

02 | 2019



im puls

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

FOKUS:

ZULIEFERER GESUCHT

ТЕМА НОМЕРА:

ТРЕБУЮТСЯ ПОСТАВЩИКИ



 **IO-Link**

ifm electronic - close to you!



Лидер в области промышленной автоматизации

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



www.ifm.com/ru

50th
ifmniversary
experience in automation.



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

wenn wir als Deutsch-Russische Auslandshandelskammer (AHK) in unseren halbjährlichen Geschäftsklima-Umfragen unsere knapp 900 Mitglieder nach den größten Beschwerden fragen, steht die Suche nach Zulieferern regelmäßig ganz oben bei den in Russland zu bewältigenden Herausforderungen. Das Thema ist so wichtig, dass wir es unsererseits immer wieder bei der Strategischen Arbeitsgruppe für Wirtschaft und Finanzen der deutschen und russischen Regierung vorbringen.

Es ist deshalb mehr als nur folgerichtig, dass wir der Zulieferindustrie eine Ausgabe unserer AHK-Zeitschrift „Impuls“ widmen. Manche Zahlen, über die Sie während der Lektüre stolpern, zeigen, wie groß die Schwierigkeiten sind. Das gilt auch für erfolgreiche Leuchtturmprojekte, wie das hochmoderne Mähdrescherwerk des Landmaschinenherstellers Claas im südrossischen Krasnodar. Claas hat mehr als 1600 potenzielle Zulieferer gescannt, um am Ende mit ca. 60 arbeiten zu können. „Für den riesigen Aufwand, den wir betrieben haben, ist die Ausbeute mehr als bescheiden“, sagt Ralf Bendisch, Generaldirektor ООО „CLAAS“. Die Suche nach russischen Herstellern, die zuverlässig, dauerhaft und in gleichbleibender Qualität liefern können, wird deshalb oft zur Gedulds- und Nervenprobe.

Aber es gibt auch positive Beispiele. Mein Kollege im AHK-Vorstand Oliver Cescotti, im Hauptberuf President GEA in the region: RF, BY, KAZ, Central Asia and Caucasus, erzählt gern, wie erfolgreich und auf welch hohem Qualitätsniveau er mit einer Zulieferfirma aus der Uralmetropole Jekaterinburg zusammenarbeitet. Auch Alexander Leonov, Leiter Einkauf- und Lieferantenmanagement bei Schaeffler Russia, stellt fest, das Interesse an Expertise von global agierenden Unternehmen im Lieferantenmanagement nehme in Russland deutlich zu (lesen Sie dazu den Artikel ab Seite 4).

Eine interessante Lektüre wünscht
Matthias Schupp
Vorstandsvorsitzender der
Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Когда мы в Российско-Германской внешнеторговой палате (ВТП) в рамках нашего опроса о деловом климате каждые полгода просим наших около 900 членов назвать самые большие препятствия для бизнеса в России, на первых позициях в списке регулярно фигурирует «поиск поставщиков». Эта тема настолько важна, что мы со своей стороны периодически вносим ее в повестку дня Российско-германской рабочей группы по стратегическому сотрудничеству в области экономики и финансов.

Поэтому более чем логично, что мы посвящаем один из выпусков «Импульс» этой теме. Приведенные здесь цифры демонстрируют, насколько велики трудности с поиском поставщиков в России. Это затрагивает даже такие успешные проекты, как современный завод по производству комбайнов «КЛААС» в Краснодаре. «КЛААС» проверил более 1600 потенциальных поставщиков, а в итоге смог выбрать для дальнейшего сотрудничества лишь 60. «В сравнении с приложенными усилиями это более чем скромный результат», – говорит генеральный директор ООО «КЛААС» Ральф Бендиш. Поиск российских производителей, способных обеспечить регулярные поставки и стабильное качество поставляемой продукции, часто становится проверкой терпения и нервов.

Но есть и положительные примеры. Мой коллега в правлении ВТП Оливер Ческотти, президент GEA в регионе: Россия, Беларусь, Казахстан, Средняя Азия, Кавказ, с удовольствием рассказывает, насколько успешно его компания работает с поставщиком из Екатеринбурга. Александр Леонов, директор по закупкам и управлению поставщиками Шэффлер Россия, также отмечает растущий в России интерес к опыту мировых компаний в сфере управления поставщиками (см. стр. 4 и далее).

Желаю Вам интересного чтения.
Маттиас Шепп
председатель правления
Российско-Германской внешнеторговой палаты

FOKUS: ZULIEFERER GESUCHT

DIE SUCHE NACH GEEIGNETEN ZULIEFERERN IN RUSSLAND WIRD OFT ZUR GEDULDSPROBE FÜR LOKALISIERTE UNTERNEHMEN. DIES BETRIFFT GLEICHERMASSEN GROSSE UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN IN JEDER BRANCHE. WIE MEISTERN SIE DIESE HERAUSFORDERUNG, UND WAS TUT DER STAAT?

ТЕМА НОМЕРА: ТРЕБУЮТСЯ ПОСТАВЩИКИ

ПОИСК ПОДХОДЯЩИХ ПОСТАВЩИКОВ В РОССИИ ЧАСТО СТАНОВИТСЯ ПРОВЕРКОЙ ТЕРПЕНИЯ ДЛЯ ЛОКАЛИЗОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ЭТО КАСАЕТСЯ В РАВНОЙ СТЕПЕНИ КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ. КАК ОНИ РЕШАЮТ ЭТУ ЗАДАЧУ, И КАК МОЖЕТ ПОМОЧЬ ГОСУДАРСТВО?

04)

07)



10)

14)

„SEIT DER GRÜNDUNG DES FONDS HABEN WIR BEREITS 404 PROJEKTE MIT 91,4 MILLIARDEN RUBEL FINANZIERT“

INTERVIEW MIT SERGEJ WOLOGODSKIJ, VIZEDIREKTOR DES FONDS FÜR INDUSTRIEENTWICKLUNG

«С МОМЕНТА СОЗДАНИЯ ФОНДА МЫ УЖЕ ПРОФИНАНСИРОВАЛИ 404 ПРОЕКТА НА 91,4 МЛРД РУБЛЕЙ»

ИНТЕРВЬЮ С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ДИРЕКТОРА ФОНДА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СЕРГЕЕМ ВОЛОГОДСКИМ

EDITORIAL01

FOKUS: ZULIEFERER GESUCHT

Zulieferer gesucht: verlässlich und leistungsstark	04
„Seit der Gründung des Fonds haben wir bereits 404 Projekte mit 91,4 Milliarden Rubel finanziert“	10
Lokalisierung in Russland: Der Weg ins Dritte Rom – oder nach Canossa?	18

AKTUELLES

Kurznachrichten	22
-----------------------	----

BRANCHEN & MÄRKTE

Russlands Einzelhandel wird digitaler	24
Ökologisierung der Wirtschaft: von Worten zu Taten	28

REGIONEN

Russlands Regionen sollen lebenswerter werden	32
---	----

DIHK NEWS

Neues aus Berlin und Brüssel	36
------------------------------------	----

KULTUR & LEBEN

Sieben Fragen	38
---------------------	----

AHK INTERN

Neues AHK-Büro in Moskau feierlich eröffnet	40
Deutschland und Russland beschließen Effizienzpartnerschaft	42
Arbeitsreffen der AHK mit Innenministerium zum Thema Migration	43
Delegation aus Baden-Württemberg zu Besuch in Russland	43
Treffen Sie uns in Deutschland	44
Mitglieder News	46
Neue Mitglieder	55

IMPRESSUM

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

Redaktionsadresse: Beregowoj prosjed 5a K1, 121087 Moskau
 www.russland.ahk.de
 Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.
Redaktionsschluss: 19. Juni 2019

Übersetzung: Sarema Saripowa, Moscow Translation Agency
Design und Layout: Viktor Malyschew
Umschlagfoto: z1b / Fotolia
Druck: Samoprint, Moskau, samoprint.ru

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

ÖKOLOGISIERUNG DER WIRTSCHAFT: VON WORTEN ZU TATEN

RUSSLAND SETZT AUF REDUZIERUNG DER
INDUSTRIELLEN UMWELTBELASTUNGEN. JETZT
AUCH AUF GESETZESEBENE.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ОТ СЛОВ К ДЕЛУ

РОССИЯ ПЛАНИРУЕТ УМЕНЬШИТЬ
ПРОМЫШЛЕННУЮ НАГРУЗКУ НА
ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ. ТЕПЕРЬ И НА
ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ.



RUSSLANDS REGIONEN SOLLEN LEBENSWERTER WERDEN

UM DIE ÖKONOMISCHEN UND SOZIALEN
UNTERSCHIEDE ZU VERRINGERN, SOLLEN
SICH DIE REGIONEN SPEZIALISIEREN UND
VERNETZEN.

РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ ПОЗВОЛИТ ВЫЙТИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ

ЧТОБЫ УМЕНЬШИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И СОЦИАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ,
РЕГИОНЫ ДОЛЖНЫ РАЗВИВАТЬ
СВОИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДРУГ С ДРУГОМ.

К ЧИТАТЕЛЮ01

ТЕМА НОМЕРА: ТРЕБУЮТСЯ ПОСТАВЩИКИ

- Требуются поставщики – надежные и высокоэффективные07
«С момента создания Фонда мы уже профинансировали
404 проекта на 91,4 млрд рублей»14
Локализация в России: хождение в третий Рим – или в Каноссу?20

НОВОСТИ

- Коротко23

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

- Цифровизация розничной торговли в России26
Экологическая модернизация производства: от слов к делу30

РЕГИОНЫ

- Развитие регионов позволит выйти на новый уровень жизни34

DINK NEWS

- Новости из Берлина и Брюсселя37

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

- Семь вопросов38

НОВОСТИ ВТП

- Торжественное открытие нового офиса ВТП в Москве41
Россия и Германия выбрали партнерство для эффективности42
Встреча ВТП с представителями МВД РФ
по миграционным вопросам43
Делегация из Баден-Вюртемберга с визитом в России43
От компаний-членов ВТП46
Новые члены ВТП55

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

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

Адрес редакции:
Береговой проезд, 5а, к.1, 121087 Москва
Тел.: +7 (495) 2344950
www.russland.ahk.de/ru/
Журнал выходит ежеквартально.
Подписано в печать: 19 июня 2019

Перевод: Зарема Зарипова,
Moscow Translation Agency
Дизайн и верстка: Виктор Малышев
Фото на обложке: z1b / Fotolia
Отпечатано в типографии «Самопринт»,
Москва, samoprint.ru

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

ZULIEFERER GESUCHT: VERLÄSSLICH UND LEISTUNGSSTARK

DEUTSCHE UNTERNEHMEN STEHEN ZUM RUSSISCHEN MARKT UND LOKALISIEREN VERMEHRT. EINE DER GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN FÜR LOKALISIERTE FIRMEN IST DIE SUCHE NACH GEEIGNETEN ZULIEFERERN, DIE DAUERHAFT, PREISSTABIL UND IN GLEICHBLEIBENDER QUALITÄT LIEFERN KÖNNEN. WIE MEISTERN DIESE HERAUSFORDERUNG DIE MITGLIEDSUNTERNEHMEN DER DEUTSCH-RUSSISCHEN AUSLANDSHANDELSKAMMER? WIR HABEN GEFRAGT.

nikkyok / Fotolia.com



„Wir sind gezwungen, viele Dinge, die wir üblicherweise einkaufen, selbst zu produzieren“

Ralf Bendisch, Generaldirektor OOO „CLAAS“ (Krasnodar)

Wir arbeiten an der Lokalisierung unserer Produktion seit über 16 Jahren. Mit anderen Worten: Seit dem ersten Tag, seitdem wir in Russland produzieren. Heute haben wir ca. 1600 Unternehmensprofile in unserer Datenbank, mit denen wir auf unterschiedlichem Niveau zusammengearbeitet haben. Diese Zusammenarbeit ging im Erfolgsfall über ein Lieferantenaudit, Probelieferungen bis zur Serienfreigabe. Erfolgreich haben diese bis zu drei Jahren dauernde Prozedur nur ca. 60 russische Unternehmen geschafft. Nicht wenige davon sind Tochterunternehmen bzw. Händler von ausländischen Herstellern.

Für diesen riesigen Aufwand, den wir betrieben haben, ist die Ausbeute mehr als bescheiden. Die Unternehmen können teilweise unsere technischen und Qualitätsanforderungen nicht erfüllen. Andere bieten uns Preise an, die bis zu einem Mehrfachen der Preise aus dem westlichen Ausland ausmachen. Beides macht eine weitere Zusammenarbeit nicht möglich. Ein sehr positives Beispiel ist ein tschechischer Zulieferer, der für CLAAS auch in Westeuropa arbeitet. Er hat die Entscheidung getroffen, in Russland zu investieren, und wird uns in Kürze aus seiner neuen russischen Fabrik beliefern.

Leider sehen wir keine wesentliche Entwicklung in der russischen Zulieferindustrie. Wir sind deshalb gezwungen, viele Dinge, die wir üblicherweise einkaufen, selbst zu produzieren. Das ist nicht immer wirtschaftlich. Der Mut zum Unternehmertum ist leider nicht ausreichend entwickelt, und die staatlichen Fördermaßnahmen greifen nicht wirksam genug. Am Beispiel der Wirtschaftsstruktur gerade in Deutschland sehen wir, welche enorm wichtige Rolle hier der Mittelstand spielt.

Der russische Staat will unterstützen und unterstützt auch bei der Suche nach Zulieferern. Wir haben gerade ein aktuelles Beispiel: Wir suchen in Russland Hersteller von Glasscheiben für die Landmaschinenkabinen und haben uns mit der Bitte um Unterstützung an das russische Ministerium für Industrie und Handel gewandt – und man hat sehr schnell ein gemeinsames Meeting mit den Glasherstellern direkt im Ministerium organisiert.

So etwas brauchen wir mehr – Kompetenzkataloge und wirksame Förderprogramme, die von den Unternehmen auch angenommen werden, und – es muss den Unternehmern die Angst genommen werden vor übermäßiger „Aufmerksamkeit“ des Staates, wenn denn das Unternehmen zum Laufen kommt.)



„Es dauert erfahrungsgemäß ein bis drei Jahre, bis potenzielle Lieferanten tatsächlich liefern können“

Alexey Antipin, Generaldirektor Ulyanovsk MT OOO, DMG MORI

Wie läuft bei uns die Lieferantenauswahl ab? Hier müssen wir zwischen relativ einfachen Komponenten, die keine hohe Präzision erfordern, und sogenannten Präzisionsteilen unterscheiden.

Für die erste Gruppe findet man schnell potenzielle Lieferanten, die allerdings noch sehr weit davon entfernt sind, sofort liefern zu können: Es dauert erfahrungsgemäß – je nach Ausgangslage – ein bis drei Jahre, bis sie tatsächlich so weit sind. Demzufolge ist es oft sehr schwer, den Zulieferer bei Laune zu halten, denn parallel zu hohen Qualitätsanforderungen muss auch der Zielpreis unverändert bleiben. Hinzu kommt, dass der Zulieferer in Anbetracht niedrigerer Stückzahlen, basierend auf Bestellmengen eines einzelnen Werks, sehr schnell demotiviert werden kann.

Für die zweite Gruppe „Präzisionsteile“ ist es heute noch nahezu unmöglich, Lieferanten zu finden, da in den letzten 30 Jahren kein Bedarf für hochwertige Präzisionsteile im Land generiert wurde. Selbst wenn der eine oder andere Hersteller Interesse bekundet, sich mit Präzisionsteilen zu befassen, müssen in den meisten Fällen zunächst die Ausstattung und das Personal auf den neuesten Stand gebracht werden. Und das wiederum ist mit hohen Kosten und großem Zeitaufwand verbunden.

Im Vergleich zu europäischen Zulieferern, die versuchen, ihre Produktionskapazitäten nah am Kundenwerk einzurichten, und damit dank kürzeren Transportwegen die „Just-in-time“-Lieferungen ermöglichen, bleiben russische Zulieferer meist wo sie sind – in ihren Produktionsstätten, die leider häufig weit weg und schlecht ausgestattet sind. Das erschwert den Aufbau bzw. Ausbau des Lieferantennetzwerks in Russland. Natürlich gibt es hier auch moderne Produktionsstätten, die allerdings für große Serienproduktion für Automobilwerke ausgelegt sind: Für diese sind wir – mit unseren 500 Maschinen pro Jahr – uninteressant. Da die Werkzeugmaschinenbranche die letzten 30 Jahre beinahe auf Null gefahren wurde, hat sich diese Sparte im Maschinenbau ebenfalls reduziert. Die von der Regierung ergriffenen Maßnahmen zur Reanimierung dieser wichtigsten Industriebranche beginnen

jetzt langsam zu wirken. Die ersten konkreten Ergebnisse können wir aber erst in zehn Jahren auswerten.

Wie kann sich der Staat im Bereich Lieferantensuche einbringen? Zunächst muss der potenzielle Lieferant mittels einer zentralisierten Abfrage identifiziert werden. Dazu gehört auch die Analyse der technischen Ausstattung des jeweiligen Zulieferers, darunter auch staatliche Unternehmen, die an den Diversifikationsprogrammen arbeiten. Des Weiteren müssen alle Bedarfe für Werkzeugmaschinenkomponenten konsolidiert werden, um den potenziellen Lieferanten die Wirtschaftlichkeit ersichtlicher zu machen. Auf Basis von Kalkulationen muss entschieden werden, ob die Produktion z.B. von Kugelgewindespindeln, Spindeln, Präzisionslagern etc. vom Staat im Rahmen von Subventionsprogrammen unterstützt werden kann.

Um diesen Prozess zu beschleunigen und schnell positive Ergebnisse zu erzielen, sind vom Staat folgende Maßnahmen zu erwarten:

- Aufteilung des vorhandenen Bedarfs an strategisch wichtigen Komponenten auf ausgewählte qualifizierte Firmen: Diese Aufgabe können staatliche Firmen und Konzerne übernehmen – wie in der Planwirtschaft, aber anders wird es leider nicht funktionieren;
- Erstellung eines streng überwachten Produktions- und Entwicklungsplans sowie eines Budgets für eventuelle Nachrüstung des R&D-Bereiches oder des Maschinenparks des Herstellers;
- Schaffung von Mechanismen zur Subventionierung der Produktion.

Anschließend und unter der Voraussetzung, dass Preise, Qualität und Liefertreue stimmen und vom Staat überwacht werden, müssen sich russische Werkzeugmaschinenhersteller für einen bestimmten Zeitraum verpflichten, bei diesen qualifizierten Lieferanten Komponenten zu beziehen.



„Die größte Herausforderung für eine Lokalisierungsaktivität liegt im Bereich der Zulieferer“

Oliver Cescotti, President GEA in the region: RF, BY, KAZ, Central Asia and Caucasus

Aus unserer Erfahrung liegt die größte Herausforderung für eine Lokalisierungsaktivität im Bereich der Zulieferer. Eine zu geringe Anzahl an russischen Zulieferern bewirkt oftmals Qualitätsverlust, mangelnde Kontinuität und Zuverlässigkeit bis zu völligem Desinteresse wegen fehlendes Auftragsvolumens. Dies führt wiederum für westliche Verhältnisse zu einer ungewöhnlichen Fertigungstiefe mit den entsprechenden Kosten und Nachteilen.

„Der Gesetzgeber steht in erster Linie vor der Aufgabe, wirklich attraktive Anreize für Unternehmen mit Entwicklungsbereitschaft und Wachstumspotenzial zu schaffen“

Alexander Leonov, Leiter Einkauf- und Lieferantenmanagement, Schaeffler Russia



Schaeffler befasst sich bereits seit sechs Jahren mit der Suche und Analyse von Zulieferern in Russland. In dieser Zeit haben wir insgesamt mehr als 750 Hersteller aus der Automobil- und Industriebranche geprüft. Im Ergebnis konnten wir zehn qualifizierte Zulieferer für Bauteile in acht verschiedenen Kategorien gewinnen, z.B. Aluminium- und Eisenguss, Stanzen, Herstellung von Federn, Lackierung, mechanische Bearbeitung etc. Dies kann in gewisser Hinsicht als Erfolg verbucht werden.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass die Entwicklung in den verwandten Industriezweigen und insbesondere bei der Herstellung von Fahrzeugteilen in Russland auf Dauer kein beständiges Branchenwachstum gewährleistet. Die Gründe dafür sind:

- der übermäßig veraltete Anlagenbestand (viele Betriebe nutzen immer noch Maschinen, die in den 1970er und 1980er Jahren hergestellt wurden);
- die mangelnde Einsicht (sowohl bei den Unternehmenseigentümern als auch bei einfachen Angestellten) in die Notwendigkeit, die modernen internationalen Qualitätsstandards ISO 9001 und IATF 16949 zu implementieren und strikt einzuhalten, und dies als wichtigste und unabdingbare Voraussetzung für Vertragsabschlüsse mit international tätigen Unternehmen zu werten;
- der fehlende Wunsch der Unternehmenseigentümer, in die Modernisierung der Anlagen und in die Weiterbildungs- bzw. Motivationsprogramme für Mitarbeiter zu investieren, was bei 15–30 Prozent Zinsen beim Kredit zum Geschäftsausbau nur zu verständlich ist;

- eine unzureichende Unternehmenskultur, in der Produktionsfehler als Normalität und nicht als etwas absolut Unzulässiges betrachtet werden.

Fasst man alle genannten Punkte zusammen, so steht der Gesetzgeber in Russland in erster Linie vor der Aufgabe, wirklich attraktive Anreize für Unternehmen zu schaffen, die bereit sind, sich weiterzuentwickeln, und Wachstumspotenzial haben (und das sind nicht wenige): dazu gehören u.a. zinslose Kredite zum Geschäftsausbau, Steuervergünstigungen, Fortschrittskontrolle.

Trotz zahlreicher Beteuerungen seitens der Regierung, günstige Bedingungen für mittelständische Unternehmen schaffen zu wollen, gilt bis jetzt für die Förderung von Unternehmen eine lange Liste von Bedingungen, die in der Praxis oft schwer zu erfüllen sind.

Neben einer Reihe von negativen gibt es aber auch positive Faktoren. In den letzten fünf bis sieben Jahren hat in Russland das Interesse am Thema Unternehmenskultur und Einführung internationaler Standards deutlich zugenommen. Unverkennbar ist auch das Interesse an Expertise von global agierenden Unternehmen im Bereich Lieferantenmanagement. Dies gibt Unternehmen wie Schaeffler die Möglichkeit, ihre Geschäftstätigkeit in Russland zu vertiefen und auszubauen.

Die Fragen stellten Sergej Bykow und Lena Steinmetz, AHK Russland

ТРЕБУЮТСЯ ПОСТАВЩИКИ – НАДЕЖНЫЕ И ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЕ

НЕМЕЦКИЙ БИЗНЕС НЕ НАМЕРЕН УХОДИТЬ С РОССИЙСКОГО РЫНКА И АКТИВНО ЛОКАЛИЗУЕТ ЗДЕСЬ ПРОИЗВОДСТВО. ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ЗАДАЧ ДЛЯ ЛОКАЛИЗОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ – ПОИСК ПОДХОДЯЩИХ ПОСТАВЩИКОВ, СПОСОБНЫХ ОБЕСПЕЧИТЬ РЕГУЛЯРНОСТЬ И СТАБИЛЬНОЕ КАЧЕСТВО ПОСТАВЛЯЕМОЙ ПРОДУКЦИИ. КАК КОМПАНИИ-ЧЛЕНЫ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ РЕШАЮТ ЭТУ ЗАДАЧУ? МЫ СПРОСИЛИ ИХ ОБ ЭТОМ.



Pixel_B / Fotolia

«Мы вынуждены сами производить многие вещи, которые обычно закупаем»

Ральф Бендиш, генеральный директор ООО «КЛААС» в Краснодаре



Мы работаем над локализацией нашей продукции более 16 лет. Другими словами, с первого дня, как начали производство в России. Сегодня в нашей базе данных имеется около 1600 профилей компаний, с которыми мы работали на разных уровнях. В успешном варианте это сотрудничество проходило через аудит поставщика, пробные поставки и до запуска серийного производства. Такая процедура длится до трех лет, и прошли ее успешно лишь около 60 российских компаний. Многие из них – дочерние предприятия или дилеры иностранных производителей.

В сравнении с приложенными усилиями это более чем скромный результат. Некоторые компании не соответствуют нашим требованиям к техническим и качественным характеристикам товаров. Другие предлагают нам цены, в несколько раз превышающие цены на рынках западных стран. И то, и другое делает невозможным дальнейшее сотрудничество. Очень положительный пример – поставщик из Чехии, который поставляет свою продукцию и для CLAAS в Западной Европе. Он принял решение инвестировать в России и скоро будет поставлять нам продукцию со своего нового российского завода.

К сожалению, мы не видим существенного развития в российской смежной промышленности. Поэтому мы вынуждены сами производить многие вещи, которые обычно закупаем. Это не всегда рентабельно. К сожалению, здесь еще недостаточно развита предпринимательская смелость, а меры государственной поддержки – недостаточно эффективны. На примере экономической структуры Германии мы видим, какую чрезвычайно важную роль играет малый и средний бизнес.

Российское государство хочет помочь и помогает в поиске поставщиков. У нас есть как раз актуальный пример: мы ищем производителей стекла для кабин сельскохозяйственных машин в России и обратились за поддержкой в Министерство промышленности и торговли – и очень скоро была организована совместная встреча с производителями стекла в стенах Минпромторга.

Такого нам нужно больше – каталоги компетенций и эффективные программы поддержки, которые будут действительно одобрены компаниями, а еще – предприниматель не должен бояться чрезмерного «внимания» со стороны государства, когда его компания начнет активно работать.



«Этап кропотливого развития и квалификации поставщика занимает от одного года до трех лет»

Алексей Антипин, генеральный директор
ООО «Ульяновский станкостроительный завод», DMG MORI

Как у нас построен процесс выбора поставщиков? Здесь следует различать относительно простые детали, не характеризующиеся высокой точностью в изготовлении, и так называемые прецизионные комплектующие.

Потенциальные поставщики для первой группы находятся быстро, но тем не менее они еще далеки от того, чтобы считаться действительно таковыми. Этап развития и квалификации поставщика занимает от одного года до трех лет, в зависимости от уже имеющегося опыта. Вследствие чего в этой группе возрастает риск потерять поставщика, когда требуется сохранить высочайшее качество и одновременно целевую цену. Поставщика легко демотивировать малыми объемами заказов, resultирующими от годовой потребности одного единственного предприятия.

Что касается прецизионных комплектующих, то здесь мысль найти поставщика быстро сравнима с утопией – все потому, что спрос и потребление высококачественных и -точных деталей в последние 30 лет отсутствовали. Даже если найдется производитель, который проявит интерес к изготовлению высокоточных деталей, то в большинстве случаев ему нужно будет «переворужиться» по последнему слову техники и довести знания и умения персонала до соответствующей планки, что, в свою очередь, связано с грандиозными временными и денежными затратами.

Если сравнить европейский подход, когда комплектатор пытается расположить свои производственные мощности в непосредственной близости к потребителю, чтобы гарантировать доставку товара клиенту «точно в срок», с российским подходом, то второй проигрывает. Производственные площадки российских поставщиков, к сожалению, оснащены малоудовлетворительно и находятся зачастую вдалеке. Естественно, встречаются и современные предприятия, поставляющие серийную продукцию в крупных объемах для автопрома, а для них наш производственный план в 500 станков не составляет интереса. Но в связи с тем, что последние 30 лет станкостроительная отрасль

простаивала, резко сократилась численность таких мастодонтов в машиностроении. Только сейчас мы можем увидеть первые ростки принятых правительством мер для реанимирования этого важнейшего сектора промышленной экономики. О результатах имеет смысл говорить по прошествии хотя бы еще десяти лет.

Как в этом вопросе может помочь государство? Для начала нужно найти потенциального поставщика посредством централизованного опроса. Сюда относится анализ технической оснащенности поставщиков, среди которых есть госкомпании, участвующие в программе диверсификации. Потом следует консолидация потребностей в комплектующих для сектора станкостроения, чтобы продемонстрировать рентабельность этого предприятия потенциальным поставщикам. На основании расчетов должно быть принято решение, насколько производство, например, шарико-винтовых пар, шпинделей, прецизионных подшипников может быть субсидировано со стороны государства.

Для ускорения процесса и достижения быстрого положительного результата государству нужно начать со следующих действий:

- распределение стратегически важных комплектующих среди избранных компаний-производителей: госкорпорации могут быть озадачены выполнением локализации в рамках этого задания – по примеру плановой экономики, по-другому, к сожалению, процесс не заработает;
- формирование жестко контролируемого плана производства и развития продукта, а также бюджета для возможного дооснащения отдела, отвечающего за НИОКР, и парка оборудования производителя;
- создание механизма субсидирования предприятий.

После этого и при условии, что цена, качество и гарантия сроков поставки будут соответствовать и периодически мониториться со стороны государства, станкостроители должны будут обязаться в течение определенного периода времени размещать свои заказы у квалифицированных отечественных поставщиков.

«Самый большой вызов в деятельности по локализации – работа с поставщиками»

Оливер Ческотти, президент GEA в регионе: Россия, Беларусь, Казахстан, Средняя Азия, Кавказ



Исходя из нашего опыта, самым большим вызовом в деятельности по локализации является работа с поставщиками. Слишком незначительное количество российских поставщиков часто приводит к потере качества, отсутствию преемственности и надежности или даже полному отсутствию интереса из-за недостатка объема заказов. Это, в свою очередь, приводит к непривычной для западных условий степени кооперации с соответствующими затратами и недостатками.

«Главное, что должно произойти на законодательном уровне – создание действительно привлекательных условий для компаний, готовых развиваться и обладающих потенциалом роста»

Александр Леонов, директор по закупкам и управлению поставщиками Шэффлер Россия



Schaeffler проводит в России в течение уже более шести лет работу по поиску и анализу поставщиков. За это время мы проанализировали в общей сложности более 750 компаний-производителей продукции автомобильного и промышленного направлений. Сейчас в нашем активе десять проверенных и одобренных поставщиков компонентов в восьми различных категориях, таких как алюминиевое и чугунное литье, штамповка, изготовление пружин, нанесение покрытий, механическая обработка и др. Это в определенной степени можно назвать успехом.

В целом развитие смежных отраслей промышленности, и в особенности производство компонентов для автомобилестроения в России, можно охарактеризовать как недостаточное для обеспечения устойчивого роста отрасли. Причины:

- критически устаревший парк оборудования (многие предприятия все еще эксплуатируют станки, произведенные в 1970–80-х годах);
- недостаточное понимание (как собственниками предприятий, так и рядовыми сотрудниками) необходимости тщательного внедрения и неукоснительного следования современным международным стандартам качества ISO 9001 / IATF 16949 как главного и необходимого условия получения контрактов с международными компаниями;
- нежелание собственников бизнеса вкладывать средства в модернизацию оборудования и обучение / мотивацию сотрудников, что вполне объяснимо при ставках кредитов на развитие бизнеса 15%-30%;

- недостатки культуры производства, когда брак считается нормой, а не чем-то абсолютно недопустимым.

Учитывая все сказанное выше, главное, что должно произойти в России на законодательном уровне – создание действительно привлекательных условий для компаний, готовых развиваться и обладающих потенциалом роста (а таковых немало) – беспроцентные кредиты на развитие бизнеса, налоговые каникулы, мониторинг прогресса.

Пока же, несмотря на многочисленные декларации со стороны правительства о создании благоприятных условий для малого и среднего бизнеса, по факту имеют место длинные перечни условий для получения субсидий для предприятий, соответствовать которым довольно проблематично.

Вместе с рядом негативных присутствуют также и позитивные факторы: нельзя не отметить, что за прошедшие пять-семь лет значительно выросло понимание необходимости развития культуры производства, внедрения международных стандартов и вообще следование опыту международных компаний в среде поставщиков. Благодаря этому становится возможным углубление и развитие локализации в России производств таких компаний, как Schaeffler.

Вопросы задавали Сергей Быков и Лена Штайнметц, Российско-Германская ВТП



„SEIT DER GRÜNDUNG DES FONDS HABEN WIR BEREITS 404 PROJEKTE MIT 91,4 MILLIARDEN RUBEL FINANZIERT“

INTERVIEW MIT SERGEJ WOLOGODSKIJ, VIZEDIREKTOR DES FONDS FÜR INDUSTRIEENTWICKLUNG



ERKLÄREN SIE BITTE, WAS IHR FONDS MACHT.

Der Fonds für Industrieentwicklung wurde 2014 durch das russische Ministerium für Industrie und Handel gegründet – im Rahmen des Auftrags des Präsidenten zur Modernisierung der einheimischen Industrie – mit dem Ziel, neue importablösende und exportorientierte Fertigungen zu finanzieren und die „besten verfügbaren Techniken“ (BVT) zu implementieren.

Für die Realisierung von Industrieprojekten stellt der Fonds zweckgebundene Darlehen mit Zinssätzen von einem, drei bzw. fünf Prozent, einer Laufzeit von fünf bis sieben Jahren in einer Höhe von 5 bis 750 Millionen Rubel zur Verfügung, um mehr Investitionen in den realen Wirtschaftssektor anzulocken. Die Darlehenskosten liegen unter dem marktüblichen Niveau, sie können jedoch nur zweckgebunden eingesetzt werden.

WAS SIND IHRE VORRANGIGEN TÄTIGKEITSBEREICHE AKTUELL?

Der Fonds bietet aktuell acht Programme für die Finanzierung von Projekten in folgenden Bereichen an: Entwicklung neuer hochtechnologischer Fertigungen, Importsubstitution, Export und Leasing von Produktionsanlagen, Umsetzung von Anlagenprojekten, Digitalisierung vorhandener Fertigungen, Produktion durch die Rüstungsindustrie von High-Tech-Produkten zur zivilen und/oder dualen Anwendung, Fertigung von Zubehörteilen, Arzneimittelkennzeichnung und Steigerung der Arbeitsproduktivität.

Wir wissen, wie wichtig es ist, im Dialog mit der Wirtschaft zu bleiben, und haben daher ein Beratungszentrum eingerichtet, in dem wir Unternehmen nach dem One-Stop-Shop-Prinzip helfen, sich in allen unseren Programmen und zusätzlichen staatlichen Fördermaßnahmen

Russlands finanziert. Wir sind stolz darauf, dass bereits mehr als 130 Projekte aus unserem Portfolio in Betrieb genommen wurden und aktiv produzieren. Dank der Umsetzung aller durch den Fonds geförderten Projekte sollen mehr als 154 Milliarden Rubel an Steuereinnahmen für die Haushalte verschiedener Ebenen generiert werden und mehr als 22.000 neuer Arbeitsplätze entstehen.

EINES IHRER PROGRAMME HEISST „ZUBEHÖRTEILE“ UND SETZT SICH ZUM ZIEL, EIN LOKALES LIEFERANTENNETZWERK AUSZUBAUEN. DAS IST EIN WICHTIGES THEMA FÜR DIE RUSSISCHE INDUSTRIE INSGESAMT UND FÜR DIE AUSLÄNDISCHEN HERSTELLER AUF DEM RUSSISCHEN MARKT IM BESONDEREN. ERZÄHLEN SIE BITTE MEHR DARÜBER.

Unser Programm „Zubehörteile“ stößt auf große Nachfrage unter Firmen, die Basiskomponenten fertigen und sich in die Lieferketten großer Unternehmen und Holdings integrieren wollen. Seine Bedingungen sind sehr attraktiv für Unternehmen, da in den ersten drei Jahren der Zinssatz ein Prozent beträgt und für die Restlaufzeit fünf Prozent, bei einem Darlehensbetrag von

logien/Produkte, für die Vorbereitung ihrer Produktion und den Beginn der Markterschließung, den Erwerb von russischen bzw. ausländischen Lizenzen und Patenten, für Engineering, den Kauf russischer bzw. importierter Industrieausrüstungen und sogar für einen Teil der Projektaufwendungen verwendet werden.

Außerdem bieten wir in Kooperation mit den regionalen Fonds Darlehen für kleine Projekte an: Speziell dafür stellen wir im Rahmen unserer gemeinsamen Programme mit den Regionalfonds eine Finanzierung von 20-100 Millionen Rubel zur Verfügung.

WAS SIND DAS FÜR REGIONALFONDS?

Seit 2016 überträgt der Fonds sein Arbeitsmodell in die Regionen. Gegenwärtig gibt es in 60 Föderationssubjekten Regionalfonds für Industrieentwicklung mit einem Gesamtkapital von mehr als zwölf Milliarden Rubel. Sie werden durch die regionalen Behörden gegründet, wir als Fonds koordinieren deren Arbeit und stehen ihnen beratend zur Seite, damit die Arbeitsstandards dem Qualitätsniveau der föderalen Struktur entsprechen.

Zusammen mit den Regionalfonds setzen wir zwei gemeinsame Programme um – „Entwicklungsprojekte“ und „Zubehörteile“. Dabei können

WIR SIND STOLZ DARAUF, DASS BEREITS MEHR ALS 130 PROJEKTE AUS UNSEREM PORTFOLIO IN BETRIEB GENOMMEN WURDEN UND AKTIV PRODUZIEREN.

zurechtzufinden. Die Mitarbeiter des Beratungszentrums informieren ausführlich über die Darlehen des Fonds und helfen, Projekte vor Beantragung den jeweiligen Programmen des Fonds richtig zuzuordnen. Außerdem beraten wir zu diversen anderen staatlichen Fördermöglichkeiten, die im speziell dafür entwickelten Maßnahmennavigator zur Unterstützung der russischen Industrie aufgelistet sind. 2018 zählte unser Beratungszentrum mehr als 15.000 Anfragen: Diese Zahlen sprechen für sich.

UND WIE IST DIE ALLGEMEINE BALANZ SEIT DER GRÜNDUNG DES FONDS 2014?

Der Fonds ist zu einem effizienten Instrument zur Unterstützung von Industrieprojekten geworden. Seit der Gründung des Fonds haben wir bereits 404 Projekte mit 91,4 Milliarden Rubel in diversen Industriezweigen und Regionen

50 bis 500 Millionen Rubel. Im Rahmen des Programms gewähren wir eine Tilgungsaussetzung der Hauptschuld für die ersten drei Jahre: So können Firmen in Serienproduktion gehen und stabile Erlöse aus dem Projekt generieren. Der Eigenanteil des Unternehmens wurde auf minimale 20 Prozent des Gesamtwerts gesenkt.

WIE IST DIE NACHFRAGEBALANZ DES PROGRAMMS? UND WAS GILT ES DABEI ZU BEACHTEN?

Die Zahlen sprechen für sich. Seit dem Programmstart 2017 hat der Fonds Darlehen in einer Höhe von 8,4 Milliarden Rubel für die Realisierung von 29 Projekten ausgereicht.

Die Mittel des Fonds im Rahmen dieses Programms bieten eine breite Palette an Möglichkeiten zur zweckgebundenen Verwendung: Sie können für die Entwicklung neuer Techno-

wir in ein Projekt bis zu 70 Prozent des Darlehens investieren, der Regionalfonds finanziert nur 30 Prozent. Auf planmäßiger Basis führt der Fonds Praxisseminare und Weiterbildungsmaßnahmen für die Regionalfonds durch. Diese Maßnahmen erlauben es den Mitarbeitern in den Regionen, gegenseitig Erfahrungen auszutauschen und Best Practices aus der Arbeit des Fonds bei der Auswahl und Bewertung von Projekten zu übernehmen. 2018 hat der Fonds drei Schulungen organisiert, an denen mehr als 120 Vertreter von Regionalfonds teilgenommen haben. Seit Ende 2015 wurden insgesamt acht solcher Seminare durchgeführt. Im Laufe unserer Zusammenarbeit mit den Regionalfonds haben wir für bereits 50 Projekte vergünstigte Darlehen mit einem Gesamtvolumen von 3,2 Milliarden Rubel bewilligt (der Fonds – 2,2 Milliarden Rubel, die Regionalfonds – 1 Milliarde Rubel).



DER FONDS TRITT UNTER ANDEREM AUCH ALS BETREIBER DES MECHANISMUS SONDERINVESTITIONSVERTRAG (SPIK) AUF. WIE SOLL MAN SICH DAS KONKRET VORSTELLEN?

SPIK ist heute eines der vorteilhaftesten Formate für die Zusammenarbeit zwischen dem Staat und den ausländischen Wirtschaftsvertretern in Russland. So wurden 22 von 33 unterzeichneten Verträgen mit Firmen mit ausländischer Beteiligung abgeschlossen, darunter Daimler, DMG MORI, Claas, Mazda, Vestas, AstraZeneca und Sanofi.

Der Fonds tritt im Auftrag von Minpromtorg als Betreiber des SPIK-Mechanismus auf und kümmert sich entsprechend um die umfassende Bearbeitung der Investitionsprojekte: Der Fonds prüft zusammen mit den Investoren die Bedingungen für den SPIK-Abschluss, begutachtet die Vollständigkeit des vorzubereitenden Dokumentensatzes (des Antrags), übermittelt die Ergebnisse einer solchen Begutachtung an die Investoren, bereitet auf Anfrage des Minpromtorg das Expertengutachten des jeweils eingereichten Projekts für die innerbehördliche Kommission vor und wirkt bei der Abstimmung von SPIK-Kennwerten und entsprechenden Gesetzesbestimmungen mit. Der Fonds kümmert sich zudem um die Popularisierung des SPIK-Mechanismus unter ausländischen Investoren, wobei er das ganze Instrumentarium der Möglichkeiten einsetzt, einschließlich Handelsvertretungen, ausländische Wirtschaftsverbände etc. Dabei ist der Fonds immer in engem Kontakt mit dem Projektteam des jeweiligen Investors, um maximale Flexibilität und Effizienz der Antragsbegleitung bis zur Finalphase zu gewährleisten.

WIE KOMMT SPIK AN?

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind 33 Sonderinvestitionsverträge in den wichtigsten Industriebranchen (Maschinenbau, Automobilindustrie, Pharmazie u.a.) mit einem Gesamtvolumen der Investitionen von 520 Milliarden Rubel unterzeichnet, in deren Rahmen mehr als 17.000 Arbeitsplätze entstehen sollen. Eine große Anzahl von Projekten wird im Rahmen von SPIK realisiert, die mit einer allmählichen Lokalisierung der Produktion verbunden sind, was natürlich den Aufbau eines lokalen Lieferantennetzwerks erfordert. Im Zusammenhang damit gibt es im Fonds insbesondere das bereits zuvor erwähnte Programm „Zubehörteile“ zur Unterstützung von Projekten, die auf die Modernisierung oder Errichtung einer Fertigung von Zubehörteilen abzielen und zur Erhöhung von Local Content verhelfen. Außerdem sind wir bemüht, auch weiterhin in diesem Bereich mit Unternehmen zusammenzuarbeiten, die SPIK abgeschlossen haben und/oder unsere Darlehensnehmer waren bzw. sind.

IN WELCHEM FORMAT?

Als Beispiel möchte ich die deutsche Firma Wilo Rus anführen, welche 2017 einen Sonderinvestitionsvertrag abgeschlossen hat und seitdem aktiv auf der Suche nach russischen Gusslieferanten ist. Einer der potentiellen Lieferanten hat sich an den Fonds gewandt, mit der Bitte um Beratung. Im Zuge dieser Beratung wurde festgestellt, dass das Projekt nicht nur durch uns finanziell unterstützt werden kann, sondern auch durch den Fonds für die Unterstützung der Entwicklung kleiner Unternehmensformen im wissenschaftlich-technischen Bereich, sodass wir nun auf ein positives Ergebnis hoffen.

WIE GESTALTET SICH DIE ZUSAMMENARBEIT DES FONDS MIT AUSLÄNDISCHEN WIRTSCHAFTSVERBÄNDEN IN RUSSLAND?

In letzter Zeit baut der Fonds intensiv seine Kontakte mit den führenden ausländischen Wirtschaftsverbänden aus. Seit 2018 haben wir Kooperationsvereinbarungen mit der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer, der Koreanischen Agentur zur Förderung von Handelsinvestitionen, der Association of European Businesses, der Französisch-Russischen Industrie- und Handelskammer sowie der Turkish Exporters Assembly unterzeichnet. Wir arbeiten auch mit anderen interessierten Verbänden zusammen.

Als Ergebnis einer solchen Zusammenarbeit sehen wir vor allem die Schaffung eines Mehrwerts für die Unternehmen, der in der finanziellen Unterstützung von Projekten in Russland besteht, in der Suche nach Lieferanten von Rohstoffen, Zubehörteilen und Verbrauchsmaterialien mit dem Label „Made in Russia“, in der Aufnahme der technologischen Zusammenarbeit zwischen russischen und ausländischen Industrieunternehmen, in der Mitwirkung bei der Lösung anderer operativer Fragen.

KÖNNEN SIE BEISPIELE DAFÜR NENNEN?

Ein Beispiel ist das Ergebnis des systematischen Zusammenwirkens des Fonds und der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer. Im Rahmen dieser Kooperation wurde ein Projekt der deutschen Firma Schattdecor AG zur Fertigung von bedruckten Dekorpapieren für Möbel und Baumaterialien zu 100 Prozent finanziert. Noch ein Beispiel: Auf Initiative des Fonds wurde in die Tagesordnung der Deutsch-Russischen Strategischen Arbeitsgruppe für Wirtschaft und Finanzen ein Problemfall zur Lokalisierung der High-Tech-Drehmaschinen-Produktion der deutschen Niles-Simmons-Hegenscheidt Gruppe aufgenommen.

Seit 2018 haben im Rahmen der Umsetzung des gemeinsamen Programms Technical Cooperation des Fonds und der Koreanischen Agentur zur Förderung von Handelsinvestitionen der Schneefahrzeughersteller „Russkaja Mechanika“, Kreditnehmer des Fonds, und der südkoreanische Hersteller von Industriemotoren Korea R&D ein Memorandum über die Zusammenarbeit im Bereich des Motorenbaus unterzeichnet. Jetzt gerade überlegen wir, eine elektronische russisch-koreanische Plattform für die technologische und industrielle Zusammenarbeit mit nachgefragten Serviceleistungen für ausländische und russische Unternehmen zu erstellen.)

Die Fragen stellte Lena Steinmetz, AHK Russland



Großer Katharinenball



Großer Katharinenball in der Heimat von Katharina der II.!

*Herrschaftliches Ambiente im Barocco-
Stil, Livemusik, Balltänze, exquisites
Buffet*, feine Gesellschaft, Traditionen
des eleganten 18. Jahrhunderts –
all das wartet auf Sie in der Stadt
Zerbst/Anhalt!*

**Essen und Getränke sind kostenpflichtig*

Datum:
29. September, 2019
um 20 Uhr

Adresse:
Stadthalle
Gartenstraße, 21
Zerbst/Anhalt

Dresscode:
Black Tie



*Bereit für
den Ball?*



Большой Екатерининский Бал



Herzlich willkommen zum Großen Katharinenball in Moskau!

*Tauchen Sie ein in die mondän-
feierliche Atmosphäre eines Schlossballs
wie zu Zeiten von Katharina der
Großen. In den herrlichen Tanzsälen
im Schloss „Zarizyno“ erwarten
Sie Salonunterhaltung des 18.
Jahrhunderts, köstlicher Schmaus und
schimmernder Champagner, klassische
Livemusik und, natürlich – Balltänze!*

Datum:
14. September, 2019
Ankunft der Gäste: 19 Uhr

Ballbeginn: 20 Uhr

Adresse:
Großer Palast, Schlosspark
Zarizyno, ul. Dolskaja 1,
Moskau

Dresscode:
Black Tie

«С МОМЕНТА СОЗДАНИЯ ФОНДА МЫ УЖЕ ПРОФИНАНСИРОВАЛИ 404 ПРОЕКТА НА 91,4 МЛРД РУБЛЕЙ»

Интервью с заместителем директора Фонда развития промышленности
Сергеем Вологодским



В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ФОНДА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ?

Фонд развития промышленности (ФРП) был создан Минпромторгом России в 2014 году во исполнение поручения Президента для модернизации отечественной промышленности – финансирования новых импортозамещающих и экспортоориентированных производств, а также внедрения промышленными компаниями наилучших доступных технологий.

Для реализации промышленных проектов Фонд предоставляет целевые займы по ставке 1%, 3% и 5% годовых на 5-7 лет в сумме от 5 до 750 млн рублей, стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики. Стоимость займов ниже рыночной, но потратить их возможно только целевым образом.

КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФРП ЯВЛЯЮТСЯ ПРИОРИТЕТНЫМИ?

Сегодня Фонд предлагает восемь программ для финансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, импортозамещение, экспорт, лизинг производственного оборудования, реализацию станкостроительных проектов, цифровизацию действующих производств, производство предприятиями ОПК высокотехнологичной продукции гражданского и/или двойного назначения, производство комплектующих, маркировку лекарств и повышение производительности труда.

Понимая необходимость постоянной коммуникации с бизнесом, в ФРП действует консультационный центр, где в режиме «одного окна» промышленникам помогают разобраться во всех нюансах наших программ и мерах господдержки. Специалисты

консультационного центра предоставляют развернутую информацию о собственных льготных займах ФРП и помогают оценить степень соответствия проекта критериям конкретной программы Фонда. Помимо этого, мы консультируем по широкому кругу федеральных мер государственной поддержки промышленности, включенных в навигатор мер поддержки государственной информационной системы промышленности (ГИСП). Чтобы оценить масштабы этой работы, отмечу, что за 2018 год в консультационный центр поступило более 15 тыс. обращений.

А ЕСЛИ ПОДВЕСТИ ИТОГИ РАБОТЫ С МОМЕНТА СОЗДАНИЯ ФОНДА В 2014 ГОДУ?

Фонд стал эффективным инструментом поддержки промышленных проектов. За четыре года работы мы уже профинансировали 404 проекта на 91,4 млрд рублей в разных отраслях промышленности и регионах нашей страны. Мы гордимся тем, что уже более 130 проектов из нашего портфеля запущены и выпускают свою продукцию. Реализация всех профинансированных ФРП проектов принесет более 154 млрд рублей налоговых поступлений в бюджеты различных уровней и позволит создать более 22 тыс. новых рабочих мест.

ОДНА ИЗ ВАШИХ ПРОГРАММ ФРП – «КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ИЗДЕЛИЯ» – НАПРАВЛЕНА НА РАЗВИТИЕ СЕТИ ЛОКАЛЬНЫХ ПОСТАВЩИКОВ. ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНАЯ ТЕМА ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОБЩЕМ И ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В ЧАСТНОСТИ. РАССКАЖИТЕ ОБ ЭТОЙ ПРОГРАММЕ ПОДРОБНЕЕ.

Наша программа «Комплектующие изделия» имеет высокий спрос среди компаний, которые



«С момента запуска программы «Комплекующие изделия» в 2017 году ФРП предоставил займы в сумме на 8,4 млрд рублей под реализацию 29 проектов.»

выпускают компонентную базу и хотят встроиться в цепочку поставщиков крупных компаний и холдингов.

Ее условия очень привлекательны для компаний, т.к. на первые три года процентная ставка составляет 1% годовых и 5% на оставшийся срок, при этом сумма займа составляет 50-500 млн рублей. В рамках программы мы предоставляем отсрочку уплаты тела долга первые три года, что позволяет компаниям выйти на серийное производство и сформировать стабильную выручку по проекту. Доля софинансирования проекта со стороны предприятия снижена до минимальных 20% от его общей стоимости.

В КАКИХ ЦИФРАХ ВЫРАЖАЕТСЯ «ВЫСОКИЙ СПРОС» ПРОГРАММЫ? И ЕСТЬ ЛИ КАКИЕ-ТО ОГРАНИЧЕНИЯ ПО ЦЕЛЕВОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ СРЕДСТВ?

С момента запуска программы в 2017 году ФРП предоставил займы в сумме на 8,4 млрд рублей под реализацию 29 проектов. Цифры говорят сами за себя.

Средства Фонда по этой программе имеют широкие возможности целевого использования: они могут быть направлены на разработку новой технологии/продукта, подготовку к его производству и выводу на рынок, приобретение российских/зарубежных лицензий

и патентов, инжиниринг, покупку российско-го/импортного промышленного оборудования, и даже часть общехозяйственных расходов по проекту.

Кроме того, вместе с региональными фондами по данной программе мы можем предоставить займ для небольших проектов: специально для этого в рамках наших совместных программ с регфондами мы предоставляем финансирование от 20 до 100 млн рублей.

ЧТО ЭТО ЗА РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФОНДЫ?

С 2016 года Фонд тиражирует свою модель работы в регионы. В настоящее время в 60 субъектах действуют региональные фонды развития промышленности с общим капиталом более 12 млрд рублей. Они создаются региональными властями, при этом Фонд является координатором данной работы и оказывает методологическое и консультационное сопровождение новых и действующих региональных фондов, чтобы принципы и стандарты их работы соответствовали качественному уровню федеральной структуры.

Вместе с региональными фондами мы реализуем две совместных программы – «Проекты развития» и «Комплекующие изделия» – и готовы инвестировать в проект до 70% займа, при этом региональный фонд финансирует лишь 30%. На регулярной основе Фонд проводит практические семинары и обучающие ме-

роприятия для региональных фондов. Данные мероприятия позволяют сотрудникам региональных фондов обмениваться опытом друг с другом и перенимать лучшие практики работы экспертов ФРП по отбору и оценке проектов. В 2018 году ФРП провел три обучающих семинара, в которых приняло участие более 120 представителей региональных фондов, а всего с конца 2015 года проведено восемь подобных семинаров. При этом за все время совместной работы ФРП и региональных фондов льготные займы получили уже 50 проектов на общую сумму 3,2 млрд рублей (ФРП – 2,2 млрд рублей, РФРП – 1 млрд рублей).

ФОНД ЯВЛЯЕТСЯ ОПЕРАТОРОМ МЕХАНИЗМА СПЕЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОНТРАКТОВ (СПИК). КАКИМ ОБРАЗОМ РЕАЛИЗУЕТСЯ ЭТА ФУНКЦИЯ?

На сегодняшний день СПИК – один из наиболее выгодных форматов сотрудничества государства и иностранного бизнеса. Так, 22 из 33 подписанных контрактов заключены компаниями с участием иностранного капитала, среди которых такие значимые игроки мирового рынка, как Daimler, DMG MORI, Claas, Mazda, Vestas, AstraZeneca, Sanofi.

Фонд, выступая оператором данного механизма для Минпромторга России, обеспечивает комплексную проработку инвестиционных



проектов с инвесторами на предмет соответствия условиям заключения СПИК, осуществляет экспертную оценку комплекта документов (заявки) на заключение СПИК и направляет инвесторам отчет по результатам такой оценки, по запросу Минпромторга России готовит экспертное заключение по проекту для Межведомственной комиссии, принимает участие в согласовании параметров СПИК и нормотворческой работе, занимается популяризацией механизма СПИК среди иностранных инвесторов, используя весь комплекс возможностей, включая Торговые представительства, иностранные бизнес-ассоциации и т. д. При этом Фонд всегда находится в тесном контакте с проектной командой инвестора для обеспечения максимальной оперативности и эффективности прохождения заявки до финальной стадии.

КАКОВЫ ИТОГИ РАБОТЫ ПО СПИК?

В настоящее время заключено 33 специнвестконтракта в ключевых отраслях промышленности (станкостроение, автопром, фармацевтика и пр.) с общим объемом инвестиций 520 млрд рублей, в рамках которых запланировано создание более 17 тыс. рабочих мест. Большое количество проектов реализуется в рамках СПИК с обязательствами инвесторов, связанными с поэтапной локализацией производства продукции, что, конечно, требует развития сети локальных поставщиков комплектующих. В связи с этим в частности в Фонде действует уже упомянутая выше программа «Комплектующие изделия», призванная поддерживать конкретные проекты, направленные на модернизацию или организацию производства комплектующих изделий, повышающих уровень локализации в России конечной продукции. Кроме того, мы стараемся продолжать работу с компани-

ями, заключившими СПИК, и действующими заемщиками Фонда в этом направлении.

В КАКОМ ФОРМАТЕ?

В качестве примера приведу немецкую компанию Wilo Rus, которая заключила СПИК в 2017 году и с тех пор ведет активный поиск российских поставщиков литья. Один из потенциальных поставщиков обратился в Фонд за консультацией, в ходе которой было определено, что, помимо льготного софинансирования Фондом, проект может быть эффективно поддержан по линии другого института развития – Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Работа продолжается, и мы надеемся на положительный результат.

КАК ПРОИСХОДИТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ФРП С ИНОСТРАННЫМИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВАМИ В РОССИИ?

В последнее время Фонд налаживает активное взаимодействие с ведущими иностранными бизнес-ассоциациями. Начиная с 2018 года заключены соглашения о сотрудничестве с Российско-Германской внешнеторговой палатой, Корейским агентством содействия торговле и инвестициям, Ассоциацией европейского бизнеса, Франко-российской торгово-промышленной палатой, Ассамблеей

экспортеров Турции. Продолжается рабочее взаимодействие с другими заинтересованными ассоциациями. В качестве результатов такого взаимодействия мы видим, прежде всего, создание добавленной стоимости для бизнеса, заключающейся в финансовой поддержке реализации проектов в России, поиске поставщиков сырья, комплектующих, расходных материалов со статусом «произведено в РФ», налаживании технологического сотрудничества между российскими и иностранными промышленными компаниями, содействии в решении других текущих проблем.

МОЖЕТЕ ПОДЕЛИТЬСЯ ПРИМЕРАМИ?

Один из примеров – результат системного взаимодействия Фонда и Российско-Германской внешнеторговой палаты. В рамках этого взаимодействия профинансирован проект

РЕАЛИЗАЦИЯ ВСЕХ ПРОФИНАНСИРОВАННЫХ ФРП ПРОЕКТОВ ПРИНЕСЕТ БОЛЕЕ 154 МЛРД РУБЛЕЙ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТЫ РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЕЙ И ПОЗВОЛИТ СОЗДАТЬ БОЛЕЕ 22 ТЫС. НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ.

100% немецкой компании ООО «Шаттдекор» (Schattdecor AG) по производству облицовочной декоративной пленки на бумажной основе для мебели и стройматериалов. Еще один пример: по инициативе Фонда в повестку заседания Российско-Германской рабочей группы по стратегическому сотрудничеству в области экономики и финансов внесен проблемный вопрос реализации проекта немецкой станкостроительной группы Niles-Simmons-Hegenscheidt по локализации производства высокотехнологичных токарных станков для российского рынка.

С 2018 года в рамках реализации совместной программы Фонда и Корейского агентства содействия торговле и инвестициям Technical Cooperation заемщик Фонда – производитель снегоходов «Русская механика» и южнокорейский производитель промышленных двигателей Korea R&D подписали Меморандум о сотрудничестве в области двигателестроения. Сейчас обсуждается вопрос создания электронной Российско-Корейской платформы по технологическому и промышленному сотрудничеству с востребованными сервисами для иностранных и российских компаний.)

*Вопросы задавала Лена Штайнметц,
Российско-Германская ВТП*

Kein Firmenvertreter in Russland?

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

- exklusiver Firmenvertreter
- schlüsselfertige Büroflächen
- Kostentransparenz

Vorteile

Kein eigenes Personal und kostenintensive Infrastruktur notwendig

Ihr Fokus liegt auf Vertrieb. Wir übernehmen den Rest.

Informationszentrum der deutschen Wirtschaft ООО

Ihre Kontaktperson

in Moskau
Hannes Farlock
farlock@deinternational.ru

in Berlin
Katharina Schöne
schoene@russland-ahk.ru

in St. Petersburg
Wiktor Ewtschatow
ewtschatow@russland-ahk.ru

Deutsche Standards. Russische Erfahrung.

LOKALISIERUNG IN RUSSLAND: DER WEG INS DRITTE ROM – ODER NACH CANOSSA?

ÜBER LOKALISIERUNG WIRD IN RUSSLAND BEREITS SEIT DEM ZERFALL DER UDSSR INTENSIV DISKUTIERT. STANDEN ZUNÄCHST UNTER DEM ASPEKT DER ANGESTREBTE TRANSFORMATION DES LANDES IN EINE MARKTWIRTSCHAFT DEUTLICH ÖKONOMISCHE KRITERIEN BEI AUSLÄNDISCHEN INVESTOREN IM VORDERGRUND, SO SIND ES SPÄTESTENS SEIT DEM UMSCHALTEN DES KREMLS AUF EINE AUTARKIEORIENTIERTE STRATEGIE DER IMPORTSUBSTITUTION NUN VERSTÄRKT POLITISCH MOTIVIERTE ÜBERLEGUNGEN DER MARKTAB SICHERUNG, DIE WESTLICHE UNTERNEHMEN BEI IHREN INVESTITIONSENTSCHEIDUNGEN ZUGRUNDE LEGEN (MÜSSEN). / GEORG SCHNEIDER, SWILAR

Zum einen zwingen makroökonomische Realitäten wie ein auf Dauer relativ niedrig gehaltener Rubelkurs dazu, Wertschöpfungsanteile an Erzeugnissen nach Russland zu verlagern, um so durch erhoffte Kostenreduzierungen die bisher dort hin exportierten Produkte weiter verkaufbar zu gestalten, zum anderen lockt der russische Staat mit spezifischen Vergünstigungen dann einzelner Pionierprofiteure durch den Sonderinvestitionsvertrag (SPIK).

In einzelnen Branchen wie der Landwirtschaft wird die staatliche Zwangsjacke dann noch gepolstert durch Subventionen der Endabnehmer, sofern das Erzeugnis einen gewissen lokalen Wertschöpfungsanteil nachweisbar überschreitet. Dem strengen Blick eines an einem funktionierenden Wettbewerb ausgerichteten Ordnungspolitikers kann dieses Modell natürlich nicht standhalten. Von der Zielstellung Marktwirtschaft im Sinne einer innovativen und sich selbst organisierenden Wettbewerbsordnung scheint sich die russische herrschende Klasse bis auf wenige Ausnahmen jedoch verabschiedet zu haben. Der Trend zu mehr Protektionismus scheint gar noch zuzunehmen. Das kann man bedau-

ern, aber als bereits im Land befindlicher oder neuer Investor gilt es nun, Lösungen für diese Konstellation zu erarbeiten. Lokalisierung kann unter bestimmten Gegebenheiten eine gute bis sehr gute Lösung darstellen. Welche Herausforderungen sich dabei ergeben, soll im Folgenden dargestellt werden.

LOKALISIERUNG WEGEN IMPORTSUBSTITUTION

Die russische Regierung unternimmt nicht zuletzt aus Gründen des Zahlungsbilanzschutzes erhebliche Anstrengungen, Importe zurückzudrängen. Mitunter erscheint dies angesichts der Wirtschaftsstruktur des Landes etwas verkrampft, denn viele importierte Erzeugnisse lassen sich kurz- und auch mittelfristig nicht im Land herstellen. Dazu sind die technologischen Lücken einfach zu groß.

Gleichwohl haben die staatlichen Unternehmen die Auflage erhalten, bei ihren Einkäufen konsequent auf lokal erzeugte Produkte zurückzugreifen. Schwerpunktmäßig richtet sich das Interesse des Kremls auf die Branchen von Fahrzeugbau (Kfz, Nfz, Landmaschinen), Maschinenbau, Pharma und teilweise Leichtindustrie sowie seit kurzem auch Software. Zu diesen Bereichen existieren

inzwischen umfangreiche gesetzliche und öffentlich zugängliche administrative Regelungen.

Manch deutsches Unternehmen (Claas, Wilo, Daimler ...) hat einen SPIK unterschrieben. Aufgrund der Anforderungen an die Investitionshöhe und die ganz spezielle Gestaltung des „Gebens und Nehmens“ scheint dieses Instrument nur für wenige Unternehmen ein geeignetes Instrument zu sein. Die geringe Anzahl derartiger Verträge scheint dies zu bestätigen. Ebenso sollte sich jeder Investor fragen, wie sehr die dort ausgehandelten Bedingungen angesichts einer wenig normenorientierten politischen Führung tatsächlich dauerhaft belastbar sind.

LOKALISIERUNG ALS BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER KÖNIGSWEG?

Unter dem Kriterium der Wirtschaftlichkeit erscheint es sinnvoll, die Prozesse einer Verlagerung bzw. des Neuaufbaus einer lokalen Wertschöpfung zu differenzieren in die direkte Lokalisierung und die sich dann ggf. anschließende Nationalisierung. Denn gerade im Fahrzeugbau hat es sich – wie im jüngsten



Die Nationalisierung ist insofern davon abzugrenzen, als dass dann in die Wertschöpfungskette auch lokale russische Zulieferer integriert werden (sollen). Spätestens hier wird es nun spannend.

NATIONALISIERUNG ALS UNTERNEHMERISCHE HERAUSFORDERUNG

Bereits der Blick auf die Import- und Exportstatistik Russlands zeigt, dass wenige technologisch anspruchsvolle Güter ausgeführt, dafür aber umso mehr von diesen eingeführt werden. In den letzten Jahren hat Russland gar durch hohe Exporte von Getreide oder auch chemische Grundstoffe wie PVC glänzt.

Tauchen in den jüngsten Statistiken Hochtechnologiegüter wie Autos auf, so ist das nicht unwesentlich dem Umstand geschuldet, dass z.B. Konzerne wie VW in Kaluga große Fertigungskapazitäten im Land aufgebaut haben, die Erzeugnisse aber aufgrund der Kaufkrafteinbußen im Land in dem gefertigten Ausmaß nicht mehr absetzbar sind und nun unter dem Aspekt zu rettender Deckungsbeiträge exportiert werden.

Diese Tatsachen verweisen darauf, dass Russland eine schwache Zuliefererstruktur insbesondere im Bereich technologisch anspruchsvollerer Güter aufweist. Die russische Regierung hat das durchaus auch erkannt und mehr oder weniger offiziell eingestanden. Denn ihre 2015 veröffentlichten Ziele der Importsubstitution für 18 Wirtschaftszweige lassen erkennen, wo die Regierung auf eine eher schnelle lokale Fertigung hofft und wo sie selbst kaum Möglichkeiten sieht.

Westliche Unternehmen können sich somit und unter Bezug auf diese Zielvorgaben gegen politische Forderungen der Lokalisierung wehren. Für im Land aktive Einkäufer, die gezielt nach Erzeugnissen suchen, die auf importierten Maschinen gefertigt werden, ergibt sich die Möglichkeit, gezielt nach potentiellen Lieferanten suchen zu können. Denn die Zollstatistiken lassen sich exakt über die Zolltarifnummern nach Produkten und deren Empfängern auswerten.

Zur bestehenden technologischen Lücke kommen weitere Effekte, die den westlichen Einkäufer (ver-)zweifeln lassen: Mindestens in der Startphase und in der Regel bei westlichen KMUs sind die zu ordernden Losgrößen eher gering. Dazu passen aber die Fertigungskapazitäten vieler russischer Betriebe nicht. Ein weiterer Schwierigkeitsgrad entsteht durch die meist hohe Innovationsrate des westlichen bzw. deutschen Mittelstandes, der viele russische Zulieferer nicht folgen können. Ein weiterer nicht unwesentlicher Aspekt besteht darin, dass westliche Einkäufer in westlichen Marktlogiken denken. Russland ist jedoch ein Verkäufermarkt. Forderungen nach Flexibilität und Qualität laufen daher sehr oft ins Leere. Andererseits lehnen es westliche Unternehmen oft ab, an den Produktanforderungen Abstriche zu machen und so sich dem Markt anzupassen. Dies aber könnte gerade jetzt angesichts der wirtschaftlichen Lage im Land eine Strategie des Überwinterns sein, welche auch gegen die immer präsenter werdende chinesische Konkurrenz helfen könnte. Also nicht: Was ist das technisch beste Produkt, sondern what is good to market!

Lokalisierung und Nationalisierung können gangbare und teilweise sogar sehr gute Wege sein, den russischen Markt zu erhalten und weiter auszubauen. Als sinnvolle Strategie hat sich u.a. erwiesen, die lokalen Kapazitäten so aufzubauen, dass sie „atmen“ können. Bleibt der Rubel schwach, so wird eher lokal und gemäß der Zahlungsfähigkeit der russischen Kunden gefertigt. Bei stärkerer Rubelentwicklung kann dann auch auf den teureren Import von technologisch anspruchsvolleren Gütern zurückgegriffen werden.

Für die Einkäufer im Land stellt sich die herausfordernde Aufgabe, das innovative und privat geführte KMU zu finden, welches an der Weiterentwicklung seiner Technologie zusammen mit einem westlichen Partner Freude hat. Das bedeutet oft: Viel Lauf- und Wühlarbeit, mit dem Erfordernis, sich auf russische Realitäten und Mentalitäten einzustellen – ohne die Qualitätsanforderungen an das zu beschaffende Teil zumindest langfristig aus den Augen zu verlieren. Dann wird aus Cannossa doch noch Rom.)

Beispiel von Daimler– wieder gezeigt, dass Lokalisierung zunächst eine Verlagerung von Wertschöpfungselementen innerhalb einer Firmenstruktur bedeutet. Konkret: Ein Unternehmen baut seine Erzeugnisse nicht mehr im Ausland zusammen und liefert diese nach Russland, sondern liefert die erforderlichen Teile SKD oder CKD und montiert vor Ort.

In der Praxis hat sich gezeigt, dass dieser Schritt nur dann zu einer Kosteneinsparung führt, wenn eher einfache oder manuelle Tätigkeiten verlagert werden können. Dann kommen Lohnkostenvorteile insbesondere in der russischen Provinz zum Tragen. Bei kapitalintensiven Prozessen entstehen in der Regel eher zusätzliche Kosten aufgrund meist fehlender Economies of Scale und dem Bedarf an teuren ausländischen Spezialisten u.a. zur Produktionssteuerung und Qualitätssicherung.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ В РОССИИ: ХОЖДЕНИЕ В ТРЕТИЙ РИМ – ИЛИ В КАНОССУ?

ЛОКАЛИЗАЦИЯ СТАЛА ПРЕДМЕТОМ ИНТЕНСИВНОЙ ДИСКУССИИ В РОССИИ С МОМЕНТА РАСПАДА СССР. ЕСЛИ ИЗНАЧАЛЬНО, УЧИТЫВАЯ СТРЕМЛЕНИЕ СТРАНЫ ПЕРЕЙТИ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ, ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ РУКОВОДСТВОВАЛИСЬ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ КРИТЕРИЯМИ, ТО ПОСЛЕ ПЕРЕХОДА КРЕМЛЯ К АВТАРКИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, ЗАПАДНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СКОРЕЕ УЧИТЫВАЮТ (ДОЛЖНЫ УЧИТЫВАТЬ) ПОЛИТИЧЕСКИ МОТИВИРОВАННЫЕ СООБРАЖЕНИЯ О ЗАЩИТЕ РЫНКА, ПРИНИМАЯ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ. / ГЕОРГ ШНАЙДЕР, SWILAR

С одной стороны, макроэкономические реалии, такие как относительно устойчивый низкий курс рубля, вынуждают переводить долю создания добавленной стоимости продукции в Россию, чтобы сохранить конкурентоспособность экспортируемой сюда продукции за счет ожидаемого сокращения издержек. С другой стороны, российское правительство заманивает особыми преимуществами, которыми успели воспользоваться отдельные первопроходцы в рамках специального инвестиционного контракта (СПИК).

В некоторых отраслях, как например сельское хозяйство, государственные ограничительные меры смягчаются затем субсидиями для конечных пользователей локализованных продуктов с высокой добавленной стоимостью. Конечно, у политика, ориентированного на конкуренцию, такая модель вызывает лишь массу вопросов. Однако российский правящий класс, похоже, не настроен – за несколькими исключениями – создавать рыночную экономику в формате инновационного и самоорганизующегося порядка конкуренции. К тому же усиливается и тенденция к протекционизму. Об этом можно сожалеть, но инвесторам, уже работающим в стране, а также новым инвесторам лучше следует разработать решения для существующей ситуации. Локализация при определенных обстоятельствах может стать хорошим или даже очень хорошим решением. О проблемах, которые могут при этом возникнуть, говорится ниже.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ В СВЯЗИ С ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ

Российское правительство предпринимает значительные усилия по сдерживанию импорта, не в последнюю очередь по соображениям защиты платежного баланса. Иногда это кажется несколько неестественным, учитывая структуру экономики страны: невозможно организовать производство многих импортных товаров в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Кроме того, слишком велик и технологический разрыв.

Тем не менее, государственные компании при закупках обязаны ориентироваться на продукты местного производства. В центре внимания Кремля находятся отрасли автомобилестроения, машиностроения, фармацевтики, частично легкой промышленности, а в последнее время и программного обеспечения. В этих областях существуют обширные правовые и государственные административные нормы.

Многие немецкие компании (Claas, Wilo, Daimler ...) подписали СПИК. Из-за требований к объему инвестиций и особой природы компромиссов этот инструмент кажется подходящим инструментом лишь для некоторых компаний. Это, похоже, подтверждает и небольшое количество таких контрактов. Инвесторам к тому же следует задаться вопросом: насколько со-

гласованные в них условия на самом деле будут выдержаны за длительный период действия, учитывая тот факт, что политическое руководство мало ориентируется на нормы.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ КАК ИДЕАЛЬНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА?

В соответствии с критерием экономической эффективности представляется разумным делить процессы перемещения или создания добавленной стоимости на прямую локализацию и возможную в дальнейшем последующую национализацию. Особенно в автомобильной промышленности, как показал недавний пример с Daimler, локализация вначале означает перемещение элементов цепи создания добавленной стоимости внутри компании. В частности, компания больше не собирает свою продукцию за рубежом и не доставляет ее затем в Россию, а поставляет необходимые детали для крупноузловой или мелкоузловой сборки и осуществляет монтаж на месте.

Практика показала, что этот шаг приводит к экономии средств только в том случае, если переносятся довольно простые или ручные операции. Тогда в игру вступают преимущества стоимости рабочей силы, особенно на периферии. В капиталоемких процессах обычно чаще возникают дополнительные расходы из-за отсутствия эффекта экономии, обусловленной ростом масштаба производства, а также из-за потребности в дорогих иностранных специалистах, в том числе и для контроля производства и обеспечения качества.

Национализация же отличается тем, что в цепочку создания стоимости интегрируются (должны интегрироваться) локальные поставщики. И здесь могут появиться проблемы.

НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ВЫЗОВ

Даже простой взгляд на статистику импорта и экспорта показывает, что Россия экспортирует очень немного технически сложных товаров, зато импортирует их в весьма больших объемах. В последние годы Россия достигла особых успехов по экспорту зерна и химического сырья, например, ПВХ.

Если в самых последних статистических обзорах появляются такие высокотехнологичные товары, как автомобили, то это в значительной мере объясняется тем, что такие концерны, как например VW в Калуге, создали крупные производственные мощности, но из-за снижения покупательной способности сбыт автомобилей в стране снизился, и теперь, чтобы покрыть расходы, их экспортируют.

Эти факты указывают на то, что в России слабо развита структура поставщиков смежной продукции, особенно в области высокотехнологичных товаров. Российское правительство вполне понимает это и даже более или менее

официально признает. В 2015 году Минэкономразвития определило 18 приоритетных отраслей для импортозамещения, обозначив тем самым, где правительство надеется на более быстрое развитие производства, а где не видит особых шансов.

Западные компании могут таким образом – ссылаясь на эти цели – защитить себя от политических требований локализации. Для закупщиков, ищущих в России товары, которые производятся на импортном оборудовании, появляется возможность целенаправленно искать потенциальных поставщиков. Потому что таможенная статистика может быть оценена именно по кодам ТН ВЭД и их получателям.

В дополнение к технологическому разрыву существуют и другие эффекты, которые заставляют западного покупателя сомневаться (или отчаиваться): на начальном этапе в западных предприятиях малого и среднего бизнеса объемы заказа, как правило, довольно малы. Производственные мощности многих российских компаний не соответствуют этому. Другим фактором сложности является высокий уровень инноваций западных МСП, которому многие российские поставщики не соответствуют. Еще один немаловажный аспект – западные покупатели думают по логике западного рынка. Однако Россия – это рынок продавца. Поэтому требования к гибкости и качеству зачастую неэффективны. К тому же, западные компании часто отказываются идти на компромисс в отношении требований к продукту и таким образом адаптироваться к рынку. Однако, учитывая экономическую ситуацию в стране, это может быть стратегией «перезимования», которая также может помочь противостоять растущей конкуренции из Китая. То есть: важнее не то, что является лучшим техническим продуктом, а то, что хорошо для рынка!

Локализация и национализация могут быть действенными, а иногда и очень хорошими способами сохранения и расширения российского рынка. Зарекомендовать себя успеха, среди прочего, стратегия организации «дышащей» структуры мощностей на местах. Останется рубль слабым – производители будут более ориентироваться на локальные потребности, в соответствии с платежеспособностью российских клиентов. При усилении рубля производители могут вернуться к более дорогому импорту более высокотехнологичных товаров.

Для закупщиков сложной задачей является поиск инновационного и частного МСП, которое было бы заинтересовано в развитии своих технологий совместно с западным партнером. Это часто означает: много беготни и работы с документами и необходимость адаптации к российским реалиям – не забывая про требования к качеству закупаемых деталей, по крайней мере, в долгосрочной перспективе. Тогда в конечном итоге Каносса станет Римом, т.е. путь поражения станет путем к победе.)



RUSSLAND BLEIBT WICHTIGER MARKT FÜR LABOR- UND ANALYSETECHNIK

Russland will bis 2024 zu den fünf größten Wirtschaftsnationen der Erde gehören und dafür seine Industrie wettbewerbsfähiger machen. Viele Branchen müssen ihr Produktportfolio an internationale Standards anpassen.

Im Rahmen des nationalen Projekts „Wissenschaft“ sollen in den kommenden fünf Jahren 900 neue Labors im Land entstehen und 30.000 Forscher eingestellt werden. Die Staatsausgaben für Forschung und Entwicklung steigen bis 2021 auf umgerechnet 11,5 Milliarden Euro.

Dadurch steigt die Nachfrage nach Ausrüstungen für Analyse- und Qualitätslabors: vor allem in der Pharmaindustrie und der Lebensmittelbranche. Somit bleibt der russische Markt trotz Lokalisierungsbestrebungen interessant für deutsche Laborausrüster. Denn gerade bei Spezialgeräten gibt es keine einheimischen Produzenten. Fast ein Viertel der russischen Importe an Labor- und Analysegeräten stammt aus Deutschland.

WENIGER RUSSISCHE INVESTITIONEN IN DEUTSCHLAND

Russische Unternehmen haben 2018 mindestens 22 Investitionsvorhaben in Deutschland gestartet. Bereits seit 2014 ist diese Entwicklung rückläufig.

In den Jahren 2010 und 2014 war Russland bei Greenfield- und Erweiterungsinvestitionen (ohne M&A-Deals und Beteiligungen) in Deutschland stets zwischen Platz 6 und 10 der wichtigsten Herkunftsländer vertreten. In diesem Zeitraum sind im Durchschnitt jedes Jahr 33 Projekte aus Russland registriert worden (höchster Wert 2013 mit 40 Projekten).

Nach Beginn der Ukraine- und Krimkrise sank der Durchschnittswert zwischen 2015 und 2018 auf 27,5 Projekte. 2018 markiert den Tiefststand: Mit 22 Projekten belegt Russland beim Ranking der Herkunftsländer nur noch Platz 21. Spitzenreiter sind die USA (345 Projekte), die Schweiz (229) und China (188).

Insgesamt haben russische Unternehmen 2018 mindestens 14,6 Millionen Euro in Deutschland investiert. Die beliebtesten Branchen waren Software & IT (27% Anteil) und Unternehmensdienstleistungen (23%). Dadurch sind mindestens 151 Arbeitsplätze entstanden.

Phaibay



RUSSLAND INVESTIERT IN DEN AUSBAU DER SCHIENENINFRASTRUKTUR

Wachsende Personen- und Warenströme zwingen Russland, seine Schieneninfrastruktur zu verbessern. Für das Projekt „Hochgeschwindigkeitsbahnstrecken“ sind etwa 622 Milliarden Rubel und für das Vorhaben „Eisenbahntransport und -transit“ 1,5 Billionen Rubel – rund 220 Milliarden Rubel mehr als ursprünglich geplant – vorgesehen. Die Finanzierung erfolgt aus dem föderalen Budget, über öffentlich-private Partnerschaften und Konzessionsvergaben. Daneben fließen Gelder von staatsnahen Unternehmen wie der Russischen Eisenbahn (OAO RSChD).

Das Investitionsprogramm der OAO RSChD umfasst bis 2021 insgesamt 2,3 Billionen Rubel. Ein Großteil der für 2019 veranschlagten 680 Milliarden Rubel wird für den Ausbau der Bahninfrastruktur aufgewandt.

Im Jahr 2018 verkehrten 6.363 Güterzüge zwischen China und der Europäischen Union. Das sind 73 Prozent mehr als im Vorjahr. Bis 2024 wird sich der Containerverkehr vervierfachen. Um das zunehmende Transportaufkommen bewältigen zu können, müssen Engstellen und eingleisige Streckenabschnitte erweitert werden.

РОССИЯ ОСТАЕТСЯ ВАЖНЫМ РЫНКОМ ДЛЯ ЛАБОРАТОРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

К 2024 году Россия планирует стать одной из пяти крупнейших экономик мира и для этого повысить конкурентоспособность промышленности. Многие отрасли должны адаптировать свою продукцию к международным стандартам.

В рамках национального проекта «Наука» в течение следующих пяти лет в стране предполагается создание 900 новых лабораторий, в которых будут работать до 30 тыс. сотрудников. Государственные расходы на НИ-ОКР будут увеличены к 2021 году в пересчете на евро до 11,5 млрд.

Это увеличивает спрос на лабораторное оборудование, особенно в фармацевтической и пищевой промышленности. Таким образом, несмотря на усилия по локализации, российский рынок остается интересным для немецких поставщиков лабораторного оборудования. Так как именно в этой сфере практически нет отечественных производителей. Почти четверть объема российского импорта лабораторного оборудования приходится на Германию.



Pixabay



Pixabay

СНИЗИЛАСЬ ДОЛЯ РОССИЙСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ В ГЕРМАНИИ

В 2018 году российские компании запустили в Германии не менее 22 инвестиционных проектов. С 2014 года тенденция снижается.

С 2010-го по 2014 год Россия занимала в Германии в списке важнейших стран по инвестициям в новые проекты и расширению уже существующих места с шестого по десятое. За этот период каждый год регистрировались в среднем 33 проекта из России (рекорд в 2013 году: 40 проектов).

Вследствие украинского кризиса среднее значение в период с 2015-го по 2018 год снизилось до 27,5 проектов. Самый низкий уровень был в 2018 году: Россия (22 проекта) заняла 21 место. Лидеры в списке – США (345 проектов), Швейцария (229) и Китай (188).

В общей сложности российские компании инвестировали в Германии в 2018 году не менее 14,6 млн евро. Наиболее популярные отрасли – Software & IT (доля 27%) и бизнес-услуги (23%). В результате было создано 151 рабочее место.

РОССИЯ ИНВЕСТИРУЕТ В РАЗВИТИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Растущие потоки пассажиров и товаров заставляют Россию модернизировать железнодорожную инфраструктуру. Около 622 млрд рублей выделено на проект «Высокоскоростное железнодорожное сообщение» и 1,5 трлн рублей на проект «Железнодорожный транспорт и транзит» – почти на 220 млрд рублей больше, чем планировалось изначально. Финансирование обеспечивается за счет федерального бюджета, государственно-частных партнерств и концессий. Часть средств выделит ОАО «РЖД».

Объем инвестиционной программы ОАО «РЖД» составит 2,3 трлн рублей до 2021 года. Большая часть из 680 млрд рублей, предусмотренных на 2019 год, будет использована для развития железнодорожной инфраструктуры.

В 2018 году между Китаем и Европейским Союзом курсировали 6363 грузовых поезда. Это на 73% больше, чем в предыдущем году. Ожидается, что к 2024 году объем транзитных железнодорожных контейнерных перевозок увеличится в четыре раза. Для этого планируется реконструкция узких мест и однопутных перегонов.



Pixabay



RUSSLANDS EINZELHANDEL WIRD DIGITALER

DIE DIGITALISIERUNG ERÖFFNET EINZELHÄNDLERN IN RUSSLAND NEUE VERKAUFSKANÄLE. DEUTSCHE ANBIETER MÜSSEN DIE MARKTTRENDS AUFGREIFEN UND IHR GESCHÄFTSMODELL ENTSPRECHEND ANPASSEN. / HANS-JÜRGEN WITTMANN, GTAI

Egal ob Online-Marktplätze, Handscanner oder Selbstbedienungskassen: Russlands Einzelhandel steckt mitten in einer technologischen Revolution. Treiber der Digitalisierung ist das sich verändernde Kaufverhalten russischer Verbraucher. Etwa drei Viertel der Bevölkerung surfen regelmäßig im Internet. Bereits 88 Prozent aller Russinnen und Russen tätigen ihre Einkäufe von zu Hause aus. Auch die Alterung der russischen Gesellschaft wird nicht spurlos am Einzelhandel vorübergehen: Bereits 2025 wird jeder dritte Einwohner älter als 50 Jahre sein. Die speziellen Anforderungen dieser Käuferschicht eröffnen Lieferdiensten neue Geschäftschancen.

Zwar trug der Internethandel im Jahr 2018 nur fünf Prozent zum Einzelhandelsumsatz von 426 Milliarden Euro bei. Im Lebensmittelsegment liegt der Anteil sogar nur bei einem Prozent. Doch Onlinehändler jagen den traditionellen Vertriebswegen immer schneller Marktanteile ab. Die Wachstumsrate im russischen E-Commerce ist seit Jahren zweistellig und ein Ende dieser Entwicklung ist nicht in Sicht.

DIGITALISIERUNG FÖRDERT RETAIL DER NÄCHSTEN GENERATION

Der Einzelhandel hat das Potenzial, einer der Technologievorreiter der russischen Wirtschaft zu werden. Hier findet die Digitalisie-

rung in Form von Videokontrollen der Auslagen, der Logistikautomatisierung oder des Dokumentenaustauschs bereits Anwendung. Um ihre Kunden nicht nur im Geschäft, sondern auch über Onlineshops, soziale Netzwerke oder Messengerdienste ansprechen zu können, sollten Einzelhändler mehrere Vertriebskanäle entwickeln (Multi-Channel-Ansatz). Dazu gehört auch, neue Nischen schnell zu besetzen, wie die derzeit steigende Nachfrage nach Lieferdiensten.

„Einzelhändler müssen ihre Geschäftsmodelle ändern und Innovationen und künstliche Intelligenz aktiv einführen, um neue Dienstleistungen anbieten zu können und damit das Einkaufserlebnis zu verbessern“, rät Anton



Mironenkow, Leiter Big Data beim Marktführer X5 Retail Group (Pjatjorotschka, Perekrjostok, Karussell).

X5 IST VORREITER BEI DER DIGITALISIERUNG IM LEBENSMITTELEINZELHANDEL

Bei X5 kommen innovative Lösungen bereits zum Einsatz. So auch schon in einigen Supermärkten: Digitale Preisschilder zeigen Rabatte an, Videokameras kontrollieren, ob Regale eingeräumt werden müssen, Kassierer werden bei langen Warteschlangen automatisch verständigt und die Kunden können selbst ihre Waren einscannen und bezahlen.

Im April 2017 nahm X5 in Moskau den Onlineshop „Perekrjostok Online“ in Betrieb, der 2018 auch in St. Petersburg eingerichtet wurde. Auf der Webseite können die Kunden online einkaufen und die Waren anschließend in einer Filiale in ihrer Nähe abholen. Der Erfolg gibt dem Marktführer Recht: Im Jahr 2018 betrug der Online-Umsatz der Kette Perekrjostok bereits etwa eine Milliarde Rubel (ca. 13,5 Millionen Euro). Für 2019 wird eine Verfünfachung angepeilt.

Das Digitalisierungspotenzial im Einzelhandel ist dabei längst nicht ausgeschöpft. Mironenkow hält künftig auch Dienste – ähnlich wie Amazon Go oder BingoBox – in Russland für denkbar. Dabei müssen sich die Kunden am Eingang lediglich mit einem QR-Code ausweisen, der mit einer Applikation generiert wird. Damit werden die Einkäufe automatisch erfasst und beim Verlassen des Geschäfts über die Kundenkonten abgebucht.

Zudem nutzt X5 Big-Data-Lösungen zur Entscheidungsfindung: „Wir verwenden kartografische Daten in einem Analysesystem, mit dem wir den Umsatz eines noch nicht eröffneten Geschäfts vorhersagen können“, erklärt Mironenkow.

NEUE VERTRIEBSWEGE DIGITAL

Neben X5 arbeiten weitere russische Einzelhändler an digitalen Lösungen. Die Groß- und Einzelhandelskette Lenta erprobt seit 2018 Selbstbedienungskassen, die den Käufer anhand einer Kundenkarte identifizieren und persönlich ansprechen. Vkusvill testet seit August 2018 Abholstationen für Lebensmittel in Büros. Der Kunde kann dabei selbst die Ware einscannen und per Bankkarte, Telefon oder Smartwatch bezahlen.

Deutsche Einzelhändler haben die Zeichen der Zeit erkannt und digitalisieren ihre Geschäfte. Bei Hyperglobus, die Tochter des SB-Warenhauskonzerns Globus, können Kunden ihre Waren mit einem Handscanner direkt am Regal erfassen und an Selbstbedienungskassen bezahlen. Der Einzelhändler SPAR bietet bereits seit Juni 2017 sein komplettes Sortiment online an.

LIEFERDIENST FÜR LEBENSMITTEL ALS NEUES WACHSTUMSSEGMENT

Die Nachfrage nach Lieferdiensten für Lebensmittel steigt rasant. Der Marktführer in diesem Segment ist Utkonos, das zum Firmenimperium des Sewerstal-Eigentümers Alexej Mordaschow gehört. In den kommenden fünf Jahren will Utkonos den Onlineabsatz von Lebensmitteln auf bis zu 60 Milliarden Rubel versechsfachen.

Mit dem Lieferservice „Perekrjostok Online“ können sich die Kunden von X5 in Moskau und St. Petersburg bereits heute Lebensmittel nach Hause liefern lassen. Daneben entwickelt X5 zurzeit die Infrastruktur für die Lieferung von Onlinekäufen an seine Filialen und hat dazu im Herbst 2018 mit der Sowkombank den Aufbau eines Netzes von Abholstationen vereinbart. Zum Einsatz kommen die Abholautomaten von Pickpoint und Chalwa. Mit Chalwa hat X5 bereits ein Joint Venture geschlossen und plant selbiges mit Pickpoint.

Die Nummer zwei im Lebensmittelhandel, Magnit, will mit der Russischen Post einen landesweiten Lieferservice aufbauen. Die Metro AG liefert seit Ende Februar 2019 in einer Pilotphase Lebensmittel im Großraum Moskau aus und arbeitet dabei mit dem Startup Instamart zusammen. Bis Ende 2019 will Instamart einen Lieferservice in allen 14 russischen Millionenstädten anbieten – nicht nur für Metro, sondern auch für andere Kunden.

Die französische Warenhauskette Auchan startet im 2. Halbjahr 2019 mit dem Testlauf ihres Lieferservices. Dabei sollen die Großmärkte ihren Kunden innerhalb von 60 Minuten die Bestellung an die Haustür liefern. Für 2019 erwartet Auchan eine Verdopplung seiner Onlineverkäufe gegenüber dem Vorjahr.

DIGITALE PRODUKTKENNZEICHNUNG FÜHRT ZU MEHRKOSTEN

Um Verbraucher vor Produktfälschungen zu schützen, müssen bestimmte Waren künftig mit digitalen Codes markiert werden. Ab 1. März 2019 unterliegen Tabakwaren und ab 1. Dezember 2019 Milchprodukte und Bier der Kennzeichnungspflicht. Die gesetzlichen Anforderungen an die Produktmarkierung führen zu höheren Kosten für die Hersteller, die diese an den Einzelhandel weitergeben. Den Einzelhändlern entstehen ebenfalls zusätzliche Kosten, denn die Ware muss künftig doppelt gescannt werden: einmal bevor sie ins Regal kommt und dann nochmals an der Kasse, die online direkt mit dem Systembetreiber verbunden ist.

Der Föderale Steuerdienst (FNS) verlangte bereits zum 1. Juli 2018 die Einführung digitaler Kassen, mit denen die Informationen auf den Einkaufsbelegen online an den FNS übermittelt werden. Viele Einzelhändler erwarben aus Kostengründen billige Kassen mit einem einfachen Scanner. Doch mit der Einführung der Produktmarkierung müssen sie nachrüsten und neue Kassen mit 2D-Scannern, die den RFID- oder QR-Code auslesen können, beschaffen. Kostenpunkt: etwa 28.000 Rubel pro Kasse.)

ЦИФРОВИЗАЦИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОТКРЫВАЮТ НОВЫЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ ДЛЯ РИТЕЙЛЕРОВ В РОССИИ. НЕМЕЦКИЕ ПОСТАВЩИКИ МОГУТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ТЕНДЕНЦИЯМИ РЫНКА И СООТВЕТСТВУЮЩИМ ОБРАЗОМ СКОРРЕКТИРОВАТЬ СВОИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ. / ХАНС-ЮРГЕН ВИТТМАНН, GTAI

Будь то интернет-магазины, ручные сканеры или кассы самообслуживания: российский ритейл находится на гребне технологической революции. Драйвер цифровизации – изменение потребительского поведения. Около 75% населения регулярно пользуются интернетом, 88% всех россиян совершают покупки из дома. На развитии розничной торговли не могут не сказаться и демографические изменения: уже к 2025 году каждому третьему жителю будет более 50 лет. Особые требования этой группы покупателей открывают новые возможности для служб доставки.

Доля электронной коммерции в общем объеме розничной торговли (31,5 трлн ру-

блей) остается по итогам 2018 года достаточно низкой (5%). В продовольственном сегменте эта доля составляет всего один процент. Но онлайн-магазины все быстрее завоевывают рынок, отбивая клиентов у традиционных каналов распространения. Российская интернет-торговля уже в течение многих лет показывает двузначные темпы роста – тенденция роста сохраняется.

РИТЕЙЛ СЛЕДУЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Розничная торговля обладает потенциалом стать одним из технологических пионеров российской экономики. Здесь уже применяются цифровые технологии в виде

видеоконтроля за товаром, автоматизации логистики и документооборота. Для привлечения клиентов вне магазинов ритейлерам необходимо использовать разные каналы сбыта: социальные сети, мессенджеры, интернет-магазины. Сюда же относится и служба доставки как одна из все чаще запрашиваемых услуг.

«Ритейлеры должны изменить свои бизнес-модели и активно внедрять инновации и искусственный интеллект, чтобы предоставлять новые услуги, улучшающие качество обслуживания клиентов», – рекомендует Антон Мироненков, директор по большим данным X5 Retail Group («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»).



Х5 – ПИОНЕР ЦИФРОВИЗАЦИИ В ПРОДУКТОВОМ РИТЕЙЛЕ

Х5 Retail Group уже использует инновационные решения, и даже непосредственно в некоторых супермаркетах: цифровые ценники указывают на скидки, видеокамеры контролируют необходимость пополнения прилавков, кассиры автоматически получают информацию о длинных очередях, а клиенты могут самостоятельно отсканировать и оплатить приобретенные товары.

В апреле 2017 года Х5 открыл в Москве онлайн-супермаркет «Перекресток», а в 2018 году – и в Санкт-Петербурге. Клиенты могут выбрать товары на сайте магазина, а затем забрать их в ближайшем филиале. Расчет ли-

дера рынка оказался верным: в 2018 году онлайн-продажи сети «Перекресток» составили около одного миллиарда рублей. В 2019 году компания планирует увеличить объем продаж в пять раз.

Потенциал цифровизации в розничной торговле далеко не исчерпан. Мироненков считает, что в будущем в России возможно также предоставление похожих услуг, как Amazon Go или BingoBox. На входе клиент может идентифицировать себя с помощью QR-кода, который генерируется приложением. Таким образом, покупки автоматически регистрируются и оплачиваются при выходе из магазина через счет клиента.

Кроме того, Х5 использует технологии больших данных для принятия решений: «Мы используем картографические данные в аналитической системе, которая позволяет нам прогнозировать доход магазина еще до его открытия», – объясняет Мироненков.

НОВЫЕ КАНАЛЫ СБЫТА «В ЦИФРЕ»

Над цифровыми решениями наряду с Х5 работают и другие российские ритейлеры. С 2018 года оптово-розничная сеть «Лента» тестирует кассы самообслуживания, которые идентифицируют покупателя по карточке клиента. «Вкусвилл» с августа 2018 года начал открывать точки самообслуживания в офисах. Клиент может сам отсканировать товар и произвести оплату банковской картой, телефоном или умными часами.

Не отстают и немецкие ритейлеры на российском рынке. В «Гиперглобусе», дочерней компании немецкой сети гипермаркетов «Глобус», покупатели могут сканировать свои товары прямо на полке с помощью ручного сканера и оплачивать покупки на кассе самообслуживания. Ритейлер SPAR предлагает полный ассортимент в онлайн-формате уже с июня 2017 года.

СЛУЖБА ДОСТАВКИ ЕДЫ КАК НОВЫЙ СЕГМЕНТ РОСТА

Спрос на услуги доставки еды быстро растет. Лидером рынка в этом сегменте является «Утконос», который принадлежит владельцу «Северстали» Алексею Мордашову. В ближайшие пять лет «Утконос» планирует увеличить свои онлайн-продажи в шесть раз до 60 млрд рублей.

Получать продукты на дом могут и клиенты Х5 в Москве и Санкт-Петербурге – с помощью службы доставки «Перекресток Онлайн». Кро-

ме того, Х5 в настоящее время разрабатывает инфраструктуру для доставки онлайн-покупок в свои филиалы и осенью 2018 года договорился с Совкомбанком о создании сети пунктов выдачи покупок. Используются почтоматы Pickpoint и «Халва». Х5 уже открыл совместное предприятие с сетью «Халва» и планирует то же самое с Pickpoint.

«Магнит», второй по величине продуктовый ритейлер в России, планирует создать общенациональную службу доставки совместно с Почтой России. Metro AG с февраля 2019 года тестирует доставку продуктов питания в Москве и Московской области в сотрудничестве со стартапом Instamart. К концу 2019 года Instamart намерен предложить сервис доставки продуктов во всех 14 мегаполисах России – не только для Metro, но и для других клиентов.

Французская сеть гипермаркетов «Ашан» готова начать тестирование службы доставки во второй половине 2019 года. При этом планируется доставка заказов на дом в течение 60 минут. В 2019 году «Ашан» рассчитывает удвоить свои онлайн-продажи по сравнению с предыдущим годом.

ЦИФРОВАЯ МАРКИРОВКА ПРОДУКЦИИ – ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ

Для защиты потребителей от подделок вводится маркировка некоторых товаров цифровыми кодами. С 1 марта 2019 года обязательной маркировке подлежат табачные изделия, а с 1 декабря 2019 года – молочные продукты и пиво. Законодательные требования к маркировке продукции ведут к более высоким затратам для производителей, которые переключаются на свою очередь на розничную торговлю. Ритейлеры также несут дополнительные расходы, потому что в будущем товары будут сканироваться дважды: сначала до поступления на полку, а затем на кассе, которая подключена онлайн непосредственно к оператору системы.

Федеральная налоговая служба (ФНС) ранее уже обязала предпринимателей с 1 июля 2018 года использовать онлайн-кассы с целью передачи информации обо всех операциях в онлайн-режиме в ФНС. Из соображений экономии многие предприниматели покупали дешевые кассовые аппараты с простым сканером. С учетом требований цифровой маркировки им придется теперь приобрести новые кассовые аппараты с 2D-сканерами (стоимость: около 28 тыс. рублей), которые могут считывать RFID или QR-код.)

ÖKOLOGISIERUNG DER WIRTSCHAFT: VON WORTEN ZU TATEN

IN RUSSLAND HAT DER INDUSTRIELLE
MODERNISIERUNGSPROZESS AUF STAATLICHER
EBENE BEGONNEN. DAS ZIEL BESTEHT IN EINER
VERRINGERUNG NEGATIVER AUSWIRKUNGEN AUF
DIE UMWELT DURCH EINFÜHRUNG ÖKOLOGISCH
UNBEDENKLICHER PRODUKTIONSTECHNIKEN.
JULIA GRISHCHENKOVA, AUSSENSTELLE MOSKAU DER GIZ GMBH



Trotz einer allgemeinen Verbesserung der ökologischen Situation in den letzten Jahren ist die Industrie in Russland immer noch von einem hohen Ausstoß an Schadstoffen und Treibhausgasen gekennzeichnet. Das föderationsweite Programm „Einführung bester verfügbarer Techniken (BVT)“, das 2019 zu einem Teil des Nationalprojekts „Ökologie“ wurde, soll dies ändern. Mit seiner Hilfe möchte die russische Regierung nicht nur die industrielle Umweltbelastung reduzieren, sondern auch die technologische Leistungsfähigkeit wiederherstellen und auf diese Weise die Konkurrenzfähigkeit russischer Unternehmen erhöhen.

WORTLAUT DES GESETZES

Der Ausgangspunkt für die Reform zur Einführung von BVT war das Inkrafttreten des Gesetzes Nr. 219 „Über die Einfügung von Änderungen in das föderale Gesetz „Über den Schutz der Umwelt“ und einzelne Rechtsakte der Russischen Föderation“.

Das Gesetz sieht vor, dass alle Wirtschaftsunternehmen nach ihren Auswirkungen auf die Umwelt in vier Kategorien eingeteilt werden. Unternehmen, die eine erhebliche Schädigung der Umwelt verursachen, gehören dem Gesetz zufolge zur I. Kategorie und müssen bis 2024 den BVT-Anforderungen entsprechende technische Kennzahlen vorlegen, um eine integrierte Umweltgenehmigung zu erhalten. Diese Kennzahlen werden in speziellen BVT-Merkblättern verankert, die eine Beschreibung der technologischen und Produktionsprozesse und eine Bewertung des Ausmaßes ihrer schädlichen Auswirkungen und der technischen Methoden zur Verringerung dieser Auswirkungen für bestimmte Branchen enthalten.

Am 13. Februar 2019 wurde die Verordnung Nr. 143 „Über die Regeln zur Erteilung umfassender Umweltgenehmigungen, ihrer Neuausstellung, Überprüfung, Änderung und Widerrufung“ veröffentlicht. Man kann dies als den Eintritt der BVT-Reform in die praktische Phase bezeichnen. Von 2019 bis 2024 werden voraussichtlich 6900 Unternehmen der I. Kategorie umfassende Umweltgenehmigungen erteilt.

Es ist klar, dass die Modernisierung der Produktion von der Wirtschaft einen hohen finanziellen Aufwand fordert. Derzeit werden Systeme einer staatlichen Förderung für Unternehmen, die umweltfreundliche Technologien einführen, erarbeitet. Hierzu zählen in

erster Linie subventionierte Zinsen und staatliche Garantien für Kredite beim Kauf neuer Anlagen, Sonderinvestitionsverträge, Steuerergünstigungen und grüne Anleihen. Das System einer staatlichen Unterstützung durch grüne Anleihen sieht beispielsweise vor, dass die staatlichen Subventionen für Unternehmen bei der Auszahlung des Stückzinses für Investitionsprojekte zur Einführung von BVT 70 Prozent der Ausgaben betragen. Zu diesem Zweck sind im Staatshaushalt bis 2021 9,3 Milliarden Rubel vorgesehen.

DEUTSCHE TECHNIK FÜR DEN RUSSISCHEN MARKT

Infolge der Reform zur Einführung von BVT wird in Russland für die nächsten Jahre ein erheblicher Anstieg der Nachfrage nach Umwelttechnologien erwartet. Deutschland gilt als einer der Marktführer auf dem Markt für grüne Technologien, der von Experten auf weltweit etwa eine Billion Dollar geschätzt wird. Deutsche Unternehmen entwickeln und verkaufen umweltfreundliche und ressourcensparende Geräte für alle Industriezweige.

Im Unterschied zu Russland, wo sich der Begriff BVT erst in den letzten Jahren verbreiten konnte, gibt es ihn in Deutschland bereits seit mehreren Jahrzehnten. Die in Deutschland gemachten Erfahrungen sind für alle am Prozess des Übergangs zum BVT-System in Russland Beteiligten interessant. Um den Informationsaustausch noch effektiver zu gestalten, läuft seit Oktober 2015 das deutsch-russische Projekt „Klimafreundliches Wirtschaften: Einführung von BVT in Russland“. Die Hauptaufgabe des Projekts besteht in der Bereitstellung von Methoden und Informationen für das russische Umweltministerium, um die Gesetzgebung für den Übergang zu BVT zu vervollkommen.

DIE EINFÜHRUNG VON BVT – EXPERTENANALYSE

Noch eine besonders wichtige Aufgabe des Projekts besteht in der beratenden Unterstützung ausgewählter Industriebetriebe bei der Einführung von BVT in ihren aktiven Produktionsstätten. Als Pilotbereiche wurden zunächst die Zementproduktion, der Bergbau und die Petrochemie ausgewählt. Im Rahmen der Arbeit mit den Unternehmen untersuchten Experten aus Russland und anderen europäischen Ländern mehrere russische Anlagen und bewerteten ihre technischen und pro-

jektbezogenen Eigenschaften auf Übereinstimmung mit den russischen und europäischen BVT-Merkblättern (BREF). Auf Grundlage der gewonnenen Daten sprachen die Experten anschließend für den gesamten Industriesektor in Russland geltende technische Empfehlungen aus.

Diesen Empfehlungen zufolge wird in den Zementbetrieben beispielsweise in der Zukunft zunächst die Einführung von Technologien zur Verwendung alternativer Brennstoffe und zur Verringerung des Stickoxidausstoßes (NOx) aktuell. Im Bergbau, wo 27 russische Unternehmen zur I. Kategorie zählen, werden vor allem Rekultivierungstechnologien, insbesondere zur Rekultivierung von Bergbaufolgelandschaften, sowie Technologien zur Verwertung von Bergbaurückständen und zum Bau von Lagerstätten für Gestein und Abraum benötigt. In der Petrochemie machten die Experten auf die Notwendigkeit eines Energiemanagementsystems für Unternehmen, die Öl und Gas fördern und verarbeiten, aufmerksam.

Hierbei verdient besondere Erwähnung, dass russische Unternehmen beim Übergang zu BVT in erster Linie automatische Systeme zur Umweltbetriebskontrolle benötigen. Derzeit legen die Unternehmen über ihre Emissionen mit manuellen Messungen Rechenschaft ab. Um die neuen Standards zu erfüllen, müssen alle Emissionsquellen in Objekten der I. Kategorie mit umwelttechnischen Kontrollmessgeräten ausgestattet werden, die ihre Daten in Echtzeit an die Regierungsbehörden weiterleiten.)

Das Projekt „Klimafreundliches Wirtschaften: Einführung von Besten Verfügbaren Techniken in Russland“

wird im Auftrag des Bundesministeriums für Umweltschutz und Reaktorsicherheit (BMU) durchgeführt. Offizieller Partner von russischer Seite ist das Ministerium für Natürliche Ressourcen und Umwelt der Russischen Föderation. Das Projekt ist Teil des Programms der Deutschen Klimatechnologie Initiative (DKTI) und der Internationalen Klimaschutzinitiative (IKI). Hauptziel des Projekts ist die Unterstützung der russischen Partner beim Übergang zu besten verfügbaren Techniken (BVT). Die Durchführung des Projekts auf russischem Gebiet obliegt der Deutschen Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Alle Projektmaterialien finden Sie auf der Website www.good-climate.com.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ОТ СЛОВ К ДЕЛУ

В РОССИИ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ ЗАПУЩЕН ПРОЦЕСС ПРОМЫШЛЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ. ЦЕЛЬ – СНИЖЕНИЕ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА. / ЮЛИЯ ГРИЩЕНКОВА, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО GIZ GMBH В МОСКВЕ

Несмотря на общее улучшение экологической обстановки за последние несколько лет, российская промышленность все еще характеризуется высокими уровнями выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов. Федеральный проект «Внедрение наилучших доступных технологий (НДТ)», вошедший в 2019 году в нацпроект «Экология», призван изменить данную ситуацию. С помощью него правительство России планирует не только уменьшить промышленную нагрузку на окружающую среду, но и обновить технологические мощности и тем самым, повысить конкурентоспособность отечественных предприятий.

БУКВЫ И ЦИФРЫ ЗАКОНА

Отправной точкой для реформы по внедрению НДТ стало вступление в силу в 2014 году 219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и

отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Закон регламентирует разделение всех хозяйствующих субъектов на четыре категории по степени их воздействия на экологию. Предприятия, оказывающие значительное негативное воздействие на окружающую среду, отнесены, согласно закону, к I категории и обязаны до 2024 года получить комплексное экологическое разрешение на основе технологических показателей, соответствующих требованиям НДТ. Данные показатели закреплены в специальных информационно-технических справочниках, которые содержат описание технологических и производственных процессов с оценкой степени их негативного воздействия, а также технических способов и методов снижения данного воздействия для отдельных отраслей промышленности.

13 февраля 2019 года вышло постановление правительства РФ №143 «О порядке выдачи

комплексных экологических разрешений, их переоформления, пересмотра, внесения в них изменений, а также отзыва». С данного момента можно говорить о вступлении реформы НДТ в практическую фазу. С 2019 до 2024 года предполагается выдать 6900 комплексных экологических разрешений предприятиям I категории.

Очевидно, что модернизация производства потребует от бизнеса больших финансовых затрат. На данный момент активно разрабатываются механизмы государственной поддержки предприятий, внедряющих экологически чистые технологии. К таким механизмам в первую очередь относятся субсидирование процентов и государственные гарантии по кредитам на покупку оборудования, специальные инвестиционные контракты, налоговые льготы и зеленые облигации. Например, механизм господдержки зеленых облигаций предполагает, что государственная субсидия компаниям на выплату купонного дохода для инвестпроектов по

внедрению НДТ составит 70% затрат. На эти цели из государственного бюджета планируется направить 9,3 млрд рублей до 2021 года.

НЕМЕЦКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Вследствие реформы по внедрению НДТ ожидается существенное повышение спроса на экологичные технологии в России в ближайшие несколько лет. Одним из лидеров на рынке зеленых технологий, мировой объем которого оценивается экспертами в триллион долларов, является Германия, чьи компании разрабатывают и продают экологически эффективное и ресурсосберегающее оборудование для всех отраслей промышленности.

В отличие от России, где понятие НДТ стало широко распространено лишь последние несколько лет, в Германии оно существует уже не одно десятилетие. Немецкий опыт интересен всем, кто вовлечен в процессы развития системы перехода на НДТ в России. Для более эффективного обмена информацией с октября 2015 года реализуется российско-германский проект «Климатически нейтральная хозяйственная деятельность: внедрение НДТ в Российской Федерации». Основная задача проекта – оказание методического и информационного содействия Минприроды России в части совершенствования законодательного регулирования перехода на НДТ.

ВНЕДРЕНИЕ НДТ – ЭКСПЕРТНЫЙ АНАЛИЗ

Отдельной важной миссией проекта является консультационная помощь отобранным промышленным предприятиям при внедрении НДТ на действующих производствах. В качестве пилотных были определены цементная, горнодобывающая и нефтехимическая отрасли. Российские и европейские эксперты проекта в рамках работы с предприятиями провели обследование нескольких российских заводов и оценили их технические и проектные характеристики на соответствие российским и европейским справочникам по НДТ. На основании полученных данных эксперты представили технические рекомендации, актуальные для всей российской промышленности.

Так, согласно данным рекомендациям, на цементных заводах особенно актуальными в ближайшем будущем будет внедрение технологий для использования альтернативных видов топлива и технологий, связанные со снижением выбросов оксидов азота (NOx). В горнодобывающей отрасли, где 27 российских предприятий относятся к I категории, особенно востребованы технологии рекультивации горных выработок, обращения с отходами горной добычи и строительства породных отвалов и хвостохранилищ. В нефтехимической отрасли эксперты обратили внимание на необходимость внедрения систем энергоменеджмента на предприятиях по добыче нефти и газа, нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов.

Также отдельно стоит отметить, что в первую очередь при переходе на НДТ россий-

ским предприятиям будут необходимы системы автоматизированного контроля выбросов и сбросов. Сегодня компании отчитываются по расчетным данным не в автоматизированном режиме. Чтобы соответствовать новым стандартам, все объекты I категории должны будут оснастить источники выбросов датчиками производственного экологического контроля, передающими показания регулятору в режиме реального времени.)

Проект «Климатически нейтральная хозяйственная деятельность: внедрение наилучших доступных технологий в Российской Федерации»

реализуется в России по поручению Федерального министерства окружающей среды, охраны природы и ядерной безопасности Германии (BMU). Официальным партнером с российской стороны выступает Министерство природных ресурсов и экологии РФ. Проект является частью программы Германской инициативы по климатосберегающим технологиям (DKTI) и Международной инициативы по защите климата (IKI). Основная цель проекта – оказание поддержки российским партнерам в процессе перехода промышленности на принципы наилучших доступных технологий (НДТ). Оператором проекта на территории России является Немецкое общество по международному сотрудничеству (GIZ GmbH). Все материалы проекта можно найти на сайте www.good-climate.com.



RUSSLANDS REGIONEN SOLLEN LEBENSWERTER WERDEN

RUSSLANDS WIRTSCHAFTSKRAFT IST UNGLEICHMÄSSIG ÜBER DAS LAND VERTEILT. UM DIE ÖKONOMISCHEN UND SOZIALEN UNTERSCHIEDE ZU VERRINGERN, SOLLEN SICH DIE REGIONEN SPEZIALISIEREN UND VERNETZEN. / HANS-JÜRGEN WITTMANN, GTAI

Der Handlungsdruck ist groß: Die Metropolen Moskau und St. Petersburg hängen die anderen russischen Regionen wirtschaftlich immer weiter ab. In den zwei Großstädten wohnen mit 17,7 Millionen Einwohnern rund 12 Prozent der russischen Bevölkerung. Auf beide entfällt etwa ein Drittel des Bruttoproduktionswertes der russischen Volkswirtschaft. Bis 2035 könnte dieser Anteil auf 40 Prozent steigen.

Dagegen kämpfen etwa zwei Drittel der Provinzstädte mit weniger als 250.000 Einwohnern seit dem Ende der Sowjetunion mit wirtschaftlichen Problemen und schrumpfenden Einwohnerzahlen. Die Russen ziehen zunehmend in große Städte. Kleinere Städte werden entvölkert. Seit Beginn der Krise im Jahr 2014 sanken zudem

die Löhne, was die Abwanderung beschleunigte.

Diesen Teufelskreis will die Regierung nun durchbrechen. Am 14. Februar 2019 unterzeichnete Premier Dimitri Medwedew eine Strategie zur Raumentwicklung bis 2025, die neue Leitlinien zur Entwicklung der Regionen vorsieht. Das Dokument unterteilt das größte Flächenland der Erde in zwölf Makroregionen, definiert aussichtsreiche Wachstumszentren und setzt auf eine bessere Vernetzung der Regionen miteinander durch den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur.

Die wirtschaftlichen und sozialen Ungleichgewichte zwischen den russischen Regionen sollen verringert, ihre technologische Entwicklung durch Spezialisierung auf bestimmte Branchen vorangetrieben und ihre Konkurrenzfähigkeit erhöht werden.

MAKROREGIONEN ERHALTEN SPEZIELLE FÖRDERUNG

In der Strategie zur Raumentwicklung definiert die Regierung zwölf Makroregionen, ausgehend von den geografischen, klimatischen und demografischen Bedingungen der Gebiete. Diese wurden dabei nicht nach politischen, sondern nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten zusammengestellt. Die Bildung von Makroregionen soll es ermöglichen, die Gebiete zielgerichteter und effizienter mit föderalen Mitteln zu unterstützen. Dabei sollen die regionalen Besonderheiten berücksichtigt werden.

AUSSICHTSREICHE REGIONALZENTREN ALS WACHSTUMSLOKOMOTIVEN

Neben den bestehenden großen Wirtschaftszentren in den 15 Millionenstädten und 7 anderen



Großstädten (20 Zentren mit 22 Städten) sieht die Raumentwicklungsstrategie die Schaffung weiterer Ballungsräume vor. Diese sollen ein Gegengewicht zu den Metropolen Moskau und St. Petersburg bilden und als Wachstumslokomotiven die regionale Wirtschaftsentwicklung ankurbeln.

Hierfür wurden 44 aussichtsreiche Wachstumszentren aus 28 Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern und 26 Städten mit weniger als 500.000 Einwohnern identifiziert. Dazu zählen Astrachan (Kaspisches Meer), Kemerowo und Nowokusnezsk (Kohlregion Kusbass), Lipetsk (Schwarzerdegebiet) und Uljanowsk (Wolgga). Bis 2025 sollen sie jährlich 0,2 bis 1,0 Prozent zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts beitragen.

Hinzu kommen 31 Wachstumszentren aus kleineren städtischen Ballungsräumen mit weniger als einer halben Million Einwohnern (darunter Brjansk, Kursk, Smolensk), die einen Beitrag zum Wirtschaftswachstum von bis zu 0,2 Prozent pro Jahr leisten sollen.

Außerdem sind in der Strategie 12 aussichtsreiche Zentren für Bergbau und 15 aussichtsreiche Zentren für Agrarindustrie definiert, sowie 20 Forschungs- und Bildungszentren.

Der niedrige Spezialisierungsgrad der Wirtschaft in vielen Regionen ist eine der Hauptursachen für niedrige Löhne. Daher sieht die Strategie zur Raumentwicklung für jede einzelne Region eine Fokussierung auf bestimmte Branchen vor. Dadurch soll die Konkurrenzfähigkeit erhöht werden, basierend auf den jeweiligen Standortbedingungen

und -besonderheiten. Dabei liegt der Fokus auf exportfähigen Produkten. Zudem soll vermieden werden, dass benachbarte Regionen bei bestimmten Produkten miteinander im Wettbewerb treten und so eine Konkurrenzsituation entsteht.

BESSERE VERNETZUNG DER REGIONEN MITEINANDER GEPLANT

Durch den Ausbau der Verkehrs-, Energie- und Telekommunikationsinfrastruktur sollen die Regionen besser miteinander vernetzt werden. Die Regierung legt dabei den Fokus auf den Ausbau der Transportkorridore in West-Ost- und Nord-Süd-Richtung sowie die Beseitigung von Engstellen im Schienen- und Straßennetz. Der geplante Bau der Hochgeschwindigkeitsbahnstrecke zwischen Jekaterinburg und Tscheljabinsk, die Teil des geplanten Eisenbahnkorridors „Eurasia“ ist, soll für eine schnellere Verbindung zwischen den beiden Ural-Metropolen sorgen.

STÄRKUNG DER NATIONALEN SICHERHEIT

Daneben soll die Strategie zur Raumentwicklung die nationale Sicherheit stärken. Hierzu sind acht geostrategische Gebiete definiert worden, die besonders gefördert werden. Zu den „vorrangigen geostrategischen Gebieten“ gehören 30 Regionen mit über 23 Millionen Einwohnern, darunter Exklaven wie Kaliningrad, die völkerrechtswidrig annektierte ukrainische Halbinsel Krim und die Stadt Sewastopol, ferner die Regionen des Nordkaukasus, des Fernöstlichen Föderalbezirks und des Hohen Nordens (Arktis). Zu den „grenznahen geostrategischen Gebieten“ zählen 23 Regionen, die an die Europäische Union, die Eurasische Wirtschaftsunion oder andere Länder grenzen. All diese Regionen erhalten mehr Finanzmittel, vor allem zum Auf- und Ausbau der Transport- und Energieinfrastruktur.

FINANZIERUNG SOLL ÜBER BESTEHENDE PROGRAMME ERFOLGEN

Zur Finanzierung der geplanten Vorhaben wird die Strategie zur Raumentwicklung eng an bereits existierende Förderprogramme gekoppelt, um deren Mittel zu nutzen. Angedacht ist, Gelder vor allem aus den zwölf nationalen Projekten zur Verfügung zu stellen. So werden die Infrastrukturziele der Strategie durch den „Umfassenden Plan zur Entwicklung der Transport- und Energieinfrastruktur bis 2024“ abgedeckt.

Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft reagieren eher zurückhaltend auf die Strategie zur Raumentwicklung. Natalia Subarewitsch, Direktorin für regionale Programme des Unabhängigen Instituts für soziale Politik (NISP), bezweifelt, dass sie in der Lage ist, die wirtschaftlichen Ungleichgewichte zu verkleinern. Um dies zu erreichen, müssten institutionelle Reformen durchgeführt werden, die den Regionen mehr politische und wirtschaftliche Entscheidungsbefugnisse (z.B. über Steuergelder) einräumen. Dies sei jedoch aktuell nicht in Sicht.)



РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ ПОЗВОЛИТ ВЫЙТИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОЩЬ В РОССИИ РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ НЕРАВНОМЕРНО. ЧТОБЫ УМЕНЬШИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ, РЕГИОНЫ ДОЛЖНЫ РАЗВИВАТЬ СВОИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДРУГ С ДРУГОМ.
ХАНС-ЮРГЕН ВИТТМАНН, GTAI

Стимул к действию велик: мегаполисы Москва и Санкт-Петербург все больше обгоняют экономически другие российские регионы. В двух крупнейших городах России проживают 17,7 млн человек – это около 12% населения всей страны. На долю обоих городов приходится около трети валового объема производства российской экономики. К 2035 году эта доля может возрасти до 40%.

В то же время около двух третей российских городов с населением менее 250 тыс. человек с момента распада Советского Союза борются с экономическими проблемами и сокращением численности населения. Россияне все чаще переезжают в большие города. Население малых городов сокращается. К тому же, с начала кризиса в 2014 году снизилась и заработная плата, что ускорило эмиграцию.

Правительство РФ надеется разорвать этот замкнутый круг. 14 февраля 2019 года премьер-министр Дмитрий Медведев утвердил Стратегию пространственного развития РФ до 2025 года, которая предусматривает новые основные направления развития регионов.

Документ делит крупнейшую в мире страну на 12 макрорегионов, определяет перспективные центры роста и делает ставку на улучшение взаимосвязанности регионов за счет развития транспортной инфраструктуры.

В рамках этой стратегии планируется сократить экономический и социальный дисбаланс между регионами, обеспечить их технологическое развитие за счет специализации в определенных областях, что должно способствовать повышению их конкурентоспособности.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЛЯ МАКРОРЕГИОНОВ

В Стратегии пространственного развития правительство определяет 12 макрорегионов на основе географических, климатических и демографических условий. Они были определены не по политическим, а по экономическим аспектам. Формирование макрорегионов должно позволить более целенаправленно и эффективно поддерживать регионы за счет федеральных средств. При этом должны учитываться региональные особенности.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ КАК ЛОКОМОТИВЫ РОСТА

Помимо существующих крупных экономических центров в 15 городах-миллионниках и 7 других крупных городах (20 центров с 22 городами), Стратегия предусматривает создание дополнительных агломераций. Они должны стать противовесом мегаполисам Москва и Санкт-Петербург и стимулировать – в роли локомотива роста – экономическое развитие регионов.

Для этой цели было выявлено 44 перспективных центра роста из 28 городов с населением более 500 тыс. человек и 26 городов с населением менее 500 тыс. человек. К ним относятся Астрахань (Каспийское море), Кемерово и Новокузнецк (Кузбасс), Липецк (Черноземье) и Ульяновск (Поволжье). Ожидается, что к 2025 году они будут ежегодно давать от 0,2% до 1,0% ВВП. 31 центр из небольших городских агломераций с населением менее 500 тыс. человек (включая Брянск, Курск, Смоленск) обеспечат вклад в экономический рост до 0,2% ежегодно.

Кроме того, в Стратегии определены 12 перспективных горнодобывающих центров и 15 перспективных центров сельскохозяй-



ственной промышленности, а также 20 научно-образовательных центров.

Низкий уровень специализации экономики во многих регионах является одной из основных причин низкой заработной платы. Поэтому стратегия пространственного развития предусматривает для каждого региона акцент на конкретных отраслях. Это должно повысить конкурентоспособность регионов на основе соответствующих условий и возможностей. Основное внимание уделяется экспортируемой продукции. При этом необходимо предотвратить конкуренцию между соседними регионами по определенным видам продукции.

ПЛАНИРУЕТСЯ УЛУЧШЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНОВ

Развитие транспортной, энергетической и телекоммуникационной инфраструктуры должно улучшить взаимодействие регионов. Правительство уделяет внимание расширению транспортных коридоров «Запад – Восток» и «Север – Юг», а также устранению узких мест в железнодорожной и автомобильной сети. Строительство высокоскоростной железно-

рожной магистрали Екатеринбург–Челябинск, которая является частью запланированного железнодорожного коридора «Евразия», должно обеспечить более быструю связь между двумя уральскими метрополиями.

УКРЕПЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Стратегия пространственного развития должна способствовать укреплению национальной безопасности. Для этого были определены восемь геостратегических зон, которые получают особую поддержку. «Приоритетными геостратегическими районами» являются 30 регионов с населением более 23 млн человек, в том числе Калининград, незаконно аннексированный Крым и Севастополь, а также регионы Северного Кавказа, Дальневосточного федерального округа и Крайнего Севера (Арктика). Статус приграничных геостратегических территорий получили 23 региона, граничащие со странами Европейского союза, Евразийского экономического союза и другими странами. Все эти регионы получают больше средств, прежде всего, на развитие и расширение транспортной и энергетической инфраструктуры.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЧЕРЕЗ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОГРАММЫ

Для финансирования запланированных проектов Стратегия пространственного развития будет тесно связана с существующими программами поддержки с целью использования их средств. Предполагается использование средств в основном из 12 национальных проектов. Таким образом, финансирование инфраструктурных целей стратегии будет осуществляться в рамках «Комплексного плана развития транспортной и энергетической инфраструктуры до 2024 года».

Эксперты из областей бизнеса и науки сдержанно реагируют на Стратегию. Директор региональной программы Независимого института социальной политики Наталья Зубаревич сомневается, что Стратегии удастся уменьшить экономические диспропорции. Для достижения этой цели необходимо проведение институциональных реформ, которые дадут регионам больше политических и экономических полномочий для принятия решений (например, за счет налогов). В настоящее время это, однако, не планируется.)

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

UNTERNEHMEN BILDEN IMMER MEHR GEFLÜCHTETE AUS

Berlin. Die deutsche Wirtschaft engagiert sich immer stärker bei der Ausbildung von Geflüchteten. Das geht aus einer aktuellen Erhebung hervor, für die das „NETZWERK Unternehmen integrieren Flüchtlinge“ bundesweit rund 500 Unternehmen befragt hat. Diese beschäftigen aktuell insgesamt 5122 Geflüchtete. Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen bildet aktuell Menschen mit Fluchthintergrund aus, bei der Umfrage 2016 war es noch jedes dritte Unternehmen. Auch die Zahl der Fach- und Führungskräfte mit Fluchthintergrund hat sich in den vergangenen zwei Jahren auf 22 Prozent verdoppelt.

Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier lobte den Einsatz der Unternehmen im Netzwerk, das sein Ministerium vor drei Jahren auf Beschluss des Bundestages gemeinsam mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) ins Leben



gerufen hatte: „In vielen Branchen herrscht Fachkräftemangel – Unternehmen suchen teilweise händeringend nach Mitarbeitern. Von der Integration von Geflüchteten in Unternehmen profitieren beide Seiten, eine klassische Win-win-Situation!“)

IDEEN ZUR ZUKUNFT DER BERUFSBILDUNG IN EUROPA ENTWICKELT

Brüssel. Der Beratende Ausschuss für Berufsbildung (ACVT), bestehend aus Regierungsvertretern, Sozialpartnern sowie Wirtschaftskammern der EU-Mitgliedstaaten, hat gegenüber der EU-Kommission Empfehlungen für die Zukunft der Berufsbildung in Europa formuliert. Ziel ist es, die Berufsbildungssysteme in Europa für die Bewältigung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen fit zu machen. So sollen die nationalen Berufsbildungssysteme sowohl Exzellenz als auch soziale Inklusion fördern und le-

benslanges Lernen ermöglichen. Außerdem soll die Wirtschaft in die Steuerung der Berufsbildungssysteme einbezogen werden. Die Empfehlungen des ACVT sind eine wichtige politische Richtschnur für die EU-Kommission bei der Ausarbeitung neuer EU-Initiativen im Bereich der Berufsbildung. Der DIHK hat sich dabei durch seine direkte Ausschussmitgliedschaft gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Österreich und auch über seinen europäischen Dachverband EUROCHAMBRES aktiv eingebracht.)



MEHR TEMPO BEIM BÜROKRATIEABBAU

Berlin. Das Bundeskabinett hat Ende 2018 das Arbeitsprogramm „Bessere Rechtsetzung“ verabschiedet. Es umfasst mehr als 50 Einzelvorschläge, wie in den kommenden Jahren Bürokratie abgebaut und Verwaltungshandeln effizienter gestaltet werden kann. In das Programm flossen zahlreiche Vorschläge des DIHK ein. Konkret geht es dabei beispielsweise um die Digitalisierung von Bescheinigungen der privaten Krankenversicherung, die Vereinfachung kurzfristiger Beschäftigungen im Sozialversicherungs- und Steuerrecht oder die elektronische Übermittlung der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer. Damit werden die DIHK-Vorschläge auch unabhängig vom anstehenden dritten Bürokratieentlastungsgesetz umgesetzt.)

QUELLENSTEUER FÜR ONLINE-WERBUNG VOM TISCH

Berlin. Die Finanzämter dürfen bei deutschen Unternehmen keine Quellensteuer für geschaltete Online-Werbung bei global tätigen Internetriesen erheben, lautet eine entsprechende Entscheidung der Finanzministerien von Bund und Ländern. „Wir haben uns vehement für diese Klarstellung stark gemacht. Sie war angesichts der bereits eingetretenen Verunsicherung dringend notwendig“, erklärt DIHK-Hauptgeschäfts-

führer Martin Wansleben. Denn erste deutsche Finanzämter hatten versucht, bei Werbekunden eine Quellensteuer von 15 Prozent auf Zahlungen an Internetkonzerne einzutreiben – und das sogar bis zu sieben Jahre rückwirkend. Unternehmen seien angesichts der zunehmenden Digitalisierung mehr denn je darauf angewiesen, ihre Produkte über das Internet anzubieten. „Deshalb ist es ein wichtiges Signal, dass dieses verunsichernde Steuerthema jetzt vom Tisch ist“, so Wansleben.)

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

КОМПАНИИ ОБУЧАЮТ ВСЕ БОЛЬШЕ БЕЖЕНЦЕВ

Берлин. Немецкая экономика все активнее занимается обучением беженцев. Это результат недавнего опроса, в ходе которого «Ассоциация предприятий, интегрирующих беженцев» (NETZWERK Unternehmen integrieren Flüchtlinge) опросила около 500 компаний по всей стране. В настоящее время в них работают 5122 беженца. В настоящее время беженцев обучают почти в половине опрошенных компаний, а в опросе 2016 года это было в каждой третьей компании. За последние два года выросло и число специалистов и руководителей из числа беженцев – до 22%.

Министр экономики и энергетики Германии Петер Альтмайер высоко оценил усилия компаний ассоциации, которую его министерство совместно с Объединением торгово-промышленных палат Германии (DINK) учредило три года назад по распоряжению Бундестага: «Во многих отраслях ощущается нехватка квалифицированных работников – компании иногда срочно ищут сотрудников. От интеграции беженцев в бизнес выигрывают обе стороны, это классическая беспроигрышная ситуация!».)

РАЗРАБОТАНЫ ИДЕИ РАЗВИТИЯ ПРОФОБРАЗОВАНИЯ В ЕВРОПЕ

Брюссель. Консультативный комитет по профессиональному образованию (ACVT), состоящий из представителей правительств, социальных партнеров и торговых палат государств-членов ЕС, представил Комиссии ЕС рекомендации относительно будущего профобразования в Европе. Цель состоит в том, чтобы сделать системы профобразования в Европе пригодными для решения экономических и социальных проблем. Национальные системы профобразования должны способствовать совершенствованию, социальной интеграции и обучению на протяжении всей жизни. Кроме того, экономика должна быть вовлечена в управление системами профобразования. Рекомендации ACVT являются важным политическим руководством для Комиссии ЕС при подготовке новых инициатив ЕС в области профессионального обучения. DINK также активно и напрямую участвует в этом процессе



благодаря своему членству в комитете совместно с Экономической палатой Австрии, а также через свою европейскую головную организацию EUROCHAMBRES.)

УСКОРЕНИЕ В СОКРАЩЕНИИ БЮРОКРАТИИ

Берлин. В конце 2018 года кабинет министров Германии принял рабочую программу «Улучшение законотворчества». Она включает более 50 отдельных предложений о том, как в ближайшие годы можно сократить бюрократию и повысить эффективность администрирования. В программу были включены многочисленные предложения DINK. В частности, это касается, например, оциф-

ровки документов частного медстрахования, упрощения процедур в сфере социального страхования и налогового права, связанных с краткосрочной занятостью, а также электронной передачи идентификационного номера плательщика НДС. Таким образом, предложения DINK будут реализованы независимо от ожидаемого третьего Закона о сокращении бюрократии.)

ОНЛАЙН-РЕКЛАМА КОМПАНИЙ: ОТМЕНА НАЛОГА У ИСТОЧНИКА

Берлин. Налоговым органам запретили взимать налог с немецких компаний за размещение онлайн-рекламы на глобально действующих интернет-ресурсах, говорится в соответствующем решении федерального министерства финансов и министерств финансов федеральных земель. «Мы решительно выступали за это решение. Это было необходимо в связи с возникшими инцидентами», – объясняет глава DINK Мартин Ванслебен. Некоторые немецкие налоговые органы уже пытались удержать с рекламодателей налог в размере 15% с платежей, выплачиваемых интернет-компаниям, и даже с применением обратной силы до семи лет. В связи с глобально растущей цифровизацией компании как никогда заинтересованы в рекламировании своих продуктов онлайн. «Поэтому для компаний очень важно, что этот налоговый вопрос сейчас снят с повестки дня», – заявил Ванслебен.)





HANS DIEHL

VERTRIEBSREGIONALLEITER GUS, SIEGENIA GRUPPE

ХАНС ДИЛЬ

ДИРЕКТОР ПО СБЫТУ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОГО РЕГИОНА SIEGENIA GRUPPE

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

Es ist wichtig, richtige Ziele von Anfang an zu setzen und mit einer gut überlegten Strategie zu beginnen, und bei der Umsetzung so strukturiert und methodisch wie möglich zu sein.

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

Ich würde das Fahrrad nicht neu erfinden, sondern eher langjährige Erfahrungen anderer Länder anpassen. Es gibt Länder, die mit wohlbedachten Gesetzen schwierige Themen und Probleme bereits gelöst haben – so wie die Schweiz mit ihrem Ausländergesetz, Schweden mit dem Rentnergesetz, Deutschland mit dem Sozialgesetzbuch und so weiter.

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

Die russische Weite, Gastfreundlichkeit, Ehrlichkeit.

Was können die Deutschen von den Russen lernen?

Das kreative Denken und die Durchsetzungskraft, besonders bei jungen Leuten.

Und die Russen von den Deutschen?

Fleiß, Verantwortlichkeit, Pünktlichkeit, Systemdenken.

Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?

Helmut Kohl, der Deutschland vereinigte und für den Wohlstand seines Landes in der neuen Epoche kämpfen musste. Und Pjotr Stolypin, der mit seinen Reformen nach einer besseren Zukunft für sein Land strebte. Die beiden haben die Wohlfahrt ihrer Heimat als ihr Lebensziel definiert und damit viel Gutes für ihre Länder getan.

Erfolg ist für Sie ...

... mehr ein Prozess als Zustand. Deswegen bedeutet es für mich – zielstrebig sein, nicht aufgeben, bereit sein, hart zu arbeiten und von anderen zu lernen. Das bringt Erfolg.

Какой совет пригодился бы Вам в первый рабочий день?

Сначала важно поставить правильную цель и начать со взвешенной стратегии. А при ее реализации быть как можно более структурированным и методичным.

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

Я бы не стал изобретать велосипед, а обратился бы к уже проверенному опыту других стран. В некоторых странах с помощью продуманных законов уже решены сложнейшие проблемы человечества: напр., закон об иностранцах в Швейцарии, о пенсионерах – в Швеции, социальное законодательство в Германии и так далее.

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

Российские просторы, гостеприимство, честность.

Чему немцы могут научиться у русских?

Креативно мыслить и стремиться к достижениям, особенно у молодых людей.

А русские – у немцев?

Старательности, ответственности, пунктуальности и системному видению.

Кто является для Вас примером в бизнесе? И почему?

Гельмут Коль, объединивший Германию – ему пришлось бороться за благосостояние своей страны в новой для нее эпохе. А также Петр Столыпин, который стремился с помощью своих реформ создать для России лучшее будущее. Жизненной целью у обоих было благо своего государства, и поэтому они сделали для своих стран неоценимо много хорошего.

Успех – это...

... не состояние, а процесс. Поэтому для меня это означает – жить в стремлении к своим целям, не сдаваться, быть готовым к напряженной работе и уметь учиться у других. Это приносит успех.



MICHAEL DOBNER
GENERALDIREKTOR OMNINET 000

МИХАЭЛЬ ДОБНЕР
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР OMNINET 000



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

Versuche, offen für die Besonderheiten einer anderen Kultur zu sein. In Deutschland sind wir gewohnt, die nächsten zwei Wochen durchzuplanen. In Russland hingegen kann z.B. ein Geschäftspartner den Termin einen Monat im Voraus vereinbaren. Es ist eben eine kulturelle Besonderheit. Ich würde auch dringend empfehlen, sich mit dem russischen Arbeitsrecht vertraut zu machen, da es sich stark von dem deutschen unterscheidet.

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

Der kontinuierliche Entwicklungsprozess jedes Staates ist immer mit Schwierigkeiten verbunden. Ich persönlich schätze den Entwicklungsweg, den Russland in den letzten Jahren eingeschlagen hat, sehr positiv ein. Was Änderungen angeht: Ich würde mich dafür einsetzen, den Deutschen die Erlangung der russischen Staatsbürgerschaft zu erleichtern.

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

Dass Russland bereits seit neun Jahren meine zweite Heimat ist.

Was können die Russen von den Deutschen lernen?

Ich denke, dass wir bei der Erledigung von Aufgaben pragmatischer sind, was zu einem schnellen und effektiven Ergebnis führt.

Und die Deutschen von den Russen?

Vielleicht den analytischen Ansatz bei langfristiger Planung. Und natürlich den Optimismus.

Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?

Ein bestimmtes Vorbild im Geschäftsleben habe ich nicht, aber manche Menschen finde ich interessant, wie z.B. die Gründer der Firma „Ivideon“ – Andrej Judnikow und Wladimir Jeremjew. Um ihre Idee zu realisieren, gingen sie ein hohes Risiko ein und verkauften sogar ihre Wohnungen. Das verdient aufrichtige Bewunderung.

Erfolg ist für Sie ...

... die Fähigkeit, Misserfolge durchzustehen, ohne dabei den Mut zu verlieren.

Какой совет пригодился бы Вам в первый рабочий день?

Постараться быть всецело открытым к особенностям другой культуры. В Германии мы привыкли четко планировать ближайшие две недели, а в России, например, бизнес-партнер может назначить встречу через месяц. Это такая культурная особенность. Также я бы настоятельно рекомендовал ознакомиться с Трудовым кодексом РФ, так как есть существенные различия с немецким.

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

Непрерывный процесс развития каждого государства всегда сопровождается сложностями. Я лично очень положительно оцениваю тот путь развития, который Россия проделала за последние годы. Что касается изменений, я бы попытался упростить процесс получения гражданства РФ для немцев.

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

Что Россия уже девять лет является моей второй родиной.

Чему русские могут научиться у немцев?

Я считаю, что мы более прагматично подходим к выполнению задач, а это дает быстрый эффективный результат.

А немцы – у русских?

Возможно, аналитическому подходу в долгосрочном прогнозировании. И, конечно, оптимизму.

Кто является для Вас примером в бизнесе? И почему?

У меня нет определенного идеала в бизнесе, но мне интересны некоторые люди. В частности, основатели компании Ivideon – Андрей Юдников и Владимир Еремеев. Чтобы реализовать свою идею, они пошли на большой риск и даже продали свои квартиры. Это заслуживает искреннего восхищения.

Успех – это...

... способность двигаться от одной неудачи к другой без потери энтузиазма.



NEUES AHK-BÜRO IN MOSKAU FEIERLICH ERÖFFNET

Die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer (AHK) hat am 4. Juni 2019 unter hochrangiger Beteiligung aus Politik und Wirtschaft ihr neues Büro im Businesszentrum Filigrad in Moskau eröffnet. Zu den Ehrengästen zählten die beiden Vorsitzenden der Deutsch-Russischen Strategischen Arbeitsgruppe für Wirtschaft und Finanzen – Ulrich Nussbaum, Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und Aser Talybow, stellv. Wirtschaftsminister der Russischen Föderation, sowie der deutsche Botschafter in Russland, Rüdiger von Fritsch, der Vorsitzende der Eurasischen Wirtschaftskommission Tigran Sargsyan, und Alexej Mordaschow, Chef des Severstal-Konzerns und AHK-Vizepräsident.

Tagsüber hatten die zahlreichen Vertreter der AHK-Mitgliedsunternehmen die Möglichkeit, das neue Büro bei einer Führung zu erkunden.

Im Rahmen der Büroeröffnung haben außerdem fünf Unternehmen – Volkswagen Group Rus, Linde, Traton, Omninet und Globus – das Memorandum über einen gemeinsamen Wirtschaftsraum von Lissabon bis Wladiwostok unterzeichnet. Der Initiative Lissabon-Wladiwostok, zu deren Gründungsmitgliedern auch die AHK gehört, haben sich bisher mehr als 60 Unternehmen und Wirtschaftsverbände angeschlossen.



ТОРЖЕСТВЕННОЕ ОТКРЫТИЕ НОВОГО ОФИСА ВТП В МОСКВЕ



4 июня 2019 года в присутствии именитых гостей из сферы политики и бизнеса состоялось открытие нового московского офиса Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП) в БЦ «Фили Град». В числе почетных гостей – оба сопредседателя Российско-Германской рабочей группы по стратегическому сотрудничеству в области экономики и финансов – статс-секретарь Федерального министерства экономики и энергетики Германии Ульрих Нуссбаум и заместитель министра экономики РФ Азер Талыбов, а также посол Германии в России Рюдигер фон Фритч, председатель Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) Тигран Саркисян и Алексей Мордашов, председатель совета директоров ПАО «Северсталь» и вице-президент ВТП.

В течение дня многочисленные гости смогли познакомиться с новым домом ВТП, приняв участие в экскурсиях по офису.

Кроме того, пять компаний – Volkswagen Group Россия, Linde, Traton, Omninet и Globus – подписали меморандум о создании единого экономического пространства от Лиссабона до Владивостока. К инициативе, в число основателей которой входит и ВТП, присоединились уже свыше 60 компаний и бизнес-объединений.



ДЕУШЛАНД УНД РУССЛАНД БЕСЧЛЮССЕН ЕФФЮЕНЗПАРТНЕРШАФТ

Бундесвиртсхафтсминистер Петер Алтмайер и sein russischer Amtskollege Maxim Oreschkin haben beim Petersburger Weltwirtschaftsforum am 6. Juni 2019 eine Absichtserklärung für eine Effizienzpartnerschaft unterschrieben.

„Deutschland und Russland unterhalten enge wirtschaftliche Beziehungen. Das deutsche Engagement in Russland ist trotz des unruhigen Fahrwassers im globalen Außenhandel weiterhin bedeutend. Und auch Russland hat großes Interesse an guten Wirtschaftsbeziehungen mit Deutschland“, sagt Altmaier. „Wir müssen dabei aber wieder neues gegenseitiges Vertrauen schaffen, dann lassen sich auch andere Probleme besser lösen. Für die deutsche Wirtschaft werde ich für ein günstigeres Investitionsklima in Russland werben.“

Die Effizienzpartnerschaft bildet den Rahmen für viele bereits vorhandene Aktivitäten und hat zum Ziel, mit deutschen Technologien russische Unternehmen effizienter zu machen. Die Produktivität in

Russland ist nur halb so hoch wie in Deutschland und beträgt rund ein Drittel der amerikanischen Produktivität. Im Rahmen der Initiative sollen russische Unternehmerdelegationen Deutschland besuchen, aber auch moderne Werke, die deutsche Unternehmen in Russland errichtet haben.

„Anders als die Modernisierungspartnerschaft mit Russland, die der heutige Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier als damaliger Außenminister 2008 ausgerufen hat, ist die Effizienzpartnerschaft weniger politisch aufgeladen und bietet deshalb bessere Erfolgsaussichten“, sagt der Vorstandsvorsitzende der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer, Matthias Schepp. Die deutsche Wirtschaft habe wie keine andere seit Jahren in Fabriken mit modernsten Technologien in Russland investiert, so Schepp.

Laut deutscher Bundesbank betrugen die Netto-Direktinvestitionen deutscher Firmen in Russland im vergangenen Jahr 3,2 Milliarden Euro. Das deutsch-russische Handelsvolumen betrug im Jahr 2018 61,9 Milliarden Euro; davon entfielen 36 Milliarden Euro auf Importe aus Russland und 25,9 Milliarden Euro auf Exporte nach Russland.

ФОТОКОСТ-АГЕНТСТВО ТАСС



РОССИЯ И ГЕРМАНИЯ ВЫБРАЛИ ПАРТНЕРСТВО ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В рамках Петербургского международного экономического форума федеральный министр экономики и энергетики Германии Петер Алтмайер и министр экономического развития РФ Максим Орешкин подписали 6 июня 2019 года декларацию о намерениях по партнерству для эффективности.

«Германию и Россию связывают тесные экономические отношения. Несмотря на неспокойную обстановку, немецкие компании по-прежнему весьма активно представлены в России. В успешном экономическом сотрудничестве с Германией заинтересована и российская сторона, – отметил Алтмайер. – При этом нужно заново восстановить взаимное доверие – это позволит более успешно решать и другие проблемы. Я буду ратовать за создание в России более благоприятного инвестиционного климата для немецкого бизнеса».

Новое партнерство задает рамки для многих уже осуществляемых видов взаимодействия, направленных на повышение эффективности

российских компаний с использованием немецких технологий. Производительность труда в России сегодня составляет менее 50% от немецких показателей и 1/3 от соответствующих показателей в США. В рамках инициативы планируются поездки российских компаний в Германию, а также посещения современных немецких предприятий в России.

«В отличие от «партнерства для модернизации» с Россией, провозглашенного в 2008 году тогдашним министром иностранных дел – а сегодня федеральным президентом Германии – Франком-Вальтером Штайнмайером, партнерство для эффективности менее политизировано и потому имеет больше шансов на успех», – считает председатель правления Российско-Германской ВТП Маттиас Шепп. Немецкий бизнес активнее других инвестирует в современные производства в России, отметил Шепп.

Согласно статистике Бундесбанка, объем прямых нетто-инвестиций немецких компаний в России за прошлый год составил 3,2 млрд евро. Объем товарооборота между обеими странами в 2018 году составил 61,9 млрд евро; из них 36 млрд евро пришлось на долю поставок из России в Германию, и 25,9 млрд евро – из Германии в Россию.

ARBEITSTREFFEN DER AHK MIT INNENMINISTERIUM ZUM THEMA MIGRATION

Eine Delegation aus Vertretern der Deutsch-Russischen Auslands-handelskammer (AHK) und AHK-Mitgliedsunternehmen traf sich am 18. April 2019 bei der russischen Industrie- und Handelskammer mit Spitzenbeamten des russischen Innenministeriums. Ziel des Arbeitstreffens war es, die Herausforderungen der im Jahr 2018 in Kraft getretenen Änderungen im russischen Migrations- und Meldewesen für ausländische Unternehmen und deren Mitarbeiter darzulegen und Verbesserungsvorschläge einzubringen. Bereits im Vorjahr traf man sich zu diesem Thema.

Das Ministerium informierte zunächst über geplante oder kürzlich verabschiedete Gesetzesänderungen. Darunter war auch ein Entwurf, in den zwei konkrete Anregungen der AHK aus dem vorherigen Treffen eingeflossen waren: Zum einen die Schaffung einer Online-Registrierung für ausländische Staatsbürger, zum anderen die Möglichkeit für Wohnungseigentümer, ausländische Mieter durch Ausstellung einer Vollmacht registrieren zu lassen. Der Entwurf muss allerdings nach Abstimmung mit der Regierung noch von der Staatsduma angenommen und durch den Föderationsrat bestätigt werden.

Die AHK-Delegation nutzte das Treffen, um auf Probleme in der praktischen Umsetzung der Migrationsgesetzgebung hinzuweisen. Dazu zählt die unterschiedliche Auslegung bestehender Vorschriften durch Gebiets- und Kreismigrationsbehörden. Auch zum neuen Gesetzentwurf waren einige Fragen aufgekommen, z.B. ob eine Vollmacht zur Registrierung auch an Ausländer ausgestellt werden kann.

Um die Probleme zeitnah zu lösen, hat die AHK dem Innenministerium vorgeschlagen, einen Sonderbeirat für Migrationsfragen zu gründen. Zudem hat die Kammer den Vorschlag unterbreitet, klar formulierte und einheitliche Informationsangebote für ausländische Arbeitnehmer bereitzustellen.

Der stellvertretende AHK-Geschäftsführer Christian Harten übergab eine Liste mit Vorschlägen an die Vertreter der Behörden, die versprochen haben, die Anregungen aufzugreifen. Noch in diesem Jahr soll ein Anschlusstreffen stattfinden.

ВСТРЕЧА ВТП С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ МВД РФ ПО МИГРАЦИОННЫМ ВОПРОСАМ

18 апреля 2019 в ТПП РФ прошла встреча делегации ВТП с представителями МВД, отвечающими за миграционные вопросы. Цель встречи – информирование о трудностях, с которыми сталкиваются иностранные компании и их сотрудники, в связи со вступившими в силу в прошлом году изменениями миграционного законодательства РФ. Первая встреча по данной теме состоялась в прошлом году.

Министерство проинформировало участников встречи о запланированных изменениях в миграционном законодательстве. В их числе – законопроект, в который вошли предложения ВТП, озвученные на предыдущей встрече. В частности, речь идет о возможности зарегистрироваться на основании доверенности собственника жилого помещения, выданного третьему лицу. А также – о регистрации в режиме онлайн. Документ находится на согласовании в Правительстве РФ. После согласования он должен быть принят Государственной Думой РФ и одобрен Советом Федерации.

Представители ВТП обратили внимание МВД РФ на некоторые противоречия и проблемы практического применения действующего миграционного законодательства. Одна из основных проблем – различное применение правил на местах. Также были заданы вопросы о запланированных изменениях закона, в том числе, о возможности передачи полномочий по регистрации иностранным гражданам.

ВТП озвучила свои предложения по совершенствованию миграционного законодательства. В частности, было предложено разработать единые правила для всех миграционных органов, а также разместить подробную информацию о процессе регистрации на сайте министерства и входящих в его структуру ведомств – сразу на нескольких иностранных языках. Также ВТП выступила с инициативой создать при МВД РФ консультативный совет с участием ВТП и других объединений иностранного бизнеса для оперативного урегулирования сложных вопросов.

Исполнительный директор ВТП Кристиан Хартен передал перечень предложений представителям МВД. Следующая встреча планируется к концу этого года.

DELEGATION AUS BADEN-WÜRTTEMBERG ZU BESUCH IN RUSSLAND

Eine 40-köpfige Wirtschaftsdelegation unter der Leitung von Baden-Württembergs Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut (CDU) besuchte vom 2. bis zum 6. Juni Moskau und St. Petersburg.

Es war ein strammes Programm. Angefangen mit einem Briefing durch den Botschafter der Bundesrepublik Deutschland in der Russischen Föderation, Rudiger von Fritsch, und den AHK-Vorstandschef Matthias Schepp ging es weiter mit zahlreichen Besuchs- und Gesprächsterminen: u.a. in dem Ministerium für Industrie und Handel der RF, dem Moskauer German Centre, der Yandex-Zentrale, dem Innovationszentrum Skolkovo und beim deutschen Werkzeugmaschinenhersteller DMG Mori. Das Programm in Moskau rundete ein feierlicher Empfang in der Residenz des deutschen Botschafters unter Teilnahme von Herman Gref, Präsident der russischen Sberbank, ab.

In St. Petersburg wurde die BaWü-Delegation von Vertretern der AHK-Filiale Nordwest und deren Mitgliedsunternehmen Bosch und Stihl über die Besonderheiten des nordwestlichen Marktes informiert. Die Ministerin traf außerdem den Präsidenten des Russischen Unternehmerverbandes, Alexander Schochin, und eröffnete ein neues Vertriebs- und Servicezentrum des AHK-Mitglieds Zeppelin in St. Petersburg.

ДЕЛЕГАЦИЯ ИЗ БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГА С ВИЗИТОМ В РОССИИ

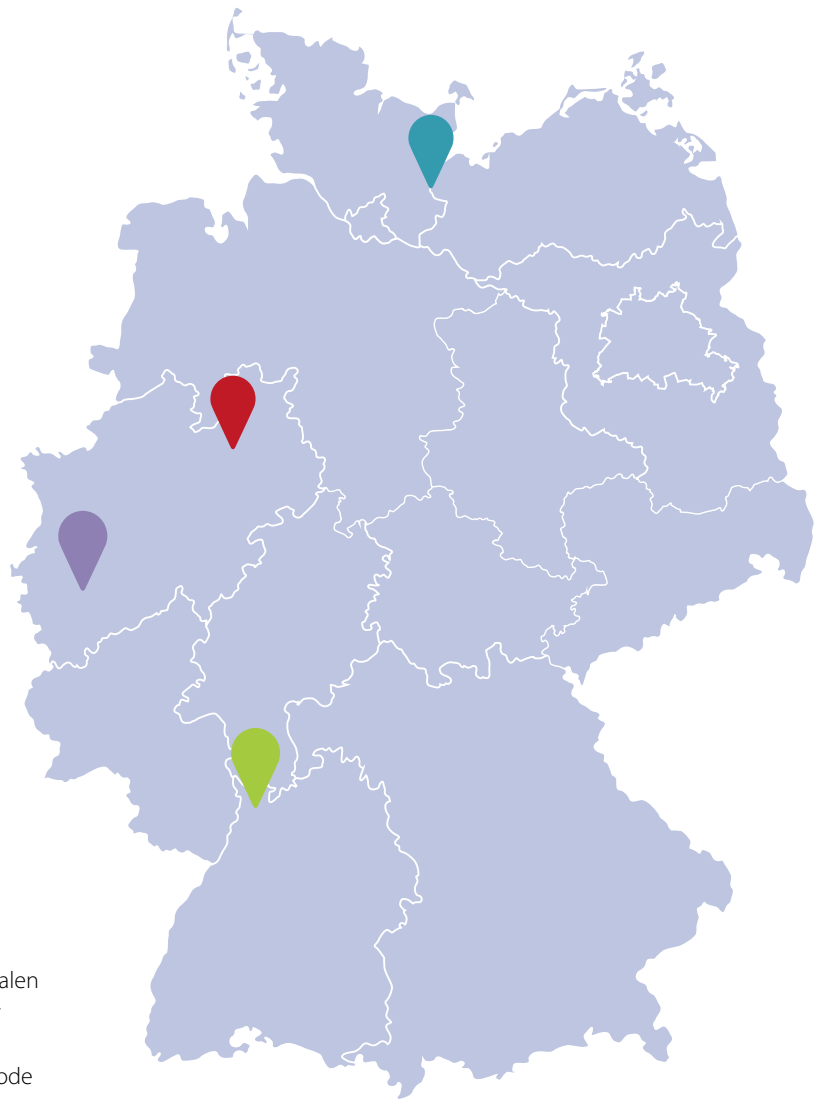
Бизнес-делегация из 40 человек во главе с министром экономики федеральной земли Баден-Вюртемберг Николь Хоффмайстер-Краут посетила со 2 по 6 июня 2019 года Москву и Санкт-Петербург.

Программа выдалась насыщенной. Началась она с брифинга под руководством посла Германии в РФ Рюдигера фон Фритча и председателя правления ВТП Маттиаса Шеппа и продолжилась многочисленными встречами: в Минпромторге, Немецком центре промышленности и торговли, штаб-квартире «Яндекс», инновационном центре «Сколково», а также с немецким производителем станков DMG Mori. Торжественный прием в резиденции посла Германии с участием президента ПАО «Сбербанк» Германа Грефа дополнил московскую программу визита.

В Санкт-Петербурге для делегации из Баден-Вюртемберга филиал ВТП Северо-Запад провел совместно с компаниями-членами Bosch и Stihl экономический брифинг, рассказав гостям об особенностях рынка Северо-Западного федерального округа. Кроме того, Николь Хоффмайстер-Краут провела встречу с президентом Российского союза промышленников и предпринимателей Александром Шохиним и приняла участие в открытии нового торгово-сервисного центра компании-члена ВТП Zeppelin.

TREFFEN SIE UNS IN DEUTSCHLAND

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



26. JUNI 2019, MANNHEIM NEUE DIGITALE KENNZEICHNUNGSPFLICHT IM RUSSLANDGESCHÄFT

Russland führt 2019 eine neue gesetzliche Pflicht zur digitalen Kennzeichnung zahlreicher Produkte ein. Inlandshersteller und Importeure müssen alle in Verkehr gebrachten Waren der betroffenen Produktgruppen mit einem DataMatrix-Code bedrucken. Künftig muss jedes einzelne Erzeugnis in Russland einen unikal digitalen Code tragen. Die neue digitale Kennzeichnungspflicht ist für einige Warengruppen zusätzlich zu den bereits bestehenden einheitlichen EAC-Konformitätszeichen anzuwenden.

Um Sie bei der neuen digitalen Produktmarkierung zu unterstützen, gehen wir in unserem Webinar auf folgende Aspekte ein: Welche Produkte sind ab wann betroffen, und wie sind die Waren zu kennzeichnen?

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

27. JUNI 2019, DETMOLD MARKTBERATUNG RUSSLAND

Deutschland ist der zweitwichtigste Partner Russlands – gleich hinter China. Der deutsch-russische Handel nimmt wieder an Fahrt auf. Trotz der oft schwierigen Lage sind nach wie vor ca. 5000 von den ursprünglich über 6000 Unternehmen mit deutscher Kapitalbeteiligung in Russland aktiv. Die Geschäftstätigkeit vor Ort sowie Export- und Importgeschäfte sind wegen der zahlreichen landestypischen Besonderheiten nicht einfach. Eine umsichtige und sorgfältige Beratung ist meist unerlässlich. In Zusammenarbeit mit der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer möchten wir Sie dabei unterstützen, Russland als Markt neu oder weiter zu erschließen. Wir bieten Ihnen ein individuelles Beratungsgespräch an.

VERANSTALTER: IHK LIPPE ZU DETMOLD
WWW.DETMOLD.IHK.DE

4. JULI 2019, DÜSSELDORF AHK-TREFF IN DEUTSCHLAND

Mit dem AHK-Treff in Deutschland unterstützt die AHK Russland die Vernetzung ihrer Mitglieder. Die Veranstaltung in Düsseldorf ist insbesondere vor dem Hintergrund der am 1. Januar 2019 in Russland eingeleiteten Abfallreform von großer Bedeutung. Im Rahmen der Veranstaltung bekommen Sie einen praktischen Einblick in die Erfahrungen deutscher Hersteller im Bereich Verpackungsrecycling sowie die Abfallwirtschaft der Stadt Düsseldorf in der Praxis. Sie haben zudem die Möglichkeit, sich über aktuelle Strategien im Russlandgeschäft auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

VERANSTALTER: AHK RUSSLAND
WWW.RUSSLAND.AHK.DE

12. SEPTEMBER 2019, LÜBECK ZIELMARKTBERATUNG RUSSLAND

Sie interessieren sich für den Markteintritt in Russland? Sie suchen potenzielle Geschäftspartner, Handelsvertreter oder sonstige Geschäftskontakte? Sie möchten sich über die aktuelle Lage der russischen Wirtschaft und Investitionsmöglichkeiten vor Ort informieren? Gern berät Sie Frau Katharina Schöne, Leiterin der AHK-Repräsentanz in Deutschland. Sie klärt mit Ihnen Fragen zum Markteintritt nach Russland und steht Ihnen mit Informationen zur Firmengründung, Kooperationspartnersuche sowie zu juristischen und anderen Themen zur Verfügung.

Die Beratungsgespräche sind kostenlos und für ca. 45 Minuten angesetzt. Die genaue Uhrzeit stimmen wir mit Ihnen nach Eingang der Anmeldungen ab. Gern besuchen wir Sie in Ihren Büroräumen. Bei einer sehr hohen Nachfrage werden die Gespräche in den Räumlichkeiten unserer IHK stattfinden.

VERANSTALTER: IHK ZU LÜBECK
WWW.IHK-SCHLESWIG-HOLSTEIN.DE

23. OKTOBER 2019, MANNHEIM XVII. WIRTSCHAFTSTAG RUSSLAND

Der XVII. Wirtschaftstag Russland bietet ein Update und Überblick über wirtschaftliche und rechtliche Entwicklungen im Russlandgeschäft. Krisenerprobte Praktiker erörtern in Podiumsdiskussionen die aktuellen Wirtschaftstrends sowie Möglichkeiten und Herausforderungen, die sich beim Aufbau einer Produktion vor Ort in Russland ergeben.

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

**EINE PARTNERSCHAFT,
DIE VERBINDET!**

**Täglich flächendeckende
Übernahme und Zustellung
in Russland und Westeuropa.**

Emons Spedition GmbH
emons.east@emons.de

LLC PEC
helloeurope@pecom.ru
ved@pecom.ru

»» BERATUNGSFIRMEN BELLERAGE UND ALINGA FUSIONIEREN

Das Beratungsunternehmen Bellerage hat sich im März 2019 in den Bereichen Financial Outsourcing und Legal Compliance mit der Firma Alinga Consulting zusammengeschlossen. Das gemeinsame Unternehmen Bellerage Alinga beschäftigt mehr als 100 Mitarbeiter in Moskau und St. Petersburg und betreut über 300 Kunden aus verschiedenen Branchen.

„Der Zusammenschluss stärkt unsere führende Position beim Preis-Leistungs-Verhältnis im Bereich Financial Outsourcing und erweitert unsere Möglichkeiten für weiteres Wachstum“, kommentiert Alexander Bykov, geschäftsführender Partner Bellerage. Chet Bowling, geschäftsführender Partner Alinga, fügt hinzu: „Bellerage Alinga müsste nun in den Top 7 des RA Expert Ratings gelistet sein, sodass wir die größeren Marktteilnehmer herausfordern können.“

»» BELLERAGE UND ALINGA ОБЪЕДИНИЛИ СВОЙ БИЗНЕС

В марте 2019 года завершилось объединение компании Bellerage и практик финансового аутсорсинга и юридической поддержки Alinga Consulting. Теперь в объединенной компании Bellerage Alinga работает свыше 100 сотрудников в Москве и Санкт-Петербурге и обслуживается более 300 клиентов из различных отраслей.

«Слияние позволит нам укрепить позиции лидера по соотношению цена-качество на рынке финансового аутсорсинга, а также существенно расширит возможности для дальнейшего роста и развития новой фирмы», – считает Александр Быков, управляющий партнер Bellerage. Чет Боулинг, управляющий партнер Alinga Consulting, добавляет: «Мы рассчитываем, что Bellerage Alinga попадет в TOP-7 рейтинга РА-Эксперт, бросив вызов крупнейшим игрокам рынка».

»» «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» ОТКРЫВАЕТ НОВЫЙ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАБИН

С открытием 27 мая 2019 года нового производства кабин для грузовых автомобилей в Набережных Челнах Daimler Trucks и «Камаз» открыли новую главу в своем технологическом партнерстве на российском рынке. Новый завод площадью 59600 кв. м является неотъемлемой частью глобальной производственной сети Mercedes-Benz Trucks и тесно сотрудничает с главным заводом в немецком городе Вёрт-ам-Райн.

«Мы верим в российский рынок и его потенциал роста. Новое производство кабин – это еще один ключевой элемент нашей стратегии максимального приближения к клиенту и постоянного укрепления нашего присутствия на рынке по всему миру, – говорит Штефан Бухнер, руководитель подразделения Mercedes-Benz Trucks. – Так мы устанавливаем стандарты на российском рынке – в интересах как наших клиентов, так и нашего партнера по совместному предприятию «Камаз». Эта производственная линия является одним из самых инновационных производств в российской автомобильной промышленности, и новым свидетельством нашей долгосрочных намерений по отношению к нашему совместному предприятию «Даймлер Камаз Рус».

Новый завод имеет производственную мощность до 55 тыс. кабин в год и предназначен для производства нескольких моделей кабин для серий грузовых автомобилей Mercedes-Benz Actros и Arocs для российского рынка и для грузовых автомобилей «Камаз». Оснащенное более чем 120 роботами и новейшими бесконтактными измерительными технологиями производство кабин обладает самым высоким уровнем автоматизации в России. Монтаж оборудования был необычайно сложным предприятием, только для перевозки оборудования в Россию потребовалось более 500 грузовиков.

Общий объем инвестиций в создание завода составил более 14 млрд рублей. Ввод в эксплуатацию обеспечит создание более 700 новых рабочих мест. Новое производство – вклад Daimler AG в развитие российского автопрома: специалисты Daimler Trucks делятся опытом и разработками со своими российскими коллегами, чтобы совместно усовершенствовать процессы производства.



Daimler



Daimler

»» DAIMLER KAMAZ ERÖFFNET KABINENPRODUKTION

Mit der Eröffnung einer neuen Produktionsstätte für Lkw-Kabinen in Nabereschny Tschelny am 27. Mai 2019 eröffnen Daimler Trucks und Kamaz ein neues Kapitel in ihrer Technologiepartnerschaft für den russischen Markt. Die 59.600 Quadratmeter große neue Anlage ist integraler Bestandteil des weltweiten Produktionsnetzwerks von Mercedes-Benz Trucks und arbeitet eng mit dem Hauptwerk in Wörth am Rhein zusammen.

„Wir glauben an den russischen Markt und sein Wachstumspotenzial. Die neue Kabinenfertigung ist ein weiteres Schlüsselement unserer Strategie, möglichst kundennah zu sein und unsere Marktpräsenz weltweit kontinuierlich zu stärken“, sagt Stefan Buchner, Bereichsvorstand von Mercedes-Benz Trucks weltweit. „Mit ihr setzen wir Maßstäbe im russischen Markt – zum Vorteil sowohl unserer Kunden als auch unseres Joint Venture Partners Kamaz. Diese Produktionslinie zählt zu den innovativsten Einrichtungen im russischen Automobilsektor und stellt den jüngsten Beweis für unser langfristiges Commitment an unser Joint Venture Daimler Kamaz Rus dar.“

Die neue Produktionsstätte hat eine Fertigungskapazität von bis zu 55.000 Einheiten pro Jahr und ist dafür ausgelegt, mehrere Kabinenmodelle für die Lkw-Baureihen Mercedes-Benz Actros und Arocs für den russischen Markt sowie für Kamaz-Lkw herzustellen. Mit ihren mehr als 120 Robotern und modernster Kamerasstechnik ist die Kabinenfertigung eine der am höchsten automatisierten Fabrikanlagen in Russland. Die Installation der Produktionsanlage war ein außerordentliches Unterfangen und erforderte mehr als 500 Lastwagen, um die Ausstattung nach Russland zu transportieren.

Bei einer Investition von 200 Millionen Euro entstehen in dem hochmodernen Werk bis zu 700 neue Arbeitsplätze. Die Belegschaft wächst damit auf mehr als 1000 Mitarbeiter. Die neue Produktionsstätte soll als Leuchtturmprojekt die Expertise von Daimler Trucks auf den russischen Markt bringen. Dazu arbeiteten die globalen Produktionsexperten von Daimler im Vorfeld in der Planung und Umsetzung in engem Austausch mit dem russischen Team zusammen.



» EKOSEM-AGRAR PRODUZIERT ÜBER 2000 TONNEN ROHMILCH AM TAG

Die Ekosem-Agrar AG, deutsche Holdinggesellschaft der auf Milchproduktion in Russland ausgerichteten Unternehmensgruppe EkoNiva, hat die Rohmilchproduktion Anfang April 2019 erstmals auf über 2000 Tonnen pro Tag gesteigert. Damit hat der größte Milchproduzent Russlands seine Milchleistung pro Tag innerhalb von 15 Monaten verdoppelt und zählt nach Einschätzung der Geschäftsführung auch zu den acht größten Rohmilchproduzenten weltweit. Realisiert wurde dieser Anstieg mit dem Ausbau der Milchkuhherde von knapp 45.000 Tieren zum Jahresende 2017 auf fast 75.000 Milchkühe per Ende März 2019. Die kontrollierte landwirtschaftliche Nutzfläche umfasste zum 31. März 2019 rund 535.000 Hektar.

Im Geschäftsjahr 2018 verzeichnete die Ekosem-Agrar AG in allen Bereichen ein starkes operatives Wachstum. So kontrollierte die Gruppe zum Jahresende eine landwirtschaftliche Nutzfläche von rund 504.000 Hektar, rund 194.000 Hektar davon befanden sich im Eigentum der Gesellschaft. Auch die Gesamtherde im Bereich der Milchproduktion wuchs im Jahresverlauf um 42 Prozent auf über 133.000 Tiere per Ende 2018 (Vj. 93.500 Tiere). 2018 produzierte die Gruppe insgesamt 484.000 Tonnen Rohmilch (Vj. ca. 298.000 Tonnen).

Getragen von den weiterhin guten Wachstumsbedingungen in der Milchproduktion, vor allem durch die staatlichen Fördermaßnahmen, setzt die Ekosem-Agrar AG den Ausbau der Herde und der Milcherzeugung weiter fort. 2018 begann die Gruppe mit dem Bau von 14 modernen Milchviehanlagen mit Stallplatzkapazitäten für über 45.000 Milchkühe. Die Inbetriebnahme aller Anlagen soll noch 2019 erfolgen. Mit den dadurch entstehenden Kapazitäten plant die Gesellschaft, ihre Milchkuhherde auf über 100.000 Tiere zu erweitern und die Tagesproduktion der Gruppe auf ca. 3000 Tonnen Rohmilch zu steigern. Damit wäre die Gesellschaft nach Einschätzung des Managements der größte Rohmilchproduzent weltweit.

» EKOSEM-AGRAR ПРОИЗВОДИТ БОЛЕЕ 2000 ТОНН СЫРОГО МОЛОКА В ДЕНЬ

Ekosem-Agrar AG, головная компания группы «ЭкоНива», специализирующейся на производстве молока в России, в начале апреля 2019 года впервые увеличила производство сырого молока до более 2000 тонн в день. Таким образом, крупнейший в России производитель молочной продукции за 15 месяцев удвоил свою суточную производительность и входит, по подсчетам руководства, в восьмерку крупнейших производителей сырого молока в мире. Это увеличение было достигнуто благодаря расширению молочного стада с почти 45 тыс. животных на конец 2017 года до почти 75 тыс. коров к концу марта 2019 года. По состоянию на 31 марта 2019 года площадь контролируемых сельскохозяйственных угодий составила около 535 тыс. га.

В 2018 финансовом году Ekosem-Agrar продемонстрировала во всех областях уверенный рост операционной деятельности. В конце года группа контролировала сельхозугодья площадью около 504 тыс. га, из них около 194 тыс. га – в собственности компании. Общее поголовье молочного стада выросло в течение года на 42% и составило в конце 2018 года более 133 тыс. голов (в пред. году: 93 500 голов). В 2018 году группа произвела в общей сложности 484 тыс. тонн сырого молока (в пред. году: около 298 тыс. тонн).

Благодаря хорошим условиям для роста производства молока, в первую очередь с помощью мер государственной поддержки, Ekosem-Agrar продолжает расширять стадо и увеличивать производство молока. В 2018 году группа приступила к строительству 14 молочных комплексов вместимостью более 45 тыс. молочных коров. Все комплексы будут введены в эксплуатацию уже в 2019 году. Благодаря такому росту мощностей компания планирует расширить молочное стадо до более 100 тыс. голов и увеличить суточную производительность до 3000 тонн сырого молока. С такими показателями компания, по подсчетам руководства, может стать крупнейшим производителем сырого молока в мире.



»» KNAUF ERÖFFNET MODULHÄUSER-WERK IN KRASNOGORSK

Das deutsche Familienunternehmen Knauf, einer der größten deutschen Investoren in Russland, hat am 15. Mai 201 in Krasnogorsk bei Moskau ein Werk zur Herstellung von Modulhäusern eröffnet. Die Investitionen betragen 6,5 Millionen Euro, rund 50 Mitarbeiter können jährlich eine Produktionskapazität von 100.000 Quadratmeter vorfabrizierten Elementen bewältigen, die zur Montage von Fertighäusern und anderen Gebäuden eingesetzt werden. Es ist weltweit das erste Werk dieser Art der in über 90 Ländern tätigen Knauf Gruppe.

Der Gouverneur des Moskauer Gebietes, Andrej Worobjow, pries die Fabrik als „neues und erfolgsversprechendes Pilotprojekt“. Manfred Grundke, Geschäftsführender Gesellschafter von Knauf, verglich die

Bauweise mit Lego: „Schon jetzt bieten wir mehr als 50 industriell gefertigte Module an“.

Alle Materialien kauft Knauf in Russland. Das erste Gebäude, ein Hotel in Stupino unweit von Moskau, wurde bereits eröffnet. „Knauf hat mit dieser Idee den Puls am Trend der Zeit“, kommentierte der Vorstandsvorsitzende der AHK Russland, Matthias Schepp. „Günstige, blitzschnelle Häuser in hoher Qualität werden nicht zuletzt wegen diverser Regierungsinitiativen und Vorgaben künftig noch stärker nachgefragt.“

»» KNAUF OTKRYVAET ZAVOD MODULNYH DOMOV V PODMOSKOWJE

Компания Knauf, один из крупнейших немецких инвесторов в России, открыла завод по производству систем для модульного домостроения в подмосковном Красногорске. Инвестиции составили 6,5 млн евро. Около 50 сотрудников предприятия будут производить 100 тыс. кв. м панелей и модулей в год. Это первый подобный проект для группы Knauf, которая работает более чем в 90 странах.

«Нет сомнения, что этот проект будет пользоваться популярностью, потому что такой дом собирается в течение трех-четырех месяцев», – отметил

губернатор Московской области Андрей Воробьев. Управляющий партнер Knauf Манфред Грундке сравнил этот метод со сборкой конструктора Lego. По его словам, это дает клиентам преимущества благодаря четко определенным срокам и стоимости строительства.

Все материалы Knauf закупает в России. Первое построенное здание в портфолио Knauf – гостиница в Ступино – уже в эксплуатации. «Эта идея показывает, что Knauf чувствует пульс времени, – комментирует председатель правления ВТП Маттиас Шепп. – Спрос на доступные, быстровозводимые дома высокого качества будет расти – и не в последнюю очередь в связи с рядом правительственных инициатив и предписаний».

»» ZEPPELIN ERÖFFNET VERTRIEBS- UND SERVICEZENTRUM

Der deutsche Handels-, Engineering- und Dienstleistungskonzern Zeppelin hat in St. Petersburg Anfang Juni 2019 auf rund 40.000 Quadratmetern ein neues Vertriebs- und Servicezentrum mit einem modernen Bürogebäude sowie Maschinen- und Ersatzteillagern und Reperaturwerkstätten eröffnet. Damit ist der neue Standort die größte Zeppelin-Niederlassung überhaupt. Das seit mehr als 20 Jahren in Russland tätige Traditionsunternehmen, das Maschinen und Motoren der Weltmarke Caterpillar für Bauindustrie, Bergbau sowie Öl und Gas produziert, hat rund 17,5 Millionen Euro in das Regionalzentrum investiert, um seine Präsenz im Nordwesten Russlands zu stärken und höhere Verfügbarkeiten von Maschinen und Ersatzteilen sicherzustellen. Das neue Gelände bietet 150 Mitarbeitern Arbeitsplätze.

Auch Baden-Württembergs Wirtschaftsministerin Nicole Hoffmeister-Kraut, die sich zu dem Zeitpunkt mit einer großen Wirtschaftsdelegation auf einer mehrtägigen Russlandreise befand, nahm an der feierlichen Eröffnung mit 600 Gästen teil. „Ich bin froh, dass Zeppelin hier investiert, obwohl die Lage insgesamt schwierig ist. Der Erfolg von Zeppelin zeigt, dass das geht“, so die Ministerin. In St. Petersburg besuchte Nicole Hoffmeister-Kraut zudem die AHK-Filiale Nordwest sowie die AHK-Mitgliedsunternehmen SEW-Eurodrive und Kirow-Werke und traf den Vorsitzenden des russischen Unternehmerverbands RSPP, Alexander Schochin.

»» ZEPPELIN OTKRYVAET TORGOWO-SERVISNYJ CENTR

Немецкий концерн Zeppelin открыл в Санкт-Петербурге на площади около 40 тыс. кв. м новый торгово-сервисный центр с современным офисным зданием, а также складом оборудования и запчастей и ремонтными мастерскими, рассчитанными на большие объемы. Это самая большая площадка концерна. Богатая традициями компания работает на российском рынке более 20 лет и производит спецтехнику и двигатели мирового бренда Caterpillar для строительной, горнодобывающей и нефтегазовой отраслей. Инвестиции в новый региональный центр в размере около 17,5 млн евро позволят усилить присутствие концерна на северо-западе страны и повысить доступность спецтехники и запчастей. Новая площадка рассчитана на 150 рабочих мест.

Министр экономики земли Баден-Вюртемберг Николь Хоффмайстер-Краут, которая находилась в это время с многодневным визитом в России, присутствовала на торжественной церемонии открытия при участии 600 гостей. «Я рада, что Zeppelin, несмотря на тяжелое в целом положение, инвестирует в Россию», – отметила министр. В Санкт-Петербурге она также посетила филиал ВТП Северо-Запад, компании-члены ВТП SEW-Eurodrive и ПАО «Кировский завод» и встретила с председателем Российского союза промышленников и предпринимателей Александром Шохиним.



netkanovsky

»» LERNIDEE ERLEBNISREISEN GMBH BRINGT TOURISTEN IN DIE ARKTIS

Der deutsche Reiseveranstalter Lernidee Erlebnisreisen GmbH und die russische Agentur für Investitions- und Exportförderung des Fernen Ostens haben einen Kooperationsvertrag unterzeichnet, um den Tourismus im Osten Russlands anzukurbeln und das Investitionspotenzial der Region zu vermarkten. Bald soll das erste Projekt starten: Mehr als 90 Touristen aus sieben Ländern haben sich für eine Zugfahrt angemeldet, die am 5. Juni 2019 in St. Petersburg beginnt. Die geplante Route verläuft über die Stadt Petrosawodsk am Onegasee, hoch in den Norden bis zur Hafenstadt Murmansk und von dort aus über den norwegischen Grenzort Kirkenes bis nach Oslo. Die Fahrt dauert elf Tage. Laut Hans Engberding, Geschäftsführer von Lernidee Erlebnisreisen, bestehe schon vor dem offiziellen Start eine hohe Nachfrage für die Arktis-Reise in den kommenden Jahren.

»» LERNIDEE ERLEBNISREISEN GMBH ЗАПУСКАЕТ «АРКТИЧЕСКИЙ ПОЕЗД»

Немецкий туроператор Lernidee Erlebnisreisen GmbH и Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта заключили соглашение о сотрудничестве. Его цель – повышение привлекательности дальневосточных регионов для иностранных туристов. 5 июня 2019 года в Санкт-Петербурге стартует новый проект: комфортабельный поезд проследует по арктическим регионам России в Норвегию. Более 90 туристов из семи стран отправятся через Петрозаводск, расположенный на берегах Онежского озера в Карелии, до Мурманска, города-порта на Баренцевом море, оттуда – в норвежский Киркенес и далее – в Осло. Путешествие займет 11 дней. По словам владельца и директора Lernidee Erlebnisreisen GmbH Ханса Энгбердинга, спрос на «арктический поезд» очень высок: много заявок уже на 2020-2021 годы.



Daimler

»» NEUER MERCEDES-CHEF IN RUSSLAND

Holger Suffel (59) wird am 1. September 2019 neuer CEO von Mercedes-Benz Russia und Leiter des Vertriebs von Mercedes-Benz Cars in Russland. Suffel startete 1981 bei der ehemaligen Daimler-Benz AG und war in verschiedenen Führungspositionen im Konzern tätig, unter anderem im Produktmarketing, After Sales und Vertrieb bei Mercedes-Benz Nutzfahrzeugen, Mercedes-Benz Vans und Daimler Buses in der Tochterfirma EvoBus. Zuletzt leitete er den Bereich Global Services and Parts Operations der Daimler AG. Sein Vorgänger Jan Madeja (51) übernimmt ab September die Leitung der Beijing Mercedes-Benz Sales Service Co., Ltd. in China. Madeja ist seit über 20 Jahren im Unternehmen. Nach verschiedenen Positionen in Finance und Controlling übernahm er 2007 die Leitung von Mercedes-Benz Polen. Seit 2012 war er CEO von Mercedes-Benz Cars in Russland.

»» MERCEDES СМЕНИТ РУКОВОДИТЕЛЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Хольгер Зуффель с 1 сентября станет новым гендиректором «Мерседес-Бенц рус» и руководителем продаж подразделения Mercedes-Benz Cars в России. 59-летний немец начал работать в Daimler-Benz (сейчас – Daimler) в 1981 году. Зуффель занимал различные руководящие должности в отделах маркетинга в подразделениях коммерческих автомобилей Mercedes-Benz, Mercedes-Benz Vans и Daimler Buses в дочерней компании EvoBus. До назначения в Россию он возглавлял подразделение глобальных услуг и управления запасными частями в Daimler. Зуффель заменит Яна Мадея (51 год), занимавшего должность с 2012 года. Мадея возглавит китайское подразделение компании Beijing Mercedes-Benz Sales Service.



Mercedes-Benz Cars запустит производство на новом заводе «Московия» (слева направо) Дитер Цетше, Владимир Путин и Петер Альтмайер.



»» MERCEDES-BENZ CARS ERÖFFNET PKW-WERK IN RUSSLAND

Mercedes-Benz Cars startet die Produktion im neuen Pkw-Werk Moscovia mit dem Anlauf der Mercedes-Benz E-Klasse Limousine für den lokalen Markt. Der E-Klasse werden SUV-Modelle folgen. Mercedes-Benz Cars investiert in das Werk in der Region Moskau insgesamt mehr als 250 Millionen Euro. Über 1000 Mitarbeiter werden in Produktion und Verwaltung des neuen Mercedes-Benz Werks arbeiten. Das Mercedes-Benz Werk Moscovia zeichnet sich durch eine flexible und grüne Produktion aus und wird moderne Industrie 4.0-Technologien einsetzen.

„Das Mercedes-Benz Werk Moscovia ist ein weiterer Baustein unserer Strategie, dort zu produzieren, wo unsere Kunden sind. Und davon profitieren beide Partner: Russland und Mercedes-Benz“, sagte Dieter Zetsche, Vorstandsvorsitzender der Daimler AG und Leiter Mercedes-Benz Cars.

An der Eröffnung des neuen Werks am 3. April 2019 nahmen Dieter Zetsche, Vorstandsvorsitzender der Daimler AG und Leiter Mercedes-Benz Cars, Vladimir Putin, Präsident der Russischen Föderation, Peter Altmaier, Bundesminister für Wirtschaft und Energie, Denis Manturov, Industrie- und Handelsminister der Russischen Föderation, Andrej Worobjow, Gouverneur der Region Moskau, sowie Markus Schäfer, Mitglied des Bereichsvorstands Mercedes-Benz Cars, Produktion und Supply Chain, Jan Madeja, CEO und Präsident von Mercedes-Benz RUS AO, und Axel Bense, CEO Mercedes-Benz Manufacturing Rus, teil.

2017 hat Mercedes-Benz Cars den Grundstein für das neue Werk in der Region Moskau gelegt, das in weniger als zwei Jahren Bauzeit entstanden ist. Es befindet sich etwa 40 Kilometer nordwestlich der russischen Hauptstadt Moskau im Industriepark Jesipowo und erstreckt sich über eine Fläche von 85 Hektar. Federführend für die neue Pkw-Produktion in Russland ist die eigens gegründete Produktionsgesellschaft Mercedes-Benz Manufacturing RUS (MBMR). Das Werk ist Teil des globalen Produktionsnetzwerks mit mehr als 30 Standorten weltweit.

„Der russische Automobilmarkt bleibt ein Schlüsselmarkt für deutsche Automobilhersteller. Die Eröffnung des russlandweit ersten Werkes von Mercedes-Benz Cars ist ein Meilenstein für das Engagement von Mercedes-Benz in Russland, aber auch für das Engagement deutscher Unternehmen in Russland insgesamt“, sagte Peter Altmaier.

Mit dem Start einer lokalen Mercedes-Benz Pkw-Produktion knüpft Daimler an das bisherige Engagement des Unternehmens in Russland an. Mit den neuen Kapazitäten sollen die in Russland besonders hohe Nachfrage nach Mercedes-Benz E-Klasse Limousinen und SUVs bedient werden. Daher wird das Werk zusätzlich zur E-Klasse auch SUV-Modelle fertigen. Damit werden die in Russland meistverkauften Pkw von Mercedes-Benz künftig direkt im vor Ort hergestellt. Mercedes-Benz ist seit 2013 die zulassungsstärkste Premiummarke unter den Automobilherstellern in Russland. In den vergangenen zehn Jahren hat das Unternehmen seinen Pkw-Absatz hier mehr als verdoppelt.

»» MERCEDES-BENZ CARS OTKRYVAET ZAVOD PO PROIZWODSTWU LEGKOVYH AVTOBOMOBILEY V ROSSII

Подразделение Mercedes-Benz Cars запускает в Московской области новый завод «Московия», работа которого начнется с производства седана Mercedes-Benz E-класса для российского рынка. За E-классом последуют модели внедорожников. Объем инвестиций в новое производство составляет более 250 млн евро. «Московия» обеспечит работой – в производстве и административной деятельности – более 1000 сотрудников. Главными характеристиками завода являются гибкое и зеленое производство, он будет использовать современные технологии Индустрии 4.0.

«Завод «Московия» – это еще один компонент нашей стратегии, производить там, где находятся наши клиенты. И от этого выигрывают оба партнера: Россия и Mercedes-Benz», – сказал Дитер Цетше, председатель правления Daimler AG и глава Mercedes-Benz Cars.

3 апреля 2019 года состоялась торжественная церемония открытия завода. В ней приняли участие президент РФ Владимир Путин, председатель правления Daimler AG и глава Mercedes-Benz Cars Дитер Цетше, министр экономики и энергетики Германии Петер Альтмайер, министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров, губернатор Московской области Андрей Воробьев, а также член правления подразделения Mercedes-Benz Cars, отвечающий за производство и управление цепочкой поставок, Маркус Шэфер, генеральный директор АО «Мерседес-Бенц РУС» Ян Мадея и генеральный директор «Мерседес-Бенц Мануфэкчуринг Рус» Аксель Бензе.

В 2017 году компания Mercedes-Benz Cars заложила первый камень в фундамент нового завода в Московской области. Строительство было завершено менее чем за два года. Завод площадью 85 га находится в 40 км от российской столицы в индустриальном парке Есипово. За новое производство отвечает специально созданная для этого компания «Мерседес-Бенц Мануфэкчуринг Рус». Завод является частью глобальной сети, насчитывающей более 30 производственных площадок по всему миру.

«Российский рынок остается ключевым для немецких автопроизводителей. Открытие первого в России завода Mercedes-Benz Cars является важной вехой как для деятельности автоконцерна в России, так и в целом для деятельности немецких компаний в этой стране», – отметил на открытии Петер Альтмайер.

Новые мощности Daimler будут направлены на удовлетворение особо высокого спроса в России на седаны Mercedes-Benz E-класса и внедорожники. Это означает, что самые продаваемые в России автомобили Mercedes-Benz будут производиться на месте сбыта. С 2013 года Mercedes-Benz лидирует среди автопроизводителей премиум-сегмента в России по продажам. За последние десять лет компания увеличила продажи автомобилей более чем в два раза.

» WISSENSCHAFTSDIALOG MERCK ZUM ERSTEN MAL IN RUSSLAND

Im April 2019 fand der Wissenschaftsdialog Merck in Moskau statt. Angeregt und organisiert wurde die Veranstaltung vom deutschen Chemie- und Pharmaindustrieunternehmen Merck.

Das wissenschaftliche Programm der Konferenz umfasste folgende Themen: multidimensionale Modelle komplexer chemischer Systeme, digitale Technik in der Medizin, Immunonkologie u. a. Es sprachen bekannte Vertreter aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik: der stellvertretende russische Wissenschafts- und Bildungsminister Grigori Trubnikow, der Botschafter der Bundesrepublik Deutschland in der Russischen Föderation Rüdiger von Fritsch, der Nobelpreisträger für Chemie 2013 Arieh Warshel, die russischen Wissenschaftler Alexander Gabibow und Andrei Kaprin und viele mehr. Abgesehen vom wissenschaftlichen Teil fanden im Rahmen des Dialogs geschäftliche und kulturelle Veranstaltungen statt. Insgesamt mehr als 1000 Teilnehmer waren dabei. Im Anschluss an den offiziellen Teil des Wissenschaftsdialogs fand ein Konzert der Deutschen Philharmonie Merck statt.

Grigori Trubnikow wies in seinem Grußwort darauf hin, dass das Jubiläum der Firma Merck (im vergangenen Jahr feierte das Unternehmen sein 350-jähriges Bestehen und 120 Jahre Russlandgeschäft) mit dem deutsch-russischen Themenjahr der Hochschulkoooperation und Wissenschaft zusammenfällt: „Ich freue mich, dass Merck mit wissenschaftlichen Einrichtungen in Russland zusammenarbeitet. Ich denke, dass mit der Unterzeichnung der ‚Roadmap für die Zusammenarbeit in Bildung, Wissen-



schaft, Forschung und Innovation‘ durch das russische und das deutsche Bildungs- und Wissenschaftsministerium eine neue Plattform entstanden ist, durch die der Übergang auf eine qualitativ neue Ebene im bilateralen Wissenschafts- und Innovationsdialog einen zusätzlichen Impuls erhält.“

Der Wissenschaftsdialog Merck ist ein wichtiger Schritt des Unternehmens zur Förderung der Chemie und Biopharmazeutik in Russland. Merck hat schon immer besonders viel Wert auf neue Wissenschaftszweige gelegt. Das Unternehmen erweitert stets seine Forschungs- und Entwicklungspartnerschaften in Russland und ruft gemeinsame Projekte mit russischen Unternehmen und Bildungseinrichtungen ins Leben.

Merck entwickelt intensiv alle Geschäftszweige in Russland weiter: Gesundheitswesen, Life Science und Hightech-Materialien. Besondere Aufmerksamkeit gilt der Frage der Produktionsstandorte – für Merck in Russland für eine strategisch wichtige Frage. Für die Produktion einer Reihe von Arzneimitteln zur Behandlung von Multipler Sklerose, Diabetes mellitus und Prädiabetes wurden bereits Produktionsstandorte gefunden; für die Herstellung eines Medikaments zur Behandlung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen steht dies kurz bevor. Im Bereich Life Science unterstützt Merck russische Wissenschaftler aktiv bei der Suche nach effektiven Lösungen in Fragen der Biotechnologie und Molekularbiologie. Zu guter Letzt bietet der Bereich Hightech-Materialien moderne Lösungen an, die von russischen Unternehmen mit Erfolg bei der Herstellung verschiedener Verpackungen und Beschichtungen in der Polygraphie sowie bei der Produktion von Kunststoffen und Kosmetika eingesetzt werden.

» «НАУЧНЫЙ ДИАЛОГ МЕРК» ВПЕРВЫЕ В РОССИИ

В апреле 2019 года в Москве состоялся «Научный диалог Merck». Инициатором и организатором мероприятия стала немецкая научно-технологическая компания Merck.

Научная программа конференции включила в себя обсуждение следующих тем: многомасштабные модели сложных химических систем, цифровые технологии в медицине, иммуноонкология и др. На мероприятии выступили известные представители науки, бизнеса и власти: первый заместитель министра науки и высшего образования Российской Федерации академик Григорий Трубников; посол Федеративной Республики Германия в Российской Федерации Рюдигер фон Фрич; лауреат Нобелевской премии по химии 2013 года профессор Арье Воршелл; академики Александр Габитов и Андрей Каприн и другие. Помимо научной части, в рамках диалога были проведены деловые и культурные мероприятия. В них приняли участие более 1000 человек. По завершении официальной части научного диалога состоялся концерт Немецкой филармонии Merck.

Григорий Трубников в своем приветствии отметил, что юбилей Merck (в прошлом году компания праздновала 120 лет в России и 350 лет в мире) пришелся на Российско-Германский Год научно-образовательных партнерств: «Рад, что компания MERCK активно сотрудничает с отечественными научными учреждениями. Полагаю, что с подписанием «Дорожной карты сотрудничества в области образования, науки, научных исследований и инноваций» Минобрнауки России и Федеральному министерству образования и научных исследований Германии удалось создать платформу, которая позволит дать дополнительный импульс для перехода на качественно новый уровень двустороннего научного и инновационного диалога».

«Научный диалог Merck» – это важный шаг компании в России в продвижении химических и биофармацевтических наук. Компания Merck всегда сфокусирована на новейших научных направлениях. Она активно расширяет партнерство в области исследований и разработок в России, создавая совместные проекты с российскими компаниями и образовательными учреждениями.

Последние годы Merck в России развивает все основные направления бизнеса: здравоохранение, лайф сайнс и высокотехнологичные материалы. Большое внимание уделяется вопросам локализации, так как для Merck в России это стратегически важное направление. Уже локализовано производство ряда лекарственных средств для лечения рассеянного склероза, сахарного диабета и предиабета; на подходе локализация производства препарата для лечения сердечно-сосудистых заболеваний. В сфере лайф сайнс бизнес компании Merck активно помогает российским ученым находить эффективные решения задач в области биотехнологии и молекулярной биологии. Наконец, бизнес высокотехнологичных материалов предлагает современные решения, которые успешно используются российскими компаниями для создания различных упаковок и покрытий в полиграфии, при производстве пластика и косметики.





» MERCK ERHÄLT „SPORT UND RUSSLAND“-PREIS

Deutsches Chemie- und Pharmaunternehmen Merck gewann im April 2019 den „Sport und Russland“-Preis für das „Beste Unternehmensprojekt im Bereich Sport und gesunde Lebensweise“. „Sport und Russland“ ist eine jährliche Veranstaltung zur Förderung und Unterstützung des Sports in Russland, die das Interesse der Geschäftswelt am Sport erhöhen und entsprechende Verbindungen stärken soll.

„Wir bei Merck haben unsere eigenen Traditionen, darunter auch sportliche. Seit 1996 veranstalten wir jedes Jahr ein Fußballturnier zwischen unseren Mitarbeitern in Europa“, erzählt Jürgen König, Präsident

und Generaldirektor von Merck in Russland und den GUS-Staaten. „Vorriges Jahr fand so ein Turnier anlässlich des 120-jährigen Bestehens unseres Unternehmens in Russland in Moskau statt.“

Auch hinsichtlich des Kulturaustauschs war der Wettkampf in Moskau für Merck wegweisend. Mehr als 240 Personen aus 14 europäischen Ländern nahmen daran teil. Viele der Teilnehmer waren zum ersten Mal in Russland. Die Spiele des Turniers wurden im Olympiastadion Luschniki ausgetragen.

» КОМПАНИЯ «МЕРК» СТАЛА ЛАУРЕАТОМ ПРЕМИИ «СПОРТ И РОССИЯ»

Компания Merck стала в апреле 2019 года победителем премии «Спорт и Россия» в номинации «Лучший корпоративный проект в области спорта и здорового образа жизни». Премия «Спорт и Россия» – ежегодное мероприятие, направленное на продвижение и поддержку спорта в России, призванное способствовать повышению интереса бизнеса к спорту и укрепить связи среди профессионального сообщества.

«В компании Merck есть свои традиции, в том числе и спортивные. Каждый год с 1996 года мы проводим внутренний футбольный турнир среди сотрудников компании в Европе, – рассказывает Юрген Кёниг, президент и генеральный директор компании Merck в России и СНГ. – В прошлом году он прошел в Москве, что было приурочено к 120-летию деятельности компании в России».

Соревнование в Москве стало знаковым для Merck и в плане культурного обмена. В чемпионате 2018 года приняли участие более 240 человек из 14 стран Европы. Многие из участников приехали впервые в Россию. Сам чемпионат прошел на футбольных полях спорткомплекса «Лужники», куда были приглашены не только игроки, но и другие сотрудники вместе со своими семьями.

» RHENUS ERÖFFNET LOGISTIKANLAGE IN WORONESCH

Mit zahlreichen Gästen aus Politik und Wirtschaft hat die Rhenus-Gruppe am 22. Mai eine neue Logistikanlage in Woronesch eröffnet. Die Anlage im Süden Zentralrusslands ist Teil der Umsetzung des Projektes „Rhenus Silk Way“. Am Standort sollen insbesondere spezialisierte Transport- und Logistiklösungen für Kunden aus der Landwirtschaft entwickelt werden.

Die Logistikanlage umfasst 20.000 Quadratmeter Lager- und 2.500 Quadratmeter Büroflächen. Im Lager befindet sich auch eine Kühlsektion für die Lagerung von schnellverderblichen Waren.

„Im Gebiet Woronesch sehen wir großes Potenzial, uns als logistischen Partner von Industrie und Handel zu etablieren. Hier möchten wir künftig insbesondere die Entwicklungen unserer Kunden im Landwirtschaftsbereich begleiten. Denn Woronesch liegt ideal auf dem Korridor der Neuen Seidenstraße zwischen Europa und Asien“, berichtete Olaf Metzger, Geschäftsführer der ООО Rhenus Freight Logistics. Derzeit wird in Woronesch zudem eine Sonderwirtschaftszone zur Ansiedlung der metallverarbeitenden Industrie etabliert.

Zu den Feierlichkeiten begrüßte Rhenus auch Dr. Hinrich Snell, Leiter des Referates für Ernährung und Landwirtschaft der Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Moskau, den ersten Stellvertreter des Gouverneurs des Gebietes Woronesch, Sergej Tschestikin, sowie Matthias Schepp, Vorstandsvorsitzender der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer.

„Investitionen in Woronesch sind die Grundlage für Wirtschaftswachstum, neue Arbeitsplätze und Einkommenssteigerungen. Daher unterstützen wir die Umsetzung von Großprojekten und Neuansiedlungen wie die der Rhenus-Gruppe“, so Sergej Tschestikin.

» RHENUS OTKRYVAET LOGISTICHESKIY KOMPLEKS V VORONEZE

V присутствии многочисленных гостей из мира политики и бизнеса компания Rhenus Group открыла 22 мая новый логистический комплекс в Воронеже. Комплекс является частью реализации проекта «Шелковый Путь Ренус». В частности, на площадке должны разрабатываться логистические решения для клиентов из аграрного сектора.

Логистический комплекс состоит из склада площадью 20 тыс. кв. м, оснащенного камерой для хранения скоропортящихся продуктов, и офисных помещений на 2,5 тыс. кв. м.

«В Воронежской области мы видим большой потенциал для сотрудничества в области логистики с партнерами из промышленности и торговли. В будущем мы хотели бы, прежде всего, поддерживать наших клиентов в сельскохозяйственном секторе. Это объясняется идеальным расположением региона в коридоре Нового шелкового пути между Европой и Азией», – заявил Олаф Метцгер, генеральный директор ООО «Ренус Фрейт Логистикс». Кроме того, в Воронеже создается особая экономическая зона для металлообрабатывающей промышленности.

С открытием нового комплекса Rhenus Group поздравили руководитель отдела продовольствия и сельского хозяйства Посольства Федеративной Республики Германия в Москве д-р Хинрих Снелль, первый заместитель губернатора Воронежской области Сергей Честикин и председатель правления ВТП Маттиас Шепп.

«Инвестиции в Воронеже являются основой экономического роста, новых рабочих мест и роста доходов. Поэтому мы поддерживаем реализацию крупных проектов и размещение новых предприятий, таких как Rhenus Group», – сказал Сергей Честикин.

»» SIEMENS ENTWICKELT „DIGITALEN ZWILLING“ IN RUSSLAND

Der deutsche Konzern Siemens und das russische Unternehmen „Energieservice Nordwest“ haben eine Kooperationsvereinbarung geschlossen, um eine Reihe von Pilotprojekten im Bereich Digitalisierung durchzuführen. Geplant ist unter anderem die Entwicklung eines virtuellen Abbilds eines Stromnetzes, auch bekannt als „digitaler Zwilling“. Ebenfalls entwickelt werden Systeme zur Datenanalyse von Stromzählern auf Cloud-Basis sowie digitale Technologien für Umspannstationen.

»» SIEMENS WMECTE C POCCEИЯHИMИ PАЗPAБOTAEТ «ЦИФРОВОГО ДВОЙНИКА»

Немецкий концерн Siemens и российская компания «Энергосервис Северо-Запад» подписали соглашение о сотрудничестве для реализации серии пилотных проектов по внедрению различных систем и технологий. Речь идет, среди прочего, о создании многоцелевой математической модели электрической сети – так называемого цифрового двойника. Также в планах – новые системы анализа данных приборов учета электроэнергии с применением облачной технологии и технологии цифровой подстанции.

»» NEUER CHEF DER MARKE VOLKSWAGEN IN RUSSLAND

Seit dem 2. April 2019 ist Thomas Milz der neue Leiter der Marke Volkswagen in Russland. In dieser Position löst er Lars Himmer ab, der die Position des Geschäftsführers der Volkswagen Group Rus innehat. Milz ist seit über 20 Jahren in leitenden Positionen in der Automobilindustrie tätig, unter anderem in Europa, den USA und im Nahen Osten. Zuletzt war er von 2016 bis 2019 Regionalleiter der Volkswagen AG in Südeuropa.



»» HАЗНАЧЕН НОВЫЙ ГЛАВА БРЕНДА VOLKSWAGEN В РОССИИ

Новым руководителем бренда Volkswagen в России со 2 апреля 2019 года является Томас Мильц. На этом посту он сменил Ларса Химмера, который является управляющим директором Volkswagen Group Rus. Мильц занимал руководящие посты в автомобильной индустрии более 20 лет, в том числе в Европе, США и на Ближнем Востоке. С 2016 по 2019 год он был региональным директором Volkswagen AG в Южной Европе.



»» DEUTSCHER LANDTECHNIKERHERSTELLER BAUT LAGERKOMPLEX IM MOSKAUER GEBIET

Der niedersächsische Landmaschinenhersteller Amazonon-Werke errichtet auf einer Gesamtfläche von 36.000 Quadratmetern ein Büro- und Lagerkomplex in der Stadt Domodedowo bei Moskau. Die Kapazität liegt bei 20.000 Zubehör- und Ersatzteilen für Landtechnik pro Jahr, die in unterschiedliche Regionen des Landes geliefert werden sollen. Geplant ist auch ein Trainingszentrum für Manager, Spezialisten und Studenten. Laut Eigenaussage zählt Russland für das Unternehmen zu den vielversprechendsten Märkten der Welt.

»» НЕМЕЦКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ ПОСТРОИТ СКЛАД В ПОДМОСКОВЬЕ

Нижнесаксонский производитель сельхозтехники Amazonon-Werke построит офисно-складской центр площадью более 36 тыс. кв. м в подмосковном Домодедово. Комплекс обеспечит ежегодное хранение и отправку в регионы более 20 тыс. наименований запасных частей и агрегатов. Также в планах – создание учебного центра для инженеров, менеджеров и студентов. По словам представителей компании, Россия является одним из наиболее перспективных рынков.



» EKOSEM-AGRAR ERÖFFNET BISLANG GRÖSSTE MILCHVIEHANLAGE IN NOWOSIBIRSK

Die Ekosem-Agrar AG, deutsche Holdinggesellschaft der auf Milchproduktion in Russland ausgerichteten Unternehmensgruppe EkoNiva, hat in Nowosibirsk ihre bislang größte Milchviehanlage mit Platz für 6000 Milchkühe errichtet. Im Beisein von Andrej Trawnikow, dem Gouverneur des Gebiets Nowosibirsk, wurde der hochmoderne Betrieb mit dem Namen „Elban“ am 13. Juni 2019 nach gut einjähriger Bauzeit feierlich eröffnet. Die Milchviehanlage umfasst unter anderem sechs geräumige Ställe à 1000 Milchkühe, zwei große Melkkarusselle für je 72 Kühe sowie eine leistungsstarke Kühlanlage für 240 Tonnen Milch. Bei Vollausslastung wird in Elban ein Milchoutput von rund 180 Tonnen pro Tag erreicht. Derzeit wird in dieser Region noch eine kleinere Milchviehanlage für 3550 Milchkühe gebaut. Damit wird sich die Zahl der Milchkühe der Gruppe in der Region Nowosibirsk von heute rund 12.900 auf ca. 17.000 Tiere im Jahr 2020 erhöhen. Mit der neuen Anlage schafft Ekosem-Agrar rund 170 neue Arbeitsplätze. Insgesamt beschäftigt die sibirische EkoNiva-Tochter mit nunmehr drei Milchviehanlagen und ihren weiteren landwirtschaftlichen Aktivitäten in der Region Nowosibirsk über 1000 Mitarbeiter.

„Die neu errichtete Anlage in Nowosibirsk ist eine der größten und modernsten Milchviehanlagen weltweit“, kommentiert Stefan Dürr, Vorstandsvorsitzender und Hauptaktionär der Ekosem-Agrar AG. „Damit setzen wir Maßstäbe in Sachen effizienter Milchproduktion und können unseren Milchoutput in der Region auf ca. 400 Tonnen pro Tag nahezu verdoppeln.“

Insgesamt baut die Gruppe aktuell 15 Anlagen in sieben Regionen Russlands, mit einer Gesamtkapazität für rund 50.000 Milchkühe. Alle Anlagen unterliegen dem Förderprogramm der russischen Regierung mit nicht rückzahlbaren Zuschüssen und zinsgünstigen Investitionskrediten und sind vollständig durchfinanziert. Damit setzt Ekosem-Agrar seinen dynamischen Wachstumskurs zum Ausbau der Marktführerschaft im russischen Rohmilchmarkt weiter fort.

» EKOSEM-AGRAR OTKRYLA V NOWOSIBIRSKE KRUPNEJŠIJ ŽIVOTNOVODČESKIJ KOMPLEKS

Ekosem-Agrar AG, головная компания группы «ЭкоНива», специализирующейся на производстве молока в России, открыла новый животноводческий комплекс «Елбань» в Новосибирской области. На сегодняшний день это самый крупный в России комплекс: он рассчитан на 6000 голов дойного стада. Торжественное открытие состоялось 13 июня 2019 года в присутствии губернатора Новосибирской области Андрея Травникова. В новом ЖК – шесть просторных коровников, две доильные «карусели» на 72 места каждая и современная система проточного охлаждения молока на 240 тонн. При полной загрузке выработка молока будет достигать 180 тонн в день. В настоящее время в этом регионе строится еще один животноводческий комплекс на 3550 голов дойного стада. Это увеличит количество голов «ЭкоНива» в Новосибирской области с актуальных 12900 до 17000 к 2020 году. На новом предприятии будет создано около 170 новых рабочих мест. В общей сложности на предприятиях сибирской дочерней компании «ЭкоНива» в настоящее время работают более 1000 человек.

«Новый комплекс в Новосибирской области является одним из самых крупных и современных животноводческих комплексов в мире, – говорит Штефан Дюрр, генеральный директор и главный акционер Ekosem-Agrar AG. – Тем самым мы задаем тон в области эффективного производства молока и можем почти удвоить производство молока в регионе до 400 тонн в день».

Всего в настоящее время холдинг строит 15 комплексов в семи регионах России общей мощностью около 50 тыс. дойных коров. Все инвестиции осуществляются в рамках государственной программы поддержки Российской Федерации с предоставлением субсидий на безвозвратной основе и низкопроцентных инвестиционных кредитов и полностью профинансированы. Таким образом, Ekosem-Agrar продолжает динамично развиваться, усиливая свое лидерство на российском рынке.





ABC ООО – UNTER DER MARKE „SMS RUSSIA“ – ist spezialisiert auf Herstellung und Vertrieb von Baustoffen und -materialien. In einem Netzwerk von über 2000 PoS (Fachhandel, DYI) in Russland und der GUS liegt der Fokus auf Innenausbau, Fassaden, Hydroisolation und industriellen Anwendungen.

Mit unseren Kernkompetenzen bieten wir internationalen Unternehmen, vor allem aus dem DACH-Raum, ein Tor zum russischen und den GUS-Märkten der Bauzuliefererbranche, und Branchen mit starkem B2B-Fokus.

Wir verstehen den russischen Markt und die Bedürfnisse internationaler Unternehmen, die bereits vor Ort vertreten sind bzw. den Markteintritt überlegen, und bieten:

- Markteintrittsstrategien samt Marketing und Kommunikation, und deren Umsetzung;
- Interim Management in Produktion und Vertrieb;
- Prozessoptimierung – Digitalisierung.

Wir liefern eine schlagkräftige Verbindung zwischen hemdsärmeliger Geschäftsentwicklung und strategischem Marketingwissen. Im Netzwerk lokaler Partner aller Anforderungen agieren wir als Single Point of Contact. Gemeinsam bieten wir Möglichkeiten zum qualifizierten Networking im Sinne der Geschäftsentwicklung.

Jose Pinto
 +7 (812) 3844838
 Alex Genow
 +7 (916) 3813355
 Markus Scheibelhofer
 +43 (664) 2518618
www.sms-russia.ru

Основным бизнесом **ООО «АВС»**, работающим **ПОД БРЕНДОМ «SMS РОССИЯ»**, является производство и продажа строительных материалов (внутренняя отделка, фасады, гидроизоляция и промышленное применение) посредством DIY специализированных розничных магазинов в России и СНГ (точки сбыта 2000+).

Используя наши каналы, мы открываем двери для иностранных компаний, особенно из немецкоязычных стран, стремящихся на рынки России и стран СНГ в сегменте B2B.

Наш ноу-хау позволяет понять российский рынок и потребности иностранных компаний, уже работающих в России или только собирающихся сделать свой первый шаг на российский рынок. Мы предлагаем следующие услуги:

- стратегия выхода на рынок и ее внедрение;
- временное управление производством и продажами;
- оптимизация процессов и цифровизация.

«SMS Россия» – мощное объединение практического опыта развития бизнеса и стратегического понимания маркетинга. Мы имеем сеть партнеров для реализации всех сценариев, предоставляя единый контакт для своих клиентов. С нашей сетью мы также обеспечиваем возможностями делового общения и создания устойчивых партнерских отношений.

Хосе Пинто
 +7 (812) 3844838
 Алекс Генов
 +7 (916) 3813355
 Маркус Шайблхофер
 +43 (664) 2518618
www.sms-russia.ru

ALRUD

ALRUD ist eine der führenden Anwaltskanzleien in Russland, die sämtliche Dienstleistungen im Rechtsbereich anbietet und auf der ganzen Welt nach den strengsten Qualitätsstandards tätig ist. Wir setzen alles auf qualitativ hochstehende Dienstleistungen, hervorragenden Service und strengste Einhaltung der ethischen Richtlinien.

Seit mehreren Jahren bietet ALRUD diversen Firmen aus Deutschland Rechtsberatungen an und hilft ihnen somit, ihre geschäftliche Tätigkeit in verschiedensten Bereichen (Bankwesen und Investitionen, Energetik und Naturressourcen, Gesundheitswesen, Einzelhandel, Infrastruktur- und Bauprojekte, Verkehr, Herstellung von Chemikalien, Informationstechnologien) erfolgreich zu gestalten und auszuüben.

Auf unserer deutschen Informationsplattform sind Experten tätig, welche die deutsche Sprache beherrschen und über fundiertes Wissen und langjährige Erfahrung im Bereich Firmenrecht und M&A, geistiges Eigentum, Streitbeilegung, Arbeitsrecht, Immobilien und in sonstigen Rechtsbereichen verfügen.

Andrey Zharskiy, Partner,
 Koordinator von German Desk
andrey.zharskiy@alrud.com
www.alrud.ru

АЛРУД широко известна как одна из ведущих и наиболее авторитетных российских юридических фирм. Наше кредо – высокое качество услуг, превосходный уровень обслуживания и строгое соблюдение этических норм.

На протяжении многих лет АЛРУД успешно оказывает юридические услуги компаниям из немецкоговорящих регионов, осуществляющим свою деятельность в таких отраслях экономики, как энергетика и инфраструктура, банковский сектор, производство, потребительские товары и розничная торговля, здравоохранение и химическая промышленность, транспорт и логистика, технологии, медиа и телекоммуникации.

Наша команда по German Desk включает экспертов с солидной теоретической подготовкой и обширным практическим опытом в вопросах трудового, корпоративного права, M&A, интеллектуальной собственности, разрешения споров, недвижимости и других отраслях права.

Андрей Жарский, партнер,
 руководитель German Desk
andrey.zharskiy@alrud.com
www.alrud.ru



Das Unternehmen **AWARA IT** erbringt Dienstleistungen im Bereich der IT-Beratung und Implementierung der Informationssysteme Microsoft Dynamics und 1C. Seit mehr als zehn Jahren unterstützen wir russische und internationale Unternehmen bei ihrer Geschäftstätigkeit in Russland und den GUS-Staaten. Um die Kommunikation mit internationalen Partnern zu erleichtern, hat Awara IT Standorte in St. Petersburg, Moskau, Helsinki, Berlin, Barcelona und Almaty. Awara IT ist einer der führenden Experten auf dem Gebiet der Automatisierung des Finanzwesens für Unternehmen verschiedenster Branchen.

Awara IT ist einer der aktivsten Microsoft Partner in Russland. Unser Team wurde in internationalen Wettbewerben der Partnerlösungen mehrfach ausgezeichnet und ist der beste ERP-Partner, Dynamics Cloud Microsoft Partner und Power BI Partner des Jahres in Russland. Bei uns arbeiten außerdem zwei Microsoft MVP (Most Valuable Professionals).

+7 (812) 2440440
info@awara-it.com
awara-it.com

Компания **AWARA IT** оказывает услуги по ИТ-консалтингу и внедрению ERP-систем Microsoft и 1C. Более десяти лет мы помогаем иностранному и российскому бизнесу работать в России и странах СНГ. Офисы Awara IT расположены в Санкт-Петербурге, Москве, Хельсинки, Берлине, Барселоне и Алма-Ате.

Awara IT – признанный эксперт в области автоматизации финансов. Мы успешно решаем задачи, связанные с методологией бухгалтерского и налогового учета, автоматизацией подготовки МСФО, корпоративной отчетности для иностранных материнских компаний. Awara IT – один из наиболее активных партнеров Microsoft в России. Компания неоднократно побеждала в Конкурсе партнерских решений и становилась лучшим ERP-партнером Microsoft, лучшим партнером года Microsoft по внедрению Power BI в России. В нашей команде работают Microsoft Most Valuable Professionals, которые помогают компании тесно взаимодействовать с сообществом, командами разработки и продуктовыми группами Microsoft Dynamics.

+7 (812) 2440440
info@awara-it.com
awara-it.com



BECKHOFF AUTOMATION ООО ist exklusiver Distributor der Beckhoff Automation GmbH & Co. KG in Russland und Weißrussland und realisiert offene Automatisierungssysteme auf der Grundlage PC-basierter Steuerungstechnik.

Die Firma Beckhoff ist in 75 Ländern vertreten, beschäftigt über 4300 Mitarbeiter, der Umsatz nährt sich 1 Milliarde Euro. Die Unternehmenszentrale in Verl, Deutschland, ist Standort für die zentralen Abteilungen wie Entwicklung, Produktion, Verwaltung, Vertrieb, Marketing, Support und Service.

In Russland ist Beckhoff seit 2004 vertreten. Die Beckhoff Automation ООО beschäftigt über 30 Mitarbeiter, hat ihre Unternehmenszentrale in Moskau und vier Filialen im Land. Die „New Automation Technology“ von Beckhoff steht für universelle und branchenunabhängige Steuerungs- und Automatisierungslösungen, die in den verschiedensten Anwendungen, von der CNC-gesteuerten Werkzeugmaschine bis zur intelligenten Gebäudesteuerung, zum Einsatz kommen. In Russland sind mehrere Schulungs- sowie Support- und Servicestellen vorhanden.

+7 (495) 7778366
russia@beckhoff.com
www.beckhoff.ru

ООО «БЕКХОФФ АВТОМАТИЗАЦИЯ» – эксклюзивный дистрибьютор компании Beckhoff Automation GmbH & Co. KG в России и Белоруссии – реализует открытые системы промышленной автоматизации на базе ПК.

Компания Beckhoff представлена в 75 странах, насчитывает более 4300 сотрудников, оборот приближается к 1 млрд евро. Штаб-квартира, расположенная в городе Верл (Германия), объединяет центральные отделы разработки, производства, управления, сбыта, маркетинга, поддержки и сервисного обслуживания.

В России компания Beckhoff представлена с 2004 года. ООО «Бекхофф Автоматизация» имеет головной офис в Москве и четыре филиала по стране. В штате – 30 специалистов. «Новые технологии автоматизации» фирмы Beckhoff предлагают универсальные и независимые от отрасли решения по автоматизации и управлению в самых разнообразных сферах применения от управления станков с ЧПУ до комплексной автоматизации зданий. Компания имеет в России ряд центров обучения, а также технической поддержки и сервиса.

+7 (495) 7778366
russia@beckhoff.com
www.beckhoff.ru



Das Logistikunternehmen **DACHSER OOO** ist die russische Vertretung des 3PL-Welt-Providers DACHSER, eines der führenden europäischen Anbieter von umfangreichen Logistikdienstleistungen – mit mehr als 80 Jahren Erfahrung und zu 100 Prozent in Familienhand. Das Unternehmen ist in 43 Ländern mit 409 Niederlassungen vertreten.

Die Eröffnung des ersten Büros in Russland fand im Jahre 2007 statt. Zum heutigen Tag hat das Unternehmen fünf Filialen – in Moskau, St. Petersburg, Nischnij Nowgorod, Kaliningrad und Noworossijsk. Im Jahre 2018 führte das Unternehmen 28.000 Fahrten durch, der Umsatz betrug 28 Millionen Euro. Bei DACHSER in Russland sind insgesamt 134 Personen beschäftigt.

DACHSER OOO führt den grenzüberschreitenden Verkehr mit allen Verkehrsträgern von jedem Ort auf der Welt durch und bietet auch Zollabfertigungs- und Lagerhaltungsleistungen an. Das Unternehmen liefert sowohl Komplett- als auch Sammelladungen, Projektlieferungen von lademaßgerechten Gütern und Sonderfrachten.

Außerdem verfügt der Logistikdienstleister über 11.800 Quadratmeter Lagerfläche der Klasse A+ im Moskauer Gebiet.

ul. Tretya Rybinskaya 18, Geb. 22, 107113 Moskau
Sergey Khimchenko, kaufmännischer Leiter
DACHSER OOO
+7 (495) 2870107
dachser.moscow@dachser.com
www.dachser.de

Логистическая компания **ООО «ДАКСЕР»** – российское представительство международного 3PL-провайдера DACHSER, одного из ведущих европейских поставщиков комплексных логистических услуг с более чем 80-летним опытом работы и 100% семейным управлением на европейском рынке. Компания представлена в 43 странах 409 филиалами.

Открытие первого офиса в России состоялось в 2007 году. На сегодняшний день у компании пять филиалов: в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Калининграде и Новороссийске. В 2018 году выручка компании составила 28 млн евро, количество перевозок – 28 тыс. Общее число сотрудников в России – 134 человека.

«ДАКСЕР» выполняет международные перевозки всеми видами транспорта из любой точки мира, а также предоставляет услуги таможенного оформления и складского хранения. Компания осуществляет доставку как комплектов, так и сборных грузов, проектные поставки габаритного и негабаритного оборудования. В Московской области у логистического оператора находится 11800 кв.м. складских площадей класса «А+».

3-я Рыбинская улица, 18, стр. 22, 107113 Москва
Сергей Химченко, коммерческий директор
ООО «ДАКСЕР»
+7 (495) 2870107
dachser.moscow@dachser.com
www.dachser.com/ru/



Mit rund 7.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, 150 firmeneigenen Standorten und einem Jahresumsatz von 1,55 Milliarden Euro (2017) zählt **GEBRÜDER WEISS** zu den führenden Transport- und Logistikunternehmen Europas. Unter dem Dach der Gebrüder Weiss Holding AG mit Sitz in Lauterach (Österreich) fasst das Unternehmen neben seinen Hauptgeschäftsbereichen Landtransporte, Luft- und Seefracht sowie Logistik auch eine Reihe von hoch spezialisierten Branchenlösungen und Tochterunternehmen zusammen. Mit einer Vielzahl an ökologischen, ökonomischen und sozialen Maßnahmen gilt das Familienunternehmen, dessen Geschichte im Transportwesen mehr als 500 Jahre zurückreicht, heute auch als Vorreiter in puncto nachhaltigem Wirtschaften. In Russland ist Gebrüder Weiss seit 2013 vertreten. An den Standorten in Moskau (seit 2014), Nabereschnyje Tschelny (seit 2013) und St. Petersburg (2018) arbeiten insgesamt 20 Mitarbeiter. Die Logistikexperten in Russland befassen sich mit Transportabwicklung von A bis Z sowie schneller und unkomplizierter Zollabwicklung.

+7 (495) 9689300
office.moscow@gw-world.com
www.gw-world.com

GEBRÜDER WEISS входит в число ведущих транспортных и логистических компаний в Европе: численность ее сотрудников составляет около 7000 человек, она владеет 150 собственными офисами, а ее оборот в 2017 году составил 1,55 млрд евро.

Наряду с основными направлениями деятельности (наземные грузоперевозки, воздушные и морские грузоперевозки и логистические операции) компания, работающая под зонтичным брендом Gebrüder Weiss Holding AG с головным офисом в Лаутерахе (Австрия), осуществляет ряд узкоспециализированных отраслевых решений и руководит работой нескольких дочерних предприятий.

Семейная компания, история которой насчитывает более 500 лет, реализовала множество экологических, экономических и социальных инициатив и сегодня по праву считается одним из первопроходцев в области реализации принципов устойчивого развития.

В России компания Gebrüder Weiss представлена с 2013 года. В общей сложности в Москве (с 2014 года), Набережных Челнах (с 2013 года) и Санкт-Петербурге (с 2018 года) работают около 20 сотрудников. Российские специалисты по логистике занимаются оформлением перевозок от А до Я, а также быстрым и несложным таможенным оформлением.

+7 (495) 9689300
office.moscow@gw-world.com
www.gw-world.com



GIAS bietet seinen Kunden eine große Bandbreite an Consulting-Dienstleistungen, die für die Geschäftsentwicklung, Erhöhung der Transparenz von Geschäftsabläufen, Vergrößerung der Effektivität und Flexibilität des Unternehmens nötig sind. Darunter befinden sich Dienstleistungen im Bereich der Buchführung, Steuerbuchhaltung, Financial Reporting und Controlling, Management Reporting und Verrechnungspreise, Rechts- und strategische Beratung, Interim Management und Personalführung.

Kunden von GIAS sind kleine und mittlere Unternehmen, die internationalen Unternehmensgruppen angehören und eine Buchhaltung und solche Geschäftsprozesse brauchen, die in Übereinstimmung mit der Gesetzgebung der RF und den Forderungen der ausländischen Muttergesellschaft stehen.

Der Erfolg des Unternehmens spiegelt sich in Praxisfällen und guten Bewertungen zufriedener Kunden wider. Die Arbeit an ungewöhnlichen Projekten gehört bei GIAS zur Gewohnheit.

 Anastasia Flaschhoff, Geschäftsführerin
 +7 (985) 2753902
 anastasia.flaschhoff@gias-russia.com
 www.gias-russia.com

Компания «ГИАС» предоставляет своим клиентам широкий спектр консалтинговых услуг, необходимых для развития бизнеса клиентов, повышения прозрачности бизнес-процессов, увеличения оперативности и гибкости компаний. Среди них – услуги в области бухгалтерского, налогового и международного учета, управленческой отчетности и трансфертного ценообразования, юридический и стратегический консалтинг, интерим-менеджмент и управление персоналом.

Клиенты «ГИАС» – предприятия малого и среднего бизнеса, входящие в международные группы компаний, имеющие потребность в учете и построении бизнес-процессов с учетом законодательства РФ и требований зарубежной материнской компании.

Успех компании подтверждается практическими кейсами и живыми отзывами довольных клиентов. Работа с нестандартными проектами является для «ГИАС» стандартной ситуацией.

 Анастасия Флассхофф, генеральный директор
 +7 (985) 2753902
 anastasia.flaschhoff@gias-russia.com
 www.gias-russia.com



HANSA GROUP bietet umfassende Dienstleistungen für den Bau, die Planung und Entwicklung von Industrie-, Gewerbe- und Wohnimmobilien an. Das Portfolio der Unternehmensgruppe umfasst zahlreiche realisierte Projekte: ein Aquapark, mehrere Einkaufszentren, Eisarenen, Fabriken und Lagerräume. Der Schlüssel für die erfolgreiche Umsetzung derartiger Projekte sind das QES-Managementsystem, die finanzielle Stärke, das Know-how, qualifizierte und loyale Mitarbeiter und die Markterfahrung seit über 18 Jahren.

Zur Hansa Group gehören:

- die Holdinggesellschaft Hansastroi Oy (Helsinki);
- Hansa Stroi AO – Generalunternehmung und Bauleitung;
- Hansa Development
OOO – komplexes Management von Entwicklungsprojekten.

 Kaluzhski per. 3, lit. A, 191015 St. Petersburg
 Alexey Nikolaev, Generaldirektor
 +7 (812) 4493232
 office@hansastroi.ru; Alexey.nikolaev@hansastroi.ru
 www.hansastroi.ru

ГРУППА КОМПАНИЙ «ХАНСА» (HANSA GROUP) предлагает полный спектр услуг по строительству, проектированию и девелопменту промышленной, коммерческой и жилой недвижимости. В копилке компании проектирование и возведение аквапарка, ледовых арен, торговых комплексов, заводов и складских помещений. Залог успешной реализации столь разных проектов – система менеджмента QES, прочный финансовый статус, ноу-хау, квалифицированный и лояльный персонал и опыт работы на российском рынке уже более 18 лет.

В состав Группы компаний «Ханса» входят:

- холдинговая компания Hansastroi Oy (Хельсинки);
- АО «Ханса Строй» – генеральный подряд и управление строительством;
- ООО «Ханса Девелопмент» – полный цикл управления девелоперскими проектами.

 Калужский пер., д. 3, лит. А, 191015 Санкт-Петербург
 Алексей Николаев, генеральный директор
 +7 (812) 4493232
 office@hansastroi.ru; Alexey.nikolaev@hansastroi.ru
 www.hansastroi.ru



Гегрундет 1969 в Германия, иет **IFM ELECTRONIC** heute ein weltweit ttigger Hersteller und Vertreiber von Systemen und Komponenten der Automatisierungstechnik für Industrieunternehmen. ber 7000 Mitarbeiter in über 70 Ländern weltweit entwickeln Lösungen für mehr als 115.000 Kunden aus diversen Branchen.

Innovative Produkte, die hohen Qualitätsstandards in der Entwicklung und Produktion haben bei uns immer oberste Priorität. 70 Prozent unserer Produkte werden in Deutschland entwickelt und gefertigt. Das Produktportfolio von ifm berücksichtigt nicht nur alle relevanten Standardlösungen, sondern auch die speziellen Anforderungen einzelner Branchen. Neben Positions- und Prozesssensoren bietet ifm Sensoren für Motion Control und Sicherheitstechnik an, sowie auch Produkte für die industrielle Bildverarbeitung und Kommunikation, Identifikationssysteme und Systeme für mobile Arbeitsmaschinen.

Die Filialen des Unternehmens sind neben Moskau auch in St. Petersburg und Jekaterinburg zu finden.

ул. Ибрагимова 31/50, 105318 Москва
+7 (495) 9214414
info.ru@ifm.com
www.ifm.com/ru

Компания **ООО ИФМ-ЭЛЕКТРОНИК** была основана в 1969 году в Германии. Сегодня она является одним из ведущих мировых производителей компонентов автоматизации. Более чем 7000 сотрудников в более чем 70 странах мира занимаются разработкой решений для более чем 115 тыс. заказчиков из различных отраслей промышленности.

Инновационные изделия, высокое качество стандартных решений или разработка продукции для конкретных применений находятся в центре нашего внимания. 70% продукции разработано и произведено в Германии. В ассортимент продукции входят датчики физических величин, и позиционирования объектов, системы технического зрения и идентификации, системы мониторинга и диагностики, а также системы промышленной безопасности и компоненты для систем управления и автоматизации подвижной техники.

Представительства компании в России находятся в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбургe.

ул. Ибрагимова, 31, корп. 50, 105318 Москва
+7 (495) 9214414
info.ru@ifm.com
www.ifm.com/ru



Die Unternehmensgruppe **INTERTECHELECTRO** bietet ein breites Spektrum an technischen und digitalen Dienstleistungen und realisiert Projekte auf der Grundlage von EPC-/EPCM-Verträgen in den Bereichen Energie, Industrie und Abfallwirtschaft. Auf Wunsch des Kunden kann Intertechelectro einzelne Arbeitsschritte – Planung, Bau, Umbau und Betrieb von Industrieanlagen, Schaffung einer technischen Infrastruktur und Automatisierung – unabhängig voneinander durchführen.

Im Technologiewerk in Kurgan, welches zur Unternehmensgruppe gehört und für die Produktion von Kraftanlagen sowie Zusatzausrüstung verantwortlich ist, kann jedes Produkt an die individuellen Kundenwünsche angepasst werden. Intertechelectro entwickelt Lösungen im M2M/IloT-Bereich – spezialisiert auf die Digitalisierung für die Kommunalwirtschaft und Stromversorgung, auf maschinelles Sehen, Big-Data-Analyse und Predictive Analytics.

Die Unternehmensgruppe ist stolz auf ihre „EPCM Awards“-Auszeichnung als „eines der vielversprechendsten EPC/EPCM-Unternehmen“ im Bereich Engineering und Projektmanagement sowie auch auf die renommierte internationale Eurostandard-Auszeichnung für die hohen Qualitätsmaßstäbe bei Dienstleistungen und Management.

Anna Lebedeva
+7 (495) 6444430 ext. 3695
anna.lebedeva@ite-ng.ru, info@ite-ng.ru
http://ite-ng.ru, http://center2m.ru

Группа компаний **«ИНТЕРТЕХЭЛЕКТРО»** предлагает широкий спектр инжиниринговых и цифровых услуг, реализует проекты полного цикла на базе EPC/EPCM-контрактов в энергетике, промышленности, отрасли обращения с отходами. По желанию заказчика Группа может выполнять работы отдельно по проектированию, строительству, реконструкции и эксплуатации промышленных объектов, созданию комплексной инженерной инфраструктуры и автоматизации.

На входящем в Группу Курганском заводе комплексных технологий, выпускающем энергетическое и вспомогательное оборудование, существует возможность адаптировать любое оборудование под индивидуальные пожелания заказчиков. Группа выступает как разработчик сервисов в области M2M и IloT, специализируется на цифровизации объектов ЖКХ и электроэнергетики, машинном зрении, анализе больших данных и предиктивной аналитике.

Группа компаний является лауреатом Национальной премии в области инжиниринга и управления проектами EPCM Awards в номинации «Наиболее перспективная EPC/EPCM-компания», удостоена престижной международной премии «Европейский стандарт» за соответствие качества услуг и менеджмента компании европейским стандартам.

Анна Лебедева
+7 (495) 6444430 доб. 3695
anna.lebedeva@ite-ng.ru, info@ite-ng.ru
http://ite-ng.ru, http://center2m.ru



MIKHAIL EVSTYUGOV-BABAEV ist Diplom-Übersetzer, der in seine beiden Muttersprachen Russisch und Deutsch übersetzt und dolmetscht. Zusätzlich übersetzt er aus dem Englischen und Französischen.

Zu meinen Fachgebieten als Übersetzer gehören:

- Marketing: Broschüren, Präsentationen u.a.;
- Börse, Finanzen;
- Good Manufacturing Practice (GMP);
- Arbeitssicherheit;
- Politik, Geschichte;
- Fernsehen & Rundfunk: Untertitelung, Hörspiele u.a.

Als Dolmetscher blicke ich auf vielseitige Einsätze zurück: auf Bohranlagen, bei Pipeline-Wartungsarbeiten; bei GMP-Inspektionen sowie bei Messen und Geschäftsreisen.

Ich biete einzelne Dienste als Übersetzer, Lektor und Dolmetscher an, aber auch umfassende sprachliche Begleitung Ihrer Projekte samt individueller Betreuung vor Ort. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen kann dieses Gesamtpaket sehr nützlich sein. Wichtiger organisatorischer Vorteil für meine

Kunden: Ich benötige für Russland und den Schengenraum kein Visum und habe eine permanente Arbeitsbasis in Moskau.

 **Mikhail Evstyugov-Babaev**
 Knittlinger Steige 27
 75433 Maulbronn, Region Stuttgart/Karlsruhe
 +49 (151) 59821055
 mikhail.e.babaev@gmail.com

МИХАИЛ ЕВСТЮГОВ-БАБАЕВ – дипломированный переводчик. Перевожу на свои родные языки русский и немецкий, а также с английского и французского языков.

Как письменный переводчик специализируюсь по темам:

- маркетинг: брошюры, презентации и т. п.;
- биржа, финансы;
- надлежащая производственная практика (GMP);
- безопасность труда;
- политика, история;
- телевидение и радио: субтитры, радиоспектакли и т. п.

Как устный переводчик обладаю богатым опытом работы: на буровых вышках, при техобслуживании газопроводов; на инспекциях GMP; на выставках, при деловых поездках.

Предлагаю как отдельные услуги устного и письменного перевода и корректуры, так и комплексную языковую поддержку Ваших проектов, включая индивидуальное сопровождение на месте. Этот сервисный пакет может быть особенно полезен для малых и средних компаний. Важное организационное преимущество для моих клиентов – отсутствие с моей стороны необходимости в визе в Россию и страны Шенгенской зоны, а также постоянная база для работы в Москве.

 **Михаил Евстюгов-Бабаев**
 Knittlinger Steige 27
 75433 Maulbronn, Region Stuttgart/Karlsruhe
 +49 (151) 59821055
 mikhail.e.babaev@gmail.com



MQC ist ein russisch-schweizerisches Unternehmen, welches sich auf die Organisation von kompletten Übersetzungsverfahren und Beratungen im Bereich der internationalen Zusammenarbeit und Automatisierung von Geschäftsabläufen in der Projektverwaltung spezialisiert.

Unsere Mission ist es, internationale Partnerschaften einfach und effizient zu machen und dabei kulturelle und sprachliche Barrieren zusammen mit unseren Kunden zu überwinden.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

 Самара, Россия
 8 800 7076310
 info@mqc-gmbh.com
 www.mqc-gmbh.com



Rechts- und Unternehmensberatung **ООО PIPAL ILG**

Wir unterstützen unsere Mandantinnen und Mandanten rund um deren Russlandgeschäft und beraten diese in rechtlichen sowie in steuerlichen Angelegenheiten. Wir erstellen und prüfen Verträge, begleiten unsere Mandantinnen und Mandanten zu Vertragsverhandlungen, vertreten diese bei Bedarf vor Gericht, gründen Niederlassungen, erhalten Arbeitsgenehmigungen für ausländische Angestellte, schützen Marken, wickeln die Anstellung und Kündigung von Angestellten ab etc. Neben den klassischen Rechtsberatungsbereichen spezialisieren wir uns auf Blockchain-Technologie, Mining-Technologie und Smart Contracts sowie die Entwicklung der Rechtsgrundlage rund um diese Themen.

 **Isabella Pipal, Geschäftsführerin**
(deutschsprachige Partnerin)
 **Per. Sivtsev Vrazhek 29/16, Office 401,**
119002 Moskau
 **+7 (495) 9692799**
 **isabella.pipal@pipal-ilg.com**
 **www.pipal-ilg.com**

Правовой и бизнес консалтинг **ООО ПИПАЛЬ ИЛЬГ**

Мы поддерживаем наших клиентов при ведении бизнеса в России и оказываем юридические и налоговые консультации. Мы составляем и проверяем договоры, сопровождаем наших клиентов в рамках переговоров, при необходимости представляем их интересы в суде, оказываем содействие в открытии подразделений, получаем разрешения на работу для иностранных сотрудников, защищаем права клиентов на товарные знаки, осуществляем юридическую поддержку по заключению и прекращению трудовых договоров с сотрудниками и т.д. Кроме того, мы специализируемся на блокчейн-технологиях, майнинге и на смарт контрактах.

 **Изабелла Пипаль, генеральный директор**
 **пер. Сивцев Вражек, 29/16, офис 401,**
119002, Москва
 **+7 (495) 9692799**
 **isabella.pipal@pipal-ilg.com**
 **www.pipal-ilg.com**



Der **ROTEX** Komplett-Service für Ihre Messe oder Messeauftritt. Seit 2011 steht ROTEX weltweit für Konzeption, Gestaltung und Realisierung von erfolgreichen Messeauftritten. Als modernes Dienstleistungsunternehmen bieten wir unseren Kunden gewachsene Kompetenz, Innovationsbereitschaft und den professionellen Service eines motivierten Teams.

ROTEX organisiert seit 2014 die größte Messe Russlands im Bereich Agrarwirtschaft (Goldener Herbst), seit 2016 – International Ice Hockey Forum und seit 2011 mehrere russische Gemeinschaftsstände auf internationalen Ausstellungen im Ausland.

Im Jahr 2019 organisiert ROTEX die internationale Bahntechnik-Messe 1520 „PRO//motion.Expo“ – die größte Messe auf dem 1520-Breit-spurbahn-Raum, die vom 28. bis 31. August 2019 in Moskau (Schtscherbinka) stattfinden wird.

 **ul. Sadovnicheskaya 71, Geb. 1,**
115035 Moskau
 **+7 (495) 2568048**
 **info@rotxpo.ru**
 **www.rotxpo.ru**

Выставочная компания **ООО «РОТЕКС»** – ведущий оператор и организатор международных выставок и деловых мероприятий в России, Европе и странах СНГ.

Компания оказывает полный комплекс услуг по подготовке к мероприятию от разработки концепции и дизайна до работы с экспонентами, партнерами и спонсорами: организация мероприятий деловой программы, ведение рекламной и PR кампаний, внедрение веб-сервисов и застройки площадей.

Компания является оператором агропромышленной выставки «Золотая осень», Международного хоккейного форума, а также оператором коллективных российских экспозиций на зарубежных выставках.

ООО «РОТЕКС» – оператор Международного железнодорожного салона пространства 1520 «PRO//Движение.Экспо», самого масштабного выставочного мероприятия на пространстве колеи 1520, которое пройдет в период с 28 по 31 августа 2019 года в Москве (Щербинка) на территории Экспериментального кольца АО «ВНИИЖТ».

 **ул. Садовническая, д.71, стр.1,**
115035 Москва
 **+7 (495) 2568048**
 **info@rotxpo.ru**
 **www.rotxpo.ru**



SAFMAR

АО НПФ „SAFMAR“ ist eine Tochtergesellschaft von PAO „SAFMAR Financial Investments“ (SFIN) und ist eine der größten nichtstaatlichen Rentenfonds in Russland. „SAFMAR Financial Investments“ ist die erste öffentlich diversifizierte Investmentholding Russlands mit Fokus auf den Finanzsektor der Wirtschaft. Die Holding ist ein Teil der SAFMAR-Gruppe, einer der größten Industrie- und Finanzgruppen in Russland, einschließlich der Vermögenswerte des Finanzsektors, der Gewerbeimmobilien und -entwicklung, der Öl- und Gasunternehmen und sonstiger nicht finanzieller Vermögenswerte.

Der Fonds bietet Leistungen sowohl zur gesetzlichen als auch zur privaten Rentenversicherung an, ist Mitglied des „Systems zur Gewährleistung der Rechte der Versicherten“ und ist ebenfalls ein Verbandsmitglied des nichtstaatlichen Pensionsfonds (ANPF) und der Association of European Businesses (AEB). In der Bewertung der Nationalen Ratingagentur (Bereich Zuverlässigkeit und Qualität der Dienstleistungen) hat AO НПФ „SAFMAR“ die Bewertungsstufe „А+.pf“.

Im ersten Quartal 2019 hat AO НПФ „SAFMAR“ die Übernahme von НПФ „Doverie“ vollzogen, eines der größten nichtstaatlichen Rentenfonds Russlands unter den Top-10 der Assets under Management. SAFMAR wird weiterhin alle Verpflichtungen gegenüber den Kunden des übernommenen Fonds erfüllen.

Alexander Lorenz, Geschäftsführerberater
 +7 (495) 7455211
 npf@npfsafmar.ru
 www.npfsafmar.ru

АО НПФ «САФМАР» входит в число крупнейших российских негосударственных пенсионных фондов. НПФ «САФМАР» является дочерней компанией ПАО «САФМАР Финансовые инвестиции» (SFIN). «САФМАР Финансовые инвестиции» – первый в России публичный диверсифицированный инвестиционный холдинг с фокусом на финансовый сектор экономики. Холдинг входит в группу «САФМАР», одну из крупнейших промышленно-финансовых групп в России, включающую активы финансового сектора, коммерческую недвижимость и девелопмент, нефтегазовые компании, а также другие нефинансовые активы.

Фонд осуществляет деятельность по обязательному пенсионному страхованию и негосударственному пенсионному обеспечению. Является участником системы гарантирования прав застрахованных лиц. Входит в Ассоциацию негосударственных пенсионных фондов (АНПФ), Ассоциацию европейского бизнеса (АЕБ). Обладает рейтингом надежности и качества услуг «Национального рейтингового агентства» на уровне «А+.pf» со стабильным прогнозом.

В первом квартале 2019 года завершилось присоединение к НПФ «САФМАР» одного из крупных НПФ, входящих в топ-10 по объему активов под управлением – НПФ «Доверие». НПФ «САФМАР» продолжит выполнять все обязательства перед клиентами этого фонда.

Александр Лоренц, советник
генерального директора
 +7 (495) 7455211
 npf@npfsafmar.ru
 www.npfsafmar.ru



Das **SIBEXPOCENTRUM** ist der größte Präsentationsstandort Ostsibiriens, der über drei Ausstellungshallen mit einer Gesamtfläche von 4500 Quadratmetern sowie das Ausstellungsgelände unter freiem Himmel von 3400 Quadratmetern verfügt. Alljährlich werden hier über 30 Ausstellungen veranstaltet. Thematisch werden diverse Branchen abgedeckt: Transport, Bauindustrie, Holzverarbeitung, Nahrungsmittel, Gesundheitswesen, Juweliergeschäft, Tourismus u.a. Die Ausstellungshallen lassen sich leicht in die Konferenzräume mit ein paar hundert Sitzplätzen umwandeln.

Gerade hier finden die wichtigsten regionalen Kongressveranstaltungen statt. Das SIBEXPOCENTRUM entwickelt intensiv seine Zusammenarbeit mit den ausländischen Partnern. Wir legen großen Wert auf die Entwicklung nachhaltiger Geschäftsbeziehungen mit den europäischen Ländern wie Deutschland, England, Frankreich und anderen sowie mit den asiatisch-pazifischen Staaten.

ul. Baikalskaja 253A, 664050 Irkutsk
 +7 (3952) 352900
 info@sibexpo.ru
 www.sibexpo.ru

«СИБЭКСПОЦЕНТР» – это самая большая презентационная площадка Восточной Сибири, располагающая тремя павильонами общей площадью 4500 кв.м и открытой выставочной территорией 3400 кв.м. На площадке ежегодно проводится более 30 выставок. Их тематики связаны с широким спектром отраслей: транспортом, строительством, деревообработкой, продовольствием, здравоохранением, ювелирным делом, туризмом и т.д. Выставочное пространство быстро трансформируется в конференц-залы на несколько сотен посадочных мест.

Именно здесь проходят основные региональные конгрессные мероприятия. Важно отметить, что комплекс Восточной Сибири активно развивает сотрудничество с зарубежными странами. Большое внимание уделяется установлению прочных деловых контактов с европейскими странами: Германией, Англией Францией и т.д., а также странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

ул. Байкальская, 253А, 664050 Иркутск
 +7 (3952) 352900
 info@sibexpo.ru
 www.sibexpo.ru



URSA ist Ihr Partner im Bereich der Dämmstoffe im Baugewerbe und spezieller Dämmsysteme für Konstruktionen verschiedener Art. URSA ist eines der führenden Unternehmen auf dem europäischen Bauproduktmarkt und eine der bekanntesten Baustoffmarken. Das Unternehmen bietet ein breites Spektrum an Wärme- und Schallschutzmaterialien für den Neubau und die Renovierung bestehender Gebäude und Konstruktionen.

Unsere Hauptprodukte – Mineralwolle-Rollen und -Platten sowie Dämmstoffe aus extrudiertem Polystyrol (XPS) – werden überall dort eingesetzt, wo Wärme- und Schallschutz einwandfrei sein müssen.

URSA verfügt über 13 Produktionsstätten in 8 Ländern und ist auf den Märkten in 40 Ländern in Europa, dem Nahen Osten und Nordafrika vertreten. 2017 wurde URSA Teil der deutschen Bauholding Xella Group.

Wir sind stets bemüht, neue Trends auf dem Bauproduktmarkt vorzeitig zu erkennen und dazu passende effiziente Lösungen anzubieten. Dabei achten wir immer auf die Einhaltung der Balance zwischen technischer Innovation und dem Umweltschutz.

 www.ursa.ru

Компания **URSA** – ваш партнер в области строительных изоляционных материалов и систем утепления для различных конструкций. URSA – одна из ведущих компаний на строительном рынке Европы и один из самых известных брендов строительных материалов. URSA предлагает широкий ассортимент тепло- и звукоизоляционных материалов для строительства новых и реконструкции существующих зданий и сооружений.

Наши основные продукты – минеральная изоляция на основе стекловолокна и теплоизоляция из экструдированного пенополистирола – используются везде, где тепло- и звукоизоляция должна быть безупречной.

URSA располагает 13 производственными центрами в 8 странах и представлена на рынке 40 стран Европы, Ближнего Востока и Северной Африки. В 2017 году URSA стала частью немецкого строительного холдинга Xella Group.

Мы стремимся предугадывать потребности строительного рынка и предлагать новые энергосберегающие решения, соблюдая баланс между техническими инновациями и заботой об окружающей среде.

 www.ursa.ru



Das Unternehmen **VLI VOSTOK**, 2007 von zwei französischen Ingenieuren gegründet, arbeitet an innovativen Bauprojekten in allen Regionen Russlands vor allem in den Bereichen Industrie und Einzelhandel. Zum Kundenstamm von VLI Vostok zählen viele namhafte Unternehmen.

Wir sind bestrebt, unseren Kunden flexible, proaktive und qualitativ hochwertige Dienstleistungen anzubieten, einschließlich der Entwicklung einer umfassenden Arbeits- und Projektdokumentation, Unterstützung in administrativen Fragen, Projektmanagement und Durchführung von Bauarbeiten.

Bei der Erstellung von Projektkonzepten berücksichtigen wir die Anforderungen der BIM-Technologien und des BREEAM-Zertifizierungssystems, um den optimalen Nutzen für unsere Kunden zu erreichen, die innovative Projekte entwickeln möchten. Unser Team besteht aus hochqualifizierten Ingenieuren und Architekten.

 ул. Ленинская слобода 26,
Офис 226, 115280 Москва
 +7 (495) 6399162
 vli@vlivostok.com
 www.vlivostok.com

Основанная в 2007 году двумя французскими инженерами компания **VLI VOSTOK** работает над передовыми проектами в области строительства, заказчиками которых выступают компании мирового уровня. VLI Vostok активно работает во всех регионах России, в основном в сфере промышленности и розничной торговли.

Мы стремимся предоставлять нашим клиентам гибкие, проактивные и высококачественные услуги, включая разработку полного комплекса проектной и рабочей документации, административную поддержку, управление проектом и строительные работы.

При проектировании VLI Vostok учитывает требования BIM-технологий и системы сертификации BREEAM на благо своих заказчиков, желающих развивать инновационные проекты. Наша команда состоит из высококвалифицированных инженеров и архитекторов.

 ул. Ленинская слобода, д. 26,
офис 226, 115280 Москва
 +7 (495) 6399162
 vli@vlivostok.com
 www.vlivostok.com

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (MÄRZ 2019)

FIRMENNAME	WEBSITE	KURZBESCHREIBUNG
ABC Ltd	–	Errichtung und Betrieb von Anlagen für Trocken- und Nassgemische
Alrud AO	www.alrud.ru	Anwaltskanzlei
Awara IT Consulting OOO	www.awara-it.com	IT-Dienstleistungen, IT-Consulting
Biogrund OOO	www.biogrund.com	Hilfsstoffmischungen für Filmüberzüge, Tablettierungen, Dragierungen und Einfärbungen
Butkow Sergey Wiktorowitsch IP	–	Werbung und Marktforschung
Eversheds Sutherland LLC	www.eversheds-sutherland.com	Rechtsberatung
Dr. Gerd Lenga	–	Rechts- und Steuerberatung
Evropeiskaya Meditsinskaya Akademiya im. Paulya Erlikha OOO	www.euromed.academy	Forschungen nach DIERS-Methode. Behandlung von Osteoporose, Plattfuß, Arthrose, intervertebraler Hernie und Kopfschmerzen
GIAS LLC	www.gias-russia.com	Dienstleistungen im Bereich der Buchführung, Steuerbuchhaltung, Rechtsberatung, Interim Management und Personalführung
INDEX RUS LLC	www.index-traub.com	Anbieter von CNC-Drehmaschinen
Intertechelectro JSC	www.ite-ng.ru	Engineering, EPC / EPCM-Verträge: Planung, Bau und Rekonstruktion von Energie- und anderen Industrieanlagen, Infrastrukturaufbau, Automatisierung und Digitalisierung von Objekten
Kluthe Rus OOO	www.kluthe.com	Chemische Produkte und innovative Prozesslösungen für die Oberflächenbehandlung
Kühne Rus LLC	www.kuehne.de	Lebensmittelhersteller
Lincoln International CIS Holding B.V.	www.lincolnternational.com	Investitionsbank
Managing Compani I.T. ZAO	www.aplanagroup.ru	Entwicklung von IT-Lösungen für die digitale Geschäftstransformation
MMC Hardmetal OOO	www.mitsubishicarbide.com	Großhandel mit Werkzeugen für die Metallbearbeitung der Mitsubishi Materials Corporation
MQC OOO	www.mqc-gmbh.com	IT-Projekte, Projektmanagement, Consulting
Premium OOO	www.seta-home.ru	Herstellung und Verkauf von Haustextilien
Renaissance Heavy Industries LLC	www.rencons.com	Baugewerbe (Einkaufszentren, Büros, Hotels, Industrieanlagen, Infrastrukturobjekte, Wohnhäuser)
RUSSIA Logistik Ltd	www.russia-logistik.ru	Zoll, Transport, Logistik
Sendler & Company OOO	www.sendler-company.com	Unternehmensberatung und Planung
SibExpoCentre OJSC	www.sibexpo.ru	Messegelände
UMA Capital Ltd	www.umacapital.ru	Vermietung und Verwaltung eigener Bürogebäude in Moskau
URSA Eurasia LLC	www.ursa.ru	Herstellung von Mineralfaserdämmstoffen



ГИПЕРМАРКЕТ

Реклама



здоровый выбор
с «ГЛОБУС»

органический чай «Глобус Вита» в ассортименте

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



Nutzen Sie unseren Personalvermittlungsservice.

Informationszentrum der deutschen Wirtschaft 000

Ihre Ansprechpartner

in Moskau

Anna German

german@deinternational.ru

in Berlin

Katharina Schöne

schoene@russland-ahk.ru

in St. Petersburg

Wiktor Ewtschatow

ewtschatow@russland-ahk.ru

Deutsche Standards. Russische Erfahrung.

