

im puls

Magazin der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer
Журнал Российско-Германской Внешнеторговой Палаты



MODERNISIERUNG DURCH
PRIVATISIERUNG?

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЧЕРЕЗ
ПРИВАТИЗАЦИЮ?

EINFACHER ARBEITEN

РАБОТАТЬ СТАЛО ЛЕГЧЕ

JAROSLAWL STARTET DURCH

ЯРОСЛАВЛЬ НА ПОДХОДЕ

FOKUS:

AUS- UND WEITERBILDUNG

ТЕМА НОМЕРА:

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ



Rödl & Partner

- > International
- > Interdisziplinär
- > Aus einer Hand

Rödl & Partner ist eines der führenden unabhängigen Beratungs- und Prüfungsunternehmen deutschen Ursprungs.

Rödl & Partner berät Sie fach- und grenzüberschreitend in den Bereichen:

- > **Wirtschaftsprüfung**
- > **Steuerberatung**
- > **Rechtsberatung**
- > **Business Process Outsourcing**

In Russland an unseren Standorten Moskau und St. Petersburg sowie Nürnberg, unserem Stammsitz – und 81 weiteren Niederlassungen weltweit.

Rödl & Partner ist international vertreten in:

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

> 84 Standorte > 37 Länder > ein Unternehmen

www.roedl.com/ru

Rödl & Partner Moskau

Business Center LeFort | Elektrosawodskaja 27 – 2 | Moskau 107023 | Tel. +7(495)933 51 20

Rödl & Partner St. Petersburg

Linija 14, Gebäude 7 | Wassiljewskij Ostrow | St. Petersburg 199034 | Tel. +7(812)320 66 93

IN DIE ZUKUNFT INVESTIEREN

Russland ist ein Wachstumsmarkt, auf dem immer mehr nationale und internationale Unternehmen nach qualifizierten und zeitgemäß ausgebildeten Mitarbeitern suchen. Nicht immer kann dabei das Ausbildungssystem mit den rasanten wirtschaftlichen Entwicklungen der letzten zwei Jahrzehnte Schritt halten. Das Ergebnis: gute Arbeitskräfte, insbesondere Fachkräfte, sind in vielen Branchen rar und folglich heiß umworben.

Die großen Unternehmen haben sich dieses Themas besonderes angenommen. Viele investieren erhebliche Mittel in die Ausbildung von Lehrlingen und Studenten, entwickeln und realisieren Bildungsprogramme in Zusammenarbeit mit Lehrinrichtungen, vom Technikum bis zur Universität, die auf eine zeitgemäße Ausbildung junger Menschen abzielen. Die permanente Fortbildung der eigenen Mitarbeiter ist ebenfalls von elementarer Bedeutung. Die Förderung von Ausbildungsstrukturen ist zudem eine wichtige Unterstützung für Russland auf dem Weg zur Modernisierung des Landes. Deshalb sind viele Programme und Initiativen langfristig auf die Zusammenarbeit mit staatlichen Stellen angewiesen. Auch hier bewegt sich vieles. Einige Projekte stellen wir in der vorliegenden Ausgabe unseres Kammermagazins vor.

Die russische Regierung hat die Notwendigkeit erkannt, verstärkt in die moderne Ausbildung junger Menschen zu investieren, um die anstehenden Problem des Landes lösen zu können. Viele Projekte werden auf unterschiedlichen Eben angestoßen, nicht alle sind so spektakulär wie die prestigeträchtige Wirtschaftshochschule in Skolkowo und nicht immer geht alles so schnell, wie wir uns das manchmal wünschen – aber die Richtung stimmt. Investitionen in die Ausbildung in Russland sind Investitionen in die Zukunft des eigenen Unternehmens und in die Zukunft des Marktes von morgen.

Erwin Trinkl
Mitglied des Vorstands der AHK Russland
Leiter Unternehmensrepräsentanz der METRO GROUP für
Russland und die Ukraine



ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕ

Российский рынок активно развивается, и все больше национальных и международных компаний находятся в поиске квалифицированных сотрудников, получивших современное образование. В последние два года стремительное экономическое развитие опережает развитие системы образования. И в итоге, качественная рабочая сила, и особенно узкие специалисты, в некоторых отраслях на вес золота, поэтому их постоянно стараются переманить.

Крупные предприятия всерьез озаботились этими вопросами. Многие вкладывают значительные средства в образование учеников и студентов, разрабатывают и внедряют образовательные программы и сотрудничают с учебными заведениями, заинтересованными в современном образовании молодых людей. Непрерывное образование собственных сотрудников также имеет первостепенное значение. Стимулирование работы образовательных структур является важным фактором на пути модернизации страны, поэтому многие программы и инициативы рассчитаны на долгосрочную перспективу и предполагают сотрудничество с государственными органами. В этом отношении тоже есть успехи. О некоторых проектах мы смогли рассказать в этом номере нашего журнала. Российское правительство осознает всю значимость инвестиций в современное образование молодежи, поскольку это важное условие решение насущных проблем страны. На различных уровнях запускается множество проектов. И хотя не все проекты столь амбициозны как бизнес-школа в Сколково, и не всегда дела продвигаются так быстро, как бы нам хотелось, но направление выбрано верно. Инвестиции в российское образование – это инвестиции в будущее собственного предприятия и нового рынка.

Эрвин Тринкль
Член Правления ВТП
Глава представительства компании METRO GROUP
в России и Украине

FOKUS: AUS- UND WEITERBILDUNG

GUT AUSGEBILDETE FACHARBEITER UND MANAGER SIND DIE BASIS FÜR JEDE MODERNE VOLKSWIRTSCHAFT. ABER AUCH NACH DER KRISE SIND SIE IN RUSSLAND SCHWER ZU FINDEN. EIGENINITIATIVE DER DEUTSCHEN UNTERNEHMEN UND INTERNATIONALE AUSBILDUNGSPROGRAMME HELFEN DAS ERFORDERLICHE KNOW-HOW IN DIE RUSSISCHE AUSBILDUNGSLANDSCHAFT ZU TRANSPORTIEREN.

ТЕМА НОМЕРА: ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ОБРАЗОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ И МЕНЕДЖЕРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВОЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ. НО И ПОСЛЕ КРИЗИСА В РОССИИ ОЩУЩАЕТСЯ НЕДОСТАТОК КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ. ЛИЧНАЯ ИНИЦИАТИВА НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ СПОСОБСТВУЮТ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ.



22) MODERNISIERUNG DURCH PRIVATISIERUNG?

DIE DERZEITIGE PRIVATISIERUNGSWELLE BIETET AUSLÄNDISCHEN INVESTOREN GUTE MÖGLICHKEITEN IN DEN RUSSISCHEN MARKT EINZUSTEIGEN. AUCH KÖNNTE SIE ZUR MODERNISIERUNG DES LANDES BEITRAGEN.

24) МОДЕРНИЗАЦИЯ ЧЕРЕЗ ПРИВАТИЗАЦИЮ?

СЕГОДНЯШНЯЯ ВОЛНА ПРИВАТИЗАЦИИ ОТКРЫВАЕТ БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТИТОРАМ ДЛЯ ВСТУПЛЕНИЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК, ЧТО МОГЛО БЫ ПОСПОСОБСТВОВАТЬ РАСКРЫТИЮ МОДЕРНИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ.

EDITORIAL01

FOKUS: AUS- UND WEITERBILDUNG

„Die Initiative in die eigene Hand nehmen“	04
Lernen in Schule und Betrieb	08
Einsatz für die Mitarbeiter von morgen	10
Deutsches Know-how fördert russischen Mittelstand	12
Handwerk hat goldenen Boden	16
Mit dem MBA zu höheren weihen	18

AKTUELLES

Kurzinformationen	20
Modernisierung durch Privatisierung?	22
Russisches Wirtschaftswachstum geschmolzen	26

BRANCHEN & MÄRKTE

Geliebte Manager	28
------------------------	----

RECHT & STEUERN

Einfacher arbeiten	32
Neue Spielregeln	34

REGIONEN

Jaroslavl startet durch	36
-------------------------------	----

MARKT DEUTSCHLAND

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

KULTUR & LEBEN

Utschi nemezki!	42
-----------------------	----

AHK INTERN

„Einen Beitrag zum bayerisch-russischen Miteinander leisten“	44
Zollunion – Neues im Zollrecht	45
O'zapft is!	45
Termine	46
Mitglieder News	47
Neumitglieder	49

IMPRESSUM

Herausgeber: DEInternational
Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft
1. Kasatschi per. 5, 119017 Moskau
Tel.: (+7 495) 234 49 50 / 53 Fax: (+7 495) 234 49 51 / 54
Internet: www.russland.ahk.de
e-mail: ahk@ahk-russland.ru, info@DEinternational.ru

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Einschätzung ihrer Autoren wieder.

Redaktion: Monika Hollacher
Übersetzung: Elena Mordmillowitsch, Julia Frizler
Redaktion der russischen Texte: Elena Mordmillowitsch
Design und Layout: Viktor Malyschew
Druck: Design Project, Chilkow pereulok 2, www.dproject.ru

Autoren: Elena Balashova, Maria Bezhanova, Thomas Dix, Johannes Ebert, Julia Frizler Bernd Hones, Monika Hollacher, Valeria Khmelevskaya, Fjodor Khorokhordin, Leonid Loss, Tatjana Kühnemann, Karin Oster, Frank Poerschke, Ronald Schulze, Daniel Strube, Martin Schneider, Gerit Schulze, Christian Tegethoff, Erwin Trinkl
Redaktionsschluss: 15. September 2010

EINFACHER ARBEITEN

DAS NEUE MIGRATIONSVORFAHREN FÜR HOCHQUALIFIZIERTE SPEZIALISTEN WURDE VON VIELEN ALS REVOLUTIONÄR EINGESTUFT. IST ES TATSÄCHLICH EINFACHER GEWORDEN, AUSLÄNDER IN RUSSLAND ZU BESCHÄFTIGEN?

РАБОТАТЬ СТАЛО ЛЕГЧЕ

НОВЫЕ МИГРАЦИОННЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ МНОГИЕ НАЗЫВАЮТ РЕВОЛЮЦИЕЙ. ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ИНОСТРАНЦАМ СТАЛО ПРОЩЕ УСТРОИТЬСЯ В РОССИИ?

32

33



36

JAROSLAWL STARTET DURCH

IN DER REGION JAROSLAWL SIEHT MAN MIT ZUVERSICHT IN DIE ZUKUNFT. DURCH EINEN GEZIELTEN UMGANG MIT DEN EIGENEN RESSOURCEN UND EINER UMSICHTIGEN PLANUNG KONNTEN BEMERKENSWERTE ERGEBNISSE IN DER ZUSAMMENARBEIT MIT AUSLÄNDISCHEN PARTNERN ERZIELT WERDEN.

38

ЯРОСЛАВЛЬ НА ПОДХОДЕ

В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ УВЕРЕННО СМОТРЯТ В БУДУЩЕЕ. ПРИ ПОМОЩИ РАЗУМНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМЕЮЩИХСЯ РЕСУРСОВ И ГРАМОТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ БЫЛИ ДОСТИГНУТЫ ЗАМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ.



К ЧИТАТЕЛЮ01

ТЕМА НОМЕРА: ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

„Взять инициативу в свои руки“	06
Обучение в школе и на производстве	09
Сегодня студенты – завтра сотрудники	11
Немецкие ноу-хау поддерживают российский средний бизнес	14
У ремесла золотое дно	17
Через MBA к звездам	19

НОВОСТИ

Коротко	20
Модернизация через приватизацию?	24
Российская экономика прогорела	27

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Услуги временного управления	30
------------------------------------	----

НАЛОГИ & ПРАВО

Работать стало легче	33
Новые правила игры	35

РЕГИОНЫ

Ярославль на подходе	38
----------------------------	----

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

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

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Учи немецкий	43
--------------------	----

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

„Внести вклад в баварско-российские отношения“	44
Таможенный союз – новое в таможенном регулировании	45
Наливай!	45
События	46
От членов палаты	47
Новые члены палаты	49



„DIE INITIATIVE IN DIE EIGENE HAND NEHMEN“

INTERVIEW MIT DR. GERD LENGA, GENERALBEVOLLMÄCHTIGTER DER KNAUF GRUPPE GUS UND DER KNAUF SERVICE OOO, ÜBER DIE STRATEGIEN SEINES UNTERNEHMENS IN DER AUS- UND WEITERBILDUNG.

Knauf-Schulungszentrum in Nowomoskowsk.



Dr. Gerd Lenga

ZURZEIT IST IN RUSSLAND VIEL VOM FACHKRÄFTEMANGEL DIE REDE. WIE SCHÄTZEN SIE DIESES PROBLEM EIN?

Für uns ist ein ausreichendes Angebot an Fachkräften auf dem Arbeitsmarkt essentiell. Auf der einen Seite benötigt ein so großes Unternehmen wie Knauf ein großes Kontingent an eigenen qualifizierten Mitarbeitern, auf der anderen Seite ist es ebenso wichtig, dass unsere Produkte fachgerecht angewen-

det werden, davon hängt die Qualität des Resultats und damit auch unsere Reputation ab. Qualifizierte Arbeiter werden immer wichtiger, weil die Technik immer perfekter wird. Knauf stellt zunehmend innovative Produkte her, deren Potential sich erst mit der Anwendung der richtigen Technologie entfaltet.

Allerdings hatte Knauf schon seit Beginn seiner Investitionstätigkeit in Russland 1993 ein hohes Bedürfnis an qualifizierten Arbeitern aus dem Baugewerbe. Wir boten damals für den hiesigen Markt unbekannte, moderne Produkte an, aber in der Branche fehlte es an Leuten, die in der Lage waren, sie richtig anzuwenden. Also wurde beschlossen, die Initiative in die eigene Hand zu nehmen und schon 1995 hat Knauf das erste eigene Schulungszentrum in Krasnogorsk eröffnet.

SO HABEN SIE ANGEFANGEN IHRE SPEZIALISTEN SELBST AUSZUBILDEN. WIE SEHEN IHRE MASSNAHMEN HEUTE AUS?

In unseren Schulungszentren werden 6500 Menschen jährlich in der Anwendung moderner Baumaterialien ausgebildet. Nach Krasnogorsk haben wir ähnliche Zentren in Krasnodar, Dserschinsk, St. Petersburg und anderen Städten gegründet, auch in der Ukraine, Belarus, Usbekistan und Kasachstan.

Neben eigenen Zentren haben wir auch Ressourcen- und Beratungszentren gegründet. Dieses Projekt haben wir in Zusammenarbeit mit anderen Ausbildungsinstitutionen realisiert. An Baucolleges wurde eine Reihe von Ressourcenzentren aufgemacht, in denen man die Knauf – Standardkurse besuchen kann und nach erfolgreichem Abschluss unser Zertifikat und auch ein staatliches Zeugnis über die zusätzliche Qualifikation erhält. In einigen Bau- und Architekturhochschulen in Russland, der Ukraine, Usbekistan, Kasachstan und Aserbaidschan wurden auch Knauf – Beratungszentren eröffnet. Hier kann man eine Standardausbildung erhalten und sich ebenso in vielen Fachfragen individuell beraten lassen. Im Rahmen dieser Zentren wird auch Materialforschung betrieben, werden Versuchslaboratorien eingerichtet und Diplom- und Dissertationsprojekte betreut. Übrigens, in Krasnogorsk haben wir ein modernes Versuchslabor für umfangreiche Materialforschungen.

WIE WERDEN IHRE INITIATIVEN VON STAATLICHER SEITE AUS UNTERSTÜTZT?

Knauf arbeitet sehr eng mit staatlichen Bildungsstellen zusammen. Ein wichtiger Schritt war die Schaffung neuer Berufe (z.B. Tro-

ckenbauspezialist). Wir haben einige Jahre gebraucht, um die russische Seite von der Notwendigkeit einer systematischen, umfassenden Ausbildung zu überzeugen.

Knauf bemüht sich auch aktiv darum, das Image der Bauberufe zu verbessern. In diesem Jahr haben wir zum wiederholten Male die russlandweite Olympiade für Handwerkskunst im Fach Trockenbau unterstützt. Dies ist ein großer Wettbewerb für talentierte Schüler an den Berufsbildungsschulen. Das Finale fand im Mai in Tula statt. Wir waren Mitorganisator und sozialer Partner der Olympiade und haben als solcher die Materialien für den praktischen Teil des Wettbewerbs und die Geschenke für die besten Teilnehmerteams zur Verfügung gestellt. Seit 2006 arbeiten wir mit dieser Olympiade zusammen.

WIE SIEHT IHRE ZUSAMMENARBEIT MIT DEN BERUFBILDUNGSEINRICHTUNGEN AUS?

In Russland und der GUS unterstützt Knauf eine ganze Reihe neuer Berufe, z.B. Trockenbauspezialist, Stuckateur, Anstreicher, die erst vergleichsweise kurz an den Ausbildungseinrichtungen eingeführt wurden. Unter der Federführung von Knauf konnten entsprechende Spezialisierungen in der Hochschulbildung an der Staatlichen Universität Südrussland in Tscheljabinsk und an der

Nowosibirsker Staatlichen Architektur- und Bauuniversität implementiert werden. Unser Unternehmen gibt für die ganze GUS Lehrmaterialien heraus und führt Wettbewerbe für das Lehrpersonal durch.

In unserer Unternehmensstrategie nehmen Ausbildung und Aufklärung einen besonderen Platz ein. Innerhalb der Gruppe gibt es die Knauf – Akademie als eigene Abteilung in der Struktur. Hier arbeiten hochqualifizierte Spezialisten (29 Doktoren). Das ist faktisch unser eigenes Institut für Bautechnologie. Unsere Entwicklungen sind einem breiten Publikum zugänglich und werden in der Berufsausbildung implementiert.

Wir streben an, dass mit unserer Hilfe die Lehre der neusten Bautechnologien an allen Berufsbildungsschulen, Technikums und Hochschulen möglich wird. Allein im vergangenen Jahr erlernten 18 000 Studenten aus 255 Ausbildungseinrichtungen die Knauf Technologien neben anderen fortschrittlichen Technologien im Bauwesen.

Knauf führt regelmäßig Workshops in Hochschulen durch. Dazu laden wir weltbekannte Spezialisten, Architekten und Wissenschaftler ein. In diesem Zusammenhang haben wir sehr interessante Projekte mit dem Moskauer Architekturinstitut und der Moskauer Staatlichen Bauuniversität durchgeführt.

SIE HABEN DIE BEDEUTUNG DER INTERNEN WEITERBILDUNG DER MITARBEITER FÜR DAS UNTERNEHMEN ANGESPROCHEN. IST DIE KNAUF AKADEMIE AUCH DAFÜR ZUSTÄNDIG?

Ja, das ist ebenfalls sehr wichtig. Zu Beginn der Krise haben wir die Ausgaben für die Fortbildung unserer Mitarbeiter sogar erhöht. Ich bin davon überzeugt, dass eine Krise Zeit freimacht, um die Basis für die weitere Entwicklung eines Unternehmens zu legen. Wir haben Dinge korrigieren und die Effektivität in unserer Produktion und Marketingpolitik steigern können. Außerdem haben wir das Sortiment unserer Produktion durch innovative Materialien und Fertigungen erweitern können, die wir vorher noch nicht im Land hergestellt hatten. Auch ist der private Verbraucher verstärkt in unseren Fokus gerückt.

Im ersten Halbjahr 2010 haben 15 Prozent unserer Mitarbeiter aus der Produktion einen kurzfristigen Lehrgang absolviert. Bei unseren Mitarbeitern aus dem Marketing und Vertrieb waren es noch mehr – mehr als ein Viertel hat Weiterbildungsmaßnahmen nutzen können.

Hochqualifizierte Mitarbeiter sind ein ebenso wichtiger Bestandteil des Firmenkapitals wie moderne Ausrüstung und führende Technologien. Investitionen in die Personalentwicklung sind Investitionen in die Zukunft des Unternehmens. Wir haben eine niedrige Abwanderung bei unseren Mitarbeitern, weil sie spüren, dass wir sie schätzen.)

EB BALASHOVA EMPLOYMENT CONSULTANTS

ARBEITS- UND MIGRATIONSRECHT



Elena Balashova, LL.M.
geschäftsführende Partnerin

107031 Moskau, Petrowka 27,
Eingang 2, Etage 5
E-Mail:
elb@balashova-employment.com
Tel.: +7 (495) 956 63 27
Mobil: +7 (903) 546 38 98

Wir sind unabhängige Rechtsberater und spezialisiert im Bereich des russischen und internationalen Arbeits-, Migrations- und Sozialversicherungsrechts.

Nach langjähriger und teilweise leitender Tätigkeit bei nationalen und internationalen Rechtsanwaltskanzleien sowie Unternehmen haben wir die erste Kanzlei für russisches und internationales Arbeitsrecht gegründet.

ZU UNSEREN BERATUNGSLEISTUNGEN GEHÖREN INSBESONDERE

- Ausarbeitung von Arbeitsverträgen sowie der internen arbeitsrechtlichen Dokumentation von Unternehmen;
- Entwicklung von Beschäftigungsmodellen für internationale Unternehmen;
- Entsendung von ausländischem Personal nach Russland;
- Unterstützung in migrationsrechtlichen Fragen: Einholung von Arbeitserlaubnissen und Arbeitsvisa, Vertretung bei den Migrationsbehörden;

Unsere Mandanten sind internationale Unternehmen insbesondere aus den Bereichen Handel, Automobil, Bau und Dienstleistung, die wir in allen rechtlichen Fragen bei der Entsendung der Mitarbeiter nach Russland sowie bei der Beschäftigung von lokalen Arbeitskräften unterstützen.

Unsere Mitarbeiter sind erfahrene Spezialisten, die in den Sprachen Russisch, Deutsch und Englisch beraten.

- Rechtliche Begleitung bei Personalrestrukturierung;
- Personalmanagement und Personalstrukturierung;
- Unterstützung bei Arbeitsrechtsstreitigkeiten;
- Vertretung in arbeitsrechtlichen und migrationsrechtlichen Gerichtsverfahren;
- Organisation von Seminaren, Workshops und Fortbildungsveranstaltungen für Arbeits- und Migrationsrecht;
- Beratung auf dem Gebiet des kollektiven Arbeits- und Gewerkschaftsrechts.



Knauf Group

«ВЗЯТЬ ИНИЦИАТИВУ В СВОИ РУКИ»

ИНТЕРВЬЮ Д-РА ГЕРДА ЛЕНГА, ГЕНЕРАЛЬНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО ООО КНАУФ СЕРВИС В РОССИИ И СНГ, О СТРАТЕГИИ ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ В СВОЕЙ КОМПАНИИ.

СЕГОДНЯ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ ДОСТАТОЧНО ШИРОКО ВЕДЕТСЯ ДИСКУССИЯ О ДЕФИЦИТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РАБОЧИХ КАДРОВ. КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ АКТУАЛЬНОСТЬ ЭТОЙ ПРОБЛЕМЫ?

Для нас очень важно наличие на рынке труда достаточного количества квалифицированных рабочих. С одной стороны, будучи крупной промышленной группой, Кнауф нуждается в достаточном количестве собственных квалифицированных сотрудников. С другой стороны, для нас важно, насколько правильно будут применяться наши материалы, от этого зависит качество и долговечность внутренней отделки помещений, а значит, и наша репутация.

Сейчас квалификация работника приобретает все большее значение, ведь техника становится все более совершенной. Кнауф производит множество инновационных продуктов, и раскрыть их потенциал можно только, владея технологией их применения.

В 1993 году, когда компания Кнауф начала свою инвестиционную деятельность в России, мы сразу ощутили на себе нехватку квалифицированных рабочих строительных специальностей. Мы предложили рынку новые современные стройматериалы, но в отрасли не хватало людей, которые умели бы их правильно применять. Тогда было принято решение взять инициативу в свои руки, и в 1995 году компания КНАУФ открыла первый собственный учебный центр на территории производственного предприятия в Красногорске.

ТАКИМ ОБРАЗОМ, ВЫ СТАЛИ САМИ ГОТОВИТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ. ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ СЕЙЧАС?

В своих центрах мы обучаем до шести с половиной тысяч человек ежегодно. Вслед за красногорским учебным центром открылись аналогичные центры в Краснодаре, Дзержинске, Санкт-Петербурге и других городах по всей России. Теперь они есть и в Украине, Казахстане, Белоруссии, Узбекистане. Помимо собственных учебных центров созданы также ресурсные и консультационные центры. Это уже в рамках сотрудничества Кнауф с учебными заведениями. На базе колледжей и профессиональных лицеев был открыт ряд ресурсных центров Кнауф, где можно пройти стандартные курсы Кнауф с получением нашего сертификата, а также курсы, дающие право на получение свидетельства государственного образца по повышению квалификации, в том числе с присвоением разряда по рабочим специальностям. В нескольких строительных и архитектурных вузах России, Украины, Казахстана, Азербайджана и Узбекистана были открыты консультационные центры Кнауф. Здесь можно пройти подготовку по стандартным программам, а также получить консультации по многим вопросам. В рамках таких центров ведется и исследовательская деятельность, открываются полигоны и лаборатории, выполняются дипломные и диссертационные проекты.

Кстати, на базе нашего первого российского учебного центра действует современная лабо-

ратория, проводящая масштабные исследования материалов.

ВАШИ ИНИЦИАТИВЫ ПОЛУЧИЛИ ПОДДЕРЖКУ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ?

Компания Кнауф очень плотно сотрудничает с государственными органами образования. Серьезным шагом вперед стало создание новых профессий. Мы много лет убеждали официальные органы в необходимости систематического всестороннего обучения. Кнауф активно участвует в популяризации рабочих профессий. В этом году мы в очередной раз поддержали Всероссийскую олимпиаду профессионального мастерства – масштабный конкурсный проект для талантливых учеников учреждений профессионального образования, финал которого прошел в мае 2010 года в Туле. Компания Кнауф выступила соорганизатором и социальным партнером Олимпиады, предоставила материалы для практической части конкурса и подарки для лучших команд, также организовала и провела собственный конкурс преподавателей. Группа Кнауф СНГ поддерживает Олимпиаду профессионального мастерства в России с 2006 года.

КАКИМ ОБРАЗОМ СТРОИТСЯ ВАШЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ?

В России и СНГ компания поддерживает целый спектр новых рабочих профессий, сравнительно недавно введенных учебными заведениями этих стран. Под эгидой Кнауф появились и соответствующие специализации высшего об-

разования на базе Южноуральского государственного университета в Челябинске и НГАСУ (Сибстрин) в Новосибирске. В СНГ компания выпускает учебники, учебные фильмы и проводит конкурсы для преподавателей.

Образовательная и профессионально-просветительская деятельность занимает особое место в стратегии компании. В составе группы действует Академия Кнауф – структурное подразделение, где работают высококвалифицированные специалисты (29 кандидатов и докторов наук) – это, фактически, собственный институт строительных технологий.

Разработки Академии Кнауф доступны широкой аудитории и внедряются в профессиональном образовании.

Мы стремимся к тому, чтобы с нашей помощью происходило изучение новейших строительных технологий в училищах, техникумах и вузах. Только в минувшем году более 18 тысяч студентов и учащихся из 255 образовательных учреждений изучали технологии Кнауф наряду с другими прогрессивными технологиями строительства. Кнауф регулярно проводит мастер-классы в вузах, вести которые мы приглашаем всемирно известных специалистов – архитекторов, ученых. Очень интересные проекты были реализованы совместно с Московским архитектурным институтом и Московским государственным строительным университетом.



Кнауф производит множество инновационных продуктов, и раскрыть их потенциал можно только, владея технологией их применения. Ресторан на клязьминском водохранилище.

ВЫ УПОМЯНУЛИ О ВАЖНОСТИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ РАБОТЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГРУППЫ, ЭТО ТАКЖЕ ОДНА ИЗ ЗАДАЧ АКАДЕМИИ КНАУФ?

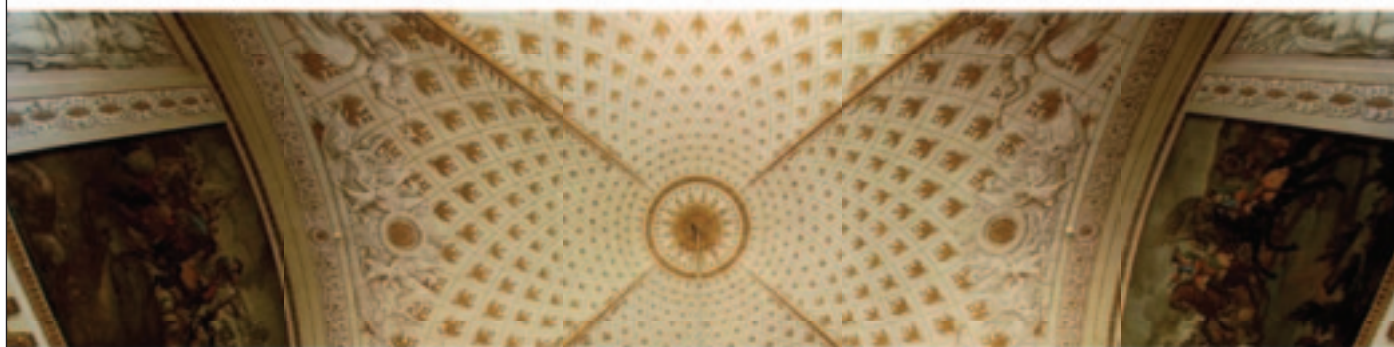
Да, и также очень важная. С началом кризиса мы не только не сократили финансирование на обучение сотрудников, но даже увеличили его. Я твердо убежден, что кризис – это время возможностей, когда создается базис для будущего развития. Мы внесли коррективы и повысили эффективность наших производственных процессов, маркетинговой политики, расширили ассортимент продукции за счет инновационных материалов и изделий, кото-

рые раньше не производились в стране, переключили свое внимание на частного потребителя.

За первое полугодие 2010 года более 15% сотрудников производственных предприятий прошли краткосрочное обучение. Среди сотрудников, работающих в сфере маркетинга и сбыта, этот показатель еще выше – более четверти из них прошли обучение.

Высококвалифицированные сотрудники – такой же важный актив, как современное оборудование и передовые технологии. Вкладывая значительные средства в развитие персонала, мы инвестируем в будущее компании. У нас низкая текучесть кадров, потому что люди чувствуют, что мы их ценим.)

Vor Ort, wo Sie uns brauchen.



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

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

Gesellschaftsrecht / Vertragsrecht
Immobilien- und Baurecht
Steuern und Zoll
Banken und Finanzen

Energie und natürliche Ressourcen
Prozessführung und alternative Streitbeilegung
Geistiges Eigentum
Arbeitsrecht

Moskau Ul. Bolshug 7
T +7 495 644 0500
moscow@salans.com

St. Petersburg
Plotsk Embarkment 34
T +7 812 325 8444
spetersburg@salans.com

Berlin Margrafenstraße 33
T +49 (0) 30 264 73 0
berlin@salans.com

Frankfurt
Platz der Einheit 2
T +49 (0) 69 45 00 12 0
frankfurt@salans.com



SALANS

www.salans.com



LERNEN IN SCHULE UND BETRIEB

IN KALUGA STARTET DER ERSTE DUALE AUSBILDUNGSGANG IN RUSSLAND.
FRANK POERSCHKE, VOLKSWAGEN GROUP RUS

Am 6. September starteten Volkswagen Group Rus und das Kalugaer „College für Informationstechnologie und Verwaltung“ ein gemeinsames duales Ausbildungsprogramm. In den nächsten zwei Jahren werden zwölf „Mechatroniker“ (Spezialisten für die Reparatur und Instandhaltung von Maschinen und Anlagen) sowie zwölf „Kfz-Mechatroniker“ (Spezialisten für Automobilmechanik und -elektronik) in einem für Russland völlig neuen Lehrgang ausgebildet.

Damit wurde erstmalig im Bereich der Automobilindustrie der Russischen Föderation eine „Duale Berufsausbildung“ begonnen. Die Verknüpfung der Lernorte Betrieb und Schule ist der Kern des dualen Konzeptes und verbindet die Stärken und Besonderheiten beider Bereiche.

Die Spezialisten der Volkswagen Group Rus haben in Kooperation mit dem Berufsausbildungsexperten des Volkswagen Bildungsinstitutes in Zwickau, Wolfgang Thürasch, ein detailliertes Ausbildungskonzept entwickelt, das für einen Zeitraum von zwei Jahren angelegt ist. Bereits für den dritten Ausbildungsmonat ist der erste Einsatz in einer Fachabteilung bei Volkswagen

Group Rus vorgesehen. Betreut und ausgebildet werden die Auszubildenden von extra dafür ausgewählten Ausbildern der Volkswagen Group Rus, die eng mit den Lehrkräften des College zusammenarbeiten werden.

Der erfolgreiche Abschluss des Lehrgangs bringt den Absolventen sowohl ein Zertifikat des College und der Volkswagen Group Rus und sehr viel praktische Erfahrung schon vor dem Start in das Berufsleben.

Die Auszubildenden wurden für diese besondere Qualifizierungsmaßnahme in einem vierstufigen Verfahren ausgewählt. In einem ersten Schritt wurden Kandidaten aus einer Schülergruppe ausgesucht, die bereits seit zwei Jahren das College besuchen. Nach Einzelinterviews durch die Personalentwickler der Volkswagen Group Rus mussten die Schüler auch einen praktischen Test bestehen, indem sie bestimmte Arbeitsgänge ausführen mussten.

„Wir haben einen erheblichen Bedarf an Spezialisten, insbesondere in den Anlageninstandhaltungsbereichen, in der Qualitätssicherung und in der Montage. Die Auszubildenden werden wesentlich dazu beitragen, die anspruchsvollen Qualitätsstandards von Volkswagen

Group Rus zu erreichen“, so Jaroslav Holecek, Geschäftsführer für Personal der Volkswagen Group Rus. „Heute ist ein neues Kapitel in unserer Personalentwicklung aufgeschlagen worden. Die jungen Menschen werden ihre technische Allgemeinbildung vertiefen und Kompetenzen für das Beherrschen der hochtechnologischen Anlagen und Verfahren in unserem Unternehmen erwerben“.

„Vor diesem Tag gab es weder in Kaluga noch in ganz Russland Ausbildungsprogramme dieser Art. Die Methoden, die hier angewendet werden, sind einzigartig für unser Land, da sie sowohl eine Ausbildung in Unterrichtsräumen des College, als auch in den Werkshallen von Volkswagen vorsehen. Wir sind sehr froh, dass der Arbeitgeber sich so aktiv mit dem Ausbildungsprozess beschäftigt, das gibt einen großen Impuls für die Entwicklung der Ausbildung und des Geschäftslebens allgemein“, so Alexandr Anikejew, Minister für Bildung der Region Kaluga.

Für die Zukunft wird auch über eine Zusammenarbeit mit der Deutsch-Russischen Auslandskammer in Moskau nachgedacht, um dem Zertifikat eine über die lokalen Grenzen reichende Bedeutung zu geben.)



ОБУЧЕНИЕ В ШКОЛЕ И НА ПРОИЗВОДСТВЕ

В КАЛУГЕ ЗАПУСКАЮТ ПЕРВУЮ ПРОГРАММУ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В РОССИИ.
ФРАНК ПЕШКЕ, VOLKSWAGEN GROUP RUS

Шестого сентября Volkswagen Group Rus и Калужский колледж информационных технологий и управления (ККИТиУ) торжественно открыли первую совместную дуальную образовательную программу. Сначала двухгодичное обучение пройдут 12 будущих мехатроников (специалистов по ремонту и обслуживанию машин и станков) и еще 12 автомехатроников (специалистов по автомеханике и электронике).

Впервые в России в автомобильной промышленности началось так называемое дуальное профессиональное обучение. В основе концепции дуального обучения находится объединение школы и практики, таким образом, особенности и важнейшие моменты обеих сторон обучения получают дополнительную поддержку.

Специалисты Volkswagen Group Rus вместе с экспертом по профессиональному образованию Института Volkswagen в Цвикау Вольфгангом Тюрашем разработали подробную концепцию обучения, рассчитанного на два года. Уже в третий месяц обучения предполагается участие об-

учаемых в работе соответствующего отдела Volkswagen Group Rus. С учениками будут работать специально отобранные инструкторы Volkswagen Group Rus, которые будут тесно сотрудничать с преподавателями колледжа.

Дуальное образование объединяет школу и предприятие, поэтому в результате успешного окончания программы ученики получат сертификаты самого колледжа и Volkswagen Group Rus, а вместе с этим и огромный практический опыт еще до начала профессиональной деятельности.

Для участия в программе учеников отбирали в четыре этапа. На первой ступени из класса отобрали кандидатов, которые уже проучились в колледже два года. После личных интервью со специалистом Volkswagen Group Rus по развитию персонала ученики прошли практическое испытание, в ходе которого они должны были выполнить определенные задания по специальности.

«Мы испытываем огромный недостаток специалистов, особенно в области обслуживания станков, контроля качества и монтажа. Ученики смогут стать частью коман-

ды, которая создает высокий стандарт качества Volkswagen Group Rus», – говорит Ярослав Холечек, директор по персоналу Volkswagen Group Rus. «Сегодня начинается новая глава в нашей подготовке кадров. Молодые люди не только смогут углубить свои общие познания в технике, но и заложить основы для овладения высокими технологиями».

«До этого дня ни в калужской области, ни в России в целом не было образовательных программ подобного рода. Методики, применяемые здесь, уникальны для нашей страны, поскольку они предусматривают как обучение в стенах колледжа, так и в производственных помещениях Фольксвагена. Мы очень рады, что работодатель так активно занимается вопросами образования, это дает огромный импульс для развития образования и для всего делового сообщества», – сказал Александр Аникеев, Министр образования Калужской области. В дальнейшем планируется также сотрудничество с Российско-Германской ВТП, чтобы придать сертификату значимость за пределами региона. »



Metro Group

EINSATZ FÜR DIE MITARBEITER VON MORGEN

SEIT 2004 ENGAGIERT SICH DIE METRO GROUP IN DER AUSBILDUNG VON FACHKRÄFTEN IM GROSS- UND EINZELHANDEL. EINE WICHTIGE INVESTITION AUCH IN DIE ZUKUNFT DES EIGENEN UNTERNEHMENS. / MARIA BEZHANOVA, METRO GROUP

Vor sechs Jahren begann die Metro Group ihr Programm „Metro Obrero“ (Metro Ausbildung) in Zusammenarbeit mit russischen Berufsausbildungsinstitutionen. Heute nehmen mehr als 2000 Studenten aus 40 Ausbildungsanstalten in 26 russischen Städten teil.

Ziel des Programms ist die fachgerechte, praxisorientierte Vorbereitung der Studenten, die an einer Karriere im internationalen Retail interessiert sind, auf die Arbeit in modernen Handelsformaten. Für Russland einzigartig ist die Verbindung von Theorie und Praxis im Programm, das mittlerweile mehr als 20 unterschiedliche Projekte umfasst, die während der Ausbildung in der jeweiligen Ausbildungsinstitution beginnen, nach dem Abschluss fortgesetzt werden und mit einem Arbeitsplatz innerhalb der Metro Group abschließen können.

Ursprünglich war das Ausbildungsprogramm auf die Zusammenarbeit mit den Berufsfachschulen ausgerichtet. Der sichtbare Erfolg war Grund für das Unternehmen, Umfang und Zielgruppe des Programms zu erweitern und die Zusammenarbeit mit führenden Hochschulen und Universitäten zu intensivieren. Schon 2003 wurde eine Absichtserklärung mit der Russischen Staatlichen Universität Handel und Wirtschaft abgeschlossen, im Rahmen derer mittlerweile Studenten der Universität in großem Umfang gefördert werden. Auch hier ist der

duale Ausbildungsgedanke (Verbindung von Theorie und Praxis) prägend. Die Metro Group nimmt Studenten der Universität als Praktikanten auf. Jährlich werden zehn Stipendien für die besten Studenten zur Verfügung gestellt. 2009 und 2010 haben bisher 150 Studenten der Hochschule ein Praktikum in den Moskauer Verkaufsfilialen von Metro Cash& Carry und Real oder in der Unternehmenszentrale in Moskau absolviert.

Gegenwärtig gibt es neben der Vereinbarung mit der Russischen Staatlichen Universität Handel und Wirtschaft ebenfalls Verträge mit Russischen Plechanow – Wirtschaftsakademie, der Hochschule für Business an der Moskauer Staatlichen Universität und Akademie für Unternehmertum der Stadt Moskau. Noch in Vorbereitung befindet sich eine Vereinbarung mit der Hochschule für Wirtschaft. Gemeinsame Programme werden auch mit der Akademie für Volkswirtschaft und dem Institut für internationales Unternehmertum realisiert. Die Metro Group nimmt an Stellenbörsen dieser Universitäten teil, Manager des Unternehmens veranstalten für die Studenten Workshops oder Präsentationen, auch Praktikumsplätze werden zur Verfügung gestellt.

Das Unternehmen bemüht sich immer talentierte und erfolgsorientierte junge Menschen mit interessanten Angeboten für Praktika und Anstellungen zu fördern. Gegenwärtig,

z.B. sucht Metro Cash& Carry Hochschulabsolventen mit Interesse an einer Tätigkeit im Einzelhandel, hervorragenden Kommunikationsfähigkeiten und einem Führerschein als Spezialisten in der Kundenbetreuung. Für Studenten in den Anfangssemestern werden interessante Ferienjobs angeboten. In diesem Jahr z.B. konnten Studenten bei der Eröffnung des neuen Metro Cash& Carry Geschäfts in Selenograd mitarbeiten.

Das Unternehmen realisiert in jedem Jahr eine Gruppe für ein internationales Praktikumsprogramm zusammen. Innerhalb von 18 Monaten schnuppern die Teilnehmer in die wichtigsten Abteilungen der Retails (Ver- und Einkauf) in Russland und einem weiteren Land ihrer Wahl – Deutschland, Polen, Rumänien, Türkei und Ukraine. Dieses Praktikum ist für die meisten der Einstieg zu einer FestEinstellung als stellvertretender Direktor in einem der Hypermärkte des Unternehmens.

Aber die Verbesserung der professionellen Kenntnisse des eigenen Nachwuchses ist nicht das einzige Ziel des Ausbildungsprogramms der Metro Group. Die Förderung eines sozialen Verantwortungsbewusstseins und die Erfahrung im Umgang mit anderen Kulturen und Ländern ist ein ebenso wichtiges Motiv. Denn Handel ist auch immer eng mit Menschen und Internationalität verbunden. In unserer globalisierten Welt mehr denn je.)

СЕГОДНЯ СТУДЕНТЫ – ЗАВТРА СОТРУДНИКИ

С 2004 Г. КОМПАНИЯ METRO GROUP АКТИВНО УЧАСТВУЕТ В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ. ЭТО ВАЖНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ В БУДУЩЕЕ СОБСТВЕННОЙ КОМПАНИИ. / МАРИЯ БЕЖАНОВА, METRO GROUP

Торговый холдинг Metro Group вот уже шесть лет реализует программу сотрудничества с профессиональными учебными заведениями «Metro Образование». В настоящее время стажерами программы «Metro Образование» являются более двух тысяч студентов из 40 учебных заведений и 26 городов России.

Цель «Metro Образования» – подготовить студентов, стремящихся построить карьеру в международном ритейле, к работе в современных торговых форматах.

Уникальность программы в комплексном подходе к обучению и профессиональной ориентации молодежи. В рамках программы действует более 20 различных проектов, а цикл развития молодых специалистов начинается с момента прихода студента на практику, продолжается после окончания учебного заведения и может закончиться трудоустройством в Metro Group.

Изначально инициатива «Metro Образование» была ориентирована на учащихся и студентов НПО и СПО. Достигнув значительных успехов в данном направлении, компания развивает сотрудничество с ведущими российскими ВУЗами. С 2003 г. действует «Соглашение о намерениях» между компанией Metro Cash&Carry и Российским Государственным Торгово-Экономическим Университетом. И здесь в основу положена идея дуального обучения (объединения теории и практики). Студенты Университета проходят практику в Metro. Ежегодно десять студентов РГТЭУ становятся обладателями стипендии Metro Group. В 2009-2010 гг. в рамках программы 150 студентов ВУЗа получили возможность прой-



ти практику в московских отделениях Metro Cash&Carry и в центральном офисе Real в Москве.

На данный момент компанией Metro Group подписаны договоры с РГТЭУ, РЭА им. Плеханова, ВШБ МГУ, Академией предпринимательства при правительстве Москвы. В процессе согласования – договор с ГУ ВШЭ, совместные программы реализуются с АНХ при правительстве РФ и ИМБО. Metro Group участвует в ярмарках вакансий на территории ВУЗов, менеджеры холдинга выступают перед студентами с мастер-классами и презентациями, предоставляются места для практики.

Компания всегда стремится поощрить талантливых и ориентированных на карьеру

молодых людей интересными предложениями в плане трудоустройства и стажировок. К примеру, в настоящее время Metro Cash & Carry приглашает выпускников ВУЗов, имеющих желание развиваться в мелкооптовом формате торговли, отличные коммуникативные навыки и водительские права, на позицию «Специалист по работе с клиентами». Студентам младших курсов, желающих заработать в период летних каникул, компания предложила стать участником проекта открытия нового магазина Metro Cash&Carry в г. Зеленоград.

Компания real- ежегодно проводит набор на программу международных стажировок. В течение 18 месяцев участники данного проекта знакомятся с работой ключевых направлений ритейла (продажи и закупки) на примере России и двух стран на выбор – Германия, Польша, Румыния, Турция, Украина, а после завершения стажировки могут начать карьеру на позиции заместителя директора гипермаркета в одной из стран присутствия компании.

Стоит отметить, что передача профессиональных знаний подрастающему поколению будущих сотрудников собственной компании не единственная цель. Важным мотивом являются также развитие чувства социальной ответственности и опыт общения с представителями других культур и стран. Ведь торговля всегда тесно связана с общением и зачастую на международном уровне. В сегодняшнем глобализованном мире это актуально как никогда.)



Выпускники с дипломом на руках.



DEUTSCHES KNOW-HOW FÖRdert RUSSISCHEN MITTELSTAND

DURCH FORTBILDUNGSMASSNAHMEN IM MANAGEMENT FÖRdert INWENT SEIT GUT 12 JAHREN JUNGE MENSCHEN UND INNOVATIVE IDEEN AUS RUSSLAND. DIE RESULTATE SPRECHEN FÜR SICH. / TATJANA KÜHNEMANN, INWENT

Seit 1998 führt Inwent im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) das Managerfortbildungsprogramm durch. Dabei werden westliche Managementtechniken an junge russische Manager weitergegeben. Sie werden dabei unterstützt, Ideen effektiv umzusetzen, ihre heimischen Unternehmen umzustrukturieren oder aufzubauen und fit für den Weltmarkt zu machen. Rund 300 Fach- und Führungskräfte aus Russland erhalten jedes Jahr die Gelegenheit, eine Fortbildung in der deutschen Wirtschaft zu absolvieren.



Wladimir Soklakow

RUSSISCHE SOLARMODULE FÜR EUROPA

Einer von ihnen ist Wladimir Soklakow. High-tech Export einmal anders – das ist sein Ziel. Seit vielen Jahren arbeitet der Elektroingenieur aus Podolsk in der Photovoltaikforschung.

Derzeit steht er mitten im Projekt seines Lebens. Vladimir Soklakow leitet den Aufbau der Produktion hocheffizienter Solarmodule für den europäischen Markt.

Auf diesem Markt kennt sich der erfolgreiche Manager bestens aus. Und das nicht zuletzt dank seines Praxisaufenthalts in Deutschland. Bereits 2004 besuchte er die Firmen Deutsche Solar AG, General Electric und die Wacker Chemie AG. Organisiert hatte die Gespräche die Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, die im Auftrag von Inwent Soklakow während seines Deutschlandaufenthalts betreute. Die damals geknüpften Geschäftskontakte mündeten in enger deutsch-russischer Kooperation bei der Entwicklung und Herstellung von Solaranlagen mit einem Wirkungsgrad von 20 Prozent. Bereits 2011 will das neue Unternehmen seine Solarmodule auf den Markt bringen. „Unsere Partner, die GP Solar GmbH und die centros-term photovoltaic AG, standen auch während der Finanzkrise zu uns und lieferten rechtzeitig die technische Ausrüstung. Es ist viel mehr als nur reine Zusammenarbeit geworden“, so Manager Wladimir Soklakow. „Auch die Unterstützung der sächsischen Landesregierung ist beispielhaft – meine russischen Kollegen hätten das nicht für möglich gehalten.“

Denn eine der Fabriken soll in der Nähe von Dresden gebaut werden. Gutes Geschäftsklima, qualifizierte Arbeitskräfte und Nähe zum Verbraucher macht die Montage der Module in Deutschland lukrativer als in Po-

dolsk. Dort werden aus deutschen Rohstoffen Silizium-Kristalle und -Platten produziert und kommen als kleinere Zellen zur Endmontage nach Dresden. Neben der deutschen Silchem Handelsgesellschaft mbH, der Deutschen Solar AG und der Centrosolar Grout AG gehören bereits spanische, tschechische und schweizerische Firmen zu den Kunden Soklakows.

„Ich bin Inwent sehr dankbar für die Organisation meiner Praxisaufenthalte in den Unternehmen meiner Branche. Ich konnte in allen Produktionszyklen mitarbeiten und sehr viel lernen. Von diesen Erfahrungen zehre ich bis heute“, resümiert Soklakow.

ENERGIEEFFIZIENZ FÜR DEN FERNEN OSTEN RUSSLANDS

Vor seiner Fortbildung in Deutschland arbeitete Aleksej Weiner als staatlicher Inspektor bei der Technischen Aufsichtsbehörde. Daher



Aleksej Weiner

waren ihm die ökologischen und technischen Probleme der Wasser-, Wärme- und Energieversorgung seiner Region bestens bekannt. Im sibirischen Tschita sind bis zu 30 Prozent der Produktionskosten Energiekosten, es besteht ein großes Einsparungspotenzial.

Um sich mit den neuesten Technologien effizienter Ressourcennutzung vertraut zu machen, entschied sich Weiner für die Teilnahme am Managerprogramm. Das Konsortium NBL organisierte für ihn einen individuellen Praxisaufenthalt am „Institut für ZukunftsEnergieSysteme“, wo der junge Manager Kontrollsysteme für den Verbrauch von Energie und Wasser kennenlernte. Die in Deutschland weit verbreitete Praxis einer externen Beratung in Fragen des Energiemanagements diente ihm als Gründungsidee für sein Unternehmen „TechSowet“.

Heute berät sein 14-Mann starkes Team sowohl die kommunalen Dienste der Region, als auch private Unternehmen. Für neue Bauvorhaben werden optimale Lösungen erarbeitet und installiert, bei Bestandsobjekten nach ausführlicher Prüfung individuelle Verbrauchsregeln erstellt. Die Einführung von Energiepässen und die Übernahme der juristischen Vertretung in Streitfragen der Energieversorgung sind weitere Tätigkeitsbereiche des innovativen Unternehmens.

„Als nächstes wollen wir moderne Temperatur-, Verbrauchs- und Gasmessgeräte sowie Monta-

getechnik für die Elektroinstallation erwerben – das würde uns unabhängiger von den Verleihfirmen machen und damit wirtschaftlicher“, sagt Weiner. Und fügt hinzu: „Deutschland ist für mich ein großes Vorbild“. Weiner ist Gewinner des BMWi-Innovationspreises 2007.



ÖKOLOGISCHER TOURISMUS AM BAIKALSEE

Seit vielen Jahren beschäftigt sich Andrej Suknew, ein Pädagoge aus Ulan-Ude, mit den Problemen der von der UNESCO zum Weltkulturerbe erklärten Region Baikal, die Jahr für Jahr mehr Touristen anzieht. Der Teilnehmer des Inwent-Managerfortbildungsprogramms hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Besuchern eine gute Infrastruktur zu bieten ohne die reizvolle Natur zu zerstören.

Da der ökologische Tourismus in Russland noch in den Kinderschuhen steckt, entschied sich Suknew für eine Fortbildung in Deutschland. Die hier gesammelten Erfahrungen und Kontakte haben seinem Projekt „Großer Baikal-Wanderweg“ einen neuen Schub gegeben.

Mit hunderten von Freiwilligen aus aller Welt hilft er den Einheimischen, Wege um den See auszubauen und zu sichern, Brücken und Rastplätze zu errichten und Übernachtungsmöglichkeiten zu schaffen. Rund 500 km Wanderwege und fünf Gästehäuser sind bereits fertig gestellt. In den nächsten drei Jahren sollen noch 20 bis 30 Bed & Breakfast Unterkünfte entstehen. Das komplexe Projekt verhilft den Dorfbewohnern zu zusätzlichem Einkommen und ermöglicht den Touristen Einblick in die Lebenskultur verschiedener Völker der Region. „Als nächstes wollen wir ein Hostel-Netz mit der Möglichkeit der Online-Buchung schaffen“, sagt Suknew.

Inzwischen kümmern sich zwölf Mitarbeiter um die Koordination von Volontären, um die Ausbildung der jeweiligen Gruppenleiter und die Organisation von geführten Öko-Touren. „Wir waren die Ersten. Und wir hoffen, dass unsere Erfahrungen dem ökologischen Tourismus in anderen Regionen Russlands auf die Sprünge helfen“, sagt der erfolgreiche Manager.)

KEINE LUST AUF PAPIERKRIEG?

RUFIL CONSULTING
Accounting & Management in Russia

Ansprechpartner: Philipp Rowe
RUFIL OOO

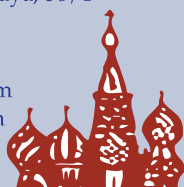
115054 Moskau, Russland
Oserkovskaya Naberezhnaya, 50/1

Tel: +7 (495) 233 01 25

Fax: +7 (495) 221 26 67

rowe@rufil-consulting.com

www.rufil-consulting.com



Für Ihre Repräsentanz oder Tochtergesellschaft in Moskau erledigen wir umfassend und kompetent die komplette

BUCHHALTUNG IN RUSSLAND

inklusive Steuererklärungen, Management Reporting und Arbeitserlaubnis.

Eindeutige Kommunikation und fachliche Beratung

AUF DEUTSCH,

Transparenz und Zuverlässigkeit –

So sparen Sie bei Ihrer Buchführung in Russland Zeit, Geld und Nerven.

Wenden Sie sich an RUFIL CONSULTING.



НЕМЕЦКИЕ НОУ-ХАУ ПОДДЕРЖИВАЮТ РОССИЙСКИЙ СРЕДНИЙ БИЗНЕС

ВОТ УЖЕ 12 ЛЕТ INWENT ПОДДЕРЖИВАЕТ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ И ПЕРЕДОВЫЕ ИДЕИ ИЗ РОССИИ ПРИ ПОМОЩИ ПРОГРАММ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ. РЕЗУЛЬТАТЫ ГОВОРЯТ САМИ ЗА СЕБЯ. / ТАТЬЯНА КЮЕМАНН, INWENT

С 1998 г. по поручению Федерального министерства науки и технологий (BMW) Inwent проводит программу повышения квалификации в области менеджмента. Западные методы управления передаются молодым российским менеджерам, чтобы те могли выполнять задачи по успешной реализации идей, реструктуризации или расширению компаний на родине, а также быть готовыми к обращению на мировой рынок. Каждый год около 300 профессиональных специалистов и управленцев из России получают возможность пройти дополнительное обучение в условиях немецкой экономики.

РОССИЙСКИЕ СОЛНЕЧНЫЕ БАТАРЕИ ДЛЯ ЕВРОПЫ

Одного из них зовут Владимир Соклаков. Целью было открыть новое измерение экспорта высоких технологий. Инженер-технолог производства полупроводниковых материалов из Подольска уже много лет занимается исследованиями в области фотовольтаики и руководит сегодня проектом запуска производства высокоэффективных солнечных модулей для европейского рынка. Свой целевой рынок менеджер Соклаков изучил досконально. И не в последнюю очередь, благодаря стажировке в Германии в 2004 г. По поручению InWent Академия Экономики Шлезвиг-Гольштейн организовала молодому учёному рабочие визиты на Deutsche Solar AG, General Elektrik и Wacker Chemie AG. С тех пор деловые контакты развились в тесную немецко-российскую кооперацию по изготовлению солнечных батарей со степенью эффективности до 20%. Новое предприятие планирует приступить к выпуску компонентов для солнечной энергетики уже в 2011 г. «Наши партнеры, GP Solar GmbH и Centroterm Photovoltaic AG, даже во время финансового кризиса не подвели нас и своевременно подготовили техническую документацию. Деловое сотрудничество выросло за эти годы в нечто гораздо большее, – с теплотой говорит Вла-

димир Соклаков. – А что касается поддержки правительства земли Саксония – мои русские коллеги не верили, что такое возможно».

Окончательная сборка энергоустановок планируется в Дрездене. Выгодные условия, квалифицированные рабочие руки и близость к потребителю делает производство и монтаж модулей в Германии доходнее, чем в России. Предприятие в Подольске будет производить из немецкого сырья кристаллы и пластины кремния – так называемые фотоэлектрические преобразователи – которые после обработки и контроля планируется отправлять на производство фотоэлектрических модулей в Дрезден. Наряду с немецкими Petroplus Engineering GmbH и Centrosolar Group AG, интерес в закупках проявляют ведущие испанские, чешские и швейцарские фирмы.

«Я очень благодарен Inwent за организацию моей практики на предприятиях моей отрасли. У меня была возможность участвовать во всех производственных циклах, и я многому научился. Этим опытом я пользуюсь и сегодня», – резюмирует Соклаков.

ЭНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ

До стажировки в Германии Алексей Вейнер работал государственным инспектором



«Ростехнадзора». Именно поэтому экологические и технические проблемы снабжения региона теплом, водой и электроэнергией были известны ему не понаслышке. В Читинской области до 30% издержек производства приходится на энергию – большой потенциал для экономии.

Алексей Вейнер решил познакомиться с новыми технологиями эффективного использования ресурсов и выбрал для этого стажировку в Германии. По поручению Inwent консорциум NBL организовывал для молодого менеджера двухдневное пребывание в Институте энергосистем будущего IZES, где Алексей смог познакомиться с системами контроля потребления энергии и воды. Распространенная в Германии практика внешнего энергетического менеджмента подтолкнула его к идее основать собственное предприятие «ТехСовет». «Германия стала примером для меня», – говорит Алексей Вейнер.

Сегодня 14 специалистов «ТехСовета» консультируют не только жилищно-коммунальные хозяйства Читы, но и частные предприятия. Для новых построек разрабатываются и устанавливаются оптимальные энергетические решения, на уже существующих объектах на основании подробного анализа вырабатываются индивидуальные «правила потребления». Инновационное предприятие выступает за введение энергетических паспортов зданий и предлагает юридическую помощь в спорных вопросах энергоснабжения.

«В ближайшее время мы планируем приобрести современные термометры, расходомеры, высокотемпературные датчики, газоанализаторы, а также технику для монтажа и эксплуатации электроустановок. Это поможет нам стать более независимыми от фирм по прокату оборудования и обеспечит дополнительные доходы», – делится успешный менеджер.

Алексей Вейнер был удостоен премии Федерального министерства экономики ФРГ 2007 г. за лучший инновационный проект.



Андрей Сукнев

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ БАЙКАЛА

Педагог из Улан-Удэ Андрей Сукнев уже много лет занимается экологическими проблемами Байкала – региона, причисленного ЮНЕСКО к всемирному фонду природного наследия и привлекающего год из года всё больше туристов. Участник Программы подготовки управленческих кадров Inwent поставил себе задачу создания туристической инфраструктуры, не наносящей вреда природе края.

Экологический туризм в России находится ещё в стадии развития, именно поэтому Сукнев решил повысить свою квалификацию в Германии. Новые контакты и приобретённые знания и опыт помогли его проекту «Большая туристская тропа Байкала» выйти на новый уровень.



Участники программы знакомятся с производством

Вместе с сотнями добровольцев со всего света он помогает местным жителям прокладывать и укреплять пешеходные тропы вокруг озера, сооружать мосты и места для привалов, создавать возможности ночлега. Примерно 500 км туристских троп и пять небольших гостиниц уже закончены. В ближайшие три года будут созданы места ночлега в 20-30 частных домах. Проект поможет, с одной стороны, сельским жителям иметь дополнительный доход и, с другой, – откроет туристам возможность познакомиться с культурой различных народов региона. «Сейчас мы работаем над созданием сети гостиниц с возможностью резервации по Интернету», – делится Андрей.

12 сотрудников занимаются сегодня координацией добровольцев, подготовкой руководителей отрядов и организацией экологических туров. «Мы были первыми. И мы надеемся, что наш опыт поможет становлению экологического туризма и в других регионах России», – говорит успешный менеджер.)

» Kienbaum Consultants International

Kienbaum berät Unternehmen, Institutionen und Verbände über die gesamte Wertschöpfungskette:

Executive Search

**Human Resource Management &
Compensation Management Consulting**

Communications

Unser Qualitätsmaßstab ist die erfolgreiche Umsetzung unserer Beratungskonzepte. Durch einen ganzheitlichen Beratungsansatz schaffen wir gemeinsam mit unseren Kunden effiziente betriebswirtschaftliche Strukturen und sichern den optimalen Einsatz und die Entwicklung des Erfolgsfaktors Mensch in der Organisation. So steigern wir messbar und nachhaltig den Wert unserer Kundenunternehmen.

Smolenskaya pl. 3 | 122099 Moscow
Phone +7 495 937 82 25 | Fax +7 495 937 82 90
russia@kienbaum.com | www.kienbaum.ru

Kienbaum



HANDWERK HAT GOLDENEN BODEN

AUSTAUSCHPROJEKTE ZWISCHEN BERLIN UND MOSKAU IM HANDWERKSBEREICH ERÖFFNEN AUSZUBILDENDEN UND AUSBILDERN AUS BEIDEN STÄDTEN NEUE PERSPEKTIVEN UND IDEEN.
KARIN OSTER, BBJ CONSULT AG – EUROPA-AGENTUR

Anlässlich der Berliner Tage in Moskau im Frühjahr 2004 wurde auf Vorschlag der Berliner Friseurinnung und der Innung der Fotografen ein Berufswettbewerb für Moskauer und Berliner Auszubildende initiiert. Neben sehr eindrucksvollen Ergebnissen im Gostinij Dwor in unmittelbarer Nähe vom Roten Platz (schon deshalb ein einmaliges Erlebnis für die Berliner Auszubildenden!) haben die Berliner und Moskauer angehenden Friseure spontan eine Moden- und Frisurenshow als Vorprogramm für das Eröffnungskonzept auf der Freitreppe des Moskauer Hauses der Musik organisiert. Es wurde unter Anwesenheit beider Bürgermeister zu einem vollen Erfolg. Aus den besten Arbeiten der Friseure, festgehalten durch die Fotografen, entstand daraus später ein sehr repräsentativer Kalender. Das war der Auftakt für die seitdem jährlich stattfindenden Austauschprogramme für Auszubildenden beider Partnerstädte. Unterstützt durch die Hamburger Stiftung für den Deutsch-Russischen Jugendaustausch führen die Handwerkskammer Berlin und das Moskauer Department für Verbrauchermarkt und Dienstleistungen in diesem Jahr zum sechsten Mal die Austauschprogramme durch. Im vergangenen Jahr nahmen neben Fotografen und Friseuren erstmals künftige Konditoren am Austausch teil. Die Moskauer lernten neben den Bedingungen, wie die duale Ausbildung in Deutschland funktioniert, in einem gemeinsamen Unterricht unter Leitung des Meisters Podlesny, wie ein Baumkuchen gemacht wird. In Moskau haben die Berliner an einem Berufswettbewerb teilgenommen und sind mit einem dritten Preis zurückgekommen. Im Frühjahr hat eine inzwischen ausgelernte Friseurin aus Berlin an den Europameisterschaften in Moskau

teilgenommen und hat ihren gewonnenen Preis von einem Moskauer Ausbilder entgegengenommen, den sie als Auszubildende im Rahmen des Austausches kennen gelernt hatte. Liest man die niedergeschriebenen Eindrücke der Teilnehmerinnen und Teilnehmer, so kommt, egal ob Moskauer oder Berliner, vor allem Stolz darüber zum Ausdruck, eine solche Chance gehabt zu haben, über den Tellerrand der eigenen Ausbildung zu schauen und zu sehen, wie unter anderen Bedingungen und aufgrund anderer Traditionen in der jeweiligen Partnerstadt ausgebildet wird. Allein schon mit dem Meister oder Lehrer auf Reisen zu gehen, sich in einer fremden Kultur zu Recht zu finden und in Wettbewerben die bestmöglichen Leistungen abzurufen, ist für viele eine wichtige Erfahrung. Die jungen Fotografen werden Anfang Oktober bereits ihre zweite gemeinsame Ausstellung eröffnen, die Ausstellung im vergangenen Jahr in der Bibliothek N° 37 zum Thema „Barrierefreie Stadt“ fand großen Anklang. Die Bilder haben nicht nur künstlerische und berufliche Fähigkeiten der Beteiligten offen gelegt, sondern auch viel Feingefühl und soziale Kompetenz. Zwischen der Berliner Arbeitsverwaltung und dem Moskauer Department für Bildung wurde 2008 verabredet, das Thema der Beruflichen Bildung in den Fokus der Zusammenarbeit zu rücken. Im November 2009 besuchten zwölf Berufsschullehrer und Meister aus dem Bereich Sanitärtechnik Berlin und durchliefen selbst, natürlich im Zeitraffer, das duale System der Beruflichen Bildung. In der Berliner Innung Klima, Heizung, Sanitär wurden die 13 Module der überbetrieblichen Ausbildung sowie die Ausbildung zum Meister und die Anforderungen an die Prüfungen für Gesellen und Meister vorgestellt und diskutiert, in der Berufsschule Max

Taut stand die handlungsorientierte Lernfeldbildung im Mittelpunkt des Fachgesprächs. In der Werkstatt Ness und in der Firma Mercedöl wurde vorgestellt, wie die betriebliche Ausbildung organisiert ist. Da alle Unterlagen für die Gespräche und Diskussionen in Russisch vorlagen, konnte die Zeit vor allem für interessante Fachgespräche genutzt werden. Eine ähnliche Veranstaltung ist in diesem Jahr für Ausbilder des Bereiches Gebäudereinigung geplant. Sehr ausführlich wurde die Idee der Schaffung eines Ressourcenzentrums diskutiert, getragen von verschiedenen Firmen, in dem – unter Nutzung der Erfahrungen der überbetrieblichen modularen Ausbildung in Berlin – die Auszubildenden die Möglichkeit haben, moderne Geräte und Ausrüstungen und ihre Installation, Einstellung und Wartung kennen zu lernen und zu trainieren. Es wäre aus Sicht der Berliner Fachleute ein Schritt zur Nutzung von Elementen der dualen Ausbildung unter Moskauer Bedingungen. Diese Idee wurde bisher jedoch nicht realisiert, die Moskauer haben sich vorerst für den Kauf von modernen Ausrüstungen für fünf Colleges entschieden. Als ein wesentliches Thema, auch in der Diskussion mit den Moskauer Berufsschullehrern und Meistern des Bereiches Sanitär, wurde die Berufsorientierung identifiziert. Im März 2010 fand deshalb auf Einladung der Moskauer Seite ein Seminar für mehr als 100 Moskauer Fachleute statt, wo Berliner Erfahrungen der Berufsorientierung vorgestellt und Probleme gemeinsam mit den Moskauern erörtert wurden. Natürlich ist eine Übertragung der dualen Ausbildung nicht möglich, aber Elemente der Zusammenarbeit zwischen Schule (College) und Betrieb sind durchaus vergleichbar.)



У РЕМЕСЛА ЗОЛОТОЕ ДНО

ПРОГРАММЫ ОБМЕНА МЕЖДУ БЕРЛИНОМ И МОСКВОЙ В ОБЛАСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ОТКРЫВАЮТ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ И УЧЕНИКАМ НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И ДАЮТ НОВЫЕ ИДЕИ. / КАРИН ОСТЕР, BVJ CONSULT AG – EUROPA-AGENTUR

Весной 2004 г. по случаю Дней Берлина в Москве берлинские гильдии фотографов и парикмахеров инициировали Профессиональный конкурс для московских и берлинских учащихся средне-специальных школ. Будущие профессиональные парикмахеры из Москвы и Берлина достигли великолепных результатов в Гостином Дворе – в непосредственной близости от Красной Площади – (уже это стало огромным событием для учащихся из Берлина), и, кроме того, спонтанно организовали показ моделей и причесок на лестнице перед Московским Домом Музыки, в качестве вступления перед торжественным открытием программы. При этом присутствовали мэры обоих городов, и инициатива имела огромный успех. Лучшие работы парикмахеров, запечатленные фотографиями, вошли впоследствии в весьма представительный календарь. Все это положило начало программе ежегодного обмена для студентов училищ обоих городов-партнеров. В этом году берлинская Ремесленная палата и московский Департамент потребительского рынка и услуг в шестой раз организуют программы обмена при поддержке Фонда германо-российских молодежных обменов г. Гамбурга. В прошедшем году в обмене помимо фотографов и парикмахеров приняли участие будущие кондитеры. Москвичи узнали, как работает немецкая дуальная система профессионального обучения и под руководством мастера-кондитера Подлесный постигали на совместном занятии, как делается Баумкухен. А берлинцы в Москве приняли участие в профессиональном конкурсе и вернулись домой, завоевав третье место. Весной одна уже состоявшаяся

мастер-парикмахер из Берлина участвовала в Европейском чемпионате по мастерству в Москве и получила выигранный приз из рук наставника, с которым она познакомилась в ходе программы обмена.

Когда читаешь письменные отзывы участников и участниц – не важно, из Берлина или Москвы –, то видишь, как они проникнуты гордостью за то, что получили шанс узнать больше, чем предполагает стандартное обучение, и увидеть, как в другом городе, в других условиях и традициях обучаются такие же молодые люди. Сама возможность поехать куда-то с учителем или мастером, сориентироваться в другой культуре и показать себя в соревнованиях – для многих это уже ценный опыт. В начале октября молодые фотографы откроют уже вторую совместную выставку, в прошлом году выставка под названием «Город без барьеров» в Библиотеке №37 получила хорошие отклики. Фотографии показали, что у авторов есть не только профессиональные навыки и художественное чутье, но чуткость и сознательность.

Между берлинским Управлением занятости и московским Департаментом образования в 2008 г. была достигнута договоренность о сотрудничестве в области профессионального образования. В ноябре 2009 г. двенадцать берлинских преподавателей училищ и мастеров в области сантехники сами прошли, конечно, в ускоренном режиме, дуальное обучение. В берлинской гильдии «Климат, отопление, сантехника» были представлены и обсуждались 13 модулей внепроизводственного образования и обучения по квалификации мастера, а также требования к экзаменам для подмастерья. В про-

фессиональном училище Макса Таута в центре дискуссии стояли вопросы о создании практически-ориентированного учебного пространства. В мастерской Ness и фирме Mercedöl показали, как организовано обучение на производстве. Поскольку все материалы для бесед и дискуссий имелись на русском языке, профессиональное общение было очень интересным.

Схожее мероприятие запланировано в этом году для наставников в области уборки зданий. Активно обсуждалась идея создания Ресурсного центра, поддерживаемая многими фирмами. Суть в том, чтобы, используя опыт внепроизводственного модульного образования в Берлине, дать возможность учащимся познакомиться с современными приборами и оборудованием, а также с его установкой, настройкой и обслуживанием. По мнению берлинских специалистов, это было бы шагом к использованию элементов дуальной системы в условиях Москвы. Но пока эта идея не была реализована, так как Москва решила пока на покупку современного оборудования для пяти колледжей.

Важной темой, в том числе в дискуссии с московскими преподавателями училищ и мастерами в области сантехники, стала профессиональная ориентация. В марте 2010 г. по приглашению московской стороны состоялся семинар, в котором приняло участие более ста специалистов. На нем был представлен опыт Берлина в вопросе профориентации, а проблемы обсуждались вместе с московскими коллегами. Конечно, перенести систему дуального обучения, как она есть, невозможно, но элементы сотрудничества школы (колледжа) и предприятия вполне можно сопоставить.)



MIT DEM MBA ZU HÖHEREN WEIHEN

DIE AUSWAHL AN MBA-PROGRAMMEN IST AUCH IN RUSSLAND VERWIRREND GROSS – KEIN WUNDER IN EINEM LAND, IN DEM BILDUNG TRADITIONELL EINEN HOHEN STELLENWERT HAT. / CHRISTIAN TEGETHOFF, KIENBAUM

Die 1990er Jahre brachten die Hinwendung zur Marktwirtschaft und für die Menschen auch die Notwendigkeit, sich auf die neuen Bedingungen einzustellen – aus ehemaligen Ärzten wurden Banker, wer gestern noch Ingenieur in einem Kombinat war, wurde tags darauf Vertriebsmanager in einem Lebensmittelkonzern. Für viele Russen war in diesem Umfeld ein zweites Hochschulstudium attraktiv, um sich wirtschaftliche Kenntnisse zusätzlich zu ihrer Erstqualifikation anzueignen. Das Interesse an Hochschulstudiengängen mit wirtschaftlichem Schwerpunkt hat nicht nachgelassen – und nach wie vor populär ist dabei der MBA.

Von einem „normalen“ wirtschaftswissenschaftlichen Studiengang unterscheidet sich der MBA durch die Praxisnähe – die „Business Schools“ verstehen sich als Ausbildungsstätte für Manager und solche, die sich für höhere Weihen in einem Unternehmen qualifizieren wollen. Verankert in universitärer Forschung vermitteln die Schulen das Substrat des aktuellen Forschungsstands in einer Form, die unmittelbar anwendbar ist und Mehrwert für die Studierenden und ihren künftigen Arbeitgeber schafft.

Grundsätzlich werden die Programme in zwei Varianten angeboten: der Vollzeit-MBA läuft in der Regel über ein Jahr, Executive-MBA-Programme können parallel zur Berufstätigkeit studiert werden und dauern üblicherweise zwei Jahre.

Dem russischen Interessenten bietet sich eine Vielfalt von Programmen, die von mehr oder weniger renommierten russischen Universi-

täten und Business Schools aufgelegt werden. In Moskau bekannt sind MIRBIS, die Higher School of Economics sowie das Plechanov-Institut.

Einige Universitäten bieten Programme in Zusammenarbeit mit ausländischen Hochschulen an, so etwa die Akademie für Volkswirtschaft mit der Kingston University (bei London). Auch ein deutschsprachiger MBA kann in Moskau studiert werden: Seit über 15 Jahren läuft das gemeinsame Programm der Akademie für Volkswirtschaft und der Otto-von-Guericke-Universität, mit Unterstützung der Universität Bielefeld.

Die Einschätzung der Absolventen über die Qualität der in Russland angebotenen Programme ist indes gemischt. Zwar fällt es aus nahe liegenden Gründen schwer, quantifizierbare oder empirisch belastbare Qualitätsvergleiche mit ausländischen Programmen durchzuführen.

Festzustellen bleibt aber, dass sich viele Russen trotz der Vielfalt der lokalen Programme für ein Studium an einer ausländischen Business School entscheiden. Diese Studenten bezweifeln, dass russische Universitäten zumindest im Bereich Wirtschaft über ausreichende akademische Kompetenz verfügen, um mit ihren internationalen Konkurrenten mithalten zu können. Neben der Qualifikation der Dozenten ist es auch die Ausstattung der Universitäten und Business Schools, die potentielle Studenten abschreckt. Ein im Ausland erworbener MBA gilt demgegenüber als chic.

Weltweit betrachtet konzentrieren sich die an-

gesehensten Business Schools im angelsächsischen Raum; zu den Spitzenreitern in den weltweiten Rankings zählen die Harvard Business School, die London Business School und INSEAD bei Paris.

Unterhalb dieser sehr teuren Programme gibt es eine schier unüberschaubare Anzahl von Angeboten nahezu aller europäischen und amerikanischen Universitäten. Manche versuchen sich durch eine thematische Differenzierung oder die Nähe zu einer bestimmten Branche von der Masse der Mitbewerber abzusetzen. Die Konkurrenz der Business Schools untereinander ist groß; die Folge ist ein regelrechter Kampf um die zahlungswilligen Studierenden. Damit haben sich die Verhältnisse auf den Kopf gestellt: früher konnten Interessenten froh sein, wenn sie überhaupt einen Studienplatz bekamen. Heute können es sich nur noch die renommiertesten Schulen erlauben, unter den Bewerbern auszusieben.

Dieses inflationäre Auftreten neuer Programme hat Zweifel an der Qualität der Angebote entstehen lassen und dazu beigetragen, dass der MBA-Abschluss in den letzten Jahren an Ansehen verloren hat. Hinzu kommt, dass die Fokussierung vieler Business Schools auf die Lehre der Shareholder-Value-Maximierung im Zuge der Finanzkrise in die Kritik geraten ist. Dort ist allerdings reagiert worden; die Programme zeigen inzwischen auch Alternativen auf, die von asiatischen oder kontinentaleuropäischen Unternehmen seit jeher verfolgt werden.

Für wen kann ein MBA interessant sein? Der MBA ist trotz der geschilderten Probleme noch immer ein probates Mittel, um sich bei potentiellen Arbeitgebern zu empfehlen. In manchen Branchen – etwa in der Strategieberatung – ist er nahezu Standard und gleichsam Grundvoraussetzung für den Einstieg.

Ein Diplom von einer der weltweit bekannten Business Schools kann sich trotz der hohen Kosten auszahlen – vor allem für Kandidaten, die sich für eine Position in London oder New York interessieren oder auch in das Top-Management eines russischen Großunternehmens streben. Neben der Qualität der Lehre ist es in diesen Fällen auch die weltweit bekannte Marke, die Türen öffnen kann.

In Russland wird zurzeit versucht, mit der Business School in Skolkowo bei Moskau ein lokales Gegengewicht zu Harvard & Co zu schaffen – zumindest die Studiengebühren sind schon jetzt vergleichbar: 90.000 Euro kostet hier das Studium.

Vor der Auswahl des richtigen MBA-Programms lohnt es sich in jedem Fall, die eigenen Möglichkeiten und Ziele realistisch abzustecken und dann eine Auswahl zu treffen, die bei angemessenem Mitteleinsatz den gewünschten Effekt erzielt. So ähnlich hätte man es in einer Business School womöglich auch formuliert.)

В 90-х годах произошла переориентация на рыночную экономику, и люди были вынуждены приспосабливаться к новым условиям – врач стал банкиром, а тот, кто еще вчера работал инженером на комбинате, завтра уже стал менеджером по продажам в концерне, занимающемся продуктами питания. В этой связи для многих россиян стало актуально второе высшее образование – к имеющейся специальности хотелось добавить экономические знания. С тех пор интерес к высшему образованию по экономическому профилю не угас. И популярность здесь завоевали программы MBA.

От обычного экономического образования MBA отличается ориентацией на практику. «Бизнес-школы» созданы для менеджеров и тех, кто хочет занять высокий пост в компании. Основанные на университетских исследованиях программы школ предлагают выжимку из современных исследовательских стандартов, преподнесенных в такой форме, что они непосредственно применимы на практике. Это та прибавочная стоимость, которую получают сами студенты и их будущие работодатели.

Существует два вида программы: обычный курс длится, как правило, один год, программа обучения руководителей можно пройти, не прерывая рабочий процесс, и она длится два года.

У российского потенциального студента MBA большой выбор программ, которые представляют различные университеты и бизнес-школы. Наиболее известные из них MIRBIS, ВШЭ и Институт Плеханова.

Некоторые университеты предлагают программы вместе с иностранными партнерами высшими школами, например, Академия народного хозяйства и Университет Кингстон (под Лондоном). В Москве есть возможность пройти и немецкоязычный курс MBA: вот уже 15 лет Академия народного хозяйства проводит совместную программу с Университетом Отто фон Герике при поддержке Университета Билефельд. Оценки выпускниками качества предлагающихся в России программ бизнес-школ неоднородны. Однако, по очевидным причинам крайне сложно произвести количественную оценку или подкрепленные эмпирически сравнения качества российских школ с иностранными программами.

Стоит отметить, что, несмотря на огромное предложение российских программ, многие российские студенты выбирают иностранные бизнес-школы, поскольку сомневаются в том, что российские университеты обладают в сфере экономики и бизнеса достаточными знаниями и опытом, чтобы выдержать конкуренцию с западными



ЧЕРЕЗ MBA К ЗВЕЗДАМ

ВЫБОР ПРОГРАММ MBA В РОССИИ НАСТОЛЬКО ВЕЛИК, ЧТО НЕТРУДНО ЗАПУТАТЬСЯ. ДЛЯ СТРАНЫ, В КОТОРОЙ ОБРАЗОВАНИЕ ВСЕГДА ВЫСОКО ЦЕНИЛОСЬ, НИЧЕГО УДИВИТЕЛЬНОГО. / КРИСТИАН ТЕГЕТХОФФ, KIENBAUM

школами. Помимо квалификации преподавателей потенциальные студенты также обеспокоены оснащением российских университетов и бизнес-школ. Полученный за границей диплом MBA напротив считается супер-престижным.

Если рассматривать MBA в мировом масштабе, то самые известные бизнес-школы находятся в англо-саксонском мире. На вершине мировых рейтингов Гарвардская бизнес-школа, Лондонская бизнес-школа и INSEAD под Парижем.

Эти дорогостоящие программы предлагаются в бесчисленном количестве вариантов – практически в каждом европейском и американском университете. Некоторые стараются выделиться среди конкурентов специальной тематической дифференциацией или особенным акцентом на конкретной отрасли. А конкуренция бизнес-школ между собой очень велика, поэтому за платежеспособных студентов идет жесткая борьба. В результате критерии перевернуты с ног на голову: раньше желающие поступить в бизнес-школу должны были радоваться, что их вообще взяли, сегодня же только самые именитые школы могут позволить себе отбор студентов.

Такие позиции новых программ заронили сомнения в их качестве и привели к тому, что в последние годы диплом MBA потерял свой престиж. Кроме того, многие бизнес-школы пропагандировали подход максимизации доходов акционеров, подвергнув-

шийся критике на волне финансового кризиса. Реакция последовала – появились альтернативные программы, которые поддерживаются компаниями из Азии и континентальной Европы.

Кому может быть интересна программа MBA? Несмотря на перечисленные проблемы, MBA – это испытанный метод, как презентовать себя перед потенциальным работодателем. В некоторых областях – например, в стратегическом консультировании – MBA является практически стандартом подготовки для работы и основной предпосылкой для начала деятельности.

Диплом международно-признанной бизнес-школы стоит тех денег, которые ушли на обучение. Ведь многие студенты стремятся к карьере в Лондоне и Нью-Йорке или метят в топ-менеджмент крупной российской компании. Помимо качества образования роль играет и всемирно известное имя школы, а это тоже может открывать двери.

В России сегодня предпринята попытка создать противовес Гарварду & Co при помощи бизнес-школы в Сколково. Во всяком случае, стоимость обучения вполне сопоставима – 90 тыс. евро.

Прежде чем выбрать программу MBA необходимо реалистично оценить свои возможности и цели, и уже после этого принимать решение, которое даст ожидаемый результат при разумных финансовых вложениях. Примерно так это бы сформулировали в бизнес-школе.)



Für Industrie und Dienstleister bleibt es schwer in Russland an Kredite zu kommen.

Peter Kirchhoff / Pexels.de

» ZÖGERLICHE KREDITVERGABE

Der Refinanzierungszinssatz ist so niedrig wie noch nie in der Russischen Föderation. Außerdem haben Russlands Banken ihre Liquiditätsprobleme weitestgehend gelöst. Dennoch bleibt es für Industrieunternehmen und Dienstleister schwer, an Kredite zu kommen. Lieber investieren russische Banken in Wertpapiere oder spekulieren am Devisenmarkt. Dazu hemmen strukturelle Probleme, etwa bei der Konkursverwaltung, die Neukreditvergabe. Experten rechnen dennoch mit einer positiven Entwicklung bei der Vergabe langfristiger Kredite.

Die russische Wirtschaft zieht wieder an: Das Bruttoinlandsprodukt dürfte 2010 real um zwischen vier und fünf Prozent wachsen, die Industrieproduktion steigt mit zweistelligen Zuwachsraten und die Investitionen können sich wieder sehen lassen. Auf drastisch verbesserte Finanzierungsbedingungen sind diese Entwicklungen jedoch nicht zurückzuführen. In den ersten sechs Monaten 2010 haben russische Banken lediglich zwei Prozent mehr Kredite vergeben als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Das ist nur ein Fünftel dessen, was die russische Regierung angepeilt hatte. „Viel zu wenig“, kritisiert Finanzminister Alexei Kudrin.

» MEHR INVESTITIONEN IN WASSERWIRTSCHAFT

Russlands Regierung will 2011 mit der Umsetzung des Programms „Sauberes Wasser“ beginnen. Ziel ist es, die Qualität der Trinkwasserversorgung und Abwasseraufbereitung zu verbessern. Dafür sollen in den kommenden drei Jahren jeweils rund 500 Millionen Euro zur Verfügung gestellt werden. Bei der Umsetzung von Investitionsprojekten muss Russland verstärkt auf private Partner setzen. Bislang befindet sich die Wasserwirtschaft überwiegend in staatlicher Hand.

Sauberes Trinkwasser ist eine der Grundvoraussetzungen für Moskaus Ziel, den Gesundheitszustand seiner Bevölkerung zu verbessern und damit die Lebenserwartung zu erhöhen. Jährlich fallen in Russland rund 18 Milliarden Kubikmeter Abwasser an. Bislang werden nach offiziellen Angaben zwar 80 Prozent davon gereinigt, doch nur ein Zehntel erreicht bei der Klärung die Normwerte. Um die Qualität der Trinkwasserversorgung und Abwasserreinigung anzuheben, sind in den kommenden Jahren mehrere Milliarden Euro Investitionen nötig.

Dafür braucht Russland private Partner, die im Rahmen von Public Private Partnerships die Anlagen modernisieren und das entsprechende Know-how für den Betrieb mitbringen. Bislang werden noch 84% der Bevölkerung von staatlichen Wasserwirtschaftsbetrieben versorgt. Die Übertragung der örtlichen Wasserwerke an

Investoren ist in den letzten Jahren ins Stocken geraten (2003: sieben Betriebe, 2008 und 2009: nur je einen Betrieb). Die wichtigsten privaten Versorger sind Roswodobankal (Alfa Group, fünf Prozent Marktanteil), Rossijskie kommunalnye sistemy (Renova Group, drei Prozent Marktanteil) und Ewrasijski (Wneschekonombank, drei Prozent Marktanteil).

» MIKROCHIPS UND NAVIGATIONSGERÄTE MADE IN RUSSIA

Russland will in zwei wichtigen Zukunftsbranchen seinen Markt für Importware abschotten und so den Aufbau einer eigenen Produktion stimulieren. Die neuen protektionistischen Maßnahmen sollen für Mikroelektronik und Navigationsgeräte gelten.

Die russische Regierung plant für 2011 den Großeinstieg in die Produktion von Mikroelektronik. Dafür haben der für Nanotechnologie zuständige Staatskonzern Rusnano und der Mischkonzern AFK Sistema das Gemeinschaftsunternehmen OOO Sitronics-Nano gegründet. Im Moskauer Vorort Selenograd entsteht auf dem Gelände der Sistema-Tochter Sitronics Microelectronics eine Fabrik für integrierte Schaltkreise (90 Nanometer), die für digitales Fernsehen, Navigationsgeräte, Automatisierungstechnik in der Industrie, Kfz-Elektronik und Chipkarten eingesetzt werden können. Die Gesamtinvestitionen liegen bei 16,5 Milliarden Rubel. Die Lizenz für die Produktionstechnologie stellt STMicroelectronics zur Verfügung.

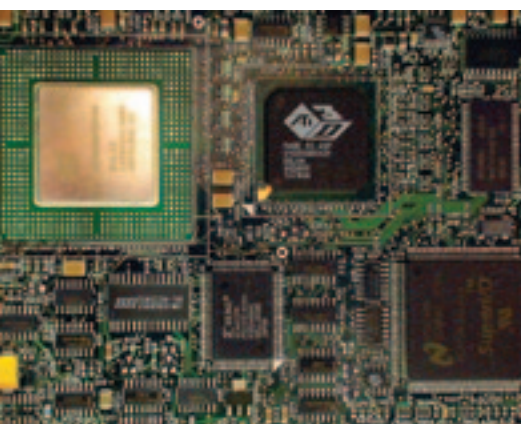
Analog zum geplanten Protektionismus bei Mikroelektronik will Russland auch bei der Satellitennavigation seinen Markt stärker auf die Nutzung einheimischer Produkte trimmen. Bis spätestens 2020 wird das eigene Satellitennavigationssystem Glonass komplett einsatzbereit sein. Um dafür entsprechende Endgeräte verfügbar zu machen, plant Moskau Einfuhrzölle von 25 Prozent für Ausrüstungen, die auf die konkurrierende GPS-Technologie setzen. Glonass-kompatible Geräte dagegen sollten zollfrei ins Land dürfen, schlug Vizepremier Sergej Iwanow Anfang August 2010 vor. Schon ab 2012 sollen alle neu zugelassenen Fahrzeuge, die mit öffentlichen Mitteln beschafft werden (Krankswagen, Busse, Dienstwagen bei Behörden), mit Glonass-Empfangsgeräten ausgestattet sein.

Russlands Regionen müssen bis 2011 Programme erarbeiten, wie sie das Satellitennavigationssystem Glonass einführen und nutzen wollen. Ein erstes Navigationsgerät für Pkw, mit dem das Glonass-Signal empfangen werden kann, will der russische Hersteller M2M Telematika bis Ende 2010 auf den Markt bringen. Der Autokonzern AwtoWAS plant, seine Modelle Lada Kalina und Lada Priora ab Mitte 2011 mit Navi-Geräten auf Glonass-Basis auszustatten.)



Große Investitionen sind in der russischen Wasserwirtschaft geplant.

Mensil / pixelio.de



Russland schottet Markt für Mikroelektronik und Navigationsgeräte ab.

Henning Hrabom Ramm / pixelio.de

»» НЕРЕШИТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ВЫДАЧЕ КРЕДИТОВ

Ставка рефинансирования в России сегодня низка как никогда. Кроме того, российские банки в наибольшей степени решили свои проблемы с ликвидностью. И все же, получить кредит все еще нелегко – будь то промышленное предприятие или компания, предоставляющая услуги. Российские банки охотнее инвестируют в ценные бумаги или спекулируют на валютном рынке. Мешают и проблемы структурного характера, например, при конкурсном управлении или выдаче новых кредитов. Однако эксперты рассчитывают на позитивное развитие ситуации с выдачей долгосрочных кредитов.

Российская экономика снова привлекательна: ВВП в 2010 г. может вырасти в реальном выражении на 4-5%, наблюдается значительный рост промышленного производства, так что снова складываются условия для инвестиций. Но эти успехи не означают резкое улучшение условий финансирования. За первое полугодие 2010 г. российские банки выдали всего на 2% больше кредитов, чем за тот же период прошлого года. И это всего лишь пятая часть того, на что рассчитывало российское правительство. «Слишком мало» – раскритиковал ситуацию министр финансов Алексей Кудрин.

»» БОЛЬШЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ВОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Российское правительство собирается в 2011 г. начать реализацию программы «Чистая вода», целью которой является улучшение качества питьевой воды и обработки сточных вод. В ближайшие три года на эту программу должно быть выделено около 500 млн евро. При реализации инвестиционных проектов российскому правительству следует рассчитывать на частных партнеров. Однако по сегодняшний день водное хозяйство страны находится в основном в руках государства.

Улучшение качества питьевой воды является основным условием для достижения цели московского правительства по улучшению состояния здоровья москвичей и увеличения их продолжительности жизни. Ежегодно Россия сбрасывает 18 млрд куб м сточных вод. По официальным данным, 80% из них очищается, но лишь десятая часть имеет в результате этой очистки достойные показатели. Чтобы повысить качество питьевой воды, а также уровень очистки сточных вод, необходимо вложить несколько миллиардов евро.

Для этого России нужны частные компании, чтобы в рамках государственно-частного партнерства модернизировать очистные установки и привнести в водное хозяйство свои ноу-хау. В настоящий момент 84% населения пользуется услугами государственных компаний в водном хозяйстве. Передача районных объектов водно-

го хозяйства инвесторам в последние годы застопорилось (в 2003 г. – семь объектов, в 2008 г. и 2009 г. – всего по одному). Важнейшими частными компания являются Росводоканал (Alfa Group, доля рынка – пять процентов), Российские коммунальные системы (Renova Group, с долей рынка в три процента), Евразийский (Внешэкономбанк, с долей рынка в три процента).

»» МИКРОЧИПЫ И НАВИГАТОРЫ: MADE IN RUSSIA

Россия собирается закрыть свой рынок для двух перспективных отраслей и стимулировать производство собственной продукции. Новые протекционистские меры коснутся микроэлектроники и навигационных систем. В 2011 г. российское правительство планирует начать активнейшее производство в области микроэлектроники. Для этого ответственный за нанотехнологии концерн Роснано и концерн АФК Система образовали совместное предприятие ООО Ситроникс-Нано. В подмосковном Зеленограде на территории дочки Системы Sitronics Microelectronics будет работать фабрика по производству интегрированных соединений (90 нанометров), которые применимы для цифрового телевидения, навигаторов, механизмов автоматизации в промышленности, электроники транспортных средств и чипов. Общий объем инвестиций по этому проекту достигает 16,5 млрд руб. Лицензию на производство предоставляет STMicroelectronics.

Аналогичными протекционистскими мерами российское правительство хочет укрепить позиции отечественного производителя в области навигационных систем. Российская навигационная система ГЛОНАСС должна быть полностью готова к использованию не позднее 2020 г. А чтобы сделать доступными конечные устройства для российской системы, Москва планирует ввести 25-процентную ввозную пошлину на приборы, работающие в формате конкурентов – GPS. Совместимые с системой ГЛОНАСС приборы напротив будут освобождены от пошлин, предложил вице-премьер Сергей Иванов в начале августа. Уже с 2012 г. все новые транспортные средства, используемые для общественных нужд (машины скорой помощи, автобусы, рабочий транспорт для сотрудников государственных структур). Российские регионы до 2011 г. должны предоставить программы по внедрению спутниковой системы ГЛОНАСС. Навигатор для легкового автомобиля, способный принимать сигнал ГЛОНАСС, собирается поставить на рынок российский производитель M2M Telematika до конца 2010 г. А российский концерн АвтоВАЗ планирует с середины 2011 г. оснащать навигаторами системы ГЛОНАСС автомобили моделей Лада Калина и Лада Приора.)



Получить кредит все еще нелегко – будь то промышленное предприятие и или компания, предоставляющая услуги.



Микрочипы и навигаторы в ближайшем будущем только made in Russia.



Больше инвестиций в водное хозяйство.



MODERNISIERUNG DURCH PRIVATISIERUNG?

DIE DERZEITIGE PRIVATISIERUNGSWELLE BIETET AUSLÄNDISCHEN INVESTOREN GUTE MÖGLICHKEITEN IN DEN RUSSISCHEN MARKT EINZUSTEIGEN UND KÖNNTE POTENTIAL ZUR MODERNISIERUNG DES LANDES FREISETZEN. / THOMAS DIX, KPMG MOSKAU

Die russische Regierung hat im August dieses Jahres entschieden, ihre Beteiligungen an insgesamt elf staatlich kontrollierten Großunternehmen deutlich zu verringern. Unter das geplante Privatisierungsprogramm fallen unter anderem die zwei größten russischen Banken Sberbank und VTB sowie Unternehmen in den von der russischen Regierung als „strategisch“ definierten Sektoren wie der Ölkonzern Rosneft, der Elektrizitätsnetzbetreiber FSK und der Wasserkraftwerksbetreiber Rusgydro. Nach Aussage des russischen Finanzministers Kudrin Mitte September soll dieses Programm auf weitere bisher noch nicht näher benannte Unternehmen insbesondere auch im Infrastrukturbereich ausgedehnt werden, wobei der russische Staat sich von diesen Privati-

sierungen Mittelzuflüsse für den Staatshaushalt von bis zu 50 Milliarden US-Dollar verteilt über einen Zeitraum von etwa fünf Jahren erhofft. Ursächlich für die geplante Privatisierungswelle ist vor allem das nach einem von Überschüssen geprägten Jahrzehnt in 2009 erstmals wieder aufgetretene Haushaltsdefizit von 5,9 Prozent und die steigenden Haushaltsausgaben insbesondere in Bezug auf soziale Leistungen im Vorfeld der Präsidentschaftswahlen in 2013. Darüber hinaus erhofft sich die politische Führung des Landes von den Privatisierungen einen Modernisierungs- und Wachstumsschub für die russische Wirtschaft.

Während die geplanten Privatisierungen durchaus zu einer Verringerung des staatlichen Anteils an der Wirtschaft führen, ist der russische Staat je-

doch nicht bereit, die staatliche Kontrollmehrheit an den wichtigsten Großunternehmen abzugeben. Trotz allem geht von der jüngsten Privatisierungsinitiative eine durchaus positive Signalwirkung insbesondere für ausländische Investoren aus, bietet sie neben Finanz- auch strategischen Investoren eine interessante Möglichkeit an den Wachstums- und Ertragschancen, die der russische Markt bietet, zu partizipieren. So eröffnet der Erwerb einer qualifizierten Minderheit insbesondere solchen strategischen Investoren eine Perspektive, die bisher in Russland noch nicht aktiv sind, und das Risiko einer Mehrheitsbeteiligung oder Greenfieldinvestition als zu hoch erachten. Darüber hinaus kann eine dem Anteilserwerb folgende verstärkte Kooperation mit dem russischen Unternehmen den Markteintritt

cherechten in den zu erwerbenden Unternehmen ab. Hierzu gibt es derzeit noch keine über das geltende Recht hinausgehenden Verlautbarungen.

Obwohl bisher kein konkreter Zeitplan für den geplanten Privatisierungsprozess vorliegt, kann davon ausgegangen werden, dass der Prozess von russischer Seite professionell geplant und durchgeführt werden wird. Hierfür spricht die geplante Einbeziehung externer Berater und Investmentbanken in den Prozess, für die einem Vorschlag zufolge jährlich etwa 165 Millionen US-Dollar zur Verfügung gestellt werden sollen. Während Kudrin nicht ausschließt, dass es bereits in 2010 zu ersten Veräußerungen größerer Aktienpakete kommt, bleibt abzuwarten, ob die entsprechenden Verkaufsvorbereitungen hierfür rechtzeitig abgeschlossen werden können. Letztlich hängt der Verkaufszeitpunkt im Interesse der Erlösmaximierung von den jeweiligen Marktbedingungen in Russland als auch weltweit ab. Diese sind derzeit zwar recht günstig, können sich jedoch aufgrund der derzeit weltweit höheren Volatilität der Märkte auch kurzfristig verschlechtern.

Die Privatisierungsbemühungen beschränken sich jedoch nicht auf den Anteilsverkauf an wenigen Großunternehmen. Derzeit befinden sich noch etwa 7.000 Unternehmen verschiedenster Branchen im teilweisen oder vollständigen Staatsbesitz. Hierbei handelt es sich vor allem um kleinere und mittlere Unternehmen sowie einer Reihe von wissenschaftlichen Instituten. Die russische Privatisierungsagentur versucht bereits seit einiger Zeit kontinuierlich die staatlichen Anteile an diesen Unternehmen systematisch zu veräußern. Der Privatisierungsprozess dieser Unternehmen verläuft jedoch teilweise recht schleppend, was vor allem auf mangelnde Attraktivität bezüglich der Marktchancen der zum Verkauf stehenden Unternehmen zurückzuführen ist.

Wenngleich die Mehrzahl der angebotenen Unternehmen nicht zu den Kronjuwelen der russischen Wirtschaft gehören, bieten einige von ihnen durchaus interessante Möglichkeiten insbesondere für mittelständische Investoren, die für die Errichtung einer lokalen Fertigung einen Standort suchen. Der Um- oder Ausbau eines bestehenden Industrieobjekts mit bereits vorhandener Anbindung an Infrastruktur, Energie- und kommunale Versorger bedeutet einen nicht unerheblichen Zeit- und Sicherheitsgewinn gegenüber einem Komplettneubau, berücksichtigt man die damit verbundenen bürokratischen Schwierigkeiten. Vorteilhaft hierfür ist auch, dass mit der Privatisierung keine Auflagen hinsichtlich der Fortführung des Geschäftsbetriebs verbunden sind oder Investitionszusagen oder Arbeitsplatzgarantien abverlangt werden. Die Nutzung von zu veräußernden Unternehmen für eine sogenannte Brownfieldinvestition, d.h. mit be-

absichtiger Umwidmung des Geschäftszwecks, wird deshalb von der russischen Privatisierungsbehörde ausdrücklich als eine Möglichkeit gesehen, insbesondere unwirtschaftliche Unternehmen zu privatisieren.

Der Anteilserwerb an oder auch die Kooperation mit russischen Instituten kann unter Umständen für Mittelständler eine interessante Alternative bieten, in bestimmten Gebieten Forschungs- und Entwicklungsarbeiten oder Ingenieurleistungen zu günstigen Konditionen zu beziehen. Das Potential einer Vielzahl russischer wissenschaftlicher Institute ist nach wie vor hoch, wird aber bisher nur selten für wirtschaftliche Anwendungen genutzt, und droht zunehmend zu erodieren. Ein Beispiel für die wirtschaftliche Verwertung des wissenschaftlichen Potentials russischer Forschungs- und Entwicklungsinstitute durch ein ausländisches mittelständisches Unternehmen liefert die sächsische Chemieanlagenbau Chemnitz GmbH (CAC). CAC verwirklichte die Planung und Errichtung einer neuartigen Pilotanlage, deren technologisches Konzept auf der Grundlage des Know How und der Ingenieurleistungen eines in Russland ansässigen Institutes erarbeitet wurde.

Den genannten Möglichkeiten stehen die mit einem Unternehmenserwerb verbundenen oftmals nicht unerheblichen Risiken gegenüber. Bisher ist die russische Seite nicht bereit, Investoren von bestimmten Risiken, wie zum Beispiel hinsichtlich von Umweltaltlasten oder Steuerri-siken, freizustellen, woraus sich für die Erwerber die Notwendigkeit einer gründlichen Due Dilligence ergibt. Auch können potentielle Erwerber nicht mit staatlichen finanziellen Investitionshilfen rechnen.

Die zuständigen Institutionen sind sich zunehmend der Notwendigkeit bewusst, Investitionshindernisse zu beseitigen und Anreize zu schaffen. So wird nach Aussagen des Leiters der russischen Privatisierungsbehörde Aksenov – nicht zuletzt auch mit Blick auf potentielle ausländische Investoren – intensiv daran gearbeitet, die Investitionsbedingungen durch geeignete Maßnahmen zu verbessern.

Das rege Interesse ausländischer strategischer und auch Finanzinvestoren an den geplanten Privatisierungen russischer Großunternehmen ist bereits absehbar und wird in bestimmten Bereichen zu einem Bieterwettbewerb führen. Inwieweit die geplanten Privatisierungen kleinerer und mittlerer Unternehmen das Investitionsinteresse ausländischer mittelständischer Unternehmen wecken und damit einen Beitrag zur Entwicklung des Mittelstands in Russland leisten, bleibt abzuwarten. Wiederholte Verlautbarungen der russischen Seite zeigen, dass der Staat erkannt hat, dass neben dem Ziel der Ertragsmaximierung die ausreichende Berücksichtigung der Investoreninteressen entscheidend für den Erfolg der anstehenden Privatisierungen ist.)

erleichtern oder neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen. Führt diese Kooperation zu einer Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit des russischen Unternehmens, partizipiert der Investor in der Regel über höhere Dividenden als auch die Wertsteigerungen seines Anteils. Perspektivisch ist es darüber hinaus durchaus denkbar, dass der russische Staat seine Kontrollmehrheit in bestimmten Unternehmen längerfristig aufgibt. Strategische Investoren die zu diesem Zeitpunkt einen entsprechend hohen Minderheitsanteil halten, wären dann im Vorteil, wenn es darum geht, Kontrolle über das Unternehmen zu erlangen.

Inwiefern strategische Investoren tatsächlich aktives Interesse an den zur Privatisierung stehenden Großunternehmen zeigen werden, hängt nicht zuletzt auch von den zukünftigen Mitspra-

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЧЕРЕЗ ПРИВАТИЗАЦИЮ?

СЕГОДНЯШНЯЯ ВОЛНА ПРИВАТИЗАЦИИ ОТКРЫВАЕТ БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТОРАМ ДЛЯ ВСТУПЛЕНИЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК, ЧТО МОГЛО БЫ ПОСПОСОБСТВОВАТЬ РАСКРЫТИЮ МОДЕРНИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ.
ТОМАС ДИКС, КПМГ МОСКВА

В августе этого года российское правительство решило уменьшить долю участия в 11-ти крупных компаниях, контролируемых государством. В запланированную программу приватизации попадают помимо прочего и два крупнейших российских банка – Сбербанк и ВТБ, а также предприятия, отнесенные российским правительством к разряду промышленных секторов, называемых стратегическими, – среди них нефтяной концерн Роснефть, компании по управлению энергосетями (ФСК) и ГЭС (Русгидро). Анонсированная в середине сентября министром финансов Кудриным программа должна коснуться и не упомянутых пока компаний, в особенности из сферы инфраструктуры, при этом

от приватизации государство надеется в течение пяти лет получить в свою казну около 50 млрд долл. Причиной запланированной волны приватизации стал 2009 год, когда после десятилетия экономического роста снова проявился дефицит бюджета в 5,9 %, а также растущие бюджетные расходы, в первую очередь, на социальные нужды в связи с предстоящими выборами президента 2013 г. В связи с этим российские власти ожидают, что приватизация станет стимулом для модернизации и развития российской экономики.

Хотя программа приватизации предполагает уменьшение доли государства в экономике, Россия пока не готова отказаться от контрольных пакетов крупнейших предприятий

страны. Несмотря ни на что, сегодняшняя инициатива дает вполне позитивные сигналы, в особенности для иностранных инвесторов. Она открывает заманчивую перспективу использовать возможности роста и рентабельности, которые предлагает российский рынок. Так, получение квалифицированного меньшинства в предприятии открывает стратегическим инвесторам, которые еще не были активны в России, перспективу, а риски преобладающего участия или «зеленых» инвестиции они оценивают слишком высоко. Поэтому если за приобретением доли последует усиленное сотрудничество с российским предприятием, это облегчит процесс выхода на рынок и откроет новые возможности бизнеса. Такое сотруд-



ничество должно привести к повышению конкурентоспособности российского предприятия, тогда инвестор, как правило, получает долю выросших дивидендов, и стоимость его доли растет. Таким образом, вполне можно предположить, что государство откажется от контрольного пакета некоторых предприятий в среднесрочной перспективе. Стратегические инвесторы, которые к этому моменту получают соответствующую миноритарную долю, получают преимущество, если речь пойдет о контроле над предприятием.

Насколько стратегические инвесторы проявляют интерес к приватизации простаивающих крупных предприятий реально, зависит не в последнюю очередь от предложенных

прав участия в принятии решения. По этому вопросу пока что не было сделано никаких заявлений.

Хотя пока нет конкретного плана проведения приватизации, можно исходить из того, что процесс будет подготовлен и проведен российской стороной на профессиональном уровне. Об этом свидетельствует запланированное привлечение внешних консультантов и инвестиционных банков, которым, следуя предложению, ежегодно должно выделяться около 165 млрд долл. Кудрин не исключает, что первые продажи крупных пакетов акций состоятся уже в 2010 г., однако предстоит убедиться, будут ли завершены все необходимые приготовления в срок. В конце концов, с точки зрения максимизации доходов, определение сроков продажи зависит от соответствующих условий, как на российском, так и на мировых рынках. И хотя сейчас эти условия довольно выгодны, в ближайшее время они могут ухудшиться в связи с характерной для настоящего времени неустойчивостью рынков по всему миру. Приватизация не ограничивается продажей долей нескольких крупных предприятий. Сегодня около семи тысяч компаний в различных отраслях находятся в полном или частичном владении государства. Здесь речь идет, прежде всего, о средних и малых предприятиях, а также о ряде научных институтов. Российское агентство по приватизации вот уже некоторое время работает над тем, чтобы постепенно сокращать государственное участие в этих компаниях. Однако отчасти процесс приватизации проходит крайне медленно, что связано с невысокой привлекательностью продающихся компаний в отношении их шансов на рынке. Даже если большая часть предлагающихся компаний и не относится к золотой жиле российской экономики, некоторые из них обещают интересные возможности, в особенности, для средних инвесторов, которые находятся в поиске в связи с планами организации местного производства. Перестроить и расширить уже существующих промышленный объект, уже связанный с инфраструктурой, поставщиком электроэнергии и другими обслуживающими компаниями – это вовсе не то же, что создать все с нуля. С точки зрения бюрократических трудностей, это дает большие гарантии и значительный выигрыш во времени. Другой плюс в том, что приватизация не предполагает обязательств относительно продолжения определенной деятельности предприятия, инвестиций или гарантии сохранения рабочих мест. Использование отчужденного предприятия для так называемых «коричневых» инвестиций, то есть с предполагаемым изменением производственной цели, спе-

циально предусмотрено российским агентством приватизации, в первую очередь это коснется нерентабельных предприятий

Приобретение доли в российском институте или сотрудничество с ним может стать в некоторых случаях интересной альтернативой для среднего бизнеса в плане инженерных работ или проведения проектов по исследованиям и разработке на выгодных условиях. Российские исследовательские институты по-прежнему обладают большим потенциалом, который до настоящего момента очень мало использовался в экономических целях, и существует опасность его потерять. Примером использования средней иностранной компанией научного потенциала российских научно-исследовательских институтов в экономике может служить компания по производству промышленных установок для химической отрасли Хемманлагенбау Кемниц ГмбХ. Компания привлекла для разработки и инженерных задач сотрудников российского института, и построила уникальную пилотную установку.

При покупке предприятия вместе с перечисленными возможностями для бизнеса приходят также и определенные риски. Пока российская сторона не готова освободить инвесторов от некоторых видов рисков, как, например, налоговых рисков или старых нерешенных проблем экологии, что означает для покупателя необходимость основательной Due Diligence. Потенциальные покупатели также не могут рассчитывать на финансовую господошью.

В ответственных институтах все больше осознают необходимость ликвидации различных барьеров на пути инвестиций и создания новых стимулов. Так, по словам Аксенова, руководителя российского Управления приватизации, сейчас ведется активная работа по улучшению инвестиционных условий при помощи специальных мер, – и это не в последнюю очередь с учетом интересов потенциальных иностранных инвесторов.

Живой интерес иностранных стратегических и финансовых инвесторов в запланированной программе приватизации крупных российских предприятий уже не за горами, что приведет в некоторых отраслях к конкурсу среди потенциальных инвесторов. А насколько велик будет интерес средних иностранных компаний к малым и средним российским предприятиям, и какой вклад они смогут внести в развитие среднего бизнеса в России, будет понятно со временем. Неоднократные заявления российской стороны говорят о том, что государство осознало в качестве цели всю важность учета интересов потенциальных инвесторов в деле предстоящей приватизации, помимо непосредственно задачи максимизации доходов.)

RUSSISCHES WIRTSCHAFTSWACHSTUM GESCHMOLZEN

DIE VERHEERENDEN WALDBRÄNDE HABEN IN RUSSLAND MILLIARDENSCHÄDEN VERURSACHT. ERNEUT MUSSTE DAS WIRTSCHAFTSMINISTERIUM SEINE ZAHLEN FÜR 2010 KORRIGIEREN. / EDDA WOLF, BERND HONES, GTAI

An den Folgen der Jahrhunderthitze wird die russische Wirtschaft noch lange zu knabbern haben. Die Flammen zehren am Bruttoinlandsprodukt und befeuern die Inflation. Investoren sind verunsichert, auf Versicherungen kommen Millionenforderungen zu. Das Wiederaufbauprogramm dürfte Milliarden Rubel verschlingen. Russland wird in den nächsten drei Jahren kein schnelles Wachstum erleben.

Im 2. Quartal 2010 hatte Russlands Wirtschaft gerade wieder Tritt gefasst: Regierung und Banken gingen von einem Wachstum von vier bis fünf Prozent für das Gesamtjahr aus, die Inflation lag auf einem historisch niedrigem Niveau, die Industrieproduktion wuchs wieder zweistellig und zu Krisenzeiten zurückgestellte Investitionsprojekte wurden erneut vorangetrieben. Doch dann kam die Hitzewelle und brachte dem Land Dürre, Wald- und Torfbrände. Große Teile der Wälder Zentral-Russlands und der Uralregion standen in Flammen. Die Brände haben Wald, Wiesen und Siedlungen auf einer Fläche so groß wie das Saarland zerstört.

Der russischen Industrie bescherte die Hitzewelle im Sommer Kurzarbeit und Produktionsstopps aus Sorge um die Gesundheit der Mitarbeiter. Die Landwirtschaft erlebt eine katastrophale Missernte. Rund 30 Millionen Tonnen Getreide sind durch Dürre oder Brände vernichtet worden. Der Ernteertrag wird in diesem Jahr höchstens 67 Millionen Tonnen erreichen (Vorjahr 97,1 Millionen Tonnen). Das Ministerium für Landwirtschaft beziffert die Schäden im Agrarsektor auf 32,7 Milliarden Rubel. Experten schätzen die Verluste einschließlich des zu erwartenden Absatzeinbruchs auf dem Landmaschinenmarkt sogar auf 154 Milliarden bis 215 Milliarden Rubel.

Die Missernte führt zu einem rapiden Preisanstieg bei einer Reihe von Lebensmitteln aus Getreide. Weil die Preise für Futtermittel ebenfalls massiv gestiegen sind, müssen Verbraucher bald auch für Milch, Milchprodukte, Käse, Fleisch und Wurst tiefer in die Tasche greifen. Um dieser Entwicklung entgegenzusteuern, hat die russische Regierung bis Ende 2010 sämtliche Getreideexporte untersagt.

Durch die Preissteigerung bei Lebensmitteln klettert die Inflation um zusätzliche 1,5 Prozentpunkte nach oben. Die Alfa-Bank glaubt, dass die Inflation im Gesamtjahr 2010 bei sieben bis 7,5 Prozent und im schlimmsten Szenario sogar bei neun bis zehn Prozent liegen dürfte. Das Wirtschaftsministerium hat seine Prognose am 24. August auf sieben bis 7,6 Prozent erhöht.



Die Waldbrände machten auch vor Siedlungen nicht halt, dutzende Dörfer wurden Opfer der Flammen. Mehr als 2.000 Häuser in 14 Regionen müssen komplett neu errichtet werden. Dazu will der Staat mehr als 127 Millionen Euro bereitstellen. Auch Teile der Infrastruktur und sogar einige Betriebe gingen im Flammenmeer unter.

Dennoch rechnet das Wirtschaftsministerium für das Gesamtjahr 2010 weiterhin mit einem BIP-Wachstum von vier Prozent, da die Wirtschaftsleistung im 1. Halbjahr 2010 real um 4,2 Prozent gestiegen ist. In den folgenden drei Jahren soll sich das Wachstum dann jeweils bei 3,9 bis 4,5 Prozent einpendeln. Für höhere Steigerungsraten von fünf bis sechs Prozent, wie sie dem Potenzial Russlands entsprächen, bedürfte es tiefgehender Reformen und eines effektiveren Handelns des Staates in der Makroökonomie-, Struktur- und Institutionenpolitik.

Das Wirtschaftsministerium senkte seine Prognose für den Anstieg der Bruttoanlageinvestitionen im Gesamtjahr 2010 auf 2,5 Prozent. Nach dem mageren Ergebnis im ersten Halbjahr rechnet die Behörde ab September mit einer leichten Belebung der Investitionstätigkeit dank der Realisierung des Investitionsprogramms der Regierung. Zweieinhalb Prozent – das ist weit entfernt von den sieben bis acht Prozent Wachstum, die man zu Jahresbeginn erhofft hatte und die für eine Aufholjagd der russischen Wirtschaft erforderlich wären. Für einen deutlichen Aufschwung der Investitionsaktivität fehlen die Voraussetzungen, sagt Valerij Mironow vom Zentrum für Entwicklung. Die Zukunftsaussichten für Unternehmen sind unsicher. Zu den wirtschaftlichen Problemen in der Eurozone und in den USA kommt die Verlangsamung des Wachstums in der VR China. Außerdem werden für Anlageinvestitionen langfristige Gelder benötigt –

und die gibt es für Privatunternehmen in Russland so gut wie nicht.

Ungeachtet dessen geht das Wirtschaftsministerium davon aus, dass die Anlageinvestitionen 2011 mit +10,1 Prozent wieder kräftiger zunehmen werden. Gesetz wird auf den Nachholeffekt nach zwei mageren Jahren und die Investitionspläne der großen Monopolunternehmen, besonders von Gazprom. Der Konzern hat angekündigt, rund 1,7 Billionen Rubel investieren zu wollen – das ist fast ein Fünftel des prognostizierten Gesamtumfangs aller Anlageinvestitionen in der russischen Wirtschaft.

Besser sieht die Lage im Einzelhandel aus: die Umsätze sind im 1. Halbjahr 2010 um 3,4 Prozent gestiegen. Hitze und Smog führten zu einem Ansturm der Käufer auf Erfrischungsgetränke, Ventilatoren, Klimageräte und Atemschutzmasken. Bei Lebensmitteln kam es wegen der aktuellen und noch befürchteten Preissteigerungen zu Vorratskäufen. Außerdem nahm die Zahl der Erwerbslosen spürbar ab. Seit Jahresbeginn haben 1,5 Millionen Arbeitssuchende wieder eine Stelle gefunden. Die real verfügbaren Einkommen der Bevölkerung legten deshalb im 1. Halbjahr 2010 um 4,8 Prozent zu. Das Wirtschaftsministerium prognostiziert vor diesem Hintergrund für das Gesamtjahr 2010 einen Zuwachs der Einzelhandelsumsätze um 5,2 Prozent.

Dank der höheren Rohstoffpreise auf den Weltmärkten kommt der Außenhandel wieder in Schwung. Doch selbst mit einem starken Anstieg werden die Einbrüche von 2009 nur teilweise wettgemacht. Russlands Außenhandelsumsatz war im Vorjahr um 36 Prozent eingebrochen, wobei Exporte und Importe wertmäßig nahezu gleichmäßig zurückgingen.)

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА ПРОГОРЕЛА

ОПУСТОШИТЕЛЬНЫЕ ЛЕСНЫЕ ПОЖАРЫ В РОССИИ СТАЛИ ПРИЧИНОЙ МИЛЛИАРДНЫХ УБЫТКОВ. МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ СНОВА БЫЛО ВЫНУЖДЕНО ВНЕСТИ КОРРЕКТИВЫ В ДАННЫЕ ПО 2010 ГОДУ. / ЭДДА ВОЛЬФ, БЕРНД ХОНЕС, GTAI

Последствия самого жаркого лета за последние сто лет для российской экономики отзовутся еще не раз. Пламя пожирает ВВП и разгорячает рост инфляции. Инвесторы в страхе – требования по выплатам страховок исчисляются миллионами. Программа по восстановлению будет стоить миллиарды рублей. Так что в ближайшие три года быстрого роста российской экономики ожидать не придется.

Во втором квартале российская экономика снова пришла в форму: правительство и банки рассчитывали на пятипроцентный рост к концу года, инфляция достигла исторического минимума, объемы промышленного производства снова показали значительный рост, а приостановленные из-за кризиса инвестиционные проекты были возобновлены. Но тут пришла волна жары и принесла в страну засуху, лесные и торфяные пожары. Большие площади лесов в центральной России и на Урале полыхали. Пожары уничтожили лес, поля и поселения размером с целую германскую Землю – Заарланд. Российская промышленность пострадала из-за жары, было необходимо сократить рабочий день или остановить производство по причине угрозы здоровью сотрудников. Засуха и пожары уничтожили около 30 млн т зерна. Урожай в этом году составит не более 67 млн т (против 97,1 млн т). Министерство сельского хозяйства оценивает убытки аграрного сектора в 32,7 млрд руб. Эксперты оценивают убытки, включая ожидаемое падение сбыта сельхозмашин, от 154 млрд руб. до 215 млрд руб. Скучный урожай ведет к быстрому повышению цен на целый ряд продуктов питания из зерна. Поскольку цены на корм для скота также

выросли, скоро покупателю придется платить больше и за молоко, молочные продукты, сыр, мясо и колбасы. Чтобы противостоять такому развитию событий, российское правительство отменило до конца года весь экспорт зерна.

В результате регулирования цен инфляция набрала еще 1,5%. В Альфа-Банке считают, что инфляция к концу года составит 7-7,5%, в худшем случае – 9-10%. Министерство экономики 24 августа изменило свой прогноз на 7-7,6%.

Лесные пожары не пощадили и поселения, десятки деревень погибли в огне. Более двух тысяч домов в 14 регионах придется выстроить заново. Для этих целей государство собирается выделить 127 млн евро. Пострадала также инфраструктура и заводы.

Несмотря на это, Министерство экономики рассчитывает на рост ВВП на уровне четырех процентов, поскольку экономика в первом полугодии выросла в реальном выражении на 4,2%. В ближайшие три года темп роста будет колебаться от 3,9% до 4,5%. Для более высоких показателей роста (в пять-шесть процентов) необходимы глубокие реформы и более эффективные меры в макроэкономической, структурной и институциональной политике. Министерство экономики снизило прогнозы роста инвестиций для 2010 года до 2,5%. После слабых результатов первого полугодия министерство рассчитывает на небольшое оживление, начиная с сентября, благодаря инвестиционной программе правительства. И все же, результат в 2,5% далек от ожидавшегося роста в 7-8%, который необходим для гонки за экономическим ростом. Валерий Миронов из Центра развития считает, что для значительного увеличения объема инвестиций не хватает пред-

посылок. Перспективы для предпринимателей неочевидны. На экономические проблемы Европы и США накладывает замедление роста в Китае. Кроме того, для вложений необходимы длинные деньги – а с ними на российских предприятиях большие проблемы.

И все же, Министерство экономики исходит из того, что в 2011 г. рост капиталовложений составит 10,1%. Ставка сделана на наверстывание темпов после двух скучных лет, а также инвестиционные программы компаний-монополистов, например, Газпрома. Концерн собирается инвестировать 1,7 млрд руб. – это почти пятая часть от всего объема планируемых капиталовложений в российскую экономику.

Лучше обстоят дела в розничной торговле: товарооборот в первом полугодии 2010 г. увеличился на 3,4%. Жара и смог заставили покупателей сметать с полок прохладительные напитки, вентиляторы, кондиционеры и защитные маски. Из-за прогнозируемого и уже заметного повышения цен на продовольственные товары, люди закупаются впрок. Заметно снизился уровень безработицы. С начала года полтора миллиона безработных снова трудоустроились. В результате, реальные доходы населения выросли в первом полугодии 2010 г. на 4,8%. На основе этих данных, Министерство экономики прогнозирует рост товарооборота на 5,2% по итогам 2010 г.

Благодаря высоким ценным на сырье на мировых рынках, экспорт тоже набирает обороты. Но даже этот рост не компенсирует полностью неудачу 2009 г. Экспортный оборот сократился в 2009 г. на 36%, при том, что экспорт и импорт в стоимостном выражении уменьшились практически в равной степени.)



Oldkandir Dorokhov / Dreamstime



GELIEHENE MANAGER

IM ZUGE NOTWENDIGER RESTRUKTURIERUNGEN WIRD INTERIM MANAGEMENT IN RUSSLAND IMMER POPULÄRER. WAS MUSS EIN UNTERNEHMEN BEI DER ANSTELLUNG EINES INTERIM MANAGERS BEACHTEN, UM DAS GEWÜNSCHTE RESULTAT ZU ERZIELEN? / MARTIN SCHNEIDER, BRAINFORCE GRUPPE

Längst sind Manager auf Zeit nicht mehr nur harte Restrukturierer oder Vertretern im Krisenfall. Immer mehr Unternehmen holen sich mit Interim Managern professionelle operative Hilfe und Know-how von Außen. Für einige Monate übernimmt ein externer Manager volle Verantwortung und setzt seine Massnahmen um. Der Interim Manager agiert als Projektleiter, Finanzexperte oder sogar als vorübergehender CEO. Auch in Russland haben Unternehmen den Mehrwert von „geliehenen Managern“ erkannt. Im harten Wettbewerb um die Bildungselite sind die aufstrebenden Industriezweige auf das eingekaufte Wissen zum Teil

sogar angewiesen. Damit der Einsatz ein Erfolg wird, sollte das Unternehmen beim Einsatz eines Interim Managers jedoch einige Punkte beachten.

RUSSLANDS WIRTSCHAFT BRAUCHT ERFAHRENE MANAGER

Russland kämpft sich schrittweise an die Elite der Weltwirtschaft zurück. Trotz Wirtschaftskrise, die den russischen Markt nicht minder hart getroffen hat, kann Russland mit einem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum und einem stetigen Anstieg der Investitionen einen Erfolg aufweisen. Um jedoch zurück an die Weltwirtschaftsspitze zu kommen, muss das Land noch einige

strukturelle Herausforderungen meistern: Russland fehlt die produzierende Industrie und ist stark von seinem Rohstoffexport und somit vom den Rohölpreisen auf dem Weltmarkt abhängig. Industrieunternehmen, die in den 1990er Jahren privatisiert wurden, kämpfen noch immer mit ihrem Erbe. Viele Betriebe arbeiten mit überholten Technologien und veralteten Strukturen. Als vielleicht wichtigste Ressource fehlt es an Human Kapital. Historisch bedingt, sind gut ausgebildete Fachkräfte und erfahrene Manager nach internationalen Standards Mangelware. Um konkurrenzfähig zu sein und Produkte zu erzeugen, die internationalen Standards entsprechen

und einen dauerhaften Absatzmarkt haben, sind internationale Kontakte und Management-fachwissen gefragt wie nie zuvor. Zudem ist die immer größer werdende Zahl an ausländischen Unternehmen eine zusätzliche Konkurrenz auf dem heimischen Arbeitsmarkt. Die Anstellung eines Interim Managers kann Unternehmen dabei den entscheidenden Wettbewerbsvorteil sichern. Flexibilität und Schnelligkeit sind dabei die Hauptmerkmale. Die Einsatzgebiete von Interim Managern sind so vielfältig wie die Aufgaben in einem Unternehmen. In Russland werden auf diesem Gebiet vor allem Turnaround und Human Resources-Spezialisten angefragt. Besonders bei einem Turnaround-Projekt, das ohnehin auf einen bestimmten Zeitraum begrenzt ist, sind hohes Fachwissen und Umsetzungsstärke bei sofortigem Einsatz gefragt. Voraussetzungen, die ein Interim Manager zwingend mit sich bringt. Im Idealfall verfügt der Manager bereits über ein breites Beziehungsnetzwerk im In- und Ausland, auf das das Unternehmen jetzt zurückgreifen kann. Der Manager hat darüber hinaus internationale Erfahrung und weiss, was in Bezug auf Qualitätssicherung und internationale Standardisierungen getan werden muss.

DER RICHTIGE INTERIM MANAGER FÜRS UNTERNEHMEN

Um sicher zu stellen, dass der beste Manager für die anstehende Aufgabe zum Einsatz kommt und dieser diese nach Wunsch des Unternehmens erledigt, sind einige Punkte zu beachten. Zuerst muss das Unternehmen seine Ziele und die ersten Meilensteine definieren. Damit der Interim Manager auch genau die gewünschten Eigenschaften und Qualifikationen mit sich bringt, die für die gestellte Aufgabe erforderlich sind, lohnt sich der Gang zu einem professionellen Provider. Ein Interim Manager, der über einen Provider angestellt wird, durchläuft vor seiner Aufnahme ins HR-Pool einen mehrstufigen Aufnahmeprozess. Dabei achtet der Provider nicht nur auf einen einwandfreien Lebenslauf, sondern auch auf dessen Erfahrungen im Ausland, sein Fachwissen in einem bestimmten Bereich, seine bisherigen Führungsaufgaben und nicht zuletzt auf seine sozialen Kompetenzen. Kommt ein Interim Manager zum Einsatz, sollte dieser in Hinblick auf seinen Lebenslauf überqualifiziert sein. Diese Überqualifikation wird bewusst angestrebt, da er in einer begrenzten Zeit Enormes leisten muss. Innerhalb von wenigen Tagen muss er

voll einsatzfähig sein, eine lange Einarbeitungszeit gibt es bei ihm nicht. Seine Branchen- und Fachkenntnis sind dabei essentiell. Nur durch seine herausragenden Fähigkeiten kann er seine Arbeit zur Zufriedenheit des Unternehmens lösen. Der Auftraggeber selbst, sollte regelmässige Feedbackgespräche mit dem Interim Manager wie auch mit dem Provider führen. Seine Erwartungen werden so immer wieder neu abgesteckt und mit dem Fortschritt des Projekts überprüft. Zudem ist es wichtig, mögliche Unklarheiten fachlicher oder auch menschlicher Natur sofort zu beseitigen. Der Auftraggeber sollte sich in keinem Fall davor scheuen, Probleme oder etwaige Unzufriedenheiten sofort und offen anzusprechen. Der Provider kann hier als zusätzliche Unterstützung zur Seite stehen. Richtig eingesetzt, bietet der Interim Manager eine rasche und kompetente Lösung mit genau kalkulierbaren Kosten für zahlreiche unternehmerische Herausforderungen. Für das Unternehmen kann es sein nachhaltiger Gewinn sein, einen aussenstehenden Praktiker für eine bestimmte Zeit ins Boot zu holen und von seinem Inputs zu profitieren. Viele russische Unternehmen haben dieses Potenzial bereits erkannt.)

GRAFIK 1. CHECKLISTE FÜR DIE ANSTELLUNG EINES INTERIM MANAGERS

- Grundsatzentscheid zu einer effizienten und raschen Lösung mittels eines Interim Managers
- Definition von Zielsetzung und Aufgabenstellung sowie Zeitplan für den Einsatz
- Definition der für die Zielerreichung notwendigen Kompetenzen für Interim Manager. An wen wird der intern berichten? Welche Mitarbeiter sind dem Interim Manager direkt oder indirekt unterstellt?
- Anforderungen an die Erfahrung und Persönlichkeit des einzusetzenden Interim Managers
- Budgetrahmen für den Einsatz
- Anfrage an selektierte Provider oder dem Unternehmen bereits bekannter Interim Manager in Bezug auf die Fähigkeit, das spezifische Problem zu lösen
- Persönliches Gespräch mit 3 bis 4 vorselektierten Kandidaten aus verschiedenen Quellen
- Entscheid für den Interim Manager, der für die Aufgabe am besten geeignet ist
- Erarbeitung der internen und eventuell auch externen Kommunikation, am besten zusammen mit dem gewählten Kandidaten
- Vorbereitung des Arbeitsplatzes und der Arbeitsmittel
- Persönliche Vorstellung des Interim Managers bei den involvierten internen Mitarbeitenden
- Regelmässige, in der Regel monatliche, Feedbackgespräche
- Mandatsabschlussgespräch mit dem Interim Manager und dem involvierten Provider

GRAFIK 2. DIE HÄUFIGSTEN EINSATZGEBIETE VON INTERIM MANAGERN IM ÜBERBLICK

Projekt- und Linienmanagement in allen Schlüsselfunktionen eines Unternehmens:

- Restrukturierung, Turnaround Task-Forces für Change- und Krisenmanagement
- Mergers und Akquisitions Transaktionen
- Supply Chain Management
- HR-Management
- Finanzwesen
- Vertrieb
- Projekt-Controlling
- Produktion
- Service
- Internationale Einsätze, z.B. Marktaufbau, Aufbau oder Konsolidierung von Tochtergesellschaften im Ausland, Werkaufbau, Werksschliessung, etc.



kenon / fotolia.com

УСЛУГИ ВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

ВРЕМЕННЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ В «НАСТУПЛЕНИИ» НА РОССИЮ. ЧТО СЛЕДУЕТ УЧИТЫВАТЬ КОМПАНИИ ПРИ НАЙМЕ ВРЕМЕННОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ ЖЕЛАЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ? / МАРТИН ШНАЙДЕР, BRAINFORCE

Давно миновали времена, когда временные управляющие выступали только в роли жестких реструктуризаторов или представителей в кризисных ситуациях. Все больше компаний получают в лице временных управляющих оперативную поддержку и ноу-хау извне. Управляющий «со стороны» в течение нескольких месяцев берет на себя полную ответственность и воплощает в жизнь свой сценарий. Он выступает в качестве руководителя проекта, финансового эксперта и даже временного Генерального директора. Российские предприятия начинают осознавать добавленную стоимость этой услуги. В жесткой борьбе за привлечение высокообразованных специалистов бурно развивающиеся отрасли промышленности зачастую не могут обойтись без «купленных» извне знаний. Однако с тем, чтобы наем временного управляющего ока-

зался успешным, компаниям следует учитывать некоторые моменты.

РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ НЕОБХОДИМЫ ОПЫТНЫЕ МЕНЕДЖЕРЫ

Россия шаг за шагом возвращает позиции равного партнера в элите мировой экономики. Несмотря на экономический кризис, больно отозвавшийся и на российском рынке, страна демонстрирует средний экономический прирост и постоянный рост инвестиций. Однако для возвращения лидирующих позиций в мировой экономике России необходимо осуществить структурные преобразования: не хватает налаженного промышленного производства, страна зависит от экспорта сырьевых ресурсов и, как следствие, от мировых цен на сырую нефть. Промышленные предприятия, приватизированные в 90-е годы, все еще несут бремя наследия прошлого. Многие технологии и структуры

устарели. Но самой большой проблемой стала нехватка человеческого капитала. Дефицит хорошо образованных специалистов и опытных менеджеров, отвечающих мировым стандартам, обусловлен исторически. Для выпуска конкурентоспособной продукции, пользующейся долговременным спросом на зарубежных рынках, сейчас, как никогда, необходимы международные контакты и управленческие знания. К тому же, постоянно возрастающее присутствие зарубежных фирм создает дополнительную конкуренцию на внутреннем рынке труда. Привлечение услуг временного управляющего может обеспечить предприятию значительное конкурентное преимущество. Основными чертами временного управления являются гибкость и быстрота. Области применения услуг специалиста так же разнообразны, как и задачи предприятия. В России наибольшим спросом пользуются антикризис-

ные управляющие и специалисты по управлению персоналом. В проектах реструктуризации, осуществляемых в короткие сроки, особенно необходимы глубокие профессиональные знания и способность добиваться нужных результатов в кратчайшие сроки. Это как раз те предпосылки, которые и обеспечивает временный управляющий. В идеальном случае предприятие может воспользоваться и широкими связями специалиста в стране и за рубежом. Помимо этого, временный управляющий обладает международным опытом работы и знает, что необходимо сделать в отношении стандартов качества и международной стандартизации продукции предприятия.

ВЫБОР НУЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО

Чтобы обеспечить привлечение именно того специалиста, который оптимально подходит для выполнения конкретной задачи и будет действовать в полном соответствии с пожеланиями руководства предприятия, необходимо учесть некоторые моменты. Сначала предприятие должно определить свои цели и первые вехи на пути преобразова-

ний. С тем, чтобы подобрать специалиста, обладающего необходимыми для выполнения конкретной задачи качествами и квалификацией, стоит обратиться к профессиональному провайдеру. Временный управляющий, которого провайдер принимает в свой пул, проходит многоступенчатую процедуру отбора. При этом важна не только безупречная биография, но и опыт работы за рубежом, профессиональные знания в конкретной области, предыдущий управленческий опыт и, не в последнюю очередь, социальная компетентность. При его найме очевидно, что его квалификация выше, чем того требует предстоящая работа. И это не случайно: за очень короткое время ему предстоит сделать невозможное. В течение нескольких дней он должен полностью включиться в работу, времени на «разогрев» у него нет. Существенную роль играют при этом его обширные знания в конкретной отрасли и специальные знания. Только благодаря своим исключительным способностям он сможет справиться с задачей к полному удовлетворению заказчика. Заказчик

должен находиться в постоянном контакте с управляющим и с провайдером. Благодаря этому возникает возможность сверять ожидания заказчика с действительностью на каждой стадии проекта. Это дает также возможность незамедлительно устранять возможные неясности профессионального или личного характера. Заказчик ни в коем случае не должен бояться открыто высказывать временному управляющему свое недовольство, если оно возникло, или сообщить ему о возникших проблемах. В этом случае необходимую поддержку окажет и провайдер. Правильный выбор временного управляющего – это быстрое и компетентное решение предпринимательских задач любой сложности и точно рассчитанные издержки при решении множества задач компании. Заполучить для своей команды практика со стороны и использовать его знания и инициативы – такое решение может принести компании устойчивый позитивный результат в долгосрочной перспективе. Многие российские предприятия осознают этот потенциал.)

ТАБЛИЦА 1. ПРОЦЕДУРА ПРИВЛЕЧЕНИЯ УСЛУГ ВРЕМЕННОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО

- Принятие принципиального решения о быстром и эффективном решении задачи путем привлечения временного управляющего (ВУ)
- Определение целей и задач, а также срока найма ВУ
- Определение компетенций ВУ, необходимых для достижения цели. Кому он будет подчиняться? Сколько сотрудников будет находиться в его непосредственном и косвенном подчинении?
- Требования к опыту работы и личности ВУ
- Бюджет на оплату его услуг
- Запрос избранным провайдерам или непосредственно известному ВУ в отношении способности решить конкретную задачу
- Личное интервью с 3-4 заранее отобранными из разных источников кандидатами
- Выбор ВУ, максимально подходящего для решения задачи
- Разработка внутренней и при необходимости внешней модели коммуникации, лучше вместе с выбранным ВУ
- Подготовка рабочего места и всего необходимого для работы ВУ
- Личное представление ВУ соответствующим сотрудникам компании
- Регулярные, как правило, проводимые ежемесячно, переговоры с ВУ и ответственным за выполнение заказа сотрудником компании-провайдера
- Переговоры по окончании выполнения заказа с ВУ и соответствующим сотрудником компании-провайдера

ТАБЛИЦА 2. КРАТКИЙ ОБЗОР НАИБОЛЕЕ ЧАСТЫХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУ

Руководство проектами и линейный менеджмент во всех ключевых областях деятельности компании:

- Реструктуризация, антикризисные рабочие группы для менеджмента изменений или антикризисного управления
- Транзакции по слиянию и поглощению
- Менеджмент цепочки поставок
- Управление персоналом
- Финансовый сектор
- Сбыт
- Контроллинг проекта
- Производство
- Сервис
- Работа за рубежом, например, освоение новых рынков, создание и консолидация дочерних компаний за рубежом, строительство заводов, закрытие заводов и т.п.

EINFACHER ARBEITEN

DAS NEUE MIGRATIONSVERFAHREN FÜR HOCHQUALIFIZIERTE SPEZIALISTEN WURDE VON VIELEN ALS REVOLUTIONÄR EINGESTUFT – IST ES TATSÄCHLICH EINFACHER GEWORDEN, AUSLÄNDER IN RUSSLAND ZU BESCHÄFTIGEN? / ELENA BALASHOVA, BALASHOVA EMPLOYMENT CONSULTANTS

Die revolutionären Änderungen des russischen Ausländergesetzes sind seit dem 1. Juli 2010 in Kraft. Nach drei Monaten Anwendung des Gesetzes ist immer noch schwer einzuschätzen, ob das neue „vereinfachte“ Migrationsverfahren tatsächlich der Verbesserung des Investitionsklimas in Russland dienen kann. Die ersten in dieser Zeit gesammelten Erfahrungen zeigen allerdings deutlich, dass die Einstellung ausländischer Arbeitskräfte in der Russischen Föderation in der Tat weniger bürokratisch, zeitaufwändig und kostspielig geworden ist.

Die Bearbeitungsdauer der Anträge hat sich tatsächlich auf 14 Arbeitstage verringert. Das liegt auch daran, dass nach den neuen Vorschriften weder Quoten für Arbeitsgenehmigungen für ausländische Arbeitnehmer, noch Genehmigungen zur Einstellung ausländischer Arbeitskräfte für die Arbeitgeber notwendig sind.

Weiterhin reduzieren sich die Kosten für die Beantragung der individuellen Arbeitsgenehmigungen und Arbeitsvisa durch die Verlängerung deren Laufzeiten bis zu drei Jahre, mit der Möglichkeit einer anschließenden mehrmaligen Verlängerung, deutlich. Außerdem kann eine Arbeitsgenehmigung gleichzeitig für mehrere Subjekte der Russischen Föderation erteilt werden, und zwar ohne die Verpflichtung des Arbeitgebers, eine zusätzliche Niederlassung in einer anderen Region zu eröffnen, um dort eine Arbeitsgenehmigung beantragen zu dürfen. Für die Mitarbeiter wird dadurch auch die Frage der Beschränkung von Dienstreisen innerhalb Russlands teilweise gelöst.

Die einzige Anforderung an die hochqualifizierten ausländischen Spezialisten bleibt die Höhe des Gehaltes (bzw. Honorars) gemäß russischem Arbeits- oder zivilrechtlichem Vertrag. Dieses darf gemäß den neuen Vorschriften nicht unter zwei Millionen Rubel brutto (ca. 50.000,- EUR) pro Jahr und dementsprechend nicht unter 167.000 Rubel brutto (ca. 4.170,- EUR) pro Monat liegen.

Wenn allerdings die russische Regierung als einziges Kriterium zur Einstellung von ausländischen Arbeitskräften die Höhe des Gehalts festsetzt, bedeutet das, dass es ihr vor allem darum geht, die für den Aufenthalt ausländischer Staatsbürger in Russland aufgewendeten Mittel und die daraus entstehenden Steuereinnahmen im Land zu halten?

Der Leiter des Föderalen Migrationsdienstes der RF, Konstantin Romodanowski, stellte sich auf einer Veranstaltung der Deutsch-Russischen AHK und der Französisch-Russischen IHK am 22. September den Fragen der Mitglieder.



Es ist schwierig dem nicht zuzustimmen, besonders wenn man die neuen Verpflichtungen des Arbeitgebers in Betracht zieht: die Migrationsbehörden über die Gehaltsauszahlung an den ausländischen Mitarbeiter quartalsweise zu benachrichtigen, sowie den Arbeitnehmer innerhalb von 30 Tagen ab dem Tag des Erhalts der Arbeitsgenehmigung zwecks Zuteilung einer Steuernummer (INN) bei der Steuerbehörde anzumelden.

Zu beachten ist, dass nicht jeder Arbeitgeber hochqualifizierte ausländische Spezialisten beschäftigen darf. So wird dieses Recht russischen kommerziellen Organisationen, Wissenschafts-, Bildungs- und medizinischen Einrichtungen usw., wie auch in Russland akkreditierten Filialen ausländischer juristischer Personen zugestanden. Offen bleibt aber noch die Frage der Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer bei den in Russland akkreditierten Repräsentanzen ausländischer juristischer Personen. Auf Grund des Gegenseitigkeitsprinzips gemäß den internationalen Verträgen der Russischen Föderation wird eine Beschäftigung ohne Arbeitserlaubnis zwar möglich, es sind aber bis dato keine entsprechenden Verträge mit anderen Ländern abgeschlossen worden.

Die Migrationsbehörden, die für die Realisierung der neuen Regeln verantwortlich sind, haben die ersten Durchführungsbestimmungen bereits erarbeitet. Die entsprechenden Formblätter für Anträge und Gewährbriefe usw. sind verfügbar. Der Dokumentenaufwand ist zwar deutlich geringer, Trotzdem entsprechen die Anforderungen, die von Migrationsbehörden im Rahmen des neuen Verfahrens an die Antragsunterlagen gestellt werden, leider nicht immer den gesetzlich vorgesehenen Vorschriften.

So soll der Antrag für die Erteilung der Arbeitsgenehmigung im Rahmen des neuen Verfahrens Informationen über Ausbildung sowie über vorherige Berufserfahrung des ausländischen Arbeitnehmers beinhalten, obwohl laut Gesetz Kriterien wie Ausbildung, Qualifikation und Erfahrung des

hochqualifizierten Spezialisten völlig dem Ermessen des russischen Arbeit- bzw. Auftraggebers überlassen werden. Eine Kopie des Diploms wird allerdings nicht verlangt.

Der Arbeitsvertrag mit einem hochqualifizierten Spezialisten muss auf Russisch und bereits von beiden Parteien unterschrieben sowie mit dem Stempel des Arbeit- bzw. Auftraggebers versehen vorgelegt werden. Die Behörden verlangen drei Originale des Arbeitsvertrages und sie nehmen sich das Recht, ein Exemplar des Arbeitsvertrages zu behalten. Eine der Hauptbedingungen des Arbeitsvertrages ist die Verpflichtung, den Arbeitnehmer und alle ihn nach Russland begleitenden Familienmitglieder mit einer privaten Krankenversicherung zu versorgen. Eine weitere Bedingung ist die Bezeichnung der Dienstposition des Arbeitnehmers als „hochqualifizierter Spezialist“. Paradox ist, dass der Arbeitsbeginn nicht vor dem Zeitpunkt des Erhalts der Arbeitsgenehmigung liegen darf, der Arbeitsvertrag aber noch vor der Antragstellung unterschrieben sein muss.

Von den Migrationsbehörden werden neben dem Antrag auch weitere Unterlagen vom Arbeit- bzw. Auftraggeber verlangt, die nicht im Gesetz vorgesehen sind: z.B. eine notariell beglaubigte Kopie der Steueranmeldung, die Kopie der Registrierungsurkunde und des aktuellen Handelsregisterauszuges.

Der Antrag für den Erhalt einer Arbeitsgenehmigung im Rahmen des neuen Verfahrens wird unabhängig von der Beschäftigungsregion in Moskau gestellt. Die Antragstellung sowie der Erhalt der Visa-Einladung können aufgrund einer Vollmacht erfolgen. Die Erteilung der Arbeitsgenehmigung ist allerdings nur in Anwesenheit des Arbeitnehmers möglich. Im Unterschied zur Einstellung sonstiger, nicht hochqualifizierter ausländischer Arbeitnehmer werden weder ein medizinisches Zeugnis noch die Abnahme von Fingerabdrücken (ab dem 1. Januar 2011 obligatorisch) zum Erhalt einer Arbeitsgenehmigung verlangt.)

РАБОТАТЬ СТАЛО ЛЕГЧЕ

НОВЫЕ МИГРАЦИОННЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ МНОГИЕ НАЗЫВАЮТ РЕВОЛЮЦИЕЙ. ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ИНОСТРАНЦАМ СТАЛО ПРОЩЕ УСТРОИТЬСЯ В РОССИИ? ЕЛЕНА БАЛАШОВА, BALASHOVA EMPLOYMENT CONSULTANTS

Революционные и столь долгожданные всеми изменения в Закон о правовом положении иностранных граждан вступили в силу 01 июля 2010 г. По истечении всего лишь трех месяцев, безусловно, сложно оценить, сможет ли новый «упрощенный» миграционный порядок действительно привести к улучшению инвестиционного климата в России. Но если исходить из первого приобретенного опыта, становится очевидно, что трудоустройство иностранных специалистов в России стало на самом деле менее бюрократичным, трудоемким и дорогостоящим.

Срок рассмотрения ходатайства сокращен до 14 рабочих дней. В первую очередь это связано с тем, что в соответствии с новыми положениями больше не требуется получать квоты для иностранных граждан, также отменены разрешения на привлечение и использование иностранных работников для работодателей.

Кроме того, расходы на оформление разрешительных документов существенно сократятся за счет увеличения срока действия индивидуальных разрешений на работу и рабочих виз до трех лет с возможностью их неоднократного последующего продления. Помимо этого, по новым правилам разрешение на работу может быть выдано одновременно для нескольких субъектов Российской Федерации, при этом работодатель не обязан создавать в этих регионах обособленные подразделения. Таким образом, частично решается и вопрос, связанный с ограничением служебных командировок иностранных сотрудников по территории Российской Федерации.

Единственным требованием к высококвалифицированным иностранным специалистам остается размер их заработной платы (вознаграждения) по российскому трудовому или гражданско-правовому договору, которая должна быть не ниже 2 млн руб. брутто (около 50 тыс. евро) в год или, соответственно, не ниже 167 тыс. руб. брутто (около 4170 евро) в месяц.

Но если российский законодатель в качестве единственного критерия для привлечения иностранной рабочей силы устанавливает уровень заработной платы, означает ли это, что речь идет только о том, чтобы удержать в стране и контролировать денежные средства, расходуемые на иностранных специалистов в России? С этим, сложно не согласиться, учитывая новые обяза-

тельства работодателя, а именно, ежеквартально уведомлять миграционные органы о выплате заработной платы иностранным сотрудникам, а также в течение 30 дней со дня получения разрешения на работу поставить иностранного работника на налоговый учет с целью получения последним индивидуального налогового номера (ИНН). Следует также учитывать, что далеко не все работодатели смогут привлекать высококвалифицированных иностранных специалистов. Такое право предоставлено в настоящий момент российским коммерческим организациям, научным, образовательным и медицинским учреждениям и т.п., а также аккредитованным в России филиалам иностранных юридических лиц. Несмотря на то, что по новым правилам осуществление трудовой деятельности без разрешения на работу станет возможным и для иностранных сотрудников представительств иностранных юридических лиц на основании принципа взаимности и согласно международным договорам с Российской Федерацией, однако, на сегодняшний день ни один из таких договоров еще не был подписан.

Миграционные органы, ответственные за реализацию новых миграционных правил, ввели в действие первые нормативные акты, регулирующие данную процедуру. Вследствие этого разработаны соответствующие формы ходатайств, заявлений, гарантийных писем и т.д. Хотя сбор и подготовка необходимых документов стали, с одной стороны, значительно проще, с другой стороны, требования, предъявляемые миграционными службами к документам, подаваемым по новой процедуре, к сожалению, не всегда соответствуют законодательным.

Так, ходатайство на выдачу разрешения на работу по новой процедуре должно содержать сведения об образовании, а также о предыдущем опыте работы иностранного сотрудника, хотя проверка таких критериев, как образование, квалификация и опыт, согласно принятому закону, остаются полностью на усмотрение работодателя. Копия диплома, однако, при этом не требуется.

Трудовой договор с высококвалифицированным специалистом должен быть предоставлен на русском языке и к этому моменту уже подписан обеими сторонами, а также заверен печатью работодателя. Дата начала работы не может быть установлена в договоре ранее даты выдачи разрешения на работу. Миграционные органы запрашивают три оригинала трудового договора, один из которых остается в миграционной службе. Одним из основных условий трудового договора с высококвалифицированным иностранным специалистом является обязательство работодателя обеспечить иностранного специалиста и сопровождающих его членов семьи добровольным медицинским страхованием. Другим условием является точное соответствие должности работника названию «высококвалифицированный специалист».

Наряду с ходатайством о привлечении высококвалифицированного иностранного специалиста миграционная служба запрашивает у работодателя дополнительные документы, хотя не все они предусмотрены законом. Так, помимо нотариально заверенной копии свидетельства о постановке на налоговый учет, работодатель должен приложить копии свидетельства о государственной регистрации и актуальной выписки из ЕГРЮЛ. Ходатайство о получении разрешения на работу по новой процедуре подается в миграционные органы централизованно в Москве вне зависимости от субъекта РФ, в котором будет работать иностранный сотрудник. Подача ходатайства, а также получение приглашения для оформления рабочей визы могут осуществляться по доверенности. Выдача разрешения на работу возможна только при личном присутствии иностранного сотрудника. В отличие от других иностранных работников, не являющихся высококвалифицированными специалистами, для получения разрешения на трудоустройство последних ни медицинская справка, ни снятие отпечатков пальцев (с 01.01.2011 г. в обязательном порядке) не потребуются.)



«Оно действительно существует!» – Клаус Юрген Аппель, генеральный директор компании «Вебасто» делился своим опытом, как получить трехлетнее разрешение на работу в России.

NEUE SPIELREGELN ZUR INDIREKTEN BESTEUERUNG

IM RAHMEN DER ZOLLUNION WURDEN REGELUNGEN FÜR EIN LÄNDERÜBERGREIFENDES STEUERSYSTEM GESCHAFFEN. DIE INDIREKTEN BESTEUERUNGSVERFAHREN SOLLEN DADURCH VEREINFACHT UND VEREINHEITLICHT WERDEN.
VALERIA KHMELEVSKAYA, BINETZKY BRAND & PARTNER

Vorbild der seit kurzem im Rahmen der Zollunion zwischen Russland, Weißrusslands und Kasachstan geltenden indirekten Besteuerung waren die bestehenden Regelungen der Europäischen Union. Die wesentlichen Neuerungen sind im Abkommen „Über die Grundsätze der Abführung indirekter Steuern beim Export und Import von Waren, bei der Ausführung von Arbeiten und der Erbringung von Dienstleistungen in der Zollunion“ vom 25. Januar 2008 festgelegt. Einzelne Bestimmungen des Übereinkommens wurden nachträglich durch Zusatzprotokolle erweitert, die den Besteuerungsmechanismus in den genannten Bereichen konkretisieren.

Die neuen Regelungen betreffen lediglich zwei Arten der indirekten Steuern: Die Mehrwertsteuer und die Verbrauchersteuern, obwohl in einigen Mitgliederstaaten der Zollunion auch weitere Arten indirekter Steuern existieren.

Die Regelungen zum Export und Import von einem Land der Zollunion in ein anderes werden im Protokoll vom 11. Dezember 2009 „Über die Abführung von indirekten Steuern und den Mechanismus zur Kontrolle über deren Bezahlung beim Export und Import von Waren in der Zollunion“ detailliert beschrieben und betreffen unmittelbar russische Firmen sowie Unternehmen aus Weißrussland und Kasachstan. Auf deutsche Unternehmen finden diese Regelungen nur beschränkt Anwendung, z.B. bei der Einfuhr von Waren, die Eigentum des deutschen Herstellers sind, von Kasachstan nach Russland. Die wesentlichste steuerliche Neuregelung ist die Besteuerung nach dem Bestimmungslandprinzip. Mit anderen Worten: Die Mehrwertsteuer und die Verbrauchersteuern werden beim Import aus einem Mitgliederstaat der Zollunion in ein anderes Mitgliedsland dort erhoben, wo der Importeur angemeldet ist. Beispielsweise hat eine russische Gesellschaft die Waren aus Weißrussland nach Russland liefert, die Mehrwertsteuer in Russland zu zahlen. Dabei ist die Steuer an die Steuerbehörde abzuführen – und nicht mehr an die Zollbehörden (allerdings kann hier einige Ausnahmen geben). Einige Waren, die von einem Mitgliederstaat in einen anderen Mitgliederstaat eingeführt wer-

den, können von der Mehrwertsteuer und/oder den Verbrauchersteuern befreit werden, wenn dies in der Gesetzgebung des Landes des Importeurs so vorgesehen ist. So regelt z.B. Art. 150 des russischen Steuergesetzbuches bestimmte MwSt.-Befreiungen.

Praktisch funktionieren Neuregelungen ungefähr wie folgt: Das russische Importunternehmen reicht nach der Aktivierung der eingeführten Waren in ihren Büchern zusammen mit der Steuererklärung den Antrag über die Wareneinfuhr und die Bezahlung der indirekten Steuern sowie die Zahlungsbestätigung bei den russischen Steuerbehörden ein. Die Steuerbehörden notieren einen Vermerk über die Bezahlung im Antrag. Der Antrag wird nachfolgend als Bestätigung des Rechts des Exporteurs aus dem Mitgliederstaat der Zollunion zur Anwendung des Nullsteuersatzes der Mehrwertsteuer und/oder an der Befreiung von der Bezahlung der Verbrauchersteuern herangezogen. Der Abzug, bzw. die Aufrechnung der bei der Einfuhr bezahlten indirekten Steuern erfolgt nach der Gesetzgebung des Mitgliederstaates der Zollunion, in den die Waren eingeführt wurden.

Beim Export gilt der Null Prozent Satz der Mehrwertsteuer und es wird eine Befreiung von den Verbrauchersteuern angewendet. Allerdings ist dies nur möglich, wenn die entsprechenden Bestätigungsunterlagen vollständig vorliegen – dazu gehört die Erklärung über die Wareneinfuhr und die Bezahlung der indirekten Steuern mit dem Zahlungsvermerk der Steuerbehörden des

Landes des Importeurs. Die Frist zur Einreichung der Unterlagen beträgt nunmehr 180 Kalendertage ab dem Datum der Warenübergabe. Die Regeln der Rückerstattung der Eingangsmehrwertsteuer werden durch das Recht des Landes des Exporteurs bestimmt.

Hinsichtlich der Waren und Dienstleistungen ist ein neues Verfahren zur Bestimmung des Leistungsortes festgelegt worden (Protokoll vom 11. Dezember 2009 „Über die Abführung indirekter Steuern bei der Erfüllung von Arbeiten und der Erbringung von Dienstleistungen in der Zollunion“).

Grundsätzlich muss der Ort der Leistungserbringung bestimmt werden, um festzustellen, welchem Staat das Besteuerungsrecht zusteht. Allgemein ist die Neuregelung mit den Vorschriften des Artikels 148 des russischen Steuergesetzbuches vergleichbar. Vorteilhaft an der Neuerung ist, dass diese Definitionen der betreffenden Leistungsarten beinhaltet, die Artikel 148 des russischen Steuergesetzbuches nicht enthält. Das Protokoll erweitert auch die Vorschriften hinsichtlich der Feststellung des Leistungsortes nach dem Sitz des Käufers auch auf weitere Dienstleistungen wie Design- und Wirtschaftsprüfungsleistungen. Für einige Fälle legt das Protokoll den Nullsatz der Mehrwertsteuer bei Lohnveredelungsarbeiten fest.

Firmen, die einer Außenhandelstätigkeit nachgehen, müssen ihre bestehenden Handelsstrukturen und vor allem die verwendeten Verträge überprüfen und an die neuen Spielregeln anpassen.)

НОВЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ

В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ПРЕДПРИНИМАЮТСЯ ШАГИ ПО СОЗДАНИЮ НАДНАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ. НОВЫЕ ПРАВИЛА ПРИЗВАНЫ УПРОСТИТЬ И УНИФИЦИРОВАТЬ ПРОЦЕДУРУ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.

ВАЛЕРИЯ ХМЕЛЕВСКАЯ, VINETZKY BRAND & PARTNER

Прообразом и подобием применяемого с недавнего времени в рамках Таможенного Союза России, Беларуси и Казахстана механизма администрирования косвенного налогообложения послужила существующая система в Европейском Союзе. Базовые принципы нового регулирования были заложены Соглашением о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе от 25 января 2008 г., заключенным между правительствами Республики Беларусь, Казахстана и Российской Федерации. В дальнейшем отдельные положения соглашения были расширены за счет подписания протоколов, детализирующих механизм налогообложения в отношении импортных и экспортных операций, а также оказания услуг и выполнения работ в рамках Таможенного союза.

Новые правила распространяются только на два вида косвенных налогов – НДС и акцизы (хотя в некоторых странах-участницах Таможенного союза существуют другие виды косвенных налогов).

Правила в отношении экспорта и импорта из одной страны Таможенного союза на территорию другой детально урегулированы в Протоколе от 11 декабря 2009 г. «О порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в таможенном союзе» и непосредственно затрагивают российские компании, а также белорусский и казахстанский бизнес. Что касается германских компаний, то такие правила могут применяться только в ограниченном ряде случаев, например, при ввозе товара, принадлежащего германскому производителю с территории Казахстана на территорию России.

Основное правило налоговых нововведений – взимание налога по принципу страны назначения. Другими словами, НДС и

акцизы при импорте из одного государства-участника Таможенного союза в другое государство-участник будут взиматься в той стране, где компания-импортер поставлена на налоговый учет. Например, российская компания, поставляющая товары из Беларуси в Россию, должна будет заплатить НДС в России. При этом налог должен быть уплачен в налоговые, а не в таможенные органы, как это было раньше (хотя допускается ряд исключений).

Некоторые товары, ввозимые с территории одного государства-члена Таможенного союза на территорию другого, могут быть освобождены от уплаты НДС и/или акцизов, если это предусмотрено законодательством страны импортера. Например, случаи освобождения от НДС при ввозе на территорию России предусмотрены в статье 150 Налогового кодекса РФ.

На практике новые правила работают примерно так: российская организация-импортер после постановки ввезенных товаров на учет предоставляет в российские налоговые органы вместе с налоговой декларацией заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, а также иные документы для подтверждения факта уплаты. Налоговые органы проставляют в заявлении отметку об уплате. Заявление в дальнейшем используется для подтверждения права экспортера из государства-участника Таможенного союза (контрагента российской компании) на применение нулевой ставки НДС и/или на освобождение от уплаты акцизов. Вычет (зачет) уплаченных при ввозе косвенных налогов производится в соответствии с законодательством государства-участника Таможенного союза, куда были импортированы товары.

При экспорте действует ставка НДС 0% и применяется освобождение от уплаты акцизов. Однако это возможно при условии предоставления экспортером соответствующих подтверждающих документов, в том числе заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов с отметкой налоговых органов страны импортера. Установлен также срок для предоставления таких документов – 180 календарных дней с даты отгрузки товара. Правила возмещения входного НДС устанавливаются законодательством страны экспортера. В отношении работ и услуг также установлен новый порядок определения места реализации работ и услуг (Протокол от 11 декабря 2009 г. «О порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе»).

Основное правило – определить место реализации для того, чтобы установить, в каком государстве возникнет обязанность по уплате налога. В целом, новое регулирование сопоставимо с правилами статьи 148 Налогового кодекса РФ. Преимуществом протокола является то, что в нем даны определения соответствующих видов услуг, которые не содержатся в статье 148 Налогового кодекса РФ. Протокол распространяет также правила определения места реализации по местонахождению покупателя услуг/работ и на новые виды услуг – дизайнерские и аудиторские.

В ряде случаев протокол устанавливает нулевую ставку НДС применительно к работам по переработке давальческого сырья.

Применение новых правил, очевидно, потребует от компаний-участниц внешнеторгового оборота пересмотра существующей структуры ведения бизнеса и договорных отношений.)

JAROSLAWL STARTET DURCH

IN DER REGION JAROSLAWL SIEHT MAN MIT ZUVERSICHT IN DIE ZUKUNFT. DURCH EINEN GEZIELTEN UMGANG MIT DEN EIGENEN RESSOURCEN UND UMSICHTIGEN PLANUNG KONNTEN BEMERKENSWERTE ERGEBNISSE IN DER ZUSAMMENARBEIT MIT AUSLÄNDISCHEN PARTNERN ERZIELT WERDEN.



Administration Jaroslawl

Nur 282 km von Moskau entfernt, über alle Verkehrswege schnell zu erreichen, ist die Region bereits jetzt auf der Überholspur. Hinter dieser vielversprechenden Entwicklung verbirgt sich die Mannschaft des Gouverneurs Sergei Wachrukows, die eine gezielte Strategie zur Verwirklichung wirtschaftlichen Fortschritts in der Region gezielt verfolgt und umsetzt. Die Basis dieser Strategie bildet das Vertrauen auf die Stärke der Region gepaart mit der Förderung und den Aufbau partnerschaftlicher Beziehungen mit dem föderalen Zentrum und wichtigen Investoren, die verstehen, dass Investitionen in der Region Jaroslawl Zukunft haben. Den Beweis hierfür liefern mehr als fünfzig Investitionsprojekte russischer und ausländischer Unternehmen, die bisher erfolgreich realisiert werden konnten.

Bei Planung der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung der Region setzt man auf vorhandene oder neu zu gründende Cluster. Dazu gehören Cluster der Automobilindustrie, Pharmaindustrie, moderner Innovationsmedizin, IT-Branche, Nanotechnologien sowie Cluster der Farbindustrie und technischer Textilien.

Nachhaltig konnte ein Automobilcluster etabliert werden. Im Sommer 2010 wurde die regionale Industrie durch das erste japanische Produktionswerk der Firma „Ko-

matsu“ in Russland erweitert. Laut dem Vorstandsvorsitzenden Masau Fudsita konnte die Region Jaroslawl die günstigsten Bedingungen, bestehend aus steuerlichen Anreizen und einer garantierten, vollständigen Grundstückerschließung für das Werksgebäude anbieten.

Nicht weit vom japanischen Werk befindet sich ebenfalls die erste russische Niederlassung des Unternehmens ASTRON Building aus Luxemburg, einer der führenden Hersteller im Stahlsystembau. Astron stellt in Jaroslawl Leichtmetallhallen her.

Das Pharmacluster wird durch ein Projekt des Pharmakonzerns Nycomed vorangetrieben. Die Produktion wird im Industriepark „Nowoselki“ gebaut. In naher Zukunft werden in mehreren Städten der Region moderne Produktionslinien zur Abfüllung von Nanoimpfstoffen der Firma NT Pharma in Betrieb genommen. An dem Projekt sind Rosnano, das Unternehmen Vita-Pharm in Pereslawl-Salesski und ein neues Werk des Unternehmens P-Pharm in der Gebietshauptstadt beteiligt.

Der Senior Vice President der Nycomed Group, Jostein Davidson, Geschäftsführer der Nycomed Russland-GUS unterstrich: „Es wurden viele Standorte für die Wahl der Niederlassung geprüft. Jaroslawl wurde schon früh favorisiert. Ausschlaggebend für die Entscheidung war schlussendlich

die hohe Anzahl qualifizierter Fachkräfte in Jaroslawl, dabei spielt die staatliche Medizinakademie eine wichtige Rolle. Sowohl die Infrastruktur als auch das Grundstück entsprechen allen gestellten Anforderungen. Wir sind sicher die richtige Wahl getroffen zu haben.“

Der Entwicklung des pharmazeutischen Clusters sind keine Grenzen gesetzt. Die Region ist ein ernstzunehmender Anwärter für den Status des pharmazeutischen Zentrums Russlands. Dies wurde im Mai auf dem russischen Forum der Pharmaindustrie in St. Petersburg bekräftigt. Somit entstehen interessante Möglichkeiten in der Zusammenarbeit zwischen der Region Jaroslawl und deutschen Unternehmen im Bereich der Produktion von Medikamenten, medizinischer Technologien, Dienstleistungen bis hin zu Beteiligungen an gemeinsamen Projekten.

Aussichtsreich für Investoren könnte sich auch der Tourismussektor entwickeln. Alte und traditionsreiche Städte wie Jaroslawl, Rostow, Pereslawl-Salesski, Uglitsch oder Tutajew sollen durch neue Förderprogramme, die bis 2014 realisiert werden sollen, neue Anstöße bekommen. Bereits im letzten Jahr besuchten mehr als 1,4 Millionen Touristen die Region. Laut der deutschen Consultingagentur Ghhconsult GmbH wird ein Zuwachs der jährlichen Touristenrate um

etwa 20 Prozent erwartet, so dass bis 2020 zusätzlich 32 neue Hotelanlagen gebaut werden sollen.

Das historische Zentrum von Jaroslawl gehört zum Weltkulturerbe der Unesco. Dennoch will man neben dem traditionellen Besichtigungstourismus auch andere Formen, wie Aktivurlaube, Ferien auf dem Bauernhof und andere Urlaubsformen entwickeln.

Die Region Jaroslawl ist einer von sechs Teilnehmern eines Pilotenprojekts zur Entwicklung kleiner und mittlerer KWK – Einrichtungen (Kraft-Wärme-Kopplung), deren Produktion einer der größten europäischen Produzenten WOLF GmbH (Deutschland) in Zusammenarbeit mit dem deutsch-russischen Unternehmen „Energy World-Jaroslawl“ übernehmen wird. Damit wird die Region eine wichtige Rolle im nationalen spielen. Die russische Regierung hat das Jaroslawer Energieeffizienzprogramm gebilligt. Die Gesamtsumme der Projekte beläuft sich auf mehr als 13,5 Milliarden Rubel.

Immer deutlicher zeichnen sich die Konturen eines Clusters im Bereich des Maschinenbaus für die Energiewirtschaft ab. Dadurch werden die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit bei der Entwicklung von Energieanlagen, Steuerungsinstrumenten und des gesamten Spektrums von Energierüstungen erweitert. Deutsche Spezialisten können hier eine wichtige Rolle spielen. In Sachen Energietransport, erneuerbare Energien und Modernisierung vorhandener Einrichtungen wie Umschaltstationen und Stromnetzen sind sie weltweit führend.

Eine umsichtige Wirtschaftspolitik hat die Erfolge der letzten Jahre erst möglich gemacht. Durch eine enge Zusammenarbeit zwischen Administration und Investoren, freundliche Startbedingungen und die Einrichtung mehrer Industrieparks, in denen alle ingenieurtechnischen Voraussetzungen für die Ansiedlung von Industrie vorhanden sind, konnte ein investitionsfreundliches Klima geschaffen werden. Auch die Infrastruktur insbesondere im Bereich des Transports und Logistik konnte in großem Maßstab ausgebaut werden. Eine effektive Gesetzgebung fördert staatlich-private Partnerschaften. Ein weiterer wichtiger Wettbewerbsvorteil der Region ist die große Anzahl an wissenschaftlichen Einrichtungen bestehend aus neun großen Hochschulen und 20 Forschungsorganisationen. Mehr als die Hälfte der arbeitsfähigen Bevölkerung hat eine mittlere oder höhere Ausbildung absolviert.

Die Zusammenarbeit mit Staaten der europäischen Union ist für die Region prioritär.



Administration Jaroslawl



Administration Jaroslawl

Bisher konnte mit Ländern wie Österreich, Dänemark, Luxemburg, Frankreich und natürlich Deutschland erfolgreich und nachhaltig zusammengearbeitet werden. Eine Reihe deutscher Unternehmen hat sich in der Region niedergelassen. Dazu gehört der Konzern Bertelsmann AG, der ein Distributionszentrum gebaut hat und das „Jaroslawer Druckkombinat“ aufgekauft und modernisiert hat. Außerdem hat Bertelsmann mit der Produktion von lizenzierten CD und DVD begonnen (Kino und Software). Die Metro Group eröffnete eine Filiale des Großhandelsmarktes Metro Cash&Carry und eine Refilliale.

Bereits seit vielen Jahren stellt ein Jointventure mit dem transnationalen Unternehmen DuPont Beschichtung für russische Autos her. Die Tochter der Mannheimer Konzerns Fuchs, die OOO FuchsOil, ist ebenfalls in Jaroslawl ansässig und wird in

Kürze ihre Produktion in einem Industriepark bei Jaroslawl aufnehmen.

Die geschäftlichen Beziehungen zwischen der Region und ihren deutschen Partnern wurden durch ein Kooperationsabkommen zwischen dem Bundesland Hessen und der Region Jaroslawl begründet. Das Kooperationsbüro ist erste Anlaufstelle für Interessenten aus Deutschland und besonders natürlich aus Hessen. Die Perspektiven für den Ausbau der Hotelinfrastruktur, der Aufbau eines Messezentrums in Zusammenarbeit mit Messe Frankfurt GmbH und anderer Projekte wurden mit Gouverneur Sergei Wachrukow Anfang 2009 bei einem Besuch in Frankfurt besprochen.

Jedes Projekt, das in Jaroslawl realisiert oder geplant wird, ist langfristig, nachhaltig und komplex. Durch Investitionen sollen neue Möglichkeiten für die Bewohner geschaffen und die Wettbewerbsfähigkeit der Region erhöht werden.)

ЯРОСЛАВЛЬ НА ПОДХОДЕ

В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ УВЕРЕННО СМОТРЯТ В БУДУЩЕЕ. ПРИ ПОМОЩИ РАЗУМНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМЕЮЩИХСЯ РЕСУРСОВ И ГРАМОТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ БЫЛИ ДОСТИГНУТЫ ЗАМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ.

Развитый регион в 282 км от Москвы, на пересечении автомобильных, железнодорожных, водных и воздушных путей, стремится на самую высокую орбиту своих возможностей. За активным развитием региона стоит команда губернатора Сергея Вахрукова, создающая и реализующая четкую стратегию экономического подъема.

Эта стратегия основывается на использовании собственных постенциалов вкупе с партнерскими взаимоотношениями с федеральным центром и серьезными инвесторами, понимающими, что вложение средств на ярославской земле перспективно. Лучшее доказательство – успешная реализация на территории области свыше пятидесяти инвестиционных проектов российских и иностранных компаний.

При планировании развития экономики будущего решено применить кластерный подход. Это кластеры автокомпонентов, фармацевтической промышленности и современной инновационной медицины, IT- и нанотехнологий, лакокрасочный кластер и кластер технических тканей.

В регионе крепнет и набирает силу кластер автокомпонентов. Летом 2010 г. региональную промышленность пополнил первый в Рос-

сии завод японского концерна Komatsu. По словам председателя правления ООО «Коматсу СНГ» Масао Фудзита, Ярославская область предложила самые выгодные условия, состоящие в государственной поддержке, обеспечении коммуникациями и подключении к электроэнергетике.

Рядом с детищем японского концерна расположено предприятие полнокомплектных легких металлических конструкций ASTRON Buildings (Люксембург). Это первый в стране завод группы компаний ASTRON Buildings – лидера в проектировании и производстве зданий из такого материала в Европе.

Кластер фармацевтической промышленности и современной высокотехнологичной медицины представлен проектом компании Nyscomed, которая тоже «заболела» площадку в индустриальном парке «Новоселки». В ближайшее время в нескольких городах об-

ласти появятся современные линии розлива нановакцин фирмы «НТ Фарма» (с участием госкорпорации «Роснано»). Кроме того в проекте участвуют компания «Вита-Фарм» в Переславле-Залесском, а компания «Р-Фарм» в областном центре.

Старший вице-президент Nyscomed Group Йостейн Дэвидсен, президент «Никомед Россия-СНГ» подчеркнул: «Мы осмотрели много площадок. Ярославль с самого начала был в шорт-листе Nyscomed. Одним из ключевых факторов явилась квалифицированная рабочая сила. Важную роль сыграло наличие в Ярославле Медицинской академии. Инфраструктура и площадка отвечают всем требованиям. Мы уверены, что сделали правильный выбор».

Фармацевтический кластер вряд ли будет ограничен имеющимися предприятиями. Ярославль всерьез претендует на статус фармацевтической столицы России. Заявление об этом прозвучало в мае с трибуны Российского фармацевтического форума в Санкт-Петербурге. Это значит, что появляются интересные возможности сотрудничества между Ярославской областью и предпринимателями Германии в сфере выпуска лекарств, медицинской техники и медицинских услуг, вплоть до участия в совместных проектах подготовки и повышения квалификации персонала фармацевтических компаний, интеграции в сфере высокотехнологичной медицины.

Еще один важный ориентир для инвесторов – туристско-рекреационный кластер. Древние города Ярославль, Ростов, Переславль-Залесский, Углич, Тутаев получают новый импульс к развитию в рамках областной целевой программы развития туризма и отдыха в Ярославской области до 2014 г. В прошлом году на ярославской земле побывали почти



Administration Jaroslavl



Administration Jaroslavl

1,4 млн туристов. Немецкие специалисты по туристическому консалтингу Ghh-consult GmbH оценивают перспективы ежегодного прироста туристического сектора в области на уровне 20%, а до 2020 г. региону понадобятся не менее 32 новых отелей.

Исторический центр Ярославля внесен в Список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. Помимо обычного туризма с посещением достопримечательностей планируется также развитие других форм – активного отдыха, каникул в деревенском доме и т.д.

Ярославская область стала одним из шести участников российского пилотного проекта по развитию малой и средней когенерации. Когенерационные установки (КГУ) производит, кстати, один из крупнейших европейских изготовителей энергетического оборудования компания WOLF GmbH (Германия) с участием российско-германского предприятия «Энерджи Волд-Ярославль». Общая стоимость проектов энергосбережения – более 13,5 млрд руб.

Контуры областного кластера энергетического машиностроения очерчиваются все более уверенно. Он расширит возможности сотрудничества при производстве энергоустановок, приборов управления ими и всего спектра сетевого электрооборудования. Партнерские связи с коллегами из Германии важны ярославским специалистам для транспортировки электроэнергии, производства ее за счет возобновляемых источников, а также модернизации станций, сетей, котельных.

Значимые результаты ярославской экономики последних лет достигнуты благодаря созданию в регионе эффективной системы государственной поддержки инвестиционной деятельности. Предоставление инвесторам благоприятных стартовых условий, формирование на территории региона зон перспективного развития – промышленных парков, обеспеченных всеми необходимыми инженерными коммуникациями, создает позитивный инвестиционный климат. Экономическим успехам способствует активное развитие транспортно-логистической системы региона. В области ведутся масштабные работы по строительству современных дорог, здесь будет создан создается передовой транспортно-логистический центр. Еще одно конкурентное преимущество территории – крупная научная база. В регионе девять крупных вузов и 20 научно-исследовательских учреждений, что обеспечивает область качественными трудовыми ресурсами – половина трудоспособных жителей региона имеют высшее или среднее специальное образование.

Отношения со странами Европейского союза – один из приоритетов области. Инвестиционное взаимодействие идет с Австрией, Данией, Люксембургом, Францией и, конечно, с



Administration Jaroslavl

Германией. Концерн Bertelsmann AG построил в Ярославле Дистрибуционный центр для оказания услуг по подписке и доставке книжной продукции, купил и модернизировал ОАО «Ярославский полиграфкомбинат», открыл первое в России лицензионное производство CD и DVD-дисков, на которых теперь выпускают новинки кинопроката и лицензионное программное обеспечение Microsoft. Компания Metro Group создала Центр мелкооптовой торговли Metro Cash&Carry и гипермаркет розничной торговли Real.

Уже несколько лет совместное предприятие с транснациональным гигантом DuPont (Германия – США) успешно разрабатывает и выпускает автомобильные покрытия для российских автомобилей. На территории России функционирует дочернее предприятие основанного в Маннхайме концерна FUCHS (смазочные материалы) – ООО «Фукс Ойл» –

с офисами в Москве и Ярославле. В ближайшее время эта компания начнет производство своей продукции в промышленном парке около Ярославля.

Деловым связям с немецкими партнерами способствует основанное по договору между Федеральной Землей Гессен и Ярославской областью Бюро по кооперации Гессен – Ярославская область. Перспективы гостиничной инфраструктуры, создание Выставочного центра при содействии Франкфуртской выставки ГмБХ и другие проекты губернатор Сергей Вахруков обсудил еще в начале 2009 г., побывав с рабочим визитом на Земле Гессен. Каждый проект, который реализует Правительство Ярославской области, является долгосрочным и комплексным. Инвестиции должны открыть новые возможности для жителей и повысить конкурентоспособность региона.)

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL



BRÜSSELER SPITZEN: WIRTSCHAFT TRIFFT POLITIK

Brüssel. Nach dem Erfolg des ersten europäischen „Parlaments der Unternehmen“ vor knapp zwei Jahren werden am 14. Oktober 2010 in Brüssel zum zweiten Mal mehr als 750 Unternehmerinnen und Unternehmer aus ganz Europa – davon 96 aus Deutschland – über die EU-Politik debattieren. Im Beisein von hochrangigen Vertretern des EU-Parlaments und der Kommission bezieht die Wirtschaft Position – z.B. zu Sammelklagen, Konsumenschutz, Marktzugang, Bildung oder Umwelt und Energie. „Das Unternehmerparlament bietet den Teilnehmern die Chance, direkt den Parlamentariern die Sicht der Wirtschaft zu erläutern“, sagt DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann. „Europa ist unser Heimatmarkt, umso wichtiger ist es, dass bei allen Themen stets die Basis unseres Wohlstands – die Wettbewerbsfähigkeit – mitberücksichtigt wird,“ so der DIHK-Chef. Das Treffen organisiert Eurochambres, der Dachverband der europäischen IHKs.

BESCHÄFTIGTENDATENSCHUTZ MUSS COMPLIANCE ERMÖGLICHEN

Berlin. Das geplante Beschäftigtendatenschutzgesetz muss aus Sicht des DIHK garantieren, dass Unternehmer auch weiterhin die ebenfalls von ihnen geforderte Einhaltung von Rechtsvorschriften (Compliance) in ihren Betrieben kontrollieren können. Der DIHK setzt sich daher im Gesetzgebungsverfahren dafür ein, dass

dieses berechnete Anliegen der Arbeitgeber in einem ausgewogenen Verhältnis zu den Interessen der Arbeitnehmer am Schutz ihrer personenbezogenen Daten steht. So muss es z. B. möglich sein, zumindest stichprobenartig die Email- und Internetnutzung zu prüfen – auch dann, wenn der Arbeitgeber gestattet hat, beides auch privat nutzen. Nur so lässt sich beispielsweise Korruption präventiv verhindern oder nachträglich verfolgen. Die private Nutzung liegt ja auch im Interesse der Arbeitnehmer – ohne die Möglichkeit zur Stichprobenprüfung würden die meisten Arbeitgeber sie wohl völlig untersagen müssen. Außerdem fordert der DIHK, dass Datenverarbeitung wie bisher dann zulässig wird, wenn der Arbeitnehmer einwilligt.

DEUTSCHLANDFONDS BRAUCHT EINZELNE ÜBERGANGSLÖSUNGEN

Berlin. Damit gerade kleine und mittlere Unternehmen jetzt nicht auf der Zielgeraden straucheln, hat sich der DIHK gemeinsam mit anderen Verbänden bei Bundeswirtschaftsminister Brüderle für Übergangsregelungen einzelner Teile des Wirtschaftsfonds eingesetzt. „Bei vielen Unternehmen ist die Liquidität knapp. Die laufenden Einnahmen reichen häufig nicht aus, um die steigenden Auftragseingänge zu finanzieren“, mahnt DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann. Viele Betriebe müssten daher auf Betriebsmittelkredite ausweichen. Hier ist das Angebot z. B. aus dem KfW-Sonderprogramm im Wirtschaftsfonds eine wichtige Hilfe. Auch

sind fehlende Sicherheiten nach wie vor eine Hauptkredithürde. Daher sollte der erweiterte Bürgschaftsrahmen im Wirtschaftsfonds weitergeführt werden. Der DIHK-Präsident unterstrich aber auch: „Der Wirtschaftsfonds Deutschland war für die Unternehmen eine wichtige Brücke auf dem Weg aus der Krise. Staatliche Hilfen können letztlich aber immer nur eine Überbrückungshilfe sein – mit einem Ausstiegsszenario.“ Grundsätzlich sei die Befristung des Wirtschaftsfonds bis zum Jahresende 2010 daher richtig.

AUS FÜR BEFREIUNG VON ZOLLMELDEPFLICHT BIS 1.000 EURO

Brüssel. Neuer Bürokratieärgers droht aus Brüssel: Mit der Änderung des Zollrechts soll die Befreiung von der Meldepflicht für Sendungen unter 1.000 Euro gestrichen werden. Nach Berechnungen des DIHK müssten Unternehmen dadurch künftig in Deutschland fast neun Millionen Zollanmeldungen pro Jahr mehr abgeben. Bei durchschnittlichen Kosten pro Anmeldung von rund elf Euro macht das rund 100 Millionen Euro pro Jahr zusätzlich. Besonders betroffen wären Unternehmen mit hohem Kleinsendungsanteil wie z.B. onlineshops. Darauf hat der DIHK das Bundesfinanzministerium und das Bundeskanzleramt aufmerksam gemacht. Beide bestätigen die Problematik, sehen aber keine Möglichkeit einzugreifen. Jetzt will der DIHK zusammen mit den IHKs die Europaabgeordneten überzeugen, sich für die Beibehaltung der alten Regelung einzusetzen.

KEINE EU-ROHSTOFFSTEUER DURCH DIE HINTERTÜR!

Brüssel. Die jüngsten Pläne der Europäischen Kommission, eine neue europaweite Steuer auf den Verbrauch von Rohstoffen einzuführen, kritisiert der DIHK scharf. Eine EU-Rohstoffsteuer würde durch die Hintertür Unternehmen, Kunden und Wettbewerbsfähigkeit belasten. Die Steuer birgt erhebliche finanzielle Risiken vor allem für solche europäischen Unternehmen, die auf Rohstoffe angewiesen sind. Denn diese Steuer entzieht sich der Kontrolle durch die Mitgliedstaaten. Die Unternehmen sind angesichts der knappen Rohstoffe und steigender Rohstoffpreise bereits heute darauf bedacht, diese effizient zu nutzen. Sie wissen am besten, wo sie auf Rohstoffe verzichten und Ersatzstoffe einsetzen können. Anstatt Rohstoffe künstlich zu verteuern, und damit Produktion und Arbeitsplätze in Deutschland und Europa zu gefährden, sollte Rohstoffeffizienz beispielsweise im Rahmen des neuen Kreislaufwirtschaftsgesetzes oder mit innovativer Forschung und Entwicklungen weiter unterstützt werden.)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ СИЛЫ ВСТРЕЧАЮТСЯ В БРЮССЕЛЕ

Брюссель. После успеха первого европейского «Парламента предприятий», прошедшего почти два года назад в Брюсселе, 750 предпринимателей – из них 96 из Германии – снова соберутся 14 октября 2010 г., чтобы обсудить вопросы политики Евросоюза. В присутствии высокопоставленных представителей Европарламента и –комиссии представители экономики вырабатывают общую позицию – например, о собираемых иских, защите потребителей, проникновении на рынок, образовании, экологии или энергии. «Такие заседания дают участникам возможность непосредственно представить парламентариям свое видение экономики, – говорит председатель DINK Ханс Хайнрих Дрифтманн, – Европа – наш исконный рынок, поэтому очень важно во всех вопросах принимать во внимание конкурентоспособность, то есть основу нашего благосостояния». Встречу организует головной союз европейских ТПП – Европалата.

ЗАЩИТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ СОТРУДНИКОВ И COMPLIANCE



Берлин. По мнению DINK, в готовящийся закон о защите персональных данных сотрудников должен содержать гарантии того, что компания сможет и дальше выполнять необходимые предписания, подразумеваемые Compliance. В процессе разработки закона DINK выступает за то, чтобы эта инициатива работодателя проводилась с разумным учетом интересов сотрудников в вопросах защите их данных. Например, необходимо иметь возможность – хотя бы выборочно – контролировать электронную переписку и работу в Интернете, даже если работодатель санкционировал их использование в личных целях. Только так можно либо предупредить коррупцию, либо раскрыть подобный случай впоследствии. Ведь возможность использовать корпоративные ресур-

сы в личных целях предусмотрена в интересах сотрудника, поскольку если контроль будет невозможен, работодателю придется и вовсе от нее отказаться. Также DINK по-прежнему настаивает на том, что обработка персональных данных должна проводиться с разрешения сотрудника.

ФОНДУ ГЕРМАНИИ НЕОБХОДИМЫ ПЕРЕХОДНЫЕ РЕШЕНИЯ

Берлин. Чтобы малые и средние компании не «попадали» на финишной прямой, DINK при участии других союзов обсуждают с Министром экономики Брюдерле переходные положения по некоторым частям Фонда Германии. «У многих компаний проблемы с ликвидностью. Текущих доходов не всегда хватает, чтобы покрывать растущие объемы заказов», – напоминает Ханс Хайнрих Дрифтманн. Многие предприятия вынуждены прибегнуть к займу оборотных средств. В таких случаях помогает, например, программа кредитования инвестиций, предлагаемая Фондом. Основным препятствием получению кредита по-прежнему является отсутствие гарантий. В связи с этим необходимо оставить в силе расширенный перечень гарантий в Экономическом фонде. Президент DINK подчеркнул: «Экономический фонд был для компаний серьезной помощью на пути выхода из кризиса. Но государственная помощь может быть только экстренной – то есть краткосрочной». Из этого следует, что срок действия фонда, а именно, до конца 2010 г., был определен верно.

ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ГРУЗОВ ДО ТЫСЯЧИ ЕВРО: DINK ПРОТИВ



Брюссель. В Брюсселе снова побеждает бюрократия: по новым таможенным правилам для посылок ценностью менее одной тысячи евро будет необходима обязательная декларация. По подсчетам DINK, в Германии компаниями за год будет подано на девять миллионов деклараций больше. Если взять среднюю ставку в 11 евро, то в год получит-

ся около 100 млн евро. В первую очередь пострадают компании, где доля маленьких посылок самая высокая – это, к примеру, Интернет-магазины. Об этом DINK сообщило в Министерство финансов и Канцелярию федерального канцлера. Ответы были получены, однако возможностей содействия в решении проблемы не найдено. Теперь DINK совместно с Торгово-Промышленными Палатами собирается убедить Европарламентариев сохранить существующие правила.

НЕТ ОБЩЕЕВРОПЕЙСКОМУ НАЛОГУ НА СЫРЬЕ!



Брюссель. DINK выступила с острой критикой планов Еврокомиссии ввести общеевропейский налог на использование сырья. Такой налог станет скрытой угрозой для компаний, клиентов и конкурентоспособности. Введение европейского налога принесет за собой значительные финансовые риски, особенно для тех компаний, которые от сырья зависят. Ведь налог не будет контролироваться самими государствами-участниками. В связи с растущими ценами на сырье и его ограниченным количеством предприятия уже сегодня озадачены вопросами эффективного использования сырья. Они прекрасно знают, где можно отказаться от сырья в пользу эквивалентных материалов. Вместо того, чтобы вводить искусственный налог на сырье, подвергая опасности производство и рабочие места в Германии и по всей Европе, необходимо поддерживать эффективное использование сырья, например, при помощи нового закона о замкнутом хозяйстве или инновационных исследований и разработок.)

LERN' DEUTSCH

„4585 DEUTSCHE UNTERNEHMEN IN RUSSLAND: VERTRAUE DEN FAKTEN – LERN' DEUTSCH!“ DAS IST EINER DER SLOGANS, MIT DENEN DAS GOETHE-INSTITUT UND SEINE PARTNER IN RUSSLAND VERSTÄRKT FÜR DEUTSCH WERBEN WOLLEN. JOHANNES EBERT, GOETHE INSTITUT RUSSLAND



Rund 2,3 Millionen Menschen lernen Deutsch in Russland. Die deutsche Sprache ist damit nach Englisch mit Abstand die zweitwichtigste Fremdsprache an den Schulen und Universitäten des Landes. Doch die Zahlen sind rückläufig. Die verstärkte Hinwendung zum Englischen als internationale Kommunikationssprache hat Deutsch als erste Fremdsprache an den Schulen verdrängt. Einen Silberstreifen am Horizont gibt es für Deutsch jedoch im Bereich der zweiten Fremdsprache: Hier steigen die Zahlen leicht an.

Das ist nur ein Zeichen dafür, dass russische Eltern, Schüler und Studenten Deutsch weiterhin für eine wichtige europäische Sprache halten. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Deutsch ist die meistgesprochene Muttersprache in der Europäischen Union. Deutsche Universitäten und Bildungseinrichtungen genießen hohes Ansehen: Rund 12 000 russische Studenten studieren dort. Deutschland ist der wichtigste Handelspartner Russlands. Fast 6 000 Unternehmen sind hier vertreten, darunter zahlreiche erfolgreiche Mittelständler, deren russische Mitarbeiter mit den Zentralen zuhause auf Deutsch kommunizieren. Tourismus, Kultur, Politik – überall gibt es regen Austausch. Mit Englisch kommt man durch, mit Deutsch kommt man weiter.

Auch die Europäische Union setzt in ihrer Bildungspolitik, die sich der europäischen Integration verschrieben hat, auf Mehrsprachigkeit: Zwei Fremdsprachen sollen der Mindeststandard für junge Europäer sein. In Russland ist diese Frage weiter offen. Eine Fremdsprache ist Pflicht. Ob eine zweite Fremdsprache unterrichtet wird, wird derzeit noch lokal entschieden.

In den vergangenen Jahren haben das Goethe-Institut, der DAAD, die ZfA, die deutsche Botschaft und viele andere Partner gemeinsam mit den russischen Bildungsbehörden Deutsch ge-

fördert und durch Fort- und Weiterbildungsangebote das Fundament für einen professionellen und modernen Deutschunterricht gelegt. Die Initiative „Учи немецкий! Lern' Deutsch!“ möchte darüber hinaus gerade in einer Zeit, in der in Russland neue Bildungsstandards diskutiert werden, einen Akzent auf das Fremdsprachenlernen legen.

Sie setzt dabei an ganz unterschiedlichen Stellen an: Gemeinsam mit der deutsch-russischen Handelskammer hat das Goethe-Institut ein Partnerschaftsprogramm für deutsche Unternehmen in Russland aufgelegt. Mit maßgeschneiderten Deutsch-Modulen können Firmen den Deutschunterricht am Standort ihres Unternehmens fördern. Für „ihre“ Schule können sie aktuelles Unterrichtsmaterial erwerben, ein Seminar für die Deutschlehrer an der Schule veranstalten oder einen Pädagogen ihrer Wahl zu einer hochwertigen Fortbildung nach Deutschland schicken. Vorteile haben beide Seiten: Der Deutschunterricht an der Schule erhält einen wichtigen Impuls. Das Unternehmen zeigt auch in der Öffentlichkeit gesellschaftliches Engagement, unterstützt die Kinder seiner Angestellten beim Deutschlernen und baut enge Kontakte zu der Schule oder Universität auf, die ihm potenzielle Mitarbeiter der Zukunft liefert.

Von besonderer Bedeutung bei der Festlegung von Bildungsstandards sind naturgemäß die Vertreter von Bildungsbehörden in Moskau, aber auch in den Gebietshauptstädten. Strategische Fragen des Bildungswesens stehen im Mittelpunkt ihres Interesses. Eine Tagung zu aktuellen Herausforderungen des Bildungswesens in Europa, Deutschland und Russland soll nicht nur einen regen Austausch über allgemeine Bildungsfragen befördern, sondern auch die Frage des Fremdsprachenlernens in Europa thematisieren. Für die Zielgruppe der Schülerinnen und Schüler legt das Goethe-Institut unter anderem mit Un-

terstützung der Firma Wintershall russlandweit das Sprachspiel „Spielend Deutsch lernen“ auf. 16 Schulen nehmen in diesem Jahr an dem unterhaltsamen Wissensquiz teil, in dem Schüler mit und ohne Deutschkenntnisse in Teams knifflige Fragen lösen. In den nächsten Jahren sollen weitere Schulen dazukommen. Die ersten Erfahrungen zeigen, dass das Spiel Interesse weckt und damit positiv auf die Entscheidung für eine weitere Fremdsprache einwirkt. Das Goethe-Institut kooperiert hierbei eng mit dem deutsch-russischen Forum, das bereits seit einigen Jahren mit „Spielend Russisch lernen“ den Russischunterricht in Deutschland fördert. Ganz im Sinne der Gegenseitigkeit sorgt diese Kooperation dafür, dass bei der Initiative „Учи немецкий! Lern' Deutsch!“ das Sprachenlernen keine Einbahnstraße bleibt.

Eine zentrale Rolle für die Entscheidung, welche Fremdsprache in Zukunft gelernt wird, spielen die Eltern. Mit Unterstützung der deutschen Botschaft und des Auswärtigen Amtes ist deshalb geplant, den Deutschlehrerinnen und – Lehrern vor Ort Informations- und Werbepakete zur Verfügung zu stellen, mit denen sie bei Elternabenden oder anderen Informationsveranstaltungen die Vorzüge des Fremdsprachenlernens im allgemeinen und der deutschen Sprache im besonderen erläutern können.

Abgerundet werden diese vier Blöcke für unterschiedliche Zielgruppen in den nächsten Monaten durch klassische Werbemaßnahmen für das Fremdsprachenlernen: Plakataktionen. Metrowerbung und ein Film-Clip über die deutsche Sprache gehören dazu. Es liegt nahe, dass diese Werbung auch mit dem historischen Einfluss der deutschen auf die russische Sprache spielt: „Entfach' ein 'fejerwerk'“ – „Öffne den 'schlagbaum'“ – „Vergrößere den 'masstab'“. Mit einem Wort: „Lern' deutsch!“)

УЧИ НЕМЕЦКИЙ

«4585 НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ В РОССИИ: ДОВЕРЯЙ ФАКТАМ – УЧИ НЕМЕЦКИЙ!» ЭТО ОДИН ИЗ СЛОГАНОВ, КОТОРЫЕ ГЕТЕ-ИНСТИТУТ И ЕГО ПАРТНЕРЫ В РОССИИ СОБИРАЮТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В СВОЕЙ КАМПАНИИ ПО ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА. / ЙОХАННЕС ЭБЕРТ, ГЕТЕ-ИНСТИТУТ РОССИЯ



Почти 2,3 млн человек в России изучают немецкий язык. После английского немецкий с большим отрывом опережает другие языки по популярности изучения в школах и университетах страны. Однако ситуация ухудшается. Основательное наступление английского как языка международной коммуникации вытеснило немецкий язык с позиций первого иностранного в школах. Обнадеживают позиции немецкого как второго иностранного языка: здесь статистика слегка улучшилась.

Все это свидетельствует в первую очередь о том, что российские родители, школьники и студенты считают немецкий язык важным европейским языком. Причины этому очевидны: немецкий – самый распространенный родной язык в ЕС. Немецкие университеты и другие образовательные учреждения пользуются большим уважением. В Германии учатся около 12 тыс. российских студентов. Германия также важнейший торговый партнер РФ. Почти шесть тысяч немецких компаний имеют представительства в России, среди которых множество предприятий среднего бизнеса, где российские сотрудники общаются с немецкой штаб-квартирой по-немецки. Туризм, культура или политика – во всех этих сферах происходит активнейший обмен. С английским можно продвигаться, с немецким – опережать.

Образовательная политика Европейского Союза, преследующая цель европейской интеграции, опирается на принцип мультилингвальности: два иностранных языка должны стать минимальным набором для молодых европейцев. В России этот вопрос все еще остается открытым. Решение о преподавании второго иностранного языка принимается на месте.

Последние годы Институт им. Гете, DAAD, ZfA, посольство Германии при участии других пар-

тнеров способствовали распространению немецкого языка и, создавая новые возможности для повышения квалификации и переподготовки, заложили основу современного и эффективного преподавания немецкого языка. Инициатива «Учи немецкий! Lern' Deutsch!» должна сделать акцент на изучении иностранных языков, причем как раз в тот момент, когда в России обсуждается новый образовательный стандарт. Инициатива находит различные проявления: Гете-Институт совместно с Российско-Германской ВТП запустили партнерскую программу для немецких компаний России. Фирмы могут организовать обучение немецкому языку там, где они базируются – при помощи специально сформированных модулей. «Их» школы они смогут получить свежие материалы для занятий, устроить семинар для преподавателей немецкого языка или послать выбранного педагога в Германию для повышения квалификации. Для обеих сторон выгоды очевидны: немецкий язык в школе получит важный импульс. Компания проявляет заботу об общественном благополучии, поддерживает детей сотрудников в изучении немецкого языка и создает тесный контакт со школой или университетом, выпускники которых станут потенциальными сотрудниками немецкой компании.

При заложении нового образовательного стандарта важны решения образовательных учреждений в Москве, но кроме этого и в областных центрах. Стратегические вопросы образования – важнейшие приоритеты. Заседание по актуальным проблемам образования в Европе, Германии и России должно не только способствовать живому обмену опытом по общим вопросам образования, но и затрагивать тему изучения иностранных языков в Европе.

Для школьников и школьниц Гете-Институт при поддержке компании Wintershall и других пар-

тнеров проводит по всей России языковую игру «Spielend Deutsch lernen». В этом году 16 школ принимают участие в увлекательной викторине: школьники с немецким языком и без него в командах решают сложные задачи. В ближайшие годы к проекту должны присоединиться новые школы. Первый опыт показал, что игра вызывает большой интерес и тем самым положительно влияет на принятие решения о введении нового иностранного языка. Здесь Гете-Институт сотрудничает с Русско-Немецким форумом, который уже несколько лет способствует изучению русского языка в Германии при помощи проекта «Spielend Russisch lernen». Таким образом, с инициативой «Учи немецкий! Lern' Deutsch!» изучение иностранных языков происходит в обоих направлениях, как раз в духе двустороннего сотрудничества.

Центральную роль в принятии решения о том, какой иностранный язык будет изучаться, играют родители. При поддержке посольства и Министерства иностранных дел Германии планируется снабжать учителей информационными материалами, которые они могли бы использовать на родительских собраниях и других мероприятиях информационного характера для объяснения пользы изучения иностранного языка в целом и немецкого языка в частности.

Таким образом, для этих четырех направлений, охватывающих различные целевые группы, в ближайшие несколько месяцев будет запущена рекламная кампания в ее классическом виде: плакаты, реклама в метро и клип о немецком языке должны способствовать популяризации иностранных языков. При этом, реклама будет основана на примерах исторического влияния немецкого языка на русский: «Запусти feierwerk» – «Открой schlagbaum» – «Увеличь masstab». Одним словом: «Учи немецкий!»

»»» „EINEN BEITRAG ZUM BAYERISCH-RUSSISCHEN MITEINANDER LEISTEN“

SEIT DEM 1. SEPTEMBER LEITET FJODOR KHOROKHORDIN, EHEMALIGER GENERALKONSUL DER RUSSISCHEN FÖDERATION IN BONN, DIE BAYERISCHE REPRÄSENTANZ IN MOSKAU. HIER STELLT ER SICH UNSEREN MITGLIEDERN VOR.



HERR KHOROKHORDIN, SIE HABEN AM 1. SEPTEMBER DIE LEITUNG DER REPRÄSENTANZ DES FREISTAATES BAYERN ÜBERNOMMEN. VORHER WAREN SIE LANGE ZEIT IM DIPLOMATISCHEN DIENST. WAS HAT SIE ZU DIESEM WECHSEL BEWOGEN?

Ich war fast 34 Jahren im diplomatischen Dienst tätig. Es war eine sehr interessante Zeit, in der ich viele wertvolle Erfahrungen sammeln konnte. Unmittelbar nach meinem Jurastudium am Moskauer Institut für Internationale Beziehungen bin ich an die damalige sowjetische Botschaft in Berlin versetzt worden. Weitere Stationen waren: Bonn, Wien, wiederum Berlin, Hamburg, zwischendurch Arbeit in der Moskauer Zentrale des Außenministeriums. Mein letzter Auslandsposten war die alte Bundeshauptstadt Bonn, wo ich als Generalkonsul der Russischen Föderation bis Ende Juni 2010 tätig war.

Oft suchen Leute mit einer erfüllten Karriere nach neuen Herausforderungen. Ich bin hier keine Ausnahme. Nachdem ich in Berlin und Bonn die Russische Föderation vertreten habe, habe ich beschlossen im nächsten Lebensabschnitt einmal anders herum zu wirken und für Bayern in Russland zu werben.

WARUM AUSGERECHNET BAYERN?

Ich mag Land und Leute und ich schätze die bayerischen Unternehmer sehr. Die Rahmenbedingungen sind gut. Bayern ist in Russland ein Markenzeichen, das für gesunde Umwelt, herrliche Urlaubsziele, hohe Lebensqualität, vielfältige Kultur und nicht zuletzt für moderne wettbewerbsfähige Unternehmen und Hightech steht. Ich wollte mir die Chance nicht entgehen lassen, Menschen aus Russland und Bayern zusammenzubringen, gemeinsame Vorhaben zu fördern, interessante Projekte zu initiieren und zu unterstützen, um so meinen eigenen, wenn auch vielleicht bescheidenen Beitrag zum bayerisch-russischen Miteinander zu leisten.

WELCHE AKTIVITÄTEN DÜRFEN WIR IN NÄCHSTER ZUKUNFT ERWARTEN?

Zunächst stehen Anfang Oktober die Moskauer Wirtschaftstage in München an. Kooperationen bieten sich vor allem beim Thema Energieeffizienz in der Bauwirtschaft, beim Einsatz umweltschonender Produktionsmethoden oder innovativer Systeme in der Abfall- und Abwasserwirtschaft an. Auch in Spitzentechnologien im Bereich Medizintechnik, in der Entwicklung von effizienten Verkehrsleitsystemen oder bei der Sensorik sind bayerische Unternehmen kompetente und zuverlässige Partner.

Zunehmend wächst das Interesse internationaler Unternehmen an den russischen Regionen, das trifft auch auf bayerische Firmen zu. In letzter Zeit bekommen wir sehr viele Anfragen in dieser Richtung. Auch in dieser Richtung werden wir aktiv bleiben.

Russland birgt noch erhebliches Potential für bayerische Unternehmen, und wir werden dabei helfen, dieses Potential für beide Seiten zu erschließen.

»»» «ВНЕСТИ ВКЛАД В БАВАРСКО-РОССИЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»

ФЕДОР ХОРОХОРДИН, В ПРОШЛОМ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ КОНСУЛ РФ В БОННЕ, ВОЗГЛАВЛЯЕТ С ПЕРВОГО СЕНТЯБРЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО БАВАРИИ В МОСКВЕ. ПРЕДЛАГАЕМ ЧЛЕНАМ ВТП ПОЗНАКОМИТЬСЯ С НИМ.

ГОСПОДИН ХОРОХОРДИН, С ПЕРВОГО СЕНТЯБРЯ ВЫ ВОЗГЛАВЛЯЕТЕ МОСКОВСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЗЕМЛИ БАВАРИЯ. ДО ЭТОГО ВЫ ДОЛГОЕ ВРЕМЯ ПОСВЯТИЛИ ДИПЛОМАТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЕ. ЧТО ПОБУДИЛО ВАС СМЕНИТЬ РОД ЗАНЯТИЙ?

Я провел на дипломатической службе почти 34 года. Это был очень познавательное время, и я получил ценный опыт. Сразу после окончания учебы на юридическом факультете МГИМО меня отправили на работу в посольство СССР в Берлин. Потом были Бонн, Вена, снова Берлин, Гамбург, кроме того, была работа в московском МИДе. Последняя моя работа за границей в старой столице – городе Бонне. Там я занимал пост генерального консула Российской Федерации вплоть до июня 2010 года.

Люди, сделавшие успешную карьеру, часто хотят попробовать себя в новом качестве. И я здесь не исключение. После того, как я представлял Россию в Берлине и Бонне, я решил в свой следующий отрезок жизни переориентироваться и представлять Баварию в России.

ПОЧЕМУ ИМЕННО БАВАРИЯ?

Мне нравится этот регион и сами баварцы, и я очень ценю предпринимателей из Баварии. Рамочные условия хорошие. В России Бавария – это бренд, за которым стоят хорошая экология, прекрасные курорты, высокое качество жизни, богатая культурная традиция и не в последнюю очередь – современные конкурентоспособные компании и высокие технологии. Мне не хотелось упускать шанс организовать сотрудничество людей из Баварии и России, поспособствовать реализации совместных интересов и многообещающих проектов, и таким образом внести свой, может, довольно скромный, вклад в баварско-российские отношения.

В РАМКАХ ЭТОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЧЕГО МЫ МОЖЕМ ОЖИДАТЬ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ?

Во-первых, в начале октября в Мюнхене запланированы дни экономики Москвы. Прежде всего, возможности сотрудничества открываются в вопросах энергоэффективности при строительстве за счет использования экологических методов производства или инновационных систем переработки отходов и сточных вод. Баварские предприятия также зарекомендовали себя как компетентные и надежные партнеры в области передовых технологий медтехники, разработке эффективных систем управления транспортных средств или сенсорной техники.

Все больше растет интерес международных компаний к российским регионам, это относится и к фирмам из Баварии. В последнее время мы получаем множество запросов в этом направлении. И в этом направлении мы продолжим активную работу.

Россия обладает значительным потенциалом для баварских компаний, и мы приложим все усилия, чтобы реализовать этот потенциал с пользой для обеих сторон.

»» ZOLLUNION – NEUES IM ZOLLRECHT



Die Einführung der Zollunion zwischen den Staaten Russland, Kasachstan und Weißrussland ist ein erster Schritt zur Schaffung eines einheitlichen Wirtschaftsraums für den freien Warenverkehr. Einheitliche Zollgebühren und die Aufhebung von Grenzkontrollen sollen

den Warenverkehr zunehmend erleichtern und bestehende administrative Hemmnisse beseitigen. Aber die Zollunion eröffnet nicht nur neue Möglichkeiten für Mitgliedstaaten, sie birgt auch viele Herausforderungen für die Gesetzgebung und Durchsetzung in den Mitgliedsstaaten als auch für ausländische Importeure.

Derzeit herrscht bei allen Beteiligten eine allgemeine Unsicherheit über die Anwendung der noch nicht vollständig ausgereiften Regelungen des neuen Zollrechts. Nach wie vor existiert neben dem Zollkodex der Zollunion, der Zollkodex der Russischen Föderation, was für zusätzliche Verwirrung sorgt. In diesen Unsicherheiten und Lücken des neuen Zollrechts liegen auch Gestaltungsmöglichkeiten, die die Unternehmer nutzen sollten, um die Ausgestaltung des neuen Zollrechts entsprechend den Vorstellungen der Wirtschaft zu beeinflussen. Wie das genau aussehen kann, erläuterte Dmitrij Dementjew, Magisters, auf einer Veranstaltung der AHK Russland zu den Neuerungen und Problemen der Zollunion am 9. September. Demnach müssen sich Unternehmer aktiver in Prozesse staatlicher Behörden involvieren und mit Druck sowie Unterstützung seitens der Organisationen wie der AHK die Weiterentwicklung und Optimierung des Zollrechts verfolgen. Weiterhin wurden im Rahmen der Veranstaltung wichtige Änderungen und Neuerungen im Zollrecht beleuchtet sowie erste Erfahrungen im Umgang mit diesem ausgetauscht.

Als Resümee bleibt festzuhalten, dass die Zollunion sicherlich einen Weg zur Verbesserung der wirtschaftlichen Kooperation mit den benachbarten Staaten darstellt, die sich positiv auf die volkswirtschaftliche Entwicklung

der Mitgliedstaaten auswirken kann. Dieser Weg muss jedoch mit entsprechenden Maßnahmen geebnet werden, um die anfänglichen Hürden überwinden zu können.

»» ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ – НОВОЕ В ТАМОЖЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

Таможенный союз между Казахстаном, Белоруссией и Россией – это первый шаг к единому экономическому пространству, которое будет способствовать свободному товарообороту. Единый таможенный тариф и ликвидация пограничного контроля должны облегчить товарооборот и устранить существующие административные барьеры. Таможенный союз не только открывает новые возможности, но и предъявляет высокие требования к законодательству и соблюдению законов, как в странах-членах Таможенного Союза, так и к иностранным импортёрам. Пока же среди всех участников царит неуверенность в вопросах применения еще не совершенных правил нового таможенного регулирования. Помимо Кодекса таможенного союза продолжают действовать Таможенный кодекс Российской Федерации, что лишь усугубляет путаницу. Именно в этих недочетах и неоднозначностях скрывается возможность для предпринимателей повлиять на формирования новых таможенных правил в соответствии с интересами бизнеса. В рамках прошедшего 9-ого сентября мероприятия Российско-Германской ВТП, посвященного проблемам и новшествам таможенного права, Дмитрий Дементьев озвучил эти возможности. А именно: предприятия должны активно участвовать в работе государственных органов и при помощи специальных организаций, таких как Российско-Германская ВТП, оказывать влияние на процессы развития и оптимизации Таможенного кодекса. Далее обсуждались важные изменения и новшества таможенного права, а так же первый опыт столкновения с ними. Подытоживая, стоит отметить, что Таможенный союз без сомнения должен улучшить экономические взаимоотношения с соседними странами, что сможет позитивно повлиять на экономическое развитие стран-членов ТС. Для реализации этого потенциала необходимо преодолеть начальные трудности.

»» O'ZAPFT IS!



Der erste Kammertreff nach der Sommerpause fand in lockerer Oktoberfeststimmung im Atrium des Hotels Baltshug Kempinski statt. Rund 200 AHK – Mitglieder tauschten bei Weißbier und bayerischen Leckereien über die Ereignisse der Sommermonate aus. Michael Harms, Vorstandsvorsitzender der AHK Russland, stellte den Mitgliedern die letzten Veröffentlichungen vor: das erste gedruckte Mitgliederverzeichnis der AHK und die brandneue Modernisierungsbroschüre, die Germany Trade and Invest in Zusammenarbeit mit der AHK herausgebracht hat.

Erfreut aufgenommen wurde auch die Ankündigung des neuen Rabattprogramms für AHK – Mitglieder, das im Herbst / Winter anlaufen wird (näheres erfahren Sie unter www.russland.ahk.de). Wir hoffen mit diesem Angebot, im kommenden Winter etwas zum Wohlergehen unserer Mitglieder beitragen zu können.

»» НАЛИВАЙ!



Первая встреча членов ВТП после летних каникул прошла в атриуме отеля Балчуг Kempinski в легкой атмосфере Октоберфеста. Около 200 гостей – членов ВТП обсуждали за стаканчиком пива и баварскими

вкусами итоги прошедшего лета. Михаэль Хармс, Председатель правления ВТП, представил собравшимся последние печатные новинки: первый каталог членов ВТП и свежую брошюру по модернизации, которую подготовили Germany Trade and Invest совместно с ВТП.

С радостью была принята новость о стартующей в осенне-зимний сезон новой скидочной программе для участников ВТП (более подробную информацию можно найти на сайте www.russland.ahk.de). Мы надеемся, что с этим предложением предстоящая зима станет для наших участников уютнее и теплее.

TAG DER OFFENEN TÜR

28. OKTOBER, 13.00 – 19.00 UHR, SWISS HOTEL KRASNYE HOLMY, MOSKAU
Die AHK Russland lädt alle interessierten Unternehmen zum Tag der offenen Tür ein. Die Komitees und Arbeitsgruppen der AHK gewähren im Rahmen von Seminaren und Workshops einen Einblick in ihre Arbeit. Die Teilnehmer erhalten die Möglichkeit, sich sowohl mit den AHK Mitarbeitern als auch untereinander auszutauschen.

NÄHERE INFORMATIONEN: RENE HARUN, HARUN@RUSSLAND-AHK.RU

SCHUKOWSKIJ – PREISVERLEIHUNG

17. NOVEMBER, LOTTE-HOTEL NOVINSKIY BLVD 8 ST. 2, MOSKAU
Der Preis für die beste Übersetzung eines literarischen oder geisteswissenschaftlichen Werkes aus dem Deutschen ins Russische wird alle zwei Jahre in Zusammenarbeit mit dem Goethe-Institut Russland und der Zeitschrift „Inostrannaja literatura“ unter der Leitung des Komitees für Kultur und Öffentlichkeitsarbeit der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer vergeben.

NÄHERE INFORMATIONEN: [HTTP://WWW.RUSSLAND.AHK.DE/](http://www.russland.ahk.de/)

ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

28 ОКТЯБРЯ, 13.00 – 19.00, SWISSOTEL КРАСНЫЕ ХОЛМЫ, МОСКВА
Российско-германская ВТП приглашает заинтересованные компании на день открытых дверей. Комитеты и рабочие группы ВТП в рамках рабочих встреч и семинаров познакомят вас со своей работой. Участники будут иметь возможность обменяться контактами с сотрудниками ВТП и друг с другом.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: РЕНЕ ХАРУН, HARUN@RUSSLAND-AHK.RU

ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ ИМ. ЖУКОВСКОГО

17 НОЯБРЯ, LOTTE HOTEL НОВИНСКИЙ БУЛЬВАР 8, СТР. 2 МОСКВА
Премия предназначена авторам лучшего перевода литературного или научного произведения с немецкого языка на русский. Церемония вручения премии проводится в сотрудничестве с редакцией журнала «Иностранная литература» и Института им. Гёте в Москве под управлением комитета Российско-Германской ВТП по связям с общественностью и культуре один раз в два года.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: [HTTP://WWW.RUSSLAND.AHK.DE/](http://www.russland.ahk.de/)

INTERLIGHT MOSCOW – INTERNATIONALE FACHMESSE FÜR BELEUCHTUNG, LICHTTECHNIK & INTELLIGENTE GEBÄUDE-TECHNIK

9.-12. NOVEMBER, EXPOCENTRE FAIRGROUNDS, MOSKAU
Branchenschwerpunkte: Beleuchtung
Angebotsschwerpunkte: Leuchten, Straßenbeleuchtung, Lampen, Wohnraumleuchten, Innenbeleuchtung, Zubehör, Außenbeleuchtung, Elektronik, Elektrotechnik, Gebäudetechnik

NÄHERE INFORMATIONEN: [WWW.AUMA-MESSEN.DE](http://www.auma-messen.de)

ИНТЕРСВЕТ МОСКВА – МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ДЕКОРАТИВНОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО ОСВЕЩЕНИЯ

9-12 НОЯБРЯ, МОСКВА
Основное направление: Освещения
Основные разделы: Освещение, дорожное освещение, лампы, бытовые светильники, внутренние освещения, принадлежности, уличное освещение, электроника, электротехника, гражданское строительство.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: [WWW.AUMA-MESSEN.DE](http://www.auma-messen.de)

MEBEL – INTERNATIONALE FACHAUSSTELLUNG FÜR AUSRÜSTUNGEN FÜR DIE MÖBELINDUSTRIE UND MUSTERMÖBEL

22.- 26. NOVEMBER, MOSKAU
Branchenschwerpunkte: Holzbearbeitung, Möbelfertigung, Möbel, Innenausstattung
Angebotsschwerpunkte: Esszimmermöbel, Wohnzimmermöbel, Polstermöbel, Schlafzimmermöbel, Küchenmöbel, Büromöbel, Beschläge, Inneneinrichtungen, Heimtextilien, Teppiche, Gardinen, Möbelherstellungsmaschinen

NÄHERE INFORMATIONEN: [WWW.AUMA-MESSEN.DE](http://www.auma-messen.de)

МЕБЕЛЬ – МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

22-26 НОЯБРЯ, МОСКВА
Основное направление: Обработка дерева, изготовление мебели, мебель, внутреннее оформление.
Основные разделы: столовая, зальная, спальная, кухонная, офисная, и мягкая мебель, внутреннее оформление, гардины, текстильные изделия, ковры, отделочные детали, машины для производство мебели.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: [WWW.AUMA-MESSEN.DE](http://www.auma-messen.de)

FORUM „ERFOLGSFAKTOREN FÜR DEN RUSSISCHEN MARKT“

19.-21. NOVEMBER, STOCKHOLM
Entscheidungsträger und Russland-Verantwortliche europäischer Unternehmen treffen sich mit russischen Meinungsbildnern zu einem 3-tägigen Forum in Stockholm, um darüber zu sprechen, welche Wege erfolgreich auf den russischen Markt führen. An drei Tagen werden Experten auftreten, Erfahrungen ausgetauscht und Handlungsempfehlungen gegeben. Interaktive Phasen runden die Veranstaltung ab.

Ziel des Forums: Das Erschließen von Erfolg versprechenden Prinzipien für wirksame Schritte auf dem russischen Markt.

Veranstalter: Workline Group St. Petersburg unter Mitwirkung weiterer Unternehmen aus Russland und verschiedenen westeuropäischen Ländern.

NÄHERE INFORMATIONEN ZU PROGRAMM UND TEILNAHMEKONDITIONEN:
JULIA SHARINA, FORUM@WORKLINE.RU

ФОРУМ „ФАКТОРЫ УСПЕХА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ“

19-12 НОЯБРЯ, СТОКГОЛЬМ
Руководители и специалисты европейских предприятий, отвечающие за российский рынок, встретятся с представителями общественных организаций в рамках трехдневного форума в Стокгольме, чтобы обсудить пути достижения успеха на российском рынке. В течение трех дней выступят эксперты, состоится обмен опытом, будут даны полезные рекомендации. Интерактивные мероприятия дополняют программу форума.

Цель форума: освоение принципов, гарантирующих успех, для эффективных шагов на российском рынке.

Организатор: Ворклайн Групп Санкт-Петербург при содействии предприятий из России и других европейских стран.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОГРАММЕ И УСЛОВИЯХ УЧАСТИЯ:
ЮЛИЯ ШАРИНА, FORUM@WORKLINE.RU

»» TRANSCONTAINER DAS „SUPER TEAM“ IN DARMSTADT



Am 4. Juni 2010 trafen sich die Fußballmannschaften der Unternehmen Transcontainer und DB Schenker Germany in Darmstadt zum Freundschaftsspiel. Das Spiel endete mit einem 7:1 zur Gunsten der Fußballmannschaft von Transcontainer.

Transcontainer und DB Schenker, beide AHK-Mitglieder, sind schon seit geraumer Zeit enge Geschäftspartner und festigen diese Kontakte auch durch sportliche Begegnungen ihrer Mitarbeiter. Eine besondere Leidenschaft teilen die Mitarbeiter beider Unternehmen für Fußball. Beide Mannschaften nehmen regelmäßig an internen korporativen Turnieren und Spielen teil.

Nach dem Spiel erfolgte die Preisverleihung. Die Organisatoren, DB Schenker überreichten Transcontainer die begehrte Trophäe, einen Fußballpokal, und kürten die Mannschaft aus Russland so zum „Super Team“.

Der Generaldirektor der OAO Transcontainer, Peter Baskakow, unterstrich die Wichtigkeit solcher Begegnungen für die Entwicklung beidseitiger Beziehungen. „Von meiner Seite aus wird der korporative Fußball mit allen Mitteln unterstützt. Spiele wie das heutige sind ein guter Anlass für informelle Treffen mit unseren Geschäftspartnern. Gespräche, die ich heute mit der Vertretern von DB Schenker auf der Sporttribüne führe, sind sehr produktiv“, so Baskakow.

»» ТРАНСКОНТЕЙНЕР «SUPER TEAM» В ДАРМШТАДТЕ



В пятницу 4 июня 2010 г. сборная ОАО «ТрансКонтейнер» по футболу провела в Дармштадте (Германия) на стадионе Darmstadt Stadion am Böllenfalltor выездной товарищеский матч со сборной DB Schenker Germany, который завершился победой футболистов «ТрансКонтейнера» со счётом 7:1.

Встреча стала возможна благодаря развитию тесных партнёрских отношений между компаниями DB Schenker и ОАО «ТрансКонтейнер» (обе компании – члены Германо-Российской внешнеторговой палаты), сотрудники которых являются поклонниками футбола и регулярно участвуют во внутрикорпоративных футбольных первенствах.

После матча состоялась церемония награждения, организаторы (DB Schenker) вручили сборной «ТрансКонтейнер» желанный трофей – футбольный кубок и поблагодарили за красивую игру, удостоив команду из России эпитета «Super Team».

Генеральный директор ОАО «ТрансКонтейнер» Петр Васильевич Баскаков подчеркнул значимость таких игр для развития двухсторонних отношений. «Со своей стороны я и впредь буду оказывать всяческое содействие развитию корпоративного футбола. Матчи, наподобие того, что мы наблюдаем сегодня, хороший повод для неформальных встреч с нашими партнёрами по бизнесу. Переговоры, которые я провожу сегодня с представителями DB Schenker на спортивной трибуне, весьма результативны» – подчеркнул Баскаков.

»» PERSONALVERSTÄRKUNG BEI SOS INTERNATIONAL

Wir freuen uns durch die Ankunft von Dr. Wolfgang Luster den Bedürfnissen unserer deutschsprachigen Kunden ab September 2010 noch besser gerecht zu werden.

Mit Dr. Luster verstärkt ein Mediziner mit umfangreicher Russlanderfahrung das internationale Ärzteteam unserer Moskauer Klinik. Dr. Luster ist für die deutsche Gemeinde in Moskau kein Unbekannter, denn in seiner vorherigen Tätigkeit war er fast 8 Jahre als Regionalarzt des Auswärtigen Amtes in Moskau beschäftigt. Die vom ihm geleitete Regionalarztpraxis in der Deutschen Botschaft war für etwa 1000 Botschaft- und Konsulat- Angestellte in der GUS zuständig. Neben Russland war Dr. Luster unter anderem in den USA, in Saudi Arabien und verschiedenen afrikanischen Ländern tätig. Dr. Luster ist Allgemeinarzt, Internist und auf Arbeits- und Tropenmedizin spezialisiert.

Termine mit Dr. Luster oder einem unserer weiteren Ärzte können rund um die Uhr unter +7 495 937 5760 vereinbart werden.

»» ПОДКРЕПЛЕНИЕ В SOS INTERNATIONAL

Рады сообщить, что с сентября 2010 г. мы станем еще ближе к нашим немецкоязычным клиентам благодаря появлению доктора Вольфганга Лустера в наших рядах.

В лице д-ра Лустера, врача с большим опытом работы в России, интернациональная команда нашей московской клиники получила прекрасное подкрепление. Для немецкого сообщества в Москве д-р Лустер небызвестная личность, поскольку он проработал восемь лет в качестве регионального врача московского представительства МИДа Германии. Его врачебная практика в немецком посольстве была ответственна за здоровье более тысячи сотрудников посольств и консульств СНГ. Помимо России д-р Лустер работал в США, Саудовской Аравии и африканских странах. Д-р Лустер – врач общей практики, терапевт и специализируется на производственной медицине и тропических болезнях.

Записаться на прием к д-ру Лустеру и другим врачам, можно круглосуточно по телефону: +7 495 937 5760

»» ПРОЕКТ BEZGRANIZ ERÖFFNET ÜBERSETZUNGSBÜRO

Mit der Eröffnung eines Übersetzungsbüros unterstützt das Projekt bezgraniz die Schaffung von behindertengerechten Arbeitsplätzen.

Im Übersetzungsbüro arbeiten überwiegend behinderte Menschen. Neben qualitativ hochwertigen mündlichen und schriftlichen Übersetzungen in allen Sprachen der Welt bieten wir auch die Dienste eines Gebärdenspracheübersetzers an, der auch Gespräche und Präsentationen, an denen schwerhörige oder taube Menschen teilnehmen, begleitet. Obwohl wir erst vor kurzen unsere Arbeit aufgenommen haben, können wir schon etwa zehn ausländische und russische Unternehmen zu unseren festen Kunden zählen.

Es ist erklärtes Ziel von bezgraniz Vorurteile gegenüber Menschen mit Behinderung abzubauen. Eines dieser Vorurteile ist, dass Menschen mit Behinderungen keine qualifizierten Arbeitskräfte sein können und nicht die gleiche Arbeit wie „gewöhnliche Menschen“ ausführen können. Es ist nur Aufgabe der Gesellschaft die richtigen Bedingungen zu schaffen.

Wenn unser Angebot das Interesse Ihres Unternehmens geweckt hat, können Sie sich gerne mit der Leiterin des Übersetzungsbüros, Tatjana Tarasova in Verbindung setzen: Tel- +7 964 557 65 68, tarasova@marketkompas.ru.

»» ПРОЕКТ BEZGRANIZ.COM ОТКРЫВАЕТ БЮРО ПЕРЕВОДОВ

Проект bezgraniz.com продолжает работу по внедрению инновационных решений в социальной сфере, включая создание рабочих мест и активное содействие в трудоустройстве людей с инвалидностью. Начал активно работу бюро переводов где в основном работают люди с инвалидностью. Предлагаем Вашему вниманию услугу по оперативному высококачественному устному и письменному переводу на различные языки мира, а также услуги сурдопереводчиков и сопровождения переговоров и презентаций с участием слабослышащих и неслышащих людей. Уже сегодня около десяти иностранных и российских компаний отдают нам свои заказы.

Одна из целей нашей компании – разрушить стереотипное мнение о том, что человек с инвалидностью не может быть опытным, высококвалифицированным специалистом и выполнять ту же работу, что «обычный человек». Надо просто создать приемлемые условия. Это задача всего общества.

Если наше предложение окажется интересно для вашей компании, Вы можете связаться с Руководителем Бюро переводов bezgraniz Татьяной Тарасовой +7 964 557 65 68, tarasova@marketkompas.ru.

»» WECHSEL AN DER SPITZE DER VOLKSWAGEN GROUP RU



Am 1. Oktober wechselte die Managementspitze bei Volkswagen in Russland. Martin Jahn, langjähriger Geschäftsführer der Tochtergesellschaft, wechselt in die Firmenzentrale nach Wolfsburg, wo er die Geschäftsleitung des internationalen Vertriebes übernimmt. Zu seinem Nachfolger wurde Markus Ozegovich ernannt, der für die Leitung der Abteilung für Distribution und Vertrieb von Volkswagenersatzteilen verantwortlich war.

Martin Jahn leitete seit 2007 die Geschicke des Unternehmens. Während seiner Tätigkeit verdoppelte sich der Umsatz des Konzerns, es erfolgte die Errichtung eines neuen Werkes in Kaluga und Volkswagen bewarb sich erfolgreich um den Status eines der Generalpart-

ner für die in Sotschi stattfindenden Olympischen Spiele.

Neben der Bekanntgabe des Geschäftsführerwechsels teilte der Konzern ebenfalls die Aufnahme der Volfertigung mit. Der 3. September sei demnach der letzte Tag in der Fabrik bei Kaluga gewesen, an den Wagen, mit Ausnahme der Modelle Touareg und Multivan, aus vorgefertigten Originalteilen montiert worden sind. Ab der zweiten September Hälfte soll eine zweite Schicht eingeführt werden.

»» VOLKSWAGEN GROUP RU

V. Oktober 2010 g. начнется процесс кадровых перестановок в руководстве дочернего предприятия Volkswagen Group Ru. Мартин Ян, который в настоящее время возглавляет дочернюю компанию, будет руководить отделом международных продаж головного офиса компании в Вольфсбурге. В Москве его сменит Маркус Озегович, прежде руководивший отделом распределения и продаж запасных частей Фольксваген.

С 2007 г. под руководством Мартина Яна компании сопутствовала удача. За это время оборот концерна удвоился, был построен новый завод в Калуге завод, и, наконец, Фольксваген был назван генеральным спонсором предстоящих Олимпийских игр в Сочи.

Помимо сообщения о кадровых перестановках в руководстве, концерн также анонсировал начало производства полного цикла. Третьего сентября на фабрике в Калуге в последний раз собирали автомобили, за исключением моделей Touareg и Multivan, из готовых оригинальных частей. Со второго сентября была запущена вторая очередь.

MÖCHTEN SIE INFORMATIONEN ÜBER IHR UNTERNEHMEN, DESSEN KOOPERATIONEN IN RUSSLAND SOWIE PERSONALVERÄNDERUNGEN UND UMZÜGE MITTEILEN, SENDEN SIE EINE E-MAIL AN DIE IMPULS-REDAKTION: HOLLACHER@RUSSLAND-AHK.RU

ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ РАЗМЕСТИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О СВОЕЙ КОМПАНИИ, О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С РОССИЕЙ, О КАДРОВЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ ИЛИ ПЕРЕЕЗДЕ, ПИШИТЕ В РЕДАКЦИЮ «ИМПУЛЬСА» ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ: HOLLACHER@RUSSLAND-AHK.RU

AVANTGARDE – CREATING FANS



Seit 25 Jahren beschäftigt sich Avantgarde mit der Emotionalisierung von Marken – und ist damit zu einer der größten inhabergeführten Kommunikationsagenturen Deutschlands und zu einem der führenden Anbieter speziell im Bereich der Live-Kommunikation gewachsen.

Schwerpunkte bilden die Bereiche Event und Promotion, klassische PR und Corporate Events. Zu dem breiten Spektrum der Avantgarde zählt auch das Trendbüro, ein Beratungsunternehmen für gesellschaftlichen Wandel und die führende Trendforschungsinstitution Deutschlands. "Creating Fans" lautet der Claim der Agentur, und dahinter steckt die Überzeugung, dass man Konsumenten in leidenschaftliche Anhänger verwandeln kann. Und zwar für jede Marke, an jedem Ort dieser Welt. Die Kundenliste schmücken deutsche und internationale Marken, wie BMW Mini, Volkswagen, Audi, Philip Morris und andere. Nach einem Managementwechsel wird das internationale Team aus 20 Mitarbeitern in Moskau seit Frühjahr 2009 von Sören Kischkewitz geführt. Avantgarde wächst und freut sich über neue Kontakte, Herausforderungen und interessante Projekte.

KONTAKT: 000 AVANTGARDE BRAND SERVICES, 107113 MOSKAU, 3-YA RYBINSKAYA STR. 18, BLD. 2, TELEPHONE +7 495 921 02 85, FAX +7 495 921 02 86 E-MAIL: SOEREN.KISCHKEWITZ@AVANTGARDE.DE

AVANTGARDE – CREATING FANS

На протяжении 25 лет агентство Avantgarde занимается эмоционализацией марок – и за это время стало одним из крупнейших коммуникационных агентств в Германии и ведущим агентством предоставляющим услуги живого общения. Основными сферами услуг являются области Event и Promotion, а так же классический пиар и корпоративные мероприятия. К широкому спектру услуг агентства относится специализированный офис по изучению трендов – ведущее научно-исследовательское учреждение Германии.

"Creating Fans" – девиз агентства, и за этим убеждением скрывается идея, что простых потребителей можно превратить в страстных последователей и почитателей любого бренда, в любой точке мира! Список наших клиентов украшают такие немецкие и международные бренды, как BMW Mini, Volkswagen, Philip Morris, Audi, и другие.

После смены правления, весной 2009 года, в Москве международной командой из 20 сотрудников управляет Зорен Кишкевич. Наше агентство растет и мы всегда рады новым контактам, задачам и интересным проектам.

КОНТАКТЫ: 000 АВАНГАРД БРЕНД СЕРВИСЕС, 107113 МОСКВА, УЛ. 3-Я РЫБИНСКАЯ Д. 18, СТР. 2, ТЕЛ.: +7 495 921 02 85, ФАКС: +7 495 921 02 86, E-MAIL: WASILIJ.GEIST@AVANTGARDE.DE

WWW.AVANTGARDE.DE

TAKATA-PETRI AG



Die japanische Takata Corp., Tokio, zählt mit ihren Tochtergesellschaften und über 31.000 Mitarbeitern in Asien, Europa und den USA zu

den weltweit führenden Entwicklern und Produzenten automobiler Insassenschutzsysteme. Das Unternehmen hat 45 Produktionsstätten in 16 Ländern. Alle namhaften Automobilhersteller weltweit zählen zum Kundenstamm.

Das Produktportfolio besteht aus Lenkrädern, Airbags, Sicherheitsgurten, Innenraumverkleidungen, Kindersitzen, Elektronik und Sensorik.

TAKATA-PETRI bündelt die europäischen und afrikanischen Aktivitäten der Takata Corporation, Tokio, und beschäftigt über 11.000 Mitarbeiter in Europa und Afrika. Die Europa-Zentrale der Takata-Gruppe ist in Aschaffenburg (Deutschland) angesiedelt.

Die Entwicklung von Insassenschutzsystemen umfasst vielfältige und hohe Anforderungen. Erfolgsfaktor ist das flexible und unkomplizierte Zusammenspiel von konzeptioneller Entwicklung und sofortiger praktischer Machbarkeitsprüfung auf hochmodernen Crashtestanlagen.

Takata überzeugt durch kompetente Mitarbeiter, kundenorientierte Lösungen, herausragenden Service, hohe Qualität und technologischen Vorsprung.

KONTAKT: TAKATA-PETRI AG, BAHNWEIG 1, D-63743 ASCHAFFENBURG (DEUTSCHLAND), TEL. +49 6021 651015, FAX +49 6021 651028, EMAIL: MALTE.KRILL@EU.TAKATA.COM

TAKATA-PETRI

Японская компания Takata Corporation насчитывает более 31 тыс. сотрудников и является одним из ведущих в мире разработчиков и производителей автомобильных систем безопасности пассажиров. Компания имеет дочерние предприятия и 45 производственных подразделений в 16 странах Европы, Азии и США. К ее основным заказчикам относятся все известные мировые производители автомобилей. Takata Corp разрабатывает и выпускает колеса управления, подушки и ремни безопасности, внутреннюю обшивку автомобилей, детские сиденья, электронную и сенсорную технику.

Компания TAKATA-PETRI объединяет деятельность европейских и африканских предприятий, входящих в Takata Corporation, Tokio и насчитывает более 11 тыс. сотрудников в Европе и Азии.

Разработка автомобильных систем безопасности пассажира учитывает всю многогранность и значимость предъявляемых к ним требований. Факторами успеха компании считаются гибкое и несложное согласование концептуальных разработок, быстрое проведение анализа технико-экономических показателей. Отличительные признаки компании Takata – штат высококвалифицированных сотрудников, отвечающие требованиям клиента решения, исключительный сервис, высокое качество и передовые технологии.

КОНТАКТЫ: TAKATA-PETRI AG, BAHNWEIG 1, D-63743 ASCHAFFENBURG (DEUTSCHLAND), TEL.: +49 6021 651015, ФАКС +49 6021 651028, E-MAIL: MALTE.KRILL@EU.TAKATA.COM

WWW.TAKATA.COM

TÜV NORD CERT GMBH



Neutral prüfen – anerkannt zertifizieren

TÜV geprüft: Im In- und Ausland verbindet man dieses Attribut mit Sicherheit, Zuverlässigkeit und Qualität. Die TÜV NORD Gruppe ist in mehr als 70 Staaten Europas, Asiens, Amerikas und Afrikas für ihre nationalen und internationalen Kunden aktiv. Unsere Zertifizierungsgesellschaft TÜV NORD CERT bewertet und bescheinigt die Erfüllung von gesetzlichen Vorgaben und freiwilligen Standards. Unser Mitarbeiterpool mit mehr als 1.200 erfahrenen Experten garantiert höchste Kompetenz in der Zertifizierung von Systemen, Personal und Produkten. Mit einem neutralen Zertifikat von TÜV NORD CERT verfügen unsere Kunden über einen objektiven und angesehenen Qualitätsnachweis gegenüber Mitarbeitern, Kooperationspartnern und Verbrauchern; so profitieren sie sowohl in der Außendarstellung als auch durch die Optimierung interner Abläufe. Darüber hinaus begleiten und unterstützen wir Unternehmen und Organisationen aller Branchen mit umfassendem Know How.

KONTAKT: TÜV NORD CERT GMBH, LANGEMARCKSTRASSE 20, 45141 ESSEN, DEUTSCHLAND, E-MAIL: RUSSIA@TUEV-NORD-CERT.RU
ANSPRECHPARTNER: DENIS BULIN, TEL.: 007 812 923 8869,
E-MAIL: DBULIN@TUEV-NORD-CERT.RU

TÜV NORD CERT GMBH

Проверено TÜV: Во всем мире это понятие ассоциируется с безопасностью, надежностью и качеством. TÜV NORD CERT – признанный в мире сертификационный орган с многолетним опытом в области сертификации продукции и систем менеджмента, который осуществляет свою деятельность более чем в 70 странах мира. TÜV NORD CERT оценивает и подтверждает выполнение норм законодательства и стандартов. 1200 работников на высочайшем уровне сертифицируют системы менеджмента качества, персонал и продукцию. Сертификат TÜV NORD CERT является объективным подтверждением качества для сотрудников, партнеров и потребителей. Так выигрывает не только Ваш имидж, но и оптимизируются внутренние процессы предприятия. Мы сопровождаем и поддерживаем предприятия и организации во всех отраслях нашими многочисленными ноу-хау.

КОНТАКТЫ: TÜV NORD CERT GMBH, LANGEMARCKSTRASSE 20, 45141 ESSEN, DEUTSCHLAND, E-MAIL: RUSSIA@TUEV-NORD-CERT.RU
КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: БУЛИН ДЕНИС, ТЕЛ.: 007 812 923 8869,
E-MAIL: DBULIN@TUEV-NORD-CERT.RU

WWW.TUEV-NORD-CERT.RU

BRAINFORCE AG

BRAINFORCE Interim Management International



Die BRAINFORCE AG wurde 1979 in der Schweiz gegründet und ist heute führender Anbieter im Bereich Interim Management

im deutschsprachigen Raum. Management und Projektmanagement, wie das Überbrücken von Management-Lücken, Restrukturierungen, Turnarounds, Nachfolgeregelungen oder die Unterstützung bei der Expansion ins Ausland, sind unsere Kerngeschäfte. Mit unserem hochqualifizierten, handverlesenen HR-Pool von über 3'500 spezialisierten Führungskräften sind wir in der Lage für alle unternehmerischen Herausforderungen innerhalb kürzester Zeit eine massgeschneiderte Lösung anzubieten. Know-How-Transfer und nachhaltiger Erfolg für unsere Kunden sind dabei das oberste Ziel. Internationale Konzerne, aber auch mittlere Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Finanzen und Dienstleistung vertrauen seit mehr als 30 Jahren auf unsere Experten. Mit der 2009 gegründeten Niederlassung in Moskau verfügt die BRAINFORCE Gruppe über insgesamt acht internationale Standorte.

KONTAKT: BRAINFORCE (MOSCOW OFFICE), ALLA TULINA, 121099 MOSKAU, SMOLENSKY SQUARE 3, SMOLENSKY PASSAGE, 7TH FLOOR, TEL.: +7495 510 50 77, FAX: +7495 937 82 90, E-MAIL: RUSSIA@BRAINFORCE-AG.COM

BRAINFORCE AG

BRAINFORCE AG, учрежденная в 1979 г. в Швейцарии, является в немецкоязычном регионе ведущим поставщиком услуг временного управления. Менеджмент и руководство проектами, временное замещение позиций топ-менеджмента, реструктуризация, антикризисное управление, менеджмент каналов поставок, регулирование права наследия предприятия, поддержка компаний при выходе на зарубежные рынки принадлежат к ключевым направлениям нашей деятельности. Располагая международным пулом временных управляющих, в состав которого входит свыше 3 500 тщательно отобранных нами специалистов, мы в кратчайшие сроки предлагаем индивидуальное решение практически любой управленческой задачи. Наша важнейшая цель — передача заказчику ноу-хау и долговременный успех его бизнеса. Свыше 30 лет нашим экспертам оказывают доверие и международные концерны, и средние предприятия из сферы промышленности, финансов, услуг. С открытием в 2009 г. офиса в Москве группа BRAINFORCE теперь представлена в восьми странах.

КОНТАКТЫ: BRAINFORCE (ОФИС В МОСКВЕ), АЛЛА ТУЛИНА, 121099 МОСКВА, СМОЛЕНСКАЯ ПЛ., 3, СМОЛЕНСКИЙ ПАССАЖ, VII ЭТАЖ; Тел.: +7495 510 50 77, ФАКС: +7495 937 82 90, E-MAIL: RUSSIA@BRAINFORCE-AG.COM

WWW.BRAINFORCE-AG.COM

INTERNATIONALE FONDS ZUR UNTERSTÜTZUNG ÖKOLOGISCHER ARCHITEKTUR



Der «Internationale Fonds zur Unterstützung ökologischer Architektur» wurde im Februar 2009 gegründet. Der Fonds setzt sich für die Entwicklung und Verbesserung der Beziehungen zwischen internationalen, staatlichen und privaten Organisationen auf dem Gebiet einer umweltfreundlichen Architektur.

Unser Ziel ist ein Ökologisierung der Bauindustrie in Russland. Unser Motto lautet: «Packen wir's an!». Wir bieten unseren Kunden Information, Beratungsleistungen und Werbung an. Zu den Partnern des Fonds gehören unter anderem Entwickler von Technologien zur Erhöhung der Energieeffizienz und erneuerbarer Energien, Entwickler und Hersteller ökologischer Baumaterialien, Zubehör und Ausrüstung, Architekturbüros, Projekt- und Baufirmen, die im Bereich der grünen Architektur arbeiten. Der Fonds ist offen zur Zusammenarbeit mit neuen Partnern und ist bereit neue Vorschläge entgegenzunehmen!

KONTAKT: FONDS «INTERNATIONALER FONDS ZUR UNTERSTÜTZUNG ÖKOLOGISCHER ARCHITEKTUR», 125424, MOSKAU, VOLOKOLAMSKOYE FAHRSTR., 73, OFFICE 431, TEL./FAX: +7/8 (495) 797-81-42, E-MAIL: MOSCOW@ECOSUPPORT.RU

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ ЭКОАРХИТЕКТУРЫ

Фонд «Международный фонд поддержки экоархитектуры» основан в феврале 2009 г. Фонд осуществляет деятельность, направленную на развитие взаимодействия между международными, государственными и частными организациями в сфере экоархитектуры с целью экологизации строительной индустрии в РФ. Наш девиз: «Давайте сделаем это!». Наши клиенты могут воспользоваться рекламными и информационно-консультационными услугами. Фонд имеет среди партнеров разработчиков энергоэффективных технологий, основанных на применении возобновляемой энергии, производителей и поставщиков экологичных строительных материалов, комплектующих изделий и оборудования, архитектурные мастерские, проектные и строительные организации, работающие в сфере экоархитектуры. Фонд приглашает к сотрудничеству новых партнеров и готов рассмотреть Ваши предложения!

КОНТАКТЫ: ФОНД «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ ЭКОАРХИТЕКТУРЫ», 125424, Г. МОСКВА, ВОЛОКОЛАМСКОЕ ШОССЕ, Д.73, ОФИС 431., ТЕЛЕФОН/ФАКС: +7/8 (495) 797-81-42, E-MAIL: MOSCOW@ECOSUPPORT.RU

WWW.ECOSUPPORT.RU

KEUCO BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT MBH

KEUCO DIE MARKE FÜR'S BAD

Die Repräsentanz von der Firma KEUCO in Russland ist eine Vertretung ohne kommerzielle Tätigkeit und vertritt die Interessen vom Hauptunternehmen KEUCO GmbH & Co.KG aus Hemer, NRW. Über 57 Jahre lang produziert ein mittelgroßes Familienunternehmen im Ruhrgebiet hochwertige Badaccessoires, Armaturen, Spiegel, Leuchten und Badmöbel, vorwiegend in gehobener Klasse. Ein besonderer Stolz von KEUCO ist die moderne Galvanik. Das Unternehmen verfügt über 4 eigene Werke in Deutschland: Metallwerk, Spiegelmöbelwerk/Aluminium-Verarbeitung, Möbel- und ein Glaswerk, und beschäftigt ca. 800 Mitarbeiter. In Russland sind die Produkte von KEUCO seit 1998 im Fachhandel bekannt.

KONTAKT: BUTIKOVSKI PEREULOK, 12, GEB.2, 119034 MOSKAU, RUSSLAND. TEL. 007 495 695 16 85; FAX 007 495 695 16 79; MAIL: ROMAN.GRESSEV@KEUCO.COM LEITER DER REPRÄSENTANZ — HERR ROMAN GRESSEV

КОЙКО БЕТАЙЛИГУНГСГЕЗЕЛЬШАФТ МБХ

Представительство «Койко» в России – некоммерческое представительство компании KEUCO GmbH & Co.KG, расположенной в г. Хемер, земля Северный Рейн-Вестфалия. Более 57 лет среднее семейное предприятие в Рурской области является производителем высококачественных аксессуаров, смесителей, зеркал, светильников и мебели для ванной комнаты. Особой гордостью завода является современная гальваника. Компания располагает четырьмя заводами в Германии: металлообрабатывающим, производством зеркальной мебели из алюминия, мебельным и стекольным, где трудоустроено 800 человек. В России продукция активно продается с 1998 г.

КОНТАКТЫ: РОССИЯ, Г. МОСКВА 119034, БУТИКОВСКИЙ ПЕР. 12, СТР. 2 Тел. 495 – 695 16 85, ФАКС: 495 – 695 16 79, MAIL: ROMAN.GRESSEV@KEUCO.COM. ГЛАВА ПР-ВА – ГРЕСЕВ РОМАН АНАТОЛЬЕВИЧ.

WWW.KEUCO.DE

ZENTRUM FÜR ENTWICKLUNG MODERNER BILDUNGSTECHNOLOGIEN

Der Verein „Zentrum für Entwicklung moderner Bildungstechnologien“ wurde von der „Staatlichen Universität für Wirtschaft, Statistik und Informatik der Stadt Moskau“ (www.mesi.ru) und dem „Eurasischen Instituts“ (www.eoi.ru) im Jahr 2009 ins Leben gerufen. Unsere Organisation unterstützt interessante Menschen und ihrer Ideen auf der ganzen Welt, „Ideas for peace“.

Wir realisieren das Konzept „Innovations Development Outsourcing (IDO)“

IDO press wissenschaftliche Zeitschrift IDO; didaktische Einrichtungen für Bildungsstätten; Buchausgaben

IDO vision podcast TV; Vorführung lizenziierter Videoprogramme, Übertragung im Web 2.0 IDO Projekt

Registrierung von Start up – Unternehmen, Begleitung, Unterstützung, Investorensuche, Marketing, Förderung des geistigen Eigentums, (Expertise, Erfassung des Geistigen Eigentums, Kommerzialisierung)

KONTAKT: SUCHAREWA NATALIA, 119501 MOSKAU, NESCHINSKAJA H. 9 KOR. 1,
TEL: +7 (495) 411-79-87,
FAX: +7 (495) 411-79-89,
EMAIL: INFO@IDO.RU

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Некоммерческое партнерство «Центр развития современных образовательных технологий» создано по инициативе «Московского государственного университета экономики, статистики и информатики» (www.mesi.ru) и «Евразийского открытого института» (www.eoi.ru) в 2009 г. Миссия нашей организации направлена на поддержку интересных людей и их идей во всем мире «Ideas for peace».

Мы реализуем concept IDO (Innovations Development Outsourcing).

- IDO press научно-практический журнал IDO; учебно-методические комплексы для учебных заведений; книжные издания.

- IDO vision подкаст TV; просмотр лицензионных видео программ за счет рекламы; трансляция Web 2.0

- IDO project Start up регистрация; сопровождение; поддержка; поиск инвестора; маркетинг; продвижение. Защита ИС (интеллектуальной собственности) экспертиза, выявление ОИС; защита и учет ИС, коммерциализация

КОНТАКТЫ: ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СУХАРЕВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА,
119501, Г.МОСКВА. УЛ. НЕЖИНСКАЯ, Д.9, КОРП. 1,
TEL: +7(495)411-79-87, ФАКС: +7(495)411-79-89,
E-MAIL: INFO@IDO.RU

WWW.IDO.RU

PALFINGER CRANE RUS LLC



Palfinger Crane Rus GmbH ist das Joint Venture zwischen dem Konzern Palfinger AG (Österreich) und der Gruppe KRAFT INVEST (Russland). Palfinger Crane Rus GmbH ist der exclusive Händler der Hebetchnik Palfinger

auf dem Territorium von Russischen Föderation.

Der österreichische Konzern Palfinger AG ist der weltweit grösste Hersteller von Knickarmkranen und der führende Hersteller im Bereich von Hebesystemen. Mit dem Marktanteil über 30% wird jeder dritte LKW-Knickarmkran auf der ganzen Welt vom Konzern Palfinger produziert. Die Geschichte des Unternehmens zählt mehr als 75 Jahre.

Die Strategie von Palfinger Crane Rus GmbH liegt in der Entwicklung des Händlernetzes, die die Produktpalette Palfinger vertreibt und deren qualitatives und operatives Service auf dem ganzen Territorium von Russischen Föderation durchführt. Das Unternehmen führt die Schulungen des technischen Personals der Händler in dem neu errichteten Schulungszentrum durch, unterstützt die Händler bei der Abwicklung der Engineeringprojekten, stellt Waren- und Ersatzteillager zur Verfügung.

KONTAKT: PALFINGER CRANE RUS GMBH, PARKOVAJA, 7, 196084 ST. PETERSBURG,
TEL.: +7-812-303-82-64, FAX: +7-812-718-32-61, E-MAIL: INFO@PALFINGER.RU,
WWW.PALFINGER.RU, GENERALDIREKTOR SLAVA DANILOV

ООО «ПАЛФИНГЕР КРАН РУС»

ООО «Палфингер Кран Рус» – совместное предприятие концерна Palfinger (Австрия) и Группы КРАФТ ИНВЕСТ (Россия) является эксклюзивным дистрибьютором подъемного оборудования Palfinger на территории Российской Федерации.

Австрийский Концерн PALFINGER AG является самым крупным в мире производителем кранов-манипуляторов и лидером в области подъемных технологий. Каждый третий гидравлический манипулятор по всему миру произведен именно Концерном Palfinger. История предприятия насчитывает более 75 лет.

Компания ООО «Палфингер Кран Рус» развивает дилерскую сеть, способную не только продавать подъемное оборудование Palfinger, но и обеспечивать его оперативный сервис на всей территории Российской Федерации. ООО «Палфингер Кран Рус» проводит обучение технического персонала партнеров в специально созданном учебном центре, оказывает им всеобъемлющую инжиниринговую поддержку, поддерживает склад продукции и запчастей.

КОНТАКТЫ: ООО «ПАЛФИНГЕР КРАН РУС», 196084, Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,
УЛ. ПАРКОВАЯ, Д. 7, TEL.: +7-812-303-82-64, ФАКС: +7-812-718-32-61,
E-MAIL: INFO@PALFINGER.RU, WWW.PALFINGER.RU,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДАНИЛОВ ВЯЧЕСЛАВ НИКОЛАЕВИЧ

WWW.PALFINGER.RU

SAP



Mit seinem umfassenden Angebot an Geschäftsanwendungen, Services und Support ist SAP weltweit der Markt- und Technologieführer im Bereich Unternehmenssoftware. SAP bietet Softwarelösungen passend für Unternehmen jeder Größenordnung an, ist in mehr als 25 Branchen tätig. SAP Anwendungen erhöhen die Unternehmenseffektivität. SAP hat mehr als 97 000 Kunden in 120 Ländern. 70 Prozent der Kunden sind kleine und mittlere Unternehmen. Die SAP AG ist an verschiedenen Börsen einschließlich der Frankfurter Wertpapierbörse und der New Yorker Wertpapierbörse (NYSE) unter dem Tickersymbol „SAP“ gelistet.

1992 eröffnete die SAP AG ein Büro in Moskau. In den letzten 18 Jahren folgten SAP Vertretungen in St. Petersburg, Nowosibirsk, Rostow am Don, Almaty, Minsk und Kiew, mit insgesamt mehr als 700 Mitarbeitern.

KONTAKT: SAP AG, KOSMODAMIANSKAJA NAB. 52/2, 115054 MOSKAU,
TEL.: +7 495 755 98 00, FAX: +7 495 755 98 01

SAP

Компания SAP является ведущим в мире поставщиком программных решений для управления бизнесом(*) и предлагает решения и услуги, которые позволяют предприятиям любого масштаба, работающим более чем в 25 отраслях, повысить эффективность бизнеса. Компания имеет более 97 000 клиентов в более чем 120 странах, более 70% из которых относятся к сегменту среднего и малого бизнеса, и представлена на нескольких биржах, включая Франкфуртскую фондовую биржу и Нью-Йоркскую фондовую биржу, под символом «SAP».

В 1992 году был открыт офис SAP AG в Москве. Также за прошедшие 18 лет открылись представительства SAP в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Алматы, Минске и Киеве, а численность сотрудников превысила 700 человек.

(*) SAP определяет программные решения для управления бизнесом как решения для управления ресурсами предприятия и соответствующие приложения.

КОНТАКТЫ: SAP CIS, КОСМОДАМИАНСКАЯ НАБ., 52/2, 115054 МОСКВА,
TEL.: +7 495 755 98 00, ФАКС: +7 495 755 98 01

WWW.SAP.RU

OOO PHARMA UNION



OOO Pharma Union ist ein Tochterunternehmen drei bekannter, deutscher Hersteller pharmazeutischer Anlagen, das seit 2008

die Interessen von Bausch+Ströbel, Harro Höfliger und Uhlmann in Russland und der GUS vertritt

Bausch+Ströbel ist der Weltmarktführer in der Produktion von Anlagen für das Spülen, Sterilisieren, Auffüllen, Verpacken, Markieren und die Kontrolle von Ampullen, Flakons, Kartuschen und Einwegspritzen.

Uhlmann hat eine weltweit führende Position als Produzent und Entwickler pharmazeutischer Verpackungsmaschinen, wie Blistermaschinen, Mehrkomponentenverpackung und Pappkartons.

Harro Höfliger produziert exklusive pharmazeutische Ausrüstungen, darunter befinden sich Maschinen zum Auffüllen von Kapseln, transdermale therapeutische Systeme, Inhalatoren etc.

Maschinen und Anlagen von Bausch+Ströbel und Uhlmann sind seit vielen Jahren bekannt für ihre hohe Qualität und Zuverlässigkeit. Harro Höfliger ist ein Newcomer auf dem russischen Markt, ist jedoch für sein Know-how, seine innovativen und hochwertigen Produkte bekannt und von weltweit führenden Pharmaherstellern anerkannt.

Pharma Union gewährleistet den Verkauf, technische Unterstützung sowie Beratung einheimischer Produzenten in Russland.

KONTAKT: 121248 MOSKAU, KUTUSOVSKIY PER. D. 7/4 K. 6
TEL: +7 495 933 77 47/48, FAX: +7 495 933 77 49
EMAIL: INFO@PHARMAUNION.RU

OOO «ФАРМА УНИОН»

OOO «Фарма Унион» является дочерней компанией известных немецких производителей фармацевтического оборудования и с 2008 г. представляет на рынке России и СНГ интересы фирм Bausch+Ströbel, Harro Höfliger und Uhlmann.

Bausch+Ströbel – мировой лидер в производстве оборудования для мойки, стерилизации, наполнения, укупорки, маркировки, и проверки ампул, флаконов, картриджей, одноразовых шприцев. Uhlmann занимает ведущие позиции в мире как разработчик и изготовитель упаковочного оборудования – блистерных машин, картонеров, машин групповой упаковки. Harro Höfliger производит эксклюзивное нестандартное фармацевтическое оборудование, среди которого оборудование для наполнения капсул, для трансдермальных систем, инхалеров, волютов и т.п.

Оборудование Bausch+Ströbel и Uhlmann уже в течение многих лет хорошо известно своим высоким качеством и надежностью. Harro Höfliger – новичок на российском рынке, но ее ноу-хау, ее эксклюзивные высокотехнические и новаторские разработки также известны и признаны ведущими мировыми производителями фармацевтической продукции.

«Фарма Унион» обеспечивает продажи, техническую поддержку, консультации в России. Всегда рады помочь отечественным производителям наладить производство, отвечающее мировым стандартам отрасли.

КОНТАКТЫ: 121248 МОСКВА, КУТУЗОВСКИЙ ПР., Д. 7/4, К 6, ОФ 26;
ТЕЛ: +7 495 933 77 47/48; ФАКС: +7 495 933 77 49;
E-MAIL: INFO@PHARMAUNION.RU

WWW.PHARMAUNION.RU

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (AUGUST / SEPTEMBER)

FIRMA / NAME	E-MAIL / INTERNET	BRANCHE
Avers Group Germany GmbH	www.aversgroup.com	Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung, Marketing, Marktanalyse. Business Planning, Immobilienbewertung
Borodin & Partners OOO	www.russia-advisors.com	Rechtsberatung
DHL Logistics OOO	www.dhl.ru	Logistik, Luftverkehrstransport, Seeverkehr, Zollabfertigung
Enviro-Chemie GmbH	www.envirochemie.ru	Wasseraufbereitung und Wasserreinigung
IRR-Postavka OOO	www.irrpostavka.com	Lieferung und Service der Anlagen für Öl-und Butterproduktion/Reifenproduktion, Lagerung, Transport
MVC Mobile VideoCommunication GmbH	www.mvc.de	Videokonferenzsysteme, Infrastruktur, Multipoint-Videokonferenz-Service, Consulting, Internetauftritt und Datenbank
Palfinger Crane Rus OOO	www.palfinger.ru	Hebkrane
Parkline ZAO	www.parkline-group.ru	Zollbroker, internationale Transporte, Lagerung. Sammelgüter, Seetransporte
Reichlin & Partners OOO		Beratung
Sameta – Nalogovy i Pravovoy Consalting OOO		Steuer-und Rechtsberatung
STO OOO	www.sto.de	Fassadensysteme-und Beschichtungen
TÜV NORD CERT GmbH	www.tuev-nord-cert.de	Zertifizierung
WK Industrial Service OOO	www.wkrussia.ru	Industriemontage



36° n. Br. – Nagano, Japan

Wir sprechen Ihre Sprache! Herzlich Willkommen bei HSBC in Russland.

Haben Sie Kommunikationsdefizite?

Das Leben im Ausland und die Verständigung in einer Fremdsprache stellen oft große Herausforderungen dar, vor allem wenn es um Bankangelegenheiten geht.

Darüber sind wir uns bei HSBC sehr im Klaren! Speziell aus diesem Grund gibt es bei HSBC ein Team von Kollegen, das unseren ausländischen Kunden professionell und individuell in der jeweiligen Muttersprache mit Rat und Tat zur Seite steht. Zu diesem Team zählen hochqualifizierte Mitarbeiter aus Deutschland, Großbritannien, Frankreich und der Türkei.

Das HSBC Premier Programm bietet Ihnen beispielsweise folgende Vorteile:

- kostenloses Geldabheben an beliebigen Bankautomaten – weltweit
- internationaler Notfallservice inklusive Express-Kreditkartenausstellung sowie Bargeldauszahlung für Sie und Ihre Familie
- kostenlose internationale Überweisungen innerhalb der eigenen HSBC Konten
- Ihr persönlicher Kundenberater für eine individuelle und professionelle Beratung in Ihrer Muttersprache
- persönlicher Service für Sie und Ihre Familie in 46 Ländern, wie z.B. die Nutzung der Premier Loungen in allen Premier Filialen - weltweit
- 24h Telefon-Banking Hotline inklusive Transaktionsoption (Russisch/Englisch)

Kontaktieren Sie uns und erfahren sie mehr!

Oliver Hammer, Premier Relationship Manager

+7 (495) 721 1515 Durchwahl: 5125

www.hsbc.ru/premier oliver.hammer@hsbc.com



HSBC Premier

HSBC



The world's local bank

Зер гут

Возможно, успех нашей продукции во всем мире объясняется тем, что КНАУФ – это семейная компания. Мы дорожим своим именем и репутацией и предъявляем особые требования ко всему, что выпускается под маркой КНАУФ. Для нас главное – это качество строительства, а значит, и качество жизни людей. Такой подход к делу позволил нам стать самым крупным и успешным производителем стройматериалов не только в Германии, но и в странах СНГ.

По вопросам оптовых поставок обращайтесь в сбытовые организации КНАУФ:
Московский регион, тел.: +7 (495) 937 95 95; Санкт-Петербург, тел.: +7 (812) 718 81 94;
Новомосковск, тел.: +7 (48762) 29 291; Краснодар, тел.: +7 (861) 267 80 30;
Челябинск, тел.: +7 (351) 774 21 45; Новосибирск, тел.: +7 (383) 355 44 36;
Иркутск, тел.: +7 (3952) 29 00 32; Хабаровск, тел.: +7 (4212) 31 88 33.

www.knauf.ru

KNAUF
Немецкий стандарт