? Welchen Branchen wird dabei eine Schlüsselrolle zukommen? Und wie können deutsche Unternehmen die Effizienz der russischen Wirtschaft miterhöhen? Diese und weitere Fragen wurden beim ersten Deutsch-Russischen Branchenforum der AHK diskutiert. Dazu lud die AHK Vertreter von Unternehmen, Ministerien und Branchenverbänden ein. Im Fokus der neuen Diskussionsplattform – sechs Branchen, die für die Effizienzpartnerschaft zwischen Deutschland und Russland strategisch wichtig sind: Automobilindustrie, Ernährungswirtschaft, Infrastruktur, Maschinenbau, Chemie- sowie Pharmaindustrie.

Im Rahmen des Forums haben die AHK Russland und der Fonds für Industrieentwicklung eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet. AHK-Vorstandsvorsitzender Matthias Schepp und Fondsdirektor Roman Petruza haben vereinbart, der Fonds werde deutsche Unternehmen bei Investitionsprojekten in der russischen Industrie unterstützen und begleiten. Dabei geht es in erster Linie um Beratung und Hilfestellung zu diversen Förderprogrammen und -instrumenten sowie rechtlichen Fragen. Die Aufgabe der AHK ist es, die Mitgliedsunternehmen über diese Möglichkeit zu informieren.

Das Deutsch-Russische Branchenforum soll künftig immer im 4. Quartal stattfinden und die Russlandkonferenz der AHK „Markt. Modernisierung. Mittelstand“ in Berlin systematisch ergänzen.

Die AHK Russland bedankt sich bei den Sponsoren des 1. Deutsch-Russischen Branchenforums: Airbus, Beiten Burkhard, GEA und Plaut.

РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКИЙ ОТРАСЛЕВОЙ ФОРУМ: ВТП ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ ФОРМАТ

22 ноября 2018 года в Москве состоялось новое мероприятие формата B2B Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП) – Отраслевой форум. Мероприятие было организовано при участии Министерства экономического развития РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, Российского экспортного центра, Российского союза промышленников и предпринимателей, Фонда развития промышленности.

В последние годы российско-германские экономические отношения развиваются не в самых простых условиях. Несмотря на это, повсеместно наблюдаются многочисленные положительные примеры успешного сотрудничества. Немецкие компании локализуют свои производства в России и остаются верными российскому рынку. Свой вклад вносят и актуальные тренды российской промышленной политики: непрерывное улучшение рамочных условий, повышение конкурентоспособности российской продукции и ее интеграция в мировую экономику.

Как будет выглядеть повестка развития российской промышленности завтра? Каким отраслям отводится ключевая роль? И как немецкие компании могут содействовать повышению производительности труда в России? Эти вопросы ВТП предложила обсудить представителям компаний, министерств и деловых объединений на первом Российско-Германском отраслевом форуме. Бизнес-сообщество было представлено шестью отраслями, стратегически важными для российско-германского партнерства: машиностроение, автомобильная, пищевая, химическая и фармацевтическая промышленность, инфраструктура.

В рамках форума Российско-Германская ВТП и Фонд развития промышленности подписали соглашение о взаимодействии. Председатель правления ВТП Маттиас Шепп и директор ФРП Роман Петруца договорились, что ФРП будет оказывать содействие немецким компаниям в сопровождении инвестиционных проектов в сфере промышленности на территории России. В частности, речь идет о консультировании по программам и механизмам государственной поддержки,



а также по отдельным правовым вопросам. ВТП будет информировать своих членов о возможностях ФРП.

В будущем Германо-Российский отраслевой форум будет проводиться на регулярной основе в четвертом квартале и систематически дополнять ежегодную конференцию ВТП по стратегическому сотрудничеству между Германией и Россией в Берлине.

ВТП России выражает благодарность спонсорам I Российско-Германского отраслевого форума: Airbus, Beiten Burkhard, GEA и Plaut.



EAU-KONFERENZ: TECHNISCHE REGULIERUNG GEMEINSAM GESTALTEN

Am 9. November 2018 fand in Minsk die Konferenz „Eurasische Wirtschaftsunion: Bedeutung, Erfolge, Entwicklungschancen“ statt – in Fortsetzung der EAWU-Konferenz im Februar 2017 in Berlin. Die Veranstaltung wurde von den drei Außenwirtschaftsvertretungen – der AHK Russland, der Delegation der Deutschen Wirtschaft für Zentralasien und der Repräsentanz der Deutschen Wirtschaft in Belarus – gemeinsam organisiert.

Ein besonderer Dank für die freundliche Unterstützung gilt dem diesjährigen Konferenzpartner: Schneider Group.

Rund 200 Gäste folgten der Einladung nach Minsk, um sich über den Fortschritt bei der Schaffung eines gemeinsamen Marktes innerhalb der EAWU zu informieren.

SCHLÜSSELTHEMEN TECHNISCHE REGULIERUNG UND ZOLLWESEN

Am Vortag der Konferenz, dem 8. November, tagten zudem zwei Runden Tische zur technischen Regulierung und zum Zollwesen in der EAWU. Schwerpunkt des runden Tisches zur technischen Regulierung waren die Zertifizierung- und Akkreditierungssysteme der EAWU und die Möglichkeiten für deren künftige Harmonisierung mit dem europäischen System der technischen Regulierung. Beim Rundtischgespräch zum Zollwesen wurden Fragen der Implementierung des Zollkodex der EAWU, der internen Kontrollmechanismen und der Zollverwaltung diskutiert.

Zum Runden Tisch für technische Regulierung war eine Delegation des deutschen Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) nach Minsk gereist. Der Unterabteilungsleiter „Normung, Standardisierung und Sicherheit“, Helge Engelhard, sprach sich für den Ausbau der bestehenden Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen Europa und der EAWU aus. Dazu gelte es, bestehende Barrieren abzubauen, um einen störungsfreien Handel zu ermöglichen. Gerade im Bereich der technischen Regulierung komme es auf die Mitarbeit der internationalen Unternehmerschaft an, die sich etwa bei Normungs- und Standar-

KONFERENZIA PO EAЭС: ЗА РАЗВИТИЕ ДИАЛОГА ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ

9 ноября 2018 года в Минске прошла конференция «Евразийский экономический союз: значение, достижения, перспективы развития» – как тематическое продолжение конференции по ЕАЭС, состоявшейся в Берлине в феврале 2017 года. Организаторы конференции: Российско-Германская ВТП, Представительство немецкой экономики в Республике Беларусь и Делегация германской экономики в Центральной Азии. Организационным партнером конференции выступила Schneider Group.

Около 200 гостей и участников откликнулись на приглашение посетить белорусскую столицу, чтобы обсудить дальнейшие перспективы развития общего рынка ЕАЭС.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ – ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ТАМОЖНЯ

В ходе заседаний двух круглых столов, состоявшихся за день до основного дня конференции, обсуждались вопросы технического и таможенного регулирования на пространстве ЕАЭС. В рамках круглого стола по техническому регулированию подробно обсуждалась тема сертификации оценки соответствия и аккредитации на территории ЕАЭС, а также возможности ее сближения с системой технического регулирования ЕС. На круглом столе по таможенной практике были подняты вопросы внедрения единого Таможенного кодекса в странах ЕАЭС, а также обсуждались механизмы внутреннего контроля компаний и таможенного администрирования.

Для участия в работе круглого стола по техническому регулированию в Минск прибыла делегация федерального министерства экономики и энергетики Германии (BMWi). Руководитель подотдела «Нормирование, стандартизация и безопасность» Хельге Энгельхард высказался за расширение сотрудничества между Европой и ЕАЭС. С его точки зрения, развитию этого сотрудничества будет способствовать сокращение действующих барьеров. В отношении сферы технического регулирования ЕАЭС глава немецкой делегации указал на необходимость участия международного бизнес-сообщества в установлении правил ведения предпринимательской деятельности на территории Союза, а также подчеркнул важность более активного вовлечения бизнеса в разработку новых стандартов и актуализацию ныне действующих.

СОВМЕСТНОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Позицию немецкой стороны поддержали и представители Евразийской экономической комиссии. Директор Департамента технического регулирования и аккредитации ЕЭК Лили Максудян озвучила намерения Комиссии провести в ближайшие годы масштабную ревизию системы технического регулирования ЕАЭС и пригласила представителей бизнеса принять участие в конструктивном обсуждении необходимых изменений.

Российско-Германская ВТП, в свою очередь, при поддержке BMWi будет продолжать диалог с ЕЭК, направленный на сближение в сфере технического регулирования, и приглашает всех заинтересованных участников присоединиться к этому процессу.

Конференция открылась пленарным заседанием, которое вел председатель правления ВТП Маттиас Шепп. Участники обсудили успехи евразийской интеграции, а также сложности, с которыми довелось столкнуться этому интеграционному объединению за первые четыре года своего существования. Министр по техническому регулированию ЕЭК Виктор Назаренко подробно представил планы ЕЭК в данной сфере.

дискуссионных вопросов активно участвовать в формировании условий сотрудничества и соответствующих возможностей в ЕАВУ для себя использовать.

ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕГУЛИРОВКА ОБЩЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Представители Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) согласовали с коллегами из Германии. Лили Максуджан, руководитель технического регулирования и аккредитации ЕЭК, представила свои планы, которые система технического регулирования в ЕАВУ в ближайшие годы существенно реформировать. Она пригласила международную бизнес-сообщество активно участвовать в соответствующих дискуссиях.

ЕАК России и ЕЭК будут вести диалог по техническому регулированию с ЕЭК и приглашать всех заинтересованных к участию.

Конференция была открыта пленарным заседанием, в котором председатель ЕАК России Маттиас Шепп. Во время дискуссии были рассмотрены достижения и проблемы ЕАВУ за первые четыре года ее существования. Виктор Насаренко, министр технического регулирования ЕАВУ, представил участникам свою точку зрения на эту область.

Затем были организованы два параллельных экспертных заседания, в которых обсуждались создание единого цифрового пространства ЕАВУ и различные таможенные вопросы. На экспертном заседании по таможенным вопросам принял участие министр ЕЭК по таможенному сотрудничеству Мукай Кадыркулов. На экспертном заседании по цифровизации ЕАВУ в этой сфере представил Александр Петров, представитель министра ЕЭК по внутренним рынкам, информатизации, информационно-коммуникационным технологиям.

Кроме того, в рамках основной программы конференции прошли две параллельные экспертные сессии. В центре обсуждения – перспективы создания единого цифрового пространства на территории ЕАЭС, а также актуальное положение в сфере таможенного регулирования и практика внедрения ТК ЕАЭС в странах Союза. В панельной дискуссии по вопросам таможенного сотрудничества активное участие принял министр ЕЭК по таможенному сотрудничеству Мукай Кадыркулов. В экспертной сессии по цифровизации ЕАВУ в этой сфере представил Александр Петров, представитель министра ЕЭК по внутренним рынкам, информатизации, информационно-коммуникационным технологиям.

Еще одним важным пунктом программы конференции стало подписание Меморандума о сотрудничестве в едином экономическом пространстве от Лиссабона до Владивостока. В числе подписантов шесть компаний – Schaeffler, Thost Projektmanagement, Drees + Sommer, Kuehne + Nagel, Phoenix Contact, Severstal и делегация германской экономики в Центральной Азии.



Следующая конференция по ЕАЭС состоится осенью 2019 года в Астане.

ДЕУШ-РУССКИЙ ЮРИСТСКИЙ ПРЕМИИ ЗА ПЕРВЫЙ РАЗ ПОЛУЧЕН

Д еutsch-Russische Juristenvereinigung e.V. (DRJV) вручает уже с 2011 года совместно с Германско-Российским юридическим институтом и ВТП. В этом году в жюри (д-р Вольфрам Гертнер, д-р Ханс Янус, проф. д-р Урс Крамер, д-р Герд Ленга, д-р Владимир Примаченко, проф. д-р Юрген Тельке, проф. д-р Александр Трунк и проф. д-р Райнер Ведде) было представлено более 60 работ. После тщательного изучения определены следующие победители.

Премия за лучшую студенческую работу на немецком языке получает Алена Макарова за магистерскую диссертацию «Основание общества с ограниченной ответственностью в немецком законодательстве. Сравнение с российским законодательством с акцентом на электронную процедуру», написанную в Гамбургском университете.

С российской стороны премию за лучшую студенческую работу разделили пополам Полина Медведева из Москвы за работу «Сравнительно-правовой анализ институтов доверительного управления имуществом по праву Германии и России» и Анна Быковская из

ОБЪЯВЛЕНЫ ПОБЕДИТЕЛИ ГЕРМАНО-РОССИЙСКОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРЕМИИ 2018

Германо-Российская ассоциация юристов (DRJV) с 2011 года ежегодно присуждает Германско-Российскую юридическую премию совместно с Российско-Германским юридическим институтом и ВТП. В этом году в жюри (д-р Вольфрам Гертнер, д-р Ханс Янус, проф. д-р Урс Крамер, д-р Герд Ленга, д-р Владимир Примаченко, проф. д-р Юрген Тельке, проф. д-р Александр Трунк и проф. д-р Райнер Ведде) были представлены более 60 работ. После тщательного изучения определены следующие победители.

Премия за лучшую студенческую работу на немецком языке получает Алена Макарова за магистерскую диссертацию «Основание общества с ограниченной ответственностью в немецком законодательстве. Сравнение с российским законодательством с акцентом на электронную процедуру», написанную в Гамбургском университете.

С российской стороны премию за лучшую студенческую работу разделили пополам Полина Медведева из Москвы за работу «Сравнительно-правовой анализ институтов доверительного управления имуществом по праву Германии и России» и Анна Быковская из

«Рассмотрение дел в порядке упрощенного производства как тенденция развития уголовного процесса в странах континентальной системы».

Den Preis für die beste deutschsprachige wissenschaftliche Arbeit bekommt Frau Julia Haak für ihre Dissertation „Die Wirkung und Umsetzung von Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs für Menschenrechte: Ein Rechtsvergleich zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Russischen Föderation“ an der Universität Passau.

Frau Irina Ermakova erhält den Preis für die beste russischsprachige wissenschaftliche Arbeit für ihre Dissertation «Правовое регулирование отношений в сфере рекламы, содержащей сравнение рекламируемого товара с товарами конкурентов, в РФ и ФРГ» an der Universität der Völkerfreundschaft Moskau.

Außerdem hat die Jury Frau Eugenia Kurzynsky-Singer einen Sonderpreis für ihre Habilitation „Transformation der russischen Eigentumsordnung. Eine vergleichende Analyse aus der Sicht des deutschen Rechts“ zuerkannt.

Mit dem Juristenpreis werden herausragende rechtsvergleichende Arbeiten im deutsch-russischen Bereich ausgezeichnet: je eine studentische und eine wissenschaftliche Arbeit in Deutsch und Russisch (jeweils 1000 Euro Preisgeld). Der Preis soll den rechtlichen Austausch zwischen Russland und Deutschland/Österreich/Schweiz honorieren und vor allem junge Juristen ermutigen, sich mit diesem Thema wissenschaftlich zu befassen.

Auch 2019 wird der Deutsch-Russische Juristenpreis ausgeschrieben. Die Einreichungsfrist endet am 31. März 2019. Details zur Ausschreibung finden Sie in Kürze auf der DRJV-Seite: www.drjv.org.

Красноярска за работу «Рассмотрение дел в порядке упрощенного производства как тенденция развития уголовного процесса в странах континентальной системы».

Премия за лучшую научную работу на немецком языке получает Юлия Хаак из Пассау за свою диссертацию «Действие и реализация решений Европейского суда по правам человека: сопоставление правовых положений Германии и России».

Ирина Ермакова получает премию за лучшую научную работу на русском языке за свою диссертацию «Правовое регулирование отношений в сфере рекламы, содержащей сравнение рекламируемого товара с товарами конкурентов, в РФ и ФРГ», выполненную в Университете дружбы народов в Москве.

Кроме того, жюри присудило специальный приз Евгении Курзински-Зингер за ее докторскую диссертацию «Трансформация права собственности в России. Сравнительный анализ с точки зрения немецкого права».

Юридическая премия присуждается за выдающиеся работы, предметом исследования которых является сравнительно-правовой анализ права России и немецкоязычных стран: за одну студенческую и одну научную работу на немецком и русском языках (по 1000 евро в каждой номинации). Премия призвана вознаграждать обмен опытом в области права между Россией и немецкоязычными странами и, прежде всего, поощрять молодых юристов, занимающихся данной научной темой.

В 2019 году премия будет присуждаться в девятый раз; срок подачи работ – до 31 марта 2019 года. Подробная информация о конкурсе будет доступна в ближайшее время на сайте DRJV: www.drjv.org.

Testen Sie OstContact im Probe-Abo

Sie erhalten zwei Ausgaben per Post oder als E-Paper/PDF zum Vorzugspreis von insgesamt nur EUR 19,00 (zzgl. MwSt./im EU-Ausland zzgl. Versandkosten von EUR 6,00/Non-EU zzgl. EUR 12,00). Wenn Sie das Magazin anschließend im Jahresabonnement beziehen möchten, müssen Sie nichts tun. Andernfalls informieren Sie uns bitte bis zu 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums, dass Sie die Zeitschrift nicht weiter beziehen möchten.

Bestellung per E-Mail an: leserservice-owc@vuserice.de



TREFFEN SIE UNS IN DEUTSCHLAND

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

10. JANUAR 2019, DÜSSELDORF RUSSLAND-KONFERENZ „WO RUSSLANDS WIRTSCHAFT WÄCHST“

2018 war ein ereignisreiches Jahr. Russland präsentierte sich als weltoffener Gastgeber der Fußball-WM. Bei den Präsidentschaftswahlen im März 2018 wurde Wladimir Putin für weitere sechs Jahre im Amt bestätigt.

Ungeachtet steigender Ölpreise war der Kurs des Rubels erheblichen Turbulenzen ausgesetzt. Dies war vor allem ein Ergebnis der neuen US-Sanktionen, die wegen ihrer extraterritorialen Wirkung für erhebliche Verunsicherung in der russischen Wirtschaft und bei ausländischen Unternehmen sorgten.

Gleichwohl hat es die russische Wirtschaftspolitik geschafft, die finanzielle Stabilität des Landes sicherzustellen. Ein von der russischen Regierung verabschiedeter Plan zur Entwicklung der Infrastruktur sieht für die nächsten Jahre umfangreiche Investitionen vor.

Die Russland-Konferenz bietet eine aktuelle Bestandsaufnahme der politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Russland. Erfahrene Experten und Praktiker beleuchten, in welchen Branchen Geschäftschancen bestehen und geben Tipps für eine erfolgreiche Marktbearbeitung.

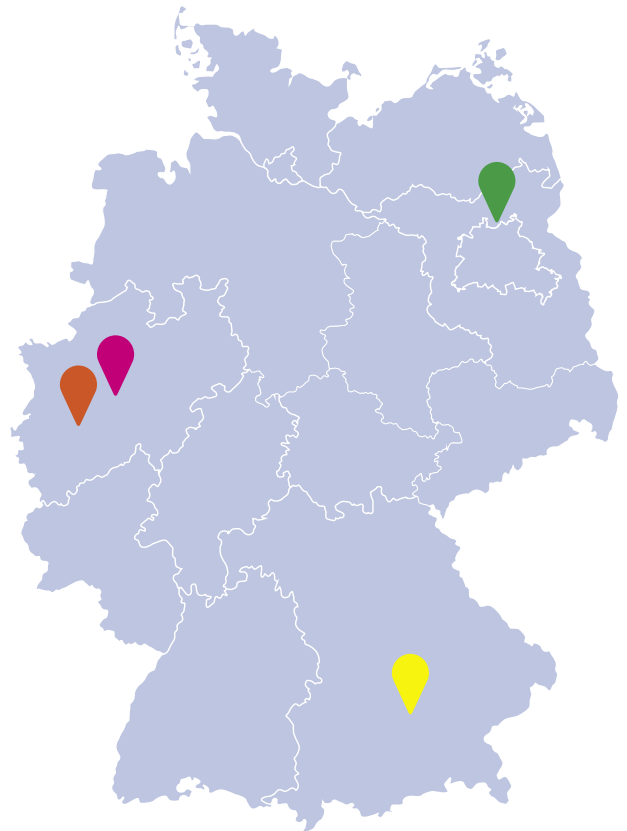
**VERANSTALTER: IHK DÜSSELDORF, RUSSLAND KOMPETENZZENTRUM
DÜSSELDORF, AHK RUSSLAND
WWW.DUESSELDORF.IHK.DE**

21. FEBRUAR 2019, BERLIN „RUSSLANDS WETTBEWERBSFÄHIGKEIT – NEUE WEGE!“

Die kommende AHK-Konferenz in Berlin wird sich intensiv mit der russischen Wachstumsstrategie im Anschluss an die Wahlen des Jahres 2018 befassen. Angesichts verhaltener Konjunkturaussichten und einem herausfordernden geopolitischen Umfeld steht die russische Wirtschaftspolitik vor der Aufgabe, Strukturreformen anzustoßen und durch die Steigerung von Produktivität und Effizienz neue Wachstumsimpulse zu setzen. Welchen grundlegenden Paradigmen folgt die Wirtschaftsentwicklung und welche Auswirkungen hat dies für deutsche Unternehmen im Russlandgeschäft?

Die hervorragende Beteiligung von Wirtschaft und Politik beider Länder soll dazu beitragen, die wichtigsten Fragen und Perspektiven zu diskutieren.

**VERANSTALTER: AHK RUSSLAND, DIHK
WWW.RUSSLAND.AHK.DE**



26. FEBRUAR 2019, HAGEN BERATUNGSTAG RUSSLAND

Sie haben die Gelegenheit, einen Vertreter der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer zu Einzelberatungen zu treffen.

**VERANSTALTER: SÜDWESTFÄLISCHE IHK ZU HAGEN
WWW.SIHK.DE**

MÄRZ 2019, MÜNCHEN 5. INVESTITIONSFORUM „PRODUKTION MADE IN RUSSIA: LOHNT ES SICH?“ / AHK-TREFF DEUTSCHLAND

Das 5. Investitionsforum richtet sich an Unternehmen, die an geschäftlichen Aktivitäten in Russland interessiert sind, und dabei insbesondere an jene, die darüber nachdenken, eine Produktion vor Ort aufzubauen. Im Rahmen der Veranstaltung werden diverse Investitionsstandorte Russlands vorgestellt, Perspektiven für deutsche Investoren aufgezeigt und entsprechende Neuerungen in der russischen Wirtschaftspolitik erläutert.

Im Anschluss an das Investitionsforum findet der AHK-Treff statt. Hier können sich die Teilnehmer austauschen und neue Geschäftskontakte knüpfen.

Ausführliche Veranstaltungsdetails folgen in Kürze auf der AHK-Seite.

**VERANSTALTER: AHK RUSSLAND
WWW.RUSSLAND.AHK.DE**

DIE AHK ZIEHT UM: WANN? WOHN? WARUM?

DIE DEUTSCH-RUSSISCHE AUSLANDSHANDELSKAMMER HAT NACH 25 JAHREN RUSSLANDPRÄSENZ EINE IMMOBILIE IN MOSKAU ERWORBEN. ZUM JAHRESENDE ZIEHT DIE AHK IN DIE 17. ETAGE DES NEUEN BÜRO- UND WOHNKOMPLEXES „FILIGRAD“ DES STARARCHITEKTEN SERGEJ TSCHOBAN. DIE ANTWORTEN AUF DIE WICHTIGSTEN FRAGEN RUND UM DEN UMZUG HABEN WIR FÜR SIE ZUSAMMENGEFASST.

WARUM ZIEHT DIE AHK UM?

Die AHK mietete seit 1993 – damals noch als Delegation der Deutschen Wirtschaft, später als Verband der Deutschen Wirtschaft – Büroflächen in Moskau an, zuletzt im Haus der deutschen Wirtschaft. Diese Mietkosten waren hoch und auf lange Sicht unwirtschaftlich. Mit dem Immobilienerwerb senken wir in einem politisch und wirtschaftlich schwierigen Umfeld die Bürokosten signifikant und können so die stark erhöhte Nachfrage nach Beratung und Lobbytätigkeit verbessern und ausbauen.

Mit Filigrad erhält die AHK eine zeitgemäße Anlaufstelle, in der die drei Organisationen (AHK, Delegation der Deutschen Wirtschaft, Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft) auf einer statt bisher vier Etagen eng zusammenarbeiten.

WER HAT WANN DEN UMZUG BESCHLOSSEN?

Der 15-köpfige Vorstand der AHK Russland hat am 14. Dezember 2016 auf seiner jährlichen Strategiesitzung im Blick auf den auslaufenden Mietvertrag im Haus der deutschen Wirtschaft verschiedene Möglichkeiten diskutiert: eine Verlängerung des Mietvertrages, einen Umzug in ein neues Mietobjekt, den Kauf einer Immobilie.

In einer ersten Abstimmung, die dazu diente, eine Tendenz festzustellen, votierten die Vorstandsmitglieder einstimmig für einen Kauf und beschlossen parallel, mit den HdW-Eigentümern über eine mögliche Vertragsverlängerung bei Mietpreisreduzierung zu verhandeln. Dazu wurde ein Lastenheft erstellt, das die Erfordernisse für eine Modernisierung des vorhandenen Büros festhielt.

Für die Suche nach einem Kaufobjekt arbeitete die AHK mit Jones Lang LaSalle (JLL) zusammen. JLL legte insgesamt 38 Objekte vor, von denen 14 von der AHK-Leitung besichtigt wurden. In der Vorstandssitzung vom 10. November 2017 wurde einstimmig die strategische Entscheidung getroffen, eigene Büroflächen in Moskau zu erwerben, in der Vorstandssitzung vom 26. Januar 2018 dann Filigrad als Präferenzobjekt ausgewählt.

Bei der Mitgliederversammlung am 21. März 2018 stimmten die AHK-Mitglieder mit 92,9 Prozent bei 2,6 Prozent Gegenstimmen und 4,5 Prozent Enthaltungen der Entscheidung des Vorstandes zu. Zum Erwerb der Immobilie wurde eine OOO Immobilien gegründet, die eine 100-prozentige Tochter der AHK ist und zu deren Geschäftsführer der Vorstand Christian Harten bestimmte.

WAS HAT DIE IMMOBILIE GEKOSTET?

Der Nettokaufpreis für 1155 Quadratmeter betrug 2,5 Millionen Euro. Zusätzlich erwarb die OOO Immobilien für 170.000 Euro zehn Parkplätze in der Tiefgarage. Für den Innenausbau fallen Kosten von rund 800.000 Euro an.

WIE UND MIT WELCHEN MITTELN WURDE DIE IMMOBILIE FINANZIERT?

Die Moskauer „Raiffeisen Leasing“ hat den Tender zur Finanzierung des Kaufs gewonnen. Die verhandelte Leasingfinanzierung mit zehn Jahren Laufzeit ermöglicht uns, die steuerlichen Abschreibungen mit den Rückzahlungen zu 100 Prozent zu harmonisieren. Insgesamt unterstützt die AHK die Tochtergesellschaft mit ca. 1,1 Millionen Euro an Eigenmitteln für Kauf und Fit Out. In zehn Jahren wird das Objekt voll bezahlt sein.

DIE AHK IST EINE NGO, DIE VON DEN MITGLIEDERBEITRÄGEN LEBT. DARF SIE ÜBERHAUPT IMMOBILIEN ERWERBEN?

Ja. Das haben uns vom Vorstand in Auftrag gegebene Expertisen der Anwaltskanzleien Dentons und RSP International bestätigt. Die AHK darf Investitionen in Immobilien oder Gesellschaften tätigen, wenn es dem Satzungszweck entspricht.

In der Satzung heißt es: „Die AHK führt ihre operative Wirtschaftstätigkeit aus, einschließlich, jedoch nicht ausschließlich, durch Erwerb und Verwaltung beliebigen Vermögens, inklusive von Immobilien; die Beteiligung an Organisationen (u.a. durch den Erwerb von Anteilen, Aktien, sonstigen Wertpapieren), die Gründung und Finanzierung eigener Tochtergesellschaften (u.a. über Darlehensverträge, Stamm- und Vermögenseinlagen, Kreditaufnahme und -bedienung). Für die Ausführung dieser Tätigkeit nutzt die AHK die jährlichen Mitgliedsbeiträge und sonstige durch die geltende Gesetzgebung und die vorliegende Satzung erlaubte Finanzierungsquellen.“

WERDEN WEGEN DER KOSTEN FÜR DEN IMMOBILIENERWERB DIE MITGLIEDSBEITRÄGE ERHÖHT?

Nein. Die Mitgliedsbeiträge bleiben seit der Gründung der AHK 2007 unverändert. Informationen zur Höhe der Mitgliederbeiträge finden Sie auf der AHK-Webseite unter „Netzwerk/ Mitgliedschaft“.

ВТП ПЕРЕЕЗЖАЕТ: КОГДА? КУДА? ЗАЧЕМ?

РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПАЛАТА (ВТП) ПОСЛЕ 25 ЛЕТ В РОССИИ ОБЗАВЕЛАСЬ СОБСТВЕННОЙ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ. ДО КОНЦА ГОДА ВТП ПЕРЕЕДЕТ НА 17 ЭТАЖ НОВОГО МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА «ФИЛИ ГРАД», ПОСТРОЕННОГО ПО ПРОЕКТУ ИЗВЕСТНОГО АРХИТЕКТОРА СЕРГЕЯ ЧОБАНА. МЫ ПОДГОТОВИЛИ ДЛЯ ВАС ОТВЕТЫ НА КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПЕРЕЕЗДОМ.

ПОЧЕМУ ВТП ПЕРЕЕЗЖАЕТ?

С 1993 года Российско-Германская ВТП (на тот момент как Представительство немецкой экономики, а чуть позднее как Союз немецкой экономики) арендовала офисные помещения в Москве. Последний арендодатель – Дом немецкой экономики. Арендные платежи были высокими и в долгосрочной перспективе экономически нецелесообразными. Приобретая офисную недвижимость, мы существенно снижаем расходы на офис ради расширения консалтинговой и лоббистской деятельности, потребности в которых сильно возросли.

Кроме того, в МФК «Фили Град» сотрудники трех наших организаций (ВТП, Представительство немецкой экономики, Центр информации немецкой экономики) смогут взаимодействовать друг с другом на одном этаже, а не на четырех, как раньше.

КОГДА БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ О ПЕРЕЕЗДЕ?

В преддверии истечения договора аренды в Доме немецкой экономики правление ВТП на ежегодном стратегическом заседании 14 декабря 2016 года обсудило различные возможности: продление договора аренды, переезд в новый арендованный офис и приобретение собственной офисной недвижимости.

На первом голосовании, цель которого заключалась в выборе направления, члены правления единогласно высказались в пользу покупки и приняли решение параллельно вести в переговоры с собственниками Дома немецкой экономики о снижении арендной платы на случай продления аренды. В данной связи было составлен каталог требований, фиксирующий потребности в модернизации имеющегося офиса.

Поиском объекта офисной недвижимости ВТП занималась в сотрудничестве с компанией Jones Lang Lasalle (JLL). Компания предложила в общей сложности 38 объектов, 14 из которых были осмотрены руководством ВТП. На заседании правления 14 декабря 2017 года единогласно было принято стратегическое решение о приобретении собственного офиса в Москве. 26 января 2018 года члены правления ВТП единогласно приняли решение в пользу покупки этажа в «Фили Граде».

На собрании членов ВТП 21 марта 2018 года решение правления поддержали 92,9% голосов (2,6% – «против», 4,5% – «воздержусь»). В целях приобретения офисной недвижимости было учреждено ООО «ВТП Недвижимость» – стопроцентная «дочка» ВТП, которую возглавил Кристиан Хартен.

ВО СКОЛЬКО ОБОШЛОСЬ ПРИОБРЕТЕНИЕ ОФИСА?

Цена нетто за 1155 кв.м. – 2,5 млн евро. Дополнительно было приобретено десять парковочных мест в подземном гараже за 170 тыс. евро. На отделочные работы будет потрачено 800 тыс. евро.

КАК И ИЗ КАКИХ СРЕДСТВ БЫЛА ПРОИЗВЕДЕНА ОПЛАТА?

Компания Raiffeisen Leasing в Москве выиграла тендер на предоставление финансирования. По итогам переговоров был заключен договор лизинга сроком на десять лет, что дает нам возможность на 100% гармонизировать срок налоговой амортизации и срок лизинговых выплат. В общей сложности ВТП предоставила своей «дочке» около 1,1 млн евро собственных средств для покупки и осуществления отделочных работ. Через десять лет офис будет оплачен полностью.

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВТП ФИНАНСИРУЕТСЯ ЗА СЧЕТ ЧЛЕНСКИХ ВЗНOSОВ. ВПРАВЕ ЛИ ОНА ПРИОБРЕТАТЬ ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ?

Да. Соответствующие подтверждения содержатся в заказанных нами экспертных заключениях юридических компаний Dentons и RSP International. ВТП вправе осуществлять инвестиции в недвижимость или юридические лица, если это соответствует цели ее деятельности по уставу.

В уставе содержится следующее положение: «ВТП ведет оперативно-хозяйственную деятельность, которая включает, среди прочего, приобретение и обслуживание любого имущества, в том числе недвижимого, участие в организациях (в том числе посредством приобретения долей, акций, иных ценных бумаг), учреждение и финансирование собственных дочерних обществ, выдача займов, осуществление вкладов в имущество, увеличение уставного капитала таких обществ, получение кредитных средств и обслуживание соответствующих кредитных договоров. Для осуществления этой деятельности ВТП использует ежегодные членские взносы и любые иные не запрещенные законом и настоящим Уставом источники финансирования».

ВЫРАСТУТ ЛИ СТАВКИ ЧЛЕНСКИХ ВЗНOSОВ ИЗ-ЗА РАСХОДОВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ?

Нет. Членские взносы остаются неизменными с момента основания ВТП в 2007 году. Информацию о членских взносах Вы можете найти на сайте ВТП в разделе «ВТП/ Членство».

» BILFINGER TEBODIN NEWS



Am 5. September 2018 fand in Krasnodar die festliche Eröffnung des Büro- und Lagerkomplexes STIHL statt, der unter Beteiligung von Bilfinger Tebodin errichtet wurde.

Der neue Büro- und Lagerkomplex STIHL mit einer Fläche von 6352 Quadratmetern ermöglicht es dem Unternehmen, sein Handels- und Servicenetz in Südrussland zu erweitern: Derzeit sind mehr als 450 Händlerzentren von „STIHL SÜDWEST“ in Betrieb. Im Lager werden etwa 10.000 Warenposten Platz finden – Elektrowerkzeuge und Ausrüstung für Holzindustrie, Landwirtschaft, Bau, Garten- und Landschaftsdesign.

Die Leitung des Baus, der über ein Jahr dauerte, übernahm das Consulting- und Ingenieursunternehmen Bilfinger Tebodin. Zu seinen Verpflichtungen gehörte die Interessensvertretung des Auftraggebers bei Zusammenarbeit mit dem Generalauftragnehmer auf allen Etappen der Errichtung der Anlage.

Das ist nicht das erste Projekt, das von STIHL und Bilfinger Tebodin gemeinsam realisiert wurde: Die Partner arbeiteten bereits früher bei zwei anderen STIHL-Objekten zusammen. Von 2007 bis 2010 übernahm das Unternehmen Bilfinger Tebodin die volle Projektleitung beim Bau eines Lagerkomplexes in Kiew. Darüber hinaus erbrachte das Unternehmen Dienstleistungen im Consulting und der Projektleitung bei der Errichtung des Logistikzentrums von STIHL in Tarnowo Podgórne (Polen).

Am 7. September 2018 fand im Gebiet Kaluga die feierliche Zeremonie der Grundsteinlegung eines Milchverarbeitungsbetriebs statt, dessen Investor das vietnamesische Unternehmen TH Group ist. Bilfinger Tebodin gewann die Ausschreibung für die Generalplanung des Betriebs und für Consulting-Dienstleistungen.

Der Betrieb mit einer Produktionskapazität von 1500 Tonnen Milch am Tag wird der derzeit größte Milchbetrieb der TH Group in Russland. Die Gesamtinvestitionen in den Bau des Betriebs betragen 155 Millionen Dollar. Der Betrieb soll 2021 fertig gebaut werden.

Das Werk wird unter Berücksichtigung aller Bedürfnisse eines hocheffektiven Milchverarbeitungsbetriebs gebaut. Der Gebäudekomplex wird Produktions- und Verpackungsflächen beinhalten, Anlagen zur Annahme und Lagerung von Rohmilch, Verarbeitungs- und Verpackungsanlagen, ein Kühlager für die fertigen Produkte, ein automatisiertes Lager, Kommunalwirtschafts- und Verwaltungsgebäude sowie andere Objekte. Die Produktionsprozesse sollen für eine möglichst effektive Arbeit automatisiert werden.

Laut Vertrag wird Bilfinger Tebodin die Funktion des Generalprojektleiters des Objekts ausüben. Zu den Verpflichtungen des Unternehmens gehören die Konzeptplanung, die Übernahme der Projekt- und Ausschreibungsdokumentation sowie das technische Consulting bei Erhalt der Genehmigungen. Während der gesamten Planungsphase werden die Spezialisten von Bilfinger Tebodin die Bauwerksdatenmodellierung (BIM) nutzen, um hohe Standards und Designqualität in Übereinstimmung mit den Forderungen des Auftraggebers zu gewährleisten.

» НОВОСТИ BILFINGER TEBODIN

5 сентября 2018 года в Краснодаре состоялось торжественное открытие офисно-складского комплекса STIHL, построенного при участии Bilfinger Tebodin.

Комплекс STIHL площадью 6352 кв. м позволит компании расширить торгово-сервисную сеть на юге России: сегодня работает более 450 дилерских центров сети «ШТИЛЬ ЗЮДВЕСТ». На складе будет размещено около 10 тыс. наименований продукции – электроинструментов и оборудования для лесной промышленности, сельского хозяйства, строительства, садоводства и ландшафтного дизайна.

Управление строительством, которое велось более года, осуществляла консалтинговая и инжиниринговая компания Bilfinger Tebodin. В ее обязанности входило представление интересов заказчика при взаимодействии с генеральным подрядчиком на всех этапах возведения комплекса.

Это не первый проект, реализуемый совместно STIHL и Bilfinger Tebodin: ранее партнеры уже сотрудничали на двух других объектах STIHL. В 2007-2010 году компания Bilfinger Tebodin осуществляла полное управление проектом строительства офисно-складского комплекса в Киеве. Также ранее компания оказывала услуги по консультированию и управлению проектом при возведении логистического центра STIHL в Тарново-Падгурне (Польша).

7 сентября 2018 года в Калужской области состоялась церемония закладки первого камня молокоперерабатывающего завода, инвестором которого выступает вьетнамская компания TH Group. Компания Bilfinger Tebodin выиграла тендер на генеральное проектирование предприятия и консалтинговые услуги.

Предприятие с производственной мощностью 1500 тонн молока в день станет крупнейшим на сегодняшний день молочным заводом TH Group в России. Общие инвестиции в строительство завода составят 155 млн долларов. Строительство планируется завершить в 2021 году.

Завод будет построен с учетом всех потребностей высокоэффективного молокоперерабатывающего производства. Комплекс сооружений будет включать производственные и упаковочные площади, помещение для приема и хранения сырого молока, линии переработки, линии упаковки, холодный склад для готовых продуктов, автоматизированный склад, коммунально-бытовые и административные здания и другие объекты. Процессы производства будут автоматизированы для более эффективной работы.

На основании договора Bilfinger Tebodin будет выполнять функцию генерального проектировщика на объекте. В обязанности компании входят концептуальное проектирование, проектная и тендерная документация и технический консалтинг при получении разрешений. В течение всего этапа проектирования специалисты Bilfinger Tebodin будут использовать инструменты информационного моделирования (BIM), чтобы гарантировать высокие стандарты и качество дизайна в соответствии с требованиями заказчика.



Bei der Grundsteinlegung stellte Bilfinger Tebodin das Designkonzept des zukünftigen TH Group-Betriebs vor. / На церемонии закладки камня Bilfinger Tebodin представила дизайн-концепт будущего завода TH Group.

»» BASF NIMMT PRODUKTION IN KRASNODAR AUF

Am 17. Oktober 2018 eröffnete der deutsche Chemiekonzern BASF ein neues Werk in Krasnodar. Hier sollen auf Basis lokaler Rohstoffe mehr als 20 unterschiedliche Betonadditive hergestellt werden. Das Unternehmen investiert in eine abfallfreie Produktion, deren Inbetriebnahme eine deutliche Kürzung der Lieferzeiten für Kunden aus Südrussland ermöglicht und ihnen ein breites Sortiment an Produkten anbietet, die an die Bedürfnisse der Region angepasst sind.

„Die Lokalisierung der Produktion hilft uns dabei, unsere Konkurrenzfähigkeit auszubauen und unsere ambitionierten Wachstumspläne in Bezug auf einen Marktvorsprung zu verwirklichen. Die Bauchemiesparte von BASF hat bereits mehrfach ihren Willen zur Lokalisierung auf dem russischen Markt unter Beweis gestellt. Im letzten Jahr haben wir in St. Petersburg eine Anlage für die Herstellung von Betonzusatzstoffen eröffnet und in diesem Jahr nehmen wir die Produktion in Krasnodar auf“, kommentiert Christoph Röhrig, Leiter BASF Russland und GUS. „Wir sehen großes Potential für die zukünftigen Absatzmöglichkeiten unserer Produkte in russischen Regionen, und um diese Geschäftsmöglichkeiten zu nutzen, investieren wir weiter in den lokalen Markt, um nah bei unseren Partnern und Kunden zu sein“.

Der technologische Zyklus des neuen Betriebs basiert praktisch vollständig auf der Nutzung russischer Rohstoffe. Das entspricht der Unternehmensstrategie, die auf Produktionslokalisierung und Importsubstitution ausgerichtet ist.

»» BASF ЗАПУСТИЛ ПРОИЗВОДСТВО В КРАСНОДАРЕ

17 октября 2018 года концерн BASF открыл новый завод в Краснодаре. Здесь на базе российского сырья будет выпускаться более 20 разновидностей добавок в бетон. Компания инвестирует в безотходное предприятие, запуск которого позволит существенно сократить сроки поставок для клиентов из Южного федерального округа и предложит им широкий ассортимент продукции, адаптированной для применения в регионе.

«Локализация производства помогает повысить нашу конкурентоспособность и способствует нашим амбициозным планам расти с опережением рынка. Подразделение строительной химии BASF уже неоднократно продемонстрировало свою приверженность к локализации на российском рынке. В прошлом году мы открыли завод по производству добавок в бетон в Санкт-Петербурге, а в этом году запускаем производство в Краснодаре, – прокомментировал Кристоф Рёриг, глава BASF в России и СНГ. – Мы видим большой потенциал для реализации наших продуктов в российских регионах в будущем, и чтобы использовать эти бизнес-возможности, мы продолжим инвестировать в локальный рынок, чтобы быть рядом с нашими партнерами и клиентами».

Технологический цикл нового предприятия практически полностью построен на использовании российского сырья, что соответствует стратегии компании, направленной на локализацию производства и на импортозамещение.



ETL-FACILITY

FACILITY MANAGEMENT
& CONSULTING

- комплексное обслуживание инженерных систем
- строительный контроль
- электроизмерительная лаборатория
- внутренний и внешний клининг
- технический консалтинг и аудит

Контакты: 8 (800) 222 04 88, 8 (495) 744 76 42, info@etlfacility.ru

Адрес: ООО «ЭТЛ ФАСИЛИТИ», 127299, г. Москва, ул. К. Цеткин, д. 7а, оф.116

www.etlfacility.ru

» CLAAS INVESTIERT IN DUALE BERUFSBILDUNG

Am 1. Oktober 2018 wurde bei Claas in Krasnodar eine Lehrwerkstatt zur dualen Berufsausbildung eröffnet. Das Projekt konnte in Zusammenarbeit mit der Regionalverwaltung Krasnodar und der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer realisiert werden.

Insgesamt 20 Millionen Rubel hat Claas in den Aufbau der dualen Lehrwerkstatt, ausgerüstet mit modernen Anlagen und Metallverarbeitungsanlagen, investiert. Dort wird Claas zusammen mit lokalen Maschinenbau-Colleges in Tichorezk und Krasnodar zunächst Fachkräfte für Metalltechnik ausbilden. Im nächsten Jahr soll dann ein Ausbildungsgang zum Industriemechaniker folgen. Das Ausbildungsprogramm dauert zwei Jahre und vermittelt das theoretische und praktische Wissen für die genannten Berufsbereiche nach deutschen Ausbildungsstandards. Die Auszubildenden lernen in der Claas-Werkstatt die Struktur der Produktionsabläufe direkt kennen. Die erfolgreich abgeschlossene Ausbildung wird sowohl mit dem jeweiligen Collegediplom als auch mit einem Claas-Zertifikat bescheinigt.

» » » «КЛААС» ИНВЕСТИРУЕТ В ДУАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

1 октября 2018 года на территории завода «Клаас» в Краснодаре состоялось торжественное открытие класса дуального обучения для студентов Тихорецкого и Краснодарского машиностроительных колледжей. Проект реализован при участии администрации Краснодарского края и Российско-Германской внешнеторговой палаты.

Инвестиции компании в создание специальных аудиторий, оснащенных современными станками и металлообрабатывающим оборудованием, составили 20 млн рублей. Программа обучения рассчитана на два года и предполагает получение знаний и практических навыков работы по специальности европейского образовательного стандарта «Индустриальный механик», а также знакомство с организацией производственных процессов на предприятии. По итогам студенты наряду с дипломами своих учебных заведений получают сертификаты немецкого образца о прохождении обучения на заводе «Клаас».

» » » EKOSEM-AGRAR AUF DEM WEG ZUM INTEGRIERTEN MILCHPRODUKTHERSTELLER

Die Ekosem-Agrar AG, deutsche Holdinggesellschaft der auf Milchproduktion in Russland ausgerichteten Unternehmensgruppe Ekoniva, hat das Wachstum ihrer Geschäftsfelder, begünstigt durch die guten Rahmenbedingungen in Russland, weiter vorangetrieben. Die Gesellschaft konnte sowohl ihre landwirtschaftliche Nutzfläche als auch die produzierte Milchmenge in den letzten 1,5 Jahren verdoppeln.

In den ersten neun Monaten 2018 wuchs die Gesamtherde auf rund 128.560 Tiere (+32 Prozent), die Milchkuhherde auf rund 57.060 Tiere (+27 Prozent). Der starke Ausbau der Milchkuhherde führte zu einem kräftigen Anstieg der durchschnittlichen täglichen Milchleistung seit Jahresbeginn von 1090 Tonnen auf rund 1400 Tonnen. Somit wurden von Januar bis September 2018 insgesamt rund 350.620 Tonnen Rohmilch gemolken und damit bereits mehr als im Gesamtjahr 2017 (297.000 Tonnen).

Ein Fokus der russischen Regierung liegt unverändert in der Subventionierung von Investitionen in die Milchwirtschaft. Um diese Vorteile zu nutzen, hat die Ekosem-Agrar AG in diesem Jahr mit dem Bau von 14 weiteren Milchviehanlagen für mehr als 45.000 Tiere begonnen, von denen ein Großteil noch bis Ende des Jahres fertiggestellt werden.

Die anhaltende Expansion in der Rohmilchproduktion wird begleitet durch den systematischen Ausbau der Milchverarbeitung, um dem mittelfristigen Ziel, der erste russlandweit aktive, vertikal integrierte Hersteller von Milchprodukten zu werden, näher zu kommen.

So hat Ekosem-Agrar Ende November die neue Dachmarke „EkoNiva“ für Milchprodukte auf den russischen Markt gebracht, unter der Frischmilch, Joghurt, Quark, Schnittkäse sowie H-Milch vertrieben werden. „Mit unserem neuen Markenauftritt schlagen wir ein neues Kapitel in der EkoNiva Unternehmensentwicklung auf und hoffen, die russischen Kunden von unseren Qualitätsprodukten ‚Made in Russia mit deutscher Qualitätssicherung‘ zu überzeugen“, erklärt Stefan Dürr, Hauptgesellschafter und Vorstand der Ekosem-Agrar AG. Aktuell werden die Produktionsanlagen für die rund 600 Tonnen Verarbeitungskapazität pro Tag optimiert, um das Angebot an Milchprodukten noch attraktiver zu gestalten. Darüber hinaus wird in Kürze mit dem Bau einer Käserei in Nowosibirsk begonnen.

» » » EKOSEM-AGRAR FORTSETZT ARBEIT AN DER VERTIKALEN INTEGRATION

Ekosem-Agrar GmbH, головная компания группы «Эконива-АПК», специализирующейся на производстве молока в России, продолжает развивать свои бизнес-сегменты, чему способствовали хорошие условия в России. За последние 1,5 года компания смогла удвоить как используемые сельхозплощади, так и объемы производства молока.

С января по сентябрь этого года общее поголовье увеличилось до 128 560 животных (+32%), молочное стадо выросло до 57 060 голов (+27%). Такое увеличение молочного стада привело к значительному росту среднесуточной молочной продуктивности с начала года с 1090 тонн до 1400 тонн. Таким образом, с января по сентябрь 2018 года в общей сложности было получено около 350 620 тонн сырого молока, т.е. уже больше чем за целый 2017 год (297 000 тонн).

Одной из задач российского правительства по-прежнему остается субсидирование инвестиций в молочную промышленность. Чтобы воспользоваться этими преимуществами, Ekosem-

Agrar приступила в этом году к строительству еще 14 объектов для размещения молочного скота на более чем 45 тыс. голов, большая часть которых будет завершена к концу года.

Расширение производства сырого молока сопровождается систематическим расширением переработки молока: цель компании – стать первым в России производителем вертикально интегрированных молочных продуктов.

В конце ноября запустил новый зонтичный бренд для молочных продуктов «ЭкоНива», под которым будут продаваться свежее молоко, йогурт, творог, полутвердый сыр и УВТ-молоко. «Наш новый бренд открывает новую главу в развитии предприятия, и мы надеемся произвести впечатление на российских потребителей нашими качественными продуктами ‚Сделано в России – с немецким контролем качества‘», – объясняет Штефан Дюрр, главный акционер и генеральный директор Ekosem-Agrar. В настоящее время осуществляется оптимизация производственных мощностей на производительность переработки до 600 тонн в день. Кроме того, скоро начнется строительство сыродельного завода в Новосибирске.



»» ERGO GROUP VERKAUFT RUSSLANDTOCHTER AN ROSGOSSTRACH

Der Düsseldorfer Versicherungskonzern Ergo verkauft seine Russlandtochter Ergo Life an den russischen Versicherer Rosgosstrach. Über den Kaufpreis wurde offiziell nichts bekannt.

Rosgosstrach wird 100-prozentiger Anteilhaber der Ergo Life und übernimmt das gesamte Unternehmen, einschließlich Mitarbeitern, Kundenportfolio und IT-Systemen.

„Mit Rosgosstrach haben wir einen geeigneten Investor mit einer eindrucksvollen langjährigen Geschichte im russischen Versicherungsmarkt gefunden“, erklärte Alexander Ankel, Vorstandsvorsitzender von Ergo International. Für das Unternehmen sei die Einigung ein weiterer „logischer Schritt“, um die „Optimierungsstrategie beim internationalen Geschäft weiter umzusetzen“, fügte Ankel hinzu.

»» ERGO GROUP PRODAET OOO SK «ЭРГО ЖИЗНЬ» КОМПАНИИ «РОСГОССТРАХ»

ERGO Group AG продает свой бизнес по страхованию жизни в России страховой компании «Росгосстрах». Финансовые детали сделки не разглашаются.

«Росгосстрах» становится владельцем 100% акций ООО «СК «ЭРГО Жизнь» и возьмет под контроль всю компанию, включая персонал, клиентский портфель и IT-системы.

«С Росгосстрахом мы нашли подходящего инвестора, который имеет впечатляющую давнюю историю на российском страховом рынке», – подчеркнул Александр Анкель, главный операционный директор ERGO International AG. Данное соглашение, по словам Анкеля, является для компании «еще одним логическим шагом для дальнейшего продвижения стратегии оптимизации международного бизнеса».

»» GLOBUS RUSSLAND FÜHRT SAP FOR RETAIL EIN

Die deutsche Hypermarktkette Globus hat in ihrem Russlandgeschäft erfolgreich die IT-Modernisierung abgeschlossen. Mit SAP for Retail steht nun ein zentrales System zur Verfügung. Die neue Lösung verknüpft alle 13 Filialen, das Distributionszentrum und die Steuerungszentrale miteinander. Durch die Zentralisierung des Warenwirtschaftssystems lassen sich die handelstypischen Abläufe wie Bestellwesen, Lagerhaltung, Logistik und Zahlungsverkehr an allen Filialstandorten einheitlich abbilden und steuern. Die Geschäftsprozesse werden dadurch effizienter, schlanker und kostengünstiger. Mit der neuen Lösung sollen künftig die Zeit für Aufträge an Lieferanten um 34 Prozent und die Lagerhaltungskosten um 30 Prozent reduziert werden.

»» «ГЛОБУС» ПОСТРОИЛ ЦИФРОВОЙ ФУНДАМЕНТ НА БАЗЕ SAP

Сеть гипермаркетов «Глобус» завершила внедрение SAP for Retail в российских подразделениях, тем самым существенно обновив IT-архитектуру компании. Новая система объединила сотрудников из 13 магазинов, распределительного центра и координационного офиса в едином цифровом пространстве. Теперь целостные данные обо всех процессах всех подразделений собраны в единой системе, а доступ к ним осуществляется в режиме реального времени. Система позволяет планировать запасы и ассортимент, оптимизировать инвентаризацию, логистику и работу в торговом зале. Благодаря использованию решения удалось сократить время формирования заказов поставщикам на 34%, а затраты на инвентаризацию – на 30%.

»» KNAUF ERÖFFNET BAUSTOFFWERK IM GEBIET SAMARA

Der deutsche Baustoffhersteller Knauf hat am 1. Oktober 2018 ein neues Werk im Industriepark Tschapajewsk im Gebiet Samara eröffnet. Dort werden Trockenbaustoffe auf Gipsbasis und Grundierungen produziert. In den Bau des Werks wurden mehr als 1,7 Milliarden Rubel investiert. Es ist die erste Produktion des Unternehmens in der Wolgaregion. Damit kann Knauf Kundenbedürfnisse in der Region schneller und effizienter abdecken.

»» В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫЛСЯ ЗАВОД KNAUF

1 октября 2018 года на территории промышленного парка «Чапаевск» в Самарской области открылся завод по производству сухих строительных смесей на основе гипса группы компаний «Кнауф». В строительство было инвестировано более 1,7 млрд руб. Это первая производственная площадка Knauf в Поволжье. Тем самым потребители Приволжского федерального округа будут быстрее получать продукцию «Кнауф».

»» ALEXANDER LIBEROV IST NEUER PRÄSIDENT VON SIEMENS RUSSLAND

Alexander Liberov ist seit dem 1. Oktober 2018 neuer Präsident von Siemens in Russland. Liberov, seit 2015 CFO des Unternehmens, folgt damit Dietrich Möller nach, der nach zwölf Jahren seine Tätigkeit als Präsident beendet. Möller wird das Unternehmen in Russland weiter für ein Jahr als Vizepräsident bei einer Reihe von Projekten beraten. Liberov ist künftig für die Umsetzung der neuen globalen Strategie Vision 2020+ auf den Märkten in Russland, Weißrussland und Zentralasien verantwortlich. Besondere Aufmerksamkeit legt Siemens dabei auf eine weitere Lokalisierung von Produktion und Projekte im Bereich der digitalen Transformation von Industrie und Infrastruktur. Die CFO-Nachfolge bei Siemens tritt Markus Stöhr an. Bislang war er für das Rechnungswesen und Controlling bei Siemens Healthcare in Japan verantwortlich.



»» АЛЕКСАНДР ЛИБЕРОВ – НОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ «СИМЕНС» В РОССИИ

С 1 октября 2018 года новым президентом «Сименс» в России назначен Александр Либеров, занимавший пост главного коммерческого директора компании с 2015 года. Дитрих Мёллер после двенадцати лет работы завершает свою деятельность в качестве президента «Сименс» в России. В течение года он в функции вице-президента компании будет консультировать по ряду проектов. Либеров будет отвечать за реализацию новой глобальной стратегии концерна «Видение 2020+» на рынках России, Республики Беларусь и Центральной Азии. Особое внимание будет уделяться дальнейшей локализации производства и проектам в области цифровой трансформации промышленности и инфраструктуры на российском рынке. Новым главным коммерческим директором компании стал Маркус Штёр, ранее отвечавший за бухгалтерский учет и контроллинг в компании «Сименс Здравоохранение» в Японии.



Das wesentliche Ziel von „Forscherwelt Henkel“ ist es, Kinder für Wissenschaft und Umwelt zu begeistern.
Основная цель «Мира исследователей Henkel» – пробудить в детях интерес к науке и окружающему миру.

»» HENKEL ERÖFFNET IN MOSKAU EIN FORSCHERWELT-LABOR FÜR KINDER

Am 16. September 2018 eröffnete Henkel zusammen mit der staatlichen Bildungseinrichtung der Stadt Moskau „Sperlingsberge“ das Kinderforschungslabor „Forscherwelt“ – ein Ort, an dem Schüler von 8-10 Jahren sich als „echte“ Wissenschaftler fühlen können. Unter der Aufsicht erfahrener Lehrer führen die Kinder diverse Experimente durch, machen sich mit Naturwissenschaften und chemischen Eigenschaften von Stoffen bekannt und erfahren, wie sie sich um ihre eigene Gesundheit und die Umwelt kümmern können.

Das Programm „Forscherwelt Henkel“ besteht aus drei Modulen: „Kosmetik und Hygieneartikel“, „Nachhaltigkeit“ und „Klebstoffe“. In Russland läuft das Programm bereits seit vier Jahren. In dieser Zeit haben mehr als 3500 Kinder aus fünf Regionen Russlands daran teilgenommen.

Seit 2016 kooperiert der Chemiekonzern mit der staatlichen Bildungseinrichtung der Stadt Moskau „Sperlingsberge“. In diesen zwei Jahren wurden im Moskauer Pionierpalast nicht nur Kurse des Modulprogramms durchgeführt, sondern auch offene Unterrichtsstunden, an denen etwa 1000 Schüler der Hauptstadt teilnahmen. Mit der Eröffnung des Labors soll es noch mehr Möglichkeiten für die Forscherwelt-Entdeckungen geben. Ziel ist es, die Kinder durch das Experimentieren zu einem naturwissenschaftlichen Denkansatz zu verleiten.

„Russland ist nach Deutschland nun das zweite Land, in dem wir unsere „Forscherwelt Henkel“ eröffneten. Heute wird hier das erste Labor des Programms außerhalb Deutschlands eröffnet“, freut sich Ute Krupp, Leiterin der Forscherwelt und Sustainability Managerin bei Henkel. „Wir sind froh, dass die Initiative Unterstützung beim Moskauer Pionierpalast fand, einer der größten Einrichtungen für ergänzende Bildungsarbeit in Russland. Wir arbeiten zusammen mit den Lehrern und konzentrieren uns dabei auf das wesentliche Ziel des Programms: Kinder für Wissenschaft und Umwelt zu begeistern.“

Die Forscherwelt-Kurse finden jeden Sonntag statt. Anmeldung auf der Seite des Moskauer Pionierpalasts möglich: http://vg.mskobr.ru/add_edu/centr_tehnicheskogo_obrazovaniya/.

»» В МОСКВЕ ОТКРЫЛАСЬ ДЕТСКАЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ HENKEL

16 сентября 2018 года компания Henkel совместно с ГБПОУ города Москвы «Воробьевы горы» открыла детскую исследовательскую лабораторию «Мир исследователей» – место, где школьники 8-10 лет могут почувствовать себя «настоящими» учеными. Под контролем опытных преподавателей дети проводят эксперименты, изучают химические свойства веществ и знакомятся с естественными науками, а также учатся заботиться о собственном здоровье и экологии планеты.

Программа «Мира исследователей Henkel» состоит из трех модулей: «Косметика и средства личной гигиены», «Устойчивое развитие» и «Клеи» – и работает в России уже четыре года. За это время в ней приняли участие более 3500 детей из пяти регионов России.

С 2016 года компания сотрудничает с ГБПОУ города Москвы «Воробьевы горы». В течение этих двух лет на площадке Московского Дворца пионеров проходили не только занятия модульной программы, но и открытые уроки, в которых приняли участие около 1000 школьников столицы. Появление лаборатории позволит создать еще больше возможностей для изучения детьми удивительного мира науки.

«Россия стала первой страной после Германии, где наша компания запустила «Мир исследователей Henkel». Сегодня здесь открывается и первая за пределами Германии лаборатория программы, – комментирует Уте Крупп, руководитель проекта «Мир исследователей Henkel» (Henkel Forscherwelt), менеджер по устойчивому развитию компании Henkel. – Мы рады, что инициатива получила поддержку со стороны Московского Дворца пионеров – одного из крупнейших учреждений дополнительного образования в России. Наша совместная работа с преподавателями позволит сосредоточиться на основной цели программы: пробуждении в детях интереса к науке и окружающему миру».

Уроки программы «Мира исследователей Henkel» будут проходить каждое воскресенье. Запись на занятия открыта на сайте Московского дворца пионеров: http://vg.mskobr.ru/add_edu/centr_tehnicheskogo_obrazovaniya/.

» KÜHNE + NAGEL STÄRKT SEINEN MARKTAUFTRITT IN DER REGION ZENTRALASIEN UND KAVKASUS

Kühne + Nagel verfügt ab sofort über eigene Niederlassungen in Baku (Aserbaidschan) und in Almaty (Kasachstan). Damit trete man jetzt in zwei aufstrebenden Märkte mit jährlichen BIP-Steigerungsraten von rund vier Prozent und einer steigenden Nachfrage nach integrierten Logistikdiensten in der Öl- und Gasindustrie, im Konsumgütersektor und bei Projekten im Selbsteintritt in Aktion, informiert das Unternehmen.

„Durch die Erweiterung unseres Logistiknetzwerkes bieten wir unseren lokalen und internationalen Kunden nun auch in der Region Zentralasien und Kaukasus Komplettlösungen für Transport und Logistik“, erklärt Perry Neumann, Präsident Cluster Russia + CIS und Generaldirektor Kühne + Nagel LLC. „Dabei bringen wir in Aserbaidschan und Kasachstan unsere Expertise und unser starkes globales Netzwerk in den Marktsegmenten Oil & Gas sowie Projektlogistik ins Spiel.“

Kühne + Nagel



» КЮНЕ + НАГЕЛЬ РАСШИРЯЕТ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ НА КАВКАЗЕ И В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

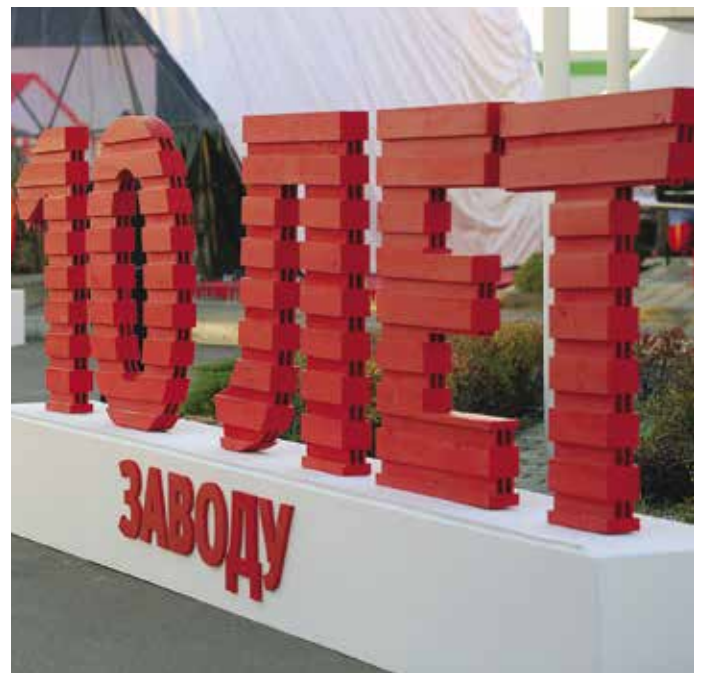
Компания Кюне + Нагель открыла новые офисы в Баку (Азербайджан) и в Алматы (Казахстан). Таким образом, компания отвечает на возрастающий спрос на логистические услуги, прежде всего в нефтегазовом секторе, отрасли потребительских товаров, а также предоставляет интегрированные логистические решения в двух развивающихся странах, годовой рост ВВП которых составляет примерно 4%.

«Постоянное расширение нашей логистической сети позволяет нам предоставлять комплексные услуги на всей территории региона в соответствии с самыми высокими стандартами качества, как для локальных, так и для международных клиентов из всех основных отраслей промышленности, – комментирует

Перри Нойманн, президент кластера в России и странах СНГ и генеральный директор ООО Кюне + Нагель. – В частности, в Азербайджане и Казахстане наш опыт в области нефтегазовой и проектной логистики и преимущества глобальной сети способны наилучшим образом удовлетворять растущий спрос данного рынка, предлагая уникальные современные решения».

» ROTO FRANK FEIERT ZEHNJÄHRIGES WERKSJUBILÄUM IN NOGINSK

Am 1. Oktober 2018 feierte der deutsche Beschlaghersteller Roto Frank das zehnjährige Jubiläum der Werkseröffnung in Noginsk. Das Unternehmen ist seit 1996 in Russland tätig. Seither hat Roto Frank 30 Millionen Euro investiert und rund 500 Arbeitsplätze geschaffen. 2007 wurde der Grundstein für das Beschlagsysteme-Werk in Noginsk gelegt, das schon 2008 eröffnet werden konnte. Seit diesem Jahr exportiert das Unternehmen auch von Russland nach Westeuropa. Der Beschlaghersteller ist bereits seit 20 Jahren AHK-Mitglied. 2013 wurde die Roto Gruppe mit dem Deutsch-Russischen Mittelstandspreis der AHK als bestes deutsches in Russland tätiges Unternehmen ausgezeichnet.



» ЗАВОД ROTO FRANK В НОГИНСКЕ ОТПРАЗДНОВАЛ СВОЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ

1 октября 2018 завод Roto Frank в Ногинске торжественно отпраздновал свое десятилетие. Компания представлена на российском рынке с 1996 года. С тех пор она инвестировала здесь уже 30 млн евро, создала порядка 500 рабочих мест. В 2007 году был заложен первый камень завода Roto Frank по производству фурнитуры в Московской области, который открылся уже в 2008 году. С этого года произведенная в России продукция будет экспортироваться в Западную Европу. Roto Frank вот уже 20 лет является членом ВТП. В 2013 году компания получила премию ВТП для малого и среднего бизнеса.

» ORANGE BUSINESS SERVICES NEWS

Der internationale Service-Provider Orange Business Services schließt das Projekt zur Entwicklung einer IT-Infrastruktur für das neue Büro des britischen Pharmaunternehmens GSK ab.

Die eingeführten Cloud-Lösungen für Zusammenarbeit helfen GSK, seine Ausgaben für das Netz erheblich zu optimieren und die Arbeitseffektivität seiner Mitarbeiter zu erhöhen.

GSK ist eines der größten Pharmaunternehmen weltweit und in mehr als 150 Ländern vertreten. Solch eine große geographische Reichweite bringt häufige Geschäftsreisen zur Lösung von Produktionsfragen und Kundentreffen auf der ganzen Welt mit sich. In diesem Zusammenhang war eine der Hauptaufgaben, vor der die GSK-Leitung beim Umzug in das neue Moskauer Büro stand, die Einführung moderner Lösungen der Cloud-Telefonie und Videokonferenzverbindung.

Die Orange-Spezialisten bereiteten den Übergang von der lokalen Telefonstation auf eine Cloud-Plattform vor, entwickelten ein lokales Netz und eine WLAN-Zone mit nahtloser Deckung und installierten ein Videokonferenzsystem. Im Ergebnis können die Mitarbeiter von stationären Computern aus mit einem Softphone telefonieren sowie interne und externe Besprechungen mithilfe von Videokonferenzen durchführen. So lösen sie schnell einen Teil ihrer Arbeitsaufgaben, ohne sich auf Geschäftsreise begeben zu müssen. Darüber hinaus wird dank des WLAN-Anschlusses für Mitarbeiter und Gäste der gesamte Kommunikationsservice von jedem beliebigen Punkt des Büros aus erreichbar.

Orange Business Services schloss zusammen mit dem führenden Anbieter von technologischen Lösungen für die Luftfahrt Global Eagle einen langfristigen Vertrag mit Air France über Connectivity-Bordsysteme und -services. Der Vertrag umfasst zunächst 113 Flugzeuge der Airbus A320-Familie, die von Air France eingesetzt werden; mit der Installation der Systeme wurde bereits begonnen.

Die Airbus A320-Familie von Air France besteht aus den Flugzeugen A318, A319, A320 und A321, die Kurz- und Mittelstreckenflüge in ganz Europa, Russland, Nordafrika und dem Nahen Osten durchführen. Die Zusammenarbeit zwischen Global Eagle und Orange Business Services wird High-Speed Internet, marktführende Passagierportal-Schnittstellen und -Dienste, integrierte Abrechnung und Passagierdatenanalyse bieten und die digitalen Transformationsbemühungen von Air France sowie die fortschrittliche Vision vom Kundenerlebnis unterstützen. Dies gibt Air France die Möglichkeit, das Kundenerlebnis zu verbessern und einen wichtigen Schritt in Richtung digitaler Transformation zu machen.

Die Netzwerkdienste basieren auf der neuesten Flugzeughardware von Global Eagle, mit einer Jupiter HT-Modeminfrastruktur mit einem Durchsatz von 500 Mbit/s pro Flugzeug und einer neuen dreiachsigen Ku-Band-Antenne, die eine hervorragende Effizienz bietet. Orange Business Services bietet erweiterte Konnektivität durch sein leistungsstarkes Netzwerk (Boden und Satellit), seine Erfahrung in den Bereichen Projektmanagement, Cybersicherheit und lokale Unterstützung, die das Komplettangebot abrunden.



» НОВОСТИ ORANGE BUSINESS SERVICES

Международный сервис-провайдер Orange Business Services выполнил проект по созданию IT-инфраструктуры для нового офиса британской фармацевтической компании GSK.

Внедренные облачные решения для совместной работы помогут GSK существенно оптимизировать затраты на связь и повысят эффективность работы сотрудников.

GSK – одна из крупнейших фармацевтических компаний в мире, присутствующая более чем в 150 странах. Столь широкий географический охват подразумевает частые командировки для решения производственных вопросов и встреч с клиентами по всему миру. В связи с этим одной из главных задач, стоящей перед руководством GSK при переезде в новый московский офис, стало внедрение современных решений облачной телефонии и видеоконференцсвязи для совместной работы.

Специалисты Orange провели работу по переходу с локальной телефонной станции на облачную платформу, созданию локальной сети и WiFi-зоны с бесшовным покрытием, а также внедрению системы видеоконференций. В результате, сотрудники смогут совершать звонки со стационарных компьютеров с применением softфонов, а также проводить внутренние и внешние совещания на базе видеоконференций, решая часть задач без необходимости отправляться в командировку. Помимо этого, благодаря подключению Wi-Fi все коммуникационные сервисы становятся доступными в любой точке офиса.

Orange Business Services совместно с ведущим поставщиком технологических решений в авиационной отрасли Global Eagle заключили долгосрочный контракт с Air France на предоставление услуг связи и установку спутниковых систем интернет-подключения на 113 самолетах семейства Airbus A320. Компании уже приступили к внедрению систем.

В число самолетов семейства Airbus A320 входят модели A318, A319, A320 и A321, осуществляющие рейсы ближней и средней дальности по Европе, в Россию, в Северную Африку и на Ближний Восток. В рамках

партнерства Global Eagle и Orange Business Services обеспечат высокоскоростной интернет, возможность для пассажиров запрашивать услуги на портале с удобным интерфейсом и интегрированный биллинг. Система также позволит анализировать информацию о путешественниках, что поможет совершенствовать модели взаимодействия с клиентами.

Сетевые сервисы будут построены на новейшем оборудовании Global Eagle, включающем в себя инфраструктуру модемов Jupiter HT с пропускной способностью 500 Мбит/с для каждого самолета и новую трехосевую антенну Ku-

диапазона от Global Eagle, обеспечивающую превосходное качество подключения. В свою очередь, Orange Business Services предложит улучшенные возможности подключения благодаря собственной высокопроизводительной сети (наземной и спутниковой), опыту в сферах управления проектами и кибербезопасности, а также технической поддержке всех составляющих этого решения.



»» SEW-EURODRIVE ERÖFFNET EIGENEN PRODUKTIONSKOMPLEX BEI ST. PETERSBURG

Das deutsche Unternehmen Sew-Eurodrive, weltweiter Experte im Bereich der Antriebstechnik, eröffnet einen eigenen Produktionskomplex im Leningrader Gebiet. Das zukünftige „Zentrum für Antriebstechnik Sew-Eurodrive“ wird sich auf einem Grundstück von 45.000 Quadratmetern im Bezirk Wsewoloschski des Leningrader Gebiets befinden (Korabselki-Massiv, Grundstück 5). Am 14. September 2018 fand das Richtfest für den neuen Komplex statt.

Der Gesamtumfang der Investitionen in die Errichtung des Werks beträgt nach Angaben des Unternehmens etwa 35 Millionen Euro und umfasst den Grundstückserwerb und die Ausstattung des Betriebs.

Die Bauarbeiten begannen im November 2017. Zum Bau gehören in erster Linie Verwaltungs- und Bürogebäude (2570 Quadratmeter) sowie Produktionsräume (5700 Quadratmeter). Die Inbetriebnahme des Objekts ist im Juli 2019 geplant. Dann soll auch der Bau des zweiten Betriebs mit Vergrößerung der Bebauungsfläche auf 13.500 Quadratmeter bis 2022 beginnen.

„Der Umzug in den neuen Komplex ermöglicht es uns, unsere Produktionskapazität um das Dreifache zu erhöhen und untermauert die Führungsposition des Unternehmens auf dem heimatischen Markt“, zeigt sich der Generaldirektor der AO Sew-Eurodrive Wladimir Solotarew überzeugt. Ihm zufolge erreicht seit 2016 das jährliche Wachstum des Markts für Antriebstechnik in Russland 15 Prozent.

Sew-Eurodrive ist bereits seit 25 Jahren auf dem russischen Markt aktiv. Zum Russland-Portfolio der Holdinggesellschaft gehören zwei Servicezentren und acht technische Büros, die sich in St. Petersburg, Moskau, Krasnodar, Togliatti, Jekaterinburg, Perm, Nowosibirsk, Irkutsk und Chabarowsk befinden.



»» SEW-EURODRIVE OTKROET SOBSYENNOYE PROIZWODSTWO POD PETERBURGOM

Немецкая компания Sew-Eurodrive, мировой эксперт в области приводной техники, откроет собственный производственный комплекс в Ленинградской области. Будущий «Центр приводной техники Сев-Евродрайф» разместится на участке площадью 45 тыс. кв. м в во Всеволожском районе Ленинградской области (массив Корабельски, уч. 5). 14 сентября 2018 года состоялась торжественная церемония подведения под крышу нового комплекса.

Общий объем инвестиций в создание производства составляет, по данным компании, около 35 млн евро, включая приобретение земли и оборудование предприятия.

Возведение объекта началось в ноябре 2017 года. В первую очередь строительства входят административно-офисные (2570 кв. м) и производственные помещения (5700 кв. м). Ввод объекта в эксплуатацию намечен на июль 2019 года. Тогда же запланировано начало строительства второй очереди предприятия с увеличением площади застройки к 2022 году до 13,5 тыс. кв. м.

«Переезд на новую площадку позволит увеличить наши производственные мощности в три раза и закрепит лидирующие позиции компании на отечественном рынке», – уверен генеральный директор АО «СЕВ-ЕВРОДРАЙФ» Владимир Золотарев. По его словам, начиная с 2016 года ежегодный прирост рынка приводной техники в России достигает 15%.

Компания SEW-EURODRIVE работает на российском рынке уже 25 лет. В портфель холдинга в России входят два сервисных центра и восемь технических офисов, расположенных в Санкт-Петербурге, Москве, Краснодаре, Тольятти, Екатеринбурге, Перми, Новосибирске, Иркутске и Хабаровске.



Дие **АКО ГРУППЕ** гелхрт зу ден Велтмарктфхрern ин дер Entwässerungstechnik. Mit einem ganzheitlichen Ansatz steht ACO für professionelle Entwässerung, wirtschaftliche Reinigung und kontrollierte Ableitung bzw. Wiederverwendung von Wasser.

Дие Produkte umfassen unter anderem Entwässerungsrinnen und Abläufe, Öl- und Fettabscheideranlagen, Rückstausysteme und Pumpen sowie druckwasserdichte Kellerfenster und Lichtschächte.

Das Familienunternehmen mit Stammsitz in Rendsburg/Büdelсdorf wurde 1946 von Josef-Severin Ahlmann auf dem Gelände der Carls-hütte gegründet, des ersten Industrieunternehmens in Schleswig-Holstein.

In über 40 Ländern ist ACO präsent und produziert auf vier Kontinenten in 30 Fertigungsstätten. Weltweit beschäftigt das Unternehmen 4800 Mitarbeiter und erzielte

2017 einen Umsatz von 775 Millionen Euro.

In Russland ist ACO seit 1998 tätig, seit 2015 mit eigener Produktion vor Ort.

ACO Drainage Solutions LLC
ul. Kotlyakovskaya 5, 115201 Moskau
+7 (495) 6655400
info@acodrain.ru
www.acodrain.ru

ГРУППА АСО – является одним из ведущих мировых поставщиков систем водоотведения. Решения АСО представляют собой комплексный подход к водоотведению, включая сбор, накопление, очистку сточных вод.

Продукция АСО включает в себя более 5000 наименований. Это и решения для внешнего и внутреннего водоотведения, и системы очистки сточных вод, насосные станции, а также решения для частного строительства и ванных комнат.

Семейный бизнес со штаб-квартирой в Рендсбурге/Бюдельсдорфе основал в 1946 году Йозеф-Северин Альман, на базе первой в Шлезвиг-Гольштейне компании Carlshütte.

Сегодня АСО присутствует в более чем 40 странах и производит на 30 производственных площадках на четырех континентах. Группа АСО насчитывает 4800 сотрудников по всему миру; в 2017 году оборот компании составил 775 млн евро.

В России АСО с 1998 года. В 2015 году компания запустила собственное производство на территории РФ.

ООО «АКО Системы водоотвода»
ул. Котляковская д. 5, 115201 Москва
+7 (495) 6655400
info@acodrain.ru
www.acodrain.ru



Дие Geschichte von **ALPENMADE** begann 1955 – mit der Gründung einer Tischlerwerkstatt, die auf Sonderanfertigungen für gehobene Hotels und Privatwohnungen spezialisiert war.

Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Brixen mitten im Herzen der Alpen, wo sich die kreative Leidenschaft „Made in Italy“ mit deutscher Präzision und Zuverlässigkeit verbindet.

Im Laufe der Jahre entwickelt sich das Unternehmen immer weiter und wird immer innovativer, ohne dabei die bewährte Handwerkskunst und die dazugehörige sorgfältige Aufmerksamkeit für Details außer Acht zu lassen. So werden immer exklusivere und raffiniertere Projekte schlüsselfertig ausgearbeitet und realisiert, komplettiert mit innovativsten Technologien.

Dank unserer langjährigen Erfahrung, den umgesetzten internationalen Großprojekten (wir arbeiten in mehr als 30 verschiedenen Ländern), unserer Hingabe und Leidenschaft für Arbeit sind wir bereit, immer anspruchsvollere – handwerklich und organisatorisch – Projekte zu übernehmen, und tun alles dafür, um die Wünsche unserer Kunden verlässlich und erfolgreich Realität werden zu lassen.

info@alpenmade.com
www.alpenmade.com

История компании **АЛЬПЕНМЕЙД** начинается в 1955 году, когда была создана специализированная мастерская по производству предметов и элементов интерьера высокого уровня для гостиниц и частных резиденций.

Головной офис компании находится в Брессаноне, в самом сердце Альп, где креативность подхода «Сделано в Италии» сочетается с немецкой точностью и надежностью.

С годами деятельность компании развивается и, не отказываясь от искусства старых мастеров и внимательного отношения к деталям характерного для ремесленного производства, становится настолько передовой и инновационной, что позволяет разрабатывать и реализовывать «под ключ» наиболее эксклюзивные и рафинированные проекты, совмещая их оптимальным образом с самыми передовыми технологическими решениями. Годы опыта, реализованные крупные международные проекты, самоотдача и увлеченность в работе позволяют нам браться за наиболее сложные в организационном плане проекты, получая в итоге признательность и полную удовлетворенность заказчика.

info@alpenmade.com
www.alpenmade.com



A Brambles Company

CHEP ist das weltweit führende Unternehmen beim Pooling von hochqualitativen Mehrwegverpackungen an Warenhersteller und Einzelhändler.

Im Rahmen des Pooling-Modells ermöglicht CHEP den Teilnehmern des Systems die gemeinsame Nutzung von Mehrwegverpackungen. Mit anderen Worten bekommen die Kunden von CHEP die nötige Anzahl an Paletten zum richtigen Zeitpunkt, benutzen die Verpackung – verteilen darauf ihre Waren und versenden sie an die Verkaufsstellen. Um alles, was mit der Verpackung nach dem Versand an den Zielort geschieht, kümmert sich CHEP. Das Unternehmen übernimmt die Sammlung, Rückgabe und Reparatur der Paletten.

Pooling führt zu einer Senkung der Ausgaben nicht nur im Produktionsprozess, sondern auch auf allen Etappen der Lieferkette, und verringert zudem den Umfang von Abfallprodukten, die in die Umwelt gelangen. Darüber hinaus übernimmt CHEP Verantwortung für die nachhaltige Ressourcennutzung auf allen Etappen des Lebenszyklus einer Palette – mehr als 99 Prozent aller Verpackungen werden aus zertifiziertem Holz hergestellt; das Unternehmen zählt zu den sechs führenden Akteuren weltweit im Kampf gegen Abholzung in der Supply Chain.

Dmitriy Lakizenko, Vertriebsdirektor
 +7 (495) 1398019
Dmitriy.Lakizenko@chep.com
www.chep-rus.ru

Anna Taskaeva, Marketingspezialistin
 +7 (903) 1200295
Anna.Taskaeva@chep.com
www.chep-rus.ru

Компания **CHEP** (ЧЕП) является мировым лидером по предоставлению услуг пулинга высококачественной оборотной тары производителям товаров и ритейлерам.

В рамках модели пулинга CHEP обеспечивает совместное использование многооборотной тары участниками системы. Иными словами, клиенты получают от CHEP необходимое количество паллет в нужное время, используют тару – размещают на ней товары и отправляют ее в точки продаж. Все, что происходит с тарой после отправки до места назначения – забота компании CHEP. Обязанности по сбору, возврату, ремонту паллет компания берет на себя.

Пулинг приводит к снижению затрат не только в производственном процессе, но и на всех этапах цепочки поставок, а также сокращает объем выбросов и отходов в окружающую среду. Кроме этого, компания CHEP берет на себя ответственность за разумное использование ресурсов планеты на всех этапах жизненного цикла паллеты – свыше 99% всей тары компания изготавливает из сертифицированного дерева и входит в шестерку мировых лидеров по борьбе с незаконной вырубкой лесов по всему миру.

Дмитрий Лакизенко, директор по продажам
 +7 (495) 1398019
Dmitriy.Lakizenko@chep.com
www.chep-rus.ru

Анна Таскаева, специалист по маркетингу
 +7 (903) 1200295
Anna.Taskaeva@chep.com
www.chep-rus.ru



DETAL OIL OOO ist direkter Partner der Fuchs Petrolub SE und kümmert sich um Marketing und Vertrieb von Fuchs Schmierstoffen im Nordwesten Russlands.

Fuchs verfügt über eine ganze Reihe von Vorteilen, die für unsere Kunden nützlich sein können:

- eine breite Auswahl an qualitativ hochwertigen Schmierstoffen aus einer Herstellerhand;
- innovative Schmierstofflösungen, die den aktuellsten Anforderungen entsprechen;
- die Produktion ist nach den strengsten Standards der deutschen Automobilindustrie zertifiziert: DIN EN ISO 9001: 2000, ISO/TS 16949: 2002 und DIN EN ISO 14001: 2004.

Die umfassende Kundenbetreuung durch den hochprofessionellen Einsatz unserer Mitarbeiter, kombiniert mit Expertenwissen, Vertriebsmarketing, präziser Logistik und individuellen Serviceleistungen, garantiert Partnerschaft auf Augenhöhe.

Elena Luchinkina, Generaldirektorin
ul. Mebelnaja 12, Office 203, 197374 St. Petersburg
 +7 (812) 4143868
detal-oil@mail.ru
www.detal-oil.ru

ООО «ДЕТАЛЬ ОИЛ» является прямым партнером концерна Fuchs Petrolub SE и выполняет работы по маркетингу дистрибуции смазочных материалов Fuchs на территории Северо-Западного Федерального округа.

Fuchs обладает целым рядом преимуществ, которые могут быть полезны для наших заказчиков:

- полный ассортимент смазочных материалов высочайшего качества от одного производителя;
- современные смазочные материалы, отвечающие самым актуальным спецификациям;
- производство сертифицировано по самым строгим стандартам немецкой автомобильной промышленности: DIN EN ISO 9001:2000, ISO/TS 16949:2002 и DIN EN ISO 14001:2004.

Для нашей компании партнерство означает всестороннюю поддержку клиентов через сочетание высококлассной экспертной оценки с всесторонним маркетингом, четкой логистикой и развитым отделом клиентского сервиса.

Елена Лучинкина, генеральный директор
ул. Мебельная, д. 12, офис 203, 197374 Санкт-Петербург
 +7 (812) 4143868
detal-oil@mail.ru
www.detal-oil.ru



ЭЛЕКТРОАППАРАТ

НПФ ЭЛЕКТРОАППАРАТ ООО stellt Oszilloskope, Geräte für Physiotherapie her und startet mittelfristig mit der UPS-Produktion sowie einer Reihe von anderen innovativen Projekten.

Wir verfügen über hohe Kompetenzen in Fertigung von elektronischen Geräten, in Metallbearbeitung, Werkzeugherstellung, Kaltumformung, Schweißen sowie in Herstellung von Silumin-Formteilen. Außerdem haben wir mit der Zeitschrift „Radiofront“ und dem deutsch-russischen „Pipeline Technology Journal“ eigene Medienprojekte.

Im Juni 2018 wurden unsere Projekte auf der CEBIT in Hannover vorgestellt, u.a. im Rahmen der in Zusammenarbeit mit der ООО Deutschen Messe RUS vorbereiteten englischsprachigen „Radiofront“-Ausgabe.

2018 feierte das Elektroapparat-Werk sein 60-jähriges Bestehen und trat der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer als Mitglied bei, um neue Geschäftspartner zu finden. Das Werk befindet sich im Stadtzentrum von Brjansk auf einer Fläche von zehn Hektar. Der Produktionsstandort ist gut personell und mit entsprechender Infrastruktur technisch ausgestattet und verfügt außerdem über freie Produktionsflächen.

 Alexander Turanzew, Geschäftsführer
 TurantcevAl@elopap.ru
 Alexej Turbin, Internationale Zusammenarbeit
 tu@sertal.ru
 www.elapap.ru

ООО «НПФ «ЭЛЕКТРОАППАРАТ» изготавливает осциллографы, аппараты для физиотерапии, запускает производство источников бесперебойного электропитания и ряд других инновационных проектов.

Завод обладает компетенциями в производстве радиоаппаратуры, механообработке металлов, изготовлении штампов и пресс-форм, холодной штамповке, сварочных работах, литье деталей из силумина. Кроме того, у компании есть собственные медийные проекты – журнал «Радиофронт» и германо-русское издание «Вестник трубопроводных технологий».

В июне 2018 года на CEBIT в Ганновере были представлены проекты нашего предприятия, в частности, на страницах выпущенного в сотрудничестве с Deutsche Messe RUS англоязычного журнала Radiofront.

В 2018 году завод отметил свое 60-летие. В этом же году «Электроаппарат» стал членом Российско-Германской внешнеторговой палаты с целью поиска бизнес-партнеров. Завод расположен в центре Брянска на территории площадью 10 га и обладает как существенной производственной, энергетической и кадровой базой, так и свободными производственными площадями.

 Александр Туранцев, генеральный директор
 TurantcevAl@elopap.ru
 Алексей Турбин, международное сотрудничество
 tu@sertal.ru
 www.elapap.ru



erachain

ERACHAIN ist ein plausibles und einfaches digitales Ökosystem auf der Basis von Blockchain-Technologien für Business und Staat.

Grundlegende Vorteile:

- eine dezentralisierte Datenbank ohne Anschluss an nur einen Server oder eine Cloud macht die Plattform immun gegen Hackerangriffe und das Fälschen von Informationen durch ihren Besitzer;
- Einträge in der Datenbank lassen sich nicht entfernen oder ändern, das ist technisch nicht möglich;
- zuverlässige Speicherung von Informationen mit Verschlüsselungsmöglichkeit;
- Möglichkeit der gemeinsamen und gleichrangigen Nutzung der Datenbank mit anderen Teilnehmern (Vertrauensförderung).

Möglichkeiten der Blockchain-Plattform Erachain:

- Ausgaben für die Frachtlieferung in der Logistik senken;
- Prozesse der Einhaltung der AML/KYC-Richtlinien in Banken- und Versicherungsunternehmen beschleunigen und deren Kosten reduzieren;
- den Medikamentenumlauf kontrollieren;
- stabile Geschwindigkeit von Transaktionsbestätigungen sichern.

 ul. Dubinskaja 94, 115093 Moskau
 +7 (495) 2807740
 info@erachain.org
 www.erachain.org

ERACHAIN – это понятная и простая цифровая экосистема на базе технологии блокчейн для бизнеса и государства.

Основные преимущества:

- децентрализованная база данных, без привязки к одному серверу, облачному хранилищу, делает платформу неуязвимой для хакерских атак и подмены информации ее владельцем;
- данные о записях в базе невозможно удалить или изменить, это технически невозможно;
- надежное хранение информации с возможностью шифрования;
- возможность совместного использования базы данных на равных правах с другими участниками (повышение доверия).

Возможности блокчейн-платформы Erachain:

- снизить расходы на доставку грузов в логистике;
- ускорить и удешевить процессы по соблюдению требований AML/KYC в банковских и страховых компаниях;
- осуществлять контроль за оборотом лекарств;
- обеспечить стабильную скорость подтверждения транзакций.

 ул. Дубининская, 94, 115093 Москва
 +7 (495) 2807740
 info@erachain.org
 www.erachain.org



FLOTTWEG ist einer der weltweit führenden Hersteller von Dekantern, Separatoren, Bandpressen und Anlagen. Diese Maschinen stehen für Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz. Die Maschinen und Anlagen werden ausschließlich in Deutschland hergestellt.

Die Flottweg-Produkte sind seit mehr als 60 Jahren erfolgreich bei der Klärung von Flüssigkeiten, Trennen von Suspensionen in Flüssig- und Feststoffphase sowie bei Eindicken und Entwässern von verschiedenen Schlämmen im Einsatz. Die Anwendungsbereiche reichen von der Petrochemie, Bergbau, Metallindustrie bis hin zur Lebensmittelindustrie und kommunalen und industriellen Klärwerken. Seit über 20 Jahren ist Flottweg in Russland und den GUS-Ländern aktiv. Inzwischen wurden über 300 Anlagen geliefert und in Betrieb genommen.

Durch den Einsatz von Flottweg Maschinen ist es möglich, die Umweltbelastung und Produktionskosten erheblich zu reduzieren. Dank einer breiten Produktpalette und einem umfangreichen Serviceangebot findet Flottweg immer die optimale individuelle Lösung für jeden Kunden.

Olga Dubrovskaya, Marketing Manager
 Waschutinskoje Chaussee 17, 141402 Chimki
 +7 (495) 5753434
 moscow@flottweg.com
 www.flottweg.com

FLOTTWEG – ведущий производитель декантерных центрифуг, сепараторов, ленточных прессов и комплексных систем, которые высоко ценятся за производительность, надежность и эффективность. Оборудование производится исключительно на заводе в Германии

По всему миру оборудование Flottweg более 60 лет выполняет ключевые функции при осветлении жидкостей, разделении суспензий на твердую и жидкую фазы, а также при сгущении и обезвоживании различных шламов на предприятиях нефтехимической, горнодобывающей, металлургической и пищевой отраслях, в том числе на многих городских и промышленных очистных сооружениях. За более чем 20-летний опыт в России и СНГ поставлено и введено в эксплуатацию свыше 300 установок.

Выбор экологических декантеров Flottweg позволят существенно снизить не только нагрузку на окружающую среду, но и собственные производственные издержки. Созданный широкий модельный ряд оборудования, а также сервисная поддержка 24/7 позволяют найти оптимальное индивидуальное решение для каждого заказчика.

Ольга Дубровская, менеджер по маркетингу
 Вашутинское шоссе, 17, 141402 Химки
 +7 (495) 5753434
 moscow@flottweg.com
 www.flottweg.com/ru/



FRAIKIN RUS OOO ist ein Marktführer in der Vermietung von kommerziellen Fahrzeugen in Europa. Die Fraikin Gruppe ist in 15 Ländern vertreten. Wir bieten innovative Lösungen für das Fahrzeugmanagement im Bereich der Vermietung – alle Arten von Transportern für kurz-, mittel- und langfristige Vermietung – und stellen auch Flottenmanagement-Dienstleistungen zur Verfügung.

Fraikin bietet einen Full Service für jeden Fahrzeugbedarf, inklusive Wartung, Reinigung, Reparatur, Reifenservice, Lösung der Rechts-, Verwaltungs- und Versicherungsfragen, und dadurch ermöglicht die Firma ihren Kunden, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

Der Fuhrpark umfasst Lieferwagen und Kühlfahrzeuge, Zugmaschinen und Sattelaufleger jeder Tragfähigkeit, Sonderfahrzeuge und Technik mit hydraulischen Hubanlagen. Fraikin ist immer bestrebt, die Wünsche des Kunden zu erfüllen, und wählt die optimale Fahrzeugkonfiguration für seine geschäftlichen Aufgaben.

Ekaterina Makhanova, Sales Manager
 Business Center NEO GEO, Office 295
 ul. Butlerowa 17, 117342 Moskau
 +7 (495) 2151903 ext. 203
 Ekaterina.makhanova@fraikin.com
 www.fraikin.com

Компания **ФРАЙКИН РУС ООО**, – лидер в аренде коммерческого транспорта в Европе. Сеть Fraikin представлена в 15 странах. Мы предлагаем современные решения в области аренды – на любой срок для всех типов транспортных задач, а также предоставляем услуги по управлению автопарком.

Компания Fraikin предоставляет комплексный пакет услуг, включающий техническое обслуживание, мойку, ремонт, проведение плановых техосмотров, шинный сервис, урегулирование юридических, административных и страховых вопросов, и тем самым создает все условия для того, чтобы клиенты могли сфокусироваться на своем основном бизнесе.

Парк техники включает фургоны и рефрижераторы, тягачи и полуприцепы любой грузоподъемности, специализированные транспортные средства, а также технику с гидравлическими механизмами. Fraikin всегда идет навстречу пожеланиям клиента, подбирая оптимальную конфигурацию транспортного средства под его бизнес-задачи.

Екатерина Маханова, менеджер по работе с клиентами
 Бизнес-центр NEO GEO, оф. 295
 ул. Бутлерова, д. 17, 117342 Москва
 +7 (495) 2151903 ext. 203
 Ekaterina.makhanova@fraikin.com
 www.fraikin.com



Die **GPS EMPORIO GROUP** (ein Unternehmensverbund aus gps dataservice GmbH, gps research Russia und emporio analytics) ist ein international tätiges Marktforschungs- und Beratungsunternehmen mit den Schwerpunkten Shopper Research, Shopper Data Analytics und Shopper Marketing Consulting.

An den Standorten Deutschland, Russland, Singapur und Malta beraten wir mit insgesamt 70 Mitarbeitern unsere Kunden aus der Markenartikelindustrie und dem Lebensmittelhandel. Dafür überprüfen und bewerten wir Marketingmaßnahmen unter realen Bedingungen durch kontrollierte Markttests, analysieren Effekte auf Basis von Scanner- und Kundenkartendaten und liefern wertvolle Shopper Insights.

Wir unterstützen Hersteller und Händler dabei, eine umfassende Shopperperspektive einzunehmen, und ermöglichen dadurch shopperorientierte Entscheidungen für nachhaltigen Erfolg.

Sergey Aboyan, Generaldirektor gps research Russia 000
 ul. Vyborgskaya 16, Geb. 1, Office 406 A, 125212 Moskau
 +7 (926) 2461114
 s.aboyan@gps-research.com
 www.gps-dataservice.de

GPS EMPORIO GROUP (группа компаний, состоящей из gps dataservice GmbH, gps research Russia и emporio analytics) является международной исследовательской и консалтинговой компанией, специализирующейся на детальном изучении поведения покупателей в торговых сетях (исследование, анализ, консалтинг).

Офисы компаний расположены в Германии, России, Сингапуре и Мальте. В компании работают 70 сотрудников. Нашими заказчиками являются ведущие бренды индустрии FMCG. Для них мы оцениваем эффект маркетинговых активностей в реальных условиях посредством проведения контролируемых тестов в магазинах торговых сетей, и анализируем их эффект на основе данных кассовых чеков и карт лояльности.

Благодаря полученной информации из отчетов, наши заказчики принимают взвешенные решения, ориентированные на покупателей, что позволяет достигать им устойчивого развития своих компаний.

Сергей Абоян, генеральный директор ООО «ГПС РЕСЕРЧ РАША»
 ул. Выборгская, 16, стр.1, офис 406 А, 125212 Москва
 +7 (926) 2461114
 s.aboyan@gps-research.com
 www.gps-dataservice.de



REISEN MIT DEM
SPEZIALISTEN

Die **KÖNIG TOURS GMBH & CO KG** mit Sitz in Brühl bietet internationalen Visaservice und Unterstützung bei der Planung von Messe- und Geschäftsreisen inklusive Hotel- und Flugbuchungen an.

Der Visaservice ermöglicht es Reisenden, ohne bürokratischen Aufwand Länder wie Afrika, China, Russland, den Iran oder Indien zu besuchen.

König Tours unterstützt Unternehmen durch die schnelle Visabeschaffung (www.buch-dein-visum.de) bei dem Ausbau und der Pflege internationaler Beziehungen und Kontakte, die ein entscheidender Erfolgsfaktor sind. Gerade Wirtschaftsnationen wie China, Russland und Indien pflegen Geschäftsbeziehungen mit europäischen Geschäftspartnern.

Dank langjähriger Erfahrung bei der Visabeschaffung und über 20 Jahre gewachsenen Beziehungen zu Botschaften, Ministerien und Konsulaten sorgt König Tours dafür, dass Kunden ihr Visum schnell und zuverlässig erhalten.

Der umfassende Visaservice wird durch die Dokumentenlegalisation ergänzt, sodass König Tours ein wertvoller Partner bei der Abwicklung von Geschäften im Ausland ist.

+49 (2232) 307980
 travelservice@koenig-tours.de
 www.koenig-tours.de

Einem der prioritären направлений деятельности компании **KÖNIG TOURS** является комплексное обслуживание компаний-клиентов по организации корпоративного отдыха, корпоративных мероприятий, деловых поездок.

Сотрудники нашей компании окажут вам профессиональную помощь в организации поездок любого уровня сложности.

В настоящий момент наша компания предоставляет полный спектр услуг для делового туризма:

- бронирование и продажа авиа и железнодорожных билетов;
- бронирование гостиниц в России и за рубежом;
- организация мероприятий MICE любого масштаба;
- бронирование трансферов и аренда автомобилей;
- индивидуальные и групповые экскурсии.

А также мы оказываем услуги по оформлению виз и легализации документов, и многие другие дополнительные услуги в зависимости от потребностей и пожеланий.

+49 (2232) 307980
 travelservice@koenig-tours.de
 www.koenig-tours.de



Liden & Denz
Intercultural Institute of Languages

Das **LIDEN & DENZ INTERKULTURELLE SPRACHENINSTITUT** mit Zentren in St. Petersburg, Moskau, Irkutsk und Riga ist ein hochspezialisierter Anbieter von Russischkursen und den dazu gehörenden Lehrmaterialien.

1992 von Schweizern als eine der ersten privaten Sprachschulen gegründet, versteht sich das Institut heute als Marktführer für Russisch als Fremdsprache in Russland. Der zum Unternehmen gehörende Lehrmittelverlag untermauert unsere modernen, praxisorientierten Unterrichtsmethoden.

Geschäftsleute schätzen unsere Flexibilität sowie die Qualität die auch psychologisch geschulten Lehrkräfte. Hohe Lerneffizienz in einer freundlichen und gelösten Atmosphäre sind wichtige Faktoren für eine stabile Motivation, ohne die keine Sprache erlernt werden kann.

Seit 1992 haben wir einer ganzen Generation von Expatriates die Sprache, Mentalität und Kultur des Landes nähergebracht.

Wir unterrichten Russisch in unseren Zentren oder in den Unternehmen, individuell oder in Gruppen, allgemein oder auf spezifische Bedürfnisse ausgerichtet.

Für Moskau:

Anastasia Dubrovina
 +7 (499) 2544991
 moscow@lidenz.ru
 www.lidenz.ru/de

Für St. Petersburg/Irkutsk/Riga:

Nadezhda Ljubich
 +7 (812) 3340788
 bookings@lidenz.ru
 www.lidenz.ru/de

МЕЖКУЛЬТУРНЫЙ ИНСТИТУТ ЯЗЫКОВ LIDEN & DENZ – специализированный и опытный провайдер курсов русского и других иностранных языков, представленный в Санкт-Петербурге, Москве, Иркутске и Риге.

Институт был основан в 1992 году, стал первой языковой школой в России, получившей международную аккредитацию, и сегодня считается лидером на рынке преподавания русского как иностранного. Liden & Denz использует современные методы и инновационные подходы к обучению, в том числе при создании собственных учебных материалов.

Деловые люди ценят нашу гибкость, профессионализм и качество услуг. Высокая эффективность обучения в дружелюбной, творческой, непринужденной обстановке – важный фактор для стабильной мотивации студента, без которой изучение языка невозможно. За более чем 26 лет работы мы помогли целому поколению экспатов погрузиться в язык, менталитет и культуру страны.

Мы преподаем русский язык в наших учебных центрах и на территории заказчика, индивидуально и в группах; содержание курса всегда учитывает потребности студента.

Москва:

Анастасия Дубровина
 +7 (499) 2544991
 moscow@lidenz.ru
 www.lidenz.ru/de

Санкт-Петербург / Иркутск / Рига:

Надежда Любич
 +7 (812) 3340788
 bookings@lidenz.ru
 www.lidenz.ru/de



SCHUMACHER OOO ist Teil des weltweiten Firmenverbundes Group Schumacher und vertritt seit 2004 die Interessen der Muttergesellschaft im postsowjetischen Raum.

Schumacher ist weltweiter Marktführer in der Ausstattung von Mährescher-Schneidwerken mit Mähsystemen, Ährenhebern und Haspeln. Globale Hersteller von Mähreschern und Mähwerken verwenden Schumacher-Komponenten und -Systeme in ihren Maschinen.

Dank unserer Erfahrung und unserem praktischen Ansatz sind wir bestrebt, den Maschinenherstellern und Landwirten innovative Lösungen anzubieten, die die Produktivität von Erntemaschinen erhöhen.

Unsere Produkte werden über ein ausgebautes Händlernetzwerk in jeder Region der Russischen Föderation bereitgestellt.

Die Firma Schumacher OOO hat ihren Hauptsitz in der Region Kemerowo sowie eine Niederlassung in Starominskaja in der Region Krasnodar.

Akim Aslanov, Direktor
 +7 (86153) 43410
 a.aslanov@oosch.ru
 www.oosch-schumacher.ru

Компания **ООО «ШУМАХЕР»** является дочерним предприятием концерна Group Schumacher и с 2004 года представляет интересы концерна на постсоветском пространстве.

Group Schumacher – глобальный игрок в области сельхозтехники, предлагает системы и комплектующие для уборочных машин. Мировые производители комбайнов и жаток применяют продукцию Group Schumacher в своих машинах.

Благодаря нашему опыту и практическому подходу мы стремимся предоставлять машинопроизводителям и фермерам инновационные решения, повышающие производительность машин для уборки урожая.

Наша продукция предоставлена через развитую дилерскую сеть в каждом регионе РФ.

Головной офис ООО «Шумахер» располагается в Кемеровской области, Краснодарский филиал ООО «Шумахер» находится в ст. Староминской.

Аким Асланов, директор
 +7 (86153) 43410
 a.aslanov@oosch.ru
 www.oosch-schumacher.ru



SEW-EURODRIVE ist einer der führenden Anbieter im Bereich Antriebstechnik.

Die Geschichte des Familienunternehmens begann 1931 in Deutschland. Aktuell blicken wir auf ein Netzwerk von 16 Fertigungswerken, 79 Drive Technology Centern in 50 Ländern dieser Welt.

In Russland ist das Unternehmen seit 1993 erfolgreich tätig. Derzeit unterhält SEW-EURODRIVE in Russland zwei Servicecenter in St. Petersburg und in Chabarowsk sowie sieben technische Büros, die sich in Moskau, Krasnodar, Togliatti, Jekaterinburg, Perm, Nowosibirsk und Irkutsk befinden.

Die innovativen Antriebslösungen von SEW-EURODRIVE sorgen in fast allen Branchen für Bewegung. Unzählige Förderbänder, Getränkeabfüllanlagen, Kieswerke, Gepäck in Flughäfen und vieles mehr würden stillstehen ohne die Motoren, Getriebe, Getriebemotoren, zugehörige Automatisierungstechnik und Serviceangebote des Antriebsspezialisten.

SEW-EURODRIVE AO in St. Petersburg
 +7 (812) 3332522; 5357142
sew@sew-eurodrive.ru
www.sew-eurodrive.ru

Компания **SEW-EURODRIVE** является признанным экспертом в области приводной техники.

История семейного бизнеса началась в Германии в 1931 году, и к настоящему моменту компания представляет собой 16 производственных предприятий и 79 сборочно-сервисных центров по всему миру.

В России SEW-EURODRIVE успешно работает уже 25 лет – с 1993 года. В состав компании входят два сервисных центра в Санкт-Петербурге и Хабаровске, а также семь технических офисов в Москве, Краснодаре, Тольятти, Екатеринбурге, Перми, Новосибирске и Иркутске.

Перечень продукции SEW-EURODRIVE включает мотор-редукторы, преобразователи частоты, сервоприводы, приводы для децентрализованного монтажа, промышленные редукторы, системные решения привода и автоматизации. Компания работает практически во всех отраслях промышленности: транспорт и логистика, автомобильная и пищевая промышленность, фармацевтика, переработка древесины и многое другое.

АО «СЕВ-ЕВРОДРАЙФ» в Санкт-Петербурге
 +7 (812) 3332522; 5357142
sew@sew-eurodrive.ru
www.sew-eurodrive.ru



„SOFTPROM“ ist Value Added Distributor für ein breites Spektrum an Lösungen für IT-Sicherheit im Unternehmenssektor. Das Unternehmen mit dem Hauptsitz in Wien (Österreich) hat Vertretungen in Russland, der Ukraine und in allen GUS-Staaten.

In Russland ist „Softprom“ seit 2009 mit einem Büro präsent. Der Fokus liegt auf Software, die den Schutz der Firmendaten gewährleistet. Das Unternehmen arbeitet ausschließlich über Partner, die den Endabnehmern das volle Dienstleistungsspektrum bei der Abwicklung und Unterstützung von Lösungen anbieten. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Unterstützung von Lösungen beim Auftraggeber mithilfe der vorhandenen Ingenieure und Presale-Ingenieure.

In seinem Portfolio hat das Unternehmen Exklusivverträge mit CyberArk, TrapX, Rapid7, Securonix, Cybonet, Netsparker, Barracuda, Portnox sowie Händlerverträge mit Forcepoint, AWS, Correlata, Imperva/Incapsula, Varonis und anderen Verkäufern.

Konstantin Solowzow, Generaldirektor
 Wolokolamskoje Chaussee 73, 125424 Moskau
 +7 (495) 2152010
russia@softprom.com
www.softprom-blog.ru www.softprom.com

«СОФТПРОМ» – дистрибьютор широкого спектра решений по информационной безопасности в корпоративном секторе. Представительства существуют во всех странах СНГ, России и на Украине. Штаб-квартира находится в Вене (Австрия).

В России офис открылся в 2009 году. Фокус был сделан на ПО, которое обеспечивает защиту корпоративных данных. Компания работает исключительно через партнеров, которые оказывают полный спектр услуг конечным заказчикам по развертыванию и поддержке решений. Основное внимание уделяется поддержке решений у заказчиков при помощи существующих инженеров и пресейл-инженеров.

В портфеле у компании эксклюзивные контракты с CyberArk, TrapX, Rapid7, Securonix, Cybonet, Netsparker, Barracuda, Portnox, а также дистрибьюторские контракты с Forcepoint, AWS, Correlata, Imperva/Incapsula, Varonis и другими вендорами.

Константин Соловцов, генеральный директор
 Волоколамское шоссе, 73, 125424 Москва
 +7 (495) 2152010
russia@softprom.com
www.softprom-blog.ru www.softprom.com



TECHART bietet Dienstleistungen in den Bereichen Beratung und digitale Transformation von Geschäftsprozessen, Marketing und HR an. Gemeinsam mit den Kunden analysieren wir Probleme und Ziele, finden interdisziplinäre und innovative Lösungen, implementieren und begleiten sie.

Unsere Kenntnisse basieren auf Erfahrung aus 19 Jahren Tätigkeit in Marketingintegration und langfristigem Service: Forschung, Businesspläne, Machbarkeitsstudien, Branding, Design, Foto- und Videoaufnahmen, webbasierte Entwicklungen, Internetmarketing, PR, Werbung.

Auf Grund des Beratungsansatzes, Erfahrung und vielen Kompetenzen in den Bereichen Management, Marketing und HR tragen wir dazu bei, die Gesamteffizienz der Kunden zu verbessern, das Geschäft zu digitalisieren, neue Chancen und Verbindungen zu finden, neue Produkte und Geschäftsmodelle zu schaffen, das Marketing zu systematisieren, Geschäftsprozesse zu integrieren, Dienstleistungen für den digitalen Austausch für die Kunden und die Mitarbeiter zu implementieren.

Unser Unternehmen ist auf:

- Platz 2 im Ranking „Marketing PR Consulting“ der Rating-Agentur Expert RA;
- Platz 64 im Headhunter-Ranking der besten Arbeitgeber Russlands.

Warschawskoje Chaussee 47/4
115230 Moskau
+7 (495) 7907591
info@techart.ru
www.techart.ru

«ТЕКАРТ» оказывает услуги консалтинга, интеграции и цифровой трансформации бизнес-процессов, маркетинга и HR. Совместно с клиентами мы анализируем проблемы, ставим задачи, находим кросс-дисциплинарные и инновационные решения, реализуем и сопровождаем их.

Основой для консалтинга служит 19-летний опыт интеграции маркетинга и долгосрочного обслуживания: исследования, бизнес-планы, ТЭО, брендинг, дизайн, фото и видеосъемка, веб-базированные разработки, интернет-маркетинг, PR, реклама.

На основе консалтингового подхода, опыта и множества компетенций в области управления, маркетинга и HR мы помогаем повысить общую эффективность работы клиентов, «оцифровать» бизнес, найдя новые возможности и связи, создать новые продукты и бизнес-модели, систематизировать маркетинг, интегрировать бизнес-процессы, внедрить сервисы «цифрового взаимодействия» для клиентов и сотрудников.

Компания занимает:

- 2-е место в рейтинге «Консалтинг в области маркетинга и PR» (РА Эксперт);
- 64-е место в списке лучших работодателей России (НН).

Варшавское шоссе, д. 47, к. 4
115230 Москва
+7 (495) 7907591
info@techart.ru
www.techart.ru



Das **VERSICHERUNGSHAUS VSK** besteht seit 1992 und ist ein universales Versicherungsunternehmen. VSK ist beständig in der Top10 der Versicherungen des Landes. Unter dem Schutz von VSK befinden sich mehr als 30 Millionen Russen und über 300.000 Betriebe und Organisationen. Das regionale Netz zählt mehr als 400 Büros in allen Föderationssubjekten Russlands.

Seit 2001 wird VSK jährlich in der Kategorie A++ „Außergewöhnlich hohe Verlässlichkeit“ in der Version der Expert RA Agentur ausgezeichnet. 2017 wurde das Ranking anhand neuer Methoden überarbeitet und auf das Niveau ruAA festgelegt (hohe finanzielle Verlässlichkeit). 2015 vergab Fitch Ratings in seinem langfristigen Ranking zur finanziellen Beständigkeit an VSK das Niveau „BB“ auf der internationalen Skala und bestätigte sein Vorgehen 2017.

VSK wurde drei Mal vom russischen Präsidenten für seinen großen Beitrag zur Entwicklung der Versicherungsbranche ausgezeichnet (2002, 2007, 2017) und ist außerdem zweifacher Preisträger des Nationalpreises „Unternehmen des Jahres“ (2013, 2015).
Beitrageinnahmen – 73,8 Milliarden Rubel

Auszahlungen – 30,3 Milliarden Rubel
Anteil auf dem Versicherungsmarkt RF – 5%
Aktiva – 99 Milliarden Rubel
Versicherungsreserven – 65,1 Milliarden Rubel

Ksenia Evlampieva, Vizepräsidentin
Unternehmensversicherung
+7 (495) 7274444 / 7852776, ext 2849
E-Mail: Evlampieva@vsk.ru
www.vsk.ru

СТРАХОВОЙ ДОМ ВСК работает с 1992 года и является универсальной страховой компанией. Компания стабильно входит в ТОП-10 страховщиков страны. Под защитой ВСК находятся свыше 30 млн россиян и более 300 тыс. предприятий и организаций. Региональная сеть насчитывает более 400 офисов во всех субъектах России.

С 2001 года ВСК ежегодно подтверждает высший национальный рейтинг А++ «Исключительно высокий уровень надежности» по версии рейтингового агентства «Эксперт РА». В 2017 году рейтинг был пересмотрен по новой методике и установлен на уровне ruAA (высокий уровень финансовой надежности). В 2015 году Fitch Ratings присвоило ВСК долгосрочный рейтинг финансовой устойчивости на уровне «BB-» по международной шкале, подтвердив его действие и в 2017 году.

Высокий уровень работы компании трижды отмечен благодарностью президента России за большой вклад в развитие страхового дела (2002, 2007, 2017). ВСК является дважды лауреатом Национальной премии «Компания года» (2013, 2015).

Сборы – 73,8 млрд руб.
Выплаты – 30,3 млрд руб.
Доля на страховом рынке РФ – 5%
Активы – 99 млрд руб.
Страховые резервы – 65,1 млрд руб.

Ксения Евлампиева, вице-президент
по корпоративному страхованию
+7 (495) 7274444 / 7852776, доб. 2849
E-Mail: Evlampieva@vsk.ru
www.vsk.ru

WERCHOSIN & PARTNER

Projektmanagement

Das Unternehmen **WERCHOSIN & PARTNER** ist spezialisiert auf Projektmanagement von Bau- und Investitionsprojekten, Marketingunterstützung und Consulting.

Im Bauprojektbereich werden Dienstleistungen für die Entwicklung von Konzepten, Entwürfen, Ausschreibungen, Organisation und Steuerung von Bauarbeiten, Möbelausstattung sowie für die Kontrolle der Qualität und der Termineinhaltung angeboten.

Bei Investitionsprojekten bieten wir Dienstleistungen in den Bereichen Marktanalyse, Generierung von Geschäftsideen, Zusammenstellung eines professionellen Projektteams, Produktionsaufbau, Entwicklung und Umsetzung von Marketingstrategien, Gewinnung von neuen Geschäftspartnern an.

Das Unternehmen tritt als ein einheitliches Verantwortungszentrum auf, welches die Ressourcen des Kunden erheblich einspart. 20 Jahre Erfahrung und kundenindividuelle Projektarbeit ermöglichen es WERCHOSIN & PARTNER, auch die anspruchsvollsten Aufgaben der Kunden umzusetzen.

 Daniel Werchosin, geschäftsführender Partner
 +7 (911) 3615962
 d.werchosin@werchosin-partner.ru
 www.werchosin-partner.ru

Компания **WERCHOSIN & PARTNER** специализируется на комплексном управлении строительными и инвестиционными проектами, маркетинговом продвижении и консалтинге.

В области строительных проектов оказываются услуги по разработке архитектурных концепций, проектированию, проведению тендеров, организации и управлению строительством, мебельной отделке, а также по контролю за качеством исполнения и соблюдением сроков.

Для осуществления инвестиционных проектов предлагаются услуги в сфере анализа рынка, генерации бизнес-идей, формирования профессиональной команды проекта, организации производства, налаживания каналов сбыта, разработки и внедрения маркетинговой стратегии, привлечения коммерческих партнеров.

Компания выступает единым центром ответственности, что существенно экономит ресурсы заказчика, а наличие 20-летнего опыта и индивидуальный подход к каждому проекту позволяют WERCHOSIN & PARTNER реализовывать даже самые амбициозные бизнес-планы клиента.

 Даниил Верхозин, управляющий партнер
 +7 (911) 3615962
 d.werchosin@werchosin-partner.ru
 www.werchosin-partner.ru

WINSLA

WINSLA ist eine Unternehmensgruppe, die sich mit der Konzipierung und Umsetzung von Ausstellungsprojekten und interaktiven Lösungen beschäftigt.

Wir bieten umfassende Dienstleistungen im Bereich der Firmenpräsentation bei Events mithilfe von einzigartigem Design, hochwertigen Messeständen, Multimedia- und Kundeninformationssupport im Internet.

Dank unserer eigenen Produktion garantieren wir das Einhalten von Terminen und die höchste Qualität von Dienstleistungen. Das Designbüro unseres Unternehmens kooperiert mit talentierten Designern, wodurch wir interessante, kreative und visuelle Konzepte anbieten können.

Zu den Kunden von Winsla gehören Mercedes-Benz, Ritz-Carlton, Synergiya, Chapurin u.v.a.

Unsere Dienstleistungen:

- Produktion, Installation und Abbau der Stände;
- Service im Ausstellungsbereich: Promotionpersonal, Reinigung, Floristik etc.;
- Multimedia-Inhalte für Räume;
- temporäre Pavillons für BTL;
- Gestaltung der Händlerflächen;
- informative Unterstützung von Veranstaltungen.

 Victoria Don, Leiterin VIP-Kundenbetreuung
 ul. Marschala Birjusowa 1, Geb. 3, Office 20, 123298 Moskau
 v.don@winsla.ru  www.winsla.ru

WINSLA –

группа компаний по созданию и реализации выставочных проектов и интерактивных решений.

Мы помогаем компаниям презентовать себя и свои услуги на мероприятиях с помощью уникального дизайна, качественных выставочных стендов, мультимедиа и информационной поддержки клиентов в интернете.

Благодаря собственному производству мы гарантируем сроки и качество услуг. Дизайн-бюро компании сотрудничает с талантливыми дизайнерами, что позволяет нам предлагать интересные креативные и визуальные концепции.

В числе клиентов Winsla компании Mercedes-Benz, Ritz-Carlton, Синергия, Chapurin и др.

Среди наших услуг:

- производство, монтаж и демонтаж стендов;
- сервисное обслуживание выставочных зон: промо-персонал, клининг, флористика;
- мультимедийный контент для пространств;
- временные павильоны для BTL;
- оформление дилерских зон, экспозиций;
- информационное сопровождение мероприятий.

 Виктория Дон, директор по работе с VIP клиентами
 ул. Маршала Бирюзова, д. 1, корп. 3, офис 20, 123298 Москва
 v.don@winsla.ru  www.winsla.ru

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (SEPTEMBER 2018)

FIRMENNAME	WEBSITE	KURZBESCHREIBUNG
ACO Drainage Solutions LLC	www.acodrain.ru	Produkte und Systemlösungen im Bereich Entwässerungstechnik
Alpenmade Contract GmbH	www.alpenmade.com	Projektierung von Hoteleinrichtungen, Möbelherstellung
Arval LLC	www.arval.ru	Leasing, Fuhrparkmanagement
ATEK-Energo LLC	www.atek-energo.ru	Anbieter von Stromleitertechnik und elektrotechnischer Ausrüstung
Cargo Terminal Pulkovo JSC	www.pulkovo-cargo.ru	Güter- und Postabfertigung am Flughafen Pulkowo in St. Petersburg
CHEP RUS OOO	www.chep.com	Verwaltung, technische Wartung und Lieferung von Transportverpackung
Courses Lingua Consult Private educational establishment	www.lidenz.ru	Russischunterricht für Privatpersonen und Firmenkunden
Detal Oil OOO	www.detal-oil.ru	Großhändler für Schmierstoffe FUCHS, Kühlschmiermittel
ELMESS-KLÖPPER THERM OOO	www.elmess-kloeppertherm.ru	Elektrische Heizsysteme für alle öffentlichen und industriellen (u.a. explosionsgefährdet) Bereiche
Enframe LLC	www.enframe.ru	Design&Decor, Eventmanagement
Erachain OOO	www.erachain.org	Softwareentwicklung
FITS job konzepte GmbH	www.fits.hamburg	Training, Coaching, Personalvermittlung, Ausbildungstransfer Deutschland-Russland
Flottweg Moscow OOO	www.flottweg.com	Entwicklung und Herstellung von Dekanterzentrifugen, Separatoren und Bandpressen
Fraikin Rus OOO	www.fraikinrus.ru	Autovermietung und Leasing
Gps research Russia LLC	www.gps-research.com	Markt- und Meinungsforschung
Huning Umwelttechnik GmbH & Co. KG	www.huning-umwelttechnik.de	Lösungen zur wirtschaftlichen Behandlung von Klär- und Industrieschlamm
Industrie- und Handelskammer zu Flensburg	www.ihk-flensburg.de	IHK
ITM - Investment Trade Marketing GmbH	www.itm-world.net	Marketing, Consulting, Handel in den Bereichen Retail, Import
König Tours GmbH & Co. KG	www.koenig-tours.de	Reisebüro für Privat- und Geschäftskunden; internationale Visabeschaffung
Kulkowa Elena Aleksejewna IP	www.winsla.ru	Aufbau von Ausstellungsflächen
Marketkompas OOO	www.bezgraniz.com	Herstellung von Bekleidung für Menschen mit Behinderung
Müller-BBM International OOO	—	Planungs- und Beratungsleistungen im Bereich Bau, Technik und Umwelt

FIRMENNAME	WEBSITE	KURZBESCHREIBUNG
NPF Elektroapparat OOO	www.elapap.ru	Herstellung von Mess- und Medizintechnik sowie von elektrischen Lampen und Leuchten
Petroline GmbH	www.petroline.de	Projektentwicklung in der Öl-, Gas-, Rohstoff- und Bauindustrie, in alternativen Energiesektoren und der Abfallbearbeitung
Professionelle komplexe Lösungen LLC	www.prcs.ru	Entwicklung von Investitionsprojekten, Marktforschung, Bewertung
Schumacher OOO	www.ooo-schumacher.ru	Anbieter von Systemen und Komponenten für Erntemaschinen
SEW-EURODRIVE AO	www.sew-eurodrive.ru	Entwicklung und Produktion von Antriebstechnik: diverse Antriebs- und Automatisierungslösungen
Sfera GmbH	www.sferagmbh.de	Export, Verkauf von Produkten für DIA-Branche
SOFTPROM.COM LLC	www.softprom.com	IT-Sicherheitslösungen (CyberArk, Rapid7, Securonix, Cybo-net, Netsparker, AWS etc.)
SOLO Kleinmotoren GmbH	www.solo.global	Herstellung von Spritz- und Sprühgeräten, Blasgeräten und Trennschleifern
Techart Computer LLC	www.techart.ru	Marketing: Forschung, Beratung, Outsourcing; Internetmarketing, Design, PR, Werbung etc.
Therm-Sk OOO	–	Gebäudetechnik, Plattenbauweise
Times Media GmbH	www.prinzmedien.de	Medienunternehmen
TKA Chemicals LLC	www.tdtka.ru	Einfuhr und Distribution von chemischen Erzeugnissen
VSK SAO	www.vsk.ru	Versicherungsgesellschaft
Werchosin & Partner LLC	www.werchosin-partner.ru	Bauprojektmanagement in Russland, von Konzeptentwicklung bis Fertigstellung, Beratung



ГИПЕРМАРКЕТ

**Здесь Мир
Вращается
Вокруг Вас!**

Сеть гипермаркетов «Глобус» в России:

г. Москва, Новорижское ш., 22-й км, вл. 1, стр. 1

Московская обл., г. Балашиха, шоссе Энтузиастов, д. 48

Московская обл., г. Климовск, ул. Молодежная, д. 11

Московская обл., г. Королев, ул. Коммунальная, д. 1

Московская обл., г. Котельники, Новорязанское ш., д. 11

Московская обл., Ногинский р-н, пос. Случайный, массив 1, стр. 2

Московская обл., Одинцовский р-н, с/п Жаворонковское, с. Юдино, д. 55Е

Московская обл., г. Пушкино, Красноармейское ш., вл. 1

Московская обл., г. Щелково, Пролетарский пр-т, д. 18

г. Владимир, Суздальский пр-т, д. 28

Рязанская область, Рязанский р-н, с. Дядьково, д. 1

г. Тверь, Октябрьский пр-т, д. 101

г. Тула, мкр. Левобережный, ул. Аркадия Шипунова, д. 1А

г. Ярославль, Ярославский р-н, пос. Красный бор, стр. 1

Kein Firmenvertreter in Russland?

**Wir bieten individuelle Lösungen,
um Ihre Geschäftspräsenz zu stärken**

- exklusiver Firmenvertreter
- schlüsselfertige Büroflächen
- Kostentransparenz

Vorteile

Kein eigenes Personal und kostenintensive Infrastruktur notwendig

Ihr Fokus liegt auf Vertrieb. Wir übernehmen den Rest.

Informationszentrum der deutschen Wirtschaft 000

Ihre Kontaktperson

in Moskau
Hannes Farlock
farlock@deinternational.ru

in Berlin
Christian Tegethoff
tegethoff@deinternational.ru

in St. Petersburg
Elena Ijewlewa
ei@petersburg-ahk.ru

Deutsche Standards. Russische Erfahrung.