

VON DER POLITISCHEN
INITIATIVE ZUR HISTORISCHEN REALITÄT
ОТ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ К
ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ
LEASINGGESCHÄFTE
IM AUFSCHWUNG
ОЖИВЛЕНИЕ ЛИЗИНГА
WUNDER GIBT ES NICHT!
ЧУДЕС НЕ БЫВАЕТ!

FOKUS:

AGRAR- UND
ERNÄHRUNGSWIRTSCHAFT

TEMA НОМЕРА:

АГРАРНАЯ И ПИЩЕВАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



WELTWEIT BESTENS VERNETZT

Die Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) beraten, betreuen und vertreten weltweit deutsche Unternehmen, die ihr Auslandsgeschäft auf- oder ausbauen wollen. Ihre Dienstleistungen bieten sie gleichermaßen ausländischen Unternehmen an, die Geschäftsbeziehungen zur deutschen Wirtschaft aufnehmen oder entwickeln wollen.

AHK – Erste Adresse auf den Weltmärkten

- Weltweites Netzwerk mit 120 Standorten in 80 Ländern
- Zentrale der deutschen Außenwirtschaftsförderung im Ausland
- Förderung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen
- Plattform für 40.000 deutsche und ausländische Mitgliedsunternehmen
- Partner der Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland
- Dienstleister für Unternehmen mit der Servicemarke DEinternational

DEinternational – die Servicemarke der AHKs

- Einheitlicher Auftritt der AHKs im Dienstleistungsbereich
- Weltweit vergleichbare Basisdienstleistungen
- Standortspezifische Spezialdienstleistungen
- Professionelle Unterstützung für Unternehmen
- Standortberatung, Geschäftspräsenz, Geschäftspartnervermittlung etc.
- Leistungen zu Marktbedingungen und Marktpreisen

www.ahk.de





LIEBE IMPULS LESER,

mit der in Russland für Landwirtschaft zur Verfügung stehenden Fläche müsste sich das Land selbst ernähren können und ein bedeutender Exporteur von Fleisch, Getreide, Gemüse und Lebensmitteln sein. Russland verfügt über 8,9 Prozent der weltweiten Ackerflächen und 2,6 Prozent der Weideflächen, 52 Prozent der Schwarzerdeflächen, 20 Prozent der Süßwasservorräte, 8,3 Prozent der Mineraldüngerproduktion. 2008 wurde zudem ein fünf Jahre laufendes Förderprogramm zur Modernisierung, Mechanisierung und Marktentwicklung in Höhe von fast 25 Milliarden Euro aufgelegt, bereits 2005 die Landwirtschaft zu einem der prioritären nationalen Projekte erklärt. Aber immer noch müssen große Mengen Obst, Gemüse, Getreide, Fleisch und Lebensmittel importiert werden. Allein aus Deutschland kamen im vergangenen Jahr Lebensmittel im Wert von fast 1,5 Milliarden Euro auf den russischen Markt. Warum ist das so? Die Ernteauffälle des letzten Jahres im Gefolge der Hitzewelle und der Waldbrände allein liefern keine hinreichende Erklärung. Vielmehr sind es die Rahmenbedingungen, die verbessert werden müssen: Mechanisierung, Finanzausstattung, landwirtschaftliche Ausbildung, steuerliche Anreize, Spekulation mit Ackerland, branchenfremde Eigentümer, Landflucht, Rechtssicherheit etc. Die Bemühungen des Staates Russlands Landwirtschaft in allen Sektoren fit für die Zukunft zu machen sind unverkennbar. Für deutsche Exporteure, vor allem von Landmaschinen, Nahrungsmittel verarbeitenden und Verpackungsmaschinen, Zuchttieren, Tragflughallen, landwirtschaftlichem Zubehör und natürlich Lebensmitteln ist Russland einer der wichtigsten Zielmärkte. Die Anstrengungen müssen jedoch deutlich forciert werden, damit Russland das vorhandene Potenzial besser nutzen kann.

Ihr Michael Harms
Vorstandsvorsitzender

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ «ИМПУЛЬСА»,

судя по огромным размерам российских сельхозугодий, страна могла бы не только самостоятельно обеспечивать себя продовольствием, но и поставлять на экспорт значительные объемы мяса, зерна, овощей и других продуктов питания. На долю России приходится 8,9% мирового запаса пахотных земель, 2,6% пастбищ, 52% черноземных угодий, 20% пресных водоемов, 8,3% производства минеральных удобрений. В 2008 году на пятилетнюю программу модернизации, механизации и рыночного развития сельхозсектора решено было выделить почти 25 млрд евро, а еще в 2005 г. сельское хозяйство было названо в числе приоритетных нацпроектов. Но до сих пор страна вынуждена импортировать огромные объемы фруктов, овощей, зерна, мяса и других продуктов питания. Только из Германии за прошедший год в Россию было ввезено продуктов на сумму полтора миллиарда евро. В чем же причина? Оправдать неурожаи последних лет одной только засухой и лесными пожарами невозможно. В гораздо большей степени виноваты общие рамочные условия, которые необходимо улучшить: уровень механизации, финансирование, сельскохозяйственное образование, налоговые льготы, спекуляции с пахотными землями, собственники, не использующие эти угодья по назначению, отток людей из деревни, правовая безопасность и т.п. Усилия государства с целью реанимировать все отрасли российского аграрного сектора не могли пройти незамеченными. Для немецких экспортеров сельхозтехники, линий по пищевой переработке и упаковке, для поставщиков племенного скота, тепличных павильонов и прочего оборудования для сельского хозяйства и, конечно же, для поставщиков продуктов питания, Россия остается одним из важнейших целевых рынков сбыта. Но меры поддержки необходимо форсировать еще больше, чтобы страна смогла бы, наконец, в полной мере использовать имеющийся у нее потенциал.

Ваш Михаэль Хармс
Председатель правления

IMPRESSUM

Gründer:
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

Herausgeber:
DInternational
Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft

Redaktion:
Monika Hollacher

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

Die Zeitschrift wird zweimonatlich ausgegeben

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

Übersetzung:
Antonina Plachina, Maria Woltschanskaja, Anna Spevak

Redaktion der russischen Texte:
Viktoria Sunkina, Olga Schurawlewa

Design und Layout:
Viktor Malyschew

Autoren:
Johannes Ausserer, Andreas Boeske, Inessa Burowa, Bernd Hones, Monika Hollacher, Sören Kischewitz, Wladimir Kobsew, Adam Koziolek, Achim Lukas, Alexander Markus, Anna Minaeva, Jens Moska, Gerrit Schulze, Viktoria Sunkina, Christian Tegethoff, Christina Wienken,

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

Redaktionschluss: 17. Mai 2011

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

Uchreditelj:
Союз «Российско-Германская Внешнеторговая палата»

Издатель:
ДЕНТЕРНАЦИОНАЛЬ
ООО «Центр информации немецкой экономики»

Главный редактор:
Monika Hollacher

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

Журнал выходит с периодичностью один раз в два месяца

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

Перевод:
Antonina Plachina, Maria Woltschanskaja, Anna Spevak

Редактура русских текстов:
Viktoria Sunkina, Olga Schurawlewa

Дизайн и верстка:
Viktor Malyschew

Авторы:
Johannes Ausserer, Andreas Boeske, Inessa Burowa, Bernd Hones, Monika Hollacher, Sören Kischewitz, Wladimir Kobsew, Adam Koziolek, Achim Lukas, Alexander Markus, Anna Minaeva, Jens Moska, Gerrit Schulze, Viktoria Sunkina, Christian Tegethoff, Christina Wienken

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

Сдано в печать: 17. Mai 2011 г.

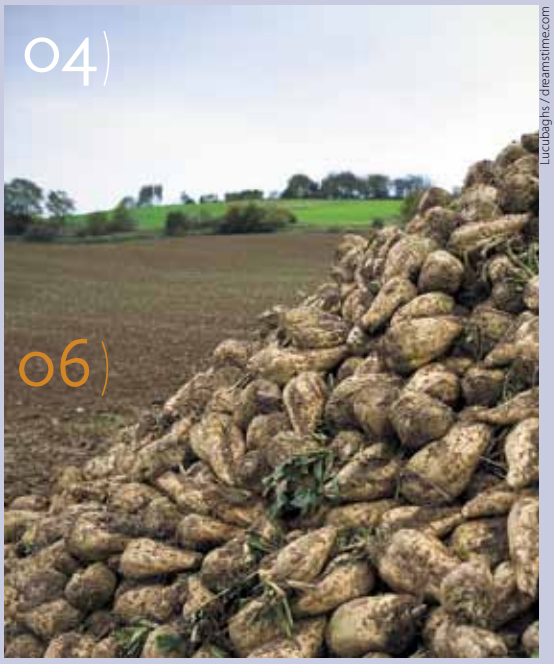
Отпечатано в типографии «Борт 714», Хилков пер., д. 2, Москва, www.dproject.ru

FOKUS: AGRAR- UND ERNÄHRUNGSWIRTSCHAFT

ANFANG 2010 UNTERZEICHNETE PRÄSIDENT MEDWEDEW DIE DOKTRIN ZUR ERNÄHRUNGSSICHERHEIT. WAS IST SEITDEM PASSIERT, UM RUSSLAND WENIGER ABHÄNGIG VON IMPORTEN ZUMACHEN UND WIE STELLEN SICH AUSLÄNDISCHE PRODUZENTEN AUF DIE NEUEN ZIELE DER RUSSISCHEN REGIERUNG EIN?

ТЕМА НОМЕРА: АГРАРНАЯ И ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В НАЧАЛЕ 2010 ГОДА ПРЕЗИДЕНТ МЕДВЕДЕВ ПОДПИСАЛ УКАЗ »ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ДОКТРИНЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ«. КАКИЕ МЕРЫ БЫЛИ ПРИНЯТЫ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УМЕНЬШИТЬ ЗАВИСИМОСТЬ РОССИИ ОТ ИМПОРТА, И КАК ИНОСТРАННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ РЕАГИРУЮТ НА НОВЫЕ ЦЕЛИ РОССИЙСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА?



Lucabagis / dreamstime.com



VON DER POLITISCHEN INITIATIVE ZUR HISTORISCHEN REALITÄT

SEIT EINFÜHRUNG DES EINHEITLICHEN ZOLLKODEX FÜR DIE ZOLLUNION ZWISCHEN RUSSLAND, WEISSRUSSLAND UND KASACHSTAN IST EIN JAHR VERGANGEN. WAS IST SEITDEM PASSIERT UND WIE WIRD ES WEITERGEHEN?

ОТ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ К ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ

С МОМЕНТА ВВЕДЕНИЯ ЕДИНОГО ТАМОЖЕННОГО КОДЕКСА ДЛЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА МЕЖДУ РОССИЕЙ, БЕЛОРУССИЕЙ И КАЗАХСТАНОМ ПРОШЕЛ ГОД. ЧТО ПРОИЗОШЛО ЗА ЭТО ВРЕМЯ И КАК СИТУАЦИЯ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ В БУДУЩЕМ?

EDITORIAL	01	RECHT & STEUERN	
		Altlasten? Wer haftet?	36
FOKUS: AGRAR- UND ERNÄHRUNGSWIRTSCHAFT		REGIONEN	
„Wir wollen auch ohne Marktordnung wettbewerbsfähig werden“	04	Tomsk investiert in Wohnungsbau	38
Erweckung des schlafenden Agrarriesen	08	MARKT DEUTSCHLAND	
Spezialisten gesucht	12	Neues aus Berlin und Brüssel	40
Modernisierung der russischen Landwirtschaft	16	Die Anuga 2011 lockt mit Vielfalt	42
Fleisch- und Geflügel aus Russland	18	KULTUR & LEBEN	
Biologisch essen in Russland	20	Sieben Fragen	44
Essen aus Deutschland in russischen Küchen	22	AHK INTERN	
Lebensmittel aus dem Internet	25	Wunder gibt es nicht!	46
AKTUELLES		Scharonow spricht zur Entwicklung Moskaus	48
Kurzinformationen	28	Personalkonferenz	48
Von der politischen Initiative zur historischen Realität	30	Gemeinsam in die Zukunft gehen	49
BRANCHEN & MÄRKTE		Termine	50
Leasinggeschäfte im Aufschwung	32	Mitglieder News	52
Sanität, Heizung, Klima	34	Neumitglieder	54

LEASINGGESCHÄFTE IM AUFSCHWUNG

RUSSLANDS LEASINGMARKT BOOMT: DAS VERTRAGSVOLUMEN HAT SICH 2010 MEHR ALS VERDOPPELT. DIE ZAHL DER NEUVERTRÄGE HAT SICH GEGENÜBER DEM VORJAHR MEHR ALS VERDOPPELT.

32)

**ОЖИВЛЕНИЕ ЛИЗИНГА**

РЫНОК ЛИЗИНГА В РОССИИ ПЕРЕЖИВАЕТ БУМ: ОБЪЕМ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ В 2010 ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА. КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ ДОГОВОРОВ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ УВЕЛИЧИЛОСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ ВДВОЕ.

33)

46) WUNDER GIBT ES NICHT!

VOR MEHR ALS EINEM JAHR STARTETE DIE „CORPORATE ETHICS INITIATIVE FOR BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION“. ZEIT FÜR EINE ERSTE BILANZ.

47) ЧУДЕС НЕ БЫВАЕТ!

БОЛЕЕ ГОДА НАЗАД ВТП СТАРТОВАЛА ИНИЦИАТИВУ ПО СОБЛЮДЕНИЮ ПРИНЦИПОВ КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ ПРИ ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА В РФ. ПРИШЛО ВРЕМЯ ПОДВЕСТИ ПЕРВЫЕ ИТОГИ.

**К ЧИТАТЕЛЮ** 01**ТЕМА НОМЕРА: АГРАРНАЯ И ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

«Мы хотим стать конкурентоспособными»	06
Сельское хозяйство: пробуждение дремлющих полей	10
Требуются специалисты	14
Модернизация российской экономики	17
Российский рынок свинины и мяса птицы	19
Экоеда в России	21
Немецкие блюда на российском столе	24
Продукты питания из интернета	27

НОВОСТИ

Коротко	28
От политической инициативы к исторической реальности	31

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Оживление лизинга	33
Санитарные сооружения, отопление и системы кондиционирования	35

НАЛОГИ & ПРАВО

Кто отвечает за прошлый экологический ущерб?	37
--	----

РЕГИОНЫ

Томская область инвестирует в строительство жилья	39
---	----

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

Новости из Берлина и Брюсселя	41
Выставка ANUGA 2011 поражает многообразием	43

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Семь вопросов	44
---------------------	----

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

Чудес не бывает!	47
Андрей Шаронов о развитии Москвы	48
Работа со свободным графиком в России — прецеденты есть	48
Вместе в будущее	49
События	50
От членов палаты	52
Новые члены палаты	54



„WIR WOLLEN AUCH OHNE MARKTORDNUNG WETTBEWERBSFÄHIG WERDEN“

ACHIM LUKAS, CEO PRODIMEX GROUP, ÜBER CHANCEN UND PERSPEKTIVEN DER RUSSISCHEN LANDWIRTSCHAFT. / MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND



PRODIMEX IST IN RUSSLAND ALS ZUCKERPRODUZENT BEKANT. WAS MACHT IHR UNTERNEHMEN SONST NOCH?

Wir sind mit 15 Zuckerfabriken und einem Marktanteil von ca. 20 Prozent

der größte Zuckerproduzent Russlands haben. Außerdem sind wir mittlerweile eine der größten Agrarholdings.

Das Unternehmen hat sich Anfang der 90er Jahre aus dem Zuckerhandel entwickelt. Zunächst wurde Zucker ausschließlich importiert, dann fing man an, Rohrzucker einzuführen und weiterzuverarbeiten. Das Geschäft lief gut und man fing an, Fabriken zu kaufen und Zucker aus Rüben herzustellen. Danach war es logisch, mit dem Anbau der eigenen Rüben zu beginnen, so kamen wir zur Landwirtschaft. Heute haben wir mehr als 400.000 ha unter Bearbeitung.

UND WAS BAUEN SIE AUSSER ZUCKERRÜBEN AN?

Rüben können nur alle vier Jahre auf einem Feld angebaut werden. Als Vorfrucht bauen wir Weizen, Gerste, Sonnenblumen, Mais, Erbsen an

oder lassen die Flächen ein Jahr brach liegen. Die genaue Fruchtfolge hängt von der jeweiligen Bodenqualität ab und wird von Spezialisten bestimmt, damit bei der Rübenenernte der optimale Ertrag erwirtschaftet werden kann.

LANDWIRTSCHAFT IST EINES DER NATIONALEN PROJEKTE UND WIRD IN EINEM HOHEN MASS GEFÖRDERT. WIE PROFITIEREN SIE DAVON?

Die russische Regierung vergibt vorwiegend zinsvergünstigte Kredite für Saatgut, Düngemittel und besonders Landmaschinen, aber auch direkte Subventionen. Auch wir nutzen das möglichst breit.

Der Subventionslevel liegt hier deutlich niedriger, als in der EU. Es sieht so aus, dass die aktuellen Ausgaben für landwirtschaftliche Subventionen deutlich unter dem Limit liegt, als das was mit der WTO verhandelt wird.

UND WIE SEHEN SIE DEM WTO-BEITRITT ENTGEGEN?

Wir erwarten keine Probleme. Das Potential der russischen Landwirtschaft ist ungeheuer groß, es muss eben nur noch entwickelt werden. Genau darin liegt der Unterschied zu Europa. Dort werden ungeheuer Subventionen ausgegeben, um nicht wettbewerbsfähige Strukturen zu erhalten, hier werden Subventionen vergeben, um wett-

bewerbsfähige Strukturen aufzubauen. Es fehlt an Know-how und den entsprechenden Strukturen. Beides lässt sich schaffen.

DIE POSITIVEN ENTWICKLUNGEN IN DER LANDWIRTSCHAFT HABEN DURCH DIE EXTREME DÜRRE IM LETZTEN JAHR EINEN DÄMPFER ERFAHREN. WIE HAT SICH DIE DÜRRE AUF IHR GESCHÄFT AUSGEWIRKT?

Auch wir haben stark gelitten. Aber im Vergleich zu vielen anderen sind wir glimpflich davon gekommen, weil wir in zwei unterschiedlich betroffenen Regionen anbauen. In Woronesch mussten wir sehr große Verluste hinnehmen, dafür fiel die Ernte in Krasnodar normal aus. Durch den starken Preisanstieg konnte der Verlust in Zentralrussland teilweise, aber natürlich nicht vollständig kompensiert werden.

Unser Glück war, dass wir 2010 zum ersten Mal eine Ernteversicherung abgeschlossen hatten.

IN RUSSLAND IST DAS BISHER NICHT ÜBLICH. GLAUBEN SIE, DASS DAS SCHULE MACHEN WIRD?

Bisher war es nicht sehr gebräuchlich und die Versicherungsbedingungen sind sehr heterogen und wenig attraktiv. Wir haben bei einem internationalen Versicherungsunternehmen mit Vertretung in Russland abgeschlossen. Aber Sie müssen schon eine gewisse Größe haben, um ein

maßgeschneidertes Angebot zu bekommen. Es bleibt also nur eine Option für die großen Unternehmen. Aber auch der russische Versicherungsmarkt wird sich entwickeln.

WAR DIE DÜRRE EIN SCHOCK FÜR DIE BRANCHE? WELCHE KONSEQUENZEN ZIEHEN DIE UNTERNEHMEN DARAUS?

Ich kann nur für uns sprechen. Wir werden jetzt verstärkt in Beregnungsanlagen investieren. Das ist sehr kapitalintensiv und kann deshalb nur in kleinen Schritten erfolgen. Staatliche Unterstützungsprogramme würden hier sehr helfen. Und wir werden weiterhin Ernteversicherungen abschließen.

PERSONALMANGEL WIRD AUCH IN DER LANDWIRTSCHAFT BEKLAGT. IHR UNTERNEHMEN HAT SICH FACHLEUTE AUS DEM AUSLAND GEHOLT. IST DAS EIN WEG?

Prodimes hat sich einige wichtige Multiplikatoren aus dem Ausland geholt: Landwirte, Zuckeringenieure und Leute, für die obere Managementebene. Das war wichtig, um effiziente Strukturen zu entwickeln. Jetzt geht es darum, das eigene Potential zu entwickeln. Wir haben angefangen, uns auf die Personalentwicklung zu konzentrieren. Vor kurzem haben wir ein Assessment Center für die zweite Managementebene durchgeführt. Wir wollten herausfinden, wer gut ist und sich weiter entwickeln will. Diese Leute wollen wir fördern. Dabei hat sich gezeigt, dass

der Wille der Menschen sich örtlich zu verändern in Russland noch geringer als in Deutschland ist. Von befragten 600 Mitarbeitern, waren nur 100 bereit ihr Dorf zu verlassen, um weiter Karriere zu machen. Das ist eine schwierige Ausgangsposition, aus der wir das Beste machen müssen.

WIE IST DIE AUSBILDUNGSSITUATION IN DER LANDWIRTSCHAFT?

Die Ausbildung ist nicht schlecht. Allerdings sind die meisten Inhalte noch zu sehr im alten System verhaftet, die Studenten müssten zu mehr Flexibilität befähigt werden. Wir nutzen die Ausbildungszentren unserer Lieferanten, die sehr gute Kurse anbieten. Die richtige Nutzung moderner Technik und Fragen zur Ertragssteigerung, effiziente Arbeitsprozesse gestalten, Unkrautbekämpfung, all das sind wichtige Themen. Dieses Know-how muss hergebracht und implementiert werden. Aber dazu braucht man Zeit.

WIE SIND DIE ENTWICKLUNGSPROGNOSEN FÜR IHR UNTERNEHMEN?

Prodimes ist bis 2008 sehr schnell gewachsen. Wir haben viel Land in relativ kurzer Zeit in Bewirtschaftung genommen. Wenn man Land kauft, das in der Vergangenheit unzureichend bewirtschaftet wurde, dauert es immer ca. drei Jahre bis der Betrieb gute Erträge bringt. Daneben haben wir noch vier Fabriken modernisiert. Deshalb möchten wir den Betrieb in den nächsten Jahren konsolidieren und seine Effizienz steigern.

Beim Anbau wollen wir im nächsten Schritt in Beregnungsanlagen investieren, was sehr teuer ist. Unsubventioniert kostet eine Anlage für einen Hektar Land ca. 4.000 – 6.000 US-Dollar. Wir betreiben auf 400.000 Hektar Anbau. 60.000 Hektar würden wir gerne beregnen. Das können wir nur in kleinen Schritten realisieren. Wir überlegen, ob wir uns eventuell wie RuS-Agro für den Kapitalmarkt öffnen sollen, um die Finanzierung zu stützen. Denn auch unser zweites Großprojekt, die Modernisierung weiterer Zuckerfabriken, ist sehr kapitalintensiv. Eine Tonne Zuckerverarbeitungskapazität zu erhöhen, kostet uns ungefähr 13.000 bis 15.000 US-Dollar und wir möchten gern weitere 15.000 Tonnen Verarbeitungskapazität schaffen bzw. modernisieren.

SOLCHE VORHABEN ZEUGEN VON VIEL OPTIMISMUS. IHRE LANGFRISTIGEN PROGNOSEN FÜR DIE BRANCHE SIND ALSO SEHR POSITIV?

Richtig. Die makroökonomischen Voraussetzungen sind super. Russland ist immer noch ein Importland für Zucker. Diese Importe werden langfristig durch einheimischen Rübenzucker ersetzt. Das ist auch politisch gewollt. Die Tendenz für Zucker auf dem Weltmarkt ist ebenfalls positiv. Wachsender Wohlstand wird dafür sorgen, dass der Bedarf weiterhin hoch und die Preise stabil bleiben. Wir wollen auch ohne Marktordnung langfristig wettbewerbsfähig werden.)

Vor Ort,
wo Sie uns brauchen.



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

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

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

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

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

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

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

 **SALANS**
www.salans.com



«МЫ ХОТИМ СТАТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМИ»

АХИМ ЛУКАС, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ PRODIMEХ GROUP,
О ВОЗМОЖНОСТЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РОССИЙСКОГО СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА. / МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ

Современное производство сахара на заводе Prodimeх

КОМПАНИЯ PRODIMEХ ИЗВЕСТНА В РОССИИ КАК ПРОИЗВОДИТЕЛЬ САХАРА. ЧЕМ ВАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ЗАНИМАЕТСЯ ПОМИМО ЭТОГО?

У нас 15 заводов по производству сахара, в общей сложности нам принадлежит 20% сахарного производства в России. Кроме того, мы являемся одним из крупнейших аграрных холдингов.

Наша компания начинала с торговли сахаром в начале 90-х. Сначала мы продавали только импортный сахар, потом стали ввозить сахарозу и обрабатывать её. Дела шли очень хорошо, и мы начали покупать заводы, а так же наладили производство сахара из сахарной свёклы. Впоследствии было абсолютно логичным начать выращивать собственную свёклу, именно тогда мы пришли в сельское хозяйство. Сегодня в наших владениях находится более 400.000 гектаров обрабатываемой земли.

И ЧТО ВЫ ВЫРАЩИВАЕТЕ ПОМИМО САХАРНОЙ СВЁКЛЫ?

Свёклу мы выращиваем на одном поле раз в четыре года. Но до свёклы на этих полях мы выращиваем пшеницу, ячмень, подсолнечник, кукурузу, горох либо оставляем поля на год под паром. Подробный плодосмен зависит от качества почвы и определяется специалистами. Всё это необходимо для того, чтобы во время уборки свёклы мы получали оптимальный урожай.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ЯВЛЯЕТСЯ ЧАСТЬЮ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА, ПОЭТОМУ ЭТОЙ ОТРАСЛИ ОКАЗЫВАЕТСЯ ОСОБАЯ ПОДДЕРЖКА. КАКУЮ ВЫГОДУ ИЗ ЭТОГО ИЗВЛЕКАЕТЕ ВЫ?

Правительство РФ предоставляет субсидии и кредиты на льготных условиях для закупки семян, удобрений и сельскохозяйственной техники. Мы используем это по возможности наиболее оптимально. Здесь уровень субсидий значительно ниже, чем в Европе. Такое ощущение, что расходы на сельское хозяйство значительно ниже, чем было оговорено с ВТО.

А КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ВСТУПЛЕНИЮ В ВТО?

Надеемся, что с этим проблем не будет. Потенциал российского сельского хозяйства необычайно велик, ему просто нужно развиваться. Именно в этом самое главное отличие России от Европы. В Европе выдаются огромные субсидии на поддержание конкурентной способности неконкурентных структур, а в России эти же субсидии наоборот направлены на создание конкурентоспособных структур. Не хватает новых идей, знаний, опыта и соответствующих организаций. Нужно добиться появления и того, и другого.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПОШЛО НА СПАД В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОШЛОГОДНЕЙ ЗАСУХИ. КАК ЭТО ПОВЛИЯЛО НА ВАШЕ ПРОИЗВОДСТВО?

Нам тоже пришлось несладко. Но в отличие от остальных мы практически вышли сухими

из воды, ведь мы работаем в двух удалённых регионах, которые по-разному пострадали в результате этого бедствия. В Воронеже мы понесли значительные потери, в то время как в Краснодаре собрали неплохой урожай. За счёт увеличения цен, потери в Центральном регионе России можно было компенсировать лишь частично. Нам повезло, что именно в 2010 г. мы впервые застраховали свой урожай.

ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ ТАКОЕ ВЕДЕНИЕ ДЕЛ БЫЛО НЕТИПИЧНЫМ ДЛЯ РОССИИ. КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, СТАНЕТ ЛИ ЭТО ПРИМЕРОМ ДЛЯ ОСТАЛЬНЫХ?

Да, такое поведение не было распространено, а условия страхования были неоднородны и совсем непривлекательны. Мы заключили договор с представительством международной страховой компании в России. Но чтобы получить индивидуальную страховку, фирма должна быть достаточно большой. Такая возможность существует лишь для крупных предприятий. Со временем и российский страховой рынок будет непременно развиваться.

СТАЛА ЛИ ЗАСУХА ПОТРЯСЕНИЕМ ДЛЯ ОТРАСЛИ? КАКИЕ ВЫВОДЫ СДЕЛАЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ВСЛЕДСТВИЕ ТАКОГО СТЕЧЕНИЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ?

Я могу говорить лишь за наше производство. Мы будем инвестировать в дождевые уста-

новки. Это требует значительных затрат, следовательно мы будем делать это постепенно. Программы государственной поддержки придется здесь как нельзя кстати. Так же мы будем и в дальнейшем страховаться от неурожая.

НЕХВАТКА РАБОЧЕГО ПЕРСОНАЛА ЯВЛЯЕТСЯ ГЛАВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА. ВАШЕ ПРОИЗВОДСТВО ПРИГЛАШАЛО РАБОЧИЕ КАДРЫ ИЗ-ЗА ГРАНИЦЫ. ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ЭТО ВЫХОДОМ ИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ?

Мы привлекли из-за границы серьёзных специалистов в своих областях: фермеров, техников по сахарному производству и управляющие кадры высшего звена, ведь нам было необходимо развивать эффективные структуры. Сейчас мы концентрируемся на развитии нашего потенциала, а так же на профессиональном росте наших сотрудников. Недавно менеджеры среднего звена прошли профессиональную аттестацию. Нашей целью было выяснить, насколько хорошо справляются с работой наши сотрудники и кто готов развиваться дальше. Мы будем поддерживать тех, что по всем параметрам оказался на высоте. Аттестации показали, что желание людей поменять место жительства в России меньше, чем в Германии. Из 600 опрошенных, лишь 100 готовы уехать из деревни ради карьерного роста. Это непростое положение вещей, но мы будем стараться наиболее оптимально решить возникшие проблемы.

А КАК ОБСТОИТ ДЕЛО С ОБРАЗОВАНИЕМ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ?

Дела обстоят неплохо. Правда, многое в программе уже устарело, студенты должны учиться быть гибкими. Мы предоставляем возможность посещать курсы в обучающих центрах наших поставщиков. В будущем мы будем ещё больше использовать эту возможность для изучения таких важных вопросов как правильное использование современной техники, вопросы урожайности, эффективность работы процессов, борьба с сорняками. Это все необходимо изучать и превращать в жизнь. Но для этого нужно время.

КАКОЙ КУРС РАЗВИТИЯ ВЫ ПРОГНОЗИРУЕТЕ ДЛЯ ВАШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ?

Период до 2008 г. можно охарактеризовать как период серьёзного роста нашей компании, за довольно короткий отрезок времени мы смогли взять в обработку большое количество земли. Когда покупаешь землю, которую неправильно использовали, приходится потратить около трёх лет, чтобы добиться положительных результатов. Одновременно с этим мы так же занимались модернизацией четырёх фабрик. Поэтому мы собираемся консолидировать наши предприятия, чтобы добиться большей эффективности. Следующим шагом в обрабатывании земли будет закупка дорогих дождевых установок. Без субсидий, покупка одной установки, рассчитанной

на один гектар, обойдётся нам в 4.000-6.000 долларов. А у нас 400.000 гектаров обрабатываемых земель, к сожалению, наших возможностей хватит лишь на 60.000 гектаров. Поэтому всё это мы будем делать постепенно. Перед нами стоит вопрос, стоит ли нам выйти на финансовый рынок как холдинг РусАгро, чтобы расширить наши финансовые возможности, т.к. вторым нашим крупным проектом, так же требующим немалых затрат, является модернизация сахарных фабрик. Для того чтобы увеличить объём переработки сахара на одну тонну, необходимо вложить от 13.000 до 15.000 долларов. Мы рассчитываем на увеличение производства на 15.000 тонн.

ВАШИ ИДЕИ ПОЛНЫ ОПТИМИЗМА. А ДЛГОСРОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ ДЛЯ ОТРАСЛИ ТАКИЕ ЖЕ ПОЗИТИВНЫЕ?

Именно. Макроэкономические условия очень благоприятные. Россия всё ещё является страной-импортёром сахара. Выращивание собственной сахарной свёклы скоро заменит импортный сахар. Это и в политических интересах. Тенденции в сахарной индустрии на мировом рынке так же положительны. Если качество жизни в целом будет расти, то спрос останется высоким, а цены стабильными. Мы хотим быть конкурентноспособными в долгосрочной перспективе и делать это, без каких-либо систем регулирования рыночных отношений.)

Barkawi Management Consultants ist spezialisiert auf die Themen **Einkauf, Supply Chain Management und After Market Services.**

Intelligentes Wachstum schafft nachhaltigen Erfolg. Voraussetzung hierfür ist eine leistungsstarke Supply Chain. Wir unterstützen Sie bei der Gestaltung von skalierbaren und effizienten Lieferketten.

Von der Strategie bis zur Implementierung entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen, die Sie nach vorne bringen.

Dabei verfolgen wir ein Ziel:
Wir steigern die Einkaufs-, Logistik- und Service-Performance Ihrer Organisation.

Barkawi Management Consultants GmbH & Co. KG, Filiale Moskau
Ul. Bachruschina 32/1, 115054 Moskau
Swetlana Witjasewa-Hußmann, Rainer Drisch
Tel. +7 (495) 221 89 11, Fax +7 (495) 221 89 11
www.barkawi.ru
München | Moskau | Atlanta | Shanghai | Neu Delhi



Реклама



ERWECKUNG DES SCHLAFENDEN AGRARRIESEN

EIN KOMMENTAR VON ADAM KOZIOLEK, VERLAG TOP AGRAR.

Die Entwicklung der Preise für Agrarrohstoffe beschäftigt in den letzten Jahren viele Finanzinvestoren. Vom Anstieg der Weizen-, Zucker-, Pflanzenölpreise in den letzten drei Jahren profitierten vor allem die Länder, in denen die Landwirtschaft eine große Rolle spielt. Brasilien ist hier ein Vorreiter.

Aber was hat das mit Russland zu tun? Welche Rolle spielt die Landwirtschaft in dem Land, das fast ausschließlich mit Erdgas und Öl assoziiert wird? Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass 1910 jede dritte Tonne Weizen auf dem Weltmarkt aus Russland kam, das waren exakt 36,4 Prozent. Vor allem die Reformen des damaligen Premierministers Pjotr Stolypin beschleunigten die Entwicklung der russischen Agrarproduktion. Wir brauchen aber gar nicht so weit zurück zu blicken, um das Potential der 120 Millionen Hektar russischer Agrarflächen zu erkennen. Noch 2008 exportierte Russland fast zwölf Millionen Tonnen Weizen. Damit gehörte das Land zu den größten Getreideexporteuren der Welt. Außerdem ist Russland auch der größte Produzent von Sonnenblumen. Die Fleisch- und Zuckerproduktion steigt rasant. Russland ist eine wahre Kornkammer.

Auch die russische Politik bekräftigt durch zahlreiche Programme ihren Willen die inländische Landwirtschaft zu unterstützen. Das ist wichtig und richtig, weil die Landwirtschaft über ihr Wirtschaftspotential hinaus, den ländlichen Gebieten eine Entwicklungs- und Beschäftigungschance bietet.

Woran liegt es dann, dass die Branche nicht nachhaltig auf die Beine kommt? Warum darf nun schon das zweite Jahr kein Getreide aus Russland exportiert werden? Die Begründung kenne wir alle: Wegen der Trockenheit fiel die Getreideproduktion niedriger aus als der Inlandsverbrauch. Folglich blockierte die Regierung den Export. Als kleine, aber bedeutende, Nebenwirkung kam hinzu, dass der Weizenpreis in Russland nur ein Drittel des Weltmarktniveaus beträgt. Sicher ist es richtig, dass die Politiker die Verbraucher vor zu hohen Lebensmittelpreisen schützen wollen, aber zurzeit geschieht das auf Kosten der Agrarproduzenten, deren Kapitaldecke sowieso sehr dünn ist.

Man kann selbstverständlich, in typisch russischer Manier ganz fatalistisch das Wetter für die Misere verantwortlich machen. Nur das ist nicht konstruktiv. So werden die Landwirte auch in Zukunft unter hohen

Ertragsschwankungen leiden. Schlechtes Wetter kommt jedoch nicht nur in Russland vor. Aber hier fallen die Preise, wenn die Umstände günstig sind und die Ernte groß, ins Bodenlose, weil es Überschuss gibt. Fällt die Ernte schlecht aus, was normalerweise mit einem Preisanstieg ausgeglichen werden könnte, werden die Preise künstlich niedrig gehalten, weil eine Verteuerung bei den Lebensmitteln politisch unerwünscht ist.

Welche Auswege bieten sich an? Landwirtschaft ist immer und überall abhängig von den Launen der Natur, aber richtiges Know-how und moderne Technik können hier sehr helfen. Gegen Dürre hilft zum Beispiel Wasser schonende Bodenbearbeitung, sie verringert den Einfluss des Wetters auf den Ernteertrag wesentlich. Dafür sind aber umfangreiche Kapitalspritzen notwendig.

Aber Geld alleine wird das Problem nicht lösen. Ohne gut ausgebildete Fachkräfte ist die Nutzung moderner Technik nicht möglich. Hier geht es nicht nur um praxisnah ausgebildete Hochschulabsolventen. Ein großes Problem der Agrarbetriebe ist die Personalfrage. Wo finde ich die Arbeiter, die die modernen, teuren Traktoren, Mähdrescher oder Rübenroder bedienen können? Die Hersteller



Jakub Jisak / dreamstime.com

bieten zwar Schulungen an, aber den Feldarbeitern fehlt oft das Fachgrundwissen. Es mangelt an Berufsausbildung, unabhängiger Beratung und auch an Fachzeitschriften. Hier ist die Politik gefragt. Zwar sagt man in Deutschland, dass die dümmsten Bauern die dicksten Kartoffeln ernten, aber die Zeiten haben sich längst verändert.

Auch der Zustand der Infrastruktur hat einen entscheidenden Einfluss auf die Rentabilität der Agrarproduktion. Ohne leistungsfähige Verladeanlagen in den Häfen kann man bei den Agrarexporten nicht konkurrenzfähig sein. Wenn nicht genügend Eisenbahnwagons für Getreidetransporte zur Verfügung stehen, kann man Großverträge nicht rechtzeitig bedienen. Die Zuckerproduktion könnte schneller wachsen, wenn der Zustand der Wirtschaftswege Rüben-transporte auch bei schlechtem Wetter erlauben würde. Die Trockenheit wäre nicht so

dramatisch, wenn man die Felder bewässern könnte. Aber dafür braucht man die entsprechenden Anlagen.

Russland verfügt über ein riesiges Agrarpotenzial, das aber noch nicht annähernd ausreichend genutzt wird. Landwirtschaft spielt eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung ländlicher Räume. Sie sichert nicht nur die Ernährung sondern auch Einkommen und Arbeitsplätze. Darüber hinaus bietet sie auch Möglichkeiten alternative Energie zu erzeugen. Diese grüne Energie in Russland verstärkt zu nutzen wäre nicht nur ein Beitrag zum Umweltschutz und eine sinnvolle Ergänzung zu den fossilen Energieträgern, sondern auch eine zusätzliche Einnahmequelle für die Agrarproduzenten

Die Landwirtschaft spielte in der Vergangenheit des Landes eine tragende Rolle. Jetzt liegt ein großer Teil des Potenzials brach, aber es lohnt sich das Feld zu bestellen.)

RC RUFIL CONSULTING
Accounting & Management in Russia

DAMIT SIE ZEIT HABEN, SICH AUF
DAS WESENTLICHE ZU KONZENTRIEREN



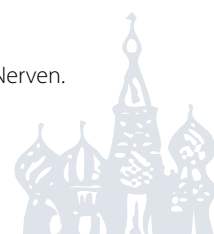
Pekarna

RUFIL OOO
115054 Moskau, Russland
Oserkovskaya Nabereshnaya, 50/1

Tel: +7 (495) 233 01 25
+7 (495) 221 26 65
Fax: +7 (495) 221 26 67
Ansprechpartner: Philipp Rowe
rowe@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 Arbeiterlaubnis. 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.

WWW.RUFIL-CONSULTING.COM





Н.Сырых / Fotolia.com

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО: ПРОБУЖДЕНИЕ ДРЕМЛЮЩИХ ПОЛЕЙ

КОММЕНТАРИЙ АДАМА КОЗЬОЛЕКА, ИЗДАТЕЛЬСТВО ТОП АГРАР.

Динамика развития цен на сельскохозяйственное сырье в последние годы вызывает интерес у многих инвесторов. От роста цен на пшеницу, сахар и растительное масло в последние три года наибольшую выгоду получили, прежде всего, те страны, где сельское хозяйство имеет большое значение. В первую очередь, это – Бразилия.

Но какое отношение это имеет к России? Какую роль играет сельское хозяйство в стране, которая, чаще всего, ассоциируется с нефтью и газом? Исторический экскурс показывает, что в 1910 г. каждая третья тонна нефти поступала на международный рынок из России, общая доля России на мировом рынке нефти составляла 36,4%. Развитию российской аграрной промышленности способствовали реформы тогдашнего премьер-министра Петра Столыпина. Но даже и без обращения к истории не трудно заметить, что 120 млн. гектаров сельскохозяйственных угодий в России — это огромный потенциал. В 2008 г. Россия экспортировала почти 12 млн. тонн пшеницы и принадлежала к числу крупнейших экспортеров зерна в мире. Кроме того, Россия является одним из крупнейших производителей подсолнечника. Производство мяса и сахара стремительно растет, Россию по праву можно назвать зерновой житницей.

В российских властных структурах также крепнет решимость поддерживать ответственное сельское хозяйство. Существуют многочисленные программы поддержки производителей сельхозпродукции. Это очень правильно, поскольку сельское хозяйство, помимо своей чисто экономиче-

ской значимости, способствует развитию регионов и создает в них рабочие места.

Что же мешает отрасли, наконец, встать на ноги? Почему уже второй год Россия не экспортирует зерно? Причины нам всем хорошо известны: из-за засухи урожай оказался ниже внутренних потребностей страны. Вследствие этого правительство ввело запрет на экспорт. Немаловажную роль сыграл при этом тот факт, что стоимость пшеницы на российском внутреннем рынке в три раза ниже, чем на мировом. Вполне понятно, что правительство стремилось оградить потребителей от слишком высоких цен на продукты питания, но оно сделало это за счет производителей сельскохозяйственной продукции, а покрытие их финансовых издержек и так очень скромное.

Само собой разумеется, что вполне в духе российского фатализма будет возложить ответственность за несчастья на погоду. Но это неконструктивно. В этом случае фермеры и в будущем будут находиться в сильной зависимости от урожая. Конечно, это происходит не только в России. Но когда Бог посылает обильный урожай, неизбежно падают цены, так как появляется переизбыток. Когда же урожай невысок, в нормальных условиях это могло бы компенсироваться ростом цен, но они искусственно удерживались на низком уровне, поскольку подорожание продуктов было нежелательно для политических структур.

Какой же выход существует? Сельское хозяйство всегда и везде зависит от погоды, но грамотные технологии и современная техника способны эту зависимость существенно снизить. Внедрение новых методов, таких, как, например, влагосберегающие

технологии обработки почвы, поможет противостоять засухе, заметно ослабит влияние погодного фактора и существенно повысит урожай. Но подобные меры требуют больших капиталовложений.

Но и одними только деньгами в решении данной проблемы не обойтись. Использование современной техники невозможно без хорошо подготовленных специалистов. Речь идет не только о хорошо обученных и практически ориентированных выпускниках ВУЗов. Кадровый вопрос — одна из центральных проблем сельскохозяйственных предприятий. Где взять работников, которые смогут управлять современными дорогостоящими тракторами, зерновыми и свеклоуборочными комбайнами? Конечно, производители предлагают обучение, но сельчанам часто не хватает базовых знаний предмета. Не хватает профессиональных училищ, независимых консультантов и профильных газет. И эти вопросы должны решать властные структуры. И хотя в Германии издавна говорили, что самый крупный картофель вырастает у самых глупых крестьян, жизнь, все-таки, не стоит на месте.

Рентабельность сельского хозяйства во многом зависит и от состояния инфраструктуры. Без достаточно производительной погрузочной техники в портах невозможно быть конкурентоспособными в области экспорта сельхозпродукции, т.к. своевременная доставка крупных заказов оказывается в этих условиях невыполнимой задачей. Производство сахара развивалось бы быстрее, если бы состояние дорог позволяло транспортировку свеклы в условиях плохой погоды. Засухи были бы не столь драматичным явлением, если бы орошались поля. Но для этого необходимо соответствующее оборудование.

Россия обладает грандиозным сельскохозяйственным потенциалом, который очевидно недостаточно используется. Сельское хозяйство играет решающую роль в развитии сельской местности. Оно гарантирует не только питание, но и доход, и рабочие места. Кроме того, оно предоставляет возможность использования альтернативных методов добычи электроэнергии. Применение этой «зеленой» энергии в России не только внесло бы существенный вклад в дело защиты окружающей среды и стало бы существенным дополнением к традиционным энергоносителям, но и послужило бы существенным источником дохода для производителей сельхозпродукции.

В прошлом сельское хозяйство было ведущей отраслью в экономике страны. Сейчас большая часть этого потенциала остается невостребованной, но возрождение сельского хозяйства — стоящее дело.)

Erfolg kennt keine Grenzen!

Wir beraten deutsche Unternehmen weltweit

Wir sind eines der führenden international tätigen Beratungs- und Prüfungsunternehmen deutschen Ursprungs. Mit mehr als 80 eigenen Niederlassungen in West- und Osteuropa, Nord- und Südamerika, Asien, dem Nahen Osten und Afrika beraten wir deutsche Unternehmen umfassend bei ihren Auslandsengagements.

Über 3.000 Mitarbeiter erarbeiten für unsere Mandanten maßgeschneiderte Lösungen in interdisziplinärer Zusammenarbeit.

Wir beraten Sie fach- und grenzüberschreitend in den Bereichen:

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

Ihre Ansprechpartner in Russland:

André Scholz

Tel.: +7(985) 773 35 74
andre.scholz@roedl.pro

Dr. Andreas Knaul, LL.M.

Tel.: +7(985) 773 35 76
andreas.knaul@roedl.pro

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



SPEZIALISTEN GESUCHT

DIE LOKALISIERUNGSWELLE IM LANDMASCHINENBAU FORDERT PERSONALENTWICKLER HERAUS. / CHRISTIAN TEGETHOFF, 000 KIENBAUM

Eine ganze Reihe von internationalen Landmaschinenproduzenten ist zurzeit mit dem Aufbau von Produktionsstätten in Russland beschäftigt oder hat angekündigt, Kapazitäten in Russland aufzubauen. Ob John Deere, AGCO oder Claas – sie alle haben Russland als einen der zentralen Wachstumsmärkte für die nächsten Jahre erkannt und wollen vor Ort noch stärker vertreten sein. Die russische Gesetzgebung trägt – ganz ähnlich wie im Automobilsektor – mit ihren Regelungen zur Lokalisierung von Produktionseinheiten erheblich zu dieser Ansiedlungswelle bei.

Aus Sicht eines Personalmanagers gelten Werksaufbauten in Russland als ganz besonders anspruchsvoll; dies gilt insbesondere für Produktionsstätten, die dem Bau von komplizierten technischen Produkten wie Landmaschinen gewidmet sind. Die Probleme in Russland sind denen in anderen emerging markets vergleichbar – zusammengefasst bestehen sie darin, dass es kaum einschlägig geschultes Personal gibt und die Nachfrage nach eben diesen Mitarbeitern aufgrund der Ansiedlungswelle in der Branche enorm groß ist.

Denn wo sollen sich die internationalen Hersteller von Traktoren, Mähdreschern und Erntemaschinen nach Personal umschauen? Zwar gibt es große russische Landmaschinenproduzenten – wie etwa den Platzhirsch Rossel Mash – auf deren Expertise und Personalkapazitäten die Neuankömmlinge durch Abwerbung theoretisch zurückgreifen könnten. Allerdings entsprechen die Arbeitsweisen der russischen Anbieter nicht immer internationalen Standards und Gepflogenheiten. Dies schlägt sich direkt auf die Qualität der Erzeugnisse dieser Firmen nieder, die mit den Produkten der deutschen und amerikanischen Anbieter meist nicht Schritt halten kann.

Deshalb ist es schwierig bis unmöglich, Spezialisten aus dem russischen Wettbewerb in die Produktionsprozesse eines internationalen Unternehmens einzubinden. Zu groß sind die Unterschiede in der Unternehmensphilosophie, der Mitarbeitermentalität und in den Produktionsverfahren. Angesichts dessen haben die Unternehmen kaum Möglichkeiten, fertig ausgebildete Arbeitskräfte auf dem Markt zu rekrutieren, sondern sind

stark auf Schulung und Weiterbildung angewiesen.

In der Praxis wird häufig zwischen „blue collar“ (Produktionspersonal) und „white collar“ (Verwaltung und Management) Personal unterschieden. Ein Charakteristikum der blue collars, der Arbeiter, ist ihre geringe räumliche Mobilität. Aufgrund der relativ niedrigen Löhne im Produktionsbereich ist es für diese Mitarbeitergruppe nur in Ausnahmefällen lukrativ, über größere Distanzen zu pendeln oder gar für den neuen Arbeitsplatz einen Umzug zu erwägen.

Deshalb muss das Produktionspersonal in einem Radius von maximal 50 Kilometern um das Werk rekrutiert werden. Für die Standortwahl ist dann wichtig, ob es im Einzugsgebiet des Werkes ein ausreichendes Angebot an Schweißern, Drehern oder Fräsern gibt und wie die Konkurrenzsituation vor Ort aussieht. Gebiete wie etwa Kaluga sind in den letzten Jahren von ausländischen Investoren geradezu überrannt worden, so dass das Personalreservoir trotz der grundsätzlich günstigen industriellen Struktur der Region zusammengeschumpft ist.



autemar / fotolia.com

In jedem Fall können die Unternehmen nicht auf „fertige“ Arbeitskräfte hoffen, sondern müssen aufwändige Trainings- und Integrationsprogramme für die neuen Kollegen budgetieren. Üblicherweise finden diese Schulungen vor Ort statt, nicht selten werden Trainings für produktionsrelevante Schlüsselpositionen aber auch in den westeuropäischen Produktionsstätten der Unternehmen durchgeführt.

Bei der Rekrutierung der Führungskräfte kann grundsätzlich russland- oder GUS-weit gesucht werden. Manager, deren Positionen manchmal auch im internationalen Vergleich attraktiv vergütet wird, sind in der Regel zum Umzug in die Zielregionen bereit. Das Nadelöhr für die Rekrutierung ist aber auch hier das technologische Niveau der russischen Landmaschinenanbieter.

Weil adäquat ausgebildete Spezialisten und Manager nur selten zu finden sind, setzen die Unternehmen häufig auf relativ junge russische Ingenieure mit Englischkenntnissen, die in mehrmonatigen Lehrgängen intensiv geschult werden, um mittelfristig Führungsaufgaben im Werk übernehmen zu können. Der Werksaufbau wird in der Zwischenzeit von

ausländischen Entsendekräften („Expats“) geleitet, die auch den Technologietransfer an die russischen Mitarbeiter überwachen

Die besagten Nachwuchsführungskräfte werden mehrere Jahre lang in Stellvertreterpositionen geführt, etwa als Stellvertretende Produktions- oder Qualitätsleiter. Nach einer Einarbeitungszeit von einigen Jahren werden die Expats dann sukzessive abgezogen, die Werke in russische Hände übergeben. Viele internationale Unternehmen verzichten am Ende ganz auf Entsendekräfte, indem sie bei der Leitung ihrer Produktionsstätten ganz auf ihren russischen Personalstamm setzen.

Grundsätzlich gilt das Niveau der russischen Ingenieursausbildung unter internationalen Personalverantwortlichen als gut, die jungen russischen Kollegen als lernwillig und engagiert. Weniger gut stellt sich die Situation im blue-collar-Bereich dar, wo sich das Fehlen eines international wettbewerbsfähigen Berufsausbildungssystems negativ bemerkbar macht. Auch hier ist es aber über den langfristigeren Weg der Personalentwicklung möglich, das teilweise unzureichende Angebot auf dem Arbeitsmarkt auszugleichen.)

ALPE consulting – Ihr SAP Partner in Russland



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

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

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

www.alpeconsulting.com

info@alpeconsulting.com

Merkmale von Roll-out Projekten:

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



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

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



ТРЕБУЮТСЯ СПЕЦИАЛИСТЫ

МАССОВАЯ ВОЛНА СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАВОДОВ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ ТРЕБУЕТ РЕШЕНИЯ КАДРОВОЙ ПРОБЛЕМЫ. /КРИСТИАН ТЕГЕТХОФФ, ООО КИЕНВАУМ

Многие международные компании по производству сельскохозяйственной техники уже строят свои заводы в России или заявили о намерении открыть здесь производство. John Deere, AGCO, Claas – все они рассматривают Россию как рынок, который будет стремительно развиваться в ближайшие годы, и хотят укрепить здесь свои позиции. Как и в автомобилестроении, существенную роль в тенденции к открытию производств на территории РФ сыграли законодательные меры российского правительства.

С точки зрения менеджера по персоналу, подбор сотрудников для строящихся заводов станет труднейшей задачей, в особенности это касается тех предприятий, которые будут производить технологически сложные виды продукции, такие как сельскохозяйственные машины. Проблемы в России те же самые, что и в других развивающихся странах — в основном, они за-

ключаются в отсутствии соответствующего обученного персонала, спрос на который в виду целой волны вновь открывающихся заводов очень велик.

Откуда, собственно, должны взяться на заводах международных производителей сотрудники для строительства тракторов, комбайнов и уборочных машин? Конечно, существуют крупные российские предприятия, такие как монополист Ростсельмаш, откуда теоретически можно было бы переманить экспертов и рабочих. Однако трудовые навыки и знания российских работников далеко не всегда соответствуют международным стандартам и традициям. Это сразу отражается на качестве выпускаемой продукции, которая оказывается хуже той, что производится в Америке и Германии.

Поэтому представляется практически невозможным включить российских специалистов в производственный процесс на

международных предприятиях. Слишком велики различия в философии бизнеса, менталитете сотрудников и производственном опыте. В связи с этим предприятия практически не имеют возможности привлекать имеющихся на рынке труда специалистов, а должны нацеливаться на обучение и переподготовку.

На практике часто существует огромная разница между «синими воротниками» (рабочий персонал) и «белыми» (управленцы и менеджеры). Для «синих воротничков» (рабочих) характерна невысокая степень географической мобильности. Из-за невысокого уровня зарплат у этой категории работников, большинство своем бывают не готовы ездить на дальние расстояния и, уж тем более, не решаются на переезд ради новой работы.

Это означает, что поиск сотрудников для предприятия должен ограничиваться радиусом в 50 км. Поэтому при выборе места



UchiHering / Fotolia.com

для будущего завода важно учитывать, достаточно ли в ближайшей округе сварщиков, токарей и фрезеровщиков, и много ли рядом конкурентов. В таких регионах, как, например, калужская область, наблюдается переизбыток зарубежных инвесторов, и ресурс рабочей силы уже исчерпан, хотя индустриальная структура региона в целом весьма благоприятна.

В любом случае, новое предприятие не может рассчитывать на «готовую» рабочую силу и должно закладывать в бюджет значительные расходы на тренинги и интеграционные программы для новых сотрудников. В основном, обучение проводится на месте, но не редко возникает необходимость в стажировках на западноевропейских заводах компании.

При подборе кадров на руководящие должности поиск может осуществляться по всей России и в странах СНГ. Менеджера должность нередко хорошо оплачивается даже на общеевропейском уровне, как правило, бывает готов к переезду в регион назначения. Но поиск специалистов высшего звена также осложнен низким технологическим уровнем российского сельскохозяйственного машиностроения.

Поскольку найти адекватно подготовленных специалистов и менеджеров удастся лишь в редких случаях, предприятия часто останавливают свой выбор на относительно молодых российских инженерах, владеющих английским языком,

которые проходят интенсивное обучение за несколько месяцев и в среднесрочной перспективе оказываются готовыми к выполнению руководящих функций на заводе. На период их подготовки руководят процессом иностранные специалисты (экспаты), они же осуществляют контроль за соблюдением технологии российскими сотрудниками.

Подготовленные таким образом молодые кадры долгие годы занимают должности «исполняющих обязанности» руководителей производства или заведующих. Через несколько лет экспаты постепенно уходят, и заводы полностью переходят в российские руки. Многие международные компании в конце концов полностью отказываются от экспатов и передают руководство предприятием своим российским сотрудникам.

В целом уровень российского инженерного образования оценивается международными менеджерами по персоналу как высокий, а молодые российские коллеги зарекомендовали себя как обязательные и хорошо обучаемые. Несколько хуже обстоит дело с «синими воротничками». Сказывается негативное влияние отсутствия конкурентной на международном уровне системы образования. Но и в этой сфере возможна подготовка персонала в долгосрочной перспективе, что частично сглаживает недостаток предложения на сегодняшнем рынке труда.)

Delivering solutions.

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

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

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

Railion Russija Services
Pokrowskij Boulevard 4/17
Haus 1, Büro 24
101000 Moskau
Russische Föderation

Tel.: +7 495 933 88 25/6/7
Fax: +7 495 933 88 28
joerg.siedenbiedel@railion.ru
www.railion.ru



MODERNISIERUNG DER RUSSISCHEN LANDWIRTSCHAFT

DAS NEUE VERTRIEBS- UND SERVICEZENTRUM IM OBLAST KALUGA STEHT VOR SEINEM ERSTEN JUBILÄUM. / JENS MOSKA, 000 LEMKEN RUS

Russland hat sich selbst das Ziel gesteckt, sowohl die Menge als auch die Qualität der landwirtschaftlichen Produktion zu erhöhen, um mittel- und langfristig von Importen unabhängig zu werden. Dies kann nur mit einer technischen Modernisierung der russischen Landwirtschaftsbetriebe erreicht werden. Hier zu leistet qualitativ gute und technologisch anspruchsvolle Technik aus Deutschland ihren Beitrag.

Für Lemken ist Russland seit Jahren einer der größten Exportmärkte. 2005 wurde die Tochtergesellschaft 000 Lemken Rus im Moskauer Gebiet gegründet. Heute sorgen 32 Mitarbeiter und inzwischen drei weitere Filialen für die schnelle Abwicklung der Maschinen- und Ersatzteillieferungen. Mit über 40 Vertriebspartnern hat der Spezialist für den modernen Pflanzenbau in Russland Vertriebsstrukturen geschaffen, mit denen Beratung, Feldeinsätze und Service für die Kunden bestmöglich geleistet werden.

Um der großen Bedeutung des russischen Marktes gerecht zu werden hatte sich Lemken, zusammen mit den deutschen Landtechnik Herstellern Grimme, Wolf Systembau, Big Dutchman und dem russischen Händler EkoNiva seit 2007 für den Bau eines Agrartechnik-Zentrums in Detschino im Gebiet Kaluga engagiert, wo das neue Lemken Vertriebs- und Servicezentrum und die neue Russland Zentrale beheimatet sind. Nach 20 Monaten Bauzeit konnte im Mai 2010 gemeinsam mit Grimme die Eröffnung gefeiert werden. Mehr als sechs Millionen Euro hat alleine Lemken in das Detschino-Projekt investiert.

Das Vertriebs- und Servicezentrum in Detschino bietet Platz für die Präsentation von Geräten

und Technologie und die Beratung von Kunden. Auch eine lokale Montage von Maschinen mit großen Arbeitsbreiten ist seitdem möglich, der Standort könnte zukünftig zu einer lokalen Produktionsstätte ausgebaut werden. Aber bereits heute ist die russische Tochter des Unternehmens für eine Reihe der in Russland bekanntesten und begehrtesten Geräte als lokaler, russischer Hersteller zertifiziert. Für die Kunden in Russland hat das u. a. den Vorteil, dass sie in den Genuss von zinsgünstigen und langfristigen Finanzierungsangeboten der einheimischen Rosselchosbank kommen können.

Die Grundlage für die Sicherung des Nachwuchses vor Ort wurde durch eine Partnerschaft mit einer Agrarschule in Detschino gelegt. Zukünftig werden junge Arbeitskräfte im Servicecenter in Detschino ausgebildet und auf diese Art und Weise mit moderner Landtechnik und deren Anwendung in der Praxis vertraut gemacht. Auf diese Art und Weise übernimmt der deutsche Landtechnikhersteller Mitverantwortung für eine fachgerechte, praxisbezogene und qualitativ gute Ausbildung des beruflichen Nachwuchses.

Diese Verantwortung entstammt der Erkenntnis, dass allein eine technische Modernisierung der russischen Landwirtschaftsbetriebe nicht ausreichend ist, um Wirtschaftskraft und Effizienz nachhaltig zu erhöhen. Die neuen und komplexeren Geräte, die heute bereits flächendeckend in der Branche eingesetzt werden, stellen an die Anwender ganz neue Anforderungen, was deren Handhabung und die Eingliederung in bestehende Anbautechnologien des Pflanzenbaus betrifft. Darüber hinaus werden neue anspruchsvolle Anbautechnolo-

gien vermittelt, die ein erweitertes pflanzenbauliches Know-how erfordern. Ein Beispiel hierfür sind Fragen und Probleme, die mit der Einführung der minimalen Bodenbearbeitung im Zusammenhang stehen. Eine Technologie, die heute nicht nur in der russischen Landwirtschaft bereits eine sehr große Bedeutung hat. Die Vermittlung dieser Kenntnisse erlaubt und gewährleistet den wirtschaftlichen Einsatz der erworbenen Investitionsgüter heute und legt damit die Grundlage für analoge Investitionen der einheimischen Landwirtschaftsbetriebe in der Zukunft.

Die gut ausgestatteten Schulungsräume des Vertriebs- und Servicezentrums und die integrierte Ausstellungshalle in Detschino bieten ebenso gute Voraussetzungen für eine effiziente Durchführung von Verkäufer- und Serviceschulungen von Mitarbeitern der Vertriebspartner in der Russischen Föderation.

Das moderne Lager in Detschino hält in Netzwerk mit mehreren dezentralen Lagern Ersatz- und Verschleißteile bereit, die schnell an die Kunden ausgeliefert werden können. So wird die Einsatzsicherheit von Geräten der Kunden sichergestellt.

Lemken ist davon überzeugt, dass der russische Markt auch in Zukunft zu den weltweit bedeutendsten Absatzregionen zählen wird. Wer dort seine Kunden kompetent und schnell bedienen, betreuen sowie schulen kann, leistet einen Beitrag zur Modernisierung der russischen Landwirtschaft sowie gleichzeitig zur dauerhaften Sicherung von Arbeitsplätzen in Deutschland. Das neue Vertriebs- und Servicezentrum in Detschino ist in dieser Hinsicht ein bemerkenswerter Schritt.)

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

НОВЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ В КАЛУЖСКОЙ
ОБЛАСТИ ГОТОВИТСЯ ОТПРАЗДНОВАТЬ СВОЙ ПЕРВЫЙ
ЮБИЛЕЙ. / ЙЕНС МОСКА, ООО ЛЕМКЕН РУС

Россия поставила перед собой цель повышать не только количество, но и качество производимой сельскохозяйственной продукции, чтобы в среднесрочной и долгосрочной перспективе обрести независимость от импорта. Достичь этой цели можно лишь путем технической модернизации российских сельскохозяйственных предприятий. Тут на помощь приходит качественная и удовлетворяющая самым высоким техническим требованиям техника из Германии.

Для Лемкен Россия уже долгие годы является одним из главных рынков сбыта. В 2005 г. в Московской области была основана компания ООО Лемкен РУС. На сегодняшний день сбытом техники и запчастей занимаются 32 сотрудника, кроме того, действуют еще три филиала. Более 40 партнеров по сбыту образуют сеть распространения продукции, что позволяет наилучшим образом обслуживать клиентов, своевременно оказывать им консультативную помощь и техническую поддержку.

Поскольку Лемкен, как и другие германские производители сельскохозяйственной техники, такие как Гримме, Волф и Биг Дачман, придает большое значение российскому рынку, в 2007 г. совместно с этими компаниями и российским холдингом ЭкоНива было начато строительство агротехнического комплекса в Детчино Калужской области, где разместился новый центр продаж и обслуживания Лемкен, а также центральный российский офис компании. Через 20 месяцев после начала строительства, в мае 2010 г., Лемкен и Grimme смогли отпраздновать открытие. Одна только Лемкен инвестировала в проект в Детчино более 6 млн. евро.

В Центре продаж и сервисного обслуживания в Детчино представлены образцы сельскохозяйственной техники и технологий, а также предоставляются консультации клиентам. Здесь же осуществляется монтажная сборка крупногабаритной техники, а в дальнейшем планируется и строительство завода. Но уже сейчас многие наиболее известные и популярные в России модели сертифицированы как продукция российского филиала предприятия. Для российского потребителя это яв-

ляется преимуществом, потому что позволяет получать недорогие и долгосрочные кредиты от Россельхозбанка.

Будущее для подрастающего местного населения будет обеспечено благодаря партнерству с аграрным училищем в Детчино. В дальнейшем молодые сотрудники будут обучаться в сервисном центре в Детчино и таким образом знакомиться с современной сельскохозяйственной техникой и практическими технологиями ее использования. Таким образом, германские производители сельскохозяйственной техники берут на себя долю ответственности за профильное, ориентированное на практику и качественное образование молодых профессионалов.

Желание взять на себя эту ответственность проистекает из понимания того, что одной только технической модернизации российских сельскохозяйственных компаний будет недостаточно, чтобы повысить экономическую эффективность и производительность. Новые и комплексные механизмы, которые сейчас уже почти повсеместно используются в сельском хозяйстве, предъявляют к пользователям совершенно новые требования, касающиеся знания и понимания существующих технологий обработки почвы в растениеводстве. Кроме того, технологии обработки почвы требуют знания дальнейших технологических этапов растениеводства. Примером служат проблемы и вопросы, которые возникают при введении методов минимальной обработки почвы. Это технология, которая приобрела сейчас

огромное значение не только в российском сельском хозяйстве. Передача этих знаний обеспечивает и гарантирует экономическое внедрение приобретенных на сегодняшний день средств производства и создает основу для аналогичных инвестиций со стороны российских сельскохозяйственных компаний в будущем.

Хорошо оборудованные учебные помещения центра монтажа и обслуживания в Детчино и расположенные здесь же демонстрационные залы создают прекрасные предпосылки для эффективного обучения сотрудников сервисных центров и российских компаний-партнеров по сбыту.

Современный склад в Детчино располагает сетью децентрализованных складов, где всегда в наличии множество запасных частей и расходных материалов, которые могут быть в кратчайшие сроки доставлены клиентам. Таким образом потребителям гарантируется надежность работы продаваемого оборудования.

В компании Лемкен убеждены в том, что российский рынок в будущем станет одним из самых значительных в мире рынков сбыта. Те, кто сможет компетентно и быстро обслуживать здесь своих клиентов, обучать их и оказывать поддержку, окажется в состоянии не только внести вклад в модернизацию российской экономики, но и одновременно надолго обеспечить рабочие места в Германии. Создание нового «Центра монтажа и обслуживания» в Детчино является, с этой точки зрения, заметным шагом.)





Big Dutchman

FLEISCH- UND GEFLÜGEL AUS RUSSLAND

NACH DEM STARKEN EINBRUCH DER FLEISCHPRODUKTION IN DEN 1990ER JAHREN STEHEN DIE ZEICHEN WIEDER AUF WACHSTUM. / ANDREAS BOESKE, BIG DUTCHMAN

Moderne Geflügelhaltung in Russland

Für die russischen Fleischproduzenten und Geflügelhalter waren die beiden letzten Jahrzehnte durch einen beschwerlichen Übergang von der Plan- zur Marktwirtschaft geprägt. Nach Angaben der russischen Statistikbehörde Rosstat gingen die Schweine- und Geflügelbestände in den Großbetrieben zwischen 1990 bis 1997 fast um die Hälfte zurück. Russland importiert seitdem einen stattlichen Teil seiner Nahrungsmittel – in der Fleischbranche waren es 2008 bei Geflügelfleisch noch 38 Prozent, bei Schweinefleisch 27 Prozent.

Bis zum heutigen Tag bewegen sich die Tierbestände unter dem Niveau von 1990. Allerdings scheint die Talsohle durchschritten zu sein, der Produktionsumfang hat deutlich zugelegt und die 1990er Zahlen zum Teil sogar überholt. So konnte die Geflügelfleischproduktion zwischen 1997 und 2009 vervierfacht werden, der Zuwachs bei Schweinefleisch betrug im gleichen Zeitraum 43 Prozent. Überhaupt bescheinigen Experten dem Land, in dem sich die Landwirtschaft einer hohen gesellschaftlichen und politischen Bedeutung erfreut, ein enormes Potenzial: Natürliche Ressourcen sind in großem Umfang vorhanden, das Leistungspotential beispielsweise in der Tierhaltung ist noch lange nicht ausgeschöpft.

Für die Aufwärtsentwicklung gibt es eine Vielzahl von Gründen – wie zum Beispiel der

erklärte Wille der russischen Regierung, die Fähigkeit des Landes zur Eigenversorgung drastisch zu steigern und die Importabhängigkeit zu reduzieren. Die von Beginn an sehr guten örtlichen Schweine- und Geflügelfleischpreise, die stetig über den Weltmarktpreisen liegen, haben die Anzahl kapitalstarker Investoren stetig wachsen lassen. Aber auch ausländische Unternehmen aus der Agrarbranche haben mit ihrem Know-how ihr Scherflein zur positiven Entwicklung beigetragen.

Zu ihnen gehören viel deutsche Ausrüster, zum Beispiel der Stalleinrichter Big Dutchman, Das Unternehmen entwickelt und vertreibt in mehr als 100 Ländern Stalleinrichtungen und computergesteuerte Fütterungsanlagen für die moderne Geflügel- und Schweinehaltung. Die Bandbreite der Projekte umfasst vom Kleinbetrieb bis zur Großfarm mit ein oder zwei Millionen Tierplätzen jede Betriebsgröße. Falls gewünscht können Bruterei, Schlachtereie und Futtermühle gleich mitgebaut werden. Und neuerdings auch Biogasanlagen.

Das Unternehmen ist schon seit den 1960er Jahren in Russland tätig. „Von Beginn an haben wir mit unseren Aktivitäten eine langfristig angelegte Strategie verfolgt“, erinnert sich Dieter Hempelmann, der langjährige Big Dutchman-Geschäftsführer ist heute Beiratsvorsitzender der russischen Big Dutchman-Tochtergesellschaft OOO Big Dutchman Moscow. „Auch in

den schweren Krisenjahren der letzten 20 Jahre haben wir uns nie aus Russland zurückgezogen“, berichtet Hempelmann. So habe man über die Jahre hinweg zu den Partnern vor Ort ein solides Vertrauensverhältnis aufbauen können, was gerade im russischen Wirtschaftsleben ein wichtiges Kriterium ist.

Die Kunden sind sehr unterschiedlich. Der eine kauft nur Komponenten, um die bestehenden Anlagen einigermaßen in Gang zu halten. Andere machen aus alt neu und rekonstruieren Schritt für Schritt einzelne Stalleinheiten. Wiederum andere stampfen komplette Neubauten aus dem Boden. Im Bereich Schweinestalleinrichtungen z.B. gibt es Fälle, wo sich erfahrene Farmleiter mit einer 300er Sauenfarm oder einem 500er Schweinemaststall erfolgreich selbstständig gemacht haben. Großinvestorengruppen wiederum investieren in Agrarholdings, die die verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette, von der Haltung einiger tausend Sauen einschließlich integrierter Ferkelaufzucht und Mast bis hin zur Vermarktung des produzierten Fleisches, zusammenführen.

Trotz der Auswirkungen der globalen Finanzkrise 2008 und der weltweiten Rezession 2009, die in dem Land noch immer nachklingen, ist das Unternehmen ausgelastet. „Wir haben das gesamtwirtschaftlich schlechte Umfeld natürlich zu spüren bekommen, und gerade im Agrarbereich musste die Finanzierung einer Vielzahl anstehender Projekte verschoben werden“, so Dieter Hempelmann. Mittlerweile hat die Konjunktur angezogen und es wird wieder geplant und gebaut.

Hilfreich für Investoren und Lieferanten sind dabei die vom Staat aufgelegten Unterstützungsprogramme – insbesondere wenn es um die Realisierung von Großprojekten geht. „So können integrierte Farmen entstehen, die ein sehr hohes Produktionspotential besitzen“, sagt Dieter Hempelmann. Das sei der richtige Weg, um die von der russischen Führung angestrebte volle Selbstversorgung des Landes möglichst schnell zu erreichen.

Der Investitionsbedarf ist unverändert hoch. Dies ist nicht zuletzt auf eines der Grundprobleme der russischen Landwirtschaft zurückzuführen: Viele vorhandene Stallgebäude und Inneneinrichtungen sind teilweise 20 Jahre alt oder sogar noch älter und müssen dringend ersetzt werden. Hinzu kommt, dass sich die Technologie weiter entwickelt hat und die jetzt eingesetzten Anlagen nicht mehr wettbewerbsfähig sind. Gleichzeitig steigen landesweit die Pro-Kopf-Einkommen, und für die kommenden Jahre wird eine verstärkte Nachfrage nach Veredelungsprodukten erwartet. Damit hat sich der russische Markt, allen Turbulenzen zum Trotz, sein Wachstumspotenzial bewahrt.)

Big Dutchman



РОССИЙСКИЙ РЫНОК СВИНИНЫ И МЯСА ПТИЦЫ

ПОСЛЕ СИЛЬНОГО ПАДЕНИЯ ОБЪЕМОВ МЯСНОГО ПРОИЗВОДСТВА В 90-ЫХ ГОДАХ, ПОКАЗАТЕЛИ СНОВА РАСТУТ. АНДРЕАС БЁСКЕ, BIG DUTCHMANN

Для российских производителей мяса и птицы характерным явлением последних двадцати лет был переход от плановой к рыночной экономике. По данным Росстата, за период 1990 — 1997 гг. поголовье свиней и птицы в крупных компаниях уменьшилось почти вдвое. С этого времени Россия является импортёром большей части продуктов питания. Например, в 2008 г. импорт птицы составил 38% от общего объема ввезенной мясной продукции, свинины 27%.

До недавнего времени количество скота в России было ниже чем в 1990 г. Однако худшее, кажется, позади. Объём производства значительно вырос, превысив показатели девяностых годов. Так, с 1997 по 2009 гг. производство мяса птицы увеличилось в четыре раза, а производство свинины за тот же период выросло на 43%. В целом, для страны, в которой сельское хозяйство играет важнейшую социальную и политическую роль, эксперты видят огромный потенциал: множество природных ресурсов, а так же большие производственные мощности еще долго не будут исчерпаны. Поэтому, мясное производство ещё долго будет оставаться перспективным.

Такому подъёму способствовали несколько факторов — например, чёткое желание Российского правительства резко повысить уровень самоснабжения и свести зависимость от импортной продукции к минимуму. Изначально в России цены на свинину и птицу были выше мировых, это и привело к тому, что число крупных инвесторов стало неуклонно расти. А иностранные аграрные производители благодаря своим новым технологиям сделали свой вклад в позитивное развитие отрасли.

К таким производителям относятся и немецкие поставщики оборудования, например, компания Big Dutchman. Представительства предприятия, расположенные более чем в 100

странах, занимаются разработкой и продажей инновационного оборудования и компьютерных систем откорма для современных птице- и свиноферм. Ассортимент продукции разнообразен: от оборудования для небольших хозяйств до больших ферм, где содержатся до двух миллионов голов скота. По желанию фирма так же предоставляет услуги по установке и строительству инкубаторов, скотобоен и комбикормовых заводов, а с недавнего времени и биогазовых установок.

Представительство компании в России работает с шестидесяти годов. «С самого начала мы смогли развивать долгосрочную стратегию благодаря нашей деятельности», — вспоминает Дитер Гемпельманн, бывший управляющий Big Dutchman, а ныне главный консультант русской дочерней компании ООО «Биг Дачмен» в Москве. «За последние 20 тяжелых лет мы не покидали российский рынок», — заявляет Гемпельманн. Таким образом, за несколько лет компания смогла стать достойной доверия, что является важным критерием для бизнеса в России.

Клиенты, пользующиеся услугами предприятия, совершенно не похожи друг на друга. Одни покупают запчасти, чтобы поддерживать работу уже имеющегося оборудования. Другие же преобразовывают старое в новое и шаг за шагом восстанавливают отдельные системы содержания скота. Третьи строят абсолютно новые фермы. В области оборудования для свиноводства, к примеру, бывали случаи, где опытные фермеры смогли самостоятельно открыть свое дело и содержать 300 свиноматок или построить свинофермы на 500 голов. Большие группы инвесторов вкладывают свои средства в сельскохозяйственные холдинги, объединяющие различные этапы производственной цепочки — начиная с разведения и содержания нескольких тысяч свиноматок и

их откорма, и заканчивая продажей произведённого мяса.

Несмотря на негативные последствия финансового кризиса 2008 г. и мирового экономического спада 2009 г., которые всё ещё продолжают сказываться на сельском хозяйстве страны, компания Big Dutchman не снизила объёмы производства. «Конечно мы почувствовали на себе негативное влияние окружающей обстановки и сейчас в аграрной отрасли нам приходится откладывать финансирование большого количества проектов», — говорит Дитер Гемпельманн. Между тем экономика снова начинает восстанавливаться и вместе с этим появляются новые планы, начинаются новые строительные работы.

В помощь инвесторам и поставщикам действуют государственные программы поддержки, особенно, когда речь идёт о больших проектах. «Благодаря таким программам возникают фермы с большим производственным потенциалом», — утверждает Дитер Гемпельманн. Самый правильный путь к достижению результата — как можно быстрее добиться независимости государства от импортной продукции.

Сейчас потребность в инвестициях необычайно велика. Это не в последнюю очередь связано с основными проблемами сельского хозяйства в России: многим из существующих зданий ферм и оборудованию двадцать и более лет и они нуждаются в срочном капитальном ремонте и замене. К тому же с развитием технологии многое ранее устаревшее оборудование становится неконкурентоспособным. В тоже время доход на душу населения повсеместно растёт и в ближайшее время ожидается повышенный спрос на качественную продукцию. А российский рынок, вопреки нестабильности, продолжает расти.)



Francis Kim / Dreamstime.com

BIOLOGISCH ESSEN IN RUSSLAND

WÄHREND IN WESTEUROPA BIOLEBENSMITTEL IMMER BELIEBTER WERDEN, IST DAS THEMA IN RUSSLAND IMMER NOCH EINE RANDERSCHENUNG. / MONIKA HOLLACHER, AHK RUSSLAND

Biologisch einwandfreie Ernährung ist in Russland immer noch das Privileg einer reichen, aufgeklärten Schicht, die bereit ist für Biolebensmittel ein mittleres Vermögen auszugeben. Auch in der Landwirtschaft spielt organischer Landbau nur eine marginale Rolle, die Bioanbaufläche betrug 2009 lediglich 78.000 Hektar, das sind 0,04 Prozent der gesamten Anbaufläche. Immerhin schon doppelt soviel wie 2007.

Die Entwicklung der Biobranche hängt wie überall auf der Welt eng mit dem Wohlstand der Bevölkerung zusammen. Genau dann, wenn viele Verbraucher es sich leisten können, nicht allein auf den Preis zu achten, sondern auch auf die Qualität, beginnt der Bioboom. Von diesem Zustand ist Russland noch weit entfernt. Allein in den großen Städten beginnt sich eine Mittelschicht herauszubilden, die ein Bewusstsein für gesunde Ernährung und ökologische Lebensweise entwickelt.

Fast alles, was an Bioprodukten in russischen Geschäften verkauft wird, wird importiert. Die ersten ausländischen Produzenten kamen Anfang des Jahrzehnts auf den russischen Markt. Plötzlich fand man Getreideerzeugnisse, Tee und Kaffee aus biologischem Anbau in den Regalen. 2004 eröffnete in Moskau der erste Biomarkt „Ryschaja Tykwa“ („Der rote Kürbis). Schon nach anderthalb Jahren musste das Projekt schließen, die Investoren verloren zwei Millionen Dollar. 2006 gründete Nikolaj Zwetkow, Präsident der UralSib Financial Corporation, das Agrarunternehmen „Organic“ und eröffnete den Biomarkt „Grunwald“ direkt in der gleichnamigen Siedlung auf der Rubljowka in unmittelbarer Nähe zu den damaligen potenziellen Käufern. Gleichzeitig eröffnete auf der Ostoschenka der Biomarkt „Bio Gourmet“, der ebenfalls auf die Nähe zur potenziellen Käuferschaft setzte. Das Projekt musste trotz bester Lage nach knapp zwei Jahren schließen. Seitdem ist in Moskau kein weiterer Biomarkt mehr eröff-

net worden. Gehalten hat sich nur „Grunwald“ der später in „Bio-Market“ umbenannt wurde und erst vor kurzem eine Filiale auf der Lesnaja Uliza eröffnet hat.

Seit diesen Anfängen konnte sich der Markt nicht wesentlich vergrößern. Das liegt in erster Linie an den extrem hohen Preisen, die selbst die stetig wachsende Mittelschicht nicht aufbringen kann. Außerdem sind die Gewinnspannen der Biomärkte für die Investoren nicht attraktiv. Supermärkte mit ähnlich teurem Sortiment wie „Asbuka wkusa“ werfen mehr als das Doppelte ab. Deshalb entwickelt sich momentan der Trend beim Retail für Bioprodukte hin zum „Shop in Shop“ Konzept. Bioprodukte werden mittlerweile nicht nur im Asbuka wkusa oder Globus Gourmet vertrieben, sondern auch bei Metro, Alije Parusa und Perekrestok.

Derzeit hat der Markt für Biolebensmittel einen Jahresumfang zwischen 60 und 80 Millionen US-Dollar. Innerhalb des gesamten Lebensmittelmarkts macht das 0,1 Prozent. Dennoch: der Markt hat Potenzial. Der Import von Biolebensmitteln aus Deutschland nimmt derzeit jährlich um 80 Prozent zu. Weil in Russland fast alle Bioprodukte aus dem Import stammen, sind die Preise so hoch. In Deutschland beispielsweise sind Biolebensmittel im Durchschnitt rund 30 Prozent teurer als konventionell produzierte Lebensmittel. Werden sie nach Russland exportiert, kommen noch die Kosten für Transport, Zoll und zusätzliche Zertifizierung hinzu. Klar ist aber auch, dass sich ohne einheimische Produzenten kein Markt entwickeln kann.

In Russland werden bis heute fast keine biologisch dynamischen Lebensmittel produziert. Ein Grund dafür ist, dass es immer noch kein einheimisches Zertifizierungssystem, keine Richtlinien für Bioprodukte gibt. Ohne gesetzliche Grundlage darf jeder Hersteller oder Bauer seine Waren mit „Bio“, „Öko“ und „Organic“ markieren. Folglich ist das Vertrauen der Verbraucher in solche Begriffe

denkbar gering. Nur sehr wenige Hersteller bemühen sich daher ihre Produkte mit einem der vielen ausländischen Zertifikate zu versehen, die prinzipiell auch hier vergeben werden können. Der hohe Produktionsaufwand und die zusätzlichen Kosten, die die Umstellung der Produktion z.B. auf Demeter-Standard kosten würde, stehen für sie in keinem Verhältnis zum angeknacksten Image, das die Bezeichnung „Bio“ derzeit in Russland hat.

Hinzu kommt, dass Tradition und Wissen zu natürlichen Anbaumethoden in der Sowjet Union gänzlich verloren gegangen sind. Über Jahrzehnte hinweg stand die Erfüllung der Fünf-Jahres-Pläne im Vordergrund. Man kämpfte allein um ausreichende Quantität nicht um Qualität. Das ist natürlich mit Pestiziden, Herbiziden und künstlichen Düngemitteln sehr viel einfacher zu erreichen. Wie man aber mit natürlichem Dünger so düngt, dass das Nitrat in der Kartoffel niedrig bleibt, weiß kaum noch jemand.

Aber selbst wenn ein Bauer alles auf ökologischen Landbau umstellt und seine Produktion erfolgreich zertifiziert hat, weiß er noch lange nicht, wie er seine Waren an den Mann bringen kann. In Russland gibt es keine Kommunikationsstrukturen zwischen Verbrauchern und privaten Herstellern. Es fehlen direkte Absatzkanäle. Seit einiger Zeit etabliert sich der Vertrieb per Internet. Pfiffige Bauern und interessierte Großstädter stellen über einschlägige Internetseiten direkte Vertriebswege her. Hier findet der Verbraucher Bioprodukte zu halbwegs annehmbaren Preisen, allerdings ohne Zertifikat. Tippt man in Yandex „derevenskaja eda“ oder „derevenskije produkty“ ein, findet man gleich eine ganze Reihe von Anbietern, die einem Ökoprodukte nach Hause liefern. Aber dieser Vertriebsweg funktioniert nur mit Höfen, die in der Nähe der wenigen Großstädte liegen, in denen ein entsprechendes Kontingent an potenziellen Kunden lebt.

Auch die großen Agroholdings sind bisher noch nicht bereit in die Bionische einzusteigen. Die Einhaltung der ökologischen Anbaumethoden ist auf den riesigen Flächen für die Agrogiganten schwer zu kontrollieren. Neue biologische Präparate zur Insektenbekämpfung sind noch sehr teuer und die herkömmlichen Methoden für Großbetriebe eher nicht geeignet.

Dennoch nimmt die inländische Produktion schrittweise zu. Nur durch lokale Produktion werden langfristig die Kosten für den Verbraucher sinken und der Markt wachsen. Frische Produkte sind für eine gesunde Ernährung unerlässlich, werden sie zu vernünftigen Preisen angeboten werden, werden sie sicher Ihre Käuferschaft finden. Die Zwetkow Agrargruppe „Organic“ beliefert mittlerweile nicht nur die beiden eigenen Geschäfte. Die neuen Milchprodukte aus eigener Herstellung findet man mittlerweile auch in normalen Supermarktketten Moskaus. Ein zartes Zeichen für den Erfolg.)

ЭКОЕДА В РОССИИ

В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ РАСТЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ. В РОССИИ ЖЕ ЭТА ТЕМА ПОКА НЕ СЛИШКОМ АКТУАЛЬНА. / МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП РОССИЯ

Органические продукты все еще являются в России привилегией богатой, просвещенной прослойки населения, готовой выкладывать за нее немалые деньги. В сельском хозяйстве органические продукты по-прежнему играют незначительную роль. Площадь угодий, используемых для их производства, составила в 2009 г. всего 78 000 гектаров. Это только 0,04% от всех посевных площадей. Правда, эта цифра в два раза больше аналогичного показателя 2007 г.

Развитие органического земледелия, как и повсюду в мире, связано с уровнем благосостояния населения. Экобум начинается там, где множество потребителей может позволить себе смотреть не только на цену, но и на качество продуктов. Но Россия пока далека от этого. Лишь в крупных городах начинает складываться прослойка из представителей среднего класса, которые задумываются о здоровом питании и экологии.

Почти все экологически чистые продукты в российских супермаркетах – импортные. Первые иностранные производители пришли на здешний рынок в начале десятилетия. Неожиданно на полках магазинов появились экологически чистые мучные изделия, чай и кофе. В 2004 г. в Москве открылся первый Эко супермаркет – «Рыжая тыква». Но спустя полтора года проект закрылся, инвесторы потеряли два млн. долларов. В 2006 г. Николай Цветков, президент Финансовой корпорации «Уралсиб», основал аграрное предприятие «Органик» и открыл экомаркет «Грюнвальд» в одноименном поселке на Рублевке, то есть в непосредственной близости от потенциальных покупателей. В это же время на Остоженке открывается экомаркет «Био Гурмэ» – опять же, в непосредственной близости от потенциальных потребителей. И все же, несмотря на стратегически верное месторасположение, проект закрылся спустя два года. С тех пор в Москве не появилось ни одного нового экомаркета. Удержался лишь «Грюнвальд», переименованный позднее в «Биомаркет» и лишь совсем недавно открывший филиал на Лесной улице.

Кроме этих попыток, других заметных подвижек на рынке так и не было. Основная причина – крайне высокие цены на экопродукты – их не могут себе позволить даже представители неизменно растущего среднего класса. Да и с точки зрения выгоды биомаркеты не так привлекательны для инвесторов. Обычные супермаркеты дорогого сегмента, вроде «Азбуки вкуса», приносят в два раза больше. Поэтому сейчас в сегменте экопродуктов развитие получил тренд «Shor in Shor» – то есть ритейлеры просто устраивают



прилавки с экопродуктами внутри обычных магазинов. Экопродукты стали появляться не только в «Азбуке вкуса» и «Глобус Гурмэ», но и в «Алых парусах», «Перекрестке», «Метро».

Сейчас объем рынка экопродуктов составляет примерно 60-80 млн. долларов в год. Это 0,1% от общего объема продовольственного рынка. И все же: этот сегмент растет. Импорт экологических продуктов из Германии ежегодно увеличивается на 80%. Дороговизна объясняется тем, что практически все экопродукты – импортные. В Германии, например, экопродукты в среднем на 30% дороже обычных. Если завозить их в Россию, к этому прибавляются расходы на транспорт, таможенные сборы и сертификацию. Понятно, что без отечественного производства ни один рынок развиваться не будет.

В России до сих пор экологически чистые продукты практически не производятся. Основные причины – отсутствие отечественной системы сертификации таких продуктов и отсутствие стандартов. Любой производитель или фермер по собственному усмотрению может обозначить свою продукцию как «био», «эко» или «органик». Поэтому и доверие потребителя к такой маркировке очень низкое. Лишь немногие производители пытаются получить для своей продукции один из многочисленных зарубежных сертификатов качества – в принципе этого можно добиться и в России. Их не пугают лишние производственные затраты и расходы, неизбежные при переходе например на стандарт Demeter, да еще и в сочетании с неуверительным имиджем маркировки «эко» в России.

Еще одна проблема в том, что за годы советской власти были утрачены традиции и знания в области натуральных методов выращивания сельхозпродукции. Главным тогда было – выполнить пятилетку. Люди привыкли биться за количество, а не за качество. А этого, конечно, гораздо проще добиться при помощи пестицидов, гербицидов и искусственных удобрений. Теперь уже

никто и не знает, как правильно использовать натуральные удобрения, чтобы уровень нитратов в картофеле не превышал нормы.

Но даже если какой-нибудь фермер и перейдет на экостандарты и получит соответствующий сертификат, непонятно, как он будет находить потребителя. В России нет коммуникационных структур между потребителями и частными производителями. Отсутствуют прямые каналы сбыта. В последнее время начала развиваться продажа через интернет. Продвинутые фермеры и заинтересованные горожане находят друг друга на тематических сайтах. Здесь можно найти экопродукты по почти приемлемым ценам, но без сертификата. Если набрать в Яндексе «деревенская еда» или «деревенские продукты», сразу найдется ряд поставщиков, готовых привезти экопродукты на дом. Но этот способ работает лишь в случае с фермерскими хозяйствами, расположенными вблизи от крупных городов – там, где есть потенциальные покупатели.

Крупные агрохолдинги пока не готовы переходить на экопринципы. Контролировать соблюдение экологических методов на гигантских территориях сложно. Новые биологические средства защиты растений пока слишком дороги и в практике крупных предприятий трудно применимы.

И тем не менее, отечественное производство постепенно набирает обороты. А это как раз необходимая предпосылка для долгосрочного развития рынка. Снизить цены в долгосрочной перспективе станет возможно лишь благодаря внутреннему производству. Свежие экопродукты незаменимы для здорового питания, и если они будут стоить разумных денег, они обязательно найдут своего покупателя. Основанная Цветковым агрогруппа «Органик» снабжает уже не только два собственных магазина. Молочные продукты этой группы стали появляться и в обычных супермаркетах Москвы. Пока робкий, но многообещающий знак.)



Bernd Juegens / dreamstime.com

ESSEN AUS DEUTSCHLAND IN RUSSISCHEN KÜCHEN

AUCH IM LEBENSMITTELEINZELHANDEL IST
DEUTSCHLAND EINER DER WICHTIGSTEN PARTNER FÜR
RUSSLAND. WAS BEDEUTET DAS FÜR DIE DEUTSCHEN
IMPORTEURE? / INESSA BUROWA, AHK RUSSLAND

Nach Angaben unterschiedlicher Quellen importiert Russland zurzeit fast 50 Prozent aller konsumierten Lebensmittel aus dem Ausland. In den einzelnen Branchen schwankt der prozentuelle Satz der Importe von ein Prozent bei Bier und fünf Prozent bei Schaumweinen bis zu 70 Prozent bei Gemüsekonserven.

Für den Handel benötigt ein ausländischer Produzent einen Importeur, der die Zollformalitäten übernimmt und die Ware direkt an die einzelnen Handelsketten und Handelsstellen liefert. Der Importeur übernimmt die Aufgaben eines Distributionszentrums in der Lebensmittelindustrie.

Die modernen Verkaufsformate haben sich hierzulande erst in den letzten 20 Jahren entwickelt. Erst vor zehn Jahren hat in Russland der erste Hypermarkt eröffnet. Der Nachholbedarf gegenüber westeuropäischen Standards ist groß. Dementsprechend verspricht die Entwicklung der Einzelhandelsumsätze bereits in naher Zukunft ein weiteres dynamisches Wachstum. Für 2011 rechnet man mit einem satten Plus von 14 bis 16 Prozent Umsatzsteigerung. Dieses enorme Marktpotential ist mit einem

intensiven Konzentrationsprozess des lokalen Handels und einer Expansion deutscher und westeuropäischer Handelsketten (Übernahmen, Neubau, Tochtergesellschaften) verbunden. Auch der Pro-Kopf-Verbrauch lässt auf das große Entwicklungspotential für importierte Lebensmittel schließen. Gegenwärtig liegt der tatsächliche Fleischkonsum bei 45 Prozent der staatlich empfohlenen Norm, bei Milchprodukten nur bei 20 Prozent. In Russland werden im Jahr durchschnittlich etwa 230 kg Milch, Käse, Joghurt, Buttermilch und andere Milcherzeugnisse pro Einwohner verzehrt, in Frankreich sind es 440 kg. Die Konsumgepflogenheiten bei den niedrigeren Einkommensschichten unterscheiden sich deutlich von denen der Besserverdienenden, besonders bei Fleisch, Milchprodukten, Eiern, Gemüse, Fisch und Obst und Beeren lassen sich signifikante Unterschiede feststellen.

Zu den führenden lokalen Retailketten gehören mit großem Abstand die X5-Retail Group und Magnit /Tander, bei den internationalen Ketten führen die Metro Group und Auchan. Laut Angaben des Institutes für Handel und Konjunktur ist das Wachstum

im Lebensmitteleinzelhandel (LEH) in der Moskauer Region niedriger im Vergleich zu den Entwicklungen in gesamt Russland. Der russische Markt für LEH liegt in seiner Entwicklung drei bis fünf Jahre hinter dem europäischen Markt zurück.

Der deutsche Händler muss sich gut auf den russischen Markt vorbereiten und die richtige Herangehensweise finden. Es ist wichtig, die Wettbewerbssituation und damit die Marktchancen vor dem Hintergrund von Preisvergleichen, Konsumentenpräferenzen und Designansprüchen zu ermitteln. Die Qualität und Menge der verfügbaren Produkte entscheidet darüber, ob der Exporteur auf die Segmente Hotel, Restaurant und Catering oder mit großen Mengen in den LEH abzielt. Letzteres ist mit unterschiedlich hohen Listing- oder sogenannten „Produktverpflegungsgebühren und -kosten“ verbunden. Eine große Rolle spielt die Werbung in Russland, deshalb sollte der Verkaufspreis wie viele Beispiele aus anderen Ländern zeigen, nicht zu knapp kalkuliert werden. Die Firmen, die in Zukunft auf dem russischen Markt erfolgreich sein wollen, müssen rechtzeitig daran denken, in den Markenaufbau und in die Imagepflege zu investieren. Dazu ist es notwendig, nicht nur auf hohe Qualität zu achten, sondern auch effiziente Werbemittel einzusetzen. Übrigens, ein in Russland völlig vernachlässigtes Marketinginstrument sind Produktdegustationen.

Kurz: Der russische Markt ist hoch attraktiv, aber er erfordert erhebliche Mittel für den Start, viel Geduld und Anpassungsbereitschaft. Aber auch in Zukunft sind die Perspektiven, trotz Finanzkrise, zweifellos sehr gut.

Zur Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen der Agrar- und Ernährungswirtschaft starteten das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz zusammen mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) ein Projekt zur Außenwirtschaftsförderung, dessen Ziel es ist, die Präsenz deutscher Lebensmittel auf ausländischen Märkten zu steigern. Alle Maßnahmen werden durch Fördermittel finanziert. Die Unternehmen kommen lediglich für Reisekosten, die Transport und Verpflegung im Zielland auf.

Die Maßnahmen sind so gewählt, dass für jedes Unternehmen das passende Angebot dabei ist. Die Programme orientieren sich am Bedarf der Unternehmen und greifen ergänzend ineinander.

In Russland betreut die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer das Projekt und bietet deutschen Unternehmen der Agrar- und Ernährungswirtschaft Unterstützung beim Marktantritt an. Durch Markterkundungsreisen, Geschäftsreisen und Kontaktbörsen können interessierte Unternehmen Kenntnisse sammeln, sich ein persönliches Bild von den Verhältnissen vor Ort machen und gute persönliche Kontakte aufbauen.)

KONTAKT UND WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN IN DER AHK
RUSSLAND: INESSA BUROWA, BUROWA@RUSSLAND-AHK.RU



Ortskundig? Wir bringen Sie ans Ziel!

Wir bieten Ihnen ein erfahrenes und eingespieltes Team mit nachgewiesener praktischer Expertise aus über 20 Jahren in Management- und Unternehmerfunktionen für Sie vor Ort in Russland.

Unsere Erfahrungen, Netzwerke und Kontakte liegen insbesondere im Konsumgüterbereich, bei Nahrungsmitteln und Getränken, im Agrarsektor sowie bei Distribution und Handel. Praktische Markterfahrung haben wir in Deutschland, Europa, Osteuropa und seit über 10 Jahren in Russland, GUS.

Unsere Kompetenzfelder liegen in der Marktanalyse, der marktorientierten Strategieentwicklung mit konkreter Umsetzung, dem Management von Markteintritt mit Partnerwahl und Kundenführung, der Führung von Marketing und Vertrieb sowie der Marken- und Unternehmensentwicklung.

Wir stellen für Sie mit unserem erprobten Netzwerk aus über 40 deutschen und russischen Partnern, Mitarbeitern und Experten Deutsche Qualität und Russisches Know-how aus einer Hand zur Verfügung. Unser Team kommt aus der Praxis durch unsere eigene operative Geschäftstätigkeit mit eigenen Unternehmen in Europa und Russland | GUS.

Unser Büro für Sie in Russland:

WECO
WENDLAND CONSULTING

**Marktanalysen & -forschung
Konzepte & Realisierung**

**Marketing & Vertrieb
Front- & Back-Office**

**Beratung & Ausführung
Repräsentanz &
Geschäftsbesorgung**

**Unternehmensentwicklung
& Investitionsmanagement**

**Konsumgüterindustrie
Nahrungsmittel & Getränke
Agri | Distribution | Handel**



Andreas Weber / dreamstime.com

НЕМЕЦКИЕ БЛЮДА НА РОССИЙСКОМ СТОЛЕ

В РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ГЕРМАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ПАРТНЕРОВ. КАКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЭТО ИМЕЕТ ДЛЯ ГЕРМАНСКИХ ИМПОРТЕРОВ? / ИНЕССА БУРОВА, ВТП РОССИЯ

По данным различных источников, Россия импортирует из-за рубежа почти 50% потребляемых продуктов питания. Процентная составляющая импорта в различных отраслях колеблется при этом от одного процента в случае с пивом, пяти процентов – с шампанскими винами, и до 70% в случае с овощными консервами.

Для осуществления торговой деятельности иностранному производителю необходим импортер, который берет на себя таможенное оформление и поставляет продукцию непосредственно в розничные сети и магазины. Импортер в пищевой промышленности выполняет роль некоего дистрибутивного центра.

Современные форматы торговли начали развиваться в России всего 20 лет назад. Первый гипермаркет открылся здесь всего десять лет назад. Спрос, вызванный отставанием производства, необычайно велик по сравнению с западноевропейскими странами. Поэтому в ближайшем будущем следует ожидать динамичного роста оборотов розничной торговли. Предположительно, в 2011 г. он составит не менее 14-16%. Этот огромный рыночный потенциал связан с интенсивным процессом концентрации местной торговли и экспансией германских и других западноевропейских торговых сетей (покупка существующих магазинов, строительство новых, создание дочерних предприятий). Потребление на душу населения также дает импортерам пищевых продуктов повод для больших надежд. В настоящее время действительное потребление мяса составляет 45% от рекомендуемых на государственном уровне норм, а молочных продуктов — только 20%. В России в год на душу населения приходится в среднем около

230 кг молока, сыра, йогурта, сливочного масла и других молочных продуктов, во Франции этот показатель достигает 440 кг. Потребительские предпочтения низших слоев населения существенно отличаются от гастрономических привычек людей с солидным заработком, в особенности в отношении мяса, молочных продуктов, яиц, овощей, рыбы, фруктов и ягод.

Ведущими российскими ритейлерами считаются X5-Retail Group и Магнит, из международных сетей на рынке России лидируют Metro Group и Auchan. По данным Института изучения спроса и конъюнктуры торговли рост розничных продаж продуктов питания в московском регионе ниже, чем в целом по стране. Российский рынок пищевых продуктов отстает в своем развитии от европейского рынка на три-пять лет.

Германские продавцы должны как следует подготовиться к выходу на российский рынок и выбрать правильную стратегию. Важно учитывать ситуацию с конкурентами и верно оценивать свои шансы с точки зрения привлекательности цены, предпочтений потребителей и дизайна упаковки. Качество и количество предлагаемой продукции является определяющим при выборе сегмента рынка: это могут быть «отели, рестораны, точки общественного питания», или розничная продажа продуктов питания. Последнее связано с платой за вход в сеть. Большое значение в России имеет реклама, поэтому окончательная стоимость, как показывает практика работающих на российском рынке компаний, не может быть низкой. Компании, которые надеются в будущем завоевать успех на российском рынке, должны своевременно подумать о том, чтобы вложить средства в развитие марки и имиджа. Кроме того, необ-

ходимо не только заботиться о качестве, но и использовать эффективные рекламные методы. Кстати, наименее используемым в России маркетинговым инструментом являются дегустации продуктов.

В общем, российский рынок чрезвычайно привлекателен, но требует существенных стартовых инвестиций, терпения и умения приспосабливаться. Но и в будущем, несмотря на кризис, перспективы весьма заманчивые.

Для поддержки малого и среднего бизнеса в области сельского хозяйства и производства продуктов питания Федеральное министерство питания, сельского хозяйства и защиты прав потребителей Германии совместно с Германской Торгово-Промышленной Палатой (DINК) начало проект стимуляции внешнеторговой деятельности с целью увеличения объема присутствия продуктов из Германии на зарубежных рынках. Все меры будут финансироваться из федерального бюджета. Компаниям будут оплачивать транспортные расходы и проживание в стране назначения.

Поддержка оказывается во многих случаях, и повод претендовать на нее сможет найти почти каждая фирма. Программы ориентированы на нужды предприятий и хорошо дополняют друг друга.

В России реализацией проекта занимается Российско-Германская Внешнеторговая Палата, она помогает германским компаниям при выходе на рынок. Поездки с целью знакомства с рынком и проведения переговоров, а также участие в «контактных биржах» поможет составить собственное мнение о ситуации на месте и установить хорошие личные связи.)

ЗА БОЛЕЕ ПОДРОБНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ПРОСИМ ОБРАЩАТЬСЯ В ВТП: ИНЕССА БУРОВА, BUROWA@RUSSLAND-AHK.RU



LEBENSMITTEL AUS DEM INTERNET

DER ONLINE-HANDEL IN RUSSLAND NIMMT RASANT ZU.
VIKTORIYA SUNKINA, AHK RUSSLAND

Russland zählt zu den zehn aktivsten Ländern im Internethandel. Dies ergab eine Untersuchung zum weltweiten Einzelhandel der Marktanalytiker von CBRE aus dem vergangenen Jahr. Die Agentur Rumetrika fand heraus, dass im Dezember vergangenen Jahres via Internet vor allem Bücher (13,7 Prozent), Kleidung und Schuhe (13,2 Prozent) und Haushaltstechnik (12,3 Prozent) gekauft wurden. Lediglich 6,1 Prozent der Befragten bezogen ihre Lebensmittel aus dem Netz, im Juni 2010 waren es sogar nur 3,4 Prozent.

WIE FUNKTIONIEREN DIE MEISTEN LEBENSMITTEL ONLINE SHOPS?

Untersuchungen der Marketingagentur INFO-Line im April 2010 ergaben, dass die meisten Online

Shops für Lebensmittel wie Supermärkte aufgebaut sind, der Vorteil liegt darin, dass der Kunde Zeit spart. Allerdings sei das Warenangebot fast aller Online Shops wesentlich begrenzter, als das in den herkömmlichen „Offline“-Geschäften. Es gibt jedoch auch Ausnahmen. Das Warenangebot der Supermarktkette „Azбуka Wkusa“, ist laut Auskunft des Pressesprechers Igor Jadroschnikow, Online und Offline nahezu identisch.

In der Regel werden die meisten Online Shops für Lebensmittel bereits nach erfolgreicher Tätigkeit eines herkömmlichen Geschäfts eröffnet. Alexander Jagmurov, Geschäftsmann aus St. Petersburg, eröffnete erst vor kurzen den Online Shop dostavim-produkti.ru. Er vertritt die Meinung, dass die Eröffnung eines Online Shops ohne einen real existierendes

Geschäft im Hintergrund zu haben, noch absolut unrentabel ist. Er hat seinen Online Shop mit Blick auf die Zukunft eröffnet, hauptsächlich betreibt er einen Lebensmittelladen und einige Gastronomiebetriebe in St. Petersburg. Die Mehrheit der Kunden in St. Petersburg sei noch nicht bereit, ihre Einkäufe per Mausklick zu tätigen, so Jagmurov. Er glaubt, dass vorwiegend junge, aufgeschlossene Menschen aus der neuen städtischen Mittelschicht zu den potentiellen Online-Kunden gehören. Ungeachtet dessen, dass er bisher nur wenige Online-Kunden in der Woche hat, rechnet der Geschäftsmann in ein bis zwei Jahren mit einer positiven Geschäftsentwicklung.

Der Online-Handel mit Lebensmitteln ist noch sehr jung. Die Moskauer Unternehmen „Slushba 77“ (eröffnet 1999), „Utkonos“ (eröffnet 2001) und



TomBakly / dreamstime.com

oder Büchern, dazu kommt, dass der Prozentsatz der Kunden, die eine Sofortlieferung innerhalb von drei bis vier Stunden wünschen, weitaus höher ist, als bei anderen Waren. Dies wird noch erschwert durch die vielen Staus und durch einen erheblichen Mehrbedarf an Personal, der sich daraus ergibt, dass auf dem durchschnittlichen Kassenbon eines Online Lebensmittelgeschäfts 30 bis 40 Positionen stehen und nicht ein oder zwei wie z.B. bei Haushaltstechnik. „Die Marge ist minimal – ein durchschnittlicher Kassenbon ist um ein Vielfaches geringer als ein Kassenbon für große Haushaltstechnik“, so der Geschäftsmann. Dies zieht zusätzliche Kosten für den Verkäufer nach sich, der diese über die Preise wieder reinholen muss.

Die Popularität eines Onlinegeschäfts zeigt sich in der Besucherfrequenz der Internetseite, die wiederum in vielerlei Hinsicht auch von deren weiteren Vervollkommnung in punkto Benutzerfreundlichkeit und Auffindbarkeit abhängt (siehe Tabelle). Am schnellsten findet der Kunde seine Produkte im Online Shop „Svjozdny“, da er über 51.000 indizierte Seiten verfügt. Für den Online Shop ist es wichtig, „dass er in den wichtigsten Suchmaschinen enthalten ist, da die meisten Kunden diesen Weg zum Einkauf nutzen.“

WAS MACHT LEBENSMITTEL AUS DEM INTERNET SO ANZIEHEND FÜR DIE KUNDEN?

Nach Untersuchungen von PricewaterhouseCoopers zum Onlinehandel 2010 sehen die russischen Verbraucher den Komfort in Vorteilen wie ganzjähriger Zugang ohne Hetzerei, ein breites Warenangebot, die Möglichkeit sich in Ruhe mit technischen Details vertraut zu machen und schnelle Preise vergleichen zu können.“ Svetlana Golubkova von „Slushba 77“ unterstreicht die lebendige Kommunikation und den fairen Kontakt mit dem Kunden.“ Bei „Slushba 77“ hat jeder Kunde einen „eigenen Manager, den viele Kunden nicht wechseln wollen“. Für Igor Jadroshnikov sorgt sich der typische Internet Einkäufer um seine Verwandten und Familienangehörige, indem er die Lebensmittel frei Haus bestellt.“ Der Kunde spart durch den Online-Kauf ein Menge Zeit und meidet die Unannehmlichkeiten, die mit einem selbstständigen Weinkauf inklusive Transport verbunden sind. Auch bei einkommensschwächeren Bevölkerungsgruppen und körperlich behinderten Menschen, sieht Alexander Jagmurov zukünftige Onlinekunden.

Bislang bevorzugen die Kunden in Russland immer noch den herkömmlichen Einzelhandel. Nach Ansicht der meisten von Impuls Befragten sind viele Verbraucher bis heute nicht bereit, ihre Einkäufe im Voraus zu planen und bevorzugen, das Geschäft in der Nähe ihrer Wohnumgebung. Außerdem miss-trauen viele der Qualität. Trotzdem sind die Prognosen positiv: immer mehr Städte werden an das Breitbandnetz angeschlossen, immer mehr Menschen haben Internet auch zu Hause, die Einkommen steigen wieder in ganz Russland – die besten Voraussetzungen für die Online Händler.)

„Korzinka.com“ (eröffnet 2004) gehören zu den Pionieren der Branche. Typisch ist, dass fast alle Online-Shops in Russland, die Lebensmittel verkaufen, in Moskau und im Moskauer Gebiet angesiedelt sind. Schon in St. Petersburg haben die Einzelhandelsketten keine eigenen Online Shops. Forscht man nach, stellt sich heraus, dass es „Online Kioske“ gibt, mit einem kleinen überschaubaren Sortiment. INFOLine fand heraus, dass in vielen Städten und Regionen, mit einer hohen Verbreitung von Breitband-Internet-Anschlüssen, die Einzelhandelsketten „bis heute nicht die Möglichkeit nutzen online zu verkaufen“ (dazugehören Städte wie Tscheljabinsk, Ischewsk, Ufa, Pensa Tjumen etc.)

Die Moskauer Internethändler für Lebensmittel zeigen keine Eile in die Regionen zu gehen. Igor Jadroshnikov von „Asbuka Vkusa“ geht davon aus, dass eine Expansion in andere Regionen des Landes sogar in mittelfristiger Perspektive nicht möglich ist. Auch Svetlana Golubkova, PR-Direktorin bei „Slushba 77“, hält einen Ausbau des Services in Moskau

und Umgebung für wichtiger, als den Gang in die Regionen, davon könne noch gar keine Rede sein.“ Auch Utkonos hat noch keine regionalen Ambitionen. Moskau sei noch lange nicht vollständig erschlossen, so Generaldirektor Wladimir Rjumin

Die Preise im Onlinehandel unterscheiden sich, nach Meinung der INFOLine – Experten, nicht von denen im Offline-Format. Dmitri Tshemarjev, Generaldirektor des Online Shops „Korzinka.com“ glaubt, dass es schwer sein wird, die Preise in den Online Shops auf dem Niveau des herkömmlichen Handels zu halten. Und genau das ist ein Problem des Internethandels mit Lebensmitteln: Der Kunde ist daran gewöhnt, dass im Internet immer alles billiger angeboten wird als im Geschäft. Daran sind die Händler teilweise selbst schuld. „Der Preiskrieg im Netz ist weitaus härter als im herkömmlichen Handel, diese Tendenz wird durch das leichte Auffinden der Produkte im Internet gefördert“, meint Tshemarjev. Es ist im Internet mit Lebensmitteln zu handeln, als beispielsweise mit Haushaltstechnik

Shop	Website	Region	Indexierung in Yandex	PageRank (Google)	Im Katalog	
					Yandex	Mail.ru
«Utkonos»	www.utkonos.ru	Moskau u.Gebiet	3341	5	ja	nein
«Sedjmoj kontinent»	www.7cont.ru	Moskau u.Gebiet	12000	5	ja	nein
«Azbuka Vkusa»	www.av.ru	Moskau u.Gebiet	14000	4	nein	ja
«Svjozdny»	www.uralstar.ru	Jekaterinburg	51000	3	ja	nein
«Andrejewski», «EURO»	www.707-000.ru	Nischnij Nowgorod	7400	2	nein	ja
«Nash magazin»	www.nashmagazin.ru	Omsk	2381	3	ja	nein
«Krasny Jar»	www.pelican-k.ru	Krasnojarsk	2416	3	nein	nein
«Mir wkusa»	www.mir-vkusa.ru	Woronesh	1507	2	ja	nein
«Bachetle»	www.bahetlewa-dostavka.ru	Kasan	0	0	nein	nein

Quelle: INFOLine, AHK

MITTLERER KASSEN BON 2010 :

«Utkonos»	3.150 Rubl. (Lieferung frei Haus), 983 py6. (Bestellungen)
«Azbuka Vkusa»	5.500 Rubl.
«Slushba 77»	7.900 Rubl.

Quelle: Angaben der Unternehmen

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ ИЗ ИНТЕРНЕТА

ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЯ В РОССИИ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ.
ВИКТОРИЯ СУНКИНА, ВТП РОССИЯ

Россия вошла в десятку самых развитых в сфере интернет-торговли стран – говорится в исследовании мировой розничной торговли 2010 г. компании CBRE. Как посчитало агентство Риметрика, самыми популярными товарами в сети в декабре 2010 г. стали книги (им отдавали предпочтение 13,7% опрошенных), одежда и обувь (13,2%), бытовая техника (12,3%). Продукты питания в Интернете покупали 6,1% опрошенных, а в июне 2010 г. это делали всего 3,4%.

КАК РАБОТАЕТ БОЛЬШИНСТВО ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ОНЛАЙН-МАГАЗИНОВ

В исследовании компании INFOLine (в апреле 2010 г.) говорится, что большинство интернет-магазинов продуктов питания организовано в формате супермаркет, основным преимуществом здесь является фактор экономии времени покупателей. Но эксперты агентства полагают, что ассортимент почти всех интернет-магазинов уже своих «оффлайновых» аналогов. Но есть и исключения, например, пресс-секретарь сети «Азбука вкуса» Игорь Ядрошников утверждает, что ассортимент «онлайн и оффлайн» магазинов практически полностью совпадает.

Как правило, большинство онлайн-магазинов продуктов питания открываются уже после успешной работы магазинов оффлайн-формата. Предприниматель из Санкт-Петербурга Александр Ягмуров, недавно открывший интернет-магазин dostavim-produkti.ru, считает, что сейчас открытие онлайн-магазина без существования обычной розничной точки вообще нерентабельно. Он, например, открыл этот магазин скорее для перспективы, а его основной бизнес – обычный магазин формата «у дома» и точки общественного питания. Пока что основная масса потребителей Петербурга еще не готова делать покупки продуктов в сети, уверен Александр. По его мнению, его основными клиентами являются молодые современные люди, как правило, проживающие в новых домах и обладающие новым прогрессивным мышлением. И несмотря на то, что сейчас у его магазина всего несколько клиентов в неделю, предприниматель надеется получить хорошую маржу через два-три года, когда произойдет соответствующее развитие потребителя.

Следует отметить, что сам формат онлайн-торговли продуктами питания еще очень молод. К старожилам этого рынка можно причислить лишь московские магазины «Служба 77», «Утконос» и «Корзинка.com», открытые в 1999, 2000 и 2004 гг. соответственно.

Почти все интернет-магазины сетей продуктов питания России находятся в Москве и области, говорится в исследовании INFOLine.

А розничные сети Санкт-Петербурга не имеют собственных интернет-магазинов. При исследовании интернета становится ясно, что в городе встречаются так называемые «online-киоски». Специалисты INFOLine также выяснили, что во многих городах и регионах, имеющих высокую проницаемость широкополосного доступа к сети интернет, розничные сети «до сих пор не использовали возможности интернет-торговли» (такие города как Челябинск, Ижевск, Уфа, Пенза, Тюмень и т.д.). Обычно большинство пользователей рунета ищет словосочетание «продукты питания на дом» набирая названия торговых сетей. Это говорит о готовности использовать сервис доставки продуктов после его запуска крупнейшими федеральными и региональными ритейлерами.

Московские онлайн-магазины продуктов питания не спешат идти в регионы. Игорь Ядрошников заявил, что «в ближайших планах компании нет выхода на рынки других российских городов – об этом можно говорить в среднесрочной перспективе». Светлана Голубкова, PR-директор магазина «Служба 77», рассказала, что компания планирует «развиваться в другом направлении, работа над которым сейчас идет полным ходом, поэтому об обслуживании регионов пока речь не идет». Гендиректор ГК «Утконос» Владимир Рюмин говорит: «О планах выхода в регионы говорить преждевременно. Компании еще предстоит реализовать потенциал растущего рынка интернет-торговли продуктами питания и сопутствующими товарами в Москве и Московской области».

Что касается цен на товары в интернет-магазинах, эксперты INFOLine считают, что они аналогичны ценам в оффлайновых магазинах сети. Тем не менее, генеральный директор магазина «Корзинка.com» Дмитрий Чекмарев отмечает, что цены в интернет-магазине сложно удержать на уровне цен обычных оффлайновых магазинов. При этом покупатель привык, что пространство интернета — это огромный дисконт-центр, рассуждает Дмитрий, вспоминая недавнюю конференцию «Российский Интернет Форум + Конференция Интернет и Бизнес 2011» (РИФ+КИБ). «Интернет-магазины сами подталкивают пользователя на это, и ценовые войны, которые ведутся на этом фронте – гораздо жестче, нежели в оффлайн среде. Этому способствует легкость поиска товара в интернете», – считает предприниматель. При этом работать в формате онлайн-магазина с продуктами намного сложнее, чем например, с бытовой техникой, убежден Дмитрий. Ведь, «процент людей, которые хотят получить товар не позднее, чем через три-четыре часа, гораздо выше, чем с непродовольственными товарами». Все усложняется проблемами пробок

и необходимостью содержать большой штат комплектовщиков, чем в магазине бытовой техники, учитывая, что в обычном чеке продовольственного интернет-магазина содержится по 30-40 позиций, а не одна-две, как в магазине бытовой техники. «Маржинальность – минимальна, средний чек – в несколько раз меньше, чем на крупную бытовую технику», — рассуждает Дмитрий. Это все накладывает дополнительные расходы на продавца и вынуждает повышать цены.

Компания INFOLine отмечает, одним из показателей популярности онлайн-магазина считается посещаемость его сайта, а это, во многом зависит от эффективных методов его продвижения. Среди наиболее популярных и «авторитетных» эксперты агентства выделяют «Седьмой континент», «Утконос» и «Азбуку вкуса», см. таблицу. Наиболее быстро покупатель найдет интернет-магазин сети «Звездный», так как он имеет 51.000 проиндексированных страниц сайта. Для онлайн-магазина важным является «фактор присутствия в ведущих интернет-каталогах, т.к. многие потребители используют эту систему поиска».

ЧТО ПРИВЛЕКАЕТ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ?

В исследовании онлайн-торговли 2010 г., сделанном PricewaterhouseCoopers говорится, что «российские потребители оценили удобство и выгоду совершения покупок онлайн: это и круглосуточная доступность, и возможность избежать суеты традиционных магазинов, а также широкий ассортимент товаров, возможность ознакомиться с техническими характеристиками и воспользоваться системой сопоставления цен». Кроме этого, Светлана Голубкова выделяет такой фактор как «возможность живого и порядочного общения», например, у каждого клиента «Службы 77» есть «собственный менеджер и многие не хотят его менять». Игорь Ядрошников, отмечает, что покупки продуктов питания в сети подходят для тех, «кто не боится интернета, а также для тех, кто готов заботиться о своих родных и близких, заказывая им продукты с доставкой». Кроме того, не стоит забывать, говорит Александр Ягмуров, что продовольственным интернет-магазином могут воспользоваться небогатые взрослые люди, ограниченные в движении, например, инвалиды.

Как считают представители большинства опрошенных Impulse интернет-магазинов, многие потребители в России до сих пор не готовы обдумать свои покупки заранее, они предпочитают делать покупки в магазинах «у дома». Сдерживающим фактором так же являются недоверие к качеству и техническая неграмотность потребителей. Однако эксперты рынка убеждены, что эти препятствия будут постепенно преодолены, а торговля продуктами питания в России станет все популярнее. Ведь успешная работа таких магазинов и высокий уровень обеспеченности широкополосным доступом в различных городах России формирует предпосылки развития интернет-торговли, отмечают эксперты INFOLine.)



Wilhelmine Wulff / pixelio.de

Russlands Teeliebhaber entwickeln Experimentierfreude

»» RUSSLANDS TEELIEBHABER ENTWICKELN EXPERIMENTIERFREUDE

Der russische Teemarkt ist seit Jahren stabil – und zwar auf höchstem Niveau. Der Durchschnittsbürger in Russland konsumiert Jahr für Jahr über 1,2 Kilo Tee. Damit trinkt er fast fünfmal so viel Tee wie ein Deutscher. Weil gleichzeitig die heimische Produktion im südlich gelegenen Gebiet Krasnodar kaum eine Rolle spielt, ist Russland der größte Teeimporteur der Welt. Die Importe sind 2010 um zwölf Prozent gestiegen. Seit Jahrhunderten präferieren russische Teeliebhaber schwarze Teesorten.

Die Nachfrage nach Tee lag in den vergangenen Jahren stabil bei 160.000 bis 170.000 Tonnen. Im Jahr 2009 dürfte sich das Marktvolumen auf etwa 170.000 Tonnen belaufen haben, sagt Tamas Tschanturia, Leiter der Russischen Assoziation der Kaffee- und Teehersteller Rostschaiakofe. Vorläufige Schätzungen gehen davon aus, dass die Nachfrage 2010 leicht auf 173.000 Zonnen gestiegen ist. Ein Wachstum von zwei bis drei Prozent – mehr sei auch in Zukunft nicht realistisch, wird etwa Igor Lisinenko, Generaldirektor des russischen Teekonzerms Mai, im Wirtschaftsjournal „Expert“ zitiert. Aber bereits das Ausgangsniveau ist gigantisch. Denn russische Bürgerinnen und Bürger konsumieren jährlich 1,2 kg Tee pro Einwohner.



Rainer Sturm / Pixelio.de

Russland tankt künftig nur noch sauberes Benzin.

»» DEUTSCHE HERSTELLER WICHTIGSTE AUSRÜSTER DER RUSSISCHEN WASSERWIRTSCHAFT

Russland kauft wieder deutlich mehr Technologie für die Wasserversorgung und Abwasserreinigung ein. Die Importe sind 2010 zweistellig gewachsen. Deutsche Anbieter sind die wichtigsten Lieferanten. Sie können angesichts des enormen Nachholbedarfs auch in den kommenden Jahren mit guten Aufträgen von russischen Wasserwerken und Kläranlagen-Betreibern rechnen.

Die Branche der Wasserversorgung und Abwasserreinigung in Russland schiebt einen erheblichen Investitionsstau vor sich her. Nicht nur Pumpen, Filteranlagen und die Wassergewinnung sind verschlissen. Auch beim Trinkwassertransport sind die Verluste nach wie vor hoch und liegen bei rund zehn Prozent. Regional gibt es dabei sogar noch schlechtere Werte. So gehen in den Gebieten Tula und Nowgorod über 14 Prozent der Wassermenge beim Transport verloren, in den Kaukasus-Republiken und im Gebiet Rostow-am-Don sogar ein Viertel.

R.B. / Pixelio.de



Russlands Versandhandel wächst.

Dazu müssen mehr als 80 Prozent aller Petrochemiewerke modernisiert werden. Einige neue Projekte sind unlängst abgeschlossen worden, andere folgen in wenigen Wochen und Monaten. Doch auch wenn es immer wieder einzelne Projekte gibt, die ganz große Modernisierungswelle bleibt bisher aus. Das könnte sich jedoch schon bald ändern: Russland setzt wieder dazu an, Europas größter Automobilmarkt für Neufahrzeuge zu werden. Und die wollen alle betankt werden.

Die russische Petrochemie sieht also rosigen Zeiten entgegen: Die Nachfrage nach hochwertigem Sprit steigt von Jahr zu Jahr, die Importe müssen steigen, die Exporte werden sinken und selten waren Investitionen so sicher wie in dieser Branche. Die Kapitalanlagen im Bereich der Petrochemie lagen in den Jahren 2003 bis 2008 bereits bei rund 200 Milliarden Rubel. Nach Expertenmeinung dürfte sich diese zwischen 2009 und 2014 versechsfachen und auf einem Niveau zwischen 1.200 und 1.400 Milliarden Rubel liegen (circa 30 bis 34 Milliarden Euro).

»» RUSSLANDS VERSANDHANDEL STELLT NEUEN UMSATZREKORD AUF

Der russische Versand- und Onlinehandel hat die Krise hinter sich gelassen und präsentiert sich wieder mit starkem Umsatzwachstum. Im Jahr 2010 haben Katalog- und Internet-Händler Waren für 5,2 Milliarden Euro verkauft. Zwar bleiben Logistik und Zahlungssysteme die größten Hemmnisse für die Branche. Dennoch erwartet die Regierung, dass der Versandhandel seinen Anteil am Einzelhandelsvolumen deutlich steigern wird.

Russlands Versandhandel hat im Jahr 2010 wieder beeindruckende Wachstumsraten gezeigt. Nach Angaben des Branchenverbands NADT sind die Umsätze um 30 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro gestiegen – ein neuer Rekord. Damit konnten Katalogversender und Internet-Geschäfte deutlich stärker zulegen als der Einzelhandel insgesamt (+4,4 Prozent). Das russische Ministerium für Industrie und Handel rechnet damit, dass der Distanzhandel bis 2020 einen Anteil von bis zu sechs Prozent am gesamten Handelsumsatz aufweisen wird (2008: zwei Prozent).

Wachstumstreiber war 2010 das Online-Geschäft. Etwa drei Milliarden Euro Umsatz wurden über Bestellungen im Internet erzielt und damit erstmals mehr als über die klassische Mail-Order. Rund zwei Milliarden Euro entfielen auf den klassischen Versandhandel mit Katalogversand, Post- oder Telefonbestellung.)

»» RUSSLAND TANKT KÜNFTIG NUR NOCH SAUBERES BENZIN

Ab 1. Januar 2015 darf in Russland nur noch Benzin nach Euro-Standard 5 getankt werden.

»» РОССИЯНЕ НЕ ИЗМЕНЯЮТ ЧАЮ

Российский рынок чая уже несколько лет остается стабильным, сохраняя большие объемы. Среднестатистический россиянин из года в год потребляет свыше 1,2 кг чая. Это почти в пять раз больше, чем потребляют немцы. Отечественное производство чая на юге России, в Краснодаре, сейчас не играет значительной роли, поэтому страна является крупнейшим импортером чая в мире. В 2010 г. импортные объемы чая выросли на 12%. На протяжении столетий в России предпочитали черные сорта.

Спрос на чай за последние годы оставался стабильным и составлял 160.000 – 170.000 тонн в год. По словам Рамаза Чантурия, генерального директора Ассоциации производителей чая и кофе «Росчайкофе», в 2009 г. объем рынка чая составил 170.000 тонн. В 2010 г., по оценкам экспертов, спрос слегка вырос и достиг 173.000 тонн. Игорь Лисиненко, генеральный директор российской чайной компании «Май», прогнозирует в журнале «Эксперт» рост рынка в 2-3%, не больше. Но жаловаться грех – существующие сейчас объемы уже сами по себе можно расценивать как гигантские.

»» НЕМЕЦКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ МОДЕРНИЗИРУЮТ ВОДОСНАБЖЕНИЕ В РОССИИ

Россия вновь начала закупать в больших количествах технологическое оборудование для водоснабжения и очистки сточных вод. В 2010 г. импортные объемы выросли в два раза. Большая часть поставок приходится на немецких производителей. Поскольку потребность в этом виде оборудования не уменьшается, в ближайшие годы они по-прежнему могут рассчитывать на рост числа заказов со стороны компаний, управляющих водопроводными и очистными станциями. Фаза инвестиционного застоя в сфере водоснабжения и водоочистки, как видно, заканчивается. Оборудование – насосы, фильтровальные установки, линии водоснабжения – сильно изношено. Потери воды при передаче по водопроводу составляет в среднем до 10%. В отдельных регионах показатели еще хуже. Например, в Туле и в Новгороде при транспортировке теряется до 14 процентов воды, в республиках Кавказа и в Ростове-на-Дону – до четверти.

»» РОССИЯ ЗАПРАВЛЯЕТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ЧИСТЫМ БЕНЗИНОМ

С 1 января 2015 г. в России можно будет использовать только бензин стандарта евро 5. Для этого придется модернизировать более 80% всех нефтеперерабатывающих заводов

в стране. Не так давно был реализован ряд новых проектов в этой сфере, в ближайшие недели и месяцы появятся новые. Но, несмотря на успех единичных проектов, мощной модернизационной волны пока не наблюдается. Впрочем, в ближайшее время ситуация может измениться: Россия вновь превращается в крупнейший в Европе рынок новых автомобилей, а их ведь надо будет чем-то заправлять.

Похоже, российскую нефтеперерабатывающую отрасль ждут радужные времена: спрос на высококачественное топливо растет из года в год, импорт будет увеличиваться, экспорт снижаться, и ни в одну другую сферу инвесторы не вкладываются с такой уверенностью. Капиталовложения в нефтеперерабатывающие предприятия в период с 2003 по 2008 г. составили 200 млрд. рублей. По мнению экспертов, с 2009 по 2014 гг. эта сумма вырастет в шесть раз и составит от 1200 до 1400 млрд. рублей (примерно 30—34 млрд. евро).

»» ПОСЫЛОЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ПОБИЛА НОВЫЙ РЕКОРД

Российская посылочная и интернет-торговля пережила кризис и снова демонстрирует динамичный рост. В 2010 г. по каталогам и по интернету было продано товаров на сумму 5,2 млрд. евро. Пока более стремительному развитию отрасли мешают неотлаженная логистика и неразвитые платежные системы. Однако правительство надеется, что доля посылочной торговли в общем объеме розничной торговли будет расти и дальше.

По данным «Национальной ассоциации дистанционной торговли», в 2010 г. обороты этого вида продаж выросли на 30% и достигли 5,2 млрд. евро, побив таким образом очередной рекорд. В целом, торговля по каталогам и по интернету показала более высокие темпы, чем розничная торговля (+4,4%). Министерство промышленности и торговли РФ рассчитывает, что к 2020 году доля дистанционной торговли в общем торговом обороте будет составлять до шести процентов (в 2008 г. – только два процента).

Наибольшие темпы роста в 2010 г. продемонстрировали он-лайн продажи. Их оборот составил примерно три млрд. евро и впервые превысил оборот офф-лайн-овых дистанционных продаж. На заказы по каталогам, по почте и по телефону пришлось два млрд. евро.)



Российские не изменяют чаю



Россия заправляется все более чистым бензином



Посылочная торговля побила новый рекорд



Julia Sapik / dreamstime

VON DER POLITISCHEN INITIATIVE ZUR HISTORISCHEN REALITÄT

VOR RUND EINEM JAHR IST DER EINHEITLICHE ZOLLKODEX FÜR DIE ZOLLUNION ZWISCHEN RUSSLAND, WEISSRUSSLAND UND KASACHSTAN IN KRAFT GETRETEN. ZEIT FÜR EINEN RÜCK- UND AUSBLICK. WLADIMIR KOBSEW, AHK RUSSLAND

Die Realisierung der Zollunion geht zügig voran. Zurzeit werden Zollregulierungen und Zollsätze auf einen Nenner gebracht, die internationalen Grenzen innerhalb der Dreier-Union werden abgeschafft. Die Erfolge der Zollunion zeigen sich auch in der Statistik: so hat z.B. Weißrussland 2010 den Export nach Russland um 46,1 Prozent erhöht, der Umfang der durch Kasachstan nach Russland gelieferten Ware ist im Vergleich zum Vorjahr um fünf Milliarden US-Dollar gestiegen. Der Import aus dem fernen Ausland, der bis zu 90 Prozent des Gesamtvolumens aller nach Russland eingeführten Ware ausmacht, nimmt ebenfalls zu: laut Angaben des russischen Föderalen Zollendienstes ist der Import allein innerhalb der ersten drei Monate 2011 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 41 Prozent (50,4 Milliarden US-Dollar) gestiegen. Diese Zahlen machen deutlich, dass der von Experten prophezeite Zusammenbruch der Zollsysteme, nicht eingetreten ist.

Die Geschichte der Zollunion beginnt offiziell am 1. Juli 2010 mit in Krafttreten des einheitlichen Zollkodex. Die Anfänge gehen allerdings bis ins Jahr 1995 zurück, als Russland aktiv für eine wirtschaftliche Integration der GUS-Staaten plädierte und ein Abkommen mit Weißrussland unterschrieb. Später traten dem Abkommen Kasachstan, Kirgisien und Tadschikistan bei.

Allerdings wurde 2007 deutlich, dass einer Integration lediglich Weißrussland, Russland und Kasachstan gewachsen sind. In kurzer Zeit legten diese drei Länder die grundlegenden Normen der Zollunion fest. Es wurde eine Kommission der Zollunion gegründet, die alle Belange regelt. Russland verfügt über 57 Prozent der Stimmen, Weißrussland und Kasachstan jeweils 21,5 Prozent. Zum 1. Januar 2010 unterzeichneten die

Mitglieder den Großteil der allgemeinen Rechtsunterlagen. Außerdem wurden ein einheitlicher Zolltarif und nichttarifliche Regulierungen eingeführt. Ab Juli 2010 begann dann die Vereinigung von Weißrussland, Kasachstan und Russland zu einer einheitlichen Zollzone mit einem einheitlichen Zollkodex. Die Vereinheitlichung der Zolltarife und Anpassung von Zollverfahren sind in vollem Gange. Die Import- und Exportkontrolle wird auf die Außengrenzen der Zollunion verlegt (dieser Prozess soll 2011 abgeschlossen werden). Die Einfuhrzölle werden auf ein gemeinsames Konto gezahlt und anschließend an die staatlichen Budgets der drei Länder verteilt. Russland erhält 87,97 Prozent, Kasachstan – 7,33 und Weißrussland – 4,70 Prozent.

Bis Juli 2011 soll der Integrationsprozess abgeschlossen sein. Die internationalen Grenzen innerhalb der Dreier-Union werden geöffnet und der freie Warenverkehr tritt in Kraft. Die Schaffung eines einheitlichen Wirtschaftsraumes soll bis zum 1. Januar 2012 komplett vollzogen werden.

Für die nächste Zukunft sind die Vereinheitlichung der technischen Normen und die Anerkennung der Konformitätszertifikate geplant. Die jeweiligen Behörden der drei Länder erarbeiten einheitliche Anforderungen an Erzeugnisse und Dienstleistungen. Im Bereich Lebensmittel steht man bereits kurz vor der endgültigen Abstimmung.

Außerdem soll die Zollkontrolle innerhalb der Zollzone wegfallen. Besonders gewagte Prognosen sehen eine gemeinsame Visumpolitik voraus, die es Ausländern erlauben würde mit einem Visum eines Mitgliedslands den ganzen Raum der Zollunion zu bereisen (ähnlich dem Schengener Abkommen in der EU, 1985). Das ist aber noch Zukunftsmusik. Momentan diskutieren Experten und Unternehmensvertreter noch

das Für und Wider dieser zwischenstaatlichen Neubildung.

Ein ernsthaftes Gegenargument ist die große Menge an Schmuggelware aus Kasachstan. 43 Prozent der in Russland beschlagnahmten illegalen Importe kommen aus Kasachstan, diese kommen vor allem aus China. Es wird befürchtet, dass nach Abschaffung der Grenzkontrollen Schmuggelwaren völlig ungehindert ihren Weg nach Russland finden werden. Die Regierungen beider Länder planen zwar Vorbeugemaßnahmen, aber konkrete Schritte wurden bis dato noch nicht unternommen.

Außerdem befürchten Experten eine verstärkte Abwanderung von Produktionskapazitäten von Russland nach Kasachstan (Weißrussland ist in dieser Hinsicht nicht attraktiv). Im Rahmen der Zollunion ist eine Produktion in Kasachstan wegen der niedrigen Produktionskosten sehr lukrativ. Milde Besteuerung, moderate Tarife und Kreditrate, billige und qualifizierte Arbeitskräfte machen Kasachstan attraktiv. „Sicherlich ist die Verlegung der Produktion ein strategisch langwieriger und aufwändiger Prozess, die Tendenz zeichnet sich jedoch jetzt schon ab“, so Boris Titov, Leiter der Business-Vereinigung „Delovaja Rossija“.

Skeptisch werden von Experten auch Erklärungen der Mitgliedsländer zum bevorstehenden Wachstum des Bruttoinlandsproduktes dank der Zollunion eingeschätzt: Russische offizielle Stellen prognostizieren ein Wachstum des russischen BIP dank der Zollunion bis 2015 um rund 15 Prozent. Diese Zahl ist zu optimistisch, kritisiert Wladislaw Inosemtsew, Experte für Fragen post-industrieller Gesellschaften. Auch eine schnelle Erweiterung der Zollunion ist kaum zu erwarten: die Ukraine ist vorwiegend EU orientiert und die Einbeziehung der zentralasiatischen Länder Kirgisien, Tadschikistan, Usbekistan wäre in Anbetracht des winzigen Handelsvolumens und der riesigen Mengen illegaler Waren aus China, die über diese Länder reinkommen könnten, ein offensichtlicher Fehler.

Selbst Kritiker sind mittlerweile der Meinung, dass die Zollunion mehr positive als negative Seiten hat. Sie öffnet die Tür zum russischen Markt für Unternehmen, die aus verschiedenen Gründen nicht bereit sind, in Russland tätig zu werden. Es ist möglich, dass langfristig der Kampf um Investoren die russische Bürokratie positiv beeinflussen könnte. Die Zollunion kann Russland dazu verhelfen, eine Reihe an EU Normen bei sich einzuführen, die Kasachstan bereits seit geraumer Zeit im eigenen wirtschaftlichen System aktiv umsetzt. Die ersten Ergebnisse zeigen sich bereits bei der Beschleunigung der Reform der technischen Regulierung. Russland kommt also seinen östlichen Nachbarn zu europäischen Praktiken. Außerdem wird die wirtschaftliche Integration Russland dazu anhalten, „Spielregeln“ einzuhalten, Konkurrenz zu fördern und über eine lukrativere Investitionspolitik nach zu denken.)

ОТ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ К ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ

УЖЕ ПОЧТИ ГОД КАК ВСТУПИЛ В СИЛУ ЕДИНЫЙ ТАМОЖЕННЫЙ КОДЕКС РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА. ПОПРОБУЕМ РАЗОБРАТЬСЯ, ЧТО УЖЕ ДОСТИГНУТО, С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ ПРИШЛОСЬ СТОЛКНУТЬСЯ И КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА. / ВЛАДИМИР КОБЗЕВ. РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКАЯ ВТП

Реализация Таможенного союза постепенно набирает обороты. Сейчас унифицируются таможенные процедуры и тарифы, внутренние границы между тремя странами-участницами стираются. Работа Таможенного союза видна и в цифрах статистики: так, в 2010 г. белорусы увеличили экспорт в Россию на 46,1%, а Казахстан поставил нам товаров на 5 млрд. долларов больше, чем в предыдущем. Импорт из стран дальнего зарубежья, составляющий до 90% всего импорта в РФ, тоже растет: по данным российской ФТС в денежном выражении, только за первые три месяца 2011 г. было ввезено товаров на 41% больше (50,4 млрд. долларов) по сравнению с аналогичным периодом прошлого г. Из этого очевидно, что коллапс таможенных систем, ожидавшийся многими экспертами в связи с началом работы Таможенного союза, не случился.

История Таможенного союза официально берет начало с 1 июля 2010 г. - с момента вступления в силу единого Таможенного кодекса трех стран. Однако первые инициативы по созданию единого таможенного пространства появились еще в 1995 г., когда Россия, активно выступавшая за экономическую интеграцию СНГ, подписала «Соглашение о Таможенном союзе с Белоруссией», к которому позже присоединились Казахстан, Киргизия и Таджикистан.

К 2007 г. выяснилось, что реально к интеграции готовы только экономики Белоруссии, России и Казахстана. За короткий срок эти страны разработали основополагающие документы работы Союза. Был учрежден постоянно действующий регулирующий орган — Комиссия Таможенного союза, в которой 57% голосов закреплено за Россией и по 21,5% — за Белоруссией и Казахстаном. К 1 января 2010 г. три государства подписали большинство общих правовых документов и ввели единое таможенно-тарифное и нетарифное регулирование. С июля 2010 г. начался процесс объединения Белоруссии, Казахстана и России в единую таможенную территорию, для чего во всех странах ввели единый Таможенный кодекс. Активно проводится унификация таможенных тарифов и гармонизация таможенных процедур. Контроль за импортом и экспортом выносится на внешние границы Таможенного союза (этот

процесс должен завершиться в 2011 г.). Ввозные пошлины зачисляются на единый счет, после чего распределяются между государственными бюджетами трех стран – Россия получает 87,9%, Казахстан 7,33% и Белоруссия 4,7%.

К июлю 2011 г., планируется завершить процесс интеграции, открыв внутренние границы между странами. С этой даты все товары будут перемещаться свободно. Окончательное создание Единого экономического пространства ожидается к 1 января 2012 г.

В ближайшей перспективе также — масштабная унификация технических регламентов и стандартов, признание сертификатов соответствия качества продукции. Компетентные органы трех стран включились в разработку единых «всесоюзных» требований к продукции и услугам. Один из наиболее важных техрегламентов – требования к пищевой продукции – уже находится на стадии принятия.

В планах также отмена пограничного контроля внутри единой таможенной территории. По наиболее смелым прогнозам, у иностранных граждан может даже появиться возможность путешествовать по всей территории Таможенного союза по визе, выданной одной из стран-участниц (по подобию Шенгенского соглашения 1985 г.). Но все это – совсем уж радужные перспективы. Пока же эксперты и участники внешнеэкономической деятельности пытаются взвесить все «за» и «против» этого межгосударственного новообразования.

В числе «против», в первую очередь, называется проблема контрафактной продукции со стороны Казахстана. Сегодня 43% задержанной в России контрабанды приходится на казахскую границу, при этом ее большая часть приходит из Китая. Существует опасность того, что после 1 июля 2011 г. контрафакт может бесконтрольно хлынуть на российскую территорию. Правительства двух стран обещают принять в этой связи превентивные меры, в том числе организовать присутствие российских таможенных групп на казахских пунктах пропуска, однако пока руководство Таможенного союза не предприняло ничего конкретного.

Кроме этого, многие эксперты опасаются переноса производственных мощностей из России в Казахстан (Белоруссия, в связи с действующим политическим режимом, такой

привлекательностью не обладает). Очевидно, что в рамках Таможенного союза выгоднее производить в Казахстане, а продавать в России. Мягкое налогообложение, низкие тарифы и кредитные ставки, дешевая и квалифицированная рабочая сила Казахстана являются крайне привлекательными. Конечно, перенос производства – стратегический и очень трудоемкий процесс нескольких лет, однако такая тенденция отмечается уже сейчас, заявляет Борис Титов, глава бизнес-ассоциации «Деловая Россия».

Скептически оцениваются экспертами и заявления стран-союзниц о предстоящем росте ВВП в связи с работой Таможенного союза: по прогнозам российских официальных лиц, союз может повысить ВВП России до 15% к 2015 г. Цифра чрезмерно оптимистичная, считает Владислав Иноземцев, эксперт по вопросам постиндустриальных обществ. Не стоит ожидать и быстрого расширения союза: Украина более ориентирована на Евросоюз, а открытие границ в Центральной Азии (Киргизия, Таджикистан, Узбекистан) было бы очевидной ошибкой, учитывая крохотные объемы торговли с этими странами и гигантский вал китайского контрафакта через их территорию.

Так или иначе, даже критики Таможенного союза говорят о том, что позитивного в этом межгосударственном объединении больше, чем негативного. Союз открывает путь на российский рынок тем компаниям, которые по тем или иным причинам не готовы работать в России. Кто знает, возможно, в долгосрочной перспективе такая борьба за инвестора повлияет на российскую бюрократию. Таможенный союз может также помочь России быстрее ввести у себя многие нормы Европейского союза в связи с тем, что Казахстан уже давно активно внедряет европейское законодательство в свою хозяйственную практику. Первые результаты уже видны на примере ускорившейся реформы технического регулирования. Таким образом Россия будет перенимать европейскую практику у своих восточных соседей. Наконец, по мнению большинства, такая экономическая интеграция может научить Россию «играть по правилам», выстраивать конкурентные институты и проводить более привлекательную инвестиционную политику.)



arsdigital / fotolia.com

LEASINGGESCHÄFTE IM AUFSCHWUNG

RUSSLANDS LEASINGMARKT BOOMT: VERTRAGSVOLUMEN HAT SICH 2010 MEHR ALS VERDOPPELT. / GERIT SCHULZE, GTAI

Russlands Leasingmarkt konnte sich 2010 unerwartet schnell erholen. Die Zahl der Neuverträge hat sich gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Das Volumen erreichte 725 Milliarden Rubel (18 Milliarden Euro). Damit lag das Wachstum bei 130 Prozent, wie die Ratingagentur Ekspert in einer aktuellen Studie ermittelte.

Experten sehen mehrere Gründe für diese positive Entwicklung. Zum einen hat sich die finanzielle Situation potenzieller Leasingnehmer verbessert, wodurch die Leasinggeber ihre Risikobewertungen und -aufschläge senken konnten. Daneben expandierten vor allem die Leasing-Gesellschaften großer staatlicher Banken aggressiv, um ihre Geschäfte auszuweiten.

Der Löwenanteil des russischen Leasinggeschäfts konzentriert sich auf wenige Anbieter. Auf die drei Marktführer VEB-Leasing (Vneshekonombank), Sberbank Leasing und VTB-Leasing (Vneshtorgbank) entfielen 2010 über 41 Prozent des neu abgeschlossenen Vertragsvolumens. Diese Troika ist mehrheitlich in staatlicher Hand. Besonders VEB-Leasing trumpfte mit einer Verdreifachung des Vertragsvolumens auf. Dieser Sprung bei den Neuabschlüssen verwundert nicht, denn das Finanzinstitut hat 2010 gleich 53 neue Filialen in den Regionen Russlands eröffnet. Das größte Leasingportfolio verbuchte jedoch VTB-Leasing mit knapp 200 Milliarden Rubel.

Die Dominanz der großen staatlichen Leasinganbieter erklärt sich auch durch die Art der Geschäfte. Der Staat unterstützt häufig die Anschaffung von Schiffen, Eisenbahnwaggons oder Flugzeugen über die staatlichen Banken. Subventionen werden in der Regel nur über die staatlichen Leasinggesellschaften weitergereicht.

Wichtig ist die Renaissance des russischen Leasingmarktes für die Kfz- und Lkw-Hersteller. Allein

die Leasingpartie des Lastwagen-Produzenten Kamas sorgt nach eigenen Angaben pro Jahr für eine Auslastung des Werkes von eineinhalb Monaten. Lastwagen hatten 2010 einen Anteil von acht Prozent am gesamten Leasing-Neugeschäft; Pkw kamen auf sieben Prozent. Die Volkswagen Group Finance schloss 2010 laut Ratingagentur Ekspert Leasingverträge über eine Summe von drei Milliarden Rubel ab.

Deutsche Leasinggesellschaften, die in Russland vor allem Maschinen und Ausrüstungen finanzieren, haben 2010 zwar auch ein gutes Geschäft gemacht, sind aber längst nicht so stark gewachsen wie die Marktführer. Sie setzen nicht auf Masse, sondern nehmen die Kunden nach wie vor genau unter die Lupe. „Wir haben eine strikte Risikopolitik“, erklärt Jonas Roever, Geschäftsführer der Deutsche Leasing Vostok in Moskau. Dennoch war das 1. Quartal 2011 das bislang beste in der zwölfjährigen Russland-Präsenz des Unternehmens.

Auch der deutsche Siemens-Konzern will sich verstärkt im russischen Leasingmarkt engagieren. Die Münchener haben Anfang 2011 das Unternehmen DeltaLeasing gekauft, das besonders in den russischen Regionen aktiv ist und seinen Hauptsitz in Wladiwostok hat. Hinsichtlich seines Leasingportfolios lag DeltaLeasing 2010 auf Platz 25 der größten russischen Anbieter. Beim Neugeschäft gehörte das Unternehmen sogar zu den Top 15. Siemens will mit der Übernahme seinen Kunden in Russland verstärkt Finanzierungsleistungen für die Anschaffung von Ausrüstungen anbieten.

Die Erholung der russischen Leasingbranche im Jahr 2010 folgte einer zweijährigen Krisenphase, in der das Marktvolumen um zwei Drittel eingebrochen war. Zahlungsausfälle, Wechselkursverluste durch den Rubel-Verfall und Liquiditätsprobleme

der Banken hatten das Geschäft 2008 und 2009 stark beeinträchtigt.

Geographisch konzentriert sich Russlands Leasingmarkt immer noch auf die beiden wichtigsten Städte des Landes: 38 Prozent des Neugeschäfts entfielen 2010 auf Moskau, zwölf Prozent auf Sankt Petersburg und weitere 13 Prozent auf den zentralrussischen Föderalbezirk. Trotz ihrer starken industriellen Ausrichtung ist die Uralregion mit einem Anteil von neun Prozent nur unterdurchschnittlich vertreten (Sibirien acht Prozent, Ferner Osten drei Prozent).

Angesichts des enormen Erneuerungsbedarfs der russischen Industrie rechnen Marktkenner auch für die kommenden Jahre weiter mit einem stürmischen Wachstum des Leasinggeschäfts. Auftrieb bekommt die Branche 2011 vor allem in den Bereichen Kfz, Luftfahrt und Eisenbahn. Auch beim Leasing von Immobilien und IT-Ausrüstungen sehen Experten viel Potenzial.

Sollte die Regierung am System der beschleunigten Abschreibung festhalten, wird für 2011 bei den Neuverträgen ein Volumenzuwachs um 40 bis 50 Prozent auf über eine Billion Rubel erwartet. Selbst von dieser hohen Basis aus könnte auch 2012 noch einmal ein Plus von 20 bis 30 Prozent hinzu kommen. Allerdings bezweifeln Marktkenner wie Jonas Roever von Deutsche Leasing Vostok, dass der Steuervorteil noch lange bestehen bleibt.

Die beschleunigte Abschreibung ermöglichte es zum Beispiel, geleaste Anlagegüter statt über sieben Jahre schon innerhalb von 29 Monaten abzuschreiben. Das brachte Vorteile bei der Vermögen- und Gewinnsteuer. Experte Roever rechnet damit, dass durch die Abschaffung dieser Regelung Leasingverträge künftig länger laufen und es mehr Restwertverträge geben wird. Dadurch würde auch der Gebrauchtmärkte belebt.)

ОЖИВЛЕНИЕ ЛИЗИНГА

**ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК РОССИИ СНОВА НА ПОДЪЕМЕ:
В 2010 ГОДУ ЧИСЛО ЗАКЛЮЧЕННЫХ СДЕЛОК УВЕЛИЧИЛОСЬ
БОЛЕЕ, ЧЕМ В ДВА РАЗА. / ГЕРИТ ШУЛЬЦЕ, GTAI**

В 2010 г. в России произошло неожиданно быстрое оживление лизингового рынка. По сравнению с предыдущим годом число новых договоров выросло более, чем в два раза. Общий объем достиг 725 млрд. рублей (18 млрд. евро). По данным исследования рейтингового агентства «Эксперт», рост составил 130%.

Эксперты находят несколько причин для столь позитивной тенденции. Во-первых, значительно улучшились финансовые возможности потенциальных лизингополучателей, благодаря чему лизингодатели смогли снизить надбавки за риск. Кроме того, началась довольно агрессивная экспансия лизинговых компаний крупных государственных банков.

Львиная доля всего лизингового бизнеса в России сконцентрирована в руках нескольких компаний. Лидерами рынка являются ВЭБ-Лизинг (Внешэкономбанк), Сбербанк Лизинг и ВТБ-Лизинг (Внешторгбанк). На них пришлось более 41% всех лизинговых договоров, заключенных в 2010 г. Все три игрока находятся преимущественно в государственной собственности. Особенно активно вел себя ВЭБ-Лизинг. Число сделок, заключенных этой компанией, выросло в три раза. Этот скачок вполне логичен на фоне того, что в 2010 г. Внешэкономбанк открыл 53 новых филиала в регионах. Но крупнейший лизинговый портфель объемом в 200 млрд. рублей принадлежит ВТБ-Лизингу.

Доминирование крупных государственных лизинговых компаний объясняется также и характером заключаемых сделок. Государство часто поддерживает приобретение судов, железнодорожных вагонов или самолетов через государственные банки. Субсидии, как правило, распределяются только через государственные лизинговые компании.

Важную роль играет возрождение лизингового рынка для производителей легкового и грузового автотранспорта. По некоторым данным, только на КАМАЗе лизинговые заказы обеспечивают полутрамесячную занятость всего завода в течение года. В 2010 г. на долю грузового автотранспорта приходилось до 8% в общем объеме лизинговых сделок, на долю легковых автомобилей – 7%. По данным рейтингового агентства «Эксперт», в 2010 г. компания Фольксваген финанс групп заключила лизинговых договоров на сумму свыше трех млрд. рублей.



Бизнес немецких лизинговых компаний в России, финансирующих здесь в первую очередь приобретение машин и оборудования, в 2010 г. шел вполне успешно, однако, такого роста, как у лидеров этого рынка, у немцев не наблюдалось. Немецкие компании не делают ставку на массовость, а рассматривают каждого потенциального клиента чуть ли не через лупу: «У нас очень жесткая политика в отношении рисков», – объясняет Йонас Ревер, генеральный директор работающей в Москве компании Deutsche Leasing Vostok. Первый квартал 2011 г. стал наиболее успешным за все 12 лет присутствия компании на российском рынке.

Немецкий концерн Сименс планирует активизировать свое участие на лизинговом рынке в России. В начале 2011 г. концерн купил компанию DeltaLeasing, особенно активно работающую в России и, в частности, во Владивостоке. В 2010 г. DeltaLeasing занимала 25-е место среди других работающих здесь компаний по величине лизингового портфеля. По числу заключенных сделок компания была на 15-м месте. Благодаря приобретению DeltaLeasing, клиенты Сименса получают новые возможности для финансирования сделок по приобретению оборудования.

Оживлению лизингового рынка в 2010 г. предшествовала двухлетняя кризисная фаза, во время которой рынок обрушился на две трети своего объема. В 2008 и в 2009 гг. рынок очень сильно пострадал из-за роста неплатежеспособности, потерь из-за падения курса рубля и проблем с ликвидностью российских банков.

Географически российский лизинговый рынок концентрируется в двух важнейших городах страны: 38% всех заключенных в 2010 г. сделок приходилось на Москву, 12% –

на Петербург, еще 13% – на другие регионы Центрального федерального округа. На такой развитый в промышленном плане регион, как Урал, пришлось всего 9%, что ниже среднего уровня (на Сибирь приходится 8%, на Дальний Восток – 3%).

Учитывая огромную потребность российской промышленности в модернизации, эксперты рынка рассчитывают, что в ближайшие годы он будет развиваться столь же стремительными темпами. В 2011 г. ведущими секторами станут лизинг автотранспорта, авиа- и железнодорожной техники. Лизинг недвижимости и IT-оборудования также обладает хорошим потенциалом, по мнению экспертов.

Если правительство не отменит схему ускоренного начисления амортизации, то в 2011 г. следует ожидать роста числа лизинговых сделок на 40-50% общим объемом в более чем триллион рублей. И даже по достижению столь больших объемов в 2012 г. следует ожидать дополнительного роста в 20-30 процентов. Однако эксперты рынка, например, Йонас Ревер из Deutsche Leasing Vostok, сомневаются, что налоговые льготы не будут отменены в ближайшее время.

Ускоренное начисление амортизации позволяет, например, снижать остаточную стоимость взятого в лизинг оборудования не через семь лет, а уже через 29 месяцев. Это, в свою очередь, снижает выплаты по налогу на имущество и на прибыль. Йонас Ревер считает, что в случае отмены этой льготы лизинговые договоры станут более долгосрочными и будут больше ориентированы на снижение остаточной стоимости. Должен оживиться и рынок подержанного оборудования.)



SANITÄR, HEIZUNG, KLIMA

DEUTSCHE UNTERNEHMEN SIND SPITZENREITER IN DER SANITÄR UND HEIZUNGSBRANCHE. AUF DER SHK-MOSCOW GING ES VOR ALLEM UM DIE VERMITTLUNG VON KNOW-HOW UND TECHNOLOGIE. / JOHANNES AUSSERER, RUFIL CONSULTING

Die SHK-Moscow ist die führende Technologiemesse für Gebäude-, Energie- und Heizungstechnik in Russland. Auf der Messe Mitte April stellte der offizielle deutsche Pavillon mit 25 Ausstellern die größte ausländische Beteiligung. Zwölf von ihnen wurden direkt auf der Messe zu ihrem aktuellen Russlandgeschäft befragt. Alle konstatierten einen massiven Einbruch der Messebeteiligung, die Aussteller kommen in wesentlich geringerer Zahl zur Messe als das noch 2007 der Fall war. Nach den Krisen bedingten Einbrüchen hatte man sich für 2011 wesentlich mehr von der SHK versprochen, als sie dann letztendlich bieten konnte. Die Organisatoren der SHK möchten dem in der Zukunft entgegenwirken und durch ein neues Konzept die Situation im nächsten Jahr wieder zum Besseren wenden. Das ist noch Zukunftsmusik, in diesem Jahr fielen die Meinungen zur Messe sehr geteilt aus. Besonders beliebt und gut besucht war in diesem Jahr das Rahmenprogramm, insbesondere die Weiterbildungsprogramme.

Deutsche Unternehmen machen seit Jahren in Russland gute Geschäfte. Es stellt sich die Frage warum die SHK-Moskau einen starken Rückgang zu verzeichnen hat? Sicher handelt es sich immer noch um gewisse Nachwehen der Wirtschaftskrise, die an der Branche

nicht spurlos vorbei gegangen ist und für schwere Geschäftseinbrüche gesorgt hat. Zusätzlich sorgt ein Überangebot an Fachveranstaltungen für Verwirrung bei den Ausstellern, von denen viele zu anderen artverwandten Großveranstaltungen wie der internationalen Fachmesse „Aqua-Therm“ abgewandert sind. Das hat den Stellenwert der SHK signifikant gedrückt. Die Messe hat seit 2007 an Größe und Ausstellerbeteiligung etwa 40 Prozent verloren. Dieses Jahr waren 156 nationale und internationale Aussteller auf der SHK. Die deutsche Beteiligung war mit 25 Ausstellern unter den 16 Nationen der absolute Spitzenreiter. Danach folgten Italien, Finnland und China.

Das größte Interesse bestand an Weiterbildung und deutschem Know-how, hieß es durch die Bank bei den deutschen Ausstellern. „Wir leisten hier auf der Messe hauptsächlich Erklärungsarbeit. Chancen sehen wir vor allem im Modernisierungsprogramm von Präsident Medwedjew, das unter anderem die Renovierung vieler Krankenhäuser in Russland in den nächsten Jahren vorsieht,“ so Michael Herket, Export Manager der Frenger Systemen GmbH, dem Marktführer für Deckenstrahlheizung in Deutschland. Die Frenger Systemen GmbH und andere deutsche Firmen möchten da natürlich ein Stück vom großen Kuchen abbekommen.

In Russland sind viele der Produkte noch nicht eingeführt, deshalb ist der Erklärungs- aufwand so hoch. „In Deutschland sind unsere Produkte und Dienstleistungen bekannt. Dazu haben sicherlich auch das Passivhaus und die damit verbundenen Standards beigetragen. In Russland müssen diese aber erst einmal eingeführt werden“, beschreibt Sergej Kvasnin von der BlowerDoor GmbH, einem Hersteller von Meßsystemen für Luftdichtheit die Situation.

Generell war das Interesse der russischen Besucher besonders bei Fachkonferenzen, Schulungen und Workshop-Angeboten groß. Dieses Jahr haben mehr als 750 Teilnehmer Weiterbildungsprogramme besucht, wie Katja Burbulla von der Messe Düsseldorf berichtet.

Was den russischen Markt betrifft, so haben die meisten der Befragten durchaus gute Erfahrungen gemacht. Russland wird durchweg als wichtiger und dynamischer Markt angesehen. Fast alle bauen eigene Strukturen auf, um eine intensive Betreuung der Kunden in Russland gewährleisten zu können. Die Wege sind verschieden, jeder muss für sich entscheiden, ob er eine Repräsentanz, Tochtergesellschaft oder Serviceniederlassung aufmachen will. Allerdings machen die komplexe Zollabwicklung und der bürokratische Aufwand in der Buchhaltung den Unternehmen das Leben schwer. Besonders bemängelt werden die bürokratischen Hürden bei der Lizenzierung der Produkte, die teilweise als Geschäftsbehinderung empfunden werden.

Was die SHK-Moscow betrifft herrscht unter den Ausstellern weniger Einigkeit: Zufriedenheit und Unzufriedenheit über das Messegeschehen hielten sich die Waage. Die, die erst seit den letzten zwei Jahren oder sogar zum ersten Mal auf der SHK-Moscow präsent sind, sind von der Wichtigkeit und der Wirkung der Messe überzeugt. Bei den Ausstellern, die schon seit Jahren dabei sind, machte sich eine gewisse Unzufriedenheit breit. Sie erinnern sich an die goldenen Jahre bis 2007 und wünschen sich ein Comeback der Messe in Bezug auf Bedeutung und Größe.

Ob dies jemals eintreffen wird ist zweifelhaft. Viele Unternehmen, besonders aus der Klimabranche, sind in Richtung „Aqua-Therm“ abgewandert. Darauf haben die Organisatoren der SHK jetzt reagiert und planen ab 2012 mit der ISH in Frankfurt am Main zu kooperieren. Die ISH ist die weltweit bedeutendste Messe für innovatives Baddesign, nachhaltige Sanitär- und effiziente Heiz- und Klimatechnik in Kombination mit erneuerbaren Energien. Ein Thema das auch in Russland immer aktueller wird. Angedacht ist die Durchführung einer gemeinsamen Fachmesse in Russland.)

САНИТАРНЫЕ СООРУЖЕНИЯ, ОТОПЛЕНИЕ И СИСТЕМЫ КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ

НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ SHK
В МОСКВЕ ГОВОРИЛОСЬ, В ОСНОВНОМ,
О ПЕРЕДАЧЕ ОПЫТА, НОУ-ХАУ И ТЕХНОЛОГИЙ.
ЙОХАННЕС АУССЕРЕР, RUFIL CONSULTING



SHK-Moscow – ведущая международная технологическая выставка строительной, отопительной и энерготехники в России. На очередной выставке, которая прошла в середине апреля, в немецком павильоне было представлено 25 экспонентов, больше, чем в павильонах из других стран. Двенадцати из них было предложено рассказать о своей деятельности на российском рынке. Все подчёркивают существенное снижение количества участников выставки по сравнению с 2007 г. После кризисных провалов, от выставки 2011 г. ожидали намного большего, чем оказалось в итоге. Организаторы намерены избежать этого в будущем и планируют улучшить ситуацию в следующем году с помощью новой концепции. Но это лишь в будущем, в этом же году мнения об SHK разделились. Прежде всего посетители отдавали свое предпочтение общей программе выставки, и особенно программе повышения квалификации.

Уже на протяжении нескольких лет немецкие предприятия успешно работают на российском рынке. При этом возникает вопрос, почему же выставка SHK-Moscow пользуется всё меньшей популярностью? Несомненно, одна из причин – остаточные явления экономического кризиса, который не прошёл бесследно для отрасли и привёл к серьёзным обрушениям рынка. Кроме того, слишком большое количество похожих мероприятий приводит экспонентов в замешательство, многие из них предпочитают посещать другие крупные выставки, такие как, например, международная специализированная выставка «Aqua-Therm». Именно это оказало негативное влияние на значимость SHK. За период с 2007 г. выставка потеряла около 40% участников. В этом году в ней приняли участие 156 российских и зарубежных предприятий. Немецкая сторона была представлена 25 компаниями, став абсолютным лидером по сравнению с остальными 16 странами.

Далее по количеству участников следовали Италия, Финляндия и Китай.

Большой интерес привлекли к себе вопросы повышения квалификации и «немецких ноу-хау», как называли это на своих стендах немецкие экспоненты. Михаэль Херкет, менеджер по экспорту компании Frenger Systemen GmbH, лидирующей на рынке солнечных батарей Германии, считает: «Нашей главной задачей на выставке является проведение разъяснительной работы. Программа по модернизации президента Медведева предоставляет много возможностей, среди прочего, например, в ближайшие годы в России предусматривается ремонт больниц.» Конечно, компания Frenger Systemen GmbH и другие немецкие компании хотят участвовать в этом.

Многие продукты до сих пор не выведены на российский рынок, поэтому необходимо проводить большую разъяснительную работу. «В Германии наши продукты и услуги широко известны. Несомненно, этому способствовали энергопассивные дома, и связанные с ними стандарты. В России такие стандарты нужно сначала ввести», – так видит сложившуюся ситуацию Сергей Квашнин из компании BlowerDoor GmbH, которая производит оборудование для измерения воздухопроницаемости помещений.

В основном российских посетителей выставки интересовали мастер-классы и семинары по специализированным вопросам. В этом году такие программы по повышению квалификации посетили более 750 человек, заявила представитель Messe Düsseldorf и организатор выставки SHK Катя Бурбулла.

Что касается российского рынка, то большинство опрошенных участников выставки отметили, что они получили хороший опыт. Многие считают Россию важным и динамичным рынком. Почти все занимаются развитием собственных структур, чтобы обеспечить наилучшее обслуживание клиентов в России.

Существует множество вариантов развития компании: можно открыть представительство, дочернюю компанию или сервисное подразделение. Однако трудности таможенного оформления и бюрократические проволочки усложняют работу бухгалтерии. Огромным недостатком являются бюрократические препятствия, возникающие при лицензировании продуктов, которые неблагоприятно сказываются на развитии предприятия.

Что касается SHK-Moscow, экспоненты не смогли прийти к единому мнению: в равной степени присутствует как удовлетворённость так и неудовлетворённость выставкой. Те, кто впервые за последние два года или вообще в первый раз приняли участие в выставке SHK-Moscow, убеждены в важности проведения и степени влияния мероприятия. Постоянные участники, напротив, выразили большее недовольство. Они вспоминают об успешных годах до 2007 г. и надеются на возвращение того значения и размаха, которые были присущи выставке раньше.

Сможет ли выставка вернуть себе прежний размах – остается под сомнением. Многие компании, и особенно те, которые занимаются системами кондиционирования, больше настроены на участие в выставке «Aqua-Therm». Такое положение вещей организаторы SHK уже приняли во внимание, с 2012 г. они планируют начать сотрудничать с международной выставкой ISH во Франкфурте на Майне. ISH – всемирно известная международная выставка сантехнического дизайна и новейшего оборудования, а также высокоэффективных отопительных систем и систем кондиционирования в совокупности с современными возобновляемыми источниками энергии. Это направление становится всё более и более актуальным и в России. Так же ведутся переговоры по организации совместной специализированной выставки в России.)

Handlungen oder Unterlassungen herbeigeführt hat.

HAFTUNG DES NEUEN EIGENTÜMERS

Mitunter setzt der neue Eigentümer einer alten Produktionsstätte die bisherige Tätigkeit fort. Dann ist die Bestimmung wer die Verschmutzung von Grund und Boden oder die Lagerung von Abfällen verschuldet hat, unter Umständen unmöglich oder schwierig. Außerdem kann die juristische Person, die den Schaden verursacht hat, mittlerweile liquidiert sein. In diesem Fall sind folgende Rechtsvorschriften zu berücksichtigen.

- Nach Art. 39 Pkt. 1 des Umweltschutzgesetzes sind Personen, die Gebäude, Anlagen und sonstige Objekte betreiben, verpflichtet, die Einhaltung der Qualitätsnormen für die Umwelt einzuhalten und Maßnahmen zur Wiederherstellung der Umwelt, zur Rekultivierung des Grund und Bodens und zur Außengestaltung des Geländes zu ergreifen. Nach Art. 13 des Bodengesetzbuches der Russischen Föderation von 2001 sind die Eigentümer und sonstige Inhaber verpflichtet, Maßnahmen zur Beseitigung der Verschmutzung von Grund und Boden sowie der Verunreinigung durch Produktions- und Konsumabfälle zu ergreifen.
- Art. 4 Pkt. 4 des Föderalen Gesetzes Nr. 89-FS vom 24. Juni 2008 „Über Produktions- und Konsumabfälle“ regelt, dass der Eigentümer eines Grundstücks oder eines anderen Objekts, auf dem sich von Dritten weggeworfene Abfälle befinden, diese bereits zu seinem Eigentum macht, wenn er beginnt, die Abfälle zu verwenden, wegzuräumen oder umzuräumen etc. Diese Vorschriften lassen darauf schließen, dass man unter bestimmten Umständen auch dann für Altlasten belangt werden kann, wenn man nicht der Verursacher ist. Es reicht der Eigentümer zu sein. Dies gilt dann, wenn der Schadensverursacher unbekannt ist oder zwischen seiner Tätigkeit und dem Schaden kein Kausalzusammenhang festgestellt werden kann.

FAZIT

Um die Risiken aus möglichen Altlasten für den neuen Eigentümer einer alten Produktionsstätte zu minimieren, sollte der ökologische Zustand von Gebäuden, Anlagen und des Grundstücks vor dem Erwerb sorgfältig geprüft werden (Due Diligence). Außerdem sollte im Kaufvertrag über das Objekt nach Möglichkeit die Verpflichtung des bisherigen Eigentümers vorgesehen werden, dem Käufer mit der Beseitigung von Altlasten verbundene Kosten zu erstatten.)

WER HAFTET FÜR ALTLASTEN?

Die Entscheidung über Greenfield oder Brownfield Investments wird oft von der Angst vor etwaigen Altlasten bestimmt. Wie sieht die Rechtslage für Investoren aus? / ANNA MINAEVA, BEITEN BURKHARDT, MOSKAU

Eine der häufigsten Fragen, die Investoren beim Erwerb von Immobilien auf alten Produktionsstätten in der Russischen Föderation stellen, ist die nach der rechtlichen Verantwortung für Altlasten aus einer früheren Tätigkeit. In vielen westlichen Rechtsordnungen umfasst der Begriff Altlasten in erster Linie die Verschmutzung des Bodens sowie Abfälle, die auf Grundstücken, in Gebäuden und Anlagen lagern.

ERFAHRUNGEN IN DEUTSCHLAND

In Deutschland gelten das Bundes-Bodenschutzgesetz von 1998 und die Bundes-Bodenschutz- und Altlastenverordnung von 1999. Sie regeln die Rechtsbeziehungen im Bereich der Haftung für Altlasten und legen die Maßnahmen zur Begutachtung von verschmutztem Gelände, zur Verhütung von Schäden aus der Verschmutzung sowie zur Wiederherstellung des betreffenden Geländes fest. Die Finanzierung dieser Maßnahmen erfolgt in der Regel durch Privatpersonen (Verursacher und Eigentümer). Staatliche Mittel werden nur zur Wiederherstellung von Gelände verwendet, wenn der Verursacher nicht festgestellt werden kann bzw. zahlungsunfähig ist.

STAND DER RECHTLICHEN REGULIERUNG VON ALTLASTEN IN RUSSLAND

In der Russischen Föderation ist die Haftung für Altlasten nicht gesetzlich geregelt. Die Verordnung Nr. PK-2 des Kollegiums des Föderalen Dienstes für ökologische, technologische und atomare Aufsicht vom 2. April 2008 sieht die Ausarbeitung und Umsetzung einer Reihe von Maßnahmen zur Beseitigung der durch eine frühere Tätigkeit verursachten Verschmutzung vor. Dabei sollen internatio-

nale Erfahrungen berücksichtigt werden, u.a. zur Optimierung der gesetzlichen Vorschriften und rechtlichen Mechanismen auf diesem Gebiet. Bisher wurden die erforderlichen Spezialvorschriften allerdings noch nicht verabschiedet.

Deshalb werden im Hinblick auf Altlasten die Vorschriften des Umweltrechts zur Haftung für einen durch umweltrechtliche Verstöße allgemeiner Art verursachten Schaden angewendet.

UMWELTSCHADEN

Laut Art. 77 und 78 des Föderalen Gesetzes Nr. 7-FS vom 10. Januar 2002 „Über den Umweltschutz“ (Umweltschutzgesetz) sind diejenigen, die durch Verschmutzung die Umwelt geschädigt haben, verpflichtet, diesen Schaden in voller Höhe zu ersetzen. Der Ausgleich eines Umweltschadens, der durch eine Verletzung des Umweltschutzrechts verursacht wurde, erfolgt entweder freiwillig oder auf Beschluss eines Gerichts.

Die Höhe eines widerrechtlich verursachten Umweltschadens wird nach den tatsächlichen Kosten für die Wiederherstellung der Umwelt ermittelt. Liegen solche Kosten nicht vor, wird der entsprechende Betrag nach den Tarifen und Methoden errechnet, die die zuständigen Organe auf dem Gebiet des Umweltschutzes festgelegt haben.

Auf Grundlage einer Gerichtsentscheidung kann ein durch eine Verletzung des Umweltschutzrechts verursachter Umweltschaden ausgeglichen werden, indem der Beklagte verpflichtet wird, den äußeren Zustand der Umwelt auf eigene Kosten wiederherzustellen. Das Umweltschutzgesetz sieht somit die Haftung des Schadensverursachers vor, das heißt desjenigen, der den Schaden durch

КТО ОТВЕЧАЕТ ЗА ПРОШЛЫЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ УЩЕРБ?

РЕШЕНИЕ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ ИЛИ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ОПАСЕНИЯМИ, СВЯЗАННЫМИ С ЭКОЛОГИЧЕСКИМ ВРЕДОМ НА ОБЪЕКТЕ В ПРОШЛОМ. / АННА МИНАЕВА, VEITEN BURKHARDT, МОСКВА

Одним из наиболее частных вопросов, которые задают иностранные инвесторы, приобретающие объекты недвижимости на территории старых производственных комплексов в РФ, является вопрос о правовой ответственности за экологический вред, связанный с прошлой деятельностью на объекте. В зарубежном праве в понятие «прошлый экологический ущерб» включается, главным образом, загрязнение земель, а также отходы, размещенные на земельных участках, в зданиях и сооружениях.

ОПЫТ ГЕРМАНИИ

В Германии действуют Федеральный закон о защите земель 1998 г., а также Постановление о защите земель и прошлом экологическом ущербе 1999 г. Указанные нормативные акты регулируют правовые отношения в сфере ответственности за прошлый экологический ущерб и предусматривают меры по проведению экспертизы загрязненных территорий, по предупреждению распространения вреда, являющегося следствием загрязнения, а также по восстановлению таких территорий. Финансирование таких мероприятий осуществляется, как правило, частными лицами. Государственные средства используются только если причинителя вреда невозможно установить, либо если он оказывается неплатежеспособным.

СОСТОЯНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОШЛОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА В РОССИИ

В РФ специальное правовое регулирование ответственности за прошлый экологический ущерб отсутствует.

Постановление Коллегии Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору от 2 апреля 2008 г. № ПК-2 предусматривает разработку и реализацию комплекса мер по ликвидации загрязнения территорий, связанного с прошлой хозяйственной деятельностью, с учетом международного опыта, в том числе совершенствование законодательства и правовых механизмов в данной области. Однако до настоящего времени необходимые специальные нормативные правовые акты приняты не были.

В связи с названными обстоятельствами отношения по поводу прошлого экологического ущерба регулируются нормами экологического законодательства об ответственности за вред, причиненный экологическими правонарушениями общего характера.

В соответствии со ст. 77 и 78 Федерального закона от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» («Закон об охране окружающей среды») лица, причинившие вред окружающей среде в результате ее загрязнения и иного нарушения законодательства в области охраны окружающей среды, обязаны возместить его в полном объеме. Компенсация вреда окружающей среде, причиненного нарушением законодательства в области охраны окружающей среды, осуществляется добровольно либо по решению суда.

Размер вреда окружающей среде, причиненного нарушением законодательства в области охраны окружающей среды, определяется исходя из фактических затрат на восстановление нарушенного состояния окружающей среды, а при их отсутствии – в соответствии с таксами и методиками исчисления размера вреда окружающей среде, установленными компетентными органами в области охраны окружающей среды.

На основании решения суда вред окружающей среде, причиненный нарушением законодательства в области охраны окружающей среды, может быть возмещен посредством возложения на ответчика обязанности по восстановлению нарушенного состояния окружающей среды за счет его средств в соответствии с проектом восстановительных работ.

Таким образом, Закон об охране окружающей среды предусматривает ответственность причинителя вреда, т.е. лица, нанесшего вред действиями или бездействием.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НОВОГО СОБСТВЕННИКА

В ряде случаев новый собственник старого производственного комплекса продолжает осуществляемую ранее деятельность. При таких обстоятельствах определить лицо, виновное в загрязнении земель или размещении отходов, не представляется возможным или затруднительно. Кроме того, юридическое лицо – причинитель вреда вообще может быть лик-

видировано. В этом случае необходимо принимать во внимание следующие правовые нормы.

- В соответствии с п. 1 ст. 39 Закона об охране окружающей среды лица, осуществляющие эксплуатацию зданий, сооружений и иных объектов, обязаны обеспечивать соблюдение нормативов качества окружающей среды, а также проводить мероприятия по восстановлению природной среды, рекультивации земель и благоустройству территорий. В соответствии со ст. 13 Земельного кодекса Российской Федерации 2001 г. собственники и иные обладатели прав на земельные участки обязаны проводить мероприятия по ликвидации загрязнения земель и захламления отходами производства и потребления.
- В п.4 ст. 4 Федерального закона от 24 июня 2008 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» предусмотрено, что собственник земельного участка или иного объекта, на котором находятся брошенные третьими лицами отходы, может обратиться их в свою собственность. Для этого такому лицу достаточно приступить к использованию отходов или совершить иные действия, свидетельствующие об обращении их в собственность. На основании указанных норм можно сделать вывод о том, что при определенных условиях к ответственности за прошлый экологический ущерб может быть привлечено лицо, не являющееся причинителем соответствующего вреда, а именно в том случае, когда причинитель вреда неизвестен или невозможно установить причинную связь между его деятельностью и причиненным вредом.

ВЫВОД

Для того, чтобы новому собственнику старого производственного комплекса минимизировать риски, связанные с прошлым экологическим ущербом, рекомендуется проводить тщательную проверку экологического состояния зданий, сооружений и земельного участка перед покупкой (Due Diligence). Кроме того, при возможности, следует предусматривать в договоре купли-продажи объекта обязанности прежнего собственника по возмещению покупателю расходов, связанных с устранением прошлого экологического ущерба.)

TOMSK INVESTIERT IN WOHNUNGSBAU

IN DER REGION TOMSK GIBT ES EINE REIHE GROSSER PROJEKTE, DIE AUCH DEUTSCHEN LIEFERANTEN GUTE ABSATZCHANCEN BIETEN KÖNNEN. / BERND HONES, GTAI

Zwei neue Holzbearbeitungslinien, ein Wohnviertel mit einer Million Quadratmeter und die energieeffiziente Sanierung von Kindergärten und Wohnungen. In 20 kleineren Städten und Dörfern sollen Heizzentralen auf Gasbefuerung umgestellt werden. Der hohe Verschleißgrad der Wasserleitungen im gesamten Tomsker Gebiet wird schon sehr bald massive Investitionen erzwingen.

Auch wenn die private Bauwirtschaft in der Region Tomsk noch immer nicht in Gang kommen will, so gibt es doch einige Projekte im Bereich Baumaterialien. Im November 2010 ist eine Ziegelfabrik mit einer Kapazität von 60 Millionen Ziegeln pro Jahr in Betrieb gegangen. Das Werk steht im Dorf Kapilowa, 120 Arbeiterinnen und Arbeiter sind dort beschäftigt.

Im Dezember 2010 hat die geschlossene Aktiengesellschaft Partner-Tomsk ein Werk für mitteldichte Faserplatten eröffnet. Für 180 Millionen Euro wurde in einem Ort 30 Minuten entfernt von der Gebietshauptstadt Tomsk eine Anlage mit Kapazitäten zur Verarbeitung von 260.000 cbm Holz pro Jahr fertig gestellt. Die Technik stammt zu großen Teilen vom deutschen Holzmaschinenhersteller Dieffenbacher. „Die Produktionslinie ist ausgezeichnet angelaufen“, erzählt Projektleiter Jewgeni Walter, „sie ist sehr modern“. Die Energie für den Betrieb der Maschinen kommt aus den eigenen Holzabfällen. Die Nachfrage nach mitteldichten Holzfasernplatten (MDF) sei gewaltig: „Wir könnten viel mehr verkaufen, als wir produzieren“, so der Manager.

Von den in Tomsk gefertigten Holzplatten geht der Großteil an Möbelfirmen und Großhändler in Sibirien. Außerdem hat SAO Partner-Tomsk Lieferverträge mit Abnehmern in Usbekistan, Tadschikistan und Kasachstan. „Nach Kasachstan können wir dank der Zollunion sogar zollfrei liefern“, sagt Jewgeni Walter. Obwohl die MDF-Linie erst im Dezember 2010 angelaufen ist, denkt die Geschäftsführung von Partner-Tomsk schon über die nächsten Projekte nach: Eine Linie zur Herstellung

von Grobspanplatten (OSB) und eine zur Produktion von Parkett-Holz. Die Rohstoffversorgung im Gebiet Tomsk ist gesichert. Rund 60 Prozent der Region, die fast so groß ist wie die Bundesrepublik Deutschland, sind von Wäldern bedeckt. Die Holzvorräte belaufen sich auf 2,8 Milliarden cbm. Zum Vergleich: In Deutschland sind es 3,4 Milliarden cbm.

Der Produktionsstart der Ziegel- und der Holzplattenfabrik fällt in eine günstige Zeit. Die Wirtschaftskrise hat die Bauwirtschaft in Tomsk in eine tiefe Krise getrieben.

Für das Jahr 2011 rechnet Pawel Podgorny, Leiter des Departments für Architektur, Bau und Verkehrswege bei der Gebietsadministration Tomsk, mit mindestens derselben Summe aus dem föderalen Haushalt zur Unterstützung der Tomsker Bauwirtschaft. Dazu kommt die verbesserte Stimmung vor Ort. Auch wenn 2011 erneut ein schwieriges Jahr werden dürfte – die Preise auf dem freien Wohnungsmarkt steigen wieder leicht und es könnten circa 451.000 qm Wohnfläche fertig gestellt werden, glaubt Podgorny.

Ein Leuchtturmprojekt ist das Wohnviertel „Solnitschnaja Dolina“. Dabei handelt es sich um ein Gemeinschaftsprojekt der Region Tomsk, der Gebietshauptstadt und des Bauunternehmens Tomskaja Domostroitelnaja Kompanija. Das Geld für die Infrastruktur in und rund um den Mikro-Bezirk kommt aus dem föderalen Budget. In „Solnitschnaja Dolina“ sollen eine Million m² Wohnfläche entstehen nach dem in Russland zweithöchsten Energieeffizienz-Standard B. Geplant sind außerdem ein Schwimmbad mit einem 50-Meter-Becken, Restaurants, eine Poliklinik sowie Schulen und Kindergärten. „Dieses Basisprojekt wird die Bauwirtschaft in den nächsten Jahren massiv unterstützen“, so Podgorny.

Der Abteilungsleiter wirbt um deutsch-russische Kooperationen im Bereich energieeffizienter Wohnungsbau. „Die Zeit dafür ist gut, zur Krise sind viele Baufirmen vom Markt verschwunden und bei uns stehen einige Energieeffizienz-Pro-

jekte an“. Gemeint sind Modernisierungsarbeiten unter anderem an einem mehrstöckigen Wohngebäude im Stadtzentrum und an einem Kindergarten. Beide Gebäude sollen nach der Energieeffizienzklasse A saniert werden. Der Bauexperte sieht eine Chance für den Bau von Energieeffizienz-Häusern auf PPP-Basis. Die Aussichten sind nicht schlecht: Bis 2015 dürfte der Wohnungsbau um über 50 Prozent auf 670.000 qm pro Jahr steigen, prognostiziert Podgorny.

Auch bei der Renovierung von ehemals staatlichen Wohnflächen macht das Gebiet Tomsk Fortschritte. Nina Petrowa, die stellvertretende Leiterin des Departments für das Kommunalwesen, ist Experte auf diesem Gebiet. Die Region hat in den vergangenen Jahren über 1,15 Milliarden Rubel aus dem Wohnungsbaufonds erhalten. Die Eigentümer privatisierter Mehrfamilienhäuser müssen nur fünf Prozent der Renovierungskosten selbst beisteuern, 85 Prozent der Investition kommen aus dem föderalen Fonds und der Rest aus dem Budget der Region. „In den vergangenen Jahren haben wir fünf Millionen m² auf diese Weise teilweise renoviert“, erzählt Petrowa. Mehr als 120.000 Einwohner würden jetzt besser leben. Das ist allerdings nur ein Bruchteil all derer, die einen Anspruch hätten. „Das sind rund eine Million Einwohner.“ Die Schwierigkeit, so Petrowa, bestehe darin, dass sich die Mieter eines Gebäudes in ehemaligem Staatsbesitz über den Eigenbeitrag einig sein müssen. Wäre dies der Fall, könnten weitere fünf Milliarden Rubel aus dem Fonds abgerufen werden.

Nicht nur Wohnungen müssen renoviert werden, sondern auch die Versorgungseinrichtungen für Wärme, Wasser und Elektrizität. In den kommenden Jahren sollen 20 kleinere Heizzentralen von Erdöl auf Gas umgerüstet werden. „Das ist billiger und umweltfreundlicher“, so Petrowa. In der Stadt Kolpaschewo und in Asino modernisiert ein privater Investor das Heizsystem für 350 Millionen Rubel bzw. 200 Millionen Rubel. Im Dorf Ululjul werde ein deutscher Kohlekessel installiert, so die stellvertretende Abteilungsleiterin.

Noch schlechter als um die Wärmeversorgung steht es um das Wasser- und Abwassersystem in der sibirischen Region. Obwohl das Wasser im gesamten Tomsker Gebiet aus unterirdischen Quellen kommt, bedarf es neuer Wasserfilter sowie kleiner, lokaler Wasseraufbereitungsanlagen. Der Abnutzungsgrad der jetzigen Anlagen sowie der Wasserleitungen ist immens. Kein Wunder: Schließlich haben die Kommunen und das Gebiet im Jahr 2010 lediglich zwei Millionen Euro in die Modernisierung investiert. Weil die Endabnehmerpreise für Wasser und Abwasser in Russland gesetzlich reguliert und viel zu niedrig bemessen sind, ist das Interesse für private Investoren gering. Dennoch hat das Unternehmen Veolia im Januar 2011 einen Vertrag mit dem Gebiet unterzeichnet. Damit pachtet die weltweit aktive Firma bis 2040 die Wasser- und Abwasserleitungen. Investitionen seien vorgesehen, so Petrowa.)

ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ ИНВЕСТИРУЕТ В СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ

РЕГИОН ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ХОРОШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НЕМЕЦКИХ ПОСТАВЩИКОВ. / БЕРНД ХОНЕС, GTAI

В городе уже построены две новые линии для обработки дерева, квартал с миллионом квадратных метров жилых помещений, а так же были проведены соответствующие работы по повышению энергоэффективности зданий детских садов и других жилых помещений. В 20 более мелких городах и деревнях этого региона в скором времени будет переоборудовано центральное отопление для работы на газе. Высокая степень износа трубопроводов во всем Томском регионе предполагает привлечение крупных инвестиции.

Хотя частные строительные организации региона до сих пор не могут подняться после кризиса, в регионе осуществляются несколько проектов по развитию производства стой-материалов. В ноябре 2010 г. начал работу кирпичный завод, который производит до 60 млн. кирпичей в год. Это производство, на котором трудятся 120 человек, находится в деревне Капилова.

В декабре 2010 г. ЗАО «Партнёр-Томск» открыло завод по производству плотных волоконистых плит (МДФ). За 180 млн. евро всего в 30 минутах езды от Томска была построена установка, способная перерабатывать до 260.000 куб.м. дерева в год. В этом производстве в значительной мере была использована немецкая техника международной компании по производству оборудования для прессовки «Dieffenbacher Maschinenfabrik GmbH». «Так как всё оборудование очень современное, линия замечательно начала свою работу» – сообщил Евгений Вальтер, руководитель проекта.

Большая часть произведённых на фабрике в Томске МДФ плит продаются мебельным фирмам и крупным оптовикам в Сибири. Кроме того ЗАО «Партнёр-Томск» имеет договоры о поставках с заказчиками из Узбекистана, Таджикистана и Казахстана. «Благодаря таможенному союзу, наша продукция, поставляемая в Казахстан, не облагается никакой пошлиной» – говорит Евгений Вальтер. Несмотря на то, что производство МДФ плит началось только в декабре 2010 г., руководство ЗАО «Партнёр-Томск» собирается запустить новые проекты – линию по производству плит из плоской щепы хвойных пород (ОСП) и производство паркетной древесины. Снабжение сырьём в Томском регионе налажено. 60% площади региона, который по величине практически равен Германии, покрыта лесами. Запасы древесины составляют 2,8 млрд.

куб.м.. Для сравнения, в Германии запасы составляют 3,4 млрд.

Начало работы кирпичного и древесного производств пришлось на удачный период. В результате экономического кризиса в строительном производстве в Томске произошёл спад.

Павел Подгорный, начальник департамента строительства и архитектуры Томской области, рассчитывает, что в 2011 г. госпрограмма по поддержке строительства в Томском регионе выделит такую же или более высокую сумму из федерального бюджета. В дополнение к этому, наблюдается положительное развитие в регионе.

Очередной проект по строительству жилого комплекса «Солнечная долина» осуществляется в рамках нацпроекта «Доступное жильё» в Томском регионе, при поддержке регионального центра и строительной организации «Томская Домостроительная Компания». Деньги на развитие инфраструктуры в микрорайонах и за их пределами выделяются из федерального бюджета. Павел занимается русско-немецкими отношениями в сфере энергоэффективного строительства. «Сейчас как раз благоприятное время ведь кризис урезал производство многих строительных фирм, а у нас запланированы несколько энергоэффективных проектов». Под этим подразумеваются проекты, такие как модернизация и ремонт многоэтажного здания в центре города и детского сада. Оба здания будут отреставрированы согласно энергоэффективному стандарту А. Строительные эксперты предполагают, что для строительства энергоэффективных домов существует множество возможностей с точки зрения государственно-частного партнёрства. Как прогнозирует Подгорный, «перспективы довольно неплохи: к 2015 г. строительство жилья возрастёт на 50%, что составит 670.000 кв.м в год».

Так же в Томском регионе ведутся успешные работы по ремонту бывшего государственного жилья. Симонова Нина Петрова, заместитель директора по экономическим вопросам Департамента жилищно-коммунального хозяйства Администрации г.Томска, является экспертом в этой области. За последние годы, регион получил свыше 1,15 млрд. рублей от Жилищных фондов. Владельцы квартир в многоквартирных домах должны оплатить лишь 5% от стоимости ремонтных работ, 85% покрываются за

счёт финансирования федеральных фондов, а остальные 10% из регионального бюджета. Как сообщает Нина Петрова, за прошедшие годы им удалось частично восстановить 5 млн. кв.м. жилья. Благодаря этим мерам удалось улучшить жилищные условия для более чем 120.000 жильцов, однако около миллиона людей всё ещё претендуют на ремонт жилья за счёт государственных средств. Сложность программы состоит в том, объясняет Симонова, что для начала работ жители одного дома должны договориться о принятии одинакового долевого участия. В таком случае фонд сможет выделить следующие пять миллиардов рублей.

Однако ремонту подлежат не только квартиры, но и водные, отопительные, а так же электрические коммуникации. В ближайшее время около 20 небольших котельных будут переведены с нефти на газ. «Реставрация обходится намного дешевле и с меньшим ущербом для окружающей среды», считает Нина Петрова. В городе Колпашево и селе Азино частный инвестор готов отремонтировать отопительную систему за 200-350 млн. руб. Так же Нина Петрова сообщила, что, к примеру, в посёлке Улу-Юл был установлен немецкий угольный котёл.

По сравнению с проблемами теплоснабжения, хуже обстоят дела с системами водоснабжения и очистки сточных вод в сибирском регионе. Несмотря на то, что вода для всей Томской области поступает из подводных источников, для её очистки необходимы новые фильтры, а так же небольшие водоочистные станции. Степень износа существующих систем и водопроводных труб огромна. Ничего удивительного, ведь, муниципальные и региональные органы управления в 2010 г. инвестировали в модернизацию только два млн. евро. В то время как розничные цены на воду и канализацию в России слишком низкие и регулируются законом, интерес частных инвесторов очень мал. Тем не менее, в январе 2011 года французская компания «Veolia Voda S.a.» заключила договор о сотрудничестве с регионом. Как сообщила госпожа Симонова, ООО «Веолия вода Томск» дочерняя компания французской «Veolia» стала новым арендатором Томского водоканала до 2040 г. и собирается инвестировать в развитие водоснабжения Томской области.)

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL



Staatssekretär Koschyk aus dem Bundesfinanzministerium überreicht die Sonderbriefmarke zum 150-jährigen DIHK-Jubiläum an DIHK-Präsidenten Driftmann.

BUNDESREGIERUNG EHRT DIHK MIT SONDERBRIEFMARKE

Berlin. Zum 150. Jubiläum der Gründung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages gibt das Bundesfinanzministerium eine DIHK-Sonderbriefmarke heraus. Sie ist damit eine von etwa 50 Sondermarken, die das BMF in diesem Jahr aus über 1500 Vorschlägen ausgewählt hat. Die Marke hat einen Wert von 1,45 Euro und wird ab 5. Mai 2011 an allen Postschaltern zu kaufen sein. Auf der Sonderbriefmarke werden alle Hauptstandorte der 80 IHKs genannt. Am 13. Mai 1861 hatte sich in einer ersten staatsübergreifenden Versammlung deutscher Kaufleute in Heidelberg der „Allgemeine Deutsche Handeltag“ konstituiert. Heute ist der DIHK Sprachrohr der gewerblichen Wirtschaft auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene.

WENIGER BÜROKRATIE DURCH EINHEITLICHE EU-GEWINNERMITTLUNG

Brüssel. Unternehmen müssen künftig ihren zu versteuernden Gewinn nicht mehr aufwendig in jedem EU-Staat, in dem sie tätig sind, gesondert ermitteln. Das sieht ein kürzlich veröffentlichter Richtlinienentwurf der EU-Kommission vor. Eine einheitliche Gewinnermittlung in der EU hat auch der DIHK in der Vergangenheit immer wieder gefordert und unterstützt daher dieses EU-Projekt („GKKB“) als einen Schritt hin zu weniger Bürokratie. Vor allem mittelständische Unternehmen, die in der EU grenzüberschreitend agieren, können davon profitieren – sie sparen u.a. Kosten für Steuerberater. Wichtig: Die EU-Mitgliedstaaten legen auch weiterhin ihre Steuersätze selbst fest.

CHANCE AUF KOMPROMISS BEI DER EUROPA GMBH

Berlin. Die Spitzenorganisationen der Wirtschaft – BDA, BDI und DIHK – plädieren dafür, dass die

Bundesregierung bei ihren Verhandlungen in Brüssel zur Einführung einer „Europa GmbH“ den neuen Kompromiss-Vorschlag der ungarischen Ratspräsidentschaft aktiv vorantreibt. Strittig war bislang vor allem der Umfang der Mitbestimmung von Arbeitnehmern im Verwaltungs- oder Aufsichtsrat des Unternehmens. Die deutsche Wirtschaft ist gegen eine Ausdehnung der nationalen Mitbestimmungsregeln auf Gesellschaften bei denen weniger als 500 Mitarbeiter von dieser erfasst werden. Jetzt heißt es im neuen Entwurf: „Über eine Mitbestimmung muss dann verhandelt werden, wenn mindestens ein Drittel, aber nicht weniger als 500 Arbeitnehmer von einem weitergehenden Mitbestimmungssystem als dem im Gründungsland geltenden betroffen sind“. Kleine und mittlere Unternehmen warten schon länger auf die Europäische Privatgesellschaft, die ihre Aktivitäten in den verschiedenen Mitgliedstaaten erleichtern und unterstützen kann.

WACHSTUM VERSTETIGEN, FACHKRÄFTE SICHERN

Berlin. Von der Fachkräftesicherung über die Energiewende bis hin zur Finanzmarktregulierung: Konkrete Vorschläge, wie im Aufschwung die Weichen für die Zukunft gestellt werden können, unterbreitet die IHK-Organisation der Politik in ihren „Wirtschaftspolitischen Positionen 2011“. Auch wenn die Bundesregierung jetzt Energiepolitik im Zeitraffer macht, muss die Energieversorgung künftig weiter zu wettbewerbsfähigen Preisen sichergestellt werden. Das kann nur gelingen, wenn die Akzeptanz neuer, effizienter Kraftwerke, Stromleitungen und Speicher erhöht wird. Als weitere Herausforderung gilt die demografische Entwicklung, die in den nächsten Jahren erhebliche Anstrengungen zur Sicherung des Fachkräftebedarfs erfordern wird. Um gegenzusteuern, müssen

Politik und Wirtschaft gemeinsam daran arbeiten, unser heimisches Arbeitskräftepotenzial noch besser zu nutzen. Dazu zählt neben der gezielten Zuwanderung von Fachkräften aus aller Welt vor allem eine höhere Erwerbsbeteiligung von Frauen, Älteren sowie Menschen mit Migrationshintergrund. Zu den erforderlichen Weichenstellungen gehören auch Reformen der Unternehmensteuern, insbesondere das Ende der Substanzbesteuerung. Dabei ist es aus Sicht der IHK-Organisation nicht nötig, vom „richtigen Pfad der Haushaltskonsolidierung“ abzuweichen.

FAMILIENBEWUSSTE ARBEITSZEITEN ALS MARKENKERN MODERNER ARBEITGEBER

Berlin. Für mehr Offenheit gegenüber familienbewussten Arbeitszeiten sprach sich DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann auf dem Unternehmenstag „Erfolgsfaktor Familie 2011“ am 2. Mai 2011 in Berlin aus. Er appellierte an Personalverantwortliche und Unternehmer, die Arbeitszeiten verstärkt individuell und differenziert zu organisieren – auch um dem demografischen Wandel zu begegnen. Viele Funktionen ließen sich in intelligenten Modellen delegieren. Dies gelte auch für den Arbeitsplatz Familie, griff Bundesfamilienministerin Kristina Schröder dankbar das Stichwort auf. Sie kündigte an, die Absetzbarkeit von haushaltsnahen Dienstleistungen zu erhöhen, damit für Eltern mehr Zeit für die Familie bleibt. Die Veranstaltung stand im Zeichen der „Charta für familienbewusste Arbeitszeiten“, mit der sich Politik und Wirtschaft im Februar 2011 zu einem gemeinsamen Engagement verpflichtet haben. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen diskutierten intensiv über viele praktische Aspekte der Arbeitszeitgestaltung von Lebensarbeitszeitkonten bis hin zur familienbewussten Schichtarbeitsplanung.

DIHK WARNT VOR ZUSÄTZLICHER BELASTUNG DES FINANZSEKTORS

Brüssel. Der DIHK warnt die EU-Kommission davor, den Finanzmarkt durch Steuern oder Abgaben über das heutige Maß hinaus zu belasten. Jeder Schritt in diese Richtung birgt die Gefahr, dass die Finanzinstitute, die Wirtschaft nicht ausreichend mit Krediten versorgen können, mahnt der DIHK in seiner Stellungnahme im Rahmen einer EU-Konsultation. Eine Besteuerung von Finanzgeschäften verhindere keine künftigen Krisen, sondern leite Kapitalströme in unregulierte Finanzplätze um. Der DIHK rät zudem von einem europäischen Alleingang ab und warnt vor einem zu engen Korsett, dem Finanzinstitute durch die Folgewirkungen mehrerer teils geplanter, teils bereits umgesetzter Regulierungsvorhaben ausgesetzt sind.)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

МЕНЬШЕ БЮРОКРАТИИ БЛАГОДАРЯ ВВЕДЕНИЮ В ЕС ЕДИНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА ПРИБЫЛИ

Брюссель. Компаниям больше не придется отдельно рассчитывать облагаемую налогом прибыль в каждой из стран, где они осуществляют свою деятельность. Это предусмотрено в недавно опубликованном проекте директивы Еврокомиссии. В прошлом ДИHK неоднократно требовал введения единого для ЕС определения размера прибыли и оказывал поддержку этому проекту («GKKB») в качестве одной из мер борьбы с бюрократией. Особенно должны выиграть от нововведения предприятия малого и среднего бизнеса, работающие в нескольких странах — в частности, они сэкономят на налоговых консультантах. Важно, что государства-члены Евросоюза будут и в дальнейшем самостоятельно устанавливать для себя налоговые ставки.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ВЫПУСТИЛО В ЧЕСТЬ ДИHK СПЕЦИАЛЬНУЮ ПОЧТОВУЮ МАРКУ

Берлин. К 150 годовщине основания Германской Торгово-Промышленной Палаты Федеральное министерство финансов выпустило специальную почтовую марку ДИHK. Таким образом, она оказалась в числе 50 специальных марок, выбранных Федеральным министерством финансов из более, чем 1500 предложений. Стоимость марки составляет 1,45 Евро, она продается во всех почтовых отделениях с 5 мая 2011 г. На специальной почтовой марке перечислены все головные офисы 80 торгово-промышленных палат. 13 мая 1861 г. на общем собрании германского купечества в Хайдельберге был учрежден «Allgemeine Deutsche Handelstag» («Общегерманский торговый совет»). Сейчас ДИHK является рупором профессионального бизнеса на национальном, европейском и международном уровнях.

БИЗНЕС ПРОТИВ «ПОЗОРНОГО СТОЛБА» ON-LINE

Берлин. Закон о праве потребителей на информацию должен был повысить прозрачность рынка для потребителей. Но потребители пока и не думают им пользоваться, всю интересующую их информацию о продукции они предпочитают получать напрямую у производителя. Теперь неудачный закон должен распространиться и на другие продукты повседневного спроса (бытовая техника, электроинструменты, инструменты для мелкого ремонта). При этом названия компаний и претензии могут публиковаться до того, как будет заведено дело о правонарушении. ДИHK выступает против подобного «позорного столба» в интернете и требует со своей стороны отмены этого закона. Вот что считает эксперт ДИHK

Тине Фукс: «Это nonsensical, чтобы потребители без всяких проверок позорили легальную продукцию, при том, что производитель лишен возможности высказаться в свою защиту».

НАДЕЖДА НА КОМПРОМИСС С EUROPA GMBH

Берлин. Основные экономические организации — BDA, BDI и ДИHK — высказываются за то, чтобы Федеральное правительство на переговорах в Брюсселе по созданию «Europa GmbH» активно поддержало новое компромиссное предложение венгерского президентства. До этого основные споры вызывал объем участия сотрудников компании в принятии решений правлением или наблюдательным советом. Германское экономическое сообщество выступало против распространения национальных правил участия в принятии решения на те предприятия, где в этом участвуют менее 500 сотрудников. В новом проекте закона говорится: «Об участии в принятии решений речь идет в тех случаях, когда как минимум одна треть, но не менее 500 сотрудников компании, задействованы в масштабной системе участия в принятии решений, действующей в стране, где зарегистрирована компания». Предприятия малого и среднего бизнеса уже давно ждут создания европейской компании, которая облегчит их деятельность в различных странах-участниках и сможет оказать поддержку в делах.

УКРЕПИТЬ РОСТ, ПОДГОТОВИТЬ РАБОЧИЕ КАДРЫ

Берлин. Подготовка рабочих кадров, энергосбережение и регулирование финансового рынка — ТПП представила на рассмотрение политикам «Экономико-политические положения 2011», где содержатся конкретные предложения по обеспечению будущего экономического подъема. Даже если Федеральное правительство будет развивать энергетику в ускоренном режиме, в будущем энергоснабжение вновь должно стать доступным по конкурентноспособным ценам. Это будет возможно лишь в том случае, если расширится применение новых, эффективных электростанций, электропроводов и аккумуляторов. Кроме того, необходимо решать демографические проблемы, которые в ближайшем будущем потребуют усилий по подготовке рабочих кадров. Чтобы противостоять их нехватке, потребуются совместные действия политиков и предпринимателей по оптимизации использования имеющихся в стране кадров. Помимо привлечения специалистов со всего мира необходимо больше вовлекать в трудовой процесс женщин, стариков и бывших эмигрантов. Кроме того, для укрепления экономики необходимы реформы в сфере управления предприятия-

ми, в первую очередь, необходимо покончить с обложением налогом реального имущества и капитала. При этом, с точки зрения ТПП, нет необходимости отказываться от «верного пути консолидации бюджета».

УДОБНОЕ ДЛЯ СЕМЕЙНОЙ ЖИЗНИ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ — «ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ» СОВРЕМЕННОГО РАБОТОДАТЕЛЯ

Берлин. Выступая на ярмарке вакансий для молодежи «Семья — фактор успеха 2011» (Unternehmenstag „Erfolgsfaktor Familie 2011“) президент Торгово-Промышленной палаты Германии Ханс Хайнрих Дрифтман заявил, что необходимо активнее вводить ориентированный на семью график работы. Он призвал менеджеров по персоналу и предпринимателей более индивидуально и дифференцировано подходить к планированию рабочего времени, так как от этого зависит улучшение демографической ситуации. В современном обществе многие обязанности можно делегировать. Министр Германии по делам семьи Кристина Шредер подчеркнула, что услуги помощи по дому необходимо сделать более доступными, чтобы родители могли больше времени проводить с детьми. Мероприятие прошло под девизом «график рабочего времени — для семейной жизни» — представители политических структур и бизнеса объединились для совместной работы над этим проектом в феврале 2011 г. Участники и участницы выставки активно обсуждали практические аспекты составления рабочего графика, начиная от продолжительности трудовой деятельности до свободного графика труда, ориентированного на жизнь семьи.

ГЕРМАНСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ПРЕДОСТЕРЕГАЕТ ОТ ЧРЕЗМЕРНОЙ ЗАГРУЗКИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Брюссель. ДИHK предупреждает Еврокомиссию от введения дополнительных налогов и отчислений помимо уже существующих на сегодняшний день. Каждый шаг в этом направлении таит опасность, что финансовые учреждения не смогут обеспечить бизнес достаточным кредитованием, предупредила ДИHK в рамках консультаций, прошедших в Евросоюзе. Обложение налогами финансовых сделок едва ли поможет предотвратить опасность повторения кризиса, но может привести к тому, что финансовые потоки будут перенаправлены в нерегулируемые финансовые центры. ДИHK отговаривает Европу действовать в одиночку и рекомендует не затягивать слишком сильно корсет в виде многочисленных запланированных и частично уже реализованных мер регулирования, которые заставляют финансовые учреждения останавливать кредитование.)

DIE ANUGA 2011 LOCKT MIT VIELFALT



Kölnmesse

Gastronomie und dem Außer-Haus-Markt beitzustellen.

Die neue Anuga FoodService wird durch die Integration gastro-spezifischer Sonder-schauen zusätzlich aufgewertet. Dazu gehören der „Marktplatz Gastronomie“ des Bundesverbandes Dehoga Berlin und des Dehoga Gastgewerbe NRW, der speziell auf die deutsche Gastro-Szene ausgerichtet ist, die „Creative Kitchen“ und die „Visions of Cooking“. Ein fachlich hochkarätiges Vortragsprogramm flankiert die neue Anuga FoodService.

Besonderes Gewicht gewinnt die Anuga FoodService durch das Engagement der Anuga für und mit dem für Deutschland, Österreich und die Schweiz völlig neuen und innovativen Profi-Kochwettbewerb „Koch des Jahres“. In vier regionalen Ausscheidungen werden die Teilnehmer des Finales ermittelt, das zur Anuga in Köln stattfindet.

Zur kommenden Anuga vom 8. bis 12. Oktober 2011 in Köln stehen die Signale auf Grün. Alle zehn Fachmessen verzeichnen eine hervorragende Nachfrage. Die Hallen sind schon jetzt – sechs Monate vor Veranstaltungsbeginn – nahezu komplett belegt. Besonderes Augenmerk fällt im kommenden Jahr auf Italien, das Partnerland der Anuga 2011.

Außerdem erhält der kontinuierlich wachsende Außer-Haus-Markt mit der neuen Fachmesse Anuga FoodService eine deutlich stärkere Gewichtung innerhalb der Anuga, ein Konzept, das bei Ausstellern wie Partnerverbänden auf sehr positive Resonanz stößt. Auch der neue Zuschnitt der Fachmesse „Anuga Chilled & Fresh Food“ kommt bei den Anbietern gut an. „Die Anuga beweist erneut, dass sie sich mit dem Markt verändert und so ihr großes Innovationspotential im Sinne der Aussteller und Besucher ausschöpft“, betont Peter Grothues, Geschäftsbereichsleiter Ernährung, Technologie & Umwelt Koelnmesse. „Wir blicken sehr optimistisch auf die kommende Messe.“ Zur Verfügung steht der Anuga das komplette Kölner Messegelände, dies sind 284.000 m² Bruttoausstellungsfläche in neun, teilweise mehrgeschossigen, Hallen.

Die Anuga 2011 baut auf ihrem bewährten Anuga-Fachmessenkonzept auf. Zehn Fachmessen gliedern die größte und bedeutendste Foodmesse der Welt übersichtlich nach Themen und Schwerpunkten und bringen in ihrem jeweiligen Umfeld nationale und internationale Anbieter zusammen – von kleinen und mittelständigen Unternehmen bis hin zu Marktführern.

Anuga Fine Food: Feinkost, Gourmet und Grundnahrungsmittel.

Anuga Drinks: Getränke. 2011 mit einem starkem Auftritt der alkoholfreien Getränke, einer speziellen Plattform für Trend- und Barge-tränke sowie – in Verbindung mit der Anuga FoodService – dem Wine Special.

Anuga Chilled & Fresh Food: Frische Convenience, Frische Feinkost, Fisch, Obst & Gemüse – das Trendsegment im Handel und im Foodservice,

Anuga Meat: Fleisch, Wurst, Wild und Geflügel – international Fachmesse für die Fleischwirtschaft.

Anuga Frozen Food: Tiefkühlkost und Eiskrem-Erzeugnisse – die internationale Plattform für die Vermarktung von Tiefkühlprodukte.

Anuga Dairy: Milch- und Molkereiprodukte – der weltweit umfassendste Überblick über den internationalen Milchmarkt.

Anuga Bread & Bakery,

Hot Beverages: Brot, Backwaren, Brotaufstrich und Heißgetränke – das internationale Forum für Einkäufer aus Handel und gastronomischen Branchen mit Teilnehmern.

Anuga Organic: Die kompakte internationale Plattform für Bio-Produkte.

Anuga RetailTec: Technik und Dienstleistungen für den Handel.

Anuga FoodService: Neue Fachausstellung für Technik, Lebensmittel und Ausstattungen für Gastronomie/Außer-Haus-Markt – eine Weiterentwicklung der bisherigen Fachmesse Anuga CateringTec, denn das Ausstellungsspektrum wird um Food- & Beverage Anbieter ergänzt. Ziel ist es, eine fokussierte Order- und Informationsplattform für Nachfrager aus der



Kölnmesse

Italien hat weltweit eine herausragende Bedeutung als Produzent von Nahrungsmitteln und Getränken. Allein zur Anuga stellen rund 1.000 Anbieter die große Vielfalt und das umfassende Leistungsspektrum der italienischen Ernährungswirtschaft vor. Darüber hinaus steht die italienische Küche weltweit für Genussfreude und Qualität. Der zentrale Stand der italienischen Beteiligung wird zur Anuga 2011 in Halle 11.2 sein. Zahlreiche Unternehmen stellen unter dem ICE-Dach auch in den einzelnen Fachmessen aus, ebenso wie individuelle italienische Unternehmen sich an allen Fachmessen der Anuga 2011 beteiligen.)

MEHR INFORMATION:
WWW.ANUGA.DE, WWW.KOCHDESJAHRES.DE

ВЫСТАВКА ANUGA 2011 ПОРАЖАЕТ МНОГООБРАЗИЕМ



В этом году Anuga пройдет с 8 по 12 октября, как всегда, в Кельне, и, как всегда, уже сейчас все десять специализированных разделов выставки пользуются повышенным спросом. За полгода до начала выставки почти все выставочные площади заняты. В центре внимания – Италия, странность этого года.

На фоне непрерывного роста интереса к теме гастрономических услуг и кейтеринга живой отклик у профессионалов получила идея открыть новый раздел – Anuga FoodService. Кроме того, положительную оценку специалистов получила и новая структуризация выставки Anuga Chilled & Fresh Food. «Anuga снова доказывает свою способность меняться вместе с рынком и в ногу со временем, пуская в ход весь свой инновационный потенциал – в интересах участников и посетителей», – подчеркнул Петер Гротхюс, руководитель направления «питание, технологии и экология» Кельнской ярмарки. «Ближайшую выставку мы оцениваем очень оптимистично». В распоряжении выставки Anuga будут все выставочные площади Кельнской ярмарки – а это 284.000 кв. м в девяти павильонах.

В 2011 г. ставка по-прежнему будет сделана на хорошо зарекомендовавшую себя концепцию нескольких специализированных выставок под одной эгидой. Крупнейшая продовольственная выставка в мире будет разбита на десять тематических выставок-разделов. В каждом разделе будут участвовать как немецкие, так и иностранные компании – от мелких и средних до отраслевых лидеров и гигантов.

Anuga Fine Food: деликатесы и основные продукты питания.

Anuga Drinks: напитки. В этом году особый акцент – на безалкогольных напитках, отдельная площадка отведена для демонстрации искусства барменов и вместе с выставкой Anuga FoodService – организован тематический раздел «вино».

Anuga Chilled & Fresh Food: Свежие и охлажденные рыба, овощи и фрукты, деликатесы и готовые блюда. Трендовый сегмент в торговле и гастрономии.

Anuga Meat: Мясо, колбаса, дичь, птица – международная специализированная выставка мясных продуктов.

Anuga Frozen Food: мороженое и блюда глубокой заморозки – международная площадка для продвижения на мировых рынках продуктов глубокой заморозки.

Anuga Dairy: молочные продукты – крупнейшая в мире площадка, представляющая молочную отрасль.

Anuga Bread & Bakery, Hot Beverages: хлеб, кондитерские изделия, бакалея, горячие напитки – международный форум для всех представителей данной отрасли.

Anuga Organic: компактная международная площадка для производителей биопродуктов.

Anuga RetailTec: торговое оборудование и сервис.

Anuga FoodService: новая специализированная выставка техники, продуктов и оборудования для гастрономии и общественного питания – выставка выросла из прежнего раздела Anuga CateringTec. Теперь спектр участников расширился и включает поставщиков продуктов и напитков. Основная цель – формирование торговой и информационной платформы для клиентов и поставщиков в сфере общественного питания.

Для продвижения нового раздела Anuga FoodService планируется проведение специальных гастрономических шоу, например «Marktplatz Gastronomie». Его организаторы – берлинское и вестфальское отделения союза рестораторов и отельеров Германии Dehoga. Шоу будет сфокусировано именно на немецких достижениях этой отрасли. Планируется также проведение шоу «Creative Kitchen» и «Visions of Cooking». В рамках выставки Anuga FoodService пройдут выступления и доклады ведущих специалистов.

Особое внимание к разделу Anuga FoodService должен будет привлечь и новый для немецкоязычного культурного пространства профессиональный конкурс «Шеф-повар года». Участники финала, который пройдет на выставке Anuga в Кельне, будут отобраны в результате четырех региональных соревнований.

Италия – один из признанных мировых лидеров в производстве продуктов питания и напитков. 1000 итальянских поставщиков продуктов и различных гастрономических услуг представят все многообразие этой отрасли на выставке Anuga. Итальянская кухня признана гурманами и ценителями высокого качества во всем мире. Центральный стенд Италии будет размещаться в павильоне 11.2. Многочисленные итальянские фирмы и компании, выступающие как под эгидой Института внешней торговли Италии ICE, так и самостоятельно, примут участие во всех остальных разделах выставки.)

БОЛЕЕ ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
WWW.ANUGA.DE, WWW.KOCHDESJAHRES.DE

SOREN KISCHKEWITZ

LEITET SEIT 2010 DIE MOSKAUER VERTRETUNG AVANTGARDE BRANDSERVICES DER KOMMUNIKATIONSAGENTUR.

МАРКО КОШИР,

РУКОВОДИТ С 2010 ГОДА МОСКОВСКИМ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВОМ КОММУНИКАЦИОННОГО АГЕНТВА AVANTGARDE BRANDSERVICES.



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

Guter Rat wird teuer.

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

Da wüsste ich gar nicht, wo ich anfangen soll...

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

Da fällt mir spontan ein Lagerfeld-Zitat ein: „Ich diskutiere nicht, weil ich vorher nachdenke“.

4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?

Spontaneität, Gelassenheit und gelegentlich auch mal fünf gerade sein lassen.

5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?

Das nicht alle Regeln ein direkter Aufruf für einen Kreativwettbewerb sind. Und etwas Zeitmanagement und Effektivität.

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD (UND WARUM):

Ganz klar, mein Chef. Lernen sie ihn einfach kennen.

7 ERFOLG IST...

... wenn alle Seiten zufrieden sind.

1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?

Хороший совет стоит дорого.

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

Я бы не знал, с чего начать...

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

Здесь мне сразу вспоминается цитата Лагерфельда: «Я не спорю, потому что сначала я думаю».

4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?

Спонтанности, спокойствию и способности иногда смотреть на что-либо сквозь пальцы.

5 А РУССКИЕ – У НЕМЦЕВ?

Тому, что не все правила – это прямой призыв к соревнованиям на креативность. Также умению планировать и эффективности.

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

Однозначно, мой шеф. Просто познакомьтесь с ним.

7 УСПЕХ – ЭТО...

... когда все стороны довольны.



Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата



Alle Informationen zur Werbeschaltung in Impuls erhalten Sie bei Monika Hollacher (Redaktion „Impuls“, Tel. 2344953, hollacher@rusland-ahk.ru) und Kerstin Leisering (DE International, Tel. 2344953, leisering@deinternational.ru)

Всю информацию о рекламе в «Импulse» Вы получаете у Моника Холлахер (редакция «Импulse», Тел. 234 49 53, hollacher@rusland-ahk.ru) и у Керстин Ляйзеринг (DE International, Tel. 234 49 53, leisering@deinternational.ru)

WUNDER GIBT ES NICHT!

DIE EINHALTUNG VON RECHTSNORMEN IST KEINE LEICHTE AUFGABE IN RUSSLAND. RÜCKBLICK AUF EIN JAHR COMPLIANCE INITIATIVE. / ALEXANDER MARKUS, AHK RUSSLAND



Dr. Dietrich Möller, Präsident und CEO Siemens Russia & Central Asia, auf der AHK- Pressekonferenz zur Compliance-Initiative.

Vor mehr als einem Jahr startete die AHK mit ihren Partnern die „Corporate Ethics Initiative for Business in the Russian Federation“. Inzwischen hat sich die Anzahl der Teilnehmer der Initiative von 50 im April 2010 auf 100 Teilnehmer verdoppelt. Ziel der Initiative ist es, nicht top-down, sondern bottom-up gegen Korruption zu kämpfen, indem sich die Firmen dazu verpflichten, auf entsprechende Schmiergeld-Offerten nicht zu reagieren und gegebenenfalls auf einen Auftrag zu verzichten. „Korruption ist die einzige Straftat, die durch das Opfer selbst verhindert werden kann, indem es nämlich einfach nicht zahlt“, so formulierte Dr. Gerd Lenga, Chef von Knauf in Russland, diesen Gedanken auf einer der AHK-Veranstaltungen zum Compliance.

Evgenij Kiselev von der Daimler AG, steht seit Sommer 2010 als Compliance Beauftragter der AHK den Firmen persönlich, telefonisch oder über ein eigenes E-Mail compliance@russland-ahk.ru beratend zur Verfügung. Auf Veranstaltungen und Seminaren der AHK konnten sich die Mitglieder über ihre konkreten Erfahrungen in diesem Bereich in Russland austauschen. In diesem Zusammenhang wurden immer wieder kri-

tische Stimmen laut, dass in einem Markt wie Russland die völlige Einhaltung von Rechtsnormen gar nicht möglich sei.

Der deutsche Mittelständler Eginhard Vietz, Röhrenbauer, bezog im August 2010 in einem Interview im Handelsblatt die gleiche Position: „Der Kampf gegen Schmiergeld ist reine Heuchelei“, behauptete er und diktierte den Journalisten in die Feder, dass er in Ländern wie Algerien, Ägypten und Nigeria ohne diese Zahlungen keine Geschäfte machen könne. „Das gilt auch für Russland“, unterstrich er in dem gleichen Interview. Ein paar Tage

später eröffnete die Staatsanwaltschaft in Deutschland ein Ermittlungsverfahren gegen ihn.

In Russland „ticken die Uhren wirklich anders“, was man schon daran sieht, dass es trotz spektakulärer Korruptionsvorwürfe wie z.B. auf der Website des russischen Bloggers Alexej Navalnij (<http://rospil.info>) sehr wenig Ermittlungen gegen dort beschuldigte Korruptionssünder gibt.

Das hat damit zu tun, dass das sogenannte Legalitätsprinzip – also die Verpflichtung der Staatsanwaltschaft, grundsätzlich wegen aller strafbaren Handlungen, die ihr bekannt werden, Ermittlungen einzuleiten – in Russland vor einigen Jahren abgeschafft wurde. Wo es kein Kläger gibt, gibt es auch keinen Richter.

Außerdem fehlt russischen Firmen oft die Motivation, sich in ihrem Unternehmen mit dem Thema stärker auseinanderzusetzen. Das würde sich grundlegend ändern, wenn man, ähnlich wie in den USA und der EU schon geschehen, damit beginnen würde, neben der strafrechtlichen Ermittlung gegen Firmenmitarbeiter zunehmend auch Unternehmen mit hohe Ordnungsstrafen wegen wettbewerbsverzerrender Korruptionspraktiken zu belegen.

Die AHK hat in einer aktuellen Umfrage ihre Mitglieder zu ihrer Einschätzung des Themas befragt:

Von den 71 Teilnehmern, stellen 63 Prozent fest, dass im Bereich Fairness und Wettbewerb die Situation mehr oder weniger unverändert ist. 17 Prozent sehen Verbesserungen und 15 Prozent sogar Verschlechterungen.

Wie wichtig das Thema für die Unternehmen ist, zeigt die Tatsache, dass mehr als 60 Prozent der Firmen die eigenen Mitarbeiter durch hausinterne Veranstaltungen auf das Thema vorbereiten und knapp ein Drittel neue Compliance-Maßstäbe entwickelt hat, bei denen auch das Feedback der Mitarbeitern berücksichtigt wurde.

Positiv ist, dass 67 Prozent der Firmen sich sicher sind, dass die Einhaltung der Compliance – Richtlinien sie im letzten Jahr nicht um irgendwelche Aufträge gebracht hat. Allerdings gehen immer noch 29 Prozent davon aus, dass sie Aufträge verloren haben, weil sie nicht zu den hinlänglich bekannten Methoden gegriffen haben.

73 Prozent der Umfrageteilnehmer setzen sich dafür ein, dass auch in Russland juristische Personen in Haftung genommen werden, wenn ihnen korruptes Verhalten nachgewiesen wird. Das, so die Meinung dieser breiten Mehrheit, würde vielleicht wirklich etwas ändern.

Immerhin 61 Prozent der Firmen sind bereit, sich in konkreten Fällen, also z.B. bei Ausschreibungen, zu weiteren „collective actions“ zusammenschließen. Bei solchen Aktionen geht es um folgendes: Wenn bei einer Ausschreibung diejenigen Anbieter, die aller Voraussicht nach teilnehmen werden, vorher aufgrund des Leistungsprofils mehr oder weniger feststehen, bringt man sie an einen Tisch und schließt für die konkrete Ausschreibung eine Vereinbarung darüber ab, dass man nur unter Einhaltung der offiziell erlaubten Spielregeln an der Ausschreibung teilnehmen wird.

Papier ist natürlich geduldig, mag man hier einwenden, aber solche collective actions können ein Instrument dafür sein, extreme Marktverzerrungen zu verhindern. Wenn dann nämlich eine unbekannt russische No-Name-Firma den Auftrag für einen großen Kraftwerksbau bekommt, ist dies schon ein deutliches Zeichen, dass dann auch international wahrgenommen werden würde. Denn wie heißt es so schön im Russischen: Wunder gibt es nicht.)

ЧУДЕС НЕ БЫВАЕТ!

СОБЛЮДЕНИЕ ПРАВОВЫХ НОРМ В РОССИИ — ЗАДАЧА НЕ ИЗ ЛЕГКИХ. ИНИЦИАТИВА ПО СОБЛЮДЕНИЮ ПРИНЦИПОВ КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ РАБОТАЕТ УЖЕ ГОД, КАКОВЫ ЖЕ РЕЗУЛЬТАТЫ? / АЛЕКСАНДР МАРКУС, ВТП РОССИЯ

Более года назад ВТП совместно с партнерами создали Инициативу бизнеса в Российской Федерации). В апреле 2010 г. в число участников входило 50 компаний, сейчас их количество удвоилось.

Целью Инициативы является борьба с коррупцией не сверху-вниз, а снизу-вверх: компании берут на себя обязательства не реагировать на коррупционные предложения и в случае необходимости отказываться от контракта.

„Коррупция — это единственное преступление, предотвратить которое может только сама жертва, просто не давая денег» — такое мнение высказал д-р Герд Ленга, глава российского представительства Клауф, на одном из мероприятий ВТП в рамках инициативы.

Евгений Киселев из Daimler AG с лета 2010 является уполномоченным ВТП по вопросам Compliance и предоставляет консультации заинтересованным компаниям лично, по телефону или электронной почте compliance@rusland-ahk.ru.

На мероприятиях и семинарах, проводимых ВТП, компании-участники могут поделиться друг с другом личным опытом в отношении российской коррупции. В связи с этим все можно услышать, что на таком рынке как российский полное соблюдение правовых норм вообще невозможно.

Представитель среднего бизнеса, производитель труб Эгинхард Витц, высказал подобную точку зрения в интервью газете Хандельсблатт в августе 2010 г.: «Борьба с коррупцией — это чистое лицемерие». По его словам, в таких странах как Алжир, Египет и Нигерия без взяток он не мог заключить ни одной сделки. «То же самое касается и России» — подчеркнул он в том же интервью. Спустя несколько дней прокуратура Германии начала расследование против него.

В России все происходит гораздо медленнее, это видно уже хотя бы потому, что несмотря на сенсационные обвинения в коррупции, опубликованные на сайте российского блоггера Алексея Навального (<http://rospil.info>), начато очень мало реальных расследований против названных взяточников.

Это связано с тем, что так называемый принцип законности — обязанность прокуратуры начинать расследования по всем известным ей фактам правонарушений — в



Юрген Зауэр, президент ЗАО «Мерседес-Бенц РУС», и Михаэль Хармс, председатель правления Российско-Германской ВТП, на пресс-конференцию «Год инициативе по соблюдению принципов корпоративной этики».

России уже несколько лет не существует. А там, где нет обвинения, нет и суда.

Кроме того, у российских компаний нет достаточной мотивации вплотную заняться решением проблемы. Эта ситуация изменилась бы в корне, если бы в России, как в США и ЕС, помимо уголовно-правового преследования виновных сотрудников были бы введены высокие штрафы для фирм, использующих коррупционные методы ведения бизнеса, нарушающие конкурентный принцип.

ВТП провела среди своих членов актуальный опрос на тему, как они оценивают существующую ситуацию:

Из 71 участника 63 утверждают, что в отношении конкуренции и честности ситуация в целом не изменилась. 17% отмечают движение в лучшую сторону, а 15 — в худшую.

О важности темы для предприятий говорит тот факт, что более 60% компаний проводили разъяснительные мероприятия среди сотрудников, а треть из них внедрила новую систему Compliance, подразумевающую обратную связь с сотрудниками.

Вселяет оптимизм тот факт, что 67% компаний убеждены, что следуя принципам Compliance в прошлом году они не потеряли заказов. Однако 29 процентов по-прежнему придерживаются мнения, что не получили заказов, так как не воспользовались хорошо известными методами.

73% участников опроса выступают за то, чтобы в России юридические лица также несли материальную ответственность в случаях, когда доказаны факты их коррупционной деятельности. По мнению большинства, это могло бы действительно что-то изменить.

61% компаний выражает готовность и в дальнейшем участвовать «совместных действиях» в конкретных случаях, например, при участии в тендерах. Подобные действия подразумевают следующее: компании, твердо намеренные участвовать в тендере и достаточно опытные в своей области деятельности собираются за столом и подписывают соглашение о том, что будут принимать участие в тендере следуя только официально разрешенным правилам игры.

Конечно, все знают, что «бумага все терпит», но подобные совместные действия могут стать инструментом борьбы с особо злостными нарушениями в конкурентной борьбе. Если после подписания подобного соглашения зарубежными компаниями тендер на строительство завода выиграет никому не известная российская фирма, это будет ясным сигналом для международного бизнеса. Потому что, как верно говорят в России, чудес не бывает.)

»» ANDREJ SCHARONOW SPRICHT ZUR ENTWICKLUNG DER STADT MOSKAU

Der stellvertretende Bürgermeister der Stadt Moskau für Wirtschaftspolitik Andrej W. Scharonow erklärte vor den Mitgliedern der AHK den Aus- und Umbau der Infrastruktur Moskaus zur Hauptaufgabe der kommenden Jahre. Oberste Priorität soll dabei der Entwicklung des Öffentlichen Personennahverkehrs eingeräumt werden.

Nach Aussagen Scharonows nutzen täglich mehr als acht Millionen Passagiere die Moskauer Metro. Mit zwölf Linien, über 300 Kilometern Streckennetz und in den Stoßzeiten Frequenzen von unter einer Minute ist die Moskauer Metro eines der am meisten genutzten Verkehrsmittel der Welt. Innerhalb der nächsten Jahre sollen weitere 45 Kilometer das Netz ergänzen. Darüber hinaus sollen die teilweise noch aus den 80er Jahren stammenden Metrozüge sukzessive erneuert werden.

Ein Versäumnis der Vergangenheit soll mit Hochdruck in nächster Zeit gelöst werden: Die unbefriedigende Parkplatzsituation. Dazu plant die Stadt zahlreiche Flächen für Tiefgaragen und Parkhäuser auszuschreiben und am Stadtrand Parkflächen einzurichten.

Darüber hinaus soll ein Verkehrsleitsystem das Verkehrsaufkommen intelligent lenken. Alle Investitions-Projekte können unter: <http://www.investinmoscow.ru/> eingesehen werden.

Ein weiterer Schwerpunkt der städtischen Aktivitäten ist die Gesundheitswirtschaft. Geplant sind elektronische Ausschreibungen für 600 Milliarden Rubel. Davon soll ein Viertel als private public partnership konzipiert werden, um den Aus-, Um- und Neubau des Gesundheitswesens nicht allein aus Budgetmitteln der Stadt zu bestreiten.

Bereits zu Beginn des Jahres hat sich die Stadt Moskau von ihren Anteilen an der Bank of Moscow und weiteren Aktiva getrennt. Scharonow kündigte an, dass auch die Privatisierung oder teilweise Privatisierung des Flughafens Vnukovo, der „Vereinigten Konditoren“, landwirtschaftlicher Betriebe und anderer Unternehmen geplant sei.



Vize-Bürgermeister Andrej Scharonow

»» АНДРЕЙ ШАРОНОВ О РАЗВИТИИ МОСКВЫ

Заместитель мэра Москвы по вопросам экономической политики Андрей Шаронов рассказал на встрече с фирмами-членами Российско-Германской ВТП, что создание и перестройка инфраструктуры Москвы является основной задачей ближайших лет. При этом, главным приоритетом станет развитие общественного транспорта.

По словам Шаронова, ежедневно московским метро пользуется более восьми млн. человек. Оно насчитывает 12 линий длиной более 300 км, интервал между поездами в часы пик – меньше минуты. Это одно из самых крупных общественных транспортных средств мира. В течение ближайших лет будут дополнительно построены еще 45 км. К тому же, поезда, часть которых была сделана еще в 80-е годы, будут постепенно заменены новыми.

Проблема неудовлетворительной ситуации с парковками, оставленная без внимания в прошлом, должна быть решена в ближайшее время. Для этого город планирует выделить достаточное количество места для подземных гаражей и устроить наземные парковки на окраине города.

Система управления движением транспорта должна будет регулировать объем трафика. Со всеми инвестиционными проектами можно ознакомиться по ссылке: <http://www.investinmoscow.ru/>

Следующим основным моментом для городских властей является здравоохранение. На это уйдет 600 млрд руб. Четверть этой суммы будет освоена в рамках частно-государственного партнерства, чтобы перестройка системы здравоохранения ложилась не только на бюджет города.

В начале года Правительство Москвы продало свою долю в «Банке Москвы» и других активах. Шаронов также заявил, что запланирована полная или частичная приватизация аэропорта «Внуково», холдинга «Объединенные кондитеры», сельскохозяйственных и других предприятий.

»» FREIE ARBEITSZEITGESTALTUNG – GEWUSST, WIE

Die russische Gesetzgebung ist kompliziert. Doch gewusst wie, erlaubt auch das russische Personalrecht ein weites Spektrum an Möglichkeiten, die Arbeitszeit und –ort der Mitarbeiter für den Arbeitgeber sowie den Arbeitnehmer möglichst effektiv zu gestalten.

Zu diesem Schluss kamen Experten auf der Personalkonferenz der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer am 20. April. Verschiedene Alternativen einer freieren Arbeitszeitgestaltung zum normalen achtstündigen Arbeitstag wurden vorgestellt und diskutiert.

Dr. Valentina Mitrofanowa, Generaldirektorin des Institutes für professionelles HR-Management, räumte direkt am Anfang mit dem Irrtum auf, dass flexible Arbeits- und Gleitzeiten nach dem russischen Gesetz verboten sind. Auch wenn diese Formen der Arbeitszeitgestaltung in der Realität schwer durchsetzbar scheinen, unmöglich sind sie nicht.

Ein Beispiel für die erfolgreiche Umsetzung eines flexiblen Arbeitsplatzes stellte Andreas Setzepfand, stellvertretender Generaldirektor bei Burda in Russland, mit der Einrichtung von Telearbeitsplätzen bei Burda vor. Nach anfänglichem Zögern und Besorgnis seitens der Mitarbeiter wurde das Konzept zu einem Erfolg. Heute arbeiten schon 13 Prozent der Mitarbeiter von zu Hause aus, ihre Lebensqualität habe sich bei gleicher Arbeitsleistung durch den Wegfall der Fahrt zur Arbeit erheblich verbessert.

»» РАБОТА СО СВОБОДНЫМ ГРАФИКОМ – ПРЕЦЕДЕНТЫ ЕСТЬ

Российское законодательство очень сложное. Тем не менее, имущественное право, если в нем хорошо разбираться, предоставляет работодателю и работнику широкий спектр возможностей для максимального эффективного использования рабочего времени и рабочего места.

К такому заключению пришли эксперты на конференции по вопросам персонала Российско-Германской торгово-промышленной палаты в конце апреля, где обсуждались возможные альтернативы более свободной организации рабочего времени при нормальном восьмичасовом рабочем дне.

Д-р Валентина Митрофанова, генеральный директор «Института профессионального кадровика», сразу рассеяла заблуждение, что скользкий и гибкий график работы запрещен российским законодательством. Даже если эти формы организации рабочего дня в действительности трудно реализуемы, ничего невозможного в них нет.

Пример успешного введения «гибких» рабочих мест представил Андреас Зетцпфанд, исполняющий обязанности генерального директора Burda в России, создавший в Бурде удаленные рабочие места. После первоначальных сомнений и озабоченности среди сотрудников его концепция приобрела популярность. На сегодняшний день 13% сотрудников работает дома, они выполняют тот же объем, что и раньше, но качество их жизни существенно улучшилось, поскольку теперь они не тратят время на дорогу до офиса.



Dr. Bernd Pfaffenbach, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft und Technologie mit Ehefrau.



Д-р Хайнрих Вайсс, президент Российско-Германской Внешнеторговой палаты и Д-р Екхард Кордес, председатель Восточного комитета германской экономики.

»» GEMEINSAM IN DIE ZUKUNFT GEHEN

Die Zukunft wird für Europa und Russland nur im Schulterschluss zu bewältigen sein. Zu diesem Schluss kamen die Podiumsgäste auf dem dritten Mitgliedertreffen des Deutsch-Russischen Forums, das in Kooperation mit der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) am Mittwoch, dem 27. April im Hotel Baltshug Kempinski in Moskau stattfand.

Dr. Heinrich Weiss, Präsident der Deutsch-russischen Auslandshandelskammer, betonte, dass trotz aller positiven Entwicklungen, die wirtschaftliche und demografische Lage in Europa und Russland die Gestaltung einer gemeinsamen Strategie erfordern, auch um sich neben den USA und vor allem China behaupten zu können. Dr. Eckhard Cordes, neuer Vorsitzender des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft, untermauerte in seinem Vortrag diese Position mit eindrucksvollen Zahlen, in etwa 150 Jahren betrage der europäische Anteil an der Weltbevölkerung nur noch drei bis fünf Prozent. Der Vorstandsvorsitzende der Metro AG nannte vier Herausforderungen, die zukünftig gemeinsam bewältigt werden müssen – die aktive Bekämpfung der negativen demographischen Entwicklungen, die Erhaltung der Innovationsfähigkeit durch Bildung, die Rohstoffsicherung und eine gemeinsame Wirtschafts- und Werteordnung. Deshalb bedürfe es in Europa und Russland einer familienfreundlichen Integrationskultur, einer Lockerung der Visabestimmungen und eine liberalere Wirtschaftspolitik. „Russland braucht weniger Staat in der Wirtschaft, mehr Privatwirtschaft, mehr Wettbewerb“, so Cordes.

In der anschließenden Podiumsdiskussion zwischen deutschen und russischen Wirtschaftsvertretern wurde die Perspektive der weiteren Entwicklung der gegenseitigen Beziehungen und was dafür erforderlich ist weiter vertieft.

»» ВМЕСТЕ В БУДУЩЕЕ

Лишь сообща Россия и Европа смогут справиться с вызовами будущего. К такому выводу пришли участники третьего российско-германского форума, состоявшегося 27 апреля в отеле Балчуг-Кемпински при содействии Российско-германской внешнеторговой палаты.

Доктор Хайнрих Вайсс, президент Российско-германской внешнеторговой палаты, подчеркнул, что несмотря на все позитивные тенденции, экономическое и демографическое положение в Европе и в России требует формирования общей стратегии, в том числе и с целью противостоять напору со стороны США и особенно Китая. Доктор Экхард Кордес, новый председатель Восточного союза немецкой экономики, привел в своем докладе впечатляющие цифры, еще больше подкрепляющие эту точку зрения. Согласно его данным, примерно через 150 лет доля европейского населения в структуре населения планеты будет составлять всего 3-5 процентов. Председатель правления компании Metro AG назвал четыре основных задачи, которые нам необходимо сообща реализовать в будущем: это активная оптимизация демографической ситуации, поддержание инновационности за счет образования, сырьевая безопасность и формирование общей системы экономических и культурных ценностей. Поэтому между Россией и Европой необходимо налаживать процесс дружественной культурной интеграции, смягчения визовых соглашений, либерализации экономической политики. По словам Кордеса, «В российской экономике должно быть меньше государства, больше частного капитала, больше конкуренции».

После официальных выступлений началась дискуссия между представителями российского и немецкого бизнеса, участники которой еще более детально обсудили перспективы дальнейшего развития экономических отношений между нашими странами.

**SOMMERFEST DER AHK: „WHITE PARTY“
AUF DEM SCHIFF „RIVER PALACE“**

30. JUNI 2011 AB 18:00 UHR (BOARDINGTIME)

ANLEGESTELLE: „PLOSCHTSCHAD EVROPY“, BEREZHKOVSAYA NAB. (METRO KIEVSKAYA)
Zum diesjährigen Sommerfest lädt die AHK Russland auf das exklusive Schiff „River Palace“ (<http://riverpalace.ru/>) ein. Für 4.000 RUR pro Person erwartet Sie ein Galamenu mit zahlreichen exquisiten Gaumenfreuden von Andalusischer Gazpacho über Spargel-Cappuccino, Wachteltrüffel, karamellisierten Lachs bis hin zu Salat Caprese und leckerem Schaschlik. Natürlich dürfen deutscher Riesling und Bayerisches Bier nicht fehlen! Ein Eisstand bringt Abkühlung gegen die zu erwartenden hochsommerlichen Temperaturen. Neben dem sehr ausgefallenen Menü sorgen Live-Musik und ein abwechslungsreiches Unterhaltungsprogramm für Kurzweile.
Gleichzeitig möchten wir die Gelegenheit nutzen, um den langjährigen Delegierten der Deutschen Wirtschaft in St. Petersburg, Dr. Stephan Stein, zu verabschieden und ihm für seinen Einsatz im Namen der deutschen Wirtschaft in Russland zu danken.
Wer nicht bis zum Ende gegen ca. 23:00 Uhr bleiben möchte, kann während eines kurzen Stopps an einer anderen Haltestelle von Bord gehen.
Das diesjährige Sommerfest ist eine „White Party“, deshalb werden die Gäste um weiße oder helle Garderobe gebeten.

WEITERE INFORMATIONEN: VICTORIA LUKYANSKAYTE,
E-MAIL: LUKYANSKAYTE@RUSSLAND-AHK.RU, TEL.: +7 495 234 49 53.

UNSERE SPONSOREN:
GOLDSPONSOREN: LBBW, Rödl & Partner
SILBER SPONSOREN: Big Dutchman, Henkel, Promat, Salans
OFFIZIELLES AUTO DES SOMMERFESTES: Mercedes Benz

**ЛЕТНИЙ ПРАЗДНИК ВТП: «WHITE PARTY»
НА КОРАБЛЕ «RIVER PALACE»**

30. ИЮНЯ 2011 С 18:00 (ПОСАДКА НА КОРАБЛЬ)

ПРИЧАЛ: „ПЛОЩАДЬ ЕВРОПЫ“, БЕРЕЖКОВСКАЯ НАБ. (METRO КИЕВСКАЯ)
ВТП приглашает Вас принять участие в ежегодном Летнем празднике, который на этот раз пройдет на эксклюзивном корабле „River Palace“ (<http://riverpalace.ru/>).
За 4.000 рублей с человека Вас ждет праздничное меню с изысканными деликатесами, начиная с гаспаччо по-андалузски, капучино из спаржи, трюфелей из перепелки, до кейк-салатов и вкуснейшего шашлыка. Конечно, не обойдется и без немецкого Рислинга и баварского пива! Мороженое поможет освежиться, если день окажется по-настоящему жарким. Помимо изысканного меню вечер украсит разнообразная развлекательная программа и живая музыка.
Одновременно мы хотим воспользоваться возможностью, чтобы попрощаться с д-ром Стефаном Штайном, долгое время работавшим представителем германской экономики в Санкт-Петербурге и поблагодарить его за проделанный труд от лица германского бизнеса в России.
Те, кто не захочет оставаться на празднике до его завершения, намеченного на 23.00, сможет сойти с корабля на запланированной небольшой остановке.
В этом году наш летний праздник будет называться „White Party“, в связи с чем просим гостей приходить в белых или светлых нарядах.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: Виктория Лукьянскайте, E-Mail: lukyanskayte@russland-ahk.ru, тел.: +7 495 234 49 53.

НАШИ СПОНСОРЫ:
ЗОЛОТЫЕ СПОНСОРЫ: LBBW, Rödl & Partner
СЕРЕБРЯННЫЕ СПОНСОРЫ: Big Dutchman, Henkel, Promat, Salans
ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬ ЛЕТНОГО ПРАЗДНИКА: Mercedes Benz



Gebäudelösungen / Hallen für Russland

Unterschiedliche Anforderungen – Eine Lösung: Astron Buildings



Produktion



Logistik



Verkauf



Pharma

Lindab - Astron ist Europas größter Hersteller von Stahlgebäuden mit über 40 Jahren und über 40 Millionen m² Erfahrung in ganz Europa und GUS.

Garantierte Qualität und Schnelligkeit – egal, wo Sie bauen. Unser Werk in Yaroslavl (Design, Engineering und Produktion) und unsere lokalen Büros bieten Investoren alle Vorteile, um Projekte überall in Russland und GUS aus einer Hand zu erhalten.

Ihre Vorteile:

Schnelle Fertigstellung (im Vergleich zu traditioneller Bauweise).

Nachhaltige und energieeffiziente Gebäude (BREEAM, LEED oder DGNC-zertifiziert).

Optimale Raumausnutzung mit wenigen oder ohne Innenstützen.

Langfristige Betreuung: Wartung, Erweiterung, Reparaturen..

www.astron.biz

Hier erfahren Sie, wie wir Ihnen helfen können, Ihre Investitionen in Russland zu optimieren:

Lindab-Astron LLC

2-ya Magistralnaya 14G, bld. 1

123290 Moskau

Tel: +7 910 434 6601, Fax: +7 495 981 3961

E-mail: C.Anton@astron.biz



STEUERN IN RUSSLAND

8. JUNI 2011, LEIPZIG, IHK

Das russische Steuersystem birgt nach wie vor einige Stolpersteine und Fallstricke. Um Sie davor zu warnen und ganz allgemein über das russische Steuersystem zu informieren, reist eine Expertendelegation der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) an, und wird Sie umfangreich informieren.

KONTAKT: MATTHIAS FEIGE (IHK LEIPZIG), [HTTP://WWW.LEIPZIG.IHK.DE](http://www.leipzig.ihk.de)

WIRTSCHAFTSFORUM „DRESDEN – SANKT PETERSBURG“

9. JUNI 2011, DRESDEN, IHK

Im Mittelpunkt des Forums stehen die Themen Gesundheitswirtschaft, Mikroelektronik/IT und kommunale Infrastruktur. Vor allem die Gesundheitswirtschaft erfährt durch die russische Regierung eine spezielle Förderung, durch die milliardenschwere Investitionen möglich werden.

KONTAKT: ROBERT BEUTHNER (IHK DRESDEN), [HTTP://WWW.DRESDEN.IHK.DE](http://www.dresden.ihk.de)

TRAINING FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE DEUTSCHER UNTERNEHMEN IN RUSSLAND

19. JUNI – 2. JULI 2011, KRASNODAR, ROSTOW, RUSSLAND

Kontaktanbahnung und Wirtschaftskooperation stehen im Mittelpunkt dieser Fortbildung. Russland ist ein wichtiger Export- und Investitionsmarkt für deutsche Unternehmen. Der Konjunkturaufschwung in Russland und die Modernisierung der Wirtschaft bieten deutschen Unternehmen gute Chancen für ein Engagement auf dem russischen Markt. Gerade in den russischen Regionen liegen noch unerschlossene Wachstumsmöglichkeiten für die wirtschaftliche Zusammenarbeit. Kooperationen sollten jedoch nicht unvorbereitet geschlossen werden, sie bedürfen der sorgfältigen Planung.

Während des zweiwöchigen Aufenthaltes in Russland lernen Fach- und Führungskräfte aus deutschen Unternehmen das Potenzial der südrussischen Regionen Krasnodar und Rostow kennen und knüpfen Kontakte zu einheimischen Betrieben.

VERANSTALTER: DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT (GIZ) GMBH.

MIOGE – INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION

21. – 24. JUNI 2011, MOSKAU

Branchenschwerpunkte: Energiewirtschaft (konventionelle und erneuerbare Energien)

Angebotsschwerpunkte: Ölförderung, Gasförderung, Maschinen und Anlagen für die Erdölindustrie, Maschinen und Anlagen für die Gasindustrie.

MAKS MOSCOW AEROSALON – INTERNATIONALE FACHMESSE FÜR DIE FLUGZEUG- UND LUFTFAHRTINDUSTRIE

16. – 21. AUGUST 2011, MOSKAU

Branchenschwerpunkte: Luft- und Raumfahrttechnik, Flughafenbau

Angebotsschwerpunkte: Flughafenrüstungen, Flughafenbau, Flughafen-technik, Flughafencatering, Luftfahrttechnik, Sicherheitstechnik, Raumfahrt-technik

НАЛОГИ В РОССИИ

8 ИЮНЯ 2011, ЛЕЙПЦИГ, ТПП

Система налогообложения в России по-прежнему скрывает много подводных камней и ловушек. Делегация экспертов Российско-германской внешнеторговой палаты расскажет, как их избежать, и проинформирует слушателей о других особенностях российского налогового законодательства и практики его применения.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: МАТТИАС ФАЙГЕ, ТПП ЛЕЙПЦИГ, [WWW.LEIPZIG.IHK.DE](http://www.leipzig.ihk.de)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ «ДРЕЗДЕН – САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

9 ИЮНЯ 2011, ДРЕЗДЕН, ТПП

В центре внимания форума будут такие темы, как здравоохранение, микроэлектроника и IT и коммунальная инфраструктура. Российское правительство делает сейчас большой упор на развитие здравоохранения, что, в свою очередь, обещает миллиардные инвестиции в эту сферу.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: РОБЕРТ БОЙТНЕР (ТПП ДРЕЗДЕН), [WWW.DRESDEN.IHK.DE](http://www.dresden.ihk.de)

ТРЕНИНГ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

19 ИЮНЯ – 2 ИЮЛЯ 2011, КРАСНОДАР, РОСТОВ, РОССИЯ

Деловые контакты и бизнес-партнерство – эти темы будут в программе тренинга. Россия – важнейший экспортный и инвестиционный рынок для немецких компаний. Оживление конъюнктуры и модернизация экономики представляют хорошие шансы для успешного выхода на российский рынок. Пока еще не раскрытый потенциал для развития экономической кооперации скрывают российские регионы. Однако, установление делового сотрудничества требует предварительной подготовки, тщательного планирования.

В течение двухнедельного пребывания в России менеджеры и руководители немецких компаний будут изучать экономический потенциал таких южно-российских регионов, как Краснодар и Ростов-на-Дону, и завязывать деловые контакты с местными предприятиями.

ОРГАНИЗАТОР: НЕМЕЦКОЕ ОБЩЕСТВО МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА (GIZ) GMBH.

MIOGE – МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕФТЬ И ГАЗ

21 – 24 ИЮНЯ 2011, ТПП ГАННОВЕР, ГАННОВЕР

Тематика: энергетика (традиционные и возобновляемые источники энергии)

Специализация: добыча нефти и природного газа, оборудование для нефтедобывающей и газодобывающей промышленности.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВИАЦИОННО-КОСМИЧЕСКИЙ САЛОН МАКС

16 – 21 АВГУСТА 2011, ТПП ГАННОВЕР, ГАННОВЕР

Тематика: авиационная и космическая техника, строительство аэропортов

Специализация: оборудование для аэропортов, техника для аэропортов, строительство и обслуживание аэропортов, авиационная и космическая техника, системы безопасности.

»» IMMOBILIEN- UND BAURECHTSPRAXIS BEI BINETZKY BRAND & PARTNER

Die Kanzlei Binetzky Brand & Partner hat sich Ende April mit Svetlana Prokopenko als Partnerin für den Bereich Immobilien- und Baurecht verstärkt. Svetlana Prokopenko verfügt über mehr als 14 Jahre Berufserfahrung im Immobilienbereich und hat eine Vielzahl von Investitions- und Greenfieldprojekten sowie PPP-Projekte begleitet und verfügt über gute Kontakte zu verschiedenen Behörden.

„Russland ist nach der Krise wieder für Direktinvestitionen attraktiv. Unsere Mandanten setzen daher zunehmend auf Russland als Produktionsstandort. Darüber hinaus begleiten wir Immobilieninvestoren und –entwickler, aber auch Bauunternehmen und Planer, meist mit deutschem oder österreichischen Hintergrund“, so Thomas Brand, Rechtsanwalt und Gründungspartner. „Das russische private und öffentliche Immobilien- und Baurecht ist sehr kompliziert. Guter Rat ist hier daher immer wichtig.“



»» АДВОКАТСКОЕ БЮРО BINETZKY BRAND & PARTNER- ЭКСПЕРТ ПО ВОПРОСАМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРАВА И НЕДВИЖИМОСТИ

Компания Binetzky Brand & Partner в конце апреля приняла в команду Светлану Прокопенко, тем самым укрепив свои позиции в области недвижимости и строительного права. У Светланы Прокопенко четырнадцатилетний опыт работы с недвижимостью. Она занималась многими инвестиционными и ГЧП-проектами, а также проектами по поддержке начинающих предпринимателей. Светлана имеет отличные связи с представителями органов власти.

«После кризиса, Россия снова стала привлекательной для прямых инвестиций. Наши клиенты вновь заинтересованы в России, как в благоприятном месте для их производства. Кроме того, мы помогаем, в основном, немецким или австрийским инвесторам и разработчикам, а так же строителям и проектировщикам», – заявил адвокат и партнёр-основатель консалтинговой фирмы Томас Бранд. «В России строительное законодательство и вопросы, касающиеся частной и государственной недвижимости, всегда сопряжены с определёнными трудностями. Хороший совет никогда не будет лишним».

SVETLANA PROKOPENKO, E-MAIL: SVETLANA.PROKOPENKO@BBPARTNERS.DE, TEL.: +7 (495) 966 33 66, FAX: +7 (963) 966 33 66

СВЕТЛАНА ПРОКОПЕНКО, E-MAIL: SVETLANA.PROKOPENKO@BBPARTNERS.DE, TEL.: +7 (495) 966 33 66, FAX: +7 (963) 966 33 66

»» EVONIK INDUSTRIES INVESTIERT IM ROSTOWER GEBIET

Evonik Industries investiert im Rostower Gebiet sechs Milliarden Rubel in den Bau eines Werkes zur Verarbeitung von Weizen mit Hilfe von Biotechnologien. Die Verarbeitungskapazität soll bei 250 Tausend Tonnen Weizen im Jahr liegen. Produkte werden nicht nur für den russischen Markt bestimmt sein, sondern auch für den Export. Das Projekt wird von der Regierung des Rostower Gebiets, den Holdings „Rosnano“ und „Rosbiotech“ unterstützt. Momentan wird eine passende Fläche zur Realisierung dieses Vorhabens gesucht. Donsker Agrarier bekräftigten bereits ihre Bereitschaft das Werk mit Weizen zu beliefern.

»» НЕМЕЦКИЙ КОНЦЕРН EVONIK INDUSTRIES СТРОИТ СВОЙ ЗАВОД В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Evonik Industries вложил шесть млрд. рублей в строительство новейшего завода в Ростовской области по переработке пшеницы с помощью биотехнологий. Ожидается, что завод сможет обрабатывать до 250 000 тонн пшеницы в год. Продукция будет поступать как на российский, так и на зарубежные рынки. Данный проект проходит при поддержке правительства Ростовской области, холдинга «Роснано», а так же группы компаний «Росбиотех». Сейчас осуществляется поиск подходящей территории для строительства. Донские аграрии уже согласились поставлять пшеницу для производства.

»» HOCHLAND ÜBERNIMMT WERK IN RUSSLAND

Die Hochland Russland OOO, eine Tochter des Allgäuer Käseherstellers Hochland AG, wird ab Juli 2011 ein Werk des Nahrungsmittelproduzenten Dr. Oetker in Russland übernehmen. Ein entsprechender Vorvertrag wurde Ende 2010 unterzeichnet. Der Kauf steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der russischen Kartellbehörden. Das Joghurt-Werk liegt in Prochorowka, nahe der ukrainischen Grenze, 650 Kilometer südöstlich von Moskau. Derzeit werden täglich bis zu 30 Tonnen Milch verarbeitet. Hochland will dort in Zukunft Käse für den russischen Markt produzieren. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Damit bekommt Hochland in Russland eine zweite Produktionsstätte. Bisher betreibt das Unternehmen ein Schmelzkäsewerk in Raos bei Moskau. Die Hochland AG ist seit Mitte der 1990er Jahre mit ihren Produkten auf dem russischen Markt vertreten. Seit 2000 mit einer lokalen Produktion in Raos.



»» КОМПАНИЯ HOCHLAND ПОКУПАЕТ ЗАВОД В РОССИИ

ООО „Хохланд Руссланд“, дочерняя компания немецкого производителя сыра Hochland AG, с июля 2011 г. будет владеть заводом по производству продуктов питания, ранее принадлежащим Dr. Oetker. Предварительный договор был подписан уже в конце 2010 г.. Сделку еще должны одобрить российские антимонопольные органы. Завод по производству йогурта находится в посёлке Прохоровка на границе с Украиной, 650 км к юго-востоку от Москвы. Сейчас там перерабатывается до 30 тонн молока ежедневно. В будущем Hochland собирается производить на этом заводе сыр для российского рынка. Однако цена покупки пока не разглашается. Таким образом, этот завод станет вторым по счёту заводом Hochland в России. Пока компания располагается на территории сырзавода в посёлке Раос под Москвой. Hochland вышла на российский рынок в середине 90-х годов. С 2000 г. у Hochland есть своё производство в Раосе.

» KNAUF UNTERSTÜTZT „ARCHITEKTURATLAS, MOSKAU“

Die Knauf-Gruppe GUS hat die Herausgabe des Architekturatlases „Moskau“ des deutschen Architekten Peter Knoch, Mitbegründer des „Klubs deutscher Architekten und Ingenieure“, unterstützt. Am 17. Mai fand die Präsentation des Buches im Empfangssaal des Russischen Architektenverbandes statt.

Der Atlas richtet sich an ein breites Publikum, vom Moskau-Touristen bis zum Architekten. Er enthält historische und aktuelle Karten der Stadt in denen die architektonischen Sehenswürdigkeiten vermerkt sind inklusive ihrer Beschreibungen.

Allgemein verbreiteter Meinung nach ist Moskau eine komplizierte Stadt und für die Erkundung zu Fuß nicht geeignet. Es ist schwer eine Route zu finden, die von Anfang bis zum Ende einer Stimmung oder einem Rhythmus entspricht. Gleichzeitig gibt es viele versteckte architektonische Schätze, die es zu entdecken gilt.

Die Knauf-Gruppe hat die Herausgabe des Buches als Exklusivsponsor unterstützt, weil es aus unserer Sicht vom gesellschaftlichen Standpunkt aus wichtig ist. Gleichzeitig hilft es partnerschaftliche Kontakte zur russischen Architekten Community auszubauen. Knauf berät Architekten und entwickelt laufend innovative Materialien, mit denen immer schwierigere Ideen realisiert werden können. Neue ökologische Baustoffe werden den Anforderungen in der Zukunft und unserer Verantwortung vor den kommenden Generationen gerecht. Aber die eine Zukunft ist nur möglich wenn uns die Vergangenheit und die Gegenwart der Architektur bewusst sind.



» КОМПАНИЯ КНАУФ ПОДДЕРЖАЛА ВЫПУСК АРХИТЕКТУРНОГО ПУТЕВОДИТЕЛЯ МОСКВЫ

17. мая в московском Зале приемов Союза архитекторов России прошла презентация «Архитектурного атласа «Москва», написанного немецким архитектором, основателем Клуба немецких архитекторов и инженеров в Москве Петером Кнохом.

Архитектурный атлас «Москва» будет полезен самому широкому кругу читателей, от туристов и любителей архитектуры до проф-

фессиональных архитекторов. В атласе содержатся исторические и современные карты города с обязательными для посещения или просто интересными архитектурными объектами и их описанием.

Москва, по распространенному мнению, город сложный, не пешеходный. Трудно найти маршрут, который бы от и до соответствовал одному настроению и даже ритму. Одновременно, в Москве много скрытых от беглого взгляда настоящих сокровищ архитектуры.

Группа КНАУФ СНГ выступила в качестве эксклюзивного спонсора издания, так как компания считает подобную деятельность важной как с точки зрения общественной жизни, так и в смысле развития партнерских отношений с архитектурным сообществом. С одной стороны, КНАУФ стремится избавить архитектора от рутины, оказывая консультационную поддержку и создавая инновационные материалы, которые позволяют реализовывать все более сложные идеи. С другой, предлагает в полной мере развивать новые принципы экоустойчивого строительства призывая к осознанию ответственности перед будущими поколениями. Архитектура – наиболее яркий отпечаток нашей деятельности для наших потомков. А будущее архитектуры невозможно без изучения ее прошлого и настоящего.

» LKW-PRODUKTION IN ST. PETERSBURG GEPLANT

MAN wird künftig in Russland Lkw für den nationalen Markt und weitere GUS-Staaten bauen. Am 14. April 2011 haben Konzernchef Georg Pachta-Reyhofen und die Gouverneurin der Stadt St. Petersburg, Walentina Matwijkenko, eine Absichtserklärung unterzeichnet. Diese hält eine Investition in Höhe von rund 25 Millionen Euro sowie die Gründung einer eigenen MAN-Produktionsgesellschaft in St. Petersburg fest. Mittelfristig sollen am Standort jährlich rund 6.000 Fahrzeuge produziert werden. Zunächst werden importierte Lastwagenteile in einer bereits existierenden Halle montiert. Später soll ein vollwertiges Werk entstehen. Die Stadt erklärte sich bereit, die erforderliche Versorgung der Montagehalle mit Strom, Wasser und Gas sowie den Ausbau der Zufahrtsstraßen sicherzustellen.

» MAN ПЛАНИРУЕТ ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВИКОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Немецкая машиностроительная компания MAN запустит в России производство грузовиков для местного рынка и рынка стран СНГ. 14 апреля 2011 г. генеральный директор компании Георг Пахта-Рейхофен и губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко подписали соглашение о намерениях, в котором говорится об инвестициях на общую сумму 25 млн. евро, а так же о создании завода MAN в Петербурге. Ожидается, что завод будет выпускать до 6000 автомобилей ежегодно. Вначале будет налажена сборка грузовиков за счёт импортных составляющих, впоследствии же производство расширится. Правительство города уже согласилось обеспечить предприятие электричеством, водой, газом, а так же пообещало модернизировать подъездные пути.

» YAKOVLEV & PARTNERS VON „LEGAL 500“ EMPFOHLEN

Am 31. März 2011 gab eines der weltweit führenden juristischen Nachschlagewerke „Legal 500“ die Ergebnisse seiner Marktforschungsstudie Russland bekannt. Nach Meinung der britischen Marktforscher ist „Yakovlev & Partners“ eine der besten Kanzleien in den Kategorien „Vertretung vor Gericht“ und „Energie und Naturre Ressourcen“.

Laut Legal 500 bestehen die Vorteile der Kanzlei „in der Professionalität der Mitarbeiter und der Fähigkeit alternative Lösungen zu finden und verschiedenste Herangehensweisen an die gestellten Aufgaben zu erarbeiten.“

Die Einbeziehung von Yakovlev & Partners bestätigt den Kurs, den das Unternehmen in den letzten Jahren eingeschlagen hat, und bestätigt den Erfolg.

» «ЯКОВЛЕВ И ПАРТНЕРЫ» РЕКОМЕНДОВАН ВЕДУЩИМ МИРОВОМ ЮРИДИЧЕСКИМ СПРАВОЧНИКОМ „LEGAL 500“

31 марта 2011 г. стали известны результаты очередного исследования российского рынка юридических услуг, которое ежегодно проводит один из самых авторитетных мировых юридических справочников Legal 500. По мнению британских исследователей, Юридическая группа «Яковлев и Партнеры» является одной из лучших в России в категориях «Представительство в судах» и «Энергия и природные ресурсы». Цитируя Legal 500, преимуществами Юридической группы «Яковлев и Партнеры» являются «профессионализм сотрудников, умение находить альтернативные решения и выработать различные подходы к решению поставленной задачи».

Включение в рейтинг Legal 500 стало достойным продолжением уверенного курса развития компании, взятого в последние годы.

„ALFA – 10“



Mehr als 10 Jahren bietet die Vereinigung der Securityunternehmen „Alfa – 10“ Securityleistungen im Bereich von Information und Analyse an, betreut die Unternehmen beratend und organisatorisch bei der Bildung eigener Sicherheitsdienste, entwickelt Sicherheitskonzeptionen.

Die Vereinigung der Securityunternehmen „Alfa – 10“ hat folgende Vorteile:

- zuverlässige und operative Information;
- individuelle Behandlung;
- absolute Geheimhaltung.

Unter unseren Partnern gibt es russische und ausländische Gesellschaften, die ihre Handelsgewerbe in der Russischen Föderation ausüben, z. B.: Media-Markt-Saturn, MIEL, Zodschiy, Marschak's Klinik und andere.

KONTAKT: VEREINIGUNG DER SECURITYUNTERNEHMEN „ALFA – 10“.
OSTROVITYANOVA STR. 53, 117342 MOSKAU.

ANSPRECHPARTNER: BOGATOVA MARGARITA, TAKANAeva ANNA, TEL. +7 (495) 335-45-22;
+7 (495) 330-27-29. EMAIL: CCONSPROF@GMAIL.COMMAIL: INFO@AST.CO AT

«АЛЬФА-10»

Союз Компаний Безопасности «Альфа-10» создан в 1998 году и является структурным подразделением Ассоциации ветеранов подразделения антитеррора «Альфы».

Более 10 лет Союз Компаний Безопасности «Альфа-10» предоставляет Клиентам услуги охраны, информационно-аналитические услуги, оказывает консультативную и организационную поддержку компаниям в создании собственной службы безопасности, проводит разработку концепции безопасности.

Преимуществами компании являются: достоверность и оперативность информации, индивидуальный подход к каждому Клиенту, полная конфиденциальность данных.

Среди наших партнеров крупные российские и зарубежные компании, осуществляющие коммерческую деятельность на территории РФ, такие как: Media-Markt-Saturn, МИЭЛЬ, Зодчий, Клиника Маршака и другие.

КОНТАКТЫ: СОЮЗ КОМПАНИЙ БЕЗОПАСНОСТИ «АЛЬФА-10». 117342 МОСКВА,
УЛ. ОСТРОВИТЯНОВА, 53.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: БОГАТОВА МАРГАРИТА, ТАКАНАЕВА АННА,
ТЕЛ. +7 (495) 335-45-22; +7 (495) 330-27-29. EMAIL: CCONSPROF@GMAIL.COM

DATAWIN



Der Data Capturing Spezialist DATAWIN entwickelt und produziert seit 30 Jahren Hochleistungsscanner, optische Markierungsbelegleser und mobile Datenerfassungsgeräte. Gefertigt wird in der Nähe von München. DATAWIN ist ISO 9001:2008 zertifiziert. Die Produkte werden international genutzt, z.B. bei elektronischen Wahlen, Sportwetten, Multiple Choice Anwendung, in medizinischen Labors, in der Qualitätssicherung in Industrie und Gesundheitswesen sowie im Logistikbereich. 2008 schloss DATAWIN eine Entwicklungskooperation mit dem weltweit größten Anbieter von Wahlsystemen, der Firma Election Systems & Software (ES&S), ab. Dabei ist ein Hochleistungsscanner entstanden, der 300 Briefwahlscheine pro Minute beidseitig scannt, plausibilisiert und auswertet. Die ersten 40 Geräte sind geliefert. „Wir haben einen hoch spezialisierten, erfahrenen und verlässlichen Partner für unser Entwicklungsprojekt gesucht“ erklärte Aldo Tesi, CEO der ES&S, bei der Auftragsvergabe – und in DATAWIN gefunden.

KONTAKT: PETER SCHRITTENLOCHER, CEO, ETZSTRASSE 37, D-84030 ERGOLDING, TEL. + 49 (0) 871 430 599-0, FAX. + 49 (0) 971 430 599-29, PETER.SCHRITTENLOCHER@DATAWIN.DE

ANSPRECHPARTNER: ELENA KASAKOVA, REPRÄSENTANZ IN MOSKAU, 119017 MOSKAU,
1. KASATSCHIJ PER.: 7, HAUS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT, TEL. +7 916 606 01 05,
DATAWIN@MAIL.RU

DATAWIN

Более 30 лет компания DATAWIN разрабатывает и производит высокоскоростные сканеры, оптические устройства считывания меток и мобильные устройства накопления данных. Производство находится недалеко от Мюнхена и сертифицировано по ISO 9001:2008. Продукция DATAWIN используется во всем мире, например, во время электронных голосований, системы ставок на спортивных мероприятиях и применения методики множественного выбора, в медицинских лабораториях, в рамках предоставления гарантии качества в сфере промышленности и здравоохранения, а также логистики. В 2008 году компания заключила договор о сотрудничестве с крупнейшим в мире поставщиком систем для голосования, компанией Election Systems & Software (ES&S). Результатом сотрудничества стала разработка высокоскоростного сканера, который может считать 300 бюллетеней в минуту и обработать их. Первые 40 приборов уже сошли с конвейера. «Мы искали высококлассного, опытного и надежного партнера для нашего проекта и нашли его в DATAWIN.»

КОНТАКТЫ: ПЕТЕР ШРИТТЕНЛОХЕР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ETZSTRASSE 37, D-84030 ERGOLDING, TEL. + 49 (0) 871 430 599-0, FAX. + 49 (0) 971 430 599-29, PETER.SCHRITTENLOCHER@DATAWIN.DE, WWW.DATAWIN.DE

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ЕЛЕНА КАЗАКОВА, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ, 119017 МОСКВА, 1-Й КАЗАЧИЙ ПЕР., 7, ДОМ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ, ТЕЛ: +7 916 606 01 05, DATAWIN@MAIL.RU

WWW.DATAWIN.DE

INTERGEST



Die InterGest-Gruppe spezialisiert sich seit 1972 darauf, exportorientierte Unternehmen bei der Gründung und der langfristigen Administration von Auslandsgeschäften zu unterstützen. Dies bedeutet,

dass das expandierende Unternehmen von allen administrativen Tätigkeiten befreit wird und sich somit ganz auf die Kernaktivitäten, wie Kundengewinnung und Vertrieb seiner Produkte auf neuen Märkten, konzentrieren kann. Diese Idee wurde konsequent perfektioniert und zu einem weltweiten Netzwerk mit mehr als 50 Standorten entwickelt. Für den Unternehmer besteht der Vorteil darin, eine flexible Verwaltungslösung- inklusive rechtlicher, finanzstrategischer, buchhalterischer und fiskalischer Betreuung- für alle ausländischen Niederlassungen aus einer Hand zu erhalten.

Dienstleistungen: Marktberatung und Vertriebsunterstützung, Personalberatung und -vermittlung, Interimsmanagement, Firmen- und Repräsentanzgründungen, Buchhaltungsarbeiten, Jahresabschlüsse und Wirtschaftsprüfung, Forderungsmanagement, Steuer- und Rechtsberatung, IT- Beratung, Finanzberatung, M&A

KONTAKT: ALEXANDER DICK, 2-YA ZVENIGORODSKAYA 2/1, B. 1, 123100 MOSKAU,
TEL.: +7 (495) 605 33 30,

E-MAIL: ALEXANDER.DICK@INTERGEST.COM, IN DEUTSCHLAND HARALD C.BIELER,
TEL: + (49) 69 173 998, E-MAIL: HARALD.BIELER@INTERGEST.COM

INTERGEST

Группа компаний InterGest с 1972 года специализируется на поддержке предприятий, ориентированных на экспорт, при учреждении и долгосрочном администрировании международного бизнеса. Это означает, что расширяющееся предприятие освобождается от административной деятельности и может полностью сконцентрироваться на основной деятельности, в первую очередь на привлечении клиентов и сбыте своей продукции на новых рынках. В процессе постоянного развития и усовершенствования этой идеи образовалась сеть предприятий, включающая более 50 территориальных подразделений. Для предпринимателя преимущество состоит в том, что он может получать гибкие административные решения – включая правовое, финансово-стратегическое, бухгалтерское и фискальное сопровождение – для всех иностранных филиалов из одного источника.

Услуги: Рыночный консалтинг и поддержка сбыта, кадровый консалтинг и подбор персонала, временный менеджмент, учреждение фирм и представительств, работы по ведению бухгалтерского учета, составление годовых отчетов и аудит, управление задолженностью, консультирование по налоговым и правовым вопросам, IT – консалтинг, финансовый консалтинг, M&A

КОНТАКТЫ: АЛЕКСАНДР ДИК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, 2-Я ЗВЕНИГОРОДСКАЯ УЛИЦА 2/1, СТР. 1, 123100 МОСКВА, ТЕЛ: +7 (495) 605 33 30, E-MAIL: ALEXANDER.DICK@INTERGEST.COM, В ГЕРМАНИИ ХАРАЛЬД БИЛЕР, ТЕЛ: + (49) 69 173 998, E-MAIL: HARALD.BIELER@INTERGEST.COM

WWW.INTERGEST.COM

LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS GMBH



HEALTH & BEAUTY SYSTEMS

Lewis, den „Desperate Housewives“, Michael Schumacher, Boris Becker und Marcus Schenkenberg. Besonderen Wert legt das Unternehmen auf die Aus- und Fortbildung von Führungskräften, die in einer eigenen Akademie erfolgt. LR ist unter anderem als Mitglied in folgenden Verbänden organisiert: Verband der Vertriebsfirmen Kosmetischer Erzeugnisse e.V. (VKE), Bundesverband deutscher Industrie- und Handelsunternehmen für Arzneimittel, Reformwaren, Nahrungsergänzungsmittel und Körperpflegemittel e.V. (BDIH), Industrieverband Körperpflege und Waschmittel (IKW). LR ist TÜV-zertifiziert nach ISO 9001-2008.

КОНТАКТ: LR RUS, LLC, 115191, MOSCOW, BOLSHAYA TULSKAYA, 11 (5 FLOOR), TEL: +7 495 660 50 06, FAX: +7 495 660 50 09, E-MAIL: INFO.RU@LRWORLD.COM

LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS GMBH

LR Health & Beauty Systems GmbH, одна из ведущих немецких компаний, работающая в области прямых продаж в 32 странах мира. Компания специализируется на производстве и продаже средств по уходу за телом и косметических товаров, ее продукцию распространяет более 300 000 независимых партнеров по всему миру. Среди ключевых факторов успеха компании – немецкие стандарты качества, уникальный автомобильный план, справедливая и прозрачная маркетинговая политика, а также сотрудничество с такими знаменитостями, как Брюс Уиллис, Хайди Клум, Леона Льюис, звезды сериала «Отчаянные домохозяйки», Михаэль Шумахер, Борис Беккер и Маркус Шенкенберг. Компания уделяет особое внимание обучению менеджеров, которое осуществляется в собственной Академии компании. Компания LR является членом следующих организаций и ассоциаций: Немецкая Ассоциация компаний, занимающихся сбытом и распределением косметической продукции, Ассоциация немецких предприятий по производству и торговле фармацевтическими товарами, товарами для ухода за телом, пищевыми добавками и изделиями для личной гигиены, Немецкая ассоциация по контролю за косметическими, гигиеническими, парфюмерными и мощными средствами, Ассоциация прямых продаж. Компания LR сертифицирована Ассоциацией по техническому контролю (TUV) в соответствии со стандартом ISO 9001-2008.

КОНТАКТЫ: ООО «ЛР РУС» 15191, Г. МОСКВА, УЛ. Б. ТУЛЬСКАЯ, Д.11, ЭТАЖ 5, TEL: +7 495 660 50 06, ФАКС: +7 495 660 50 09, E-MAIL: INFO.RU@LRWORLD.COM

WWW.LRWORLD.COM

PERI



Seit 40 Jahren ist PERI mit Sitz in Weissenhorn international der größte Hersteller und Anbieter von Schalungs- und Gerüstsystemen weltweit und gilt als kompetenter Partner der Bauunternehmen.

Das breite Geräte- und Systemprogramm bietet hierbei für jede Anforderung die jeweils optimale Lösung: Schalungsträger, Rahmen- und Wandschalungen, Säulenschalungen, Deckenschalungen, Klettergerüste, Bühnensysteme, Selbstkletterschalungen, Traggerüste, Deckenstützen, Richtstützen, Schalungsplatten, Stützböcke für einhäufiges Betonieren sowie Ankersysteme. Das Leistungsspektrum geht weit über die Produktion, den Verkauf und die Vermietung der Systemgeräte hinaus. Um für jede Anwendung das wirtschaftliche Optimum bieten zu können, werden individuelle Problemlösungen erarbeitet. Darüber hinaus bietet PERI umfassende Dienstleistungen rund um die Schalungs- und Gerüsttechnik, perfekt auf die Anforderungen der Bauindustrie abgestimmt: Mietgeräteservice, Reinigung und Reparatur, Schalungsmontage sowie Schulungen im PERI Fortbildungszentrum und Einweisungen auf der Baustelle bis hin zur Entwicklung eigener Planungssoftware.

КОНТАКТ: ООО PERI, "НОГИНСК-ТЕХНОПАРК" 9, 142407, НОГИНСК РАЙОН, МОКАУЕР ГЕБИЕТ, РУССЛАНД, TEL.: +7 4 95 / 6 42 81 13 (ZENTRALE), FAX: +7 / 4 95 / 6 42 64 44, E-MAIL: MOSCOW@PERI.RU

PERI

Компания PERI уже более 40 лет является крупнейшим в мире производителем и поставщиком опалубки и строительных лесов по всему миру. Продукция компании известна на мировом рынке как эталон новейших технологий и безупречного немецкого качества.

Завод компании расположен в г. Вайссенхорн (Германия). Дочерняя компания PERI в России находится в г. Ногинск, Московской области (ООО «ПЕРИ»). Продукция PERI: системы опалубки для стен, перекрытий, колонн, мостов и туннелей, опалубочные балки, строительные леса – фасадные и промышленные, опорные системы, лестницы, платформы для монтажа, фанера ламинированная.

Сервис PERI: покупка, аренда, аренда с правом выкупа, эффективная логистика, ремонт и очистка опалубочного оборудования, инженерное сопровождение проектов, программное обеспечение для планирования опалубки и строительных лесов, семинары для клиентов компании.

Принципы работы PERI: 1. Производство всей продукции компании осуществляется на заводе в Германии, что гарантирует единое качество продукции. 2. Во всем мире PERI реализует свою продукцию только через дочерние компании.

КОНТАКТЫ: ООО «ПЕРИ» 142407, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, НОГИНСКИЙ РАЙОН, ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», Д. 9, Тел. +7 (495) 642-81-13, ФАКС +7 (495) 642-64-44, E-MAIL MOSCOW@PERI.RU,

WWW.PERI.RU

PHILIPP OOO



Industrievertretungen

Philipp OOO steht für die erfolgreiche und langjährige Vertretung deutscher Unternehmen in Russland, Weißrussland und Kasachstan. Die Industrievertretung hat sich auf Maschinen- und Anlagenbau spezialisiert. Das 16-köpfige, deutsch-russische Team verfügt über 15 Jahre Erfahrung im Markt und besteht aus Fach- und Branchenexperten – von Pharma über Nahrungsmittel bis hin zu Mineralien und Metallen (inkl. Bergbau), Recycling sowie Chemie (inkl. Farben und Nuklear). Flankierend bietet Philipp OOO folgende Dienste an: Messepräsenz (Planung, Einladung von Interessenten, Durchführung, Nachbereitung), Begleitung von Vertragsverhandlungen, Lösung von Streitfällen, Gründung und dauerhafte Organisation von Niederlassungen und Tochtergesellschaften, Einstellung erster Mitarbeiter, Buchhaltung, russisch-deutsche Steuerberatung und mehr. Das Team setzt auf maßgeschneiderte Strategien für seine Kunden, zu denen namhafte Firmen des westeuropäischen Anlagenbaus gehören. Der Erfolg spricht für sich. Allein im letzten Jahr hat sich der Außenumsatz des engagierten Unternehmens mehr als verdoppelt.

КОНТАКТ: PHILIPP OOO, MALAYA MORSKAYA 11, 191186 ST. PETERSBURG, ANSPRECHPARTNER: KLAUS HORST PHILIPP, +7 (812) 309-28-80, INFO@PHILIPP.PH

ООО «ФИЛИПП»

ООО «Филипп» в течение многих лет успешно представляет интересы немецких компаний в России, Белоруссии и Казахстане. Специализацией представительства является машиностроение. Русско-немецкая команда из 16 человек, имеющая более чем 15-тилетний опыт работы на рынке, состоит из специалистов в различных областях – от фармацевтики и продуктов питания до минералов и металлов (включая горное дело), вторичной переработки, а также химии (в т.ч. краски и переработка ядерных отходов). Дополнительно ООО «Филипп» предлагает следующие услуги: участие в выставках (планирование, приглашение клиентов, проведение, последующая обработка), сопровождение переговоров по заключению договоров, решение конфликтов, учреждение и долгосрочная организация работы филиалов и дочерних компаний, приём на работу первых сотрудников, бухгалтер, консультации по вопросам налогообложения России и Германии и т.д. Компания делает ставку на индивидуальные стратегии для своих клиентов, к которым относятся известные западноевропейские производители промышленного оборудования. Успех говорит сам за себя. Только в прошлом году оборот клиентов компании в СНГ увеличился более чем в 2 раза.

КОНТАКТЫ: ООО «ФИЛИПП», УЛ. МАЛАЯ МОРСКАЯ 11, 191186 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: КЛАУС ХОРСТ ФИЛИПП, +7 (812) 309-28-80, INFO@PHILIPP.PH

WWW.PHILIPP.PH

WIR BEGRÜSSEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (APRIL/MAI)

FIRMA / NAME	INTERNET	BRANCHE
Avrora OAO	www.mt-avrora.ru	Betreibergesellschaft für den Seeterminal Avrora im Hafen Gorki, Leningradskaja Oblast
conject OOO	www.conject.ru	IT für Immobilien- und Bauwirtschaft
E-marketci Deutschland GMBH	www.e-marketci.de	Zertifizierungen, Zulassungen für GUS-Staaten
Econosto International Holding (Deutschland) GmbH Filiale	www.siekmann-econosto.com	Armaturen und Dichtungen für den Anlagenbau, Betreiber von Kraftwerken und Öl- und Gasanlagen, chemische Industrie
Grotex OOO	www.grotexmed.com	Pharmazeutische Produkte
InterContinental Moscow Tverskaya	www.intercontinental.com	Hotel
JL Executive Search	www.glasford.com	Executive search
KB Citibank ZAO	www.citibank.ru	Bank
LOXX OOO	www.loxx.de	Internationale Autotransporte aus Europa nach Russland und GUS, Sammelfrachtgüter, Konsolidierung
MSI FDP – Aval	www.msi-aval.ru	Steuerberatung, Management, Buchhaltung
NATUSANA ZAO	www.natusana.ru	Medizin, Kosmetik
NIEDAX OOO	www.niedax.com	Kabelträger und Kabeltragsystemen
rudea	www.rudea-energy.com	Deutsch-Russische Energie-Agentur
Systemex RUS OOO	www.systemex.com	Diagnostische Ausrüstungen für medizinische Labors
Vneshaviakosmos ZAO	www.vneshaviakosmos.com	Forschung, Rechtsberatung, Consulting, Kommunikationsmanagement, Eventmanagement
Zentrum für effektive Produktionslösungen OOO	www.roscepr.ru	Offizieller Vertreter in der RF für Haimer GmbH, M&H Inprocess Messtechnik GmbH, Montronix GmbH, Promoptimum GmbH

КОМ | РЕ | ТЕНЗ | НЕТЗ | ВЕРК*

[kɔmp'e'tɛnts'nɛtsvɛrk]

* Сеть центров компетенции

Germany Trade & Invest и Германские внешнеторговые палаты образуют совместно глобальную сеть компетентных консультационных центров для поддержки иностранных инвесторов, желающих распространить свою деловую активность на Германию.

Наши услуги для Вас

- Аналитические обзоры рынков и конкуренции
- Информация о налоговой системе, правовых нормах и особенностях финансирования
- Поддержка в выходе на германский рынок и выборе местоположения
- Поддержка в управлении проектами
- Внешнеторговая информация

Наши услуги инвесторам оказываются на доверительной основе и бесплатно.



Buchhaltung und Steuern

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

Fachkräfte - Recruiting

Buchhaltung • Finanzen • Steuern • IT

IT - Services

Automatisierung des Rechnungswesens
System Administration • Help Desk

Mehr als . . .

Bürovermietung

Firmensitz • Domizilierung • Geschäftsadresse
Büroräume mit Rezeption und Einrichtung

. . . Buchhaltung

Interim Management

Generaldirektor Funktion • Operatives Interim Management

Personal und Migration

Personal-Outstaffing • Arbeitserlaubnisse • Visabeschaffung

Moskau

Tel.: +7 (495) 956 55 57
www.russia-consulting.eu

St. Petersburg

Tel.: +7 (812) 458 58 00
www.russia-consulting.eu

Minsk

Tel.: +375 (17) 290 25 57
www.belarus-consulting.eu

Kiew

Tel.: +380 (44) 490 55 28
www.ukraine-consulting.eu

Almaty

Tel.: +7 (727) 333 44 48
www.kazakhstan-consulting.eu