Московская немецкая газета
Moskauer Deutsche Zeitung

BUSINESS

IN RUSSLAND

БИЗНЕС В РОССИИ

СТРОИТЕЛЬСТВО
BAUEN

НЕДВИЖИМОСТЬ
IMMOBILIEN

МЕНЕДЖМЕНТ
MANAGEMENT

CIS RECRUITING

Accounting • Controlling • Finance

a product of RUSSIA CONSULTING

RUSSIA CONSULTING Experten-Recruiting

Seit fast einem Jahrzehnt berät **RUSSIA CONSULTING** westliche Unternehmen beim Geschäftsaufbau in Russland und der GUS. Als Spezialisten für Rechnungswesen, Buchhaltung und Steuern wissen wir, wie wichtig die Auswahl der richtigen Mitarbeiter in diesen Bereichen ist.

CIS RECRUITING hilft Ihnen bei der Suche nach fähigen, geprüften Fachkräften für Ihr Rechnungswesen, Ihre Finanz- und Steuerabteilung:

- **Hauptbuchhalter**
- **Buchhalter**
- **Finanz-Controller**
- **Finanzdirektor**
- **Steuerexperte**

Unsere Fachkompetenz: **CIS RECRUITING** vermittelt nur solche Positionen, deren Anforderungen wir aus der täglichen Arbeit der **RUSSIA CONSULTING** heraus einschätzen können. Jeder Bewerber muss einen fachlichen Kompetenztest absolvieren.

CIS RECRUITING - die Spezialisten unter den Recruitern.

Ihr Russland Team

Ulf Schneider
Moskau / Hamburg

Lars Flottrong
Moskau

Andreas Bitzi
St. Petersburg

Реклама

Kontakt

Moskau
+7 / 495 / 956 55 57

St. Petersburg
+7 / 812 / 458 58 00

Hamburg
+49 / 40 / 226 33 76 0

info@cis-recruiting.eu
www.cis-recruiting.eu

Inhalt | Содержание

2 **Russlands Investitionsklima und die Deutschen**
Umfrage unter deutschen Wirtschaftsvertretern

8 **Grünes Bauen in Russland**
Interview mit dem britischen Öko-Pionier Guy Eames

10 **Baukastensystem auf europäische Art**
Der Modulbau wird in Russland immer beliebter

14 **Business Class**
So arbeitet es sich in Moskau City

18 **Hauptbuchhalter in Russland**
Ein Berufsstand im Umbruch

24 **„Eine spektakuläre Entwicklung“**
Interview mit Adrian Marley, Russland-Chef von DHL Express

26 **Moskauer Rekorde**
Superlative aus Russlands Hauptstadt

28 **Komplex und bürokratisch**
Buchführung und Personalverwaltung in Russland

32 **Immobilien: Jetzt in Russland investieren?**
Vorhandene Risiken einerseits, starke Perspektiven andererseits

36 **Industrieparks in Russland**
Noch sind hochwertige Standorte rar

42 **„Ohne Wettbewerb geht gar nichts“**
Interview mit Top-Manager Paul J. Ostling

44 **Betriebliche Altersversorgung**
Warum es sich für Firmen lohnt, heute eine Betriebsrente anzubieten

48 **Veränderungen auf dem russischen Arbeitsmarkt**
Was ein Arbeitgeber wissen muss

52 **Und der Chef packt mit an**
Wie ein Schweizer Bauer in Russland sein Glück fand

56 **Einmal Russland und zurück**
Gescheiterte Projekte und die Hintergründe

62 **Ein Ehren wertes Haus**
In Moskau wurde das „Haus des Jahres“ gekürt – sogar zweimal

64 **Wirtschaftsrussisch für Anfänger**
Vokabeln, die ein Investor in Russland kennen sollte

4 **Инвестиционный климат России и немцы**
Опрос среди представителей немецкого бизнеса

6 **Зеленое строительство в России**
Интервью с британским эко-пионером Гаем Имзом

12 **Конструктор по-европейски**
Модульное строительство в России набирает популярность

16 **Бизнес-класс**
Так работается в Москва-Сити

20 **Главный бухгалтер в России**
Переломный момент известной должности

22 **«Ошеломляющий рост»**
Интервью с Адрианом Марлеем, главой DHL Express в России

26 **Московские рекорды**
Самое-самое в российской столице

30 **Сложно и бюрократизировано**
Бухгалтерский и кадровый учет в России

34 **Недвижимость: сейчас инвестировать в Россию?**
Более высокие риски сглаживаются более высокими доходами

38 **Индустриальные парки в России**
Примеров качественных предложений пока немного

40 **«Без конкуренции ничего не бывает»**
Интервью с топ-менеджером Полом Дж. Остлингом

46 **Корпоративные пенсионные программы**
Почему фирмам сегодня выгодно предлагать сотрудникам КПП

50 **Актуальные изменения в сфере труда**
Что должен знать работодатель в России

54 **И шеф не боится грязной работы**
Как швейцарский крестьянин нашел свое счастье в России

60 **В Россию и обратно**
Безуспешные проекты и причины провала

63 **Почтенный дом**
В Москве наградили «Дом года» – даже дважды

64 **Бизнес-словарь для начинающих**
Лексика, которую должен знать инвестор в России

IMPRESSUM

HERAUSGEBERIN OLGA MARTENS
PROJEKTLEITERIN KSENIJA MICHAJLOWA
CHEFREDAKTEUR TINO KÜNZEL
REDAKTION LENA STEINMETZ, JOCHEN STAPPENBECK
DESIGN HANS WINKLER
SATZ ANTON PUTILOW
ÜBERSETZUNG MARINA TEKEGALIJEWA, OLGA MALACHOWA
WERBUNG UND MARKETING KSENIJA MICHAJLOWA, TATJANA GORBATSCHOWA
KORREKTUR ALEXANDER PAISSOW, MARINA LISCHTSCHINSKAJA
VERLAG MAWI GROUP
REDAKTIONSADRESSE 119435, MOSKAU, UL. MALAJA PIROGOWSKAJA 5, OFFICE 54
TEL. +7 (495) 937-65-44
FAX +7 (499) 766-48-76
DRUCK OOO „PERIODIKA“
REDAKTIONSSCHLUSS 31. OKTOBER 2011
AUFLAGE 10 000 EXEMPLARE

DIE SONDERAUSGABE „BUSINESS IN RUSSLAND“ IST EIN PROJEKT DER MOSKAUER DEUTSCHEN ZEITUNG.

DIE REDAKTION ÜBERNIMMT KEINE HAFTUNG FÜR WERBEINHALTE.

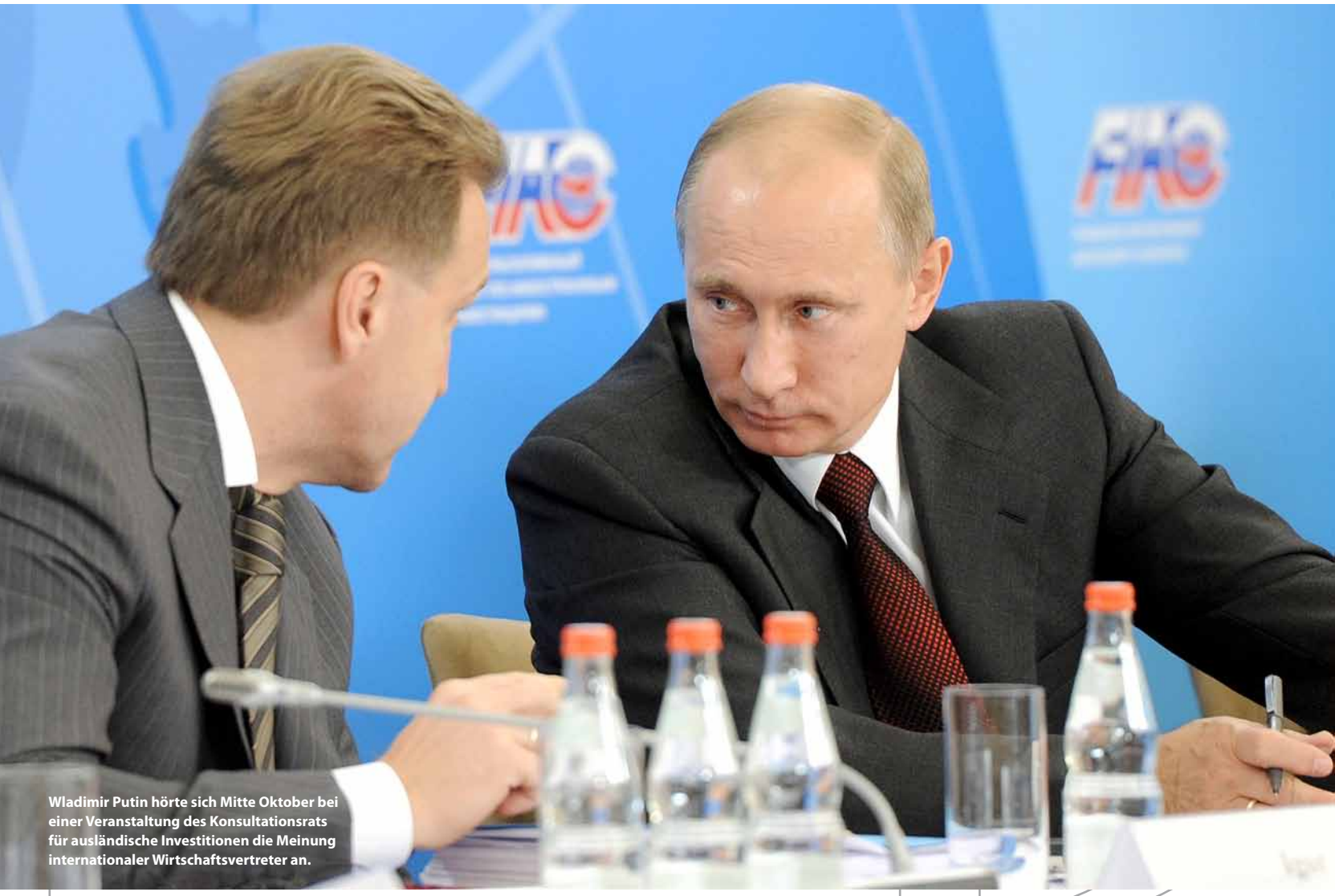
ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

ИЗДАТЕЛЬ ОЛЬГА МАРТЕНС
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА КСЕНИЯ МИХАЙЛОВА
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ТИНО КЮНЦЕЛЬ
РЕДАКЦИЯ ЛЕНА ШТАЙНМЕТЦ, ЙОХЕН ШТАППЕНБЕК
ДИЗАЙН ХАНС ВИНКЛЕР
ВЕРСТКА АНТОН ПУТИЛОВ
ПЕРЕВОД МАРИНА ТЕКЕГАЛИЕВА, ОЛЬГА МАЛАХОВА
РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ КСЕНИЯ МИХАЙЛОВА, ТАТЬЯНА ГОРБАЧЕВА
КОРРЕКТУРА АЛЕКСАНДР ПАИСОВ, МАРИНА ЛИЩИНСКАЯ
ИЗДАТЕЛЬСТВО ЗАО «МАВИ ГРУПП»
АДРЕС 119435, МОСКВА, УЛ. МАЛАЯ ПИРОГОВСКАЯ Д. 5, ОФ. 54
ТЕЛ. +7 (495) 937-65-44
ФАКС +7 (499) 766-48-76
ПЕЧАТЬ ООО «ПЕРИОДИКА»
НОМЕР ПОДПИСАН В ПЕЧАТЬ 31 ОКТЯБРЯ 2011
ТИРАЖ 10 000 ЭКЗ.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ «БИЗНЕС В РОССИИ» ЯВЛЯЕТСЯ ПРОЕКТОМ MOSKAUER DEUTSCHE ZEITUNG

РЕДАКЦИЯ НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОДЕРЖАНИЕ РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Moskauer Deutsche Zeitung



Wladimir Putin hörte sich Mitte Oktober bei einer Veranstaltung des Konsultationsrats für ausländische Investitionen die Meinung internationaler Wirtschaftsvertreter an.

Russlands Investitionsklima

und die Deutschen

WENN ES UM DAS INVESTITIONSKLIMA GEHT, MACHT SICH RUSSLAND NICHTS VOR. ES SEI „SCHLECHT“, HAT PRÄSIDENT MEDWEDEW WIEDERHOLT KONSTATIERT. UND PREMIER PUTIN EILT VON EINEM INTERNATIONALEN UNTERNEHMERFORUM ZUM NÄCHSTEN, UM SICH AUS ERSTER HAND ZU INFORMIEREN, WO AUSLÄNDISCHEN GESCHÄFTSLEUTEN DER SCHUH DRÜCKT. IST BESSERUNG IN SICHT? JETZT SCHON SPÜRBAR? WAS MUSS SICH NOCH ÄNDERN? MDZ-REDAKTEUR TINO KÜNZEL HAT DAZU VERTRETER DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT IN RUSSLAND BEFRAGT. DIE BANDBREITE DER MEINUNGEN IST GROSS.

FOTO: REUTERS

Julius F. Krüger, Direktor Internationale Geschäftsentwicklung bei Fresenius Medical Care

Das Investitionsklima in Russland ist wesentlich besser, als es in den Medien oft dargestellt wird. Im laufenden und im vergangenen Jahr hat Fresenius Medical Care in Russland jeweils Investitionen im mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich getätigt. Auch für die nächsten Jahre sind weitere Investitionen geplant. Inzwischen versorgen wir bereits in 20 eigenen Dialysezentren mehr als 3.900 Dialysepatienten. Im Produktgeschäft sind wir in Russland Marktführer und betreiben gemeinsam mit einem Partner eine Produktion in der Stadt Ischewsk.

Es ist der Regierung gelungen, das Investitionsklima in den zurückliegenden Jahren positiv zu entwickeln. Weitere Verbesserungen lassen sich erkennen wie zum Beispiel die Ankündigung von Premierminister Putin, in jeder Region einen „Rat zur Heranziehung von Investitionen“ unter Vorsitz des jeweiligen Gouverneurs ins Leben zu rufen. Das ist sicherlich eine sehr gute Idee.

Ein oft genanntes Investitionshemmnis ist der Mangel an qualifiziertem Fachpersonal in den Regionen. Dies betrifft insbesondere die Berufsschulausbildung, in unserem Fall von Krankenschwestern und Technikern. Im Rahmen der von mir geleiteten Arbeitsgruppe „Gesundheit“ der deutsch-russischen Auslandshandelskammer haben wir eine Initiative zur Verbesserung der Ausbildung von nicht-akademischem medizinischem Personal gestartet. Es wäre wünschenswert, dass sich der russische Staat in diesem Bereich stärker engagiert, um die Qualität der beruflichen Fachausbildung zu erhöhen und diese stärker an den Bedürfnissen der Betriebe auszurichten.

Michael Harms, Vorstandsvorsitzender der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer

Der russische Staat hat in letzter Zeit die Werbung um ausländische Investoren deutlich verstärkt. Erst kürzlich versicherte Premier Putin den Vertretern globaler Konzerne, dass alles getan werde, um das Investitionsklima zu verbessern. Und in der Tat muss, will Russland seine ehrgeizigen Pläne zur Modernisierung der Wirtschaft und zur Lokalisierung ausländischer Unternehmen umsetzen, deutlich mehr getan werden, um Investments schnell und sicher zu begleiten. Viele ausländische Investoren sind auch durchaus bereit, sich dauerhaft und mit weltmarktreifen Produktionsstätten in Russland anzusiedeln, zumal noch immer zahllose protektionistische Maßnahmen Exporte nach Russland erheblich verteuern und der Beitritt Russlands zur WTO schon seit Jahren verhandelt wird.

Für die Entscheidung eines Investors seine Produktion in Russland zu lokalisieren, sind jedoch einige Faktoren eminent wichtig. Dazu zählen unter anderem: schnelle und transparente Entscheidungen, ein gesicherter Absatzmarkt, qualifizierte Arbeitskräfte, dauerhaft gute Berufsausbildung, berechenbare gesetzliche Vorgaben, fairer Wettbewerb und eine entsprechende Infrastruktur. Von ganz besonderer Dringlichkeit ist die Entwicklung eines funktionsfähigen, innovativen und gesunden Mittelstandes als Zulieferindustrie.

Wären diese Voraussetzungen erfüllt, würden speziell aus Deutschland noch deutlich mehr Investitionen fließen. Der Markt ist hoch attraktiv, bietet auf lange Sicht gute Wachstumsprognosen und der nachholende Konsum lässt deutlich höhere Steigerungsraten und Umsatzrenditen als in Deutschland zu.

Der Russland-Chef eines renommierten deutschen Unternehmens, inkognito

Ich arbeite und lebe schon viele Jahre in Russland. Als Privatmann bin ich auch sehr gern hier, aber das wirtschaftliche Umfeld ist eine Katastrophe. Von den Entscheidungsträgern denkt jeder nur an sich und daran, was er selbst an einem Projekt mitverdienen kann. Das gilt für alle Ebenen. In Deutschland wirst du als Unternehmer förmlich von einer Institution zur nächsten getragen. In Russland hängen Genehmigungen davon ab, ob persönliche Interessen zufrieden gestellt werden. Wenn du also eine Straße baust oder andere Infrastruktur, die auch der Bevölkerung zugutekommt, dann darfst du das nicht selbst tun, nach deiner Kalkulation. Von den Behörden wird eine russische Firma beauftragt, die das Dreifache kostet. Wer also nach Russland geht, der muss die Kriegskasse gut gefüllt haben, damit er sich so etwas leisten kann. Nicht Korruption in Form von direkten Schmiergeldzahlungen, aber Zusatzausgaben dieser Art, die immer wieder fällig werden. Und leider wird die Lage nicht besser, sondern spitzt sich noch zu.

Erhard Willumeit, bayerischer Wurstfabrikant in Moskau

Wenn ich sehe, wie sich das Verhalten unserer Geschäftspartner – der Restaurants – entwickelt, dann kann ich das nur positiv werten. Die junge Unternehmergeneration legt zunehmend Wert auf Nachhaltigkeit. Es geht nicht mehr nur darum, billig einzukaufen und teuer zu verkaufen, den Kunden abzuzocken und den schnellen Gewinn mitzunehmen. Die Besucher sind durchaus bereit, Geld auszugeben, aber sie verlangen zunehmend eine adäquate Gegenleistung. Und in wachsendem Maße bekommen sie die auch. Da tut sich also etwas. Dieses Bewusstsein für Qualität auf der einen wie auf der anderen Seite ist gut für ausländische Investoren, die hier Wertarbeit abliefern wollen und die Verständnis mitbringen für Land und Leute. Russland befindet sich in einer extremen Umstrukturierung. Doch nach meinen Beobachtungen wird das Investitionsklima besser. Putin ist derjenige, der die nötige politische Sicherheit bietet und der das Instrumentarium gekonnt spielt. Er ist der Richtige für dieses Land, er lebt das Leben des Helden, den die Russen verehren.

Ich bin jetzt 20 Jahre in Russland, habe sehr viele Höhen und Tiefen erlebt. Bereut habe ich den Schritt bis heute nicht.

Инвестиционный климат России и немцы

КОГДА РЕЧЬ ЗАХОДИТ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОМ КЛИМАТЕ РОССИИ, ИЛЛЮЗИЯМ НЕ ОСТАЕТСЯ МЕСТА. ПРЕЗИДЕНТ МЕДВЕДЕВ САМ НЕОДНОКРАТНО КОНСТАТИРОВАЛ, ЧТО ОН ПЛОХОЙ. А ПРЕМЬЕР ПУТИН СПЕШИТ С ОДНОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА НА ДРУГОЙ, ЧТОБЫ ИЗ ПЕРВЫХ РУК УЗНАТЬ О ТОМ, ЧТО БЕСПОКОИТ ЗАРУБЕЖНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ. ПРЕДВИДИТСЯ ЛИ УЛУЧШЕНИЕ? ОЩУЩАЕТСЯ ЛИ ОНО УЖЕ СЕЙЧАС? ЧТО ЕЩЕ ДОЛЖНО ИЗМЕНИТЬСЯ? ОБ ЭТОМ РЕДАКТОР MDZ ТИНО КЮНЦЕЛЬ БЕСЕДОВАЛ С ДЕЯТЕЛЯМИ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ. РАЗБРОС МНЕНИЙ ОКАЗАЛСЯ ВЕСЬМА ШИРОК.

Юлиус Крюгер, директор по развитию международного бизнеса компании Fresenius Medical Care

Инвестиционный климат в России значительно лучше, чем его образ в СМИ. И в текущем, и в прошлом году компания Fresenius Medical Care вложила в России в среднем инвестиции в размере, выражающемся двузначным числом в миллионах евро. Дальнейшие инвестиции запланированы и на ближайшие годы. Уже в 20 наших центрах диализа мы обслуживаем более 3900 пациентов. Компания является лидером по поставкам диализного оборудования и расходных материалов в России. Кроме того, мы создали совместное производство диализных растворов в Ижевске.

За прошедшие годы правительству удалось обеспечить положительную динамику инвестиционного климата. Заметны и другие улучшения: к таковым можно отнести, например, заявление премьер-министра Путина о создании в каждом регионе Совета по привлечению инвестиций во главе с соответствующим губернатором. Это, наверняка, очень хорошая идея.

Одним из часто упоминаемых препятствий на пути инвестиций является недостаток квалифицированного персонала в регионах. В частности, это касается профессионального образования, в нашем случае – медсестер и техников. В рамках рабочей группы по вопросам здравоохранения Российско-Германской внешнеторговой палаты, которой я руковожу, мы начали инициативу по совершенствованию обучения среднего медицинского персонала. Желательно, чтобы российское государство активнее работало в этой сфере, стараясь повысить качество профессионального образования и сильнее ориентировать его на нужды предприятий.

Михаэль Хармс, председатель правления Российско-Германской внешнеторговой палаты

В последнее время российское государство заметно усилило работу по привлечению зарубежных инвесторов. Совсем недавно премьер Путин заверил представителей мировых концернов, что будет сделано все для улучшения инвестиционного климата. И, действительно, Россия должна и хочет претворить в жизнь свои амбициозные планы по модернизации экономики и размещению иностранных предприятий, сделать значительно больше для того, чтобы быстрее и надежнее сопровождать инвестиции. Многие зарубежные инвесторы, в свою очередь, вполне готовы к тому, чтобы разместиться в России надолго – со своими производственными предприятиями, готовыми для работы на мировом рынке. Тем более что бесчисленные протекционистские меры все еще вызывают существенное удорожание экспорта в Россию, а переговоры о вступлении России в ВТО продолжаются уже несколько лет.

Однако для того чтобы инвестор принял решение разместить свое производство в России, чрезвычайно важны некоторые факторы. К ним, в частности, относятся: быстрота и прозрачность принятия решений, гаранти-

Год назад немецкая сеть электроники «Saturn» открыла в Москве свой первый гипермагазин. По всей России таких сегодня четыре.

рованный рынок сбыта, квалифицированная рабочая сила, хорошее профтехобразование, предсказуемые законодательные требования, честная конкуренция и соответствующая инфраструктура. Особенно насущным является развитие эффективного, инновационного и здорового среднего класса – представителей смежного производства. При наличии этих предпосылок, в частности, из Германии поступило бы еще значительно больше инвестиций. Рынок очень привлекателен, обеспечивает хорошие прогнозы роста на долгосрочную перспективу, а наверстывающие темпы потребления позволяют добиваться более высокого темпа прироста и дохода с оборота, чем в Германии.

Глава известного германского предприятия в России, инкогнито

Я уже много лет живу и работаю в России. Очень люблю бывать здесь как частное лицо, но экономическая атмосфера просто катастрофическая. Из лиц, принимающих решения, каждый думает только о себе и о том, что он лично может заработать на проекте. И это относится ко всем уровням. В Германии тебя как предпринимателя буквально «несут» от одного учреждения к следующему. В России же разрешения зависят от того, удовлетворяются ли личные интересы чиновника. Так что если ты строишь дорогу или другую инфраструктуру, которая служит и населению, то ты не имеешь права делать это самостоятельно, по своей калькуляции. Власти нанимают российскую фирму, которая стоит втрое дороже. Тот, кто идет в Россию, должен иметь хороший «военный бюджет», чтобы иметь возможность себе это позволить. Это не коррупция в виде прямых взяток, а постоянно возникающие дополнительные расходы подобного рода. И, к сожалению, положение не улучшается, а еще больше обостряется.

Эрхард Виллюмайт, баварский производитель колбасных изделий в Москве

Глядя на то, как развивается поведение наших деловых партнеров – ресторанов, могу дать только положительную оценку. Молодое поколение предпринимателей все больше ценит долгосрочность. Речь идет уже не только о том, чтобы дешево купить и дорого продать, обхитрить клиента и прихватить с собой быструю прибыль. Посетители вполне готовы тратить деньги, но взамен все больше требуют адекватных услуг. И все больше их получают. Так что здесь прогресс имеется. Это осознание качества как с одной, так и с другой стороны хорошо для зарубежных инвесторов, которые хотят работать здесь качественно и при этом понимают страну и людей. Россия находится в процессе сильной реструктуризации. Но, по моим наблюдениям, инвестиционный климат улучшается. Именно Путин обеспечивает необходимую политическую надежность и умело пользуется инструментарием. Он – тот, кто нужен этой стране, он живет жизнью героя, которого русские уважают.

Я уже 20 лет в России, наблюдал много взлетов и падений. Но по сей день не пожалел о сделанном шаге.

FOTO: TOSHOP.RU

Зеленое строительство в России

«Все это большой эксперимент»

НАСКОЛЬКО ОСОЗНАННО ПОДХОДЯТ К ИДЕЕ ЭКОНОМНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГИИ В СТРАНЕ, ГДЕ ЕЕ, КАК КАЖЕТСЯ, В ИЗБЫТКЕ И ОНА СРАВНИТЕЛЬНО НЕДОРОГА? 44-ЛЕТНИЙ БРИТАНЕЦ ГАЙ ИМЗ С 2009 ГОДА ПРОДВИГАЕТ В РОССИИ ИДЕЮ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГИИ НА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТАХ. ОН ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ СОЗДАТЕЛЕЙ И РУКОВОДИТЕЛЕМ РОССИЙСКОГО СОВЕТА ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ (RuGBC). НЕСМОТРЯ НА МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИДЕИ, ОН ОТМЕЧАЕТ И ПЕРВЫЕ УСПЕХИ. В СВОЕМ ИНТЕРВЬЮ ИМЗ УПОМИНАЕТ И ОБ ОЛИМПИЙСКОЙ СТРОЙКЕ В СОЧИ, И ОБ ИННОВАЦИОННОМ ЦЕНТРЕ СКОЛКОВО, ГДЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПОСТРОЕНЫ ЗЕЛЕНЫЕ ЗДАНИЯ.

– Господин Имз, что, на ваш взгляд, представляет собой идеальный зеленый дом?

– Это дом, который оказывает минимальное воздействие на окружающую среду – что касается потребления энергии, строительного материала и любого вида загрязнения. Кроме того, в нем очень удобно и комфортно жить.

– Как вы пришли к мысли заняться продвижением идеи зеленого строительства в России?

– В 2006 году в Великобритании я занялся изучением устойчивого развития. Это изменило мое мировоззрение. Затем я приехал в Россию, чтобы писать диссертацию о рациональном использовании энергии. И встретился здесь с несколькими представителями иностранных строительных фирм, которые вынашивали идею создания совета по экологическому строительству. В конце 2009 года идея воплотилась в жизнь. 30 компаний представлены в совете с момента создания.

– Каковы цели Совета по экологическому строительству?

– В первую очередь речь идет о том, чтобы о зеленом строительстве узнали и эту идею поддержали. В России существует несколько мифов о том, почему зеленое строительство здесь невозможно: климат не позволяет, дорого, невозможно получить разрешение, нет спроса и так далее. Мы боремся с подобными предубеждениями. Во-вторых, необходимо ввести определенные нормы и стандарты. Потому что, если что-то нельзя измерить, то невозможно и определить, насколько это соответствует понятию «зеленый». Кому-то, например, достаточно поставить два цветочных горшка перед домом, чтобы утверждать, что у него зеленый дом. В-третьих, мы хотим создать объединение на основе общих интересов. Чтобы построить экологический дом, строительной компании нужен архитектор, инженер, эколог и другие специалисты, а также соответствующие материалы и оборудование.

– Есть ли уже видимые результаты?

– Число фактически завершенных проектов пока, к сожалению, невелико. Только два здания в России могут похвастаться наличием международного зеленого сертификата. Каждый пятый зарегистрированный проект не доводится до конца.

– В каких интересных проектах вы участвуете в настоящее время?

– Сейчас мы тесно сотрудничаем с организационным комитетом зимних Олимпийских игр в Сочи в 2014 году и с государственным предприятием «Олимпстрой», который возводит олимпийские объекты. Десять зданий должны получить международный сертификат. Мы проводили в Сочи семинары по зеленому строительству для строительных компаний, работающих в регионе; это были исключительно российские компании. Кроме того, мы взяли на себя функции по контролю за соблюдением зеленых стандартов.

Еще один многообещающий проект – это планируемый инновационный центр Сколково, российская Силиконовая долина. В начале октября мы подписали договор с руководством Сколково: все без исключения здания будут строиться в соответствии с международными зелеными стандартами.

– С какими другими особенностями, кроме упомянутого скепсиса, вы столкнулись, работая в России?

– Социальная ответственность не является стимулом экологического строительства. Большинство людей здесь не верит в изменения климата. А законодательство только начинает заниматься этой проблематикой. Это сдерживает нашу деятельность. Мы направили в адрес российского правительства пакет предложений на 70 страницах; скоро он будет опубликован. Кроме того, мы создали специальную рабочую группу, которая занимается созданием каталога материалов, так как в России очень трудно найти экологичные строительные материалы. Все это большой эксперимент.

– Насколько строги требования для получения сертификата?

– В России это обычная практика – просто покупать сертификаты на что бы то ни было. К счастью, в сфере зеленого строительства подобные вещи пока строго контролируются. Три международных органа проверяют деятельность друг друга. У них есть ревизоры, и только они имеют полномочия собирать документы для присвоения баллов. Затем вся документация передается в немецкое, американское или российское ведомство, которое и выдает сертификат. Эти организации очень серьезно относятся к своей работе, ведь они заинтересованы в сохранении своей репутации.

– Какими вы видите перспективы зеленого строительства в России?

– На рынке заметны первые признаки роста. Мы бы хотели, чтобы этот рост продолжался, и мы построили тысячи зеленых домов в России. Недавно я был на открытии экодеревни в Оренбурге, на церемонии передачи ключа первым жителям. Это был волнующий момент. На этом мероприятии присутствовал известный российский космонавт Алексей Леонов. В своем выступлении он сказал, что много путешествовал по Европе и всегда мечтал о том, чтобы люди в России могли жить так же. В зеленых домах.

ВОПРОСЫ ЗАДАВАЛА
ВЕРЕНА ЛАММЕРТ

Grünes Bauen in Russland

„Ein großes Experiment“

WIE STEHT ES UM DAS BEWUSSTSEIN FÜR DEN SPARSAMEN UMGANG MIT ENERGIE IN EINEM LAND, WO SIE SCHEINBAR IM ÜBERFLUSS VORHANDEN IST UND VERGLEICHSWEISE WENIG KOSTET? DER BRITE GUY EAMES (44) WIRBT SEIT 2009 IN RUSSLAND FÜR DIE ENERGIEEFFIZIENZ VON BAUPROJEKTEN. ER IST MITBEGRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER DES RUSSIAN GREEN BUILDING COUNCIL (RuGBC). TROTZ GROSSER VORBEHALTE UND SCHLEPPENDER REALISIERUNG KANN ER AUCH ERSTE ERFOLGE VERMELDEN. IM INTERVIEW SPRICHT EAMES UNTER ANDEREM ÜBER DIE OLYMPIASTADT SOTSCHI UND DAS HOCHTECHNOLOGIEZENTRUM SKOLKOWO, WO GRÜNE HÄUSER ENTSTEHEN SOLLEN.

Herr Eames, wie sieht für Sie ein perfektes grünes Haus aus?

Es belastet die Umwelt so wenig wie möglich, also über den Energieverbrauch, das Baumaterial und jede Art von Verschmutzung. Außerdem bietet es seinen Bewohnern den größtmöglichen Komfort.

Wie kamen Sie auf die Idee, sich für grünes Bauen in Russland einzusetzen?

Ich habe 2006 in Großbritannien angefangen, nachhaltige Entwicklung zu studieren. Das hat meine ganze Wahrnehmung der Welt verändert. Dann kam ich nach Russland, um eine Dissertation über Energieeffizienz zu schreiben. Und ich traf auf einige Bauunternehmer in ausländischen Firmen, die darüber nachdachten, einen Green Building Council zu starten. Ende 2009 war es dann so weit. 30 Firmen sind seit der Gründung dabei.

Was will der Russian Green Building Council?

Erstens geht es uns darum, grünes Bauen überall bekannt zu machen und zu fördern. In Russland kursieren so einige Mythen, warum Green Building hier nicht funktionieren kann: Das Klima lässt es nicht zu, es ist zu teuer, man bekommt keine Genehmigung, es gibt keine Nachfrage und dergleichen mehr. Wir räumen mit solchen Vorurteilen auf. Zweitens müssen bestehende Richtwerte und Zertifikate eingeführt werden. Denn wenn man etwas nicht messen kann, lässt sich auch nicht beurteilen, wie grün etwas ist. Jemand kann zwei Blumentöpfe draußen vor die Tür stellen und behaupten, dass er ein grünes Haus hat. Drittens wollen wir eine Interessengemeinschaft bilden. Um ein grünes Gebäude zu bauen, braucht ein Bauunternehmer einen Architekten, einen Ingenieur, einen Ökologen und andere Spezialisten sowie das entsprechende Material und Equipment.

Gibt es bereits sichtbare Ergebnisse?

Die Anzahl der bisher tatsächlich fertiggestellten Projekte ist leider gering. Nur zwei Gebäude in Russland haben ein internationales Zertifikat. Jedes fünfte registrierte Projekt wurde nie zu Ende gebaut.

Was sind gegenwärtig die interessantesten Entwicklungen mit Ihrer Beteiligung?

Wir arbeiten hervorragend mit dem Organisationskomitee der Olympischen Winterspiele in Sotschi 2014 und mit dem Staatsbetrieb Olimpstroj zusammen. Olimpstroj baut die Sportstätten. Zehn Gebäude werden ein internationales Zertifikat erhalten. Wir haben auch Seminare und Vorträge zu grünem Bauen in Sotschi veranstaltet für Bauunternehmer, die dort tätig sind, alles russische Firmen. Außerdem haben wir Inspektionen übernommen. Ein weiteres vielversprechendes Projekt ist das geplante Innovationszentrum Skolkowo, Russlands Silicon Valley. Anfang Oktober haben wir einen Vertrag mit Skolkowo unterzeichnet: Sämtliche

Gebäude werden nach internationalen grünen Richtlinien gebaut werden.

Außer der von Ihnen erwähnten Skepsis: Welchen Besonderheiten sind Sie noch in Ihrer Arbeit in Russland begegnet?

Soziale Verantwortung spielt als Motiv für grünes Bauen nur eine ganz kleine Rolle. An den Klimawandel glauben die meisten Menschen hier nicht. Und die Gesetzgebung fängt gerade erst an, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Das verzögert unsere Arbeit. Wir haben Empfehlungen für die russische Regierung verfasst, ein 70-Seiten-Bericht, der bald veröffentlicht wird. Wir haben auch eine Material-Gruppe gegründet, die an einem Katalog arbeitet, weil es in Russland schwierig ist, an grüne Baustoffe zu kommen. Es ist alles ein großes Experiment.

Wie streng geht es bei der Verleihung von Zertifikaten zu?

In Russland ist es üblich, Zertifikate für was auch immer einfach zu kaufen. Im Bereich des grünen Bauens wird zum Glück sehr stark kontrolliert. Die drei internationalen Organe kontrollieren sich selbst. Sie haben Prüfer, und nur diese Prüfer sind befugt, die Belege für die Punktevergabe zu sammeln. Dann geht das Ganze an die deutsche, amerikanische oder russische Verwaltung. Von dort wird dann das Zertifikat verliehen. All diese Stellen nehmen das sehr ernst, weil sie ihren guten Ruf nicht verlieren wollen.

Welche Perspektiven sehen Sie für grünes Bauen in Russland?

Der Markt zeigt gerade erste Anzeichen von Wachstum. Wir wünschen uns, dass er noch stärker wächst und wir Tausende grüne Häuser in Russland bauen werden. Letzte Woche war ich bei der Eröffnungsfeier eines Öko-Dorfes in Orenburg und bei der Schlüsselübergabe an die ersten Bewohner. Das war ein sehr bewegender Moment. Das Dorf wurde eröffnet von dem berühmten russischen Kosmonauten Alexej Leonow. Der sagte, dass er viel durch Europa gereist sei und schon immer davon geträumt habe, dass auch die Menschen in Russland so leben können. In grünen Häusern.

DIE FRAGEN STELLTE VERENA LAMMERT.

Baukastensystem
auf europäische Art

DER MODULBAU WIRD IN RUSSLAND IMMER BELIEBTER. SEINE VORTEILE LIEGEN AUF DER HAND: DIE VERWENDUNG VON BAUKASTENSYSTEMEN ERLAUBT ES, VOLLWERTIGE GEBÄUDE DORT ZU ERRICHTEN, WO KEINE FESTBAUTEN BENÖTIGT WERDEN. DAFÜR IST ZUDEM KEINE BAUGENEHMIGUNG ERFORDERLICH. INVESTOREN SPAREN ALSO ZEIT, GELD UND NERVEN. HIGHTECH-MODULE WERDEN BEREITS SEIT MEHREREN JAHRZEHNTEN VON ALGECO GEFERTIGT UND IN MEHR ALS 20 LÄNDERN DER WELT VERMIETET. DAS GESCHÄFTSMODELL HAT ALGECO SELBST ENTWICKELT, DIE TECHNOLOGIE GARANTIERT HOHE QUALITÄT. RUSSLAND IST FÜR DAS UNTERNEHMEN EINER DER WICHTIGSTEN MÄRKTE.

Die im Baukastenverfahren errichteten Gebäude können verschiedenen Zwecken dienen. Sie eignen sich als Büros, Verkaufs- und Ausstellungsräume, Verhandlungsstätten, Cafés, Kantinen, Hotels, Wohnheime, Nachtlager für Schichtarbeiter, Baustellenbauten, Zusatzgebäude für Produktionsstätten, Kontrollpunkte, Zollstationen oder auch separate Toiletten. Die Fläche kann nur wenige Quadratmeter betragen, aber auch mehrere Tausend, je nach Bedarf. Die maximale Höhe liegt bei drei Stockwerken. In Abhängigkeit von der Größe und dem Schwierigkeitsgrad des Projekts dauert der Aufbau im Schnitt ein bis zwei Wochen.

Schlüsselfertige Lieferung

Der Hersteller verfügt über einen Bestand von Standardmodulen, die miteinander zu den verschiedensten Konfigurationen verbunden werden können. Dabei sind die Modulpaneele mehrfach einsetzbar. Das erlaubt eine schnelle und kostengünstige Montage fertiger Räume in beliebiger Größe.

Die Algeco-Module werden schlüsselfertig geliefert, mit vollem Innenausbau und eingebauten Versorgungsleitungen. Nach der Montage sind sie sofort voll nutzbar zum Wohnen oder Arbeiten.

Häufig werden die Module für Großveranstaltungen nachgefragt. Damit lassen sich ästhetisch anspruchsvolle Gebäude an Orten errichten, wo kein Festbau möglich oder gewollt ist. So wurden die Module von Algeco zum Beispiel bei der Festveranstaltung zum Baubeginn der Gaspipeline „Nord Stream“ in der Taiga eingesetzt. Dort ist der Festbau verboten. Die Leistungen des Unternehmens wurden in Russland auch bereits von den Veranstaltern der Shows des Cirque du Soleil und eines Konzerts von Madonna in St. Petersburg in Anspruch genommen.

Bequeme Miete statt Kauf

Die Mietdauer kann von wenigen Tagen bis zu Monaten oder gar Jahren reichen. Nachdem das Gebäude seinen Zweck erfüllt hat, wird es von Algeco demontiert oder auf Wunsch des Kunden an einen anderen Ort verlegt. Statt Miete ist auch ein Kauf möglich. Wie die Praxis zeigt, ist es jedoch sinnvoller, Geld ins Kerngeschäft und nicht in den Erwerb von Immobilien zu investieren. Deshalb ist die Miete für die meisten Kunden der bequemste Weg, ihren Bedarf an zusätzlichen Flächen zu decken.

Modulbauten von Algeco haben eine Lebensdauer von 20 Jahren und mehr. Alle Werkstoffe (Metall, Holz, Mineralwolle) sind strikt umweltfreundlich. In Ländern wie Tschechien, Polen und Finnland wurden damit auch Schulen gebaut.

Funktional und günstig

Einer der Vorteile der Modulbauten besteht in den vergleichsweise geringen Kosten, wodurch auch die Nutzung preisgünstig ausfällt. Bei einem Gebäude aus 30 Modulen (ca. 450 Quadratmeter) beträgt die Monatsmiete etwa 400 Rubel pro Quadratmeter. Im Jahr beläuft sie sich also auf weniger als 5.000 Rubel. Die Übernachtungskosten pro Mitarbeiter

können dadurch bei einer Vier-Mann-Belegung im Modul 90 Rubel am Tag ausmachen. Zum Vergleich: Innerhalb des dritten Moskauer Verkehrsrings fallen für Räumlichkeiten in einem Business Center der Klasse „B“ Mietkosten von 15.000 bis 20.000 Rubel pro Quadratmeter im Monat an.

Die Modulbauten von Algeco weisen dabei im Vergleich zu anderen Fabrikaten eine Reihe wesentlicher Unterschiede auf. Sie sind speziell fürs Wohnen oder Arbeiten bestimmt, ausgerüstet mit Heizgeräten, Verbundglasscheiben, Brandmeldeanlage, ansprechend gestaltet, bei Bedarf auch klimatisiert. Im Inneren sind sie meist in Weiß gehalten, Abschlussleisten verleihen ihnen ein sauberes Aussehen, es sind keine Nahtstellen sichtbar. Die Außenverkleidung besteht aus hochwertigen Profilplatten. Der Anstrich kann je nach Kundenwunsch in einem beliebigen Farbton erfolgen. Auch die Dachgestaltung beinhaltet verschiedene Varianten. Für Regionen mit großer Schneelast wird von Algeco eine Version mit entsprechender Neigung angeboten. Zur Auswahl steht eine Vielzahl anderer Optionen, was Innen- und Außentreppen, Gänge, Zwischenwände, Glasfassaden, Doppeltüren und Ähnliches betrifft. Dort, wo kein Anschluss an die zentrale Wasserversorgung und Abwasserentsorgung existiert, ist die Installation autonomer Sanitäranlagen möglich. Ihre Instandhaltung wird in die Miete eingeschlossen.

Wachstumskurs in Russland

Für den russischen Winter verfügt Algeco über spezielle Wohnmodule mit dickeren Wänden, die mit umweltfreundlicher und feuersicherer Mineralwolle isoliert sind. Die Zuverlässigkeit auch bei hartem Frost belegen zahlreiche Aufträge von Kunden, die im Ölsektor im russischen Norden tätig sind.

Heute ist Algeco in Russland mit drei Repräsentanzen vertreten: in Moskau, St. Petersburg und Nischnij Nowgorod. Darüber hinaus gibt es ein eigenes Warenlager in Kaluga. Die in Russland angebotenen Module werden in einem Werk in Tschechien hergestellt.

Für die nähere Zukunft plant Algeco eine Erweiterung des Sortiments und der Menge seiner Module und ist in diesem Zusammenhang auf der Suche nach Partnern in den russischen Regionen. Mindestens eine Montageproduktion soll im Ural aufgebaut werden, um von dort aus die Kundschaft im Ural und in Sibirien zu beliefern.

Insgesamt hat das Unternehmen in Russland bereits mehr als 100 Kunden. Der Bestand an Modulen im russischen Raum liegt bei rund 1.000 Stück – Tendenz steigend.

algeco®
Europäischer Marktführer im modularen Raum

Zentrale in Moskau
+7 (495) 645-69-15
Zentrale in St. Petersburg
+ 7 (812) 309-34-64
www.algeco.com

Algeco ist ein französisch-amerikanisches Unternehmen und ein Weltmarktführer in Baukasten-Konstruktionen.

Vorteile von Raumlösungen mit Algeco:

schlüsselfertig schnell erbaute Gebäude
- hohe Qualität in der
- Standard-Innenausstattung volle Elektroinstallation inklusive

flexible Gebäudegestaltung
- Erbau von Gebäuden mit bis zu drei Stockwerken
- an jedem Ort möglich!

Mobilität und Zuverlässigkeit
- Möglichkeit eines Umzugs
- winterfest!

einzigartige europäische Qualität
- Module werden am Produktionsstandort in Tschechien produziert
- 55 Jahre Erfahrung mit den Algeco-Technologien garantieren höchste Qualität!

Miet-Vorteile
- kein finanzielles Risiko& keine Investitionen notwendig
- keine Baugenehmigungen nötig
- Lieferung und Montierung gehören zum Voll-Service

Die Miete von Modul-Gebäuden als Erfolgsrezept für Ihren Betrieb!

Конструктор по-европейски

МОДУЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ. ЭТО НЕУДИВИТЕЛЬНО: ТЕХНОЛОГИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ЗА СЧИТАННЫЕ ДНИ ВОЗВЕСТИ ПОЛНОЦЕННЫЕ ЗДАНИЯ ТАМ, ГДЕ НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ В КАПИТАЛЬНЫХ СТРОЕНИЯХ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЭКОНОМЯТСЯ ВРЕМЯ, ДЕНЬГИ И НЕРВНЫЕ КЛЕТКИ ИНВЕСТОРОВ (НЕ ТРЕБУЕТСЯ РАЗРЕШЕНИЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО). ALGECO УЖЕ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТИЛЕТИЙ ПРОИЗВОДИТ И СДАЕТ В АРЕНДУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ МОДУЛИ БОЛЕЕ ЧЕМ В 20-ТИ СТРАНАХ МИРА. ФАКТИЧЕСКИ ALGECO ЯВЛЯЕТСЯ ИЗОБРЕТАТЕЛЕМ ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И, СООТВЕТСТВЕННО, ИМЕЕТ ПРОВЕРЕННЫЕ МНОГОЛЕТНИМ ОПЫТОМ ТЕХНОЛОГИИ, ГАРАНТИРУЮЩИЕ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО. РОССИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ КОМПАНИИ ОДНИМ ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ РЫНКОВ.

Помещения, изготовленные по модульной технологии, могут служить самым разным целям. Это могут быть все виды офисов, торгово-выставочные павильоны, шоу-румы, переговорные, мини-гостиницы, кафе, столовые, общежития, вахтовые поселки, временные здания при строительных площадках, дополнительные помещения заводов, КПП, таможенные пункты или отдельно стоящие санузлы. Площадь таких построек может составлять от нескольких квадратов до тысяч. В высоту они достигают трех этажей. Скорость сборки зависит от размера здания и сложности проекта (в среднем одна-две недели).

Поставка «под ключ»

Идея проста: у компании-производителя есть банк стандартных блоков – модулей, которые можно соединять

между собой и получать самые разные конфигурации. При этом допускается многократное использование модульных панелей, что позволяет быстро и дешево собрать готовые помещения любого объема.

Модули Algeco поставляются, что называется, «под ключ» – с готовой внутренней отделкой и встроенными коммуникациями. После сборки здания в нем сразу можно жить или работать.

Модули пользуются большим спросом для организации многолюдных мероприятий. Они позволяют смонтировать эстетичное современное здание в том месте, где нельзя осуществить капитальное строительство (или нет просто такой необходимости). Например, модули Algeco широко применялись в рамках торжественной церемонии начала строительства газопровода «Северный поток» в условиях тайги – там запрещено возведение капитальных строений. К услугам компании в свое время прибегали организаторы российских шоу Cirque du Soleil и концерта Мадонны в Санкт-Петербурге.

Выгодная аренда

Здания, построенные из модулей Algeco, можно арендовать на срок от нескольких дней до нескольких месяцев и даже лет. Кроме того, всегда есть возможность выкупить постройку. Однако, как показывает практика, более целесообразно вкладывать деньги в профильный бизнес, а не в покупку недвижимости. Именно поэтому аренда является для большинства клиентов компании наиболее удобным инструментом удовлетворения потребностей в дополнительных площадях.

Срок эксплуатации модульных зданий Algeco достигает 20 и более лет. Все материалы (металл, дерево, минеральная вата) строго экологичны. В Румынии, Чехии, Польше и Финляндии из модулей Algeco были построены даже школы.

Одно из преимуществ модульного строительства в том, что оно по сравнению с другими видами строительства весьма выгодно. Аренда здания, построенного за неделю из 30 модулей (около 450 кв. м), обойдется примерно в 400 рублей за 1 кв. м в месяц, т. е. меньше 5 тыс. рублей за 1 кв. м в год. При условии размещения четырех человек в одном модуле стоимость проживания одного работника может составлять 90 рублей за сутки. Для сравнения: ставка аренды площадей в бизнес-центрах класса «В» в Москве (в пределах третьего транспортного кольца) составляет 15–20 тыс. рублей за 1 кв. м в год.

Гибкая функциональность

Модульные здания Algeco имеют ряд существенных отличий от привычных строительных бытовок, да и от модульных зданий некоторых других производителей. Модули французской компании специально предназначены для проживания или работы, оснащены отопительными приборами, стеклопакетом, пожарной сигнализацией, эстетичной отделкой, по необходимости системой кондиционирования. Их внутренняя отделка чаще всего белая, при помощи плинтусов достигается аккуратный вид, отсутствуют швы.

Снаружи модульное здание обито качественным металлическим профилем. По желанию клиента его можно дополнительно покрыть сайдингом, фальш-фасадом или покрасить в любой цвет. Различную форму может иметь и крыша. Для регионов, где большая снеговая нагрузка, Algeco предлагает покатый вариант. Клиенту предлагается большой выбор различных дополнительных опций касательно внутренних и внешних лестниц, коридоров, конфигурации перегородок, стеклянного фасада, двойных дверей и т. д. В местах, где нельзя подключиться к центральным коммуникациям, компания предлагает установку автономных блоков, предназначенных для душа, туалета. Их обслуживание входит в стоимость аренды.

Модули ALGECO ПОСТАВЛЯЮТСЯ «ПОД КЛЮЧ» – С ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ И ВСТРОЕННЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ. ПОСЛЕ СБОРКИ ЗДАНИЯ В НЕМ СРАЗУ МОЖНО ЖИТЬ ИЛИ РАБОТАТЬ

Потенциал развития в России

Для условий русской зимы у компании в наличии есть специальные утолщенные модули, утепленные экологичной и пожаробезопасной минеральной ватой. Они обеспечивают нужную температуру и высокую теплоизоляцию даже в суровую зиму. Этот факт подтверждают многочисленные заказы со стороны фирм, работающих в нефтегазовом секторе на севере России.

На сегодняшний день Algeco имеет три представительства в России: в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде. Кроме того, у нее есть собственный склад в Калуге. Модули, которые французская компания поставляет в Россию, производятся на заводе в Чехии.

В ближайшем будущем компания планирует расширить ассортимент своих модулей и их количество, в связи с чем ищет российских партнеров. В частности, на Урале Algeco рассчитывает разместить как минимум сборочный цех для поставки продукции сибирским и уральским клиентам.

Всего у компании в России уже более 100 корпоративных клиентов. Парк ее модулей на территории РФ составляет около 1 тыс. штук. И это число будет только расти.

Business Class

Arbeiten in Moskau City

KARLSRUHE. MANNHEIM. BIELEFELD. DIE EINWOHNERSCHAFT EINER MITTLEREN DEUTSCHEN GROSSSTADT WÜRDE PLATZ FINDEN AUF GERADE EINMAL 60 HEKTAR MOSKAU. UM GENAU ZU SEIN: MOSKAU CITY. SO HEISST DAS BÜROVIERTEL DER SUPERLATIVE REICHLICH VIER KILOMETER WESTLICH DES KREML. DIESE STADT IN DER STADT MIT IHREN WOLKENKRATZERN IST FÜR RUND 300.000 MENSCHEN AUSGELEGT. WIE SICH DAS VON INNEN ANFÜHLT, WEISS JÖRN LACHMANN. DER REPRÄSENTANT DER LEIPZIGER VERBUNDNETZ GAS AG ARBEITET SEIT ANDERTHALB JAHREN IN DER CITY.

Von Tino Künzel

Der Schreibtisch von Jörn Lachmann steht direkt am Abgrund. Einen Meter weiter – und es geht acht Stockwerke in die Tiefe. Zum Glück ist eine Scheibe dazwischen. Das allein würde Menschen mit Hang zu weichen Knien vielleicht noch nicht überzeugen, aber das Glas gehört zur Fassade, es bildet die Außenhaut des Gebäudes und lässt sich deshalb durch nichts erschüttern. Der leichte Schwindel beim Blick aus dem Panoramafenster weicht schnell einem wohligen Schauer.

Die Verbundnetz Gas AG (VNG), Lachmanns Arbeitgeber, hat ihren Sitz in den „Türmen am Ufer“, die zwischen 2004 und 2007 fertigstellt wurden. Der A-Block, in dem sich das 140 Quadratmeter große Büro befindet, ist mit seinen 85 Metern der kleinste aller Wolkenkratzer in Moskau City.

FOTOS: TINO KÜNZEL

Eingerahmt von Bauten, die Höhenrekordler in Europa waren, sind oder bald sein werden. Drüben, auf der anderen Seite der Moskwa, gibt es eine Aussichtsplattform, von wo Touristen und Spaziergänger mit dem Finger herüberzeigen und sich gegenseitig vor dieser Sehenswürdigkeit fotografieren.

Für Jörn Lachmann ist das alles Routine. Vor anderthalb Jahren ist er hier eingezogen, und wer ihn fragt, ob man ihn beneiden darf um einen solchen Arbeitsplatz, dem erzählt er eine Geschichte. Vorher war der 33-Jährige lange in Dresden tätig, auch ein sehenswertes Fleckchen Erde mit Elbufer und Brühlscher Terrasse. Wie schön es dort ist, das falle ihm aber erst heute so richtig auf, bei gelegentlichen Besuchen. So viel zum „Wow-Effekt“ im Alltag.

Jedes BÜROGEBÄUDE HAT SEINE TIEFGARAGE. DAS PARKPLATZPROBLEM IST DAMIT ZUMINDEST ENTSCHÄRFT, ALLERDINGS NICHT GELÖST. WENN BÜROBESUCH ERWARTET WIRD, MUSS 24 STUNDEN VORHER EIN PARKPLATZ BEANTRAGT WERDEN.

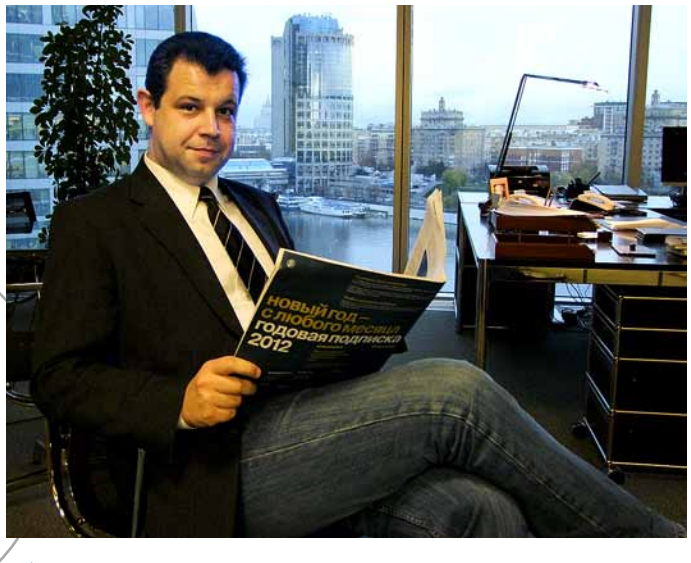
Am Weltstädtischen in Moskau City schätzt der aus Döbeln stammende Sachse vor allem das Praktische. Das Einkaufszentrum Afimall im Herzen der Geschäftsinsel ist mit seiner Restaurantetage bestens geeignet für Arbeitsessen. Dafür muss man noch nicht einmal das Haus verlassen. Der Weg führt durch unterirdische Gänge, die ihrerseits zur Einkaufspassage aufgewertet wurden. Das Serviceangebot ist auf die Bedürfnisse der Kundschaft abgestimmt. „Ich liefere da zum Beispiel morgens meine Hemden in der Wäscherei ab und nehme sie am nächsten Tag wieder mit“, sagt Lachmann.

Die „Türme am Ufer“ würden „gut geführt“, man erlebe „keine Überraschungen“. Gebaut hat den Gebäudekomplex die türkische Enka. Eigentümerin und Hausverwalterin ist ihre Tochter City Center Investment. „Sichern Sie sich Ihren Platz unter den Besten“, bewirbt sie die Immobilie im Internet. Die „Besten“ – das sind Großmieter wie IBM, General Electric oder die Citibank. Eine Tür weiter von der VNG sitzt Siemens.

Dabei ist Moskau City zwar ein exklusiver Standort, aber, so Lachmann, zu einem vernünftigen Preis-Leistungs-Verhältnis, wenn man denn in Zusammenhang mit den Mieten in Russlands Hauptstadt von Vernunft sprechen kann. Die VNG ist seit 1990 in Moskau vertreten. Einige der seitdem in Anspruch genommenen Räumlichkeiten seien durchaus „schlechter und teurer“ gewesen. Im Übrigen sei das jetzige Büro nicht etwa Luxusklasse, wie man sie auf der Twerskaja, in unmittelbarer Nähe zu Kreml und Rotem Platz, antreffe. Gäste von Gasprom könne man damit nicht beeindrucken. Besucher aus Deutschland machten schon eher große Augen.

Das ist insofern nicht unwesentlich, weil Moskau City von Anfang an nicht einfach nur die Markennamen der Wirtschaft versammeln sollte. Beabsichtigt war auch eine Art ideologische Außenwirkung, ein „Yes, we can“ der Russen, als demonstrativer Ausdruck eines zum Überschwang neigenden neuen Selbstbewusstseins. Gekrönt werden sollte die Geschäftsinsel einmal vom 612 Meter hohen „Russland“-Turm. Seit der Finanzkrise von 2008 ist das hinfällig. Und auch Moskau City wirkt mit seiner Gigantomanie schon wieder etwas gestrig. Der neue Bürgermeister Sergej Sobjanin hat die Himmelsstürmerei, da war er noch gar nicht im Amt, als „städtebaulichen Fehler“ bezeichnet. Unlängst sagte er, der Moskauer brauche keine Megaprojekte, sondern viele kleine Dinge. Unter Sobjanin wächst die Stadt in die Breite, nicht in die Höhe. Den so genannten „Hochhausring“ von geplanten 60 Neubauten, von seinem Vorgänger Jurij Luschkow propagiert, hat die Stadtregierung kassiert. Und in Moskau City wird nur fertig gebaut, was bereits angefangen war.

Jörn Lachmann sagt, die Infrastruktur sei „schrittweise immer besser geworden“. Die Anbindung an den dritten Schnellstraßenring wurde vereinfacht. Es gibt zwei Metrostationen. Jedes Bürogebäude hat seine Tiefgarage. Das Parkplatzproblem ist damit zumindest entschärft, allerdings nicht gelöst. Wenn Bürobesuch erwartet wird, muss 24 Stunden vorher ein Parkplatz beantragt werden. Aber solche kleinen Hindernisse haben ja auch ihr Gutes. Für alle, die Moskau City nur aus Ferne kennen, sind sie ein Stück ausgleichender Gerechtigkeit. Sonst hätten es Lachmann und Kollegen einfach zu gut.



Бизнес-класс

Так работается в Москва-Сити

КАРЛСРУЭ. МАНГЕЙМ. БИЛЕФЕЛЬД. НАСЕЛЕНИЕ ОДНОГО ИЗ ЭТИХ ГОРОДОВ ГЕРМАНИИ МОЖНО БЫЛО БЫ ВПОЛНЕ РАЗМЕСТИТЬ НА 60 ГА МОСКВЫ. ТОЧНЕЕ ГОВОРЯ, НА ТЕРРИТОРИИ МОСКВА-СИТИ. ТАК НАЗЫВАЕТСЯ ДЕЛОВОЙ РАЙОН ШИРОКОГО РАЗМАХА, РАСПОЛОЖЕННЫЙ В 4 КМ К ЗАПАДУ ОТ КРЕМЛЯ. ЭТОТ ГОРОД В ГОРОДЕ СО СВОИМИ НЕБОСКРЕБАМИ РАССЧИТАН ПРИМЕРНО НА 300 000 ЧЕЛОВЕК. О ТОМ, КАК ОН ВОСПРИНИМАЕТСЯ ИЗНУТРИ, ХОРОШО ЗНАЕТ ЙОРН ЛАХМАНН. ГЛАВА МОСКОВСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ЛЕЙПЦИГСКОЙ КОМПАНИИ «VERBUNDNETZ GAS AG» РАБОТАЕТ В МОСКВА-СИТИ УЖЕ ПОЛТОРА ГОДА.

Тино Кюнцель

Письменный стол Йорна Лахманна находится рядом с пропастью. Еще метр – и открывается глубина на восемь этажей вниз. К счастью, между столом и этой пропастью имеется стекло. Это наверняка вряд ли успокоило человека, склонного к боязни высоты, но стекло составляет часть фасада, образуя внешнюю оболочку здания, и потому несокрушимо. Легкое головокружение при взгляде из панорамного окна быстро сменяется приятной дрожью.

Офис компании «Verbundnetz Gas AG» (VNG), где работает Лахманн, располагается в комплексе «Башня на набережной», построенном в 2004–2007 гг. 85-метровый корпус башни А, одного из трех зданий комплекса, в котором находится офис площадью 140 кв.м – самый низкий небоскреб в Москва-Сити. Его окружают здания, которые были, есть или скоро будут рекордсменами по высоте в Европе. На противоположном берегу Москвы-реки находится смотровая площадка, откуда туристы и прохожие показывают на супер-сити пальцами и фотографируются на его фоне.

Для Йорна Лахманна все это уже стало рутиной. Он въехал сюда полтора года назад, и тем, кто спрашивает, можно ли ему завидовать из-за такого рабочего места, он рассказывает следующее. Раньше 33-летний специалист длительное время работал в Дрездене – в городе, который, благодаря живописным берегам Эльбы и Брюльской террасе, тоже является весьма достопримечательным местом на земле. Но только сейчас, изредка наведываясь туда, Йорн Лахманн осознает, какое там прекрасное место. Это к вопросу об эффекте изумления в повседневной жизни.

Самым «мегаполисным» качеством Москва-Сити уроженец саксонского города Дёбельн считает в первую очередь удобство и практичность. В центре делового островка располагается торговый центр «Афимолл», ресторанный этаж которого прекрасно подходит для деловых обедов. Для этого даже не приходится покидать здание. Путь пролегает через подземные переходы, превращенные, в свою очередь, в торговый пассаж. Предлагаемые услуги учитывают все потребности клиентов. «Например, утром я сдаю рубашки в прачечную, а на следующий день забираю», – рассказывает Лахманн.

Хозяйство в комплексе ведется, по словам саксонца, хорошо, без сюрпризов. «Башню на набережной» строила турецкая компания «Энка». Владельцем и управляющей компанией является ее дочерняя компания City Center Investment. «Займите место среди лучших», – таким слоганом компания приглашает потенциальных арендаторов в «Башню на набережной». «Лучшие» – это такие крупные арендаторы, как IBM, General Electric или Citibank. Через дверь от VNG находится офис Siemens.

Москва-Сити хотя и представляет собой эксклюзивное место, но предлагает при этом, по словам Лахманна, разумное соотношение цены и качества, если в отношении аренды в российской столице вообще можно говорить о

FOTOS: TINO KÜNZEL

разумности. Представительство VNG в Москве находится с 1990 года. Некоторые из арендованных до сих пор помещений были значительно хуже и дороже. Лахманн подчеркивает, что офис, в котором представительство компании расположилось в настоящее время, вовсе не из класса «люкс», какие встречаются на Тверской улице, в непосредственной близости от Кремля и Красной площади. Гостей из «Газпрома» этим офисом во всяком случае не удивишь. А вот на тех, кто приезжает из Германии, он производит весьма внушительное впечатление.

Впрочем, и это тоже не так уж маловажно, поскольку комплекс Москва-Сити с самого начала был призван не просто собрать в одном месте крупнейших игроков бизнеса. Планировался и своеобразный идеологический внешний эффект, такое своеобразное доказательство русских, мол, «Да, мы это можем» – как демонстративное выражение нового, склонного к чрезмерности самосознания. Вершиной этого делового островка должна была стать башня «Россия» высотой 612 метров. Из-за финансового кризиса 2008 года проект был отменен. Да и сам район Москва-Сити с его гигантоманией уже слегка производит впечатление вчерашнего дня. Новый мэр Москвы Сергей Собянин еще до вступления в свою новую должность назвал его «градостроительной ошибкой». Недавно он сказал, что Москве нужны не мегапроекты, а множество мелких объектов. При Собянине город растет не ввысь, а вширь. Так называемое кольцо высоток из планировавшихся 60 новых зданий, которое пропагандировал его предшественник Юрий Лужков, городское правительство отменило. А в Москва-Сити будет достраиваться только то, что уже было начато.

По словам Йорна Лахманна, инфраструктура постепенно становится все лучше. Был упрощен выезд на третье транспортное кольцо. Имеются две станции метро. В каждом офисном здании имеется подземный гараж. Это хотя и позволило снизить остроту проблемы с парковкой, но все же пока не решило ее полностью. Если планируется приезд посетителя в офис, приходится за сутки подавать заявку на парковку. Но и в таких мелких препятствиях можно разглядеть положительное зерно. Для всех, кто знает Москву-Сити лишь издалека, подобные барьеры служат своеобразным противовесом. Иначе Лахманн и его коллеги выглядели бы уж слишком большими счастливчиками.

Hauptbuchhalter in Russland:

Ein Berufsstand im Umbruch

KAUM EIN BERUFSSTAND IN RUSSLAND GENIESST EINE SO BREIT GEFÄCHERTE REPUTATION WIE DER HAUPTBUCHHALTER. FANGEN WIR MIT DEN FAKTEN AN: JURISTISCH IST ER NEBEN DEM GENERALDIRECTOR DIE ZWEITWICHTIGSTE PERSON IM UNTERNEHMEN. RICHTIGER MUSS ES IN DEN MEISTEN FÄLLEN HEISSEN: SIE. DENN BUCHHALTER IST IN RUSSLAND EIN FRAUENBERUF.

Von Ulf Schneider, ***RUSSIA CONSULTING, Geschäftsführer***

„Sowjetische Buchhalterin“ – das hört sich nicht gerade schmeichelhaft an, muss aber gar nicht immer abwertend gemeint sein. So wie viele Chefs sich gerne durch ihren „Vorzimmerdrachen“ den Rücken frei halten lassen, weiß es der eine oder andere Manager durchaus zu schätzen, wenn die Buchhalterin in sowjetischer Manier den alltäglichen buchhalterischen Papierkrieg mit Kollegen und Geschäftspartnern für sich gewinnt. Zeitgemäß ist das trotzdem nicht.

Gesucht ist der beratende, gut kommunizierende, technisch gewandte und abwägende Rechnungswesen- und Steuerexperte. Das klingt nach der sprichwörtlichen eierlegenden Wollmilchsau und fast so schwierig ist es auch, dieses Profil auszufüllen. Schauen wir es uns im Einzelnen an.

Buchhalter als Berater

Aufgabe der Buchhaltung ist es, vierteljährlich etwa 15 Berichte zusammenzustellen und diese hauptsächlich bei den Steuerbehörden abzugeben. Wer dies als Hauptbuchhalterin als seinen Arbeitsschwerpunkt ansieht, ist aber fehl am Platze. Es geht heute vielmehr darum, die Unternehmensleitung – was mehr als nur der Generaldirektor sein kann – zu beraten. Beratung wird benötigt, um zum Ersten den im Unternehmen notwendigen Dokumentendurchlauf so effizient zu organisieren, dass die Buchhaltung alle notwendigen Unterlagen bekommt, die Geschäftseinheiten jedoch auch nicht unnötig belästigt werden. Zum Zweiten ist Beratung in Hinblick auf Wahlrechte im Handels- und Steuerrecht notwendig (siehe weiter unten).

Kommunikation

Wer Buchhaltung studiert, dem ist Kommunikation der Regel nicht mit in die Wiege gelegt worden. Wer mit einem Buchhalter kommunizieren möchte, sollte versuchen, selber ein wenig von der russischen „Buchhaltungslogik“ zu verstehen. Auf die Frage „Welche Mietkosten hatten wir im 3. Quartal?“ bekommt man häufig als Antwort Zahlen mit Mehrwertsteuer. Dies widerspricht dem westlichen Verständnis, ist aber in Russland gängige Praxis. Kommunikation ist nie eine Einbahnstraße.

Technisch gewandt

Buchhaltung ist nicht nur reines Erfassen von Belegen und Erstellen der Abschlüsse. Mehr und mehr werden technische Fähigkeiten gefragt, zum Beispiel für das Einrichten von Kostenstellen und Projekteinheiten im Buchhaltungssystem, meist 1C. Die neueren Konfigurationen wie etwa 1C UPP (Antwort auf westliche ERP-Systeme) erfordern technische Umsicht.

Argumente abwägen

Wer kennt das nicht: Die Buchhalterin hat sich etwas in den Kopf gesetzt und das muss nun auf Biegen und Brechen auch so passieren. Die pure Meinung eines Steuerinspektors wird mit dem Gesetz auf eine Ebene gestellt. Heute werden Buchhalter gesucht, die Argumente abwägen und im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten auch gewisse Risiken mit eingehen. Auf den Punkt gebracht: Wer die Steuergesetze konservativ auslegt und somit dem Inspektor nicht einmal Diskussionsmaterial zur Verfügung stellt, hat es im Rahmen einer Steuerprüfung nicht leichter. Legale, sinnvolle Steuerplanung sieht anders aus.

Steuerrecht vs. Handelsrecht

Buchhalter haben sich lange Zeit mehr als Steuerexperten denn als Experten für die handelsrechtliche Rechnungslegung angesehen. Hier muss ein Umdenken stattfinden, das in der Praxis langsam in Gang kommt. Muss es auch, denn seit diesem Jahr haben die Unterschiede zwischen Steuer- und Handelsrecht zugenommen. So müssen im russischen handelsrechtlichen Abschluss viele Rückstellungen (Garantie, Urlaub etc.) unbedingt erstellt werden, während es nach Steuerrecht entweder ein Wahlrecht oder Verbot gibt. Sowohl Steuerplanung als auch die handelsrechtliche Planung des Ergebnisses spielen eine immer größere Rolle. Hierauf gilt es sich als Buchhalter einzustellen.

Der Umbruch für den Berufsstand Hauptbuchhalter ist in vollem Gange. Das richtige Personal zu finden, ist nicht ganz einfach, aber möglich.

Главный бухгалтер в России:

переломный момент

ЕДВА ЛИ ЕСТЬ В РОССИИ ДРУГАЯ ДОЛЖНОСТЬ, КОТОРАЯ ВЫЗЫВАЕТ СТОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ АССОЦИАЦИЙ, КАК ДОЛЖНОСТЬ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА. НАЧНЕМ С ФАКТОВ: С ЮРИДИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР ЯВЛЯЕТСЯ ВТОРЫМ ЛИЦОМ В КОМПАНИИ ПОСЛЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА. КРОМЕ ТОГО, БУХГАЛТЕРАМИ В РОССИИ РАБОТАЮТ ПОЧТИ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ЖЕНЩИНЫ.

Ульф Шнайдер, *генеральный директор RUSSIA CONSULTING*

Понятие «советский бухгалтер» вряд ли можно считать комплиментом, но оно не всегда имеет крайне отрицательное значение. Так же, как и многие директора предпочитают иметь в своей приемной секретаршу-цербера, чтобы обеспечить себе надежный тыл, тот или иной менеджер с радостью берет на работу бухгалтера «советского» типа, чтобы она «выбивала» документы у коллег и партнеров. Тем не менее такой тип бухгалтера не соответствует требованиям времени.

Спросом на рынке сейчас пользуется эксперт-консультант по бухгалтерскому и налоговому учету, умеющий любезно общаться, обладающий необходимыми техническими навыками и разумной профессиональной гибкостью. Такой сотрудник кажется недостижимым идеалом: найти его чрезвычайно трудно. Рассмотрим подобный профиль в деталях.

Бухгалтер в роли консультанта

Задача бухгалтерии – раз в квартал составлять около 15 отчетов и сдавать их в налоговые органы. Но тот главный бухгалтер, который считает это своим основным делом, уже проиграл. Сегодня более важным является умение консультировать руководство (а это может быть не только генеральный директор). Консультации нужны для того, чтобы, с одной стороны, так организовать документооборот в компании, чтобы бухгалтерия получала необходимые документы, не слишком загружая сотрудников. С другой стороны, консультации могут помочь в той ситуации, когда бухгалтерское и налоговое законодательство предусматривают возможность выбора (см. ниже).

Коммуникация

В вузах будущих бухгалтеров обычно не обучают правилам коммуникации. Тот, кому предстоит общаться с российским бухгалтером, должен попытаться понять его логику. Так, в ответ на вопрос: «Какие расходы на аренду у нас были в 3 квартале?» он получит сумму с НДС. Это непривычно для западного специалиста, зато широко распространено в России. Стоит помнить о том, что коммуникация ни в коем случае не должна быть односторонней.

Технические навыки

Бухгалтерия – это не только учет документов и составление отчетов. Все большим спросом пользуется наличие технических навыков, например, умение распределять статьи затрат и разделы проектов в бухгалтерских программах (обычно это 1С). Новые конфигурации, такие как 1С УПП (ответ на западные системы ERP) также требуют определенной технической подготовки.

Взвешивать аргументы

Кому не знакома такая ситуация: бухгалтер вбил себе что-то в голову и готов стоять за это до конца. При этом иногда частное мнение одного налогового инспектора возводится в ранг закона и защищается с соответствующим пылом. Сегодня требуются бухгалтеры, которые готовы рассмотреть различные аргументы и пойти на определенный риск в рамках закона. Иными словами, бухгалтер с консервативным подходом, который даже не пытается обсудить спорные ситуации с инспектором, не облегчит своей компании прохождение налоговой проверки. Легальное и разумное налоговое планирование выглядит иначе.

Налоговое право против бухгалтерского

Долгое время бухгалтеры считали себя скорее налоговыми экспертами, нежели специалистами бухгалтерской отчетности. Такую точку зрения трудно изменить, но сделать это необходимо, так как с этого года выросло число различий между бухгалтерским и налоговым законодательством. Так, в российском бухгалтерском учете в отчеты необходимо включать резервы (на гарантийные расходы, отпуск и т. д.), а в налоговом это необязательно или вообще не допускается. Возрастает роль как налогового планирования, так и прогнозирования финансового результата. В этом смысле должность бухгалтера становится более престижной.

Перемены в образе главного бухгалтера идут полным ходом. Хороших специалистов в этой области найти хоть и непросто, но все же возможно.

Меняется рынок

Мы меняемся вместе с ним

ИЗ «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ» МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКСПРЕСС-ПЕРЕВОЗЧИКОВ КОМПАНИЯ DHL EXPRESS ПЕРВОЙ НАЧАЛА РАБОТАТЬ В РОССИИ. В 1984 ГОДУ ОНА ВЫШЛА НА РЫНОК, КОТОРОГО ТАКОВЫМ ЕЩЕ ДАЖЕ НЕЛЬЗЯ БЫЛО НАЗВАТЬ: В СОВЕТСКОМ СОЮЗЕ ТОГДА БЫЛА ПЛАНОВАЯ ЭКОНОМИКА. ДЛЯ КОМПАНИИ DHL, КОТОРАЯ С 2002 ГОДА ЯВЛЯЕТСЯ ДОЧЕРНИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НЕМЕЦКОГО КОНЦЕРНА DEUTSCHE POST, СТОЛЬ РАННИЙ ВЫХОД НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК УВЕНЧАЛСЯ БОЛЬШИМ УСПЕХОМ. ЭТО ПОДЧЕРКИВАЕТ В СВОЕМ ИНТЕРВЬЮ УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР DHL EXPRESS В СТРАНАХ СНГ И ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ АДРИАН МАРЛЕЙ.

– Господин Марлей, что привело компанию в далеком 1984 году в страну, где международной доставки практически не существовало?

– В основе деятельности DHL лежит принцип масштабной операционной сети. Чтобы она оправдывала свое предназначение и была эффективной, компания должна присутствовать на рынках всех стран без исключения, по всему миру. Возможность вести бизнес в России была для нас необходимостью; кроме того, вряд ли можно оспорить огромный потенциал для роста, заложенный в России. Подтверждение этому мы находим уже более 27 лет.

В 1999 году я впервые приехал в Россию, почти сразу после первого финансового кризиса. С этого момента и вплоть до 2008 года мы наблюдали постоянный и в некоторых случаях даже ошеломляющий рост, выражающийся двузначными цифрами.

За кулисами стремительного развития DHL находится беспроигрышная комбинация – потребности наших клиентов, с одной стороны, и органичный рост рынка – с другой. В России, конечно, есть своя специфика: о многих регионах, сильных своей промышленностью, нельзя сказать, что они густо населены или что там высокая бизнес-активность, но там достаточно высока потребность в быстрой и надежной доставке. Для работы заводов нужно оборудование, которое необходимо обслуживать, простой стоит больших средств, а мы можем оперативно привезти запчасти и комплектующие – это часть нашей работы.

– Как DHL Express планирует развивать свой бизнес в России?

– Все просто – мы будем и дальше предоставлять нашим клиентам нужные услуги в нужное время, будем стараться оправдывать их ожидания и удовлетворять

потребности в срочной международной доставке. Конечно, с нашей стороны было бы ошибкой считать, что для того, чтобы иметь успех и доверие клиентов, достаточно лишь гарантировать высококачественное обслуживание. Нужно постоянно искать новые пути, технологии и методы работы, смотреть на бизнес-процессы, оценивая их эффективность и убеждаясь в том, что нужно совершенствовать все, что только возможно. Потому что только так можно получить конкурентное преимущество, быть на шаг впереди других игроков рынка.

За время работы в России DHL построила одну из самых развитых операционных сетей в стране. Мы там, где в нас нуждаются наши клиенты, и существующая инфраструктур на данный момент для компании оптимальна. На мой взгляд, одной из главных задач сейчас является развитие и улучшение качества сервиса DHL Express – чем проще и комфортнее потребителям с нами работать, тем лучше для всех. Если мы увидим необходимость открыть представительство там, где его еще нет, мы это обязательно сделаем. Хороший пример – наш филиал в Калуге. Не так давно в городе начала активно развиваться автомобильная промышленность, вместе с этим там открылся и офис DHL Express.

– Как вы оцениваете качество транспортных услуг в России по сравнению с Европой?

– Есть плохой сервис, есть хороший сервис, и так в любой стране мира. Я искренне убежден, что люди обращаются в DHL потому, что они уверены, что мы всегда вовремя доставим, уверены, что в любой момент смогут получить достоверную информацию о местонахождении их груза и о статусе доставки. Именно эти аспекты, качественно проработанные, позволяют клиенту почувствовать разницу и влияют на его выбор.

Логистический рынок в России за 20 последних лет прошел большой путь, существенно изменился за счет технологий, конкуренции, потребностей рынка в целом. К примеру, в 1999 году представительства иностранных автопроизводителей в России были относительно небольшими, не было и обширной дилерской сети. Для них тогда было важно перевести большой объем запчастей со склада за границей в Россию, а сейчас ситуация иная. Спрос на автомобили настолько возрос, что те же самые компании сегодня имеют несколько региональных складов для дистрибуции запчастей. Меняется вся цепочка поставок: то, что раньше отправлялось экспрессом и доставлялось за сутки, теперь консолидируется, отправляется строго по графику в определенное время к определенному сроку. Меняется рынок – мы меняемся вместе с ним.

Везде есть свои особенности, которые нужно принимать во внимание. К примеру, на территории ЕС в большинстве случаев доставку из одной точки в другую можно очень быстро осуществить с помощью автомобильного транспорта. Но в России такое не всегда возможно, ведь речь идет о других расстояниях. Кроме того, следует учитывать погодные условия, состояние дорог. Однако стоит отметить, что российский рынок из года в год становится все более зрелым. Сегодня уже многие наши клиенты выстраивают свою сеть, свою инфраструктуру, ориентируясь на лучшие примеры западной практики. Это нормально.

– Россия, Казахстан и Белоруссия создали свой Таможенный союз. Как это повлияло на работу логистических компаний и поспособствовало ли развитию торговых отношений между странами?

– Я думаю, что Таможенный союз – прекрасная инициатива, по двум причинам. Во-первых, он действительно упрощает работу логистических провайдеров – в случае, если корректно применяется на практике. Во-вторых, и, возможно, это даже более важно, он дает возможность таможенным органам увидеть и оценить собственные успехи, развитие и его результаты. Чтобы союз оправдал все ожидания, требуется еще очень многое сделать, хотя немало уже внедрено в работу. Взять хотя бы электронное декларирование, существенно ускорившее и облегчившее процесс оформления грузов. Оно, действительно, упростило импорт товаров в Россию. Союз и новый таможенный кодекс многое дали и логистическим компаниям, и их клиентам, и таможенным органам – это, на мой взгляд, очевидный шаг вперед.

Der Markt verändert sich

Wir verändern uns mit

VON DEN „GROSSEN VIER“ DER WELTWEIT OPERIERENDEN EXPRESSDIENSTE IST DHL AM LÄNGSTEN IN RUSSLAND. BEREITS 1984 EXPANDIERTE DAS LOGISTIKUNTERNEHMEN AUF EINEN MARKT, DER DAMALS NOCH GAR NICHT SO GENANNT WERDEN WOLLTE: SCHLIESSLICH HERRSCHTE PLANWIRTSCHAFT IN DER SOWJETUNION, DIE VON IHREM BEVORSTEHENDEN ENDE NICHTS AHNTE. DOCH FÜR DHL, SEIT 2002 EINE TOCHTER DER DEUTSCHEN POST, WAR DIESES FRÜHE ENGAGEMENT IN RUSSLAND DER AUFTAKT FÜR EINE ERFOLGSGESCHICHTE, DIE ADRIAN MARLEY, GENERAL MANAGER VON DHL EXPRESS FÜR DIE GUS UND SÜDOSTEUROPA, IM INTERVIEW ALS „SPEKTAKULÄR“ BEZEICHNET.

Adrian, was hat Ihr Unternehmen bewegt, sich 1984 in ein Land zu begeben, in dem von einem internationalen Zustelldienst praktisch keine Rede sein konnte?

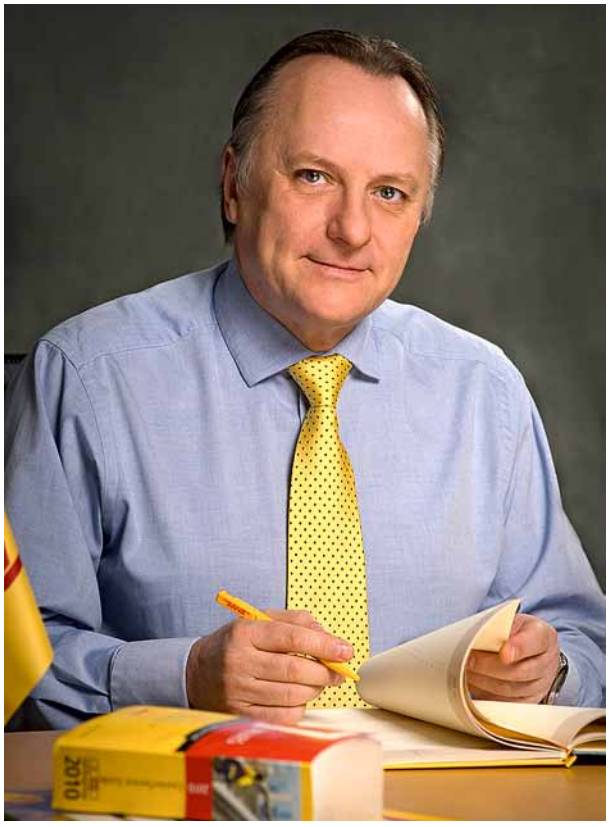
Die Tätigkeit von DHL basiert auf dem Prinzip eines umfassenden operativen Netzwerks. Um seine Bestimmung zu erfüllen und effizient zu sein, muss das Unternehmen auf den Märkten ausnahmslos aller Länder weltweit präsent sein. Die Möglichkeit, Geschäfte in Russland zu machen, war für uns eine Notwendigkeit, darüber hinaus lässt sich das riesige Wachstumspotential Russlands kaum bestreiten. Die Bestätigung dafür sehen wir bereits seit 27 Jahren. Die Entwicklung ist fantastisch, spektakulär.

Ich selbst kam 1999 zum ersten Mal nach Russland, fast unmittelbar nach der ersten Finanzkrise. Von da an und bis zum Jahr 2008 beobachteten wir ein kontinuierliches und bisweilen geradezu umwerfendes Wachstum, dass sich in zweistelligen Zuwachsraten ausdrückte.

Unser Erfolg beruht auf einer Kombination aus der Kundennachfrage auf der einen Seite und dem Marktwachstum auf der anderen. Das Besondere an Russland ist, dass es hier viele Industrieregionen gibt, die nicht unbedingt dicht besiedelt sind, wo aber ein Bedarf an schneller und zuverlässiger Lieferung von Ausrüstung und Ersatzteilen besteht. Das ist Teil unserer Arbeit.

Wie will DHL Express sein Russland-Geschäft weiter entwickeln?

Ganz einfach: Wir werden unseren Kunden auch weiterhin die benötigten Dienstleistungen zur benötigten Zeit zur Verfügung stellen, uns bemühen, den Ansprüchen stets gerecht zu werden und den Bedarf nach schneller Zustellung über Grenzen hinweg zu decken. Dabei wäre es natürlich ein Fehler, wenn wir glaubten, erstklassige Qualität allein reiche aus, um den Erfolg und das Vertrauen der Kunden sicherzustellen. Es gilt, ständig nach neuen Wegen, Technologien und Arbeitsverfahren zu suchen, Geschäftsprozesse zu beobach-



ten, ihre Effizienz zu analysieren und sich immer wieder zu vergewissern, dass man all das verbessert, was sich verbessern lässt. Nur so kann man Wettbewerbsvorteile erlangen und der Konkurrenz einen Schritt voraus sein.

Über die Jahre hat DHL in Russland eines der fortgeschrittensten Logistiknetze aufgebaut. Wir sind dort, wo uns unsere Kunden brauchen, und die bestehende Infrastruktur ist für das Unternehmen im Moment optimal. Heute sehe ich unsere Aufgabe im Ausbau und der Verbesserung der Leistungen von DHL Express – je einfacher und bequemer es sich für die Kunden mit uns arbeiten lässt, umso besser für alle. Sollten wir aber einen Bedarf nach Eröffnung einer Repräsentanz dort sehen, wo es noch keine gibt, werden wir das selbstverständlich tun. Ein gutes Beispiel dafür ist unsere Filiale in Kaluga, wo sich neuerdings die Automobilindustrie kräftig entwickelt. Parallel dazu haben ein Büro von DHL Express eingerichtet.

Wie beurteilen Sie die Qualität der Transportleistungen in Russland im Vergleich zu Europa?

Es gibt schlechten Service und es gibt guten Service, so ist es überall, in jedem Land der Welt. Ich bin fest davon überzeugt, dass die Leute sich an DHL wenden, weil sie sicher sind, dass wir ihre Sendung pünktlich zustellen, dass sie jederzeit exakte Informationen darüber erhalten können, wo ihre Sendung gerade ist. Diese sorgfältig aufeinander abgestimmten Leistungen sind es, die für den Kunden den Unterschied ausmachen, welchen Anbieter er bevorzugt.

Der Logistikmarkt in Russland hat in den vergangenen 20 Jahren einen langen Weg zurückgelegt, er hat sich durch Technologien, Wettbewerb, Marktbedürfnisse wesentlich verändert. So waren beispielsweise die Repräsentanzen ausländischer Autohersteller noch 1999 relativ bescheiden, es gab auch kein weitverzweigtes Netz von Händlern. Deshalb mussten in großem Umfang Ersatzteile aus dem Ausland nach Russland geschafft werden. Heute ist die Situation ganz anders. Die Nachfrage nach Autos ist derart gewachsen, dass dieselben Unternehmen inzwischen mehrere regionale Lager für den Vertrieb von Ersatzteilen unterhalten. Die gesamte Lieferkette hat sich verändert: Was früher im Expressdienst versandt und binnen 24 Stunden zugestellt wurde, wird jetzt zu Sammelladungen zusammengefasst und streng nach Terminplan zu festgelegten Fristen befördert. Der Markt verändert sich – und wir verändern uns mit.

Überall gibt es Besonderheiten, die zu berücksichtigen sind. So kann eine Sendung in der EU meist sehr schnell auf dem Straßenwege von A nach B transportiert werden. Dieses Modell funktioniert in Russland mit seinen Entfernungen, seinen klimatischen Verhältnissen und seinen Straßen jedoch nicht immer. Dennoch wird der russische Markt von Jahr zu Jahr reifer. Heute bauen schon viele unsere Kunden ihre eigenen Netze, ihre eigene Infrastruktur auf und orientieren sich dabei an den besten Erfahrungen aus dem Westen. Das ist ganz normal.

Russland, Kasachstan und Weißrussland haben ihre eigene Zollunion gegründet. Welchen Einfluss hatte das auf die Geschäfte der Logistikunternehmen und inwiefern kommt es dem grenzüberschreitenden Handel zugute?

Ich denke, dass die Zollunion eine ausgezeichnete Initiative ist, und zwar aus zweierlei Gründen. Zum einen vereinfacht sie tatsächlich die Arbeit der Logistik-Dienstleister, sofern in der Praxis alles korrekt abläuft. Zum anderen – und das ist vielleicht noch wichtiger – schafft sie Transparenz: Die Zollbehörden können ihre eigene Arbeit besser überblicken und einschätzen. Damit die Union allen Hoffnungen gerecht wird, muss noch viel getan werden, vieles ist aber auch bereits in die Praxis umgesetzt. Das betrifft beispielsweise die Einführung elektronischer Zollerklärungen: Sie hat die Güterabfertigung wesentlich beschleunigt und vereinfacht. Damit wird der Import nach Russland wirklich erleichtert. Von der Zollunion und den neuen Zollrichtlinien profitieren sowohl die Logistikunternehmen und ihre Kunden als auch die Zollbehörden. Meiner Meinung nach ist das ein echter Schritt nach vorn.

Moskauer Rekorde

Höchste Gebäude Europas

1 1953 bis 1990: Moskauer Staatsuniversität auf den Sperlingsbergen – 240 Meter (abgelöst 1990 vom Frankfurter Messeturm mit 256,6 Metern)

2 2005 bis 2007: Wohnkomplex Triumph-Palace am Leningrader Prospekt – 264,3 Meter

3 2007 bis 2010: Tower C der «Türme am Ufer» im Geschäftsviertel Moskwa-City – 268,4 Meter

4 Seit 2010: Moskau-Tower der Zwillingstürme «Capital City» in Moskwa-City – 301,6 Meter

Längste Metrolinie

Die Arbatsko-Pokrowskaja-Linie (auf dem Metroplan dunkelblau gekennzeichnet) endete bis 2008 noch am Kiewer Bahnhof, wurde seitdem jedoch kräftig nach Nordwesten verlängert. Ihre Gesamtausdehnung zwischen der Station Schtschjolkowskaja – wo sich der zentrale Busbahnhof befindet – und dem Neubaubezirk Mitino beträgt heute 43,7 Kilometer, die Fahrzeit von einem Ende zum anderen wird mit 68 Minuten angegeben.

Ältestes Gebäude

Die Erlöserkirche im 1357 gegründeten Andronik-Kloster an der Jausa war zunächst aus Holz und wurde nach einem Feuer zwischen 1420 und 1425 aus weißem Stein wieder aufgebaut. Sie ist das älteste erhaltene Gebäude in Moskau.

Größtes Einkaufszentrum

Im Juni 2010 eröffnet, ist das «Vegas» mit 396.000 Quadratmetern Fläche die größte Mall Russlands und eine der größten in Europa. Neben mehr als 300 Geschäften hat die Anlage an der Ringautobahn MKAD auch einen Vergnügungspark mit 18 Meter hohem Riesenrad zu bieten.

Beliebtester Aussichtspunkt

Seit der Fernsehturm in Ostankino nur noch im Rahmen von teuren Führungen zugänglich ist, hat die Aussichtsplattform auf den Sperlingsbergen unter den «Balkons» von Moskau keine Konkurrenz mehr. Zwischen der Lomonossow-Uni und der Moskwa gelegen, steht sie sowohl bei Moskauern als auch Touristen hoch im Kurs. Der (kostenlose) Panoramablick reicht über die gesamte Innenstadt und darüber hinaus.

Größte Baustelle

Auf 13 Hektar erstreckt sich die Leerstelle im Stadtbild von Moskau, vis-à-vis vom Kreml. Früher stand dort das 1967 eröffnete Hotel «Rossija», ein Sowjetklotz mit 3.182 Zimmern. Es wurde zum 1. Januar 2006 geschlossen und abgerissen, um für eine kleinteiligere Hotel- und Wohnbebauung Platz zu machen. Doch eine gerichtliche Kontroverse um die Ergebnisse der Ausschreibung und der Rückzug des Bauherrn in Folge der Krise brachten die Arbeiten zum Erliegen. Was und wann auf dem Grundstück an der Moskwa gebaut wird, ist inzwischen völlig ungewiss.

Größtes Planetarium Europas

Das Moskauer Planetarium, im Juni nach 17 Jahren Rekon-

struktion wiedereröffnet, verfügt über die größte Kuppel aller Planetarien in Europa. Sie hat einen Durchmesser von 25 Metern und eine Fläche von 1.000 Quadratmetern.

Höchste Erhebung

Das «Dach von Moskau» ist die Anhöhe von Tjoplyj Stan im Süden der Stadt. Der exakt höchste Punkt – 255 Meter über dem Meeresspiegel – befindet sich an der Uliza Profsojusnaja, ein paar Gehminuten stadtauswärts von der Metrostation Tjoplyj Stan.

Teuerste Mietwohnung

Nach Angaben der Makleragentur Penny Lane Realty verlangt der Vermieter einer 450-Quadratmeter-Wohnung an der Uliza Trubnaja 80.000 US-Dollar im Monat. Die Immobilie zwischen Boulevard- und Gartenring wird schon seit geraumer Zeit angeboten, bisher ohne Erfolg. Selbst die Aussicht auf Designermöbel, zwei Wohnzimmer, fünf Schlafzimmer und ein Büro tröstet offenbar nicht über den Preis hinweg.

Längste und kürzeste Straße

Die Warschauer Chaussee zwischen Innenstadt und MKAD misst 19,4 Kilometer, die Uliza Wenezianowa im Künstlerviertel Sokol nur 48 Meter.

Самые высокие здания Европы

1 1953–1990 гг.: Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова на Ленинских горах – 240 метров (в 1990 г. позицию перенял Мессетурм во Франкфурте-на-Майне высотой 256,6 метра)

2 2005–2007 гг.: жилой комплекс «Триумф-Палас» на Ленинградском проспекте – 264,3 метра

3 2007–2010 гг.: башня С, входящая в комплекс трех зданий «Башня на набережной» в деловом районе Москва-Сити – 268,4 метра

4 С 2010 г.: башня «Москва» из двухбашенного комплекса «Город Столиц» в Москва-Сити – 301,6 метра

Самая длинная линия метро

Арбатско-Покровская линия (на схеме метрополитена показана темно-синим цветом) еще до 2008 года заканчивалась на Киевском вокзале, однако с тех пор была значительно продлена на северо-запад. Сегодня ее общая протяженность от станции «Щелковская», где находится Центральный автовокзал, до района новостроек Митино составляет 43,7 км. Время проезда между конечными станциями – 68 минут.

Самое древнее здание

Спасский собор Спасо-Андроникова монастыря на Яузе, основанный в 1357 году, первоначально был деревянным. После пожара собор в 1420–1452 гг. был вновь отстроен – уже из белого камня. Является древнейшим храмом и зданием из сохранившихся в Москве.

Самый большой торговый центр

Открытый в июне 2010 года торговый центр «Вегас» общей площадью 396 000 кв. м является крупнейшим моллом в России и одним из крупнейших в Европе. В торговом комплексе, расположенном недалеко от МКАД, место нашли более 300 магазинов, а также парк отдыха с восемнадцатиметровым колесом обозрения.

Самая любимая точка обозрения

С тех пор как доступ на Останкинскую телебашню возможен лишь в рамках дорогостоящих экскурсий, звание излюбленной смотровой площадки в Москве перешло к «балкону» на Воробьевых горах. Популярная как среди москвичей, так и среди туристов смотровая площадка располагается между зданием МГУ и Москвой-рекой. Отсюда, совершенно бесплатно, открывается великолепный вид на город.

1

Самая крупная стройплощадка

Напротив Кремля простирается пустырь площадью 13 га. Раньше здесь находилась гостиница «Россия». Огромный гостиничный комплекс, насчитывающий 3182 номера, был открыт в 1967 году. 1 января 2006 года гостиница была закрыта, несколько недель спустя начались работы по демонтажу здания. Здесь должен был появиться комплекс малоэтажных отелей более скромного масштаба. Однако работы были прекращены из-за судебной тяжбы вокруг результатов тендера, а вскоре и из-за ухода застройщика в результате кризиса. Что и когда здесь будет построено, до сих пор неизвестно.

Самый крупный планетарий Европы

В Московском планетарии, открытом в июне после 17 лет реконструкции, самый большой в Европе купол. Его диаметр составляет 25 м, площадь – 1000 кв.м.

Самая высокая точка

Теплостанская возвышенность на юге города является так называемой «крышей Москвы». Самая высокая точка города – 255 м над уровнем моря – находится на пересечении Профсоюзной улицы и Новоясеневского проспекта, около станции место «Теплый Стан».

Самая дорогая съемная квартира

По данным агентства недвижимости Penny Lane Realty хозяин одной квартиры площадью 450 кв. м на Трубной улице запрашивает за аренду 80 000 долларов США в месяц. Предложение об аренде квартиры между Бульварным и Садовым кольцами выставлено уже длительное время, однако до сих пор желающих не нашлось. Похоже, при такой цене не подкупает даже перспектива получить в пользование дизайнерскую мебель, две гостиные, пять спален и офис.

Самая длинная и самая короткая улицы

Варшавское шоссе длиной 19,4 км соединяет центр города и МКАД, а улица Венецианова в поселке художников на Соколе имеет протяженность всего 48 м.

Buchführung und Personalverwaltung in Russland

RUSSISCHE BUCHFÜHRUNG IST IM VERGLEICH ZUR WESTLICHEN PRAXIS WEITAUS KOMPLEXER UND BÜROKRATISCHER. IHRE REGELN BESCHRÄNKEN SICH NICHT AUF DIE ZAHLENMÄSSIGE ERFASSUNG UND EINORDNUNG WIRKLICHER UNTERNEHMERISCHER GESCHÄFTSVORGÄNGE. VIELMEHR SCHLIESST SIE EINE UNZAHL VON DOKUMENTATIONSVORSCHRIFTEN EIN, DEREN SINN LOGISCH OFT NICHT NACHVOLLZIEHBAR IST. DIES BEDEUTET FÜR REPRÄSENTANZEN UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN AUSLÄNDISCHER FIRMEN EINEN HOHEN VERWALTUNGSAUFWAND.

Von Anton Schneider, ***Rufil Consulting***

Jedem in Russland registrierten Unternehmen ist die Buchhaltungspflicht vom Zeitpunkt seiner Gründung per Gesetz auferlegt. Dies gilt unabhängig davon, ob es seine gewerbliche Tätigkeit bereits aufgenommen hat und Umsätze erwirtschaftet oder nicht.

Zu den klassischen Unterlagen der russischen Buchführung gehören die Rechnung, die Rechnungs-Faktura und das Übergabeprotokoll. Die Rechnung allein genügt nicht als Buchhaltungsdokument und für steuerliche Zwecke. Ihr müssen immer zwei weitere Papiere beiliegen. Einmal die Rechnungs-Faktura, in der die im Rechnungsbetrag enthaltene Umsatzsteuer separat ausgewiesen wird. Zum anderen das so genannte Übergabeprotokoll für erbrachte Leistungen oder Warenlieferungen.

Verwaltungsakte im russischen Personalwesen

Ähnlich sieht es bei der Verwaltung von Personal aus, die in der Regel von der Buchhaltung ausgeführt wird. Als überaus anspruchsvoll gilt dabei die Berechnung der Gehälter. Sie müssen mindestens zweimal im Monat ausgezahlt werden. Noch komplizierter wird es, wenn ein Mitarbeiter Urlaub nimmt. Das Urlaubsgeld wird auf Grundlage des Durchschnittsgehalts der letzten zwölf Monate ermittelt und schließt Prämien, Gehaltserhöhungen und dergleichen ein.

Ein Arbeitnehmer hat Anspruch auf mindestens 28 Kalendertage Urlaub im Jahr. Verteilt er diese günstig, können sie mehr als 20 Arbeitstage umfassen. Es besteht für ihn auch die Möglichkeit, Urlaubstage ins nächste Jahr hinein zu verlegen. Bei Einstellung, Entlassung und Urlaubsantritt sind neben den Standardunterlagen wie Arbeitsvertrag, Kündigung und Urlaubsantrag noch interne Anweisungen anzufertigen und durch den Generaldirektor zu unterzeichnen.

Für jeden Monat muss eine Aufstellung der Anwesenheits-, Abwesenheits- und Krankheitstage aller Beschäftigten vorliegen. Zudem ist für jeden von ihnen ein Arbeitsbuch mit Angabe seiner Position, des Beschäftigungszeitraums und des Entlassungsgrundes zu führen. Die Arbeitsbücher werden wiederum in einem Journal zusammengefasst.

Abgaben auf Löhne und Gehälter

Dem Arbeitgeber obliegt die Pflicht, die Einkommenssteuer seiner Beschäftigten an das Finanzamt abzuführen. Diese wird von ihm berechnet, einbehalten und am Tag der Gehaltsauszahlung entrichtet. Zusätzlich muss das Unternehmen diese Daten in regelmäßigen Abständen an die Steuer-

behörde weiterleiten und am Ende eines jeden Steuerjahres eine Auflistung aller für einen Mitarbeiter abgezogenen Steuern einreichen.

Die Sozialversicherungssteuer auf Löhne und Gehälter in Russland trägt vollständig der Arbeitgeber. Das aktuell gültige Modell trat am 1. Januar 2010 in Kraft, wobei seine heutigen Sätze sowie eine Reihe weiterer Änderungen erst zu Beginn dieses Jahres wirksam wurden. Auf Jahreseinkommen von bis zu 415.000 Rubel (ca. 10.000 EURO) fallen monatliche Abgaben in Höhe von 34 Prozent an. Darin enthalten sind Zahlungen an den

- Rentenfond, in Höhe von 26 Prozent,
- Sozialversicherungsfond, in Höhe von 2,9 Prozent,
- Bundesfond der Krankenversicherung, in Höhe von 2,1 Prozent
- Regionalfond der Krankenversicherung, in Höhe von 3 Prozent

Jedes Quartal muss von Seiten des Arbeitgebers an die genannten Fonds Bericht über die gezahlten Beiträge erstattet werden.

Eine weitere von ihm zu zahlende Pflichtabgabe ist die Betriebsunfallversicherung. Abhängig von der Einstufung der Branche bzw. des Arbeitsplatzes nach einer Gefährdungsskala, bewegt sich diese zwischen 0,2 und 8,5 Prozent des Mitarbeitereinkommens.

Zur sachgemäßen

HANDHABUNG DER RUSSISCHEN BUCHHALTUNG UND PERSONALVERWALTUNG SOLLTE MAN NICHTS DEM ZUFALL ÜBERLASSEN. SIE GEHÖRT GUT GESCHULTEN FACHKRÄFTEN ANVERTRAUT.

Fazit

Zur sachgemäßen Handhabung der russischen Buchhaltung und Personalverwaltung sollte man nichts dem Zufall überlassen. Sie gehört gut geschulten Fachkräften anvertraut – entweder durch die Einstellung eines hochqualifizierten Hauptbuchhalters oder die Auslagerung an eine auf die russische Buchhaltung spezialisierte Outsourcingfirma.

Lesetipp: „Buchhaltung und Steuern in Russland“, September 2011, Informationsbroschüre von Rufil Consulting, kostenlos erhältlich bei schneider@rufil-consulting.com

RUFIL CONSULTING
Accounting & Management in Russia

DAMIT SIE ZEIT HABEN, SICH AUF DAS WESENTLICHE ZU KONZENTRIEREN

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

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

Für Ihre Repräsentanz oder Tochtergesellschaft in Moskau erledigen wir umfassend und kompetent die komplette BUCHHALTUNG IN RUSSLAND inklusive Steuererklärungen, Management Reporting und Arbeitserlaubnis. Eindeutige Kommunikation und fachliche Beratung AUF DEUTSCH, Transparenz und Zuverlässigkeit –
So sparen Sie bei Ihrer Buchführung in Russland Zeit, Geld und Nerven.
Wenden Sie sich an RUFIL CONSULTING.

WWW.RUFIL-CONSULTING.COM

Бухгалтерский и кадровый учет в России

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В РОССИИ ЗНАЧИТЕЛЬНО СЛОЖНЕЕ И БОЛЕЕ БЮРОКРАТИЗИРОВАН, ЧЕМ В ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ ЗАПАДА. ПРАВИЛА РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРИИ НЕ ОГРАНИЧИВАЮТСЯ УЧЕТОМ ЦИФРОВЫХ ДАННЫХ И СИСТЕМАТИЗАЦИЕЙ ФАКТИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. НАРЯДУ С ЭТИМ ОНА ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРЕДПИСАНИЙ ПО ВЕДЕНИЮ ДОКУМЕНТАЦИИ, СМЫСЛ КОТОРЫХ ЧАСТО ТРУДНО ПОДДАЕТСЯ ЛОГИКЕ. ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ И ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ ЗАРУБЕЖНЫХ ФИРМ ЭТО ОЗНАЧАЕТ ВЫСОКУЮ АДМИНИСТРАТИВНУЮ НАГРУЗКУ.

Антон Шнайдер, *Rufil Consulting*

Каждое предприятие, зарегистрированное в России, по закону обязано вести бухгалтерский учет с момента своего создания. Это требование действует независимо от того, начало ли предприятие уже осуществлять свою коммерческую деятельность и получать доходы или нет.

Классическими документами российского бухучета являются счет, счет-фактура и акт приемки. Одного счета недостаточно ни как бухгалтерского документа, ни в качестве документа для налогового учета. К нему всегда должны прилагаться два других документа: во-первых, счет-фактура, в котором отдельно указывается НДС, входящий в состав суммы счета, и, во-вторых, так называемый акт приемки оказанных услуг или продукции (товара).

Документация в российском кадровом учете

Похожая ситуация и в сфере управления персоналом, которое, как правило, осуществляется бухгалтерией. При этом достаточно сложным считается расчет заработной платы. Выплата производится не менее двух раз в месяц. Дело усложняется в том случае, если сотрудник берет от-

пуск. Размер отпускных определяется на основе средней заработной платы за последние двенадцать месяцев и включает премии, повышения зарплаты и т. д.

Сотрудник имеет право на отпуск продолжительностью не менее 28 календарных дней в год. При грамотном распределении отпуск может включать в себя более 20 рабочих дней. Неиспользованные дни отпуска можно перенести на следующий год. Оформление приема на работу, увольнения и отпуска сопровождается наряду со стандартными документами (трудовой договор, заявление об увольнении и заявление о предоставлении очередного отпуска) обязательным приказом за подписью генерального директора.

В течение каждого месяца на всех сотрудников ведется учет рабочего времени (присутствие, отсутствие – сколько по болезни). Кроме того, на каждого из сотрудников ведется трудовая книжка, где содержатся сведения о его должности, стаже работы и причинах увольнения. Трудовые книжки, в свою очередь, учитываются в журнале.

Сборы с заработной платы

Работодатель обязан направлять в налогово-финансовое учреждение подоходный налог с заработной платы своих работников. Его расчет и уплата производится в день выплаты зарплаты. Дополнительно предприятие обязано через регулярные интервалы времени отчитываться об этом в налоговых органах и по окончании каждого финансового года предоставлять сведения о перечне всех налогов, которые были вычтены за каждого работника.

Страховые взносы с заработной платы в России полностью платит работодатель. Действующая в настоящее время схема вступила в силу 1 января 2010 года, причем его сегодняшние ставки, а также ряд других изменений

Оформление ПРИЕМА НА РАБОТУ, УВОЛЬНЕНИЯ И ОТПУСКА СОПРОВОЖДАЕТСЯ НАРЯДУ СО СТАНДАРТНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ (ТРУДОВОЙ ДОГОВОР, СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ЗАЯВЛЕНИЕ) ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПРИКАЗОМ ЗА ПОДПИСЬЮ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

начали действовать только в начале текущего года. Общая страховая нагрузка на годовой доход до 415 000 руб. (ок. 10 000 евро) составляет ежемесячно 34%. Взносы распределяются следующим образом:

- Пенсионный фонд 26%,
- Фонд социального страхования 2,9%,
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования 2,1%
- Территориальные фонды обязательного медицинского страхования 3%.

Ежеквартально работодатель подает в указанные фонды отчет о выплаченных взносах.

Кроме того, он обязан платить взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве. В зависимости от классификации отрасли и рабочего места по классу профессионального риска он составляет от 0,2 до 8,5% от зарплаты работника.

Выводы

Ведение бухгалтерского и кадрового учета в России не следует оставлять на волю случая. Их осуществлением должны заниматься хорошо обученные специалисты – либо принятый на работу собственный высококвалифицированный главный бухгалтер, либо внештатно привлеченный сотрудник профессиональной бухгалтерской фирмы.

Рекомендуемая литература: информационная брошюра RUFIL CONSULTING «Бухгалтерский учет и налоги в России», сентябрь 2011 г. За бесплатным экземпляром обращайтесь: schneider@rufil-consulting.com

Immobilien:

Jetzt in Russland investieren?

DIE FINANZKRISE HAT ZU EINER VERÄNDERUNG DER INTERNATIONALEN KAPITALSTRÖME GEFÜHRT. WAREN BIS 2008 DIE INVESTITIONEN AUSLÄNDISCHER KAPITALGEBER IN RUSSISCHE GEWERBEIMMOBILIEN AUF EINEN ANTEIL VON RUND 75 PROZENT DES GESAMTEN MARKTVOLUMENS GESTIEGEN, SO LIEGEN SIE SEIT 2009 WEITGEHEND BRACH UND ERREICHTEN IM ERSTEN HALBJAHR 2011 WENIGER ALS 10 PROZENT DER GETÄTIGTEN INVESTITIONEN VON INSGESAMT 4,13 MILLIARDEN US-DOLLAR. INTERNATIONALE ANLEGER HABEN SICH ALSO IN ERHEBLICHEM MASSE AUS DEM RUSSISCHEN MARKT ZURÜCKGEZOGEN. ZU RECHT?

Von Dr. Joachim Homeister, ***Rechtsanwalt, Orrick, Herrington & Sutcliffe LLP, Berlin/Moskau***

Die Verknappung ausländischen Kapitals hat erwartungsgemäß zu einer Verringerung des Angebots an hochwertigen Immobilien in allen relevanten Bereichen – Büros, Einzelhandel und Logistik – geführt. Dementsprechend sind die Leerstandsquoten gesunken und betragen etwa im Bereich von Klasse-A-Lagerhäusern im dritten Quartal 2011 nur noch knapp ein Prozent (Vorjahr: 8,1 Prozent)[1]. Gleichzeitig sind wegen der steigenden Nachfrage durch Mieter die erzielbaren Quadratmeter-Mieten fast auf das Vorkrisenniveau angestiegen. Eine ähnliche Entwicklung lässt sich auch in den Bereichen Büro und Einzelhandel beobachten.

Angesichts dieser eher günstigen Marktbedingungen stellt sich die Frage, ob die rechtlichen Risiken in Russland einer Investition entgegenstehen.

Beim Grundstückserwerb stehen Investoren grundsätzlich zwei Wege offen: der Direkterwerb eines Grundstücks aus staatlichem beziehungsweise kommunalem Besitz oder der Erwerb eines bereits früher privatisierten Grundstücks auf dem so genannten „Sekundärmarkt", also von einem Zwischenerwerber, der das Grundstück aus verschiedenen Gründen nicht selbst bebaut.

Trotz zahlreicher gesetzgeberischer Initiativen, die auf eine Stärkung der Transparenz der Grundstücksvergabe durch ein grundsätzliches Erfordernis zur Durchführung offener Bieterverfahren abzielen, ist ein Direkterwerb durch ausländische Investoren in der Praxis nach wie vor die Ausnahme, was zum großen Teil auf für Russland typische bürokratische Hürden zurückzuführen sein dürfte. Dies sollte sich perspektivisch aber in dem Maße verbessern, in dem Maßnahmen zur Korruptionsbekämpfung greifen.

Der Erwerb eines Grundstückes auf dem Sekundärmarkt, verbunden mit der notwendigen Due Diligence-Prüfung und juristischen Beratung, ist insofern nach wie vor die praktisch bessere Alternative für Investoren. Rechtliche Risiken bestehen hier vor allem dann, wenn bei der Privatisierung so schwerwiegende Fehler unterlaufen sind, dass das Eigentum nicht wirksam oder nur anfechtbar auf den Veräußerer des Grundstücks übergegangen ist. Im russischen Recht fehlt es bislang an einem wirksamen Gutglaubensschutz nach Modell des deutschen BGB: Während in Deutschland der Erwerb von einem im Grundbuch eingetragenen Veräußerer nur dann nicht zu einem Eigentumserwerb führt, wenn ein Widerspruch im Grundbuch eingetragen war oder der Erwerber anderweitig wusste, dass er von einem Nichtberechtigten erwirbt, reicht es in Russland aus, dass der Erwerber den Mangel der Eigentümerstellung hätte kennen können.

Rechtspolitisch wäre hier eine Änderung des russischen Zivilgesetzbuchs wünschenswert. In der Zwischenzeit behilft sich die Praxis damit, dass das Eigentum an Grundstücken in der großen Mehrzahl der Transaktionen nicht unmittelbar, sondern durch Veräußerung von Gesellschaftsanteilen an einer Grundstücksgesellschaft („Share Deal") übertragen wird, weil dies ein Wiederaufleben bereits verjährter Ansprüche auf Rückgabe eines rechtswidrig privatisierten Grundstücks vermeidet.

Dessen ungeachtet erscheint die Rechtslage in Russland im Vergleich zu anderen osteuropäischen Staaten – einschließlich einiger neuer Mitgliedsstaaten der EU – in einem Punkt sogar stabiler, da der russische Gesetzgeber in Art. 25 des Landgesetzbuches jegliche Restitutionsansprüche für Enteignungen vor dem 1. Januar 1991 ausgeschlossen hat.

Die derzeit IN RUSSLAND NOCH HÖHEREN RECHTLICHEN, POLITISCHEN UND WIRTSCHAFTLICHEN RISIKEN WERDEN REGELMÄSSIG DURCH ENTSPRECHEND HÖHERE RENDITEN – CAP RATES – AUFGEWOGEN, DIE EINE SCHNELLERE AMORTISATION DER GETÄTIGTEN INVESTITIONEN ZUR FOLGE HABEN.

Mit einigen bürokratischen Hürden belastet ist auch das Genehmigungsverfahren für Neubauten. Diese lassen sich aber in der Praxis durch Einbeziehung regional erfahrener russischer Partner – Immobilienentwickler oder Baufirmen – gut handhaben. Positiv ist in diesem Zusammenhang, dass bei Verstößen gegen Baurecht in der Regel kein Verlust der Investition droht, jedenfalls dann, wenn solche Rechtsverstöße nicht zur Folge haben, dass Leib oder Leben gefährdet oder Rechte Dritter verletzt werden. Diese Praxis ist zwischenzeitlich auch durch eine Vielzahl gerichtlicher Entscheidungen bestätigt worden.

Fazit

Auch wenn es in einigen Bereichen noch Nachholbedarf gibt, so ist das russische Recht insgesamt auf einem guten Weg, und es gibt nicht zuletzt in der Praxis von Orrick eine Reihe von – noch vor der Krise getätigten – Investitionen, die sich nunmehr als gewinnbringend erweisen. Die derzeit in Russland noch höheren rechtlichen, politischen und wirtschaftlichen Risiken werden regelmäßig durch entsprechend höhere Renditen – Cap Rates – aufgewogen, die eine schnellere Amortisation der getätigten Investitionen zur Folge haben.

Darüber hinaus ist der Immobilienbestand in Russland bei einer Bevölkerung von über 140 Millionen Einwohnern nach wie vor sehr modernisierungsbedürftig, was – jedenfalls bei einem über die aktuelle Krise hinausreichenden Horizont – eine stetige Nachfrage garantierten sollte.

Und zu guter Letzt ist die aktuelle Schuldenkrise kein russisches Problem. Die Staatsverschuldung bezogen auf das BIP liegt bei gerade einmal elf Prozent.

[1] Quelle der Angaben in diesem Beitrag: Marketbeat – An Overview of Russian Property Market, Q2 2011, von Cushman & Wakefield (kostenloser Download unter www.cushwake.com).

Недвижимость: сейчас инвестировать в Россию?

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС ПРИВЕЛ К ИЗМЕНЕНИЯМ В НАПРАВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОТОКОВ КАПИТАЛА. ЕСЛИ К 2008 ГОДУ ОБЪЕМ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ ДОСТИГ 75% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ НА РЫНКЕ, ТО С 2009 ГОДА ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПОШЛИ СТРЕМИТЕЛЬНО НА СПАД И ПО ИТОГАМ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ 2011 ГОДА СОСТАВИЛИ МЕНЕЕ 10% ОТ СУММАРНОГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ, СОСТАВИВШИХ 4,13 МИЛЛИАРДА ДОЛЛАРОВ США. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ, ТАКИМ ОБРАЗОМ, В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ ОТОШЛИ ОТ РОССИЙСКОГО РЫНКА. ОПРАВДАНО ЛИ?

Д-р Йоахим Хомайстер, ***адвокат, «Оррик, Херрингтон энд Сатклифф ЛЛП», Берлин/Москва***

Уменьшение доли иностранного капитала привело, как ожидалось, к снижению предложения высококачественной недвижимости во всех соответствующих секторах: в офисном, торговом и складском. Снизился, соответственно, и показатель вакантных площадей, составляющий в третьем квартале 2011 года всего около 1% для складов класса «А» (в прошлом году такой показатель составлял 8,1%)[1]. Одновременно, в связи с растущим спросом арендаторов, арендные ставки за один квадратный метр достигли почти докризисного уровня. Аналогичное развитие наблюдается и в секторах офисной и торговой недвижимости.

В свете таких, скорее, выгодных рыночных условий напрашивается вопрос: препятствуют ли юридические риски иностранным инвестициям в России?

У инвесторов есть, по сути, два способа приобретения прав на земельный участок: напрямую, то есть приобретение земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, или же приоб-

[1] Источник приведенных в данной статье сведений Cushman & Wakefield: Marketbeat – Обзор рынка недвижимости России, 2-й квартал 2011 г. (доступен бесплатно в интернете по адресу: www.cushwake.com).

FOTOS: TINO KÜNZEL

ретение ранее приватизированного земельного участка на так называемом вторичном рынке, т. е. у промежуточного владельца, который по каким-либо причинам сам не проводит его застройку.

Существует множество законодательных инициатив, которые направлены на улучшение прозрачности процедуры по предоставлению земельных участков путем проведения предусмотренных законодательством торгов. Несмотря на это, на практике прямое приобретение иностранными инвесторами земельных участков, как и прежде, остается исключением, что объясняется, в большей степени, типичными бюрократическими барьерами в России. Однако можно предположить, что эта ситуация в будущем будет меняться к лучшему по мере успешного осуществления мероприятий по борьбе с коррупцией.

Прямое ПРИОБРЕТЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТОРАМИ ВСЕ ЕЩЕ ОСТАЕТСЯ ИСКЛЮЧЕНИЕМ, ЧТО ОБЪЯСНЯЕТСЯ, ЧАЩЕ ВСЕГО, ТИПИЧНЫМИ БЮРОКРАТИЧЕСКИМИ БАРЬЕРАМИ В РОССИИ. МОЖНО ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО СИТУАЦИЯ БУДЕТ УЛУЧШАТЬСЯ ПО МЕРЕ УСПЕШНОГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕР ПО БОРЬБЕ С КОРРУПЦИЕЙ

Приобретение земельного участка на вторичном рынке недвижимости после проведения надлежащей проверки и в сопровождении юридических экспертов, как и прежде, является лучшей с практической точки зрения альтернативой для инвестора. Юридические риски возникают здесь прежде всего в том случае, когда при приватизации были допущены столь серьезные ошибки, что право собственности не перешло должным образом к продавцу земельного участка или же перешло, но сделка по его приобретению является оспоримой. В российском законодательстве пока отсутствует модель защиты добросовестного приобретателя, предусмотренная Гражданским кодексом Германии. В Германии сделка, направленная на приобретение недвижимости у зарегистрированного в земельном реестре продавца, только в том случае не ведет к переходу права собственности, если в земельном реестре была сделана отметка о заявленном праве требования третьего лица или же если приобретатель знал о том, что он приобретает земельный участок не у собственника. В России же достаточно, если приобретатель мог знать о дефекте правового титула продавца.

С политико-правовой точки зрения, в этой части было бы желательно внести поправку в Гражданский кодекс РФ. Между тем на практике участники рынка обходятся тем, что право собственности на земельные участки в основном приобретается не напрямую, а посредством покупки долей участия (акций) юридического лица–собственника земельного участка (так называемый Share Deal). Такая схема препятствует возобновлению уже истекших сроков исковой давности в отношении прав требований на возврат приватизированного с нарушением законодательства земельного участка.

Несмотря на это, правовая ситуация в России по сравнению с некоторыми другими странами Восточной Европы, включая новых членов ЕС, даже в некоторой мере кажется стабильнее, поскольку российский законодатель в статье 25 Земельного кодекса исключил возможность реституции земельных участков, национализированных до 1 января 1991 года.

Разрешительный процесс в отношении возведения новых зданий также отягощен бюрократическими барьерами. Однако с ними можно справиться, работая с партнерами, имеющими опыт на определенном сегменте российского рынка: девелоперами и строительными компаниями. В этой связи позитивно и то, что в случае нарушения строительных норм потеря всех инвестиций, как правило, не грозит, по крайней мере, тогда, когда такие нарушения не создают угрозу жизни и здоровью людей и не приводят к нарушению прав и охраняемых законом интересов третьих лиц. Такая практика между тем подтверждается целым рядом судебных решений.

Вывод

Российское законодательство находится на правильном пути, хотя есть еще некоторые моменты, требующие доработки. В пример можно привести целый ряд – и не только из практики юридической фирмы «Оррик» – осуществленных еще до кризиса инвестиций, которые сейчас становятся прибыльными. Существующие в настоящее время в России более высокие юридические, политические и экономические риски сглаживаются более высокими доходами (ставками капитализации), которые обещают более быструю окупаемость инвестиций.

Кроме того, недвижимость в России, где численность населения превышает 140 миллионов человек, до сих пор нуждается в модернизации, а это, по крайней мере, если заглянуть за горизонт кризиса, должно гарантировать постоянный спрос.

И, наконец, настоящий кризис, так называемый кризис задолженности, не является российской проблемой. Российский госдолг составляет лишь 11% от объема ВВП страны.

Industrieparks:
Eine wirksame Hilfe beim Russlandengagement?

VIELE WESTLICHE RUSSLANDINVESTOREN WÜRDEN IHR INVESTMENT GERN IN EINEM INDUSTRIEPARK VERWIRKLICHEN. AUS IHRER HEIMAT KENNEN SIE DIESES KONZEPT, SUCHEN ABER IN RUSSLAND OFT VERGEBLICH NACH VERGLEICHBAREN ANGEBOTEN. INDUSTRIEPARKS SIND HIER NOCH EINE JUNGE ERSCHEINUNG, KÖNNEN ABER SEHR HILFREICH SEIN.

Von Kamil Karibov, *Ph.D., Partner, BEITEN BURKHARDT Moskau*
Ilya Kopytov, *Associate, BEITEN BURKHARDT Moskau*

Industriepark „Greenstate", Gorelowo, Leningrader Gebiet

Historische Entwicklung

Der weltweit erste Industriepark wurde vom englischen Finanzier Ernest Terah Hooley in Manchester errichtet: 1896 erwarb er ein Grundstück mit einer Fläche etwa 12 Hektar am Ufer des dortigen Seekanals, auf dem er eine Ingenieur- und Transportinfrastruktur schuf. Damit machte Hooley das Grundstück zu einem der attraktivsten Gewerbegebiete, so dass sich zahlreiche Industrieunternehmer dort etablierten. Die Parzellen wurden zuerst verpachtet und danach an künftige Investoren verkauft.

Der Industriepark wurde Trafford Park genannt. Noch heute gilt er als der größte Industriepark Europas. Europa und danach auch die USA entwickelten nach diesem Modell das Konzept der Industrieparks. Mit Beginn des 20. Jahrhunderts wurden zahlreiche solcher Parks gebaut.

Umsetzung des Konzepts in Russland

Der Beginn der Errichtung von Industrieparks in Russland fällt hingegen erst in die neunziger Jahre des 20. Jahrhunderts. In der Regel entstanden solche Parks anstelle früherer staatlicher Produktionsstandorte.

Der größte Teil der in Russland bestehenden Industrieparks wurde folglich vom Staat errichtet. Er verfolgt dabei vor allem soziale und fiskalische Ziele. Die soziale Aufgabe besteht in der Schaffung von Arbeitsplätzen für die Bevölkerung. Fiskalisch steht die Erhebung von Steuern im Vordergrund. Privatinvestoren, die Industrieparks errichten, wollen hingegen in erster Linie Gewinne erzielen.

Nach einer Studie von Ernst & Young existieren in Russland derzeit über 150 Industrieparks. Sie umfassen anders als im Ausland oft größere Dimensionen. So gibt es ca. 10 Parks in diversen Regionen Russlands mit einer Fläche von mehr als 1.000 Hektar, die sich praktisch alle in Staatsbesitz befinden. Private Industrieparks sind mit einer Fläche von 100 bis 300 Hektar in der Regel deutlich kleiner.

Das Konzept der Industrieparks in Russland wird insbesondere von der Nichtkommerziellen Partnerschaft zur Förderung der Branche der Industrieparks „Assoziazija industrialnych parkow" vorangetrieben. Sie gilt als Initiatorin der Projekte zur Zertifizierung von Industrieparks und Industriegebieten in Russland, zur Ausarbeitung einer Karte von Investitionsvorhaben russischer Regionen sowie zur Ausübung der gesetzgebenden Tätigkeit und Durchführung von Maßnahmen zur Förderung von Projekten der Mitglieder.

Der Begriff des Industrieparks sowie das Verfahren zur Errichtung und zum Betrieb von solchen Parks sind gesetzlich nicht geregelt. Zugleich werden diverse Programme zur Entwicklung dieses Konzepts vorangetrieben.

Da in Russland ein Mangel an Flächen ausreichender Qualität zur Unterbringung von Industrieunternehmen besteht, werden auch zur üblichen Industriezone gehörende Flächen als so genannte Industrieparks ausgewiesen. Es handelt sich dabei um Territorien alter staatlicher Industrieunternehmen, auf denen nur rudimentäre Dienstleistungen erbracht werden. Im Einzelfall können sich auch solche Flächen als eine sinnvolle Variante zur Ansiedlung von einzelnen Produktionsstätten erweisen.

Erfolgsfaktoren für Industrieparks

Allerdings benötigen immer mehr Investoren Industrieparks, die eine Vielzahl von Dienstleistungen anbieten und es ermöglichen, das Kerngeschäft möglichst bequem und effektiv umzusetzen. Es bestehen in Russland bereits derartige Industrieparks. Aus ihren Erfahrungen lassen sich diverse Erfolgsfaktoren für einen Industriepark ableiten:

- Ansiedlung des Industrieparks in Industrieregionen in relativer Nähe von großen Siedlungen mit einem ausreichen-

FOTO: ASSOZIAZIJA INDUSTRIALNYCH PARKOW

den Arbeitsmarkt qualifizierter Mitarbeiter und einem großen Vertriebsmarkt für herzustellende Waren;

• Vorhandensein einer sicheren Transportanbindung, insbesondere Zugang zu Straßen föderaler und regionaler Bedeutung, zur Eisenbahn und anderen Verkehrsknotenpunkten sowie eine durchdachte Organisation der internen Logistik;

• Vorbereitung von Objekten der Ingenieurinfrastruktur (wünschenswert ist das Vorhandensein von eigenen Netzen) zur Versorgung der ansässigen Unternehmen mit Energie;

• Verwaltungsorgan im Industriepark, das umfassende Leistungen für ansässige Unternehmen erbringt (Energieversorgung, Entsorgung von Industrieabfällen, Organisation der Logistik innerhalb des Parks, Vermarktung und sonstige Dienstleistungen);

• von örtlichen Behörden erteilte Präferenzen bei Steuer- und Mietsätzen bzw. dem Kaufpreis des Grundstücks, vereinfachtes Verfahren zur Einholung von Genehmigungen und Zustimmungen, sonstige Vergünstigungen;

• funktionierende soziale Infrastruktur im Industriepark (Bürogebäude, Gaststätten, Fitnessclubs etc.);

• Pool von ansässigen Unternehmen, die an der Kette aus Herstellung, Lagerung, Verpackung, Bearbeitung und Beförderung von Waren teilnehmen.

Grundsätzlich werden Investoren in den Industrieparks Grundstücke als Eigentum überlassen. Es kann sich dabei um unbebaute Grundstücke (Greenfield) zur nachfolgenden Bebauung handeln oder um Grundstücke mit darauf befindlichen Immobilienobjekten (Brownfield), wobei deren Rekonstruktion und Neuausrüstung für bestimmte Produktionszwecke möglich ist. Denkbar ist es auch, schon fertige Immobilienobjekte in einem Industriepark mittel- bzw. langfristig zu verpachten.

Ausblick

In Russland gibt es noch wenige Beispiele für Industrieparks mit hohen Standards, die den oben angeführten Parametern entsprechen. Da viele Industrieparks nur wenige Leistungen anbieten und über geringe Attraktivität verfügen, nicht zuletzt wegen Konzept- und Planungsfehlern, bleiben ihre Flächen lange vakant, was die Rentabilität belastet.

Um Industrieparks in Russland besser und damit attraktiver zu machen, könnte der Staat zusätzliche Maßnahmen ergreifen, in erster Linie im Bereich der Infrastrukturförderung. Auch Privatinvestoren sollten dadurch zur Errichtung von Industrieparks ermutigt werden, denn die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Angeboten wächst.

RECHTSBERATUNG IN RUSSLAND:
BEITEN BURKHARDT.

MOSKAU
FALK TISCHENDORF
FALK.TISCHENDORF@BBLAW.COM
TURCHANINOV PER. 6/2
119034 MOSKAU
TEL.: +7 495 2329635
FAX: +7 495 2329633

ST. PETERSBURG
NATALIA WILKE
NATALIA.WILKE@BBLAW.COM
MARATA STR. 47-49, LIT. A
191002 ST. PETERSBURG
TEL.: +7 812 4496000
FAX: +7 812 4496001

BEIJING · BERLIN · BRÜSSEL · DÜSSELDORF · FRANKFURT AM MAIN · KIEW
MOSKAU · MÜNCHEN · NÜRNBERG · SHANGHAI · ST. PETERSBURG · WARSCHAU

WWW.BEITENBURKHARDT.COM

Pekrataka

Индустриальные парки: эффективное решение для инвестиций в российскую экономику?

ДЛЯ МНОГИХ ЗАПАДНЫХ ИНВЕСТОРОВ БЫЛО БЫ НАМНОГО УДОБНЕЕ И ПРОЩЕ, ЕСЛИ БЫ ОНИ МОГЛИ ИНВЕСТИРОВАТЬ В РОССИИ В ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ. ЭТА КОНЦЕПЦИЯ ХОРОШО ЗНАКОМА ИМ ПО ОПЫТУ В СОБСТВЕННЫХ СТРАНАХ, ОДНАКО В РОССИИ ПРИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ ОНИ НЕРЕДКО СТАЛКИВАЮТСЯ С ТРУДНОСТЯМИ. ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ ПОЯВИЛИСЬ ЗДЕСЬ СОВСЕМ НЕДАВНО: В ПЛАНЕ РАСШИРЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БИЗНЕСА ОНИ МОГУТ БЫТЬ ВЕСЬМА ПОЛЕЗНЫ.

Камиль Карибов, *к.ю.н., партнер, БАЙТЕН БУРКХАРДТ Москва*
Илья Копытов, *юрист, БАЙТЕН БУРКХАРДТ Москва*

Историческое развитие

Первый в мире индустриальный парк был основан английским финансистом Эрнестом Тера Холи (Ernest Terah Hooley) в Манчестере. В 1896 году он приобрел землю площадью около 12 гектаров вдоль Манчестерского морского канала и создал на ней инженерную и транспортную инфраструктуру. Холи превратил эту территорию в одну из самых привлекательных площадок, резидентами которой стали многочисленные промышленники. Сначала Холи передавал земельные участки в аренду, а впоследствии стал продавать их.

Этот индустриальный парк, получивший название «Траффорд парк», до сих пор считается крупнейшим в Европе. Основываясь на этой модели, Европа, а впоследствии и США, продолжили развитие концепции индустриальных парков, развернув их активное строительство в начале XX века.

Индустриальный парк Лемминкяйнен, Калужская область

Внедрение концепции в России

Создавать индустриальные парки в России начали только в 90-е годы XX века. Как правило, такие парки образовывали на месте бывших государственных промышленных производств.

Таким образом, бóльшая часть существующих в России индустриальных парков была создана государством, которое ставит перед собой прежде всего задачи социального и фискального характера. Социальная задача состоит в создании рабочих мест для местного населения, а фискальная – во взимании налогов. Главной же целью частных инвесторов, развивающих индустриальные парки, является извлечение прибыли.

По данным исследования, проведенного компанией «Ernst & Young», в на-

ФОТО: АССОЦИАЦИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ РОССИИ

Индустриальный парк «Greenstate», Горелово, Ленинградская область

стоящее время в России насчитывается более 150 индустриальных парков. В отличие от зарубежных аналогов, они характеризуются большими масштабами: около 10 парков в различных российских регионах расположены на площади более 1000 гектаров. Практически все парки являются государственными. Территория частных индустриальных парков, как правило, значительно меньше и составляет от 100 до 300 гектаров.

Активным продвижением концепции индустриальных парков в России занимается объединение Некоммерческое партнерство содействия развитию отрасли индустриальных парков «Ассоциация индустриальных парков». Ассоциация является инициатором проектов по сертификации индустриальных парков и промышленных зон, по разработке карты инвестиционных проектов российских регионов и по законотворческой работе. Кроме того, Ассоциация проводит мероприятия, направленные на продвижение проектов своих членов.

Понятие индустриального парка, равно как и процедура его создания и функционирования не закреплены на уровне федерального законодательства. В то же время предпринимаются инициативы по созданию различных программ, направленных на развитие этой концепции.

В условиях недостатка качественных площадок для размещения промышленных предприятий в России к так называемым индустриальным паркам часто относят площадки обычной промышленной зоны. Речь идет о территориях старых государственных промышленных предприятий, где обеспечивается лишь минимальный набор услуг. В некоторых случаях и такие площадки могут стать неплохим вариантом для размещения отдельных производств.

Факторы успешности

Все больше инвесторов испытывают потребность в индустриальных парках, предоставляющих целый набор услуг для максимально удобного и эффективного ведения бизнеса. В России такие индустриальные парки уже есть. Исходя из их опыта, можно вывести следующие факторы успешности:

- размещение в промышленных регионах, в относительной близости от крупных населенных пунктов, которые могут служить источниками квалифицированных трудовых ресурсов и рынком сбыта производимых товаров;
- транспортная доступность, в частности, к дорогам федерального и регионального значения, железнодорожной ветке и другим транспортным узлам, а также продуманная организация внутренней логистики;
- подготовка объектов инженерной инфраструктуры (желательно наличие собственных сетей) для снабжения резидентов энергоресурсами;
- орган управления, оказывающий резидентам комплексные услуги (энергоснабжение, утилизация промышленных отходов, внутрипарковая логистика, маркетинг и др.);
- преференции в виде снижения налоговых ставок, арендной платы или стоимости выкупа земельного участка, предоставляемые органами местной власти, в виде упрощенного порядка получения разрешений и согласований и др.;
- функционирующая социальная инфраструктура индустриального парка (гостиницы, офисные здания, фитнес-клубы);
- пул местных предприятий, готовых участвовать в цепочке производства, хранения, упаковки, обработки и транспортировки товаров.

Как правило, в индустриальных парках инвесторам земельные участки передаются в собственность. Это могут быть незастроенные земельные участки (Greenfield) для последующей застройки или участки с уже имеющимися объектами недвижимости (Brownfield), которые можно реконструировать и переоборудовать под определенное производство. Кроме того, есть возможность средне- или долгосрочной аренды уже готовых объектов недвижимости.

Перспективы

В России пока немного примеров качественных индустриальных парков, максимально отвечающих указанным выше критериям. Поскольку большинство парков предлагают лишь минимальный набор услуг и не обладают достаточной привлекательностью, в частности, из-за неудачного выбора концепции и проектирования, их площади долгое время остаются вакантными, что отрицательно сказывается на их доходности.

Чтобы повысить качество и привлекательность индустриальных парков в России, государство могло бы предпринять дополнительные меры – в первую очередь в развитии инфраструктуры. Кроме того, к созданию индустриальных парков можно привлекать частных инвесторов, ведь спрос на высококачественные площадки растет.

«Регионы лишаются жизненно важных импульсов»

ПОЛ ДЖ. ОСТЛИНГ – ОДИН ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ ЗАПАДНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИИ. НЕЗАВИСИМЫЙ ДИРЕКТОР СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ИЗВЕСТНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ – «УРАЛКАЛИЙ», МТС, ИСТ ЛАЙН – ДОМОДЕДОВО, «КУНГУР – НЕФТЕГАЗОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И СЕРВИСЫ» И ДР., СЕГОДНЯ ВХОДИТ И В ПРАВЛЕНИЯ ЗАПАДНЫХ ФИРМ, ЯВЛЯЯСЬ ОДНОВРЕМЕННО С ЭТИМ ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «PHOENIX NEFTEGAZ SERVICE». В БЕСЕДЕ С MDZ ТОП-МЕНЕДЖЕР ОБЪЯСНЯЕТ, ПОЧЕМУ ОН ВЕРИТ В РОССИЮ.

– Господин Остлинг, вы являетесь олицетворением глобального игрока. При этом в качестве основного поля деятельности с 2007 г. вы выбрали Россию. Чем это обосновано?

– Тогда, в 2007 году завершилась тридцатилетняя деятельность в «Эрнст & Янг». И передо мной встал выбор, куда направить свою энергию. Из всех стран, которые хорошо знаю в профессиональном плане, Россия была и остается для меня самой комфортной. Я люблю ее культуру и людей, ее ритм 24x7 – в бизнесе и личной жизни. Возможно, что все дело в «химии» внутри каждого из нас, но выбор этот оказался правильным. И здесь я могу внести свой реальный вклад.

– Как вы оцениваете место России на рынке быстроразвивающихся стран?

– У каждого государства – свои козыри. Россия располагает теми сырьевыми ресурсами, которые необходимы и Европе, и странам с растущей экономикой. Китай и Индия обладают неисчерпаемыми рабочими ресурсами. Бразилия занимает особое положение в Южной Америке. А у России имеется еще и то преимущество, что в недавнем прошлом она была одной из двух мировых держав, у нее была сильная экономика, и пока еще есть возможность для возврата этого. И, несмотря на имеющиеся сегодня у нее проблемы, меня каждый день здесь не покидает ощущение, что часто нужно лишь восстановить некое равновесие и будет весомая отдача от инвестиций.

– Ожидаемое возвращение Владимира Путина в Кремль должно бы послужить сигналом стабильности, о чем всегда мечтают инвесторы.

– Перспектива нахождения Путина у власти в течение еще шести или двенадцати лет – для инвесторов позитивна. Они ценят политическую стабильность даже в режимах, где, как им кажется, правила толкуются гибко. Вместе с тем инвесторы хотели бы видеть реформы, исходящие изнутри, а не навязываемые извне с рынков капитала. И вряд ли их можно упрекать в том, что они боятся рисков, тем более там, где вопросы правовой безопасности вызывают некий дискомфорт – особенно в свете ряда случаев, ставших известных общественности. Путин находится в уникальном положении и может войти в историю как человек, побуждающий сообщество инвесторов к долговременной работе.

– Тем не менее уже третий год подряд происходит отток капитала из России. О чем это говорит?

– Это, возможно, реакция на удары, которые россияне ощутили из-за взлетов и падений своего молодого рынка. Они действуют как многие менеджеры фондовой сферы, которые видят в российском рынке не столько плацдарм для долгосрочной деятельности, сколько место для краткосрочных финансовых операций.

– Какие инвесторы нужны России?

– Если кратко, то – «каждый и все!» Добавлю: в первую очередь, предприниматели, способствующие диверсификации инвестиций в России. Два примера. Потенциалы производящей промышленности колоссальны, но продуктивность падает. Это ужасное расточительство рабочей силы и средств. Мы в Китае и Северной Америке за миллиарды долларов покупаем оборудование для нефтедобычи, в то время, как то же самое устройство производится в России – но проигрывает конкурентам. Именно регионы здесь лишаются жизненно важных импульсов. Если поддержать такие предприятия инвестициями, в выигрыше окажутся многие. Другой пример – технологии. Руководство государства в первую очередь поддерживает новейшие технологии. При этом менее рискованными являются уже действующие технологии,

Честно говоря, у меня нет никаких претензий к актуальной «модели» бизнеса. Несправедлива не модель, ею злоупотребляют люди

которые можно укрепить «Best Practice», что существенно увеличит объем производства. Это не так впечатляюще, но значительно больше подходит для того, чтобы начать процессы преобразований.

– Вы видите успехи в диверсификации российской экономики?

– На мировом экономическом форуме в 2005 г., в рамках дискуссии с тогдашним министром экономики Германом Грефом, я представил свое видение по данному вопросу. И если сформулировать его в виде тезиса, то – Россия нуждается в диверсификации своей экономики, и в качестве двигателя «горизонтальной диверсификации» можно использовать нефтегазовую отрасль. Уже только тех миллиардов долларов и евро, которые сегодня выплачиваются зарубежным поставщикам, было бы вполне достаточно, чтобы поддержать программу диверсификации по целому ряду направлений, таким как развитие высоких технологий, инфраструктуры, медицины и тому подобного.

– По плечу ли России вызовы нового тысячелетия?

– Я считаю, что любая система легче переживет те закономерные вызовы и потрясения, которым подвержены все системы без исключения, если она – открытая. Я не критикую никого и не считаю необходимым по этому поводу затевать дискуссию, но невольно напрашивается мысль о взаимосвязи российских «реформ и процесса либерализации» с такими явлениями, как отток капитала, желание многих россиян вложить часть средств в недвижимость за рубежом, дать своим детям там образование. С другой стороны, если рассматривать происходящее сейчас в России на фоне событий девяностых годов – налицо тенденция движения общества к открытости. Следующий поступательный толчок, думается, будет тогда, когда количество россиян, стремящихся непосредственно участвовать в переменах, перевалит за критическую отметку.

– Как должны взаимодействовать развитые государства и государства БРИК для создания более стабильной и справедливой экономической модели?

– При всем стремлении к улучшению глобального сотрудничества всегда существуют точки напряженности и соперничества, и они не исчезнут. Я не верю в хеппи-энд, при котором все счастливо сидят под сенью радуги. И, честно говоря, у меня нет никаких претензий к актуальной модели бизнеса. Несправедлива не модель, ею злоупотребляют люди. Без конкуренции просто ничего не бывает. Есть миллиарды людей, которые мечтают о другой модели, но при наличии свободного выбора сразу выбрали бы для жизни такие страны, как США или Германия. Лучше усиливать эволюцию в рамках господствующей экономической модели, чтобы было больше мира и свободы.

ВОПРОСЫ ЗАДАВАЛИ ИРИНА САБИТОВА И ЙОХЕН ШТАППЕНБЕК

„Den Regionen entgehen lebenswichtige Impulse“

DER US-AMERIKANER PAUL J. OSTLING (63) IST EINER DER GEFRAGTESTEN TOP-MANAGER IN RUSSLAND. ER IST VORSTANDSMITGLIED BEI DEN RUSSISCHEN GESELLSCHAFTEN URALKALI, MTS, DOMODEDOWO-EAST LINE UND KUNGUR OILFIELD EQUIPMENT SERVICES SOWIE GESCHÄFTSFÜHRER VON PHOENIX NEFTEGAZ SERVICE. IM GESPRÄCH MIT DER MDZ ERKLÄRT OSTLING, WARUM ER AN RUSSLAND GLAUBT – UND AN DESSEN FÄHIGKEIT ZUM WANDEL.

Herr Ostling, Sie haben schon überall auf der Welt mitgemischt, sind die perfekte Verkörperung eines Global Players. Dennoch haben Sie 2007 Ihren Hauptfokus auf Russland verlegt. Was waren die Motive dafür?

Ich hatte damals nach 30 großartigen Jahren Ernst & Young verlassen und suchte nach neuen Herausforderungen. Unter den BRIC-Staaten, die ich alle beruflich gut kenne, fühlte und fühle ich mich in Russland am wohlsten. Wissen Sie, ich mag die Kultur und die Leute, den „24x7“-Rhythmus. Das ist letztlich eine Sache der „Chemie“. Und die stimmt bei mir hier in Russland.

Wo steht Russland heute in der BRIC-Gruppe?

Jeder einzelne Staat hat seine Trümpfe. Russland verfügt über Rohstoffe, die Europa und die aufsteigenden Länder benötigen. China und Indien haben unerschöpfliche Arbeitskräfte. Brasilien genießt eine Ausnahmestellung in Südamerika. Russland hat zudem noch den Vorteil, vor nicht allzu langer Zeit eine der beiden Weltmächte gewesen zu sein. Trotz aller Strukturprobleme sitzt der Führungsanspruch noch tief in der Mentalität drin. Mich lässt in Russland das Gefühl nicht los, dass im Grunde nur das eine und andere ins Lot gebracht werden muss und sich dann die Investitionen als höchst profitabel erweisen werden.

Mit der wahrscheinlichen Wiederkehr von Wladimir Putin ins Präsidentenamt müssten nun doch die letzten Zweifel an der Stabilität ausgeräumt sein, nach der sich Investoren immer so sehnen.

Die Aussicht auf weitere sechs oder gar zwölf Jahre Putin ist sicher etwas sehr Positives für Investoren. Selbst in Regimes, in denen sie den Eindruck haben, dass Regeln flexibel ausgelegt werden, schätzen sie politische Stabilität hoch ein. Aber die Investoren außerhalb Russlands sähen auch gerne Reformen, die von innen kommen, anstatt dass sie von den Kapitalmärkten von außen aufgedrängt werden. Als risikoscheu sind die Investoren wohl kaum zu bezeichnen, aber die Fragen der Rechtssicherheit bereiten doch einige Bauchschmerzen, vor allem in Anbetracht der bekannten Fälle, die an die Öffentlichkeit gebracht wurden. Putin ist nun in der einmaligen Lage, in die Geschichte einzugehen als derjenige, der die Investorengemeinde zu längerfristigen Engagements verleitet.

Andererseits ist seit 2008 eine ununterbrochene Kapitalflucht zu beobachten. Was hat das zu bedeuten?

Das Phänomen der Kapitalflucht ist auch als Reaktion der Russen auf die Traumata zu verstehen, die sie im Auf und Ab ihres jungen Marktes erlebt haben. Sie agieren wie viele Fondsmanager, die Russland immer noch eher als einen Ort für kurzfristige Finanzoperationen und nicht als einen „Parkplatz“ für langfristiges Engagement sehen.

Was für Investoren braucht Russland?

Alle und jeden! In erster Linie Unternehmer, die dazu beitragen, Investitionen in Russland zu diversifizieren. Zwei Beispiele: Die Potenziale im herstellenden Gewerbe sind kolossal, aber die Produktivität sinkt. Das ist eine schreckliche Vergeudung von Arbeitskräften und Mitteln. Für Milliarden Dollar kaufen wir in China und Nordamerika Ausrüstung zur Ölförderung, während dasselbe Gerät in Russland hergestellt wird – aber der Konkurrenz unterliegt. Gerade den Regionen entgehen hier lebenswichtige Impulse. Wenn diese Betriebe über Investitionsausgaben gestärkt würden, wäre viel gewonnen. Das andere Beispiel ist Technologie. Die Staatsführung fordert vor allem neue Technologien. Weit weniger risikoreich sind aber bereits funktionierende Technologien, die im Sinne der „Best Practice“ verstärkt werden können, was die Produktionskapazität erheblich steigert. Das ist weniger spektakulär, aber weitaus geeigneter, Transformationsprozesse einzuleiten.

Sehen Sie Erfolge bei der Diversifizierung der russischen Wirtschaft?

Ich hatte auf dem Weltwirtschaftsforum im Jahr 2005 eine Debatte mit dem damaligen Wirtschaftsminister German Gref und habe meine These zur Diversifizierung präsentiert: Für eine „horizontale“ Diversifizierung sollte die Öl- und Gasindustrie als Motor benutzt werden. Jene Unsummen, die heute an ausländische Zulieferer gehen, wären allein schon ausreichend, um ein Diversifizierungsprogramm zu unterstützen, etwa zur Entwicklung von Hochtechnologien, Infrastruktur, Medizin und dergleichen mehr.

Ist die russische Gesellschaft „fit“ für die Herausforderungen des neuen Jahrtausends?

Denselben positiven Befund wie für die politische Stabilität auch für die parteipolitische Vielfalt zu konstatieren, wäre töricht. Ohne hier dozieren zu wollen, wage ich zu meinen, dass „offenere“ Systeme besser für die Erschütterungen gewappnet sind, die jedes System treffen. Das Defizit an Reform und Liberalisierung drückt sich in Russland eben durch Kapitalabwanderung aus und das Verlangen vieler Bürger, ihren Kindern eine Ausbildung im Westen zukommen zu lassen. Andererseits beobachten wir nach den dunklen 90er Jahren eine klare Tendenz zur offenen Gesellschaft, wie sie der in den USA und Deutschland sehr nahe steht. Der nächste Schub wird kommen, wenn eine kritische Masse derer in der Bevölkerung erreicht sein wird, die gewillt sind, selbst am Wandel mitzuwirken.

Wie sollten die entwickelten mit den aufstrebenden Staaten zusammenarbeiten, damit ein stabileres und gerechteres Wirtschaftsmodell entsteht?

Bei allem Streben nach besserer globaler Zusammenarbeit sind Spannungen und Rivalitäten immer da und werden auch nicht verschwinden. Ich glaube nicht an das „Happy end“, bei dem alle glücklich unter einem Regenbogen vereint sitzen werden. Und ehrlich gesagt habe ich nichts am aktuellen Business-„Modell“ auszusetzen. Nicht das Modell ist ungerecht, sondern Menschen missbrauchen es. Ohne Wettbewerb geht gar nichts. Es gibt Milliarden Menschen, die sich zwar ein neues Modell wünschen, aber bei freier Wahl lieber gleich in Ländern wie den USA oder Deutschland leben würden. Besser sollten Evolutionen innerhalb des herrschenden Wirtschaftsmodells verstärkt werden, damit mehr Frieden und Freiheit herrschen.

» **Ich habe** NICHTS AM AKTUELLEN BUSINESS-„MODELL“ AUSZUSETZEN. NICHT DAS MODELL IST UNGERECHT, SONDERN MENSCHEN MISSBRAUCHEN ES.

DIE FRAGEN STELLTEN IRINA SABITOWA UND JOCHEN STAPPENBECK.

Betriebliche Altersversorgung

als neuer Bestandteil des Sozialpakets

FITNESS FÜR ANGESTELLTE, DIE FREIWILLIGE KRANKENVERSICHERUNG UND MITTAGESSEN AUF UNTERNEHMENSKOSTEN VERLIEREN BEI DER ARBEITSPLATZWAHL ZUNEHMEND AN ATTRAKTIVITÄT. SOLCHE OPTIONEN DES SO GENANNTEN SOZIALPAKETS WERDEN HEUTE VORAUSGESETZT UND VON NAHEZU ALLEN ARBEITGEBERN ANGEBOTEN. WAS TUN? DIE EINEN VERSUCHEN IHRE MITARBEITER ÜBER FINANZIELLE ANREIZE ZU HALTEN, ANDERE FIRMEN ERSETZEN PRÄMIEN DURCH STRAFEN. DIE WEITSICHTIGSTEN JEDOCH ENTSCHEIDEN SICH FÜR EINE BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE (KPP) – EINE NEUHEIT AUF DEM GEBIET DER RUSSISCHEN UNTERNEHMENSKULTUR.

Kampf um Talente

Der heutige russische Arbeitsmarkt ist, was er bereits die letzten zehn Jahre war, mit Ausnahme der Krise Ende 2008 und 2009: ein Markt der Arbeitnehmer. Das hat viele Gründe: wirtschaftlicher Aufschwung, gefolgt von der Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften, Abnahme der arbeitsfähigen Bevölkerung, ungenügende Qualifikation des Nachwuchses. Es ist immer noch sehr schwierig, geeignete Arbeitskräfte zu finden und dann auch zu langfristig zu binden. Andererseits hat der Arbeitsmarkt in dieser Zeit einen gewaltigen Schritt nach vorn gemacht – vom Arbeitslohn im Briefumschlag und absoluter Abstinenz jeglicher sozialer Garantien zu einer „Morgendämmerung". Vor diesem Hintergrund kann die betriebliche Altersversorgung (in Deutschland bAV abgekürzt) bei der Arbeitsplatzwahl den Ausschlag geben.

Auf den fahrenden Zug aufspringen

Verschiedenen Angaben zufolge haben bis heute erst 16 bis 18 Prozent der in Russland tätigen Firmen eine betriebliche Altersversorgung eingeführt. 2007 waren es 13 Prozent. Wer sich jetzt für die bAV entscheidet, verschafft sich als Unternehmen einen echten Wettbewerbsvorteil auf dem Arbeitsmarkt und gehört zur Avantgarde sozial verantwortungsbewusster Arbeitgeber, employers of choice. Schon in wenigen Jahren wird die Betriebsrente aus dem Sozialpaket genauso wenig wegzudenken sein wie heute die Krankenversicherung und im Zweifelsfalle sogar gezwungenermaßen eingeführt werden müssen, um nicht hinter der Konkurrenz zurückzubleiben. Heute dagegen rentiert sich der Kostenaufwand nicht nur durch eine steigende Mitarbeitermotivation und eine abnehmende Kaderfluktuation, obendrein wird auch der gute Ruf gestärkt. Und das ist noch nicht alles: Auf dem Rentenmarkt ist ein Kampf um Firmen als Kunden entbrannt, der seine Schärfe daraus bezieht, dass es von Letzteren (noch) verhältnismäßig wenige gibt. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass sie vorteilhafte Konditionen erhalten und individuell betreut werden. Wenn die bAV erst einmal Standard ist, was nicht mehr lange dauern dürfte, und die Nachfrage sich dem Angebot nähert, wird es eine so Vorzugsbehandlung nicht mehr geben.

Verbundenheit fördern

Grundsätzlich besitzt die bAV mindestens zwei Merkmale, die Mitarbeiter zur Verlängerung ihres Arbeitsvertrags stimulieren: die Eintrittsbedingungen hinsichtlich der Untergrenze der Betriebszugehörigkeit, also der Zahl der Jahre, die zur Teilnahme am Rentenprogramm berechtigen, und die Zeit bis zum so genannten Vesting – jenem Moment, an dem der Mitarbeiter das Geld in Anspruch nehmen kann, das durch die Abgaben des Arbeitgebers und die Investitionstätigkeit des Rentenfonds angespart wurde.

Lieber weniger, aber besser

Ein verbreiteter Irrglaube besteht darin, dass die Zuverlässigkeit eines nichtstaatlichen Rentenfonds mit seiner Größe (gemessen an verwalteten Aktiva und an der Zahl der Versicherten) steigt. In Wirklichkeit gibt es aber keinen direkten Zusammenhang. Beim gegenwärtigen Stand der Altersvorsorge

in Russland sind die größten Fonds so genannte Eigenversicherer: eingerichtet von Rohstoff-, Industrie-, Infrastruktur- und Finanzriesen, gedacht hauptsächlich für deren Beschäftigte, die häufig ungefragt in solche Fonds „kooptiert“ werden. Rein theoretisch ist die Unterstützung durch ein mächtiges Großunternehmen ein wichtiger Faktor, doch der Kunde wird davon in der Realtität wenig spüren. Die Kehrseite dagegen ist eine weniger ausgeprägte Kundenorientierung als bei den Fonds auf dem freien Markt, und der zwangsläufige Einfluss des Gründers auf die Investitionspolitik des Fonds.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die betriebliche Altersvorsorge für ein Unternehmen den Vorteil hat, dass es sich als begehrter und sozial verantwortungsvoller Arbeitgeber positioniert, in den Augen der Arbeitssuchenden an Attraktivität gewinnt und die Talentiertesten für sich gewinnt, aber auch die Motivation der Stammbelegschaft steigert.

Kriterien für die Fondswahl

Was kaufen Sie bei einem Fonds – Sicherheit, Ertrag oder Service?

Die meisten bAV in Russland funktionieren nach dem Schema 1+1, dabei bekommt der Mitarbeiter auf jeden eingezahlten Rubel noch einen oben drauf vom Arbeitgeber, der mit seiner Beteiligung also für den Grundertrag (100 Prozent im Jahr!) sorgt. Die wichtigste Aufgabe des Rentenfonds ist es, dem Unternehmen (durch Verwaltung des Geldflusses, Investitionen, Buchführung und Kontrolle) und den Mitarbeitern (durch aktuelle und präzise Information über den Stand des Rentenkontos, durch Erhalt der Mittel und Erzielung von Erträgen, durch Hilfe in Steuerfragen) einen maximalen Service zu bieten.

Eine Sonderstellung nehmen nichtstaatliche Pensionsfonds ein, die von Banken oder Finanzgruppen gegründet wurden. So wie Stiefel vom Schuster genäht werden sollten, finden wir, dass Finanzen in die Hände von Finanzexperten gehören. Nicht unwichtig ist auch, dass die Gründerbank in der Regel dem Tochterfonds ihr Filialnetz zur Verfügung stellt. Wer wollte bestreiten, dass das besonders kundenfreundlich ist?

Ertragskennziffern sind natürlich von Bedeutung, doch längst nicht von übergeordneter. Etwas höher als die Inflationsrate – das ist heute ein guter Wert. Bei einem Fonds, der mit beeindruckend hohen Erträgen aufwartet, sollte man sich fragen, ob er mit einer solchen Investitionsstrategie die Sicherheit und den Erhalt der Einlagen auch auf lange Sicht garantiert.

Корпоративные пенсионные программы – новая составляющая соцпакета

ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА АББРЕВИАТУРА КПП ОЗНАЧАЕТ КОНТРОЛЬНО-ПРОПУСКНОЙ ПУНКТ, ДЛЯ АВТОМОБИЛИСТОВ – КОРОБКУ ПЕРЕКЛЮЧЕНИЯ ПЕРЕДАЧ, ДЛЯ БУХГАЛТЕРОВ – КОД ПРИЧИНЫ ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ. А У СПЕЦИАЛИСТОВ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ НА СЛУХУ ДРУГАЯ РАСШИФРОВКА – КОРПОРАТИВНАЯ ПЕНСИОННАЯ ПРОГРАММА. СТОИТ ЛИ КОМПАНИИ ВНЕДРЯТЬ СОБСТВЕННУЮ ПЕНСИОННУЮ ПРОГРАММУ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ? КАК ВЫБРАТЬ ПОДХОДЯЩИЙ ДЛЯ ЭТОГО ПЕНСИОННЫЙ ФОНД? И ЧТО ДАЕТ КПП СОТРУДНИКАМ И САМОЙ КОМПАНИИ?

Борьба за таланты

Последние 10 лет рынок труда в нашей стране, за вычетом, пожалуй, полутора кризисных лет (конец 2008 г. – 2009 г.), был и остается рынком соискателя. Этому способствуют множество факторов: и экономический рост, требующий все большего количества квалифицированного персонала, и сокращение численности работоспособного населения, и невысокая квалификация молодых специалистов. С другой стороны, за это время рынок труда проделал огромный путь от зарплат в конвертах и отсутствия каких-либо социальных гарантий к «выходу из сумрака». В таких условиях наличие корпоративной пенсионной программы может стать решающим фактором для привлечения и удержания ценных кадров.

Вскочить в отправляющийся поезд

По данным различных источников, на настоящий момент не более 16–18% работающих на территории России компаний внедрили у себя корпоративные пенсионные программы (в 2007 году этот показатель составлял около 13%). Запуская КПП сейчас, компания получает реальное конкурентное преимущество, выделяющее ее на рынке труда, и попадает в авангард социально ответственных employers of choice, желанных работодателей. Пройдет несколько лет, и корпоративная пенсия станет такой же рядовой составляющей соцпакета, как ДМС, и заводить ее придется уже волей-неволей, чтобы не отстать от конкурентов. Сейчас затраты на КПП оправдываются не только ростом мотивации сотрудников и снижением текучести, но и солидным репутационным бонусом. Еще один момент – на пенсионном рынке идет борьба за корпоративных клиентов, острота и накал которой определяются не таким большим (пока) количеством последних; из этого следуют более выгодные условия и эксклюзивный подход к каждому. Когда КПП станет массовым продуктом, а этот день уже не за горами, и спрос подтянется к предложению, столь трепетного отношения к клиентам уже не будет.

Формируем привязанность

В стандартной схеме КПП существует как минимум два параметра, стимулирующих сотрудников сохранять трудовые отношения. С одной стороны, это входные требования по минимальному стажу работы в компании: чтобы получить право на участие в КПП, нужно отработать определенное количество лет. С другой стороны, это срок до так называемого «вестинга» – момента получения сотрудником права распоряжаться сбережениями, созданными за счет взносов работодателя и инвестиционной деятельности фонда.

Лучше меньше, да лучше

Бытует мнение, что чем больше (по размеру активов под управлением, по количеству участников) негосударственный пенсионный фонд, тем он надежнее. На самом деле прямой связи нет. На нынешнем этапе развития пенсионной системы в России самыми крупными фондами являются так называемые каптивные – учрежденные добывающими, промышленными, инфраструктурными или финансовыми гигантами в первую очередь для обслуживания собственных сотрудников. Не секрет, что зачастую сотрудников компаний-учредителей просто кооптируют в такие фонды, не спрашивая согласия. Конечно, чисто теоретически поддержка мощного уч-

редителя – это существенный фактор, но на деле редко когда клиент фонда может почувствовать его влияние. Оборотная сторона медали – не столь ярко, как у рыночных фондов, выраженная клиентоориентированность, и неизбежное влияние интересов учредителя на инвестиционную политику фонда.

Запуская КПП СЕЙЧАС, КОМПАНИЯ ПОЛУЧАЕТ РЕАЛЬНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА РЫНКЕ ТРУДА И ПОПАДАЕТ В АВАНГАРД СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫХ EMPLOYERS OF CHOICE, ЖЕЛАННЫХ РАБОТОДАТЕЛЕЙ

Итак, репутация желанного (employer of choice) и социально ответственного работодателя, повышение привлекательности компании в глазах соискателей, повышение мотивации сотрудников – вот те преимущества, которые получает компания при внедрении корпоративной пенсионной программы.

Критерии выбора фонда

Что вы покупаете у фонда – надежность, доходность или сервис?

Большинство корпоративных пенсионных программ в России сегодня действуют по схеме 1+1, когда на каждый рубль, вносимый работником, работодатель отвечает своим рублем, поэтому основной доход (100% годовых!) сотрудники получают от участия компании. Главная задача НПФ – обеспечить максимальный сервис как для компании (администрируя денежные потоки, инвестируя средства, ведя учет и контроль участников), так и для ее работников – участников КПП (предоставляя оперативную и точную информацию о состоянии пенсионного счета, обеспечивая сохранность средств и получение инвестиционного дохода по ним, помогая оформить социальный налоговый вычет).

Особняком стоят НПФ, учредителями которых являются банки или финансовые группы. Мы считаем, что сапоги должен шить сапожник, а финансами заниматься финансист. Немаловажный момент – как правило, банк-учредитель предоставляет дочернему фонду в пользование свою филиальную сеть. Согласитесь, это немаловажно с точки зрения удобства для клиента и уровня сервиса.

Показатели доходности – конечно, важный фактор, но стоит он далеко не на первом месте. Чуть выше инфляции – вот хороший тон на сегодня. Увидев у фонда впечатляющую цифру доходности, задумайтесь, гарантирует ли фонд с такой инвестиционной стратегией надежность и сохранность ваших средств в долгосрочной перспективе.

Veränderungen auf dem russischen Arbeitsmarkt: Was ein Arbeitgeber wissen muss

DIE ZWEITE JAHRESHÄLFTE 2011 IST NICHT NUR DURCH ERHEBLICHE VERÄNDERUNGEN AUF POLITISCHEM UND WIRTSCHAFTLICHEM GEBIET GEPRÄGT, SONDERN AUCH DURCH NEUERUNGEN IM BEREICH DES ARBEITSMARKTES, DIE DAMIT IN ZUSAMMENHANG STEHEN. SIE HABEN ZUM TEIL BETRÄCHTLICHE KONSEQUENZEN UND SOLLTEN DESHALB VON ARBEITGEBERN BEI DER BUDGETERSTELLUNG FÜR DAS KOMMENDE JAHR BERÜCKSICHTIGT WERDEN. NACHSTEHEND WOLLEN WIR AUF DIE WICHTIGSTEN ÄNDERUNGEN UND IHRE RECHTLICHEN FOLGEN EINGEHEN.

Elena Balashova, *LL.M., Geschäftsführende Partnerin Balashova & Mishin Law Office*
Ivan Berdinskikh, *Ph.D., Senior Jurist Balashova & Mishin Law Office*

Für den meisten Wirbel hat zweifellos das neue System der Sozialversicherungsbeiträge gesorgt. Es wird zum 1. Januar 2012 in Kraft treten. Das bisher geltende Modell sieht vor, dass bis zu einem Jahresgehalt von 463.000 Rubel ein Sozialversicherungssatz von 34 Prozent erhoben wird. Ab 2012 sinkt dieser Satz auf 30 Prozent, während die gültige Gehaltsobergrenze auf 512.000 Rubel steigt. Bei allen höheren Gehältern wird eine zusätzliche Sozialversicherungsabgabe von 10 Prozent fällig.

Das bedeutet, dass höher qualifizierte Mitarbeiter mit einem Monatsgehalt ab 43.000 Rubel den Arbeitgeber künftig deutlich mehr kosten werden. Eine Bürokraft mit einem für Moskau durchschnittlichen Monatsgehalt von 90.000 Rubel verteuert sich 2012 gegenüber diesem Jahr um 45.000 Rubel.

Damit provoziert der Gesetzgeber bewusst die Rückkehr der Unternehmen zu Abgabensparmodellen, bei denen zumindest ein Teil des Gehalts an den Büchern vorbei ausgezahlt wird. Das führt zu einer schwerwiegenden Verletzung der Mitarbeiterrechte und der Gesetzgebung.

Die seit September 2011 geltende neue Testierung von Arbeitsplätze enthält eine genauere Regelung des Verfahrens und der Fristen dieses Vorgangs. Seit diesem Jahr soll die Testierung von Arbeitsplätze mindestens einmal alle fünf Jahre für die im Unternehmen bestehenden Arbeitsplätze und spätestens 60 Tage nach der Einrichtung neuer Arbeitsplätze erfolgen. Ferner wird die Definition der zur Durchführung der Testierung befugten Organisation als einer vom Arbeitgeber unabhängigen juristischen Person festgeschrieben, die staatlich zugelassen ist und ihre Leistungen aufgrund eines Vertrages mit dem Arbeitgeber erbringt.

Die staatliche Zulassung von Organisationen zur Testierung bedeutet für den Arbeitgeber eine gewisse Garantie, dass die von ihm gewählte Organisation zur Durchführung der Testierung befugt und ihre Zuverlässigkeit vom Staat beurkundet ist. Die Verantwortung für die Durchführung der Testierung, die Richtigkeit und Vollständigkeit der bei der staatlichen Arbeitsinspektion einzureichenden Angaben trägt nach wie vor der Arbeitgeber. Die testierende Organi-

Insgesamt SIND DIE HIER AUFGEFÜHRTEN ÄNDERUNGEN ALS SCHWERE BÜRDE FÜR DIE ARBEITGEBER EINZUSCHÄTZEN. BESONDERS BEI AUSLÄNDISCHEN UNTERNEHMEN DÜRFTEN SIE KAUM DEN WUNSCH VERSTÄRKEN, SICH AUF DEM RUSSISCHEN MARKT ZU ENGAGIEREN.

sation ist zusammen mit dem Arbeitgeber für die Richtigkeit der Erfassungen und die Bewertung verantwortlich.

Die schon lange im Blickpunkt stehenden Änderungen zum Föderalen Gesetz über die Personaldaten sind am 27. Juli 2011 in Kraft getreten. In der Novelle werden neue Maßnahmen und Bestimmungen zu den Pflichten des Arbeitgebers hinsichtlich beim Umgang mit den Personaldaten seiner Mitarbeiter festgelegt. Den kostenintensivsten Teil macht dabei der Einsatz spezieller zugelassener Software für die Speicherung und Bearbeitung von Personaldaten aus. Der Marktpreis für diese Software liegt heute bei rund 15.000 Dollar, was natürlich eine erhebliche finanzielle Zusatzbelastung für den Arbeitgeber darstellt, zumal der Gesetzgeber keine Unterschiede je nach der Zahl der Beschäftigten macht.

Insgesamt sind die hier aufgeführten Änderungen als schwere Bürde für die Arbeitgeber einzuschätzen. Besonders bei ausländischen Unternehmen dürften sie kaum den Wunsch verstärken, sich auf dem russischen Markt zu engagieren. Bleibt zu hoffen, dass der Staat 2012 Schritte zur Verbesserung des Investitionsklimas unternimmt und potenziellen Investoren konkrete Maßnahmen aufzeigt, die es ihnen erlauben, die zusätzlich entstehenden Kosten anderweitig zu kompensieren.

BALASHOVA & MISHIN
law office

Arbeits- und Gesellschaftsrecht

Wir sind eine unabhängige Rechtsberatungsfirma mit Spezialisierung im Bereich des russischen und internationalen Arbeits-, Migrations- und Gesellschaftsrechts.

Unsere Mandanten sind internationale und russische Unternehmen u.a. aus den Bereichen Handel, Produktion, Automobil- und Maschinenbau, Bauindustrie, Dienstleistung, Banken und Investment.

Unsere Mitarbeiter sind hochqualifizierte Spezialisten mit Berufserfahrung in internationalen Rechtsanwaltskanzleien, die über eine internationale juristische Ausbildung verfügen und in den Sprachen Russisch, Deutsch und Englisch beraten.

Tel.: +7 495 645 29 00, www.bmlo.ru, 107031, Moskau, Petrowka, 17, Gebäude 2, Büro 106

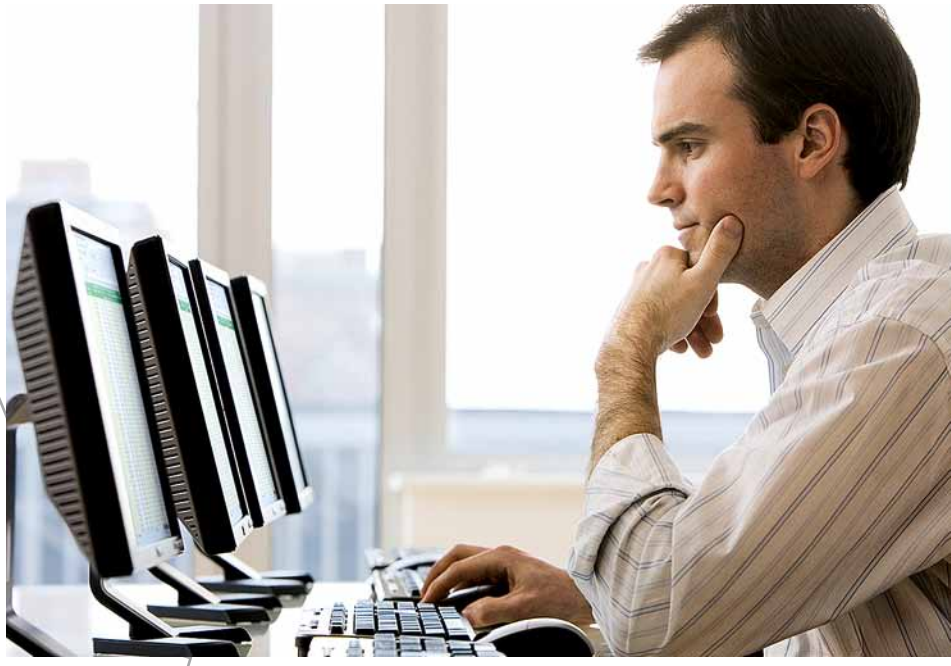
Реклама

Zu unseren Beratungsleistungen gehören insbesondere

- Gestaltung der Arbeitsverhältnisse in Russland, u.a. im Rahmen einer Entsendung
- Ausarbeitung von Arbeitsverträgen sowie der weiteren internen arbeitsrechtlichen Dokumentation
- Entwicklung von Beschäftigungsmodellen für internationale Unternehmen
- Rechtliche Begleitung der Restrukturierung von Personal
- Unterstützung in migrationsrechtlichen Fragen: Einholung von Arbeitserlaubnissen und Arbeitsvisa, Vertretung bei den Migrationsbehörden
- Vertretung in arbeitsrechtlichen- und migrationsrechtlichen Streitigkeiten
- Rechtliche Unterstützung beim Aufbau und Entwicklung des Geschäfts in Russland: Gründung von juristischen Personen, Eröffnung der Niederlassungen, Umregistrierung der Gründungsunterlagen, usw.
- Weitere gesellschaftsrechtliche Beratung, inkl. Vertragsrecht
- Prozessrecht
- Organisation von Seminaren, Workshops und Fortbildungsveranstaltungen für Arbeits-, Migrations- und Gesellschaftsrecht

Актуальные изменения в сфере труда:

что должен знать работодатель в России



ВТОРАЯ ПОЛОВИНА ТЕКУЩЕГО ГОДА ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО ЗНАЧИТЕЛЬНЫМИ НОВОВВЕДЕНИЯМИ В ОБЛАСТИ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ, НО И ВЗАИМОСВЯЗАННЫМИ С НИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СФЕРЕ ТРУДА. НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ЯВЛЯЮТСЯ ДОСТАТОЧНО СУЩЕСТВЕННЫМИ И ДОЛЖНЫ УЧИТЫВАТЬСЯ РАБОТОДАТЕЛЯМИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ БЮДЖЕТОВ КОМПАНИЙ НА БУДУЩИЙ 2012-Й ГОД. МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ОБЗОР НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И ИХ ПРАВОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ.

Елена Балашова, *LL.M., управляющий партнер Balashova & Mishin Law Office*
Иван Бердинских, *Ph.D., старший юрист Balashova & Mishin Law Office*

Безусловно, самым нашумевшим нововведением является новая система страховых взносов, которая будет действовать с 1 января 2012 года. По действующей в текущем году схеме страховые взносы в размере 34% взимаются с годового заработка, не превышающего 463 тысяч рублей.

Новая система предполагает понижение в 2012 году общей ставки страховых взносов с 34% до 30% при одновременном увеличении облагаемой взносами суммы заработка в размере до 512 тысяч рублей. При этом на сумму заработка, превышающую 512 тысяч рублей, планируется ввести дополнительные 10% ставки страховых взносов.

Таким образом, наиболее квалифицированные работники с зарплатой свыше 43 тысяч рублей в месяц, будут обходиться работодателю в 2012 году значительно дороже, в то время как в 2011 году работодатель имел возможность экономить на высокооплачиваемых сотрудниках. Например, сотрудник со средней для офисного персонала в Москве зарплатой в размере 90 тысяч рублей в месяц за счет введения указанной дополнительной

Наиболее КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ РАБОТНИКИ С ЗАРПЛАТОЙ СВЫШЕ 43 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ, БУДУТ ОБХОДИТЬСЯ РАБОТОДАТЕЛЮ В 2012 ГОДУ ЗНАЧИТЕЛЬНО ДОРОЖЕ, В ТО ВРЕМЯ КАК В 2011 ГОДУ РАБОТОДАТЕЛЬ ИМЕЛ ВОЗМОЖНОСТЬ ЭКОНОМИТЬ НА ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫХ СОТРУДНИКАХ. НАПРИМЕР, СОТРУДНИК С ЗАРПЛАТОЙ В РАЗМЕРЕ 90 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ ОБОЙДЕТСЯ РАБОТОДАТЕЛЮ В 2012 ГОДУ НА 45 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ ДОРОЖЕ, ЧЕМ В ТЕКУЩЕМ. ТЕМ САМЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬ СОЗНАТЕЛЬНО ПРОВОЦИРУЕТ ВОЗВРАЩЕНИЕ КОМПАНИЙ К СЕРЫМ СХЕМАМ ОПЛАТЫ ТРУДА СОТРУДНИКОВ «В КОНВЕРТЕ»

10%-й ставки обойдется работодателю в 2012 году на 45 тысяч рублей дороже, чем в текущем.

Тем самым законодатель сознательно провоцирует возвращение компаний к серым схемам оплаты труда сотрудников «в конверте», что приведет к серьезному нарушению прав работников и законодательства со стороны работодателей.

Новая система аттестации рабочих мест, действующая с 1 сентября 2011 г., более подробно регулирует порядок и сроки проведения аттестации. С этого года аттестация рабочих мест должна проводиться не реже одного раза в пять лет для существующих в компании рабочих мест и не позднее 60 дней с момента создания новых. Также было закреплено понятие организации, которая имеет право проводить аттестацию, а именно – как независимое от работодателя юридическое лицо, прошедшее государственную аттестацию и оказывающее услуги на основе договора с работодателем.

Государственная аттестация организаций, оказывающих услуги по аттестации рабочих мест, даст определенные гарантии работодателю, что выбранная им организация является уполномоченной на проведение аттестации, а ее надежность удостоверена на государственном уровне. Ответственность же за проведение аттестации, за достоверность и полноту предоставления информации в государственную инспекцию труда по-прежнему лежит на работодателе. Аттестующая организация наряду с работодателем отвечает за достоверность проведения измерений и оценку.

После долгих обсуждений 27 июля 2011 года вступили в силу изменения в федеральном законе о персональных данных. Нововведения устанавливают новые меры и положения в отношении обязанностей работодателя, осуществляющего обработку персональных данных своих работников. Самой затратной из установленных мер является необходимость использования специального сертифицированного программного обеспечения для хранения и обработки персональных данных. Стоимость такого обеспечения, предлагаемого сейчас на рынке, составляет до 15 тысяч долларов, что, безусловно, является существенной дополнительной нагрузкой для работодателя, в особенности, учитывая, что данная обязанность возлагается на всех работодателей вне зависимости от количества трудоустроенных у них работников.

В целом указанные изменения можно оценить как чрезвычайно обременительные для работодателей, которые не направлены на привлечение, в особенности иностранных, компаний на российский рынок. Остается надеяться, что в 2012 году государство будет принимать шаги по улучшению инвестиционной привлекательности России и предложит новые практические меры для привлечения инвесторов, которые позволят компаниям компенсировать дополнительно возникшие затраты.

Und der Chef packt mit an

DAS RUSSISCHE DORF GILT DEN RUSSEN GEMEINHIN ALS ENDSTATION ALLER BLÜTENTRÄUME. DIE LANDFLUCHT HAT NAHEZU EPIDEMISCHE AUSMASSE ERREICHT. WER ETWAS AUS SICH MACHEN WOLLE, SAGT MAN, FÜR DEN KÖNNE ES NUR HEISSEN: NICHTS WIE WEG! HANSPETER MICHEL HAT DAS NICHT DAVON ABGEHALTEN, DIE ENTGEGENGESETZTE RICHTUNG EINZUSCHLAGEN, UND ZWAR AUS EXAKT DEMSELBEN GRUND – UM SEINEM LEBEN EINE KRÄFTIGE BRISE RÜCKENWIND EINZUHAUCHEN. SEIT 2004 FÜHRT DER 47-JÄHRIGE SCHWEIZER EINE MILCHWIRTSCHAFT IN DEM 30-SEELEN-ORT GORBJONKI BEI KALUGA.

Von Tino Künzel

Als er noch etwas jünger war, genauer gesagt sieben Jahre jünger, da hatte Hanspeter Michel eine Vision. Er hat in die eigene Zukunft geblickt und sich als Rentner gesehen, am Ende seines Arbeitslebens. Es war kein schönes Bild. Danach stand für den Schweizer Landwirt fest: Er konnte alt werden auf seinen 16 Hektar Boden im Berner Oberland, ohne Entwicklung, beruflich wie persönlich, und „mit 65 verbittert sein so wie viele, die auf alles schimpfen und anderen die Schuld geben an ihrer eigenen Unzufriedenheit“. Oder er musste sich verändern.

Ein paar Monate später zog Michel nach Russland, um mit zwei Geschäftspartnern einen Landwirtschaftsbetrieb bei Kaluga zu übernehmen. Diese ehemalige Zweigstelle einer Sowchose war um die Jahrtausendwende mit Schweizer Geldern flott gemacht worden, schrieb aber schon wieder rote Zahlen. Genau die richtige Lebensaufgabe für einen Bauern aus dem Westen, der an die Grenzen seiner zwar behüteten, zwar geordneten, aber kleinen Welt gestoßen war und der bis heute, so scheint es, sein Glück kaum fassen kann, was für Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung sich ihm auf einmal eröffnen, hier, wo vieles so unfertig, unbestellt, unberührt ist. Wenn Michel seine Ländereien – mehrere Hundert Hektar – abfährt, dann leuchten seine Augen. Der zum Anbau von Futterpflanzen genutzte Teil ist ein im wahrsten Sinne des Wortes weites Feld und die Natur ringsum für ihn „traumhaft“ – keine menschgemachte Landschaft, sondern Schöpfung in Reinkultur.

Mittendrin in dieser Idylle aus Hügeln, Wiesen und Wäldern: die OOO Schweizer Milch. Hanspeter Michel und wechselnde Mitstreiter haben den Hof von Grund auf umgekrempelt. Aus 100 Kühen wurden 260, aus 1.000 Litern täglicher Milchproduktion 3.500. Den Großteil vertreibt der Betrieb als „Milch aus Gorbjonki“ in der Region, 700 Liter gehen neuerdings nach Moskau und werden dort unter dem Label der Lebensmittelkette „Isbjonka“, die sich auf frische Qualitätsware spezialisiert hat, verkauft.

Solche Erfolge sind das Resultat harter Arbeit. Der Chef geht dabei mit gutem Beispiel voran. Für ihn beginnt der Arbeitstag morgens um halb sieben. „Und jeder unserer 35 Beschäftigten kann davon ausgehen, dass ich seine Arbeit auch schon gemacht habe.“ In dieser Beziehung merke man Michel den Ausländer an, meint Swetlana Kaschtschuk. Sie füllt die Milch in Liter-Tüten ab und sagt: „In Russland findet sich normalerweise kein Betriebsleiter, der sich mit uns an die Maschine stellt.“

Aber selbst bei gutem Willen wären die viele auch überfordert damit, über den eigenen Tellerrand zu

FOTOS: TINO KÜNZEL

schauen. Landwirte, die jeden Handgriff von der Pike auf gelernt haben, weil sie ja schließlich den gesamten Laden allein schmeißen müssen, gibt es in Russland praktisch nicht. Stattdessen hat die sowjetische Kollektivwirtschaft mit ihren riesigen Anlagen eine differenzierte Arbeitsteilung hervorgebracht. Mit fachübergreifenden Problemen tun sich solche Spezialisten schwer. Da sind die Generalisten aus der Schweiz im Vorteil. Umgekehrt ist nicht jeder Landwirt in der Lage, seine Erfahrung und sein Talent auch auf einen russischen Betrieb mit Dutzenden Angestellten zu übertragen. Die Menschenführung gehört vielleicht zu den größten Herausforderungen beim Abenteuer Russland.

Viele Ausländer, die in der jüngeren Vergangenheit den Schritt in den Osten gewagt haben, sind schon wieder weg. Hanspeter Michel ist noch immer da. Er hat 2006 eine Russin geheiratet und zwei Kinder: eine Tochter und einen Sohn. Sein Wohnhaus – quer über die Dorfstraße vom Betrieb – verfügt mittlerweile auch über Gästezimmer. Einmal im Jahr macht hier eine Leserreise des Fachblatts „Schweizer Bauer“ Station. Das Schweizer Fernsehen hat über Michel und Kollegen einen Film gedreht, zahlreiche Zeitungen haben über den Mann berichtet, der so etwas wie der lebende Beweis dafür ist, dass man es in Russland schaffen kann, auch wenn die Anfangseuphorie den Mühen des Alltags weicht.

Was ist das Geheimnis? Hanspeter Michel versteht sein Geschäft, aber er vermeidet es tunlichst, als Besserwisser wahrgenommen zu werden und die Einheimischen gegen sich aufzubringen. Ein paar Mal musste er seinen Betrieb mit dem Knüppel in der Hand gegen Betrunkene verteidigen, in der Regel ist das Verhältnis jedoch von gegenseitigem Respekt geprägt. Michel gibt sich unkompliziert, er ist schnell beim „Du“, kleidet sich unauffällig und fährt einen „Niva“. Er sagt Sätze wie: „Ich kenne russische Betriebe, die viel besser funktionieren als unserer.“ Das kommt an. Gouverneur Anatolij Artamonow hat Michel persönlich versprochen, die Straße zum Nachbardorf in Ordnung zu bringen. Und das bescheidene Auftreten dämpft mögliche Begehrlichkeiten von Seiten der Behörden. „Wenn ich hier in Schlips und Kragen herumstolzieren würde und ein dickes Auto hätte, dann könnten die vielleicht auf die Idee kommen, bei uns sei etwas zu holen.“ Und überhaupt sei „unser Feuer zu klein, als dass sich daran jemand wärmen wollen würde“.

Dieses oder nächstes Jahr, so Michel, würden sich die Anfangsinvestitionen wohl amortisiert haben. Für russische Verhältnisse sind solche Fristen eher als langfristige Geldanlage zu bezeichnen. Der Schweizer bringt den sozialen Aspekt seines Engagements ins Spiel: „Wir sind eben keine reinen Kapitalisten. Natürlich wollen wir Geld verdienen, aber wenn schon, dann sollen hier alle davon profitieren.“ Und letztlich war es ja auch nicht oder zumindest nicht nur der Lockruf des Geldes, dem Hanspeter Michel nach Russland gefolgt ist. Er wollte der Windstille seines Lebens entfliehen. Das, sagt er, sei auf jeden Fall gelungen: „Die sieben Jahre hier waren so intensiv wie 14 Jahre in der Schweiz.“

И шеф грязной работы не боится

ДЕРЕВНЮ В РОССИИ ПРИНЯТО СЧИТАТЬ ПОСЛЕДНИМ ПРИЧАЛОМ, О КОТОРЫЙ РАЗБИВАЮТСЯ САМЫЕ СВЕТЛЫЕ МЕЧТЫ. ПОЭТОМУ БЕГСТВО ИЗ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ ПРИОБРЕЛО ЗДЕСЬ МАСШТАБЫ ЭПИДЕМИИ. ТОМУ, КТО ХОЧЕТ ЧЕГО-ТО ДОБИТЬСЯ В ЖИЗНИ, НЕ ОСТАЕТСЯ ИНОГО ВЫХОДА, КАК ТОЛЬКО БЫСТРЕЕ УНОСИТЬ ОТСЮДА НОГИ. А ВОТ ХАНСПЕТЕРУ МИХЕЛЮ НЕ УДАЛОСЬ УДЕРЖАТЬСЯ ОТ ДВИЖЕНИЯ В ПРОТИВОПОЛОЖНОМ НАПРАВЛЕНИИ. И ВСЕ ПО ТОЙ ЖЕ САМОЙ ПРИЧИНЕ – ЧТОБЫ НАПОЛНИТЬ ПАРУСА СВОЕЙ ЖИЗНИ СИЛЬНЫМ ПОПУТНЫМ ВЕТРОМ. 47-ЛЕТНИЙ ШВЕЙЦАРЕЦ С 2004 ГОДА УПРАВЛЯЕТ МОЛОЧНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ В МЕСТЕЧКЕ ГОРБЁНКИ ПОД КАЛУГОЙ С НАСЕЛЕНИЕМ 30 ЖИТЕЛЕЙ.

Тино Кюнцель

Когда он был чуть моложе, точнее сказать, на семь лет моложе, Ханспетеру Михелю случилось видение. Он заглянул в собственное будущее и увидел себя пенсионером, человеком на закате своей трудовой деятельности. Это была отнюдь не прекрасная картина. Тогда швейцарскому фермеру стало ясно: он состарится на своих 16 гектарах земли к северу от Берна без какого бы то ни было профессионального или личностного развития и «к 65 годам станет озлобленным, подобно тем многим, кто ругает всех и вся и винит других в своей неудовлетворенности жизнью». Иначе – он просто должен все изменить.

Пару месяцев спустя Михель приехал в Россию, чтобы вместе с двумя деловыми партнерами взять на себя руководство сельхозпредприятием под Калугой. Это бывшее отделение одного из совхозов, на рубеже тысячелетий поднятое с помощью швейцарских денег, вновь оказалось в долгах. Вот оно – то самое жизненно важное дело для западного крестьянина, запертого в грани-

FOTOS: TINO KÜNZEL

цах своего пусть сохраненного, пусть упорядоченного, но все же крошечного мирка, и который, кажется, до сих пор не может поверить своему счастью: здесь, где многое было так неустроенно, неотлаженно, нетронуто заботливой рукой хозяина, перед ним вдруг открылись возможности к самореализации. Когда Михель объехал свои угодья – несколько сотен гектаров, его глаза заблестели. Территория для возделывания кормовых культур в полном смысле слова была широким полем, а окружающая среда вокруг казалась ему сказочной – никакого рукотворного ландшафта, сплошь творение дикой природы.

Посреди этой идиллии из холмов, лугов и лесов – ООО «Швейцарское молоко». Ханспетер Михель и его соратники по бизнесу коренным образом реорганизовали работу подворья. Поголовье коров увеличилось со 100 до 260, производство молока выросло с 1000 до 3500 литров в день. Большая часть продукции предприятия известна как «Молоко из Горбёнок» и реализуется в своем регионе, а 700 литров в последнее время поставляется в Москву и продается там под маркой продовольственной сети «Избенка», специализирующейся на натуральных молочных продуктах высокого качества.

Такие успехи – результат тяжелого труда. И лучшим примером этого является он сам. Для него рабочий день начинается в полседьмого утра. «И каждый из 35 наших сотрудников может быть уверен в том, что его работу я уже когда-то имел удовольствие делать». По этой особенности в Михеле сразу угадывается иностранец, считает Светлана Кащук. Она разливает молоко в литровые пакеты и говорит: «Нет в России такого начальства, которое бы так работало с нами».

Однако при всем желании для многих управленцев тут было бы неразрешимой задачей заглянуть дальше собственного носа. Фермеров, знающих дело, как свои пять пальцев, и способных в одиночку справиться со всем хозяйством, в России практически нет. Вместо них советская система колхозов с ее гигантской инфраструктурой произвела на свет ограничение трудовых обязанностей. Прежним специалистам тяжело справиться с проблемами, выходящими за рамки их компетенции. Вот тут-то универсалы из Швейцарии оказались в выигрышном положении. С другой стороны, не каждый фермер в состоянии перенести свой опыт и свои способности на российское предприятие с несколькими десятками сотрудников. Здесь умение управлять людьми смело можно считать одной из важнейших предпосылок для успеха.

Многие иностранцы, еще в недавнем прошлом решившиеся сделать шаг на Восток, уже успели вернуться назад. Ханспетер Михель все еще здесь. В 2006 году он женился на русской, у них двое детей – дочь и сын. В его доме, расположенном через дорогу от фермы, есть номера для посетителей. Раз в год сюда приезжает группа читателей отраслевой газеты «Швейцарский крестьянин». Швейцарский телеканал снял о Михеле и его коллегах фильм, многочисленные СМИ писали об этом человеке, представляющим собой живое доказательство того, что в России можно успешно работать, даже когда стартовая эйфория растворится в будничных заботах.

В чем же секрет? Ханспетер Михель разбирается в своем деле, но старается не прослыть всезнайкой и не настроить против себя местных жителей. Пару раз ему приходилось с дубинкой в руках защищать свое предприятие от пьяных, но характернее для отношений все же уважение друг к другу. Михель держится просто, быстро переходит на ты, одевается неброско и ездит на «Ниве». Он произносит фразы вроде: «Я знаю российские предприятия, у которых дела идут гораздо лучше, чем у нас». Это много значит. Губернатор Анатолий Артамонов лично пообещал Михелю отремонтировать дорогу в соседнюю деревню. И скромное поведение сдерживает ожидаемую алчность чиновников. «Если бы я расхаживал тут при галстуке и белом воротничке, разъезжал бы на крутой машине, тогда бы, вероятно, им взбрело в голову что-то получить с нас». И вообще «наш огонь слишком мал, чтобы около него захотел погреться кто-то еще».

Михель считает, что в нынешнем или следующем году начальные инвестиции, вероятно, начнут окупаться. Для российской действительности такой период означает, скорее, долгосрочное капиталовложение. Немаловажен для швейцарца социальный аспект его деятельности:: «Мы ведь не абсолютные капиталисты. Конечно, мы хотим зарабатывать деньги, но от этого должны выиграть все». И, в конце концов, не только многообещающий шелест купюр заманил Ханспетера Михеля в Россию. Он хотел избежать затишья в собственной жизни. Во всяком случае, он говорит, что это ему удалось: «Семь лет здесь были такими насыщенными, как, возможно, 14 лет в Швейцарии».

Wenn es *schief* geht

ES GIBT NICHT NUR DIE ERFOLGSGESCHICHTEN. IMMER WIEDER ZIEHEN SICH AUSLÄNDISCHE INVESTOREN ENTTÄUSCHT AUS DEM RUSSISCHEN MARKT ZURÜCK. DIE MOTIVE SIND UNTERSCHIEDLICH, OFT SPIELEN REALITÄTSFERNE ERWARTUNGEN EINE ROLLE. UMSO WICHTIGER IST DIE RICHTIGE BERATUNG. EINER, DER SICH DAMIT AUSKENNT, IST RECHTSANWALT BJÖRN PAULSEN, LEITER DES MOSKAUER BÜROS DER KANZLEI NOERR. DIE WIRTSCHAFTSKANZLEI, EINE DER FÜHRENDEN IN EUROPA, BERÄT IHRE MANDANTEN BEREITS SEIT 1988 IN BEZUG AUF RUSSLAND-GESCHÄFTE.

Herr Paulsen, was sind typische Gründe, die dazu führen, dass ein Russland-Engagement abgebrochen wird?

Die meisten Projekte, wenn sie denn rechtlich und betriebswirtschaftlich gut vorbereitet sind, haben in Russland Erfolg. Wenn es tatsächlich nicht klappt, liegt das nicht selten daran, dass bereits die Planung falsch war oder eine falsche Erwartungshaltung bestand, gerade in Bezug auf das Tempo der Realisierung eines Vorhabens. In Russland dauert vieles einfach länger, gerade zu Beginn. Investments scheitern zudem, wenn das lokale Management nicht „funktioniert". Dieses muss geschult und in die Prozesse des jeweiligen Investors integriert werden. Dazu reicht es nicht, eine Gesellschaft oder ein Joint Venture zu gründen und dann ohne wirkliche Aufsicht aus dem Ausland die Geschäfte „einfach laufen" zu lassen.

In welcher Branche sind die größten rechtlichen Hürden zu überwinden?

In den regulierten Industrien, zum Beispiel in den Bereichen Energie, Pharma oder Telekommunikation. Hier bestehen die größten Abhängigkeiten von der nicht immer einfachen russischen Bürokratie.

Was muss von russischer Seite dringend getan werden, um europäischen Investoren den Start in Russland zu erleichtern?

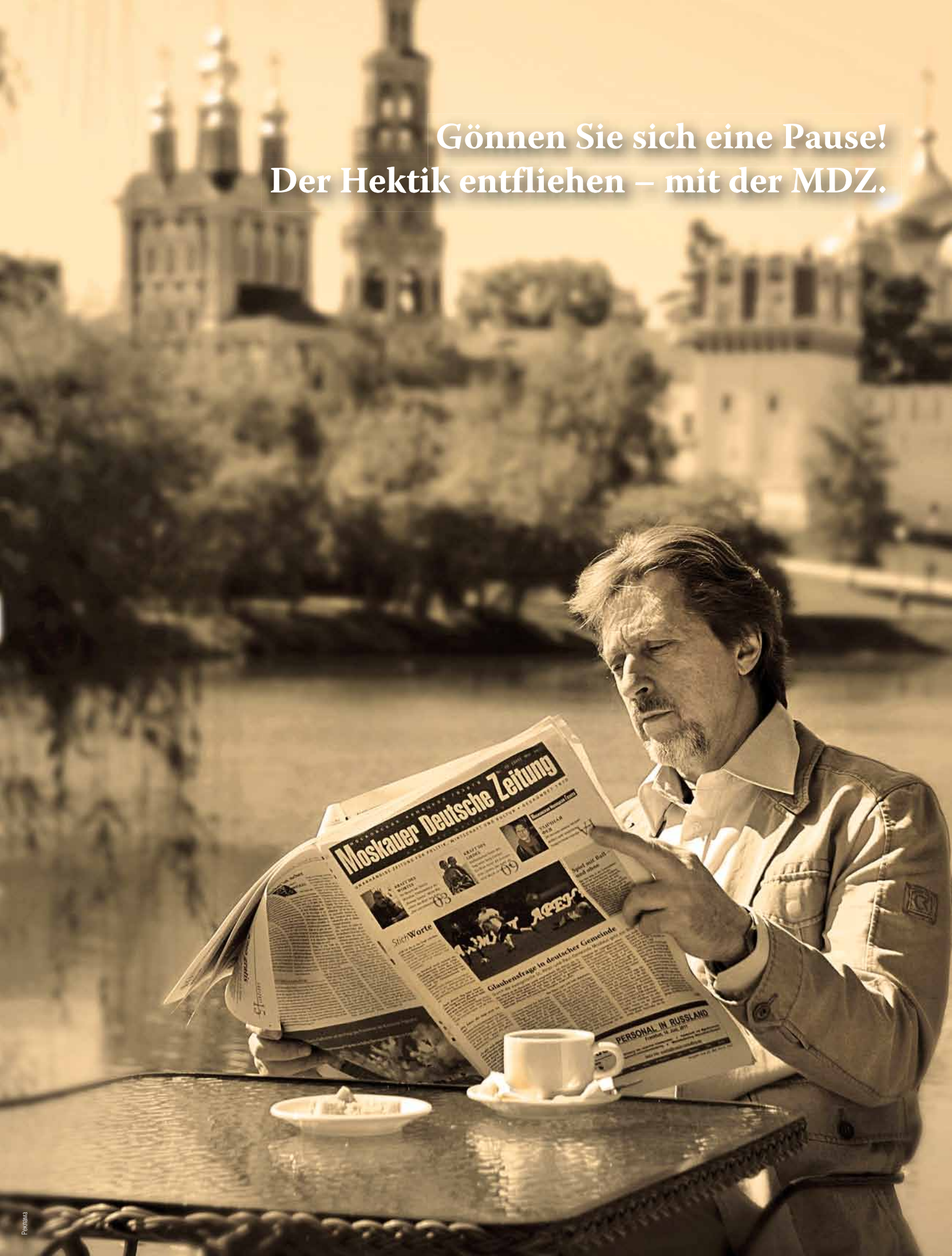
Wichtig ist der Abbau der behördlichen Defizite. Die teils starre Verwaltung und überbordender bürokratischer Formalismus sind eindeutige Investitionshindernisse. Eine Verbesserung des Vollstreckungswesens ist ebenfalls erforderlich. Die Durchsetzung gerichtlicher Entscheidungen in Russland scheitert nicht selten am ineffektiver Ausführung, was schon ein Grund für mangelndes Vertrauen in die russische Investitionslandschaft ist.

Wie schätzen Sie die Entwicklung in den nächsten zehn Jahren ein? Werden europäische Investoren vermehrt in den russischen Markt ein- oder aussteigen?

Das hängt natürlich stark von der Weltwirtschaft ab. Grundsätzlich glaube ich aber, dass die Entwicklung positiv sein wird. Es wird mehr Investoren geben als bisher. Russland ist, jedenfalls mittelfristig, ein boomender Markt. Zudem braucht Russland eine Modernisierung der Wirtschaft vor allem im Technologie-Bereich. Und das wird ohne ausländische Investitionen – auch über Gemeinschaftsunternehmen – und den damit einhergehenden Technologietransfer nicht zu bewerkstelligen sein.

DAS INTERVIEW FÜHRTE VERENA LAMMERT.

FOTO: PHOTOSINBOX.COM


Gönnen Sie sich eine Pause!
Der Hektik entfliehen – mit der MDZ.
Moskauer Deutsche Zeitung
Glaubensfrage in deutscher Gemeinde
PERSONAL IN RUSSLAND

Pavlenko

Einmal Russland und zurück

Douglas

Der westfälische Parfumkonzern trennte sich in diesem Jahr von seinen 32 Filialen in Russland. Übernommen werden die Läden vom auf Zypern eingetragenen Konkurrenten Rustiset Holdings, aber noch drei Jahre unter der Marke Douglas weitergeführt. Der Grund für den Rückzug: Um eine Marktführerposition zu erlangen, wären immense Investitionen erforderlich gewesen. Aber auch zu hohe Mietpreise und Logistikkosten verhinderten ein rentables Geschäft.

Gruner + Jahr

Europas führender Zeitschriftenverlag Gruner + Jahr verkaufte 2009 sein Medien-Geschäft in Russland. Die russischen Zeitschriften der „GEO"-Familie, „Gala Biografia" und mehrere Internetportale übernahm Axel Springer. Gruner + Jahr, so hieß es, wollte eine führende Stellung auf dem Markt. Das hätte jedoch unverhältnismäßig viele und teure Zukäufe bedeutet.

Ritter Sport

Der Schokoproduzent ging bereits 2002 ein Joint Venture mit dem russischen Pralinenhersteller Korkunow ein, der seinen Sitz im Landkreis Odinzowo westlich von Moskau hat. 2004 legten die Schwaben sogar den Grundstein für eine eigene Fabrik in Tschechow. Die quadratischen Tafeln wurden aber dann doch weiter bei Korkunow gefertigt. 2008 beendete Ritter Sport die Zusammenarbeit und schloss seinen einzigen Auslandsstandort. Mit den russischen Zutaten habe die Schokolade anders geschmeckt, wurde verlautbart, außerdem seien sie immer teurer geworden. Und eine Einfuhr deutscher Rohstoffe war wegen der hohen Importzölle keine Alternative.

Carrefour

Der größte Einzelhändler Europas hatte 2009 gerade erst zwei Großmärkte in Krasnodar und Moskau eröffnet, als er bereits abgeschlossene Verträge über Grundstückskäufe in den russischen Regionen stornierte, seine Pläne zum Kauf der Supermarktkette „Sedmoj Kontinent" ad acta legte und Russland den Rücken kehrte. Auch hier wurden die Aussichten auf eine Marktführerschaft zunehmend skeptisch eingestuft. Vielleicht hat es den Franzosen aber auch nur zu lange gedauert: Der Immobilienerwerb soll durch Formalitäten erschwert gewesen sein. In die Moskauer Filiale – im Einkaufszentrum „Filion" – zog der französische Mitbewerber Auchan ein, der sich in Russland bereits vor Carrefour etabliert hatte.

Dussmann

Der deutsche Dienstleister beendete 2007 sein Hausverwaltungsprojekt in St. Petersburg. 2004 hatte die russische Tochtergesellschaft der Berliner Firma die Hausverwaltung des unsanierten Altbauviertels Kolomna übernommen. Sie sollte in insgesamt 104 Wohnhäusern die Versorgung mit Strom, Wasser und Gas regeln. Doch dann kam es 2006 zum Skandal: Den Bewohnern wurde das heiße Wasser abgedreht, weil sie angeblich ihre Gebühren nicht bezahlt hatten. Hatten sie aber. Der Verbleib von 20 Millionen Rubel wurde nie geklärt, Dussmann gab das Projekt im Einverständnis mit der Stadtverwaltung auf.

The National Cultural Centre
“Russian Gift”

The National Cultural Centre “Russian Gift”
is a unique phenomenon not only for Moscow but for the whole country.
The ultramodern building was designed and constructed according to the most contemporary architectural standards to introduce a wide audience to the masterpieces of Russian Arts and Crafts.

“Russian Gift” presents a fascinating collection of more than 20 000 genuine certified articles of Russian Arts and Crafts from all over the country on the total area of 3500 square metres.

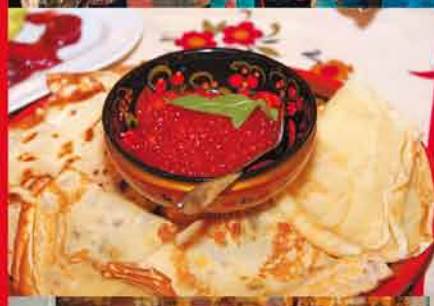
The National Cultural Centre “Russian Gift” features:
- Arts and Crafts museum that helps visitors to get familiar with centuries-old history of Russian handicrafts
- Russian cuisine restaurant where more than 300 guests can enjoy traditional meal with folk and entertaining programmes, participate in the “Russian tea party”, the “Russian feast”, etc.

The National Cultural Centre provides a wide range of services for all types of groups not only from Russia but also abroad: guided tours of Russian Arts and Crafts museum, handicraft classes, interactive folk shows, lunches and dinners, gala dinners etc.

The National Cultural Centre “Russian Gift” is a new landmark on the map of Russian sightseeings!

We’ll be glad to see you:
National Cultural Centre “Russian Gift”
9a/2 Zorge Str., Moscow 125252, Russia
Polezhaevskaya metro station; Working hours: 10:00 – 20:00
Tel. +7 (495) 984-71-54/55, +7 (495) 223-45-45; Tel./fax +7 (495) 926-57-69
E-mail: tvc@russiangfts.ru

www.russiangifts.ru www.td-nhp.ru



Реклама

Если что-то пошло не так...

СЛУЧАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО ИСТОРИИ УСПЕХА. РАЗОЧАРОВАННЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ПЕРИОДИЧЕСКИ УХОДЯТ С РОССИЙСКОГО РЫНКА. МОТИВЫ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ, ЧАСТО ПРИЧИНОЙ СТАНОВЯТСЯ ДАЛЕКИЕ ОТ РЕАЛЬНОСТИ ОЖИДАНИЯ. ПОЭТОМУ ЗДЕСЬ ОЧЕНЬ ВАЖЕН ГРАМОТНЫЙ КОНСАЛТИНГ. ОДНИМ ИЗ ВЕДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В ОБЛАСТИ КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА ЯВЛЯЕТСЯ АДВОКАТ БЬЁРН ПАУЛЬСЕН, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР МОСКОВСКОГО ОФИСА ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ NOERR. ЭТА КОМПАНИЯ, ОДНА ИЗ ВЕДУЩИХ В ЕВРОПЕ, С 1998 ГОДА КОНСУЛЬТИРУЕТ СВОИХ КЛИЕНТОВ В СВЯЗИ С БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИИ.

– Господин Паульсен, каковы типичные причины, приводящие к прекращению деятельности в России?

– Большинство проектов, если в правовом и производственно-экономическом плане они хорошо подготовлены, имеют успех в России. Если же действительно что-то не получается, то это нередко бывает вызвано тем, что изначально план был неправильным или имели место неверные ожидания, особенно, что касается темпа реализации проекта. Просто в России на согласования и договоры тратится больше времени, особенно вначале. Кроме того, инвестиции терпят фиаско, если не работает местный менеджмент. Его необходимо развивать и интегрировать в процессы соответствующего инвестора. Для этого недостаточно создать компанию или совместное предприятие, а затем пустить дела на самотек без настоящего контроля из-за границы.

– В какой сфере приходится преодолевать самые большие правовые препятствия?

– В регулируемых отраслях промышленности – в таких, как энергетика, фармацевтика или телекоммуникации. Здесь наблюдается самая большая зависимость от российской бюрократии, с которой не всегда просто иметь дело.

– Что необходимо в первую очередь сделать с российской стороны, чтобы европейским инвесторам было легче начинать работать в России?

– Важно устранить ведомственные недостатки. Однозначными препятствиями для инвестиций являются подчас косное управление и чрезмерный бюрократический формализм. Требуется также улучшить исполнительную сторону. Приведение в действие судебных решений в России нередко терпит крах из-за неэффективного исполнения, что само по себе может являться причиной недоверия российскому инвестиционному ландшафту.

– Что ожидает российский рынок, на ваш взгляд, в течение последующих десяти лет? Количество европейских инвесторов скорее увеличится или уменьшится?

– Разумеется, это сильно зависит от мировой экономики. Однако принципиально я считаю, что развитие будет положительным. Инвесторов будет больше, чем до сих пор. Россия, во всяком случае, в среднесрочной перспективе, является бурно развивающимся рынком. Кроме того, России необходима модернизация экономики, прежде всего, в технологической сфере. А это будет невозможно осуществить без зарубежных инвесторов – даже в виде совместных предприятий – и сопровождающей их передачи технологий.

БЕСЕДОВАЛА ВЕРЕНА ЛАММЕРТ

В Россию и обратно

Douglas

В этом году немецкий парфюмерный концерн расстался со своими 32 филиалами в России. Магазины приобрел его зарегистрированный на Кипре конкурент Rustiset Holdings, однако они будут еще три года работать под брендом Douglas. Причина ухода состоит в том, что для приобретения лидирующих позиций на рынке потребовались бы огромные инвестиции. Кроме того, развитию рентабельного бизнеса препятствуют слишком высокие затраты на аренду и логистику.

Gruner + Jahr

В 2009 году ведущее журнальное издательство Европы «Gruner + Jahr» продало свой медийный бизнес в России. Российские журналы семейства «GEO», «Gala Биография» и несколько сайтов приобрел издательский дом «Аксель Шпрингер Раша». Известно, что «Gruner + Jahr» стремился занять лидирующее положение на рынке. Но это было бы возможно лишь при совершении огромного количества дополнительных приобретений по высоким ценам.

Ritter Sport

В 2002 году этот производитель шоколада создал совместное предприятие с российским производителем конфет – фирмой «Коркунов», расположенной в Одинцов-

ском районе к западу от Москвы. В 2004 году немецкая компания даже заложила первый камень в строительство собственного завода под Чеховом. Однако и потом «квадратный шоколад» по-прежнему производился на фабрике «Коркунов». В 2008 году компания «Ritter Sport» прекратила сотрудничество и закрыла свое единственное зарубежное производство. Как сообщила пресс-служба компании, на российском рынке не удалось найти отвечающее требованиям сырье, ввиду чего все ингредиенты приходилось импортировать. А импорт сырья из Германии не мог рассматриваться как альтернатива из-за слишком высоких таможенных расходов.

Carrefour

В 2009 году французская торговая корпорация, крупнейшая в Европе, открыла два гипермаркета в Краснодаре и Москве, а некоторое время спустя аннулировала уже заключенные договоры о приобретении земельных участков в российских регионах и отказалась от своих планов приобретения супермаркетов «Седьмой континент» и покинула Россию. Это еще один случай, когда шансы на лидирующую позицию на рынке рассматривались все с большей долей скепсиса. Возможно, процесс показался французам слишком затяжным. Приобретение недвижимости оказалось сильно затруднено формальностями. В московском ТЦ «Филион», принадлежавшем ранее корпорации, уже расположился гипермаркет французского конкурента «Ашан», который начал работать в России раньше Carrefour.

Dussmann

В 2007 году эта немецкая компания, работающая в сфере жилищно-коммунального хозяйства, заявила о прекращении своей деятельности в Санкт-Петербурге. В 2004 году российская дочерняя компания берлинской фирмы взяла на себя обслуживание зданий старой застройки в микрорайоне Коломна. Она должна была регулировать обеспечение жителей горячей водой, газом и электричеством в 104 жилых домах. Но в 2006 году разразился скандал. Жильцам отключили горячую воду, якобы за неуплату, хотя, как оказалось, платили они исправно. Выяснить судьбу пропавших 20 млн. рублей так и не удалось. По согласованию с администрацией города фирма Dussmann прекратила деятельность.

ВЧЕРА КОНТРАКТ БЫЛ ПОДПИСАН В МОСКВЕ. СЕГОДНЯ — ДОСТАВЛЕН В ЛОНДОН

Как специалисты в области международной доставки, мы умеем управлять временем и прилагаем максимум усилий, чтобы организовать доставку как можно быстрее. Например, с помощью вертолетов. Подобные решения открывают для международных перевозок DHL Express еще больше стран и территорий мира.

DHL Express. Желтый — цвет скорости

www.dhl.ru/express

ПРОСТО ПРЕВОСХОДНО ДОСТАВЛЕНО.

Ein Ehren
wertes Haus

1

2

Immer im Herbst werden in Moskau die „Best Building Awards“ vergeben, gestiftet vom Jahrbuch „Made in Future“ mit zahlreichen Partnern aus der Architektur- und Baubranche. Eine Fachjury wählt das „Haus des Jahres“, unabhängig davon findet aber auch eine Internetabstimmung statt. Daneben gibt es Sonderpreise. Als Kandidaten eingereicht werden können jeweils Bauten, deren Fertigstellung im Jahr davor erfolgte. Die Liste der Vorschläge für den Hauptpreis wird von einem so genannten Bürgerrat zunächst auf 40 verkürzt, woraus die Fachjury dann eine „Short List“ von 15 Nominierungen zusammenstellt. Für diese Finalisten gingen diesmal per Internet binnen drei Wochen 8.411 Stimmen ein. Die Preise wurden Mitte Oktober auf der Messe „Baukunst 2011“ in der Manege übergeben.

Haus des Jahres (Fachjury)

1 Tscheljabinsker Rohrwalzwerk (ChelPipe). Werkhalle „Wysota 239“. Design: Studio „Jo_Programma“ Moskau.

Das Werk gehört zu den führenden Herstellern von Stahlrohren für Öl- und Gaspipelines in Russland. Der Kundenkreis umfasst alle großen Namen der Branche wie etwa Gasprom und Lukoil. Mit der neuen Werkhalle „Wysota 239“ wollte ChelPipe nicht nur in moderne Produktionsverfahren investieren, sondern auch Denkmuster von der Metallurgie als „schmutzige“ Industrie konterkarieren. Das äußere und innere Design soll Innovation, Umweltfreundlichkeit sowie hohe Produktionskultur und Qualität implizieren. Die Mitarbeiter tragen weiße Arbeitskleidung – Ausdruck einer Betriebsphilosophie, die „weiße Metallurgie“ heißt.

Haus des Jahres (Internet)

2 Moskauer Sitz des Gasunternehmens Novatek am Leninprospekt, ganz in der Nähe des Deutschen Konsulats. Autoren: Architekturbüro SPEECH von Sergei Tchoban und Sergej Kusnezow, Moskau.

Das zwölfgeschossige Bürohaus wurde von Novatek, Russlands zweitgrößtem Gaslieferanten, erst in diesem Jahr bezogen. Es eröffnet je nach Blickwinkel immer wieder andere Perspektiven. Auffallend sind die Reliefartigkeit der Außenwand und die eingebaute „Welle“. Das Gebäude ist so konstruiert, dass es keine eindeutige Hauptfassade hat. Die sechs Meter hohen, aber nur 1,35 Meter breiten Fenster sorgen für einen kompakten Eindruck. Aber auch die inneren Werte können sich sehen lassen: Lichteinfall, Wärmebilanz und Lärmisolierung sind auf einem hohen Niveau.

Bester Niedrigbau

3 Einfamilienhaus mit rund 200 Quadratmeter Wohnfläche in der „Elitesiedlung“ Gorki-6 bei Moskau.

Beste Wohnanlage auf dem Lande

4 EcoDolie bei Orenburg. 382 Hektar, 3.983 Häuser für 14.600 Menschen plus kompletter Infrastruktur.

Innovationspreis „Made in Future“

5 Schachklub in Chanty-Manssijsk. Entworfen vom Holländer Erick von Egeraat für die Schach-WM 2010.

Почтенный ДОМ

3

4

5

Осенью в Москве ежегодно проходит награждение победителей «Премии Дом Года / Best Building Awards», учрежденной ежегодником «Made in Future» с многочисленными партнерами архитектурно-строительной сферы. Наряду с жюри, в состав которого входят профильные специалисты, лауреаты премии определяются еще и посредством интернет-голосования. Кроме того, имеются и специальные призы. На участие в отборе могут быть заявлены здания, строительство которых было завершено в предыдущем году. Сначала список претендентов на главный приз – лонг-лист из 40 проектов – формирует так называемый общественный совет. Затем на основе данного списка профессиональное жюри определяет 15 номинантов-финалистов. В течение следующих трех недель открыто интернет-голосование: в этот раз за финалистов было подано 8411 голосов. Церемония награждения лауреатов состоялась в середине октября на фестивале «Зодчество-2011» в ЦВЗ Манеж.

Дом года: выбор профессионалов

1 Челябинский трубопрокатный завод, трубный электросварочный цех «Высота 239». Дизайн: студия «Ё_программа», Москва

Завод входит в число ведущих производителей стальных труб для нефтепроводов и газопроводов в России. К числу его клиентов относятся все крупнейшие игроки отрасли, в частности, «Газпром» и «Лукойл». Создавая новый цех «Высота 239», челябинский завод собирался не только инвестировать в современную производственную технологию, но и опровергнуть стереотипное представление о металлургии как о «грязной» отрасли. Наружный и внутренний дизайн призван воплотить в себе инновации, экологичность, а также высокую культуру производства и качество. Сотрудники цеха носят белую спецодежду, отражая тем самым корпоративную философию под названием «белая металлургия».

Дом года: выбор народа

2 Здание московского представительства газовой компании «Новатек» на Ленинском проспекте, недалеко от консульского отдела посольства Германии. Авторы: архитектурная мастерская SPEECH Сергея Чобана и Сергея Кузнецова, Москва.

В этот 12-этажный офисный комплекс компания «Новатек», второй по величине поставщик газа в России, въехала только в этом году. В зависимости от угла зрения открываются все новые перспективы. Особенно обращает на себя внимание рельефность наружной стены и встроенная «волна». Здание сконструировано так, что не имеет однозначного главного фасада. Окна высотой 6 м и шириной всего 1,35 м создают впечатление компактности. Хорошо продуманы и исполнены на высоком уровне внутренние параметры – поступление света, тепловой баланс и звукоизоляция.

Лучший малоэтажный проект

3 Частный жилой дом (жилая площадь около 200 кв.м) в элитном поселке «Горки-6» под Москвой.

Лучший загородный поселок

4 «ЭкоДолье Оренбург». 382 гектара, 3983 дома для проживания 14600 человек, включая всю инфраструктуру.

Специальный приз «Сделано в будущем»

5 Шахматный клуб в Ханты-Мансийске. Был построен по проекту голландца Эрика ван Эгераата к Чемпионату мира по шахматам 2010 года.

Wirtschaftsrussisch für Anfänger

Бизнес-словарь для начинающих

Откат
Otkàt – Prozente, die in die Taschen eines Verhandlungspartners fließen, damit das Geschäft zustande kommt.

Чиновник
Tschinòwnik – Behördenvertreter. Kann Freund und Helfer sein, aber auch unerbittlicher Türsteher am Einlass zu einem Wirtschaftsprojekt.

Пропуск
Pròpusk – Passierschein. Armes Würstchen, wer keinen hat. Die Ochràna, also die Wache, ist auf Ausweise dressiert.

Рост
Rost – Nicht das, was das Wort im Deutschen impliziert, eher im Gegenteil. Statt Verfall bedeutet es Wachstum.

Одно окно
Odnò oknò – Das „eine Fenster". Schlagwort für eine „Technologie", bei der Unternehmen oder auch andere Antragsteller nötige Formalitäten an einem einzigen Ort abwickeln können, ohne im Ämter-Dauerlauf zu ermüden.

Рынок
Rynok – Der Markt. Treibt ausländischen Investoren in Russland Tränen in die Augen. Meist sind es Freudentränen.

Дефолт
Default – Zahlungsunfähigkeit. Der Staats-Default von 1998, in dessen Ergebnis der Rubelkurs freigegeben wurde, ist den Russen ein Symbol für die Wirren der 90er Jahre.

Рейдерство
Rejderstwò – Feindliche Übernahme. Reicht gelegentlich bis zur Besetzung des Betriebsgeländes und zur Aussperrung des Besitzers.

Корпоратив
Korporatiw – Betriebsveranstaltung. Wichtig zur Festigung der Arbeitsmoral.

Бизнес-ланч
Business Lunch – Ein „falscher Freund" in dieser Aufzählung. Gemeint ist kein Geschäftsessen, wie der Name vermuten lässt, sondern ein preisgünstiges Mittagsmenü in Gaststätten.

Баксы
Bucksy – Dollar. Noch immer die gebräuchlichste Umrecheneinheit von Rubel in westliche Währung.

Трудовая книжка
Trudowàja knischka – Arbeitsbuch. Jeder Arbeitnehmer hat eins. Wird jeweils vom Arbeitgeber ausgefüllt und gibt so einen Überblick über die beruflichen Stationen.

Больничный лист
Bolnitschnyj list – Krankschreibungsschein. Wird vom Arzt ausgefüllt (oder als Geschäftszweig von zahlreichen Anbietern täuschend echt gefälscht) und dem Arbeitgeber zwecks Lohnfortzahlung im Rahmen der Pflichtkrankenversicherung vorgelegt. Erscheint jemand krankheitsbedingt nicht zur Arbeit, heißt es deshalb in Russland, er sei „na bolnitschnom", also krankgeschrieben.

Начальство
Natschalstwo – Die Chefs. Gern kopfschüttelnd gebraucht in der Art: Was die da oben sich wieder ausgedacht haben, müssen wir ausbaden.

Зарплата
Sarplata – Der Lohn. Wird bisweilen noch von dem Zusatz „w konwerte" – im Briefumschlag – begleitet. Dieses Geld taucht in der Buchführung also nicht auf.

Реклама

московская немецкая газета
Moskauer Deutsche Zeitung

ÖFFNEN SIE EIN FENSTER NACH RUSSLAND

mit den Sonderausgaben "Business in Russland"
der Moskauer Deutschen Zeitung

Nächster Erscheinungstermin **FRÜHJAHR 2012**

werbung@martens.ru | Тел.: 8 (499) 245 67 57

Новый
BMW M5

С удовольствием
за рулем

Реклама

ГОНОЧНЫЙ БОЛИД. БИЗНЕС-КЛАССА.

Когда Вы устанавливаете собственные правила, Вам ни к чему компромиссы. Представляем BMW M5 нового поколения. За внешностью роскошного седана бизнес-класса скрывается гоночный болид категории экстра. Наслаждайтесь мощью 560 л.с. (412 кВт) и максимальной тягой даже при переключении на более высокую передачу, почувствуйте впрыск адреналина в кровь при разгоне от 0 до 100 км/ч всего за 4,4 секунды. Оцените совершенство линий и мастерство исполнения наполненного роскошью интерьера. Комфортное или спортивное вождение — решаете только Вы, но каждая секунда, каждый момент пребывания в новом BMW M5 станут наградой за сделанный Вами выбор. Испытайте силу, не знающую себе равных, — пройдите персональный тест-драйв у сертифицированного дилера BMW M. Обратитесь за подробной информацией в Службу клиентской поддержки BMW по телефону **8 800 2003 269** или посетите **www.bmw.ru**

НЕДОСЯГАЕМЫЙ. НОВЫЙ BMW M5.

Расход топлива: в городе 14,0 л/100 км, за городом 7,7 л/100 км, смешанный 9,9 л/100 км; выбросы CO_2 232 г/км.

BMW рекомендует топливо