Moskauer Deutsche Zeitung

BUSINESS В РОССИИ БИЗНЕС RUSSLAND

WIRTSCHAFTSJOURNAL ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ №1/2012

Gesetzmäßigkeit
NEUE BESTIMMUNGEN LOCKEN FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE NACH RUSSLAND
32

Auffälligkeit
WIE RUSSISCHE SOFTWAREENTWICKLER SICH SELBST SEHEN
46

Wohltätigkeit
DIE GRÖSSTEN STIFTUNGEN IN RUSSLAND UND WAS SIE TUN
60

Закономерность
СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИЮ ЗАВЛЕКАЮТ НОВЫЕ ПРАВОВЫЕ ПОРЯДКИ
34

Увлеченность
КАКИМИ ВИДЯТ СЕБЯ РОССИЙСКИЕ IT-СПЕЦИАЛИСТЫ
44

Гуманность
КРУПНЕЙШИЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ ФОНДЫ РОССИИ, И ЧЕМ ОНИ ЗАНИМАЮТСЯ
62

Наши юные экономисты

МОСКОВСКИЕ ТРЕТЬЕКЛАССНИКИ О СВОЕМ ЛИЧНОМ БЮДЖЕТЕ И ЛЮБИМЫХ ДЕНЕЖКАХ

СТР. 66

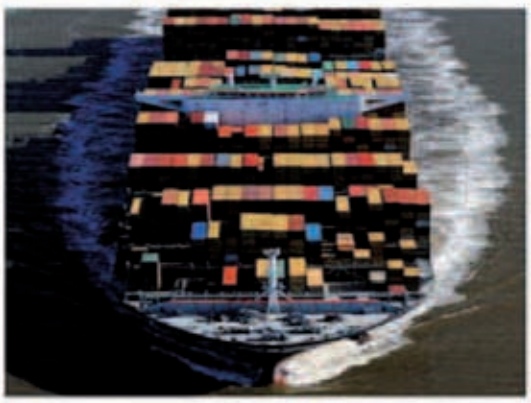
Unsere Kleinsparer

MOSKAUER DRITTKLÄSSLER ÜBER IHRE PRIVATEN HAUSHALTSFRAGEN UND DAS LIEBE GELD

SEITE 64

M&M®
transport logistics services

МИЛИТЦЕР И МЮНХ
ДОСТИГАЕМ ЦЕЛИ ВСЕМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА



По вашему поручению специалисты ЗАО «Милитцер и Мюнх» помогут вам выбрать оптимальный маршрут следования вашего груза, дадут необходимую информацию в зависимости от условий вашей перевозки, предоставят качественное логистическое обслуживание:

- Железнодорожные, морские и авиаперевозки негабаритных и тяжеловесных грузов, а также перевозки опасных грузов (ADR);
- Перевозки сборных грузов из стран Европы, Америки, Азии, Австралии всеми видами транспорта в Москву и в различные регионы России;
- Перевозки импортных и экспортных комплектных грузов;
- Внутрироссийские перевозки комплектных и сборных грузов;
- Лицензия общероссийского таможенного брокера, содействие в получении разрешения на перевозку грузов и возможность таможенного оформления на таможенных терминалах: Москвы, Санкт-Петербурга, Смоленска, Брянска, Новороссийска и Челябинска, в аэропортах Москвы, Санкт-Петербурга и Новосибирска, а также в морских портах РФ;
- Складская логистика и терминальная обработка грузов, склады временного хранения на территории Подмосковья, Челябинска;
- Логистика спортивных и зрелищных мероприятий в России и за рубежом;
- Перевозки выставочных грузов, включая полный комплекс услуг на выставках;
- Транспортное страхование;
- Организация деловых поездок и индивидуальных путешествий.

Центральный офис ЗАО «Милитцер и Мюнх»
115088, Москва,
ул. Шарикоподшипниковская, 4
Тел. 007 495 933 53 53
Факс 007 495 674 05 73
info@mum-net.ru

ОП ЗАО «Милитцер и Мюнх» в г. Санкт-Петербурге
190020, Санкт-Петербург,
ул. Бухвалова, 4, офис 414
Тел. 007 812 747 30 28 / 3046 / 3049
Факс 007 812 747 30 84
info@mum-net.ru

ОП ЗАО «Милитцер и Мюнх» в г. Челябинске
454085, Челябинск, ул. Танкистов, 177А
Тел./факс 007 351 243 51 96
info@mum-net.ru

ОП ЗАО «Милитцер и Мюнх» в г. Новосибирске
630017, Новосибирск,
Восточное шоссе, 7, офис 224
Тел. 007 383 319 11 13
Факс 007 383 319 11 13
Nowosibirsk@mum-net.ru

ОП ЗАО «Милитцер и Мюнх» в г. Брянске
241020, г. Брянск, Московский пр-т, 97б,
офис «МиМ»
Тел./факс 007 483 263 68 00
Brazil@mum-net.ru

ОП ЗАО «Милитцер и Мюнх» в г. Смоленске
214032, Смоленск,
ул. Лавочкина, 105, офис 203
Тел./факс 007 4812 61 62 96
smolensk@mum-net.ru

Терминально-брокерская служба ЗАО «Милитцер и Мюнх»
142718, Московская область,
Ленинский р-н,
Симферопольское шоссе, 3
Тел. 007 495 388 36 96,
Факс 007 495 388 40 42
info@mum-net.ru

Департамент авиационных перевозок ЗАО «Милитцер и Мюнх» в аэропорту «Шереметьево»
141400, Московская область,
Химкинский р-н,
аэропорт «Шереметьево»,
Деловой центр «Шереметьевский»,
офис 402, 403
Тел. 007 495 981 87 77
Факс 007 495 981 87 10
info@mum-net.ru

Департамент авиационных перевозок ЗАО «Милитцер и Мюнх» в аэропорту «Домодедово»
142015, Московская область,
Домодедовский р-н,
территория аэропорта «Домодедово»,
стр. 8, офис 3-35
Тел. 007 495 580 74 40 41
Факс 007 495 580 74 40 41
dme@mum-net.ru

Департамент авиационных перевозок ОП ЗАО «Милитцер и Мюнх» в аэропорту «Пулково»
196210, Санкт-Петербург,
ул. Внуковская, 26, офис 1414
Тел./факс 007 812 458 58 67
info@mum-net.ru

Нержавеющие оцинкованные шасси – прочность и долговечность трейлера
Залог Вашего успеха
Выбирайте надёжного партнёра.
SCHMITZ CARGOBULL
The Trailer Company.
Трейлеры Schmitz Cargobull обеспечат надёжность и эффективность Ваших перевозок. Сегодня и в будущем.
www.cargobull.ru
Больше информации: +7 (495) 642-82-59

Inhalt | Содержание

2 **„Best-Case-Szenario“**
Wie Marktexperten Putins Rückkehr in den Kreml kommentieren

4 **«Оптимальное развитие событий»**
Как эксперты-экономисты комментируют возвращение Путина

6 **Russland vor dem Beitritt zur WTO**
Rödl & Partner zu Chancen für den deutschen Mittelstand

8 **Россия перед вступлением в ВТО**
Рёдль и Партнеры о шансах для немецкого среднего бизнеса

Schwerpunktthema Logistik

10 **Rangieren zwischen Markt und Staat**
Die Deregulierung im Güterschienenverkehr bleibt umstritten

14 **Die Logistik von morgen**
Deutsche Post DHL entwirft fünf Zukunftsszenarien

20 **„Es geht nichts ohne den persönlichen Kontakt“**
Arkadius Grabietz von AKG Logistics zum Russlandgeschäft

22 **Die Schneckenpost**
Was der russische Expressdienst EMS unter „Express“ versteht

24 **Full Service für die russischen Transporteure**
Technik von Schmitz Cargobull bewährt sich im russischen Alltag

28 **Verwaltung von Lieferketten: Trends und Gehälter**
Antal Russia analysiert den Arbeitsmarkt in der Logistikbranche

Тема выпуска: логистика

12 **Маневрирование между рынком и государством**
Спор о регулировании железнодорожных перевозок продолжается

16 **Логистика будущего**
Пять сценариев развития от Deutsche Post DHL

18 **«Ничего не получается без личного контакта»**
Аркадиус Грабитц из AKG Logistics о работе на российском рынке

23 **«Черепашья» почта**
«Экспресс» в понимании службы экспресс-доставки EMS

26 **Полный пакет услуг для российских перевозчиков**
Техника Schmitz Cargobull успела зарекомендовать себя в России

30 **Управление цепями поставок: обзор рынка и зарплат**
Antal Russia анализирует рынок труда в сфере логистики

32 **Ausländischer Fachkräfteboom in Russland**
Ein neues Gesetz zeigt Wirkung

34 **Бум иностранной рабочей силы в России**
Новый закон начал действовать

36 **Personalsuche als Herausforderung**
Russia Consulting über cleveres Recruitment

38 **Рекрутмент как вызов**
Russia Consulting об умелом подборе персонала

40 **Teure Mitarbeiter sind 2012 teurer geworden**
Balashova Legal Consultants zu Mehrbelastungen für Arbeitgeber

42 **Дорогие сотрудники стали в 2012 году дороже**
Balashova Legal Consultants о нововведениях для работодателей

46 **„Wir machen es für dasselbe Geld, nur besser“**
Der Softwareentwickler Parallel Graphics ist in Skolkowo dabei

44 **«Мы сделаем за те же деньги, но лучше»**
Айтишники из Parallel Graphics собираются в Сколково

48 **Ein Laden nach Maß**
Wie eine Russin und ein Holländer in Mode machen

50 **Индивидуально и со вкусом**
Русско-голландская модель успеха в Москве

52 **Buchhaltung in Russland: Probleme und Risiken**
Rufil Consulting räumt mit Missverständnissen auf

54 **Бухгалтерия в России: проблемы и риски**
Rufil Consulting разъясняет и устраняет недоразумения

56 **Sorglos mit Vorsorge**
NPF Raiffeisen zur steigenden Bedeutung von Betriebsrenten

58 **В ногу с демографией**
NPF Raiffeisen о растущем значении корпоративных пенсий

60 **Millionen für den guten Zweck**
Wenn Oligarchen zu Mäzenen werden

62 **Миллионы на добрые дела**
Когда олигархи становятся благотворителями

64 **Wann ist jemand reich?**
Moskauer Drittklässler denken laut über Geld nach

66 **Когда человека можно назвать богатым?**
Московские третьеклассники размышляют вслух о деньгах

68 **Schöne neue Kinowelt**
Auch in der Provinz hat das alte Lichtspielhaus ausgedient

70 **Прекрасный новый киномир**
Старые кинотеатры отслужили свой век даже в провинции

72 **Konsum in Zahlen**
Was sich die Russen so alles leisten

72 **Потребление в цифрах**
Что и сколько могут позволить себе русские

IMPRESSUM

HERAUSGEBERIN
OLGA MARTENS
PROJEKTLEITERIN
KSENIJA MICHAJLOWA
CHEFREDAKTEUR
TINO KÜNZEL
REDAKTION LENA STEINMETZ
LIUDMILA WAGNER
DESIGN HANS WINKLER
SATZ ANTONINA SMIRNOWA
WERBUNG UND MARKETING
KSENIJA MICHAJLOWA
TATJANA GORBATSCHOWA

ÜBERSETZUNG
MARINA TEKEGALIJEWA
MARINA POSMETNAJA
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
E-MAIL redaktion@martens.ru
DRUCK AG „KOSTROMA“

REDAKTIONSSCHLUSS
6. APRIL 2012
AUFLAGE 10 000 EXEMPLARE
TITELBILD
GELDUNDHAUSHALT.DE

DAS WIRTSCHAFTSJOURNAL „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
ЛЮДМИЛА ВАГНЕР
ДИЗАЙН ХАНС ВИНКЛЕР
ВЕРСТКА АНТОНИНА СМИРНОВА
РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ
КСЕНИЯ МИХАЙЛОВА
ТАТЬЯНА ГОРБАЧЕВА

ПЕРЕВОД
МАРИНА ТЕКЕГАЛИЕВА
МАРИНА ПОСМЕТНАЯ
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
E-MAIL redaktion@martens.ru

ПЕЧАТЬ ОАО «КОСТРОМА»
НОМЕР ПОДПИСАН В ПЕЧАТЬ
6 АПРЕЛЯ 2012
ТИРАЖ 10 000 ЭК.
ФОТО НА ОБЛОЖКЕ
GELDUNDHAUSHALT.DE

ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС В РОССИИ» ЯВЛЯЕТСЯ ПРОЕКТОМ MOSKAUER DEUTSCHE ZEITUNG

РЕДАКЦИЯ НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОДЕРЖАНИЕ РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ

„Best-Case-Szenario“

AM TAG NACH DEN PRÄSIDENTSCHAFTSWAHLEN HERRSCHTE KAUFLAUNE AN DEN RUSSISCHEN BÖRSEN. KEIN KURSFEUERWERK, DAS NUN NICHT. ABER DIE ANLEGER LIESSEN AUF IHRE ART DURCHBLICKEN, DASS SIE DEN KLAREN SIEG VON WLADIMIR PUTIN BEGRÜSSEN. AUCH DER TENOR BEI DEN GROSSEN FINANZINSTITUTEN WAR POSITIV: DIE KOMMENTATOREN HOBEN HERVOR, DASS DER WAHLAUSGANG DIE POLITISCHE BERECHENBARKEIT FESTIGT, ETWAS, DAS DIE WIRTSCHAFT VON JEHER GERN SIEHT. INWIEWEIT VON PUTIN NACH DER RÜCKKEHR IN DEN KREML ALLERDINGS MODERNISIERUNGS- UND REFORMBESTREBUNGEN ZU ERWARTEN SIND, DA GEHEN DIE MEINUNGEN AUSEINANDER.

Von Tino Künzel

Heimspiel für Wladimir Putin: Anfang April nahm der Noch-Premier beim russischen Automobil-Giganten AwtoWAS in Togliatti dessen neuestes Modell Lada Largus in Augenschein. Der Largus ist eine adaptierte Version des Renault Logan und soll im Handel umgerechnet rund 9 000 Euro kosten. AwtoWAS balancierte in den Krisenjahren 2008 und 2009 noch am Rande des Bankrotts, doch nicht zuletzt Putin setzte sich vehement für den Erhalt des Herstellers ein, der mehr als 60 000 Menschen beschäftigt und inzwischen wieder deutlich optimistischer in die Zukunft schaut. Ein Businessplan bis zum Jahr 2020 sieht vor, die Stückzahlen auf 1,2 Millionen pro Jahr mehr als zu verdoppeln. In Togliatti laufen neben eigenen Fabrikaten auch Autos der Marken Renault und Nissan vom Band. Renault hält einen 25-Prozent-Anteil an AwtoWAS, der zuletzt erstmals Gewinn abwarf.

FOTO: RIA NOWOSTI

Was bedeutet die Wiederwahl von Wladimir Putin für Russlands Wirtschaft? Dmitrij Dolgin, Analyst bei der Alfa Bank, geht sofort in Abwehrstellung: „Wir geben keine Bewertungen zur politischen Lage ab.“ Im Grunde hat Russlands größte Privatbank aber schon vieles gesagt. In einem Rundschreiben vom Morgen nach dem Wahlsonntag Anfang März heißt es, das „wahrscheinlichste Resultat“ sei eingetreten und es bedeute ein „Best-Case-Szenario“. Warum? Putin holte nach amtlichen Angaben fast zwei Drittel der Stimmen. Das sollte, schreibt die Alfa Bank, sein Vertrauen in den gegenwärtigen ökonomischen Kurs stärken und es den Behörden erlauben, Straßenproteste zu tolerieren, womit das Risiko von politischer Eskalation sinke.

Demonstrationen für und gegen Putin stellten eine neue Normalität dar. „Und wir glauben, dass die Märkte lernen werden, darauf weniger nervös als in der Vergangenheit zu reagieren.“ Das Wahlergebnis ordnen die Autoren so ein: „Die starke Unterstützung der Bevölkerung für Putin spiegelt die Tatsache wider, dass die russische Gesellschaft in einem Umfeld von globaler Instabilität auch weiterhin den Status quo bevorzugt – trotz des in jüngster Zeit gewachsenen Appetits auf politischen Dialog.“

Zunächst hielten sich die Wirtschaftsexperten in Russland mit langfristigen Prognosen noch zurück. Der Grund waren vorab angekündigte Aktionen der Opposition, deren Ausmaß und Folgen niemand abzuschätzen wagte. WTB Capital stellte nur fest: „Soweit sich das anhand der Kommentare in den Blogs und den einschlägigen Internetportalen beurteilen lässt, ist die Kritik weniger intensiv als am Morgen nach den Parlamentswahlen.“ Die UBS kam in einem Memorandum zu dem Schluss, die Proteste würden „wohl kaum“ noch zunehmen, da Wahlverstöße eine geringere Rolle gespielt hätten als bei den Parlamentswahlen. Troika Dialog gab zu bedenken, der Abstand zwischen Putin und den Mitbewerbern sei einfach zu groß, um das Wahlergebnis in Frage zu stellen.

Die Opposition konnte in der Woche nach den Wahlen dann auch wesentlich weniger Menschen mobilisieren als in den Monaten davor und schied damit als Faktor aus, der zumindest auf Sicht der kommenden Monate die Marktentwicklung beeinflussen könnte. Damit rückt die Reformfähigkeit des Kremls aus sich heraus noch weiter in den Mittelpunkt.

Zu den ewigen Klagen ausländischer Investoren, denen sich Putin nun annehmen müsse, zählt Renaissance Capital in einem Marktbericht die Korruption, die Stellung von Minderheitseignern und Zweifel an der Unabhängigkeit der Justiz. Die Experten halten dabei Überraschungen durchaus für möglich: „Wer Putins Fähigkeit unterschätzt, sich in einen moderaten Reformer zu verwandeln, um Einfluss und Popularität zu wahren, könnte sich noch wundern.“ Der Moskauer Broker BKS glaubt, Putin werde „Schlüsselreformen beschleunigen, um auch die Wahlen 2018 zu gewinnen“. Die Wahrnehmung der politischen Risiken sei übertrieben gewesen, was russischen Aktien an der Börse jetzt Auftrieb geben sollte.

Troika Dialog fragt sich, wie Putin seine Wahlversprechen einlösen will, ohne den Haushalt aufzublähen oder die Abhängigkeit vom Ölpreis noch weiter zu erhöhen. Der alte und neue Präsident hatte nicht nur energische Maßnahmen gegen die Korruption, wirtschaftliche Modernisierung, die weitere Privatisierung von Staatsbetrieben und eine Verbesserung des Investitionsklimas angekündigt, sondern auch eine Reihe von Sozialmaßnahmen, darunter kräftige Einkommenszuwächse im Bildungs- und im Gesundheitswesen. Die Ratingagentur Fitch drohte schon einmal prophylaktisch mit einer Senkung der Kreditwürdigkeit von derzeit BBB mit stabiler Prognose, sollte sich Russland in seiner Haushaltspolitik nicht disziplinieren. Im Moment dienten die hohen Ölpreise als Absicherung für die Staatsfinanzen, schreibt Fitch in einer Stellungnahme. Ein starker und anhaltender Preisverfall könnte unter den gegenwärtigen Bedingungen jedoch „fatale Folgen“ für die russische Wirtschaft haben. Mehr als 50 Prozent der Staatseinnahmen generiert Russland derzeit über den Öl- und Gasexport.

Wenn pädagogisches und medizinisches Personal künftig deutlich mehr verdient und auch andere Sozialausgaben steigen, dann kostet das den Staat nach Schätzungen von Experten bis zu 1,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Das ist im Vergleich zu Putins Mitbewerbern um die Präsidentschaft bescheiden. Die Wahlversprechen etwa des Kommunisten Gennadij Sjuganow hätten den Haushalt um ein Mehrfaches dieser Summe belastet. Trotzdem warnt nicht nur Fitch vor einer Schieflage der Staatsfinanzen. Doch die Alfa Bank findet, dass die Schwerpunkte Bildung und Gesundheit richtig gesetzt sind. In einem „Russischen Wirtschaftsmonitor“ von Anfang April führen die Autoren aus, zwischen 2007 und 2011 seien die Ausgaben in diesen Bereichen von 23 auf 21 Prozent des Haushalts gesunken. Die Kapitalabwanderung ins Ausland sei zum Teil auch eine Konsequenz aus der Unzufriedenheit vieler Russen mit staatlichen Leistungen. Gehaltserhöhungen sollten zwar nicht das einzige Instrument sein, um die Qualität zu verbessern, könnten aber demonstrieren, welche Prioritäten der Staat setze.

Putin wird am 7. Mai vereidigt. Dann hat er zwei Wochen Zeit, um einen Premier zu ernennen. Aller Voraussicht nach wird das Dmitrij Medwedew sein, der jetzige Präsident. Der Premier muss von der Staatsduma bestätigt werden und dem Präsidenten seinen Vorschlag für die Regierung unterbreiten. „Der Markt würde gern viele neue Gesichter sehen“, heißt es in einem Kommentar der UBS.

Der Kreml will die russische Wirtschaft wieder so in Schwung bringen, dass sie Wachstumsraten von sechs bis sieben Prozent erreicht wie vor dem Finanzcrash von 2008. Im vergangenen Jahr war das Bruttoinlandsprodukt immerhin noch um 4,1 Prozent gewachsen. Für das laufende Jahr prognostiziert die Weltbank 3,3 Prozent und 3,9 Prozent für 2013.

«Оптимальное развитие событий»

НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ПОСЛЕ ПРЕЗИДЕНТСКИХ ВЫБОРОВ НА РУССКИХ БИРЖАХ ЦАРИЛО ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ НАСТРОЕНИЕ. НИКАКИХ СКАЧКОВ КУРСА, ДА И С ЧЕГО БЫ. ИНВЕСТОРЫ ДАВАЛИ ПОНЯТЬ, ЧТО ПРИВЕТСТВУЮТ «ЧИСТУЮ» ПОБЕДУ ВЛАДИМИРА ПУТИНА. ДАЖЕ НАСТРОЙ БОЛЬШИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ БЫЛ ПОЗИТИВНЫМ: КОММЕНТАТОРЫ ПОДЧЕРКИВАЛИ, ЧТО ИСХОД ВЫБОРОВ УКРЕПИТ ПОЛИТИЧЕСКУЮ ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ, ЧТО ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ. ПОСЛЕДУЮТ ЛИ ПОСЛЕ ВОЗВРАЩЕНИЯ ПУТИНА В КРЕМЛЬ ШАГИ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ И РЕФОРМИРОВАНИЮ – ЗДЕСЬ МНЕНИЯ РАСХОДЯТСЯ.

Тино Кюнцель

Что значит переизбрание Владимира Путина для экономики России? Дмитрий Долгин, аналитик Альфа-банка, сразу занимает оборонительную позицию: «Мы не даем оценку политической ситуации». По сути, самый большой частный банк России уже многое сказал. В утреннем обращении после субботних выборов в начале марта написано, что выборы прошли по «наиболее вероятному сценарию», а это значит оптимальное развитие событий. Почему? Путин, согласно официальным данным, набрал почти две трети голосов. Это должно, как пишет Альфа-банк, укрепить его приверженность к текущему экономическому курсу и обеспечить терпимость властей к уличным протестам, что снизит риск политической эскалации.

Демонстрации за и против Путина являются новой реальностью. «И мы верим, что рынки научатся реагировать на это менее нервозно, чем прежде». Результаты выборов распределили авторов следующим образом: «Сильная поддержка Путина населением говорит о том, что русское общество в условиях глобальной нестабильности предпочитает и дальше придерживаться статуса кво, несмотря на возросший в последнее время интерес к политическому диалогу».

Поначалу экономические эксперты в России воздерживались от долгосрочных прогнозов. Причина прежде всего лежала в предстоящих акциях оппозиции, масштаб и последствия которых никто не решался оценить. «ВТБ Капитал» заявил: «Насколько можно судить по комментариям в блогах и соответствующих интернет-порталах, накал стал менее интенсивен, чем утром после парламентских выборов». Банк UBS в конце письма заключил, что протесты едва ли будут набирать силу, т.к. нарушения на выборах имеют меньшее значение, чем на выборах в парламент. «Тройка Диалог» добавила, что отрыв между Путиным и другими кандидатами просто слишком большой, чтобы ставить под сомнение результаты выборов.

Оппозиция на следующей после выборов неделе смогла мобилизовать гораздо меньшее количество людей, чем в предыдущие месяцы, что исключает, по крайней мере, то, что в следующем месяце события могут повлиять на динамику рынка. Тем самым способность Кремля к проведению реформ и дальше остается центральной темой.

К постоянным жалобам иностранных инвесторов, которые Путин теперь должен признать, в одном из обзоров рынка «Ренессанс Капитал» причисляет коррупцию, положение миноритарных собственников и сомнения в независимости юстиции. При этом эксперты не исключают сюрпризов: «Те, кто недооценивают способность Путина превратиться в современного реформатора ради влияния и популярности, чтобы обеспечить себе победу в 2018 году, еще удивятся». Московский брокер БКС уверен, что Путин «ускорит ключевые реформы, чтобы выиграть на выборах в 2018». Политический риск был преувеличен, и теперь спрос на русские акции на бирже должен повыситься.

«Тройка Диалог» задается вопросом, как Путин будет исполнять свои предвыборные обещания без раздутия бюджета или без дальнейшего повышения цен на нефть. «Старо-новый» президент намерен не только предпринять энергичные шаги против коррупции, он объявил об экономической модернизации, дальнейшей приватизации госпредприятий и улучшении инвестиционного климата, а также о целом ряде социальных мер: о значимом росте доходов в сферах образования и медицины. Рейтинговое агентство Fitch уже заявляло о возможном понижении кредитного рейтинга, с настоящего времени подтвердило рейтинг на уровне «BBB» со стабильным прогнозом, если Россия не пересмотрит политику расхода бюджета. На сегодня высокие цены на нефть служат страховкой госфинансов, как пишет Fitsh в одном из своих отзывов. Сильное и устойчивое падение цен на нефть в существующих условиях может оказать пагубное влияние на российскую экономику. Более 50% государственных доходов России в настоящее время приходятся на экспорт газа и нефти.

Если доходы педагогического и медицинского персонала в будущем значительно вырастут, а также увеличатся и другие социальные выплаты, то, по оценке экспертов, это обойдется государству до 1,5% ВВП. Это скромно по сравнению с другими кандидатами на выборах президента. Предвыборные обещания коммуниста Геннадия Зюганова стоили бы госфинансам во много раз больше. И все же не только Fitsh предупреждают о шатком состоянии госфинансов. Альфа-банк считает, акценты на образование и медицину правильным выбором. В одном из выпусков «Русского экономического обозревателя», вышедшем в первых числах апреля, авторы пишут, что за 2007 и 2011 годы расходы на эти отрасли сократились с 23 до 21% бюджета. Утечка капитала заграницу – отчасти следствие недовольства многих русских государственными успехами. Повышение зарплат не должно быть единственным инструментом повышения качества, но может показать приоритеты государства.

Инаугурация Путина назначена на 7 мая. Потом у него будет две недели, чтобы назначить премьера. Насколько можно судить, им будет Дмитрий Медведев, нынешний президент. Затем кандидатуру утверждает Государственная дума и представляет на рассмотрение правительству. «Рынок хотел бы видеть больше новых лиц», – прокомментировал банк UBS.

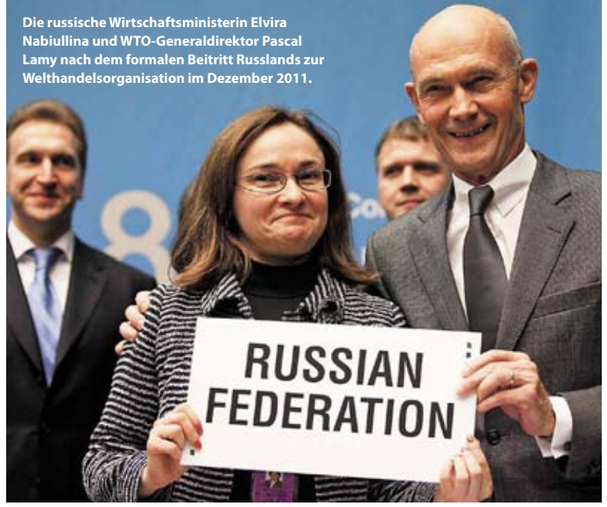
Кремль снова хочет раскачать русскую экономику и достичь роста от шести до семи процентов, как до финансового кризиса в 2008 году. В прошлом году ВНП все же вырос на 4,1%. Для текущего года Всемирный банк прогнозирует рост на 3,3%, а к 2013 г. на 3,9%.

ФОТО: РИА НОВОСТИ

На заседании коллегии Минздравсоцразвития 16 марта 2012 года В. Путин назвал политику социального развития приоритетной.

Russland und die WTO:

Chancen für den deutschen Mittelstand



Die russische Wirtschaftsministerin Elvira Nabiullina und WTO-Generaldirektor Pascal Lamy nach dem formalen Beitritt Russlands zur Welthandelsorganisation im Dezember 2011.

FOTO: REUTERS

NACH EINEM 18 JAHRE ANDAUERNDEN VERHANDLUNGSMARATHON WURDE AM 16. DEZEMBER 2011 IN GENF DER BEITRITT RUSSLANDS ZUR WELTHANDELSORGANISATION (WTO) BESIEGELT. WIRD ER BIS MITTE JUNI VON DER RUSSISCHEN DUMA RATIFIZIERT, IST DER WEG FREI FÜR DEN ABBAU VON HANDELSBARRIEREN FÜR AUSLÄNDISCHE INVESTOREN. ES IST DAMIT ZU RECHNEN, DASS RUSSLAND DANN AB AUGUST 2012 EIN VOLLSTÄNDIGES MITGLIED DER WTO SEIN WIRD. ZEHN JAHRE NACH DEM WTO-BEITRITT CHINAS ÖFFNET SICH DAMIT AUCH DER RUSSISCHE MARKT NOCH WEITER FÜR DEN INTERNATIONALEN HANDEL.

Bei aller Euphorie werden Mittelständler aber weiterhin viel Geduld benötigen. Denn die vollständige Umsetzung der WTO-Regeln wird noch einige Jahre dauern. Fraglich ist, welche konkreten Verbesserungen der Bedingungen für internationale Handelsbeziehungen durch den WTO-Beitritt zu erwarten sind. Im Laufe der Beitrittsverhandlungen, die bereits 1993 begannen, wurde die russische Gesetzgebung schrittweise an die WTO-Vorschriften angepasst. Aus diesem Grund sind durch die Implementierung der Verpflichtungen, die im Bericht der Arbeitsgruppe zum WTO-Beitritt Russlands festgelegt wurden, keine bedeutenden Änderungen der russischen Gesetzgebung mehr zu erwarten.

Nach Ansicht des russischen Ministeriums für Wirtschaftsentwicklung könnten lediglich einzelne Vorschriften über die Gewährung der aus Sicht der WTO verbotenen Zuschüsse an Industrie und Landwirtschaft beziehungsweise Rechtsvorschriften im Bereich der veterinärrechtlichen, gesundheitsrechtlichen und pflanzenschutzrechtlichen Regelungen noch Änderungen erfahren. In Bezug auf die Zuschüsse an Industrie und Landwirtschaft werden die Vorschriften schon so umgestaltet, dass sie den WTO-Regeln entsprechen.

Die Verpflichtungen Russlands im Zusammenhang mit dem WTO-Beitritt schließen unter anderem die folgenden Bereiche ein:

- Senkung der durchschnittlichen Einfuhrzölle von 10 % auf 7,8 % (darunter für landwirtschaftliche Erzeugnisse von derzeit 13,2 % auf 10,8 % und für Industriewaren von 9,5 % auf 7,3 %)
- Rücksetzung der Einfuhrzölle für Rohstoffe und für Hightech-Erzeugnisse auf Null
- Importzölle für Autos sinken von 15,5 % auf 12 %, bei Chemieprodukten von 6,5 % auf 5,2 %
- Abschaffung von mengenmäßigen Importeinschränkungen wie Quoten, Verboten, Genehmigungen, vorläufigen Sanktionen, Lizenzierung oder anderen Anforderungen oder Einschränkungen, die durch die WTO nicht bestätigt wurden
- Einschränkung von Exportzöllen für eine bestimmte Warenliste (insgesamt etwa 700 Warenpositionen), darunter unter anderem einige Erzeugnisse der Fischindustrie, Mineralbrennstoffe und -öle, der Lederbranche sowie Holz, Zellulose und Buntmetalle
- Abschaffung aller Programme für industrielle Subventionierung oder Änderung insoweit, dass die gewährten Subventionen weder von der Ausfuhrleistung abhängig gemacht werden können noch auf Einsatz von einheimischen statt importierter Waren ausgerichtet sind
- Vereinheitlichung der gesundheitsrechtlichen und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen sowie der technischen Regelwerke im Sinne der WTO-Regeln

Für Unternehmen aus Deutschland, die nach Russland exportieren oder dort tätig sind, haben insbesondere folgende Aspekte große Bedeutung:

- Der Zugang von ausländischen Waren zum russischen Markt wird erleichtert.
- Russische Waren können leichter auf den Weltmarkt exportiert werden.
- Wer bereits in Russland produziert, profitiert von der Verbesserung des Investitionsklimas und der Abschaffung der Einfuhrzölle für Hightech-Erzeugnisse.
- Es wird nun regelmäßig überprüft, welche Produkte, die nach Russland eingeführt werden, zertifizierungspflichtig sind.
- Die Kontrolle über die illegale Nutzung von geistigem Eigentum wird verbessert.
- Ausländische Versicherungsgesellschaften erhalten das Recht, nach Ablauf eines bestimmten Übergangszeitraums Niederlassungen in Russland zu eröffnen.
- Zwischen Parteien entstehende Streitigkeiten können durch Zugang zum internationalen Mechanismus der Beilegung von Handelsstreitigkeiten durch Beratungen, Vergleichsverfahren, Schlichtungsverfahren, Gerichtsverfahren und Appellationsverfahren gelöst werden.

Russland verpflichtet sich darüber hinaus, die Erfüllung der WTO-Anforderungen auch auf der Ebene der Zollunion zu sichern. Dies wird durch den Vertrag über das Funktionieren der Zollunion im Rahmen des multilateralen Handelssystems bestimmt. Ein Mitglied der WTO hat demnach nicht nur die Verpflichtungen der unterzeichneten Vereinbarung zu erfüllen, darüber hinaus wird diese zu einem Teil des Rechtssystems der Zollunion.

Angesichts der Größe Russlands und des gewaltigen Potenzials des russischen Absatzmarktes könnte es sich aber unabhängig von sinkenden Einfuhrzöllen als vorteilhaft erweisen, in Russland selbst zu produzieren. Die Öffnung der russischen Wirtschaft wird dabei den Einstieg der deutschen Industrie – gerade auch beim Erwerb russischer Unternehmen – weiter erleichtern.

Fazit: Für die über 6000 deutschen Unternehmen in Russland bringt der WTO-Beitritt zahlreiche wichtige Erleichterungen und in einigen Bereichen mehr Rechtssicherheit mit sich. Noch hinkt das Handelsvolumen zwischen Deutschland und Russland mit knapp 75 Milliarden Euro im Jahr 2011 deutlich hinter den Erwartungen her – der Handel mit China liegt etwa doppelt so hoch. Sollte der WTO-Beitritt tatsächlich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen so erheblich verbessern, wie dies erwartet wird, hätte Russland unter dem nach vier Jahren in das Präsidentenamt zurückgekehrten Wladimir Putin tatsächlich ein enormes Entwicklungspotenzial für deutsche Investoren. Der Außenhandel mit China hat sich seit dem WTO-Beitritt vor zehn Jahren fast verfünffacht.

Der Betritt Russlands zur WTO könnte ferner ein Signal für den Beitritt weiterer Staaten wie beispielsweise Weißrussland und Kasachstan sein. Wünschenswert wäre, dass die Verhandlungen hier deutlich schneller zum Erfolg geführt werden könnten.

Autoren:
Rödl & Partner in Moskau, Russland. Tel.: +7 (495) 933 5120
André Scholz, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Managing Partner Russland/GUS. E-Mail: andre.scholz@roedl.pro
Sebastian Ernst, Rechtsanwalt. E-Mail: sebastian.ernst@roedl.pro

Россия и ВТО:

возможности для немецкого среднего бизнеса

ЧЕРЕЗ 18 ЛЕТ ДЛИТЕЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ 16 ДЕКАБРЯ 2011 ГОДА В ЖЕНЕВЕ БЫЛ ПОДПИСАН ПРОТОКОЛ О ВСТУПЛЕНИИ РОССИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ (ВТО). ЕСЛИ ЭТОТ ДОКУМЕНТ ДО СЕРЕДИНЫ ИЮНЯ БУДЕТ РАТИФИЦИРОВАН ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМОЙ РФ, ВСЕ ТОРГОВЫЕ БАРЬЕРЫ, ПРЕГРАЖДАЮЩИЕ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТОРАМ ПУТЬ В РОССИЮ, ПОСТЕПЕННО ИСЧЕЗНУТ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, МОЖНО ВПОЛНЕ РАССЧИТЫВАТЬ НА ТО, ЧТО С АВГУСТА 2012 ГОДА РОССИЯ СТАНЕТ ПОЛНОПРАВНЫМ ЧЛЕНОМ ВТО. ЧЕРЕЗ 10 ЛЕТ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО КИТАЯ НА АРЕНЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ БУДЕТ БОЛЕЕ ШИРОКО ПРЕДСТАВЛЕН И РОССИЙСКИЙ РЫНОК. ОДНАКО ПРИ ВСЕЙ ЭЙФОРИИ ОТ ДОЛГОЖДАННОГО СОБЫТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НЕОБХОДИМО НАБРАТЬСЯ ТЕРПЕНИЯ, ВЕДЬ ПОТРЕБУЕТСЯ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ДЛЯ ПОЛНОГО ПЕРЕХОДА НА НОВЫЕ ПРАВИЛА, УСТАНАВЛИВАЕМЫЕ ВТО.

Вместе с тем еще не известно, какие конкретные усовершенствования условий международных торговых отношений повлечет за собой вступление в ВТО. В ходе переговоров о вступлении в ВТО, которые начались еще в 1993 году, российское законодательство постепенно приводилось в соответствие с требованиями Всемирной торговой организации. Поэтому вследствие реализации обязательств, сформулированных в отчете Рабочей группы по вступлению России в ВТО, не стоит больше ожидать существенных изменений российского законодательства.

По мнению Министерства экономического развития РФ, дополнительно претерпеть изменения могут лишь отдельные предписания, касающиеся предоставления запрещенных ВТО субсидий промышленному и сельскохозяйственному секторам, а также правовые нормы, касающиеся регулирования в сфере ветеринарии, карантина и защиты растений. Что касается субсидий промышленному и сельскохозяйственному секторам, положения российского законодательства будут изменены в соответствии с правилами ВТО.

В связи со вступлением в ВТО Российская Федерация взяла на себя следующие обязательства:

- снижение средней ставки импортных таможенных пошлин с 10-ти до 7,8% (в том числе на сельскохозяйственную продукцию – с нынешних 13,2% до 10,8%, на промышленные товары – с 9,5% до 7,3%);
- обнуление ввозных таможенных пошлин на некоторые виды сырья, высокотехнологичную продукцию;
- снижение ставки импортных таможенных пошлин на автомобили с 15,5% до 12%, химическую продукцию – с 6,5% до 5,2%;
- отмена количественных ограничений импорта – в виде квот, запретов, разрешений, временных санкций, лицензирования или иных требований и ограничений, не подтвержденных ВТО;
- ограничение экспортных таможенных пошлин на определенный перечень товаров (всего около 700 товарных позиций), в число которых входят некоторые продукты рыбной промышленности, минеральных топлив и масел, кожевенной промышленности, а также древесины, целлюлозы и цветных металлов;
- отмена всех программ субсидирования или их изменение таким образом, чтобы предоставленные субсидии не были ограничены условиями экспортирования или нацелены на домашнее использование поверх импортированных товаров;
- унификация санитарных и фитосанитарных мер, а также технического регулирования в соответствии с нормами соглашения ВТО.

Для немецких предприятий, экспортирующих товары из Германии в Россию, или осуществляющих свою деятельность в России, значительными являются следующие моменты:

- упрощается доступ иностранных товаров на российский рынок;
- в то же время упрощается экспорт российских товаров на мировой рынок;
- предприятия, осуществляющие производство в России, оказываются в выигрыше, благодаря улучшению инвестиционного климата и отмене импортных таможенных пошлин на высокотехнологичную продукцию;
- отныне будет осуществляться регулярный контроль за тем, какие продукты, ввозимые в Россию, подлежат обязательной сертификации;
- ужесточается контроль незаконного использования интеллектуальной собственности;
- иностранные страховые компании имеют право по истечении установленного переходного периода открыть филиалы в России;
- Россия получает доступ к международным механизмам разрешения торговых споров, то есть разрешение возникающих между сторонами споров посредством консультаций, мировых соглашений, примирительного производства, судебного разбирательства и апелляционного производства.

ФОТО: ZN.RU

ФОТО: BOHN.RU

Кроме того, Россия обязуется выполнять требования ВТО и на уровне Таможенного союза (ТС). Это обязательство устанавливается Договором о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы. В соответствии с данным договором член ВТО должен выполнять обязательства подписанного Соглашения. Положения Соглашения становятся частью правовой системы ТС.

Ввиду географических размеров России и мощного потенциала российского рынка – независимо от снижения ставки импортных пошлин – несомненным преимуществом могут оказаться возможности развития производства непосредственно в стране. Открытие российской экономики облегчит немецким предпринимателям доступ к российскому рынку – в первую очередь это касается приобретения российских предприятий.

Вывод

Благодаря вступлению России в ВТО более 6000 немецких предприятий, осуществляющих свою деятельность в России, получат многочисленные преимущества, а в некоторых областях экономики появится больше правовых гарантий. Объем торговли между Германией и Россией, составивший в 2011 году 75 миллиардов евро, значительно отстает от ожиданий – объем торговли с Китаем превышает этот показатель примерно в два раза. Если вступление в ВТО действительно существенно повлияет на экономические показатели в лучшую сторону, как того и ожидают, то Россия во главе с Путиным, спустя четыре года вновь занявшим президентское кресло, может привлечь своим мощным потенциалом немецких инвесторов. Объем внешней торговли с Китаем с момента вступления страны в ВТО десять лет тому назад увеличился почти в пять раз.

Вступление России в ВТО может послужить сигналом для вступления в торговую организацию и других государств, как, например, Белоруссия и Казахстан. Желательно только, чтобы переговоры значительно быстрее привели к положительным результатам.

Авторы:
Редль и Партнеры Москва. Тел. +7 (495) 933 51 20
Андре Шольц, аудитор, налоговый консультант, управляющий партнер Россия/СНГ
Эл. почта: andre.scholz@roedl.pro
Себастиан Эрнст, адвокат
Эл. почта: sebastian.ernst@roedl.pro

Rangieren zwischen

Markt und Staat

FÜR GÜTERTRANSPORTE ÜBER WEITE STRECKEN GIBT ES IN RUSSLAND ALS GRÖSSTEM FLÄCHENSTAAT DER ERDE KEINE ALTERNATIVE ZUR EISENBAHN. UM EIN STÜCK VOM KUCHEN KONKURRIEREN FAST 2 000 UNTERNEHMEN, DARUNTER TÖCHTER DER STAATSBAHN RSCHD. DOCH DIE STRUKTURREFORM ZUR MODERNISIERUNG DES EISENBAHNSEKTORS STÖSST AUF ZAHLREICHE HINDERNISSE.

Von Bojan Krstulovic

Noch zu Sowjetzeiten galt das Eisenbahnnetz in Russland als das wohl leistungsfähigste System der Welt. Auch wenn das heute nur noch wenige behaupten würden, bleibt den Russen immerhin der ewige Rekord der Transsibirischen Eisenbahn als der längsten durchgehenden Bahnstrecke. Und mit einer Gesamtlänge des Netzes von über 85 000 Kilometern behauptet man sich noch knapp vor China auf dem zweiten Platz, hinter den USA. Diese Werte sind von der einzigartigen Geografie des Landes diktiert. Für Menschen gleicht es auch im 21. Jahrhundert eher einem Abenteuer, größere Strecken dieser ungeheuren Landmasse ohne das Flugzeug zurückzulegen.

Doch Kohle, Holz und andere Güter sind da geduldiger. Um sie von Ost nach West zu bringen, führt kein Weg an der Eisenbahn vorbei. Nach Angaben der russischen Statistikbehörde Rosstat wurden 2011 in Russland etwa 2 100 Milliarden Tonnenkilometer über die Schiene verfrachtet. Das entspricht einem Anteil am gesamten Güterverkehr von 85 Prozent, jedenfalls ohne Berücksichtigung der Pipelines. In Deutschland wurden im selben Jahr laut dem Statistischen Bundesamt 113 Milliarden Tonnenkilometer mit dem Zug befördert, was etwa 18 Prozent des Güterverkehrs ausmachte. Der Tonnenkilometer ist eine Kennzahl, bei der das beförderte Gewicht mit dem zurückgelegten Weg multipliziert wird. Die Lieferung einer Tonne Fracht von Moskau nach Irkutsk schlägt in dieser Statistik also mit etwa 5 200 Tonnenkilometern zu Buche.

Rein auf die Menge bezogen ist auch in Russland die Straße der meistgenutzte Transportweg. Für September 2010 hat Rosstat etwa ermittelt, dass fünf Mal mehr Güter mit dem Lkw transportiert wurden als mit dem Zug. In Deutschland trägt die Straße sogar das Zehnfache der Schienentransporte.

Den größten Anteil an den Gütertransporten per Bahn haben in Russland Steinkohle, Erdöl und Baumaterialien. Auf dem riesigen Schienennetz sind nach Angaben der Russischen Eisenbahnen (RSchD) 1 067 000 Güterwagen unterwegs – etwa zehn Mal so viele wie in Deutschland. Fast die Hälfte davon ist im Besitz von mehr als 1 850 Privatunternehmen, der Rest wird von den Tochtergesellschaften der Staatsbahn betrieben, der Ersten und Zweiten Güterverkehrsgesellschaft PGK und WGK sowie Transcontainer. Die PGK verkaufte vor einigen Monaten 75 Prozent der Aktien an den Milliardär Wladimir Lissin (Mehrheitseigner des Metallurgiekombinats in Lipezk), eine Privatisierung der übrigen Töchter ist mittelfristig vorgesehen.

FOTO: TRANSCONTAINER

Diese Aufteilung des Marktes ist das Ergebnis eines Reformjahrzehnts. Im Jahr 2001 wurde ein struktureller Umbau des staatlichen Eisenbahnmonopols beschlossen. Vorbild war Westeuropa: Private Betreiber von Wagen und Lokomotiven nutzen bei ihrem Kampf um die Gunst der Kunden eine einheitlich verwaltete Infrastruktur. Davon erhoffte sich der Staat, dass die neuen Wettbewerber in den Fuhrpark investieren und die Kosten im Güterverkehr sinken. Zudem sollten die staatlichen Ausgaben für den Bahnsektor insgesamt reduziert werden.

Weil die staatliche RSchD jedoch bis heute nicht nur das gesamte Schienennetz kontrolliert, sondern auch einzige Eigentümerin von Lokomotiven ist, entstand zwar ein Markt für Dienstleistungen, aber nicht der Transporte selbst, weil diese ausschließlich von der Staatsbahn durchgeführt werden. Die vielen Privatunternehmen treten als Eigentümer von Güterwagen auf. Daneben bieten sie weitere Dienstleistungen an, von der Verpackung der Ware über deren Sicherung während der Reise bis zum Einräumen in das Ziellager. Auch wird die Dokumentenwirtschaft übernommen.

Die von der Staatsbahn für die Nutzung des Schienennetzes und ihre Loks in Rechnung gestellten Gebühren sind keineswegs einheitlich. Es bestehen unzählige Sonderregelungen. Viele Unternehmen handeln Preisnachlässe aus, die Bahn verkündet Rabatte für bestimmte Häfen oder Güterarten. Kritiker sprechen von einer politischen Preisgestaltung, der verbindliche Regeln fehlen und die objektiv kaum nachvollziehbar ist. Und sie weisen darauf hin, dass auf diese Weise der Korruption Tür und Tor geöffnet sei.

Auch bei den Wagonpreisen hat in den Augen vieler Kritiker die Deregulierung bisher nicht zu signifikanten Preisvorteilen für die Kunden geführt. Die privaten Unternehmen hätten vielmehr das Streckennetz unter sich aufgeteilt und es sich in ihren Nischen bequem gemacht. Auf einträglichen Verbindungen seien die Preise gerade so weit gesenkt worden, um die staatlichen Beförderer zu unterbieten. Diese sind nämlich weit weniger flexibel bei der Preisbildung. Im Herbst des letzten Jahres hat sich die Russische Eisenbahn komplett aus dem Güterverkehr verabschiedet und ihre letzten Güterwagen der Tochter WGK überlassen. Das nährt Befürchtungen, dass die Privaten ihre Preise erhöhen werden.

Die RSchD ist mit der Lage selbst unzufrieden. In einer Stellungnahme gegenüber der Moskauer Deutschen Zeitung heißt es, die „Universalität des Wagonbestands“ sei verloren gegangen. Täglich seien bis zu 100 komplette Züge an Leerwagen unterwegs. Oftmals lohnt es sich für die privaten Betreiber nicht, wegen einer Ladung Holz auf das profitablere Gut Stahl an einem anderen Bahnhof zu verzichten. Deshalb schicken sie die Wagen ohne Ladung über die Schienen – für leere Wagen zahlen sie viel geringere Gebühren an die RSchD. An den Bahnhöfen wiederum stauen sich massenweise Güterwagons, weil die Betreiber auf die einträglichsten Aufträge warteten.

Diese Praxis führt zu einer erheblichen Mehrbelastung der ohnehin knappen Ressource Schiene und zu der paradoxen Situation, dass trotz des weltweit größten Bestandes an Güterwagen oftmals nicht genug verfügbar sind. „Das alles verringerte die Leistungsfähigkeit der Güterwagen und belastete die gemeinsam genutzte Infrastruktur“, räumt die Staatsbahn ein. Im vergangenen Jahr hatte sie noch versucht, einen Großteil der Wagons ihrer Töchter in einem gemeinsamen Pool zu bündeln, um ihre Koordinierung zu vereinheitlichen – ohne durchschlagenden Erfolg. Im Februar wurde der Pool aufgelöst. Nun hofft man auf eine Anpassung der Gesetzeslage. Auch soll eine neue computergestützte Regulierung der Wagonströme zu einer wirksameren Nutzung des Schienennetzes beitragen.

Das russische Schienennetz mit Transsib (grün) und BAM (braun)

Маневрирование между рынком и государством

В РОССИИ, СТРАНЕ С САМОЙ БОЛЬШОЙ ПЛОЩАДЬЮ В МИРЕ, ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА ДЛЯ ДАЛЬНИХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК НЕ ИМЕЕТ АЛЬТЕРНАТИВЫ. ЗА «КУСОК ПИРОГА» В ЭТОМ БИЗНЕСЕ КОНКУРИРУЮТ ПОЧТИ 2000 ПРЕДПРИЯТИЙ, ВКЛЮЧАЯ ДОЧЕРНЮЮ КОМПАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОАО «РЖД». НО СТРУКТУРНАЯ РЕФОРМА ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО СЕКТОРА СТОЛКНУЛАСЬ С МНОГОЧИСЛЕННЫМИ ПРЕПЯТСТВИЯМИ.

Боян Крстулович

ФОТО: JASON ROGERS

Еще в советские времена железнодорожная сеть в России считалась, пожалуй, самой эффективной системой в мире. И хотя сегодня это стали бы утверждать лишь очень немногие, россияне по-прежнему сохраняют за собой вечный рекорд Транссибирской железной дороги как самого длинного сплошного участка железнодорожной магистрали. А по общей протяженности сети, составляющей свыше 85 000 км, Россия, слегка опережая Китай, утвердилась на втором месте после США. Эти показатели продиктованы уникальной географией страны. И в XXI веке перемещение по такому огромному массиву суши без помощи самолета для людей по-прежнему сродни приключению.

Но уголь, древесина и другие товары «проявляют» больше терпения. Чтобы перевезти их с востока на запад, без железной дороги не обойтись. По данным российского статистического ведомства (Росстат), в 2011 г. в России железнодорожным транспортом было перевезено около 2100 млрд. тонно-километров. Это соответствует 85% от общего объема грузоперевозок, во всяком случае, без учета трубопроводов. В том же году в Германии, по данным Федерального статистического ведомства, поездами было перевезено 113 млрд. тонно-километров грузов, т.е. примерно 18% от общего объема грузоперевозок. Тонно-километр – характеристика, при которой перевозимый вес умножается на расстояние перевозки. Таким образом, перевозка одной тонны груза из Москвы в Иркутск в этой статистике выражается показателем, равным приблизительно 5200 тонно-километров.

С точки зрения количества, автомобильные перевозки в России тоже являются самым употребительным видом перевозок. Например, в сентябре 2010 г., по данным Росстата, грузовиками было перевезено в пять раз больше грузов, чем поездами. В Германии автомобильные перевозки превышают железнодорожные перевозки в десять раз.

Самую большую часть грузов, перевозимых в России по железной дороге, составляют каменный уголь, нефть и стройматериалы. По данным РЖД, в огромной железнодорожной сети курсируют 1 067 000 грузовых вагонов – примерно в десять раз больше, чем в Германии. Почти половина из них находится в собственности более чем у 1850 частных предприятий, остальную часть эксплуатируют дочерние компании государственной железной дороги – Первая и Вторая грузовые компании (ПГК и ВГК), а также «Трансконтейнер». Несколько месяцев назад ПГК продала 75% акций миллиардеру Владимиру Лисину (мажоритарный владелец Липецкого металлургического комбината), в среднесрочной перспективе предусмотрена приватизация остальных «дочек».

Этот рыночный сектор образовался в результате десятилетия реформ. В 2001 г. было принято решение о структурном преобразовании государственной монополии на железную дорогу. Примером послужила Западная Европа. Частные пользователи вагонов и локомотивов в своей борьбе за благосклонность клиентов используют инфраструктуру с единым управлением. От этого государство ожидало, что новые конкуренты будут инвестировать в подвижной состав и затраты на грузоперевозки понизятся. Кроме того, должны снизиться государственные расходы на железнодорожный сектор.

Но поскольку государственная компания «РЖД» до сих пор не только контролирует всю сеть железнодорожных путей, но и является единственным владельцем локомотивов, то возник рынок услуг, но не рынок самих перевозок. Они осуществляются исключительно государственной железнодорожной компанией. Многие частные предприятия выступают как собственники вагонов. Наряду с этим они предлагают и другие услуги, от упаковки товара и его фиксации во время пути вплоть до помещения на склад назначения. Они берут на себя и документооборот.

Сборы, взимаемые государственной железной дорогой за использование рельсовой сети и локомотивов, отнюдь не едины. Существуют бесчисленные особые регулирования. Многие предприятия выторговывают себе скидки, дорога объявляет скидки для определенных портов и видов грузов. Критики говорят о политическом ценообразовании, при котором отсутствуют обязательные правила и которое едва ли имеет объективные объяснения. И указывают на то, что именно таким образом открываются двери и ворота коррупции.

Дерегуляция цен на вагоны, по мнению многих критиков, тоже не привела до сих пор к значительным ценовым преимуществам. Лучше бы частные предприятия разделили сеть рельсов между собой и удобно расположились в своих нишах. На основе выгодных связей цены снижались ровно настолько, чтобы оказаться по цене ниже государственного перевозчика. На самом деле они значительно менее гибки. Осенью прошлого года Российская железная дорога полностью перестала совершать грузоперевозки и передала последние грузовые вагоны своей дочерней компании ВГК. Это дает пищу для опасений, что частные компании повысят свои цены.

«РЖД» и сами недовольны своим положением. В интервью «Московской немецкой газете» говорится, что исчезла «универсальность вагонного подвижного состава». Ежедневно в пути – приблизительно 100 поездов с пустыми вагонами. Зачастую частным пользователям нет смысла отказываться ради груза древесины от более выгодного груза стали на другой станции. Поэтому они направляют по рельсам порожняк – за пустые вагоны те сборы, которые они платят «РЖД», значительно меньше. И на станциях, в свою очередь, скапливается огромное количество грузовых вагонов, поскольку пользователи ждали самых выгодных заказов.

Эта практика ведет к значительному повышению нагрузок на ограниченные рельсовые ресурсы и создает парадоксальную ситуацию, когда, несмотря на крупнейшие в мире объемы грузовых вагонов, их часто бывает недостаточно. «Все это снижает эффективность грузовых вагонов и нагружает совместно используемую инфраструктуру», – отмечает государственная компания «РЖД». В прошлом году она еще пыталась объединить большую часть вагонов своей дочерней компании в общий пул, чтобы обеспечить координацию – но без заметного успеха. В феврале этот пул был расформирован. Теперь надежда на адаптацию законодательного положения. И новое регулирование вагонопотоков на компьютерной основе тоже призвано способствовать более эффективному использованию сети железных дорог.

Deutsche Post DHL prognostiziert die Logistik von morgen

WIE WIRD DIE WELT IM JAHR 2050 AUSSEHEN? DIESER FRAGE WIDMETE SICH DEUTSCHE POST DHL IM DRITTEN FORSCHUNGSVORHABEN DER REIHE „BLICK IN DIE ZUKUNFT". „LOGISTIK 2050" IST EINE WEITERE PROGRESSIONSSTUDIE, MIT DEREN HILFE SICH DAS UNTERNEHMEN UM EINEN OFFENEN DIALOG ÜBER DIE SCHLÜSSELPROBLEME DER GLOBALEN ENTWICKLUNG BEMÜHT.

Anfang 2012 erschien die Zukunftsstudie von Deutsche Post DHL unter dem Titel „Blick in die Zukunft: Logistik 2050". Sie beschreibt fünf alternative Zukunftsperspektiven und ihre Folgen für Handel, Wirtschaft und Gesellschaft. Die Szenarien beruhen auf einer Analyse der wichtigsten Einflussfaktoren – von Handels- und Konsummustern über technologische und gesellschaftliche Entwicklungen bis hin zum Klimawandel. Allen Szenarien gemeinsam ist die wachsende Rolle der Logistik.

Szenario 1: Zügelloses Wachstum

Die Welt wird von den Gesetzen der materiellen Werte und des Massenkonsums geprägt. Die Nutzung der Naturressourcen beschleunigt den Klimawandel. Die Nachfrage nach Logistik- und Transportleistungen steigt stark. Ein globales Transportnetz ermöglicht den raschen Güteraustausch zwischen den Zentren des Konsums. Der fortschreitende Klimawandel erschwert jedoch die Bedingungen, es kommt zu Lieferunterbrechungen und damit zu erhöhten Anforderungen für Logistikunternehmen.

Szenario 2: Megaeffizienz in Megastädten

„Megacities" werden zu den zentralen Kraftzentren der Welt und sowohl zu Triebkräften als auch zu Hauptgewinnern des Paradigmenwechsels hin zu „grünem" Wachstum. Hocheffiziente Verkehrssysteme haben die Verkehrsbelastung reduziert. Ein globales Transportnetz, das Land-, See-, Luft- und sogar Weltraumtransporte einschließt, trägt weltweit zur Herstellung von Handelsbeziehungen zwischen den zahlreichen Megastädten bei.

Szenario 3: Individualisierter Lebensstil

Individualisierung und personalisierter Konsum beherrschen den Alltag. Konsumenten erfinden, gestalten und produzieren ihre Produkte selbst, wobei neuartige 3D-Drucker eine entscheidende Rolle spielen. Individualisierung und regionale Produktion werden von dezentralen Energie- und Infrastruktursystemen flankiert. Der Bedarf für Ferntransporte sinkt drastisch. Regionale Logistik und ein hocheffizientes Transportnetz für die „letzte Meile" zum Kunden werden zu Schlüsselfaktoren für den Erfolg.

Szenario 4: Lähmender Protektionismus

Die Globalisierungsprozesse wurden durch Nationalismus und Protektionismus wieder rückgängig gemacht. Die technologische Entwicklung stagniert. Hohe Energiepreise und dramatische Ressourcenknappheit schüren internationale Konflikte über Rohstoffvorkommen. Für die Logistikbranche stellen der Rückgang des Welthandels und die damit verbundene Regionalisierung der Lieferketten große Herausforderungen dar.

Szenario 5: Globale Widerstandsfähigkeit – lokale Anpassung

Eine günstige, automatisierte Produktion hat den Konsum zunächst angekurbelt. Jedoch wirken sich der schneller fortschreitende Klimawandel und sich häufende Naturkatastrophen negativ auf die Logistik- und Produktionsketten aus, was zu regelmäßigen Lieferengpässen führt. Der Logistiksektor wird zur Basis des Wirtschaftssystems, diese Branche verfügt über eine redundante Infrastruktur.

Blick in die Zukunft: Wohin geht die Express-Zustellung?

Globale Prognosen erlauben es, genauso global zu planen. Doch ein funktionstüchtiger Plan kommt schwerlich ohne Berücksichtigung aktueller Tendenzen aus. Zu diesen Tendenzen äußern sich Top-Manager von DHL Express in Russland gegenüber der Moskauer Deutschen Zeitung.

Adrian Marley, Generaldirektor von DHL Express für die GUS und Südosteuropa

Besonders schnell steigt heute die Nachfrage nach Premiumleistungen bei der Express-Zustellung, und zwar sowohl auf dem internationalen wie auch auf dem innerrussischen Markt.

ILLUSTRATION: DEUTSCHE POST DHL

Dabei geht es um eine zeitgenaue Zustellung – bis 9 Uhr, 10.30 Uhr, 12 Uhr. Dieser Service verbessert die Erfolgschancen des Kunden beim Wettbewerb auf ihren jeweiligen Märkten, indem Lager- und Transportkosten eingespart werden. Gleichzeitig wird die Express-Zustellung zu einem unentbehrlichen Glied in der Logistikkette, weil sie die Effizienz des Geschäfts direkt beeinflusst. Es steigen auch die Anforderungen an die Leistungen der Express-Spediteure. Um ihnen gerecht zu werden, gewährt DHL Express Garantien, die auf dem russischen Markt ihresgleichen suchen: Bei der zeitgenauen internationalen und nationalen Express-Zustellung werden bei Verzug durch Verschulden des Unternehmens 100 Prozent der Frachtgebühren erstattet. Der Preis ist nicht länger das Hauptkriterium bei der Auswahl des Anbieters, er wird von der Genauigkeit und Zuverlässigkeit der Zustellung abgelöst.

Jelena Jemeljanowa, Marketing-Direktorin von DHL Express in Russland

Einer der Wachstumsfaktoren der Express-Zustellung ist die Entwicklung des Online-Handels. Die im Premium-Segment angebotenen Leistungen sind in erster Linie bei hochpreisigen Waren etwa aus dem High-Tech-Bereich relevant: Hier legt der Kunde besonderen Wert auf die Zuverlässigkeit und Schnelligkeit. Dieses Segment des Online-Handels betrachten wir als für uns besonders aussichtsreich.

Wir beobachten eine wachsende Nachfrage nach unseren Leistungen seitens klein- und mittelständischer Unternehmen. In Russland haben noch nicht alle Unternehmer die Wichtigkeit sachkundiger Logistik und den konkreten ökonomischen Vorteil erkannt, der dem Geschäft dadurch entstehen kann. So kann beispielsweise ein regionaler Retailer die Lieferung einer kleinen Warenmenge aus Moskau oder aus dem Ausland innerhalb allerkürzester Fristen veranlassen. Wenn es sich um teure Waren handelt, ist die zeitnahe Zustellung des Auftrages lukrativer als der Bezug einer größeren Warenpartie. Oft entscheiden sich kleinere Unternehmen auf Grund solcher Überlegungen für uns.

Anna Klinskowa, Verkaufs-Direktorin von DHL Express in Russland

Wir gehen davon aus, dass umweltorientierte Logistik an Bedeutung gewinnt. Während grüne Leistungen früher nur für internationale Unternehmen von Interesse waren, werden sie heute auch von russischen Unternehmen nachgefragt. Wir bauen in Russland unsere Lösung DHL GoGreen aus, bei der unsere Kunden mit uns gemeinsam Umweltinitiativen realisieren können. In absehbarer Zukunft wird der Umweltschutz zur Norm für die gesamte russische Business-Community werden, was sich wiederum auch auf die Anforderungen an Logistik-Unternehmen auswirkt.

Oxana Spitalnikowa, Direktorin der Abteilung für Zollabfertigung bei DHL Express in Russland

Die Zollgesetzgebung bleibt einer der Schlüsselfaktoren auf dem Markt der Express-Zustellungen. Die Schaffung der Zollunion zwischen Russland, Weißrussland und Kasachstan hatte einen sehr positiven Effekt: In diesen Ländern wächst der betreffende Markt zweieinhalb bis dreimal schneller als zwischen ihnen und anderen Ländern. Die Nachfrage nach Express-Zustellungen zwischen Russland und Kasachstan ist im Moment derart hoch, dass von DHL Express im Sommer 2011 ein direkter Dokumenten- und Güterverkehr aufgenommen und so die Zustellungszeit auf maximal einen Tag gesenkt wurde.

Deutsche Post DHL спрогнозировала ЛОГИСТИКУ будущего

КАКИМ СТАНЕТ МИР К 2050 ГОДУ? ЭТИМ ВОПРОСОМ ЗАДАЛАСЬ КОМПАНИЯ DEUTSCHE POST DHL В ТРЕТЬЕМ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ ПРОЕКТЕ СЕРИИ «ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ». «ЛОГИСТИКА-2050» – ЭТО ОЧЕРЕДНОЕ ПРОГРЕССИВНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРОГО КОМПАНИЯ СТРЕМИТСЯ К ОТКРЫТОМУ ДИАЛОГУ О КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМАХ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.

В начале 2012 года вышло в свет футурологическое исследование Deutsche Post DHL под названием «Взгляд в будущее: Логистика-2050». Оно рассматривает пять возможных сценариев развития торговли, бизнеса и общества к 2050 году. Сценарии основаны на анализе моделей торговли и потребления, технологических и социальных тенденций, изменений климата. При этом во всех сценариях есть общий фактор – значительно возросшая роль логистики.

Сценарий 1: Нерегулируемая экономика

Мир живет по законам материальных ценностей и массового потребления. Использование природных ресурсов ускоряет изменения климата. Спрос на логистические и транспортные услуги резко увеличивается. Глобальная транспортная система обеспечивает быстрый обмен товарами между центрами потребления. Цепочки поставок часто нарушаются, что создает дополнительные проблемы для логистических компаний.

Сценарий 2: Суперэффективность в супергородах

Мегаполисы превращаются в мировые центры управления. Именно здесь рождаются инициативы по переходу к экологичному пути развития. Высокоэффективные системы управления транспортными потоками позволили уменьшить пробки на дорогах. Глобальная транспортная система, включающая в себя наземные, морские, воздушные и даже космические перевозки, помогла создать торговые связи между многочисленными мегаполисами по всему миру.

Сценарий 3: Индивидуализированный образ жизни

В мире широко распространено индивидуализированное потребление. Человек получает возможность создавать и разрабатывать собственные продукты с помощью 3D-принтеров. Кастомизация и региональное производство сопровождаются децентрализацией энергопотребления и управления инфраструктурой. Децентрализованное производство превращает развитую региональную логистику и высокоэффективную систему «последней мили» в значимые факторы успеха.

Сценарий 4: Ослабляющий протекционизм

Процесс глобализации сменился защитой национальных рынков и возникновением многочисленных протекционистских барьеров. Развитие технологий замедляется. Высокие цены и дефицит на энергоносители приводят к международным конфликтам и борьбе за источники ресурсов. На логистической отрасли сказываются проблемы, возникшие в результате спада мировой торговли и последовавшей регионализации цепочек создания добавленной стоимости.

Сценарий 5: Глобальная устойчивость – локальная адаптация

Этот сценарий предполагает высокий уровень потребления вследствие удешевления и автоматизации производства. Однако усиливающиеся изменения климата и частые катастрофы негативно сказываются на логистических и производственных цепочках, что приводит к регулярным нарушениям поставок. Логистический сектор становится основой экономической системы, эта отрасль обладает резервной инфраструктурой.

Взгляд в настоящее: куда движется экспресс-доставка?

Глобальные прогнозы способны задать глобальные же направления планирования. С другой стороны, сложно создать работоспособный план без учета актуальных тенденций. Сегодня последние тренды представляют читателям «Московской немецкой газеты» топ-менеджеры компании DHL Express в России.

Адриан Марлей, генеральный директор DHL Express в странах СНГ и Юго-Восточной Европы

Сейчас особенно быстро растет спрос на премиальные услуги экспресс-доставки, причем как на международном, так и на внутреннем российском рынках. Это доставка к конкретному времени: до 9:00, 10:30, 12:00. Такой сервис позволяет клиентам успешнее конкурировать на своих рынках: за счет этого достигается экономия на складских и транспортных издержках. Одновременно экспресс-доставка становится неотъемлемым звеном логистической цепочки, напрямую влияя на эффективность бизнеса. Повышаются и требования к качеству услуг экспресс-перевозчиков – чтобы удовлетворять их, DHL Express предлагает уникальные для российского рынка гарантии: для услуг международной и внутренней экспресс-доставки к определенному времени мы возвращаем 100% транспортного тарифа в случае задержек по вине компании. Цена перестает быть главным критерием выбора провайдера, уступая место точности и надежности доставки.

Елена Емельянова, директор по маркетингу DHL Express в России

Одним из факторов роста экспресс-доставки является развитие онлайн-торговли. Услуги, предлагаемые операторами премиального сегмента экспресс-доставки, актуальны прежде всего для высокостоимостных товаров, например, high-tech: здесь покупателю важны надежность и скорость. Этот сегмент онлайн-торговли является для нас особенно перспективным.

Мы наблюдаем положительную тенденцию роста спроса на наши услуги со стороны малого и среднего бизнеса. В России пока не все предприниматели понимают важность грамотной логистики и ту экономическую ценность, которую она может нести для бизнеса. Например, ритейлер в регионе может заказывать товары из Москвы или из-за рубежа в небольшом количестве в самые сжатые сроки. Если цена таких товаров высока, то оперативная доставка под заказ будет выгоднее закупки большой партии. Часто именно из этих соображений нас выбирают небольшие компании.

Анна Клинскова, директор по продажам DHL Express в России

Мы отмечаем рост спроса на индивидуализированные логистические решения, в частности отраслевые. Например, для автомобильных компаний важна возможность оперативно заказывать запчасти без дополнительных затрат на складирование, для фармакологических компаний – специальные условия транспортировки клинических образцов, для fashion-ритейлеров – срочная доставка небольших дополнительных партий товара.

Мы также ожидаем развития экологически-ориентированной логистики. Если раньше «зеленые» сервисы были интересны международным компаниям, то сегодня они востребованы и российским бизнесом. Мы продолжаем развивать в России решение DHL GoGreen, благодаря которому наши клиенты могут вместе с нами реализовывать экологические инициативы. В обозримом будущем забота об экологии станет нормой для всего российского бизнес-сообщества – и это также отразится на требованиях к работе логистических компаний.

Оксана Шпитальникова, директор департамента таможенных операций DHL Express в России

Таможенное законодательство остается одним из ключевых факторов, влияющих на рынок экспресс-доставки. Создание Таможенного союза оказало на него очень позитивное влияние: в странах Таможенного союза наш сегмент рынка растет в 2,5–3 раза быстрее, чем доставка между странами, входящими в ЕЭП, и другими государствами. Спрос на экспресс-доставку между Россией и Казахстаном сейчас настолько высок, что летом 2011 года DHL Express начала прямую перевозку документов и грузов между Москвой и Астаной, сократив срок доставки до одного дня.

Не менее важно дальнейшее распространение электронного декларирования – оно позволяет ускорить и упростить процессы пересечения границы, одновременно способствуя эффективному управлению рисками – а это дополнительный аргумент для зарубежных компаний в пользу развития торговых связей с Россией.

ФОТО: DEUTSCHE POST DHL

«В России ничего не получается без личного контакта»

ПОПУТНЫЙ ВЕТЕР ЕЩЕ НИКОГДА НЕ ВРЕДИЛ НИ ОДНОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ. КОГДА ЛЕТОМ 2008 Г. ФИРМА-СПЕЦИАЛИСТ ПО РОССИИ AKG LOGISTICS ВЫХОДИЛА НА СТАРТ, КАЗАЛОСЬ, ЧТО ОНА СМОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ НА МОЩНЫЙ КОНЪЮНКТУРНЫЙ БРИЗ. НО ВМЕСТО ЭТОГО УЖЕ СКОРО ЭКСПЕДИТОРСКОЙ КОМПАНИИ СО ШТАБ-КВАРТИРОЙ В ДОРМАГЕНЕ (СЕВЕРНЫЙ РЕЙН-ВЕСТФАЛИЯ) ПРИШЛОСЬ ПРЕОДОЛЕВАТЬ ВСТРЕЧНЫЙ ВЕТЕР. ВПРОЧЕМ, УРАГАН, ПОТРЯСШИЙ МИРОВЫЕ РЫНКИ, ДАВНО ПРОШЕЛ, ТУЧИ РАССЕЯЛИСЬ, И НЕБО СНОВА ПРОСВЕТЛЕЛО. ЭТО ОТНОСИТСЯ НЕ ТОЛЬКО К AKG LOGISTICS, НО И КО ВСЕЙ РОССИИ. БЕСЕДА С КОММЕРЧЕСКИМ ДИРЕКТОРОМ ПРЕДПРИЯТИЯ АРКАДИУСОМ ГРАБИТЦЕМ.

Господин Грабитц, насколько трудно было вскоре после создания компании столкнуться с мировым финансово-экономическим кризисом?

Во всяком случае, это было нелегко. Разумеется, хочется выйти на рынок на этапе бурного роста. Но в начале у нас еще не было очень высоких фиксированных затрат и поэтому нам вместе с нашими санкт-петербургскими партнерами удалось довольно благополучно преодолеть трудный период.

Вы когда-нибудь жалели, что сделали этот шаг слишком поздно – или наоборот, слишком рано?

Это так же, как с акциями. Никогда точно не знаешь, насколько они еще вырастут или, напротив, уже достигли нижнего ценового порога.

Чем занимается AKG Logistics?

Мы разрабатываем индивидуальные концепты по логистике применительно к потребностям заказчика и при этом интегрируем все виды транспорта. Многие наши конкуренты занимаются только контейнерными перевозками, а мы доставляем от дверей до дверей. И при этом, используя нашу интернет-платформу заказчик постоянно может отслеживать актуальный статус своих товаров: еще в порту, уже на борту судна, только что разгружен, на таможне. Сообщается даже предположительное время прибытия. На других платформах этот мониторинг намного расплывчатее. Там во время перевозки просто пишут: «Товар в пути».

С другой стороны, вам как экспедиторской компании приходится полагаться на других поставщиков услуг, выполняющих транспортировку.

Здесь у нас имеется обширный портфель сторонних фирм, с которыми мы работаем в кредит. Мы, так сказать, собираем по изюминке и выпекаем заказчику вкусный пирог.

Что это за заказчики?

Предприятия различных отраслей, величины и из разных мест со всей Европы.

Почему вы начали специализироваться именно на российском рынке?

На таких классических рынках как Дальний Восток или США очень сильна конкуренция крупных перевозчиков. Россия – все еще нишевый рынок, но при этом динамичнее других регионов. Двузначные показатели роста в нашей отрасли – где еще найти такое? Кроме того, в России у меня завязались контакты еще с тех времен, когда я работал на другие компании.

Каковы важнейшие особенности ведения бизнеса в России?

В Западной Европе все делается по телефону, электронной почте. В России ничего не получается без личного контакта. Так же обстоит дело и с таможенными документами. В России их уже тоже можно подавать в электронной форме. Но в итоге вес имеет распечатка с круглой синей печатью и подписью.

Насколько важно владеть русским языком?

Это преимущество, но оно не является решающим. 90% российских предпринимателей уже очень хорошо говорят по-английски. Вообще-то для меня русский язык не проблема, поскольку я родился в Польше.

Вернемся к теме таможни. Сколько здесь возникает потерь от трения?

Россия все больше переносит свое таможенное оформление из глубины страны на ее границы и связывает с этим надежду на преодоление коррупции. Не в последнюю очередь это приветствуется крупными международными компаниями, имеющими производство в России, поскольку они хотят идти исключительно «белым» путем.

ФОТО: AKG LOGISTICS

Какое отношение к коррупции имеет местоположение таможни?

Если пункт находится в глубине страны, то там ведь часто работают всего несколько человек. Все друг друга знают и делают общее дело. Там, например, товар просто иначе декларируют, а таможенный чиновник может на этом заработать. По официальным данным, за один год в Россию было ввезено всего 150 телевизоров, остальное было оформлено как «электронные приборы». Вот поэтому мы постоянно видим в России таможенников, разъезжающих на «Порше». А это теперь пресекается.

Чем же?

На границах кадровый состав значительно больше, работа идет посменно, каждый раз с разными коллегами. Тут никто не сможет чувствовать себя уверенно, если работает «в свой карман».

Вы считаете, что эта мера даст эффект?

Да, но не со дня на день. Ведь сначала нужно, чтобы коррумпированность ушла из голов.

Чего вы ожидаете для своей отрасли и своего предприятия от вступления России в ВТО?

Что многое станет проще и более открытым и, следовательно, больше фирм решатся прийти на российский рынок. До сих пор многие говорят, что не хотят иметь дела с Россией. Мы готовы взять их с собой и показать им дорогу.

Является ли Россия все еще новичком в области логистики и в других областях?

Да. И именно для малых и средних предприятий. О насыщенности не может быть и речи. Если же учитывать многообещающие прогнозы развития, то впереди еще огромные возможности для роста.

ИНТЕРВЬЮ ВЕЛ ТИНО КЮНЦЕЛЬ

„In Russland geht nichts ohne den persönlichen Kontakt“

RÜCKENWIND HAT NOCH KEINEM UNTERNEHMEN GESCHADET. ALS DER RUSSLANDSPEZIALIST AKG LOGISTICS IM SOMMER 2008 AN DEN START GING, SCHIEN ER AUF EINE KRÄFTIGE KONJUNKTURELLE BRISE HOFFEN ZU KÖNNEN. STATTDESSEN BLIES DER SPEDITION MIT SITZ IM NORDRHEIN-WESTFÄLISCHEN DORMAGEN DER WIND SCHON BALD VOLL INS GESICHT. DOCH DAS STURMTIEF, DAS DIE WELTMÄRKTE DURCHSCHÜTTELTE, IST LÄNGST ABGEZOGEN, DER HIMMEL HAT SICH AUFGEHELLT. DAS GILT NICHT NUR FÜR AKG LOGISTICS, SONDERN AUCH FÜR RUSSLAND INSGESAMT. EIN GESPRÄCH MIT GESCHÄFTSFÜHRER ARKADIUS GRABIETZ.

Glaubt an Russland: Arkadius Grabietz, Geschäftsführer von AKG Logistics.

FOTO: AKG LOGISTICS

Herr Grabietz, wie schwer war es, kurz nach der Firmengründung mit einer weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise konfrontiert zu sein?

Leicht war es jedenfalls nicht. Man wünscht sich natürlich, in einer Boomphase einzusteigen. Aber wir hatten am Anfang auch noch nicht so hohe Fixkosten und konnten die Durststrecke deshalb gemeinsam mit unseren Partnern in St. Petersburg relativ gut bewältigen.

Haben Sie irgendwann bereut, den Schritt zu spät – oder aber zu früh – getan zu haben?

Das ist wie mit Aktien: Man weiß nie so genau, wie weit sie noch steigen oder ob umgekehrt der Boden schon erreicht ist.

Was macht AKG Logistics?

Wir schneidern Logistikkonzepte individuell auf die Bedürfnisse des Kunden zu und binden dabei alle Verkehrsträger ein. Viele Wettbewerber verschieben nur Container hin und her, wir liefern von Haus zu Haus. Auf unserer Internetplattform kann der Kunde dabei stets den genauen Status seiner Artikel nachverfolgen: noch im Hafen, schon auf dem Schiff, gerade entladen, beim Zoll. Sogar eine voraussichtliche Ankunftszeit wird mitgeteilt. Das ist auf anderen Plattformen wesentlich unspezifischer. Da lesen Sie während des Transports „Ware im Transit“.

Andererseits müssen Sie sich als Spedition auf andere Dienstleister verlassen, die den Transport abwickeln.

Da haben wir ein großes Portfolio von Dritten, mit denen wir auf Rechnung arbeiten. Wir picken uns sozusagen die Rosinen heraus und backen damit für unsere Kunden einen schönen Kuchen.

Was sind das für Kunden?

Unternehmen diverser Branchen, Größen und Herkunft aus ganz Europa.

Warum haben Sie sich ausgerechnet auf den russischen Markt spezialisiert?

Auf den klassischen Märkten wie Fernost oder den USA ist der Wettbewerb der großen Spediteure sehr stark. Russland ist noch ein Nischenmarkt, dafür aber dynamischer als andere Regionen. Zweistellige Wachstumsraten in unserer Branche – wo hat man das sonst noch? Im Übrigen sind mir in Russland auch Beziehungen zugutegekommen, die noch aus Zeiten stammen, als ich für andere Unternehmen tätig war.

Was sind die wichtigsten Besonderheiten im Russlandgeschäft?

In Westeuropa läuft alles per Telefon, per E-Mail. In Russland geht nichts ohne den persönlichen Kontakt. Ähnlich ist es mit Zolldokumenten. Die können mittlerweile auch in Russland elektronisch übermittelt werden. Doch was am Ende zählt, ist der Ausdruck mit dem runden, blauen Stempel und der Unterschrift.

Wie wichtig ist es, die russische Sprache zu beherrschen?

Es ist von Vorteil, aber nicht maßgebend. Inzwischen sprechen 90 Prozent der russischen Geschäftsleute sehr gut Englisch. Für mich ist Russisch im Übrigen kein Problem, weil ich in Polen geboren worden bin.

Zurück zum Zoll: Wie viele Reibungsverluste gibt es da?

Russland verlegt seine Zollabfertigung zunehmend vom Landesinneren an die Landesgrenzen und verbindet damit die Hoffnung, der Korruption einen Riegel vorzuschieben. Das wird nicht zuletzt von den großen internationalen Unternehmen, die in Russland produzieren, begrüßt, denn die wollen einen ausschließlich „weißen“ Weg gehen.

Was hat die Lage des Zollamts mit der Korruption zu tun?

Wenn sich die Station im Landesinneren befindet, dann arbeiten da oft nur ein paar Leute. Alle kennen sich und machen gemeinsame Sache. Da wird eine Ware zum Beispiel einfach anders deklariert, so dass der Zollbeamte mitverdient. Es gab einmal ein Jahr, da wurden offiziell laut Zoll nach Russland nur 150 Fernseher eingeführt, alles andere waren „elektronische Geräte“. Und so kommt es dann, dass man in Russland immer wieder Zöllner sieht, die Porsche fahren. Das wird nun unterbunden.

Wodurch?

An den Grenzen ist der Personalbestand viel höher, da wird im Schichtbetrieb gearbeitet mit immer wieder anderen Kollegen. Da kann sich niemand sicher fühlen, wenn er in die eigene Tasche wirtschaftet.

Glauben Sie, dass das eine effektive Maßnahme ist?

Ja, aber nicht von heute auf morgen. Denn Bestechlichkeit muss ja auch aus den Köpfen raus.

Was versprechen Sie sich für Ihre Branche und Ihr Unternehmen vom WTO-Beitritt Russlands?

Dass vieles einfacher und offener wird und sich damit noch mehr Firmen nach Russland wagen. Bisher sagen immer noch viele, sie wollten mit Russland nichts zu tun haben. Die nehmen wir gern mit auf die Reise und zeigen ihnen den Weg.

Ist denn Russland im Logistikbereich und darüber hinaus immer noch offen für Neueinsteiger?

Auf alle Fälle. Gerade auch für kleine und mittelständische Unternehmen. Von Sättigung kann keine Rede sein. Wenn man zudem die enormen Wachstumsprognosen in Betracht zieht, ist noch jede Menge Luft nach oben.

DAS INTERVIEW FÜHRTE TINO KÜNZEL.

PEKTAMA

Die Schneckenpost

IN RUSSLANDS POSTFILIALEN GIBT ES INZWISCHEN ALLES: INTERNET, VERSICHERUNGEN, FLUGTICKETS, THEATERKARTEN UND VIELES MEHR. GANZ ÜBERMÜTIGE WOLLEN MITUNTER SOGAR POSTSENDUNGEN AUFGEBEN ODER IN EMPFANG NEHMEN. DAS IST ALLERDINGS KEINE SO GUTE IDEE.

Von Tino Künzel

Alexej Rschewskij spielt Baseball, seit seinem elften Lebensjahr schon. Nicht viele in Russland können das besser als er: Mit seiner Mannschaft, den Green Socks, nimmt der Moskauer an der russischen Meisterschaft teil. Vor kurzem brauchte er wieder mal eine neue Ausrüstung. Und weil es in Russland für seinen Sport allenfalls Baseballschläger gibt, aber selbst die zum Spielen ungeeignet sind und aus anderen Gründen gekauft werden, bestellt der 34-Jährige in den USA.

Über ein System namens TrackChecker verfolgte Rschewskij, Vertriebsleiter in einem Moskauer Verlag, die Spur seiner Sendung. Es dauerte zehn Tage, bis das Paket von der amerikanischen Post bis zur russischen Grenze – in diesem Fall ein Moskauer Flughafen – geliefert worden war und den Zoll passiert hatte. Dann übernahm EMS, der Expressdienst der russischen Post. Die Fracht sei an die Empfängeradresse ausgeliefert worden, meldete TrackChecker. Am darauffolgenden Tag begab sich Rschewskij zu seinem Postamt im Wohnbezirk, um seine Bestellung abzuholen, und entdeckte dort die Langsamkeit. Obwohl mit ihm nur noch sechs weitere Kunden anstanden, dauerte es geschlagene anderthalb Stunden, bis er drankam. Leidgeprüfte Russen wundern sich an dieser Stelle allerdings kein bisschen: Die Post hat den Ruf weg, der kundenunfreundlichste Betrieb Russlands zu sein. Wer selbst die Wartezeiten stoisch erträgt, der ärgert sich über den wechselweise rüden oder gelangweilten Ton der Schalterdamen. Auch Alexej wurde Augenzeuge, wie die Stimmung bei den Kunden kippte: „Alles schimpfte!“

Sein Paket war nicht da. Er solle doch mal im Zentralen Postamt anrufen, hieß es. Dort teilte man mit, ein Kurier würde die Sendung am nächsten Tag vorbeibringen. Eine Selbstabholung sei nicht möglich.

Der nächste Tag war ein Samstag, für den Rschewskij eigentlich andere Pläne hatte. Nun aber saß er brav zu Hause und wartete auf den Kurier – vergeblich. Also wählte er erneut die Nummer der Hauptpost, wo schon nach zwei Stunden jemand den Hörer abnahm und sich entschuldigte: Ja, das sei natürlich Pech, aber das Auto des Kuriers sei kaputt gegangen. Am nächsten Tag könne der Kunde aber nun garantiert mit der Auslieferung rechnen. Dasselbe wurde Rschewskij versichert, als er an besagtem Tag am späten Nachmittag erneut nachfragte, wo denn der Kurier bliebe. Der kam dann tatsächlich gegen sieben Uhr abends, immerhin.

Alexej Rschewskij ist nicht weiter nachtragend, was die russische Post betrifft. Er weiß, worauf er sich da eingelassen hat. „Zum Glück ist die Sendung ja überhaupt angekommen“, sagt er lachend. Auch das versteht sich schließlich nicht von selbst.

Und drei Tage Zustellungsdauer für Expresspost innerhalb Moskaus sind letztlich gar nicht mal schlecht. Auf gewöhnliche Briefe innerhalb der Stadt wartet man derzeit im Schnitt eine Woche. So bleiben zumindest die Relationen gewahrt.

«Черепашья» почта

В РОССИЙСКИХ ПОЧТОВЫХ ОТДЕЛЕНИЯХ СЕЙЧАС ЕСТЬ ВСЕ: ИНТЕРНЕТ, СТРАХОВАНИЕ, АВИАБИЛЕТЫ, БИЛЕТЫ В ТЕАТР И МНОГОЕ ДРУГОЕ. ПРИ ЭТОМ ВСЕ ЖЕ НАХОДЯТСЯ ЛЮДИ, КОТОРЫМ ПОДАВАЙ ТАМ ВОЗМОЖНОСТЬ ОТПРАВЛЕНИЯ И ПОЛУЧЕНИЯ ПОСЫЛКИ. А ВЕДЬ ЭТО ОТНЮДЬ НЕ САМАЯ УДАЧНАЯ ИДЕЯ.

Тино Кюнцель

Алексей Ржевский играет в бейсбол с одиннадцати лет. В России найдется немного людей, умеющих делать это лучше, чем он. В составе своей команды Green Socks 34-летний москвич принимает участие в чемпионате России. Недавно ему вновь потребовалась новая экипировка. А поскольку в России для этого вида спорта можно купить только бейсбольные биты, да и те непригодны для игры и приобретаются совершенно для других целей, заказывать экипировку ему приходится в США.

Маршрут своей посылки Ржевский, руководитель отдела распространения в одном из московских издательств, отслеживал через систему под названием TrackChecker. Десять дней понадобилось для того, чтобы посылка была доставлена американской почтой до российской границы (в данном случае, в один из московских аэропортов) и прошла таможню. Затем ее получила EMS, служба экспресс-доставки Почты России. Система отслеживания почтовых отправлений TrackChecker сообщила, что груз был доставлен по адресу получателя.

На следующий день Ржевский направился в почтовое отделение по месту жительства, чтобы получить посылку, и обнаружил там... саму медлительность воочию. Несмотря на то, что перед ним в очереди стояли всего шесть человек, путь до заветного окошка длился битых полтора часа. Бывалых русских подобные вещи совершенно не удивляют. Почта России давно не претендует на репутацию учреждения с самым любезным и вежливым обращением с клиентами. У того, кто стоически выдерживает длительное ожидание в очереди, раздражение в итоге может вызвать грубый или скучающий тон дамы в окошке. Вот и Алексей стал свидетелем того, как настроение посетителей дало трещину: «Все начали ругаться!»

Его посылки не было. Надо позвонить на центральный почтамт, посоветовали ему. Центральный почтамт сообщил, что курьер доставит посылку на следующий день. Забрать ее самому нельзя.

На следующий день была суббота, на которую у Ржевского, вообще-то, были другие планы. Но он тем не менее терпеливо сидел дома и ожидал курьера – безрезультатно. Тогда он вновь набрал номер центральной почты, где через какие-то два часа кто-то снял трубку и извинился: «Не повезло, у курьера сломалась машина». Впрочем, пообещал голос в трубке, клиент может быть уверен, что получит свою посылку на следующий день. То же самое заверение Ржевский услышал и в указанный день, когда ближе к вечеру снова поинтересовался по телефону, где же обещанный курьер. И тот действительно явился, пусть и около семи часов вечера.

Особого зла в адрес российской почты Алексей Ржевский не держит. Что это такое, он знает не понаслышке. «Слава богу, посылка вообще пришла», – смеется он. Ведь и это – далеко не само собой разумеющийся факт.

В конечном итоге, три дня для экспресс-доставки в пределах Москвы – это не так уж и плохо. Сейчас обычное письмо в пределах города идет в среднем неделю. Так, по крайней мере, не нарушаются пропорции.

Full Service für die russischen Transporteure

IMMER MEHR LKW-TRANSPORTE ROLLEN AUF RUSSLANDS STRASSEN. DAS IST NICHT NUR EINE HERAUSFORDERUNG FÜR DAS STRASSENNETZ, SONDERN AUCH FÜR DIE LOGISTIKDIENSTLEISTER UND IHRE FLOTTEN. DAS DEUTSCHE UNTERNEHMEN SCHMITZ CARGOBULL HILFT DEN SPEDITEUREN, MIT HOCHMODERNER FAHRZEUGTECHNIK UND KOMPLEXEN SERVICES DIE OPTIMALE LÖSUNG FÜR IHRE TRANSPORTAUFGABEN ZU FINDEN.

Der Logistikmarkt in Russland verzeichnete in den Jahren 2010 und 2011 zweistellige Wachstumsraten. Der Bedarf an Lager- und Logistikzentren wächst, die Transportvolumina steigen kontinuierlich. Dabei geht es längst nicht mehr nur um die Beförderung schienenaffiner Massengüter, sondern zunehmend auch um Konsum- und Investitionsgüter, bei denen die Flexibilität des Lkw gefragt ist.

2010 stieg das Frachtaufkommen auf der Straße im Vergleich zum Vorjahr um gut zehn Prozent. Die Verkaufs- und Leasingzahlen für schwere Lkw liegen auf Rekordniveau. Und der Trend zur Straße wird sich, so die einhelligen Prognosen von Marktexperten, in den kommenden Jahren weiter verstärken.

Das Straßennetz aber ist das ewige Sorgenkind Russlands, das immense Defizite in der Verkehrsinfrastruktur hat: Die Straßendichte fernab der Metropolen – vor allem im Osten – ist unzureichend, der Anteil von Autobahnen und Schnellstraßen am Straßennetz gering. Vielerorts sind die Straßen marode. Hinzu kommen die im riesigen Land unterschiedlichen und oft extremen klimatischen Bedingungen. Gütertransport auf Russlands Straßen ist nach wie vor eine Aufgabe, die Mensch und Material aufs Härteste fordert.

Für Schmitz Cargobull eine Herausforderung, die Tag für Tag bereitwillig angenommen wird. Beim europäischen Marktführer für Aufbauten, Anhänger und Auflieger erkannte man früh, wie groß der Bedarf an modernen, effizienten Transport- und Logistiklösungen für Russlands wachsende Wirtschaft ist. Schon vor 30 Jahren wagte sich das Unternehmen auf den russischen Markt – entschlossen, seine ganze Erfahrung und sein ganzes Know-how einzusetzen.

Heute nimmt Schmitz Cargobull eine Spitzenposition im russischen Markt ein. Mehr als 50 000 Fahrzeuge des Premiumherstellers sind auf Russlands Straßen unterwegs. Über 700 Transportunternehmen von Kaliningrad bis Wladiwostok vertrauen auf Qualitätstechnik aus Deutschland und profitieren von einem weit gespannten Servicenetz mit leistungsfähigen Werkstätten und zuverlässiger Ersatzteilversorgung.

Der Schlüssel zum Erfolg im russischen Markt liegt in der strikten Kundenorientierung des Unternehmens, das stets die Bedürfnisse der russischen Transportunternehmer und die Einsatzbedingungen ihrer Fahrzeuge im Blick hat. Mit der Cargobull Russland GmbH haben die russischen Logistiker einen kompetenten Ansprechpartner und mit der Cargobull Finance GmbH einen Partner, der alle Finanzierungs- und Leasingdienste übernimmt.

Der intensive Dialog mit den Transporteuren vor Ort und die Berücksichtigung seiner Wünsche und Vorschläge ermöglichen passgenaue Transportlösungen: Der Kunde erhält genau das Fahrzeug, das er benötigt. Konsequente Investition in Forschung und Entwicklung stellt sicher, dass die Fahrzeuge aus dem Haus Schmitz Cargobull an der Spitze der Innovation im Nutzfahrbereich stehen und sowohl technisch als auch wirtschaftlich Maßstäbe für den Gütertransport auf der Straße setzen.

Für den russischen Markt der Zukunft werden innovative Transportlösungen für die Straße immer mehr an Bedeutung gewinnen, da der Konkurrenz- und Kostendruck auf die russischen Logistiker durch mehr Marktteilnehmer, Lkw-Maut und steigende Lagermieten weiter zunehmen wird. Gut zu wissen, dass ein Technologieführer wie Schmitz Cargobull in Russland seine gesamte Produktpalette anbietet, darunter zahlreiche Neuentwicklungen, die für die russischen Transporteure von besonderem Interesse sein dürften:

Kühlfahrzeuge

Die Sattelkoffer für Lebensmittel- und Kühltransporte stehen für Zuverlässigkeit und Langlebigkeit. Ein nahezu unverwüstlicher Rahmen, ein stabiler Aluminiumboden und die Verwendung innovativer, hoch widerstandsfähiger Werkstoffe für den Aufbau prädestinieren die Fahrzeuge für den Einsatz im harten russischen Logistikalltag.

Sattelpritschen

Die Sattelpritschen der neuen Generation sind speziell für schwere Frachten, schlechte Straßen und intensiven Ladebetrieb ausgelegt. Die grundsolide Konstruktion der vielseitig einsetzbaren Fahrzeuge hält auch härtester Dauerbeanspruchung in rauer Umgebung stand – ideal, um alle Transportaufgaben auf russischen Straßen zu meistern.

Curtainsider

Eine technische Revolution stellen die neuen Sattelcurtainsider mit SPEED CURTAIN dar. Sie erlauben rekordverdächtige Ladezeiten: In nur 35 Sekunden lassen sich die Fahrzeuge öffnen und schließen – ein Zeitvorteil, der im modernen Logistikbetrieb wettbewerbsentscheidend ist. Dass auch dieser innovative Trailer in bewährter, langlebiger Schmitz Cargobull Qualität aufgebaut ist, versteht sich von selbst.

Sattelkipper

Für den sich in Osteuropa dynamisch entwickelnden Bausektor hat Schmitz Cargobull eine eigene Modellreihe von Sattelkippern konzipiert, die sich durch extreme Belastbarkeit und hohe Lebensdauer auszeichnen. In schwerem Terrain und in schwierigen klimatischen Verhältnissen, wie sie für Russland typisch sind, fühlen sich diese Auflieger, die bis zu 50 Tonnen Nutzlast befördern können, zu Hause.

Полный пакет услуг для российских перевозчиков

ВСЕ БОЛЬШЕ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА ПЕРЕМЕЩАЕТСЯ ПО ДОРОГАМ РОССИИ. ЭТО БОЛЬШАЯ НАГРУЗКА НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ СЕТИ АВТОДОРОГ, НО И ДЛЯ КОМПАНИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ УСЛУГИ ЛОГИСТИКИ, И ИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ. НЕМЕЦКАЯ КОМПАНИЯ SCHMITZ CARGOBULL ПОМОГАЕТ ПЕРЕВОЗЧИКАМ НАЙТИ ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ СВОИХ ТРАНСПОРТНЫХ ЗАДАЧ И ПРЕДЛАГАЕТ ВЫСОКОСОВРЕМЕННУЮ ТРАНСПОРТНУЮ ТЕХНИКУ И КОМПЛЕКСНЫЙ СЕРВИС.

2010 и 2011 годы отмечены высоким ростом рынка логистики в России, его показатели выражены двузначными цифрами. Растет потребность в складских центрах и центрах логистики, непрерывно повышаются объемы перевозок. При этом речь идет не только о перевозке массовых товаров, пригодных для транспортировки железнодорожным транспортом. Увеличивается спрос и на транспортирование потребительских и инвестиционных товаров, где требуется гибкость грузовых автоперевозок.

В 2010 г. объем грузов, перевозимых автомобильным транспортом, по сравнению с предыдущим годом, вырос на целых 10%. Показатели продаж и лизинга тяжелых грузовиков достигли рекордного уровня. Согласно прогнозам экспертов рынка, тенденция в пользу грузовых автоперевозок в будущем только усилится.

Однако для самой большой страны в мире сеть автодорог по-прежнему остается вечной проблемой. Россия испытывает огромные дефициты в области инфраструктуры транспортной сети. Это прежде всего недостаточная плотность удаленных от крупных городов автодорог на востоке России, низкая доля автомагистралей, скоростных автобанов и плохое состояние дорог. К этому следует добавить разнообразные и зачастую экстремальные российские климатические условия. Грузоперевозки по дорогам России являются по-прежнему проверкой на прочность как человеческих, так и материальных ресурсов.

Для Schmitz Cargobull это задача, за решение которой она добровольно берется день за днем. Руководство компании – европейского лидера на рынке кузовов, прицепов и седельных полуприцепов – рано осознало, насколько велика потребность растущей экономики России в современных, эффективных решениях в области перевозок и логистики. Решив использовать свой накопленный опыт и инновационные технологии, компания еще 30 лет назад приняла смелое решение о выходе на российский рынок.

Сегодня Schmitz Cargobull занимает лидирующее положение на российском рынке. По российским дорогам курсируют более 50 000 полуприцепов от первоклассного европейского производителя. Свыше 700 транспортных компаний от Калининграда до Владивостока делают ставку на качественную технику из Германии и пользуются обширной сервисной сетью мастерских и надежным сервисом снабжения запчастями.

Ключом к успеху на российском рынке стала точная ориентация немецкого предприятия на клиента, постоянный мониторинг потребностей российских транспортных компаний и условий эксплуатации их техники. Для российских логистов компания ООО «Шмитц Каргобулл Руссланд» является компетентным контрагентом, а ООО «Каргобулл Финанс» – надежным партнером, берущим на себя все услуги по финансированию.

Интенсивный диалог с перевозчиками на местах и учет их пожеланий и предложений позволяют обеспечивать точно выверенные решения по транспортировке. Заказчик получает именно тот грузовик, который ему требуется. Благодаря непрерывным инвестициям в исследования и разработки, полуприцепы Schmitz Cargobull лидируют по инновациям в области грузовой автомобильной техники и задают тон автомобильным грузоперевозкам, как в техническом, так и в экономическом отношениях.

Для российского рынка будущего инновационные автотранспортные решения будут приобретать все большее значение, ведь давление конкуренции и затрат на российских логистов постоянно повышается. На этот фактор влияют и рост числа игроков на рынке, и дорожные сборы, и растущая стоимость аренды складов. Приятно осознавать, что такой технологический лидер как Schmitz Cargobull предлагает в России полный спектр своей продукции, в том числе и многочисленные новые разработки, которые наверняка представят особый интерес для российских перевозчиков.

Рефрижераторы

Седельные фургоны для перевозки продовольственной и замороженной продукции означают надежность и долговечность. Кузов с несущей конструкцией из высокопрочных материалов и алюминиевый пол предопределяют использование полуприцепов в жестких условиях российской логистики.

Тентованные полуприцепы

Тентованные полуприцепы нового поколения специально рассчитаны на тяжелые грузы, для плохих дорог и интенсивного погрузочно-разгрузочного режима. Очень солидная конструкция этой универсальной техники выдерживает даже самые высокие непрерывные нагрузки в суровых условиях, что идеально для решения любых транспортных задач на российских дорогах.

Шторный полуприцеп (Curtainsider)

Технически революционное решение представлено в виде нового седельного шторного полуприцепа с технологией SPEED CURTAIN. Эти новые полуприцепы обеспечивают почти рекордное время погрузки. Грузовики могут открываться и закрываться всего за 35 секунд – выигрыш во времени, позволяющий в условиях современной логистики добиться решающего перевеса над конкурентами. Само собой разумеется, этот инновационный трейлер изготовлен с учетом традиций высокого качества и надежности, присущих компании Schmitz Cargobull.

Самосвальный полуприцеп

Для строительного сектора, который динамично развивается в странах Восточной Европы, компания Schmitz Cargobull разработала собственный модельный ряд самосвальных полуприцепов. Их отличают высокая долговечность и выносливость. Эти седельные прицепы грузоподъемностью до 50 тонн вполне комфортно чувствуют себя в типичных для России труднопроходимых местностях и суровом климате.

Verwaltung von Lieferketten: Trends und Gehälter

FÜR JEDES UNTERNEHMEN IST DIE FUNKTION DER VERWALTUNG VON LIEFERKETTEN VON GROSSER WICHTIGKEIT. DAS GILT INSBESONDERE FÜR GROSSUNTERNEHMEN, IN DENEN MIT GROSSEN LIEFERMENGEN UND UMFANGREICHEM PRODUKTSORTIMENT GEARBEITET WIRD. DIE VERWALTUNG VON LIEFERKETTEN ERMÖGLICHT DIE ABWICKLUNG SÄMTLICHER EXTERNER UND INTERNER WARENFLÜSSE, DIE OPTIMIERUNG VON TRANSPORT- UND LAGERKOSTEN, DIE UMSETZUNG DER PLÄNE ZUR ROHSTOFF- UND MATERIALBESCHAFFUNG FÜR DIE PRODUKTION, DIE OPTIMIERUNG DES VERTRIEBSNETZES UND SO WEITER.

Die Notwendigkeit, für die Verwaltung der Lieferketten geeignete Arbeitskräfte auswählen, ist offensichtlich, daher schenken die Arbeitgeber der Suche nach hochqualifizierten Profis in diesem Bereich immer größere Aufmerksamkeit.

Der Arbeitsmarkt im Bereich der Verwaltung von Lieferketten hat sich 2010 von den Erschütterungen durch die Krise zunächst etwas erholt und ist seit 2011 auf Wachstums- und Entwicklungskurs.

Die höchste Nachfrage nach Profis im Bereich der Verwaltung von Lieferketten herrscht gegenwärtig bei Produktions- und FMCG-Unternehmen. Nur wenig geringer ist sie bei Einzelhandelsketten. Die Unternehmen dieser Zweige demonstrieren ein anhaltend starkes Wachstum und setzen ehrgeizige Strategien um, daher genießt bei ihnen die Entwicklung von Schlüsselabteilungen höchste Beachtung.

Zu den gefragtesten Meistern ihres Faches gehören heute Manager für Logistik, Beschaffung, Lageroperationen, Kundendienst und Planung. Hoch ist auch die Nachfrage nach Leitern für die Logistikabteilungen, jedoch sind solche Vakanzen objektiv weniger zahlreich als die auf mittlerer Ebene.

Es wächst die Zahl von Stellen für Projektmanager, die sich mit der Analyse und Optimierung der Logistikprozesse, der Kostensenkung und der Verbesserung der Zustellungsmodalitäten beschäftigen. Von Bewerbern für solche Vakanzen erwarten die Arbeitgeber, dass sie Erfolge bei der Projektumsetzung im Logistikbereich vorzuweisen haben, über Erfahrungen bei der Optimierung der logistischen Geschäftsprozesse und starke analytische Fähigkeiten verfügen. Nicht selten werden solche Stellen auf Vertragsbasis besetzt. Das Gehaltsniveau liegt bei relativ langer Erfahrung im Schnitt

MEISTGEFRAGTE PROFIS IM BEREICH DER VERWALTUNG VON LIEFERKETTEN:

- LEITER DER ABTEILUNG FÜR LOGISTIK
- MANAGER/SPEZIALIST FÜR LOGISTIK
- MANAGER/SPEZIALIST FÜR BESCHAFFUNG
- PLANUNGSMANAGER
- MANAGER FÜR LAGEROPERATIONEN
- VERKAUFSMANAGER

zwischen 150 000 und 180 000 Rubel. Fachleute mit geringer Erfahrung erhalten im Monat 100 000 bis 120 000 Rubel.

Die Logistik-Unternehmen setzen die Realisierung der von ihnen gewählten Entwicklungsstrategien fort, bauen den Personalbestand aus und eröffnen neue Vakanzen. Der größten Nachfrage bei 3PL-Providern erfreuen sich traditionell die Vertriebsmanager von Logistikleistungen. Erfolgreiche Sales-Spezialisten werden Wettbewerb abgeworben, indem sie attraktivere Konditionen im Paket angeboten bekommen. Logistik-Unternehmen eröffnen neue Terminals, so dass Arbeitskräfte wie Manager für Lageroperationen und Kundendienstmanager gebraucht werden.

Die Anforderungen der Arbeitgeber an die Bewerber wachsen, was für einen insgesamt unstabilen Markt typisch ist. Die Unternehmen wollen sicher gehen, dass der von ihnen gewählte Kandidat allen Vorgaben vollauf genügt. Nichtsdestotrotz besteht eine gewisse Einteilung in obligatorische und „sehr wünschenswerte“ Voraussetzungen. Wenn die Unternehmen einsehen, dass der Markt keine idealen Kandidaten hergibt, sind sie auch zu gewissen Kompromissen bereit. Selten wird die Auswahl zwischen ein oder zwei Bewerbern getroffen, meist werden Termine mit mehreren Bewerbern geplant, erst danach fällt eine Entscheidung.

Das angebotene Gehaltsniveau für mittlere und höhere Manager zeigte im Laufe des vergangenen Jahres keine wesentlichen Änderungen. Doch es gibt auch Ausnahmen: Vertriebsmanagern von Logistikleistungen werden um 15 Prozent höhere Festgehälter in Aussicht gestellt als im Vorjahr. An Vergünstigungen werden besonders häufig eine freiwillige Krankenversicherung sowie die Übernahme der Handy- und Pkw-Kosten gewährt.

Tatjana Radina
Leiterin der Abteilung Recruitment in der Verwaltung von Lieferketten
Antal Russia

Logistik-Unternehmen (3PL-Provider)

Monatliches Grundgehalt in Rubel vor Steuern

Direktor für den Operationsbereich	200 000 – 250 000
Direktor Verkauf	150 000 – 120 000
Manager Verkauf	90 000 – 120 000
Lagerleiter	100 000 – 170 000
Leiter der Abteilung Kundendienst	80 000 – 120 000
Speditionsspezialist	60 000 – 80 000

Angaben von Antal Russia (FiveTen Group)

Interne Abteilungen für die Verwaltung von Lieferketten

Monatliches Grundgehalt in Rubel vor Steuern

Direktor / Manager für Planung	160 000 – 200 000
Planungsspezialist	60 000 – 100 000
Speditionsspezialist	50 000 – 70 000
Direktor für Logistik / Abteilungsleiter Logistik	160 000 – 300 000*
Manager für Logistik	90 000 – 120 000
Direktor Beschaffung	200 000 – 300 000
Manager Beschaffung / Abteilungsleiter	120 000 – 190 000
Spezialist für Beschaffung	70 000 – 110 000
Lagerleiter	80 000 – 150 000

* Das Gehaltsniveau des Direktors für die Verwaltung von Lieferketten kann in größeren Unternehmensstrukturen, die oft lokale Produktionen besitzen, das angegebene Niveau übersteigen. Dies sind jedoch seltener vorkommende Stellen, die in die allgemeine Übersicht nicht aufgenommen werden.

Angaben von Antal Russia (FiveTen Group)

Управление цепями поставок: обзор рынка и зарплат

ДЛЯ ЛЮБОЙ КОМПАНИИ ОЧЕНЬ ВАЖНА ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК. ЭТО ОСОБЕННО АКТУАЛЬНО ДЛЯ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ, ГДЕ НУЖНО РАБОТАТЬ С БОЛЬШИМ ОБЪЕМОМ ПОСТАВОК И ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ КОЛИЧЕСТВОМ НАИМЕНОВАНИЙ ПРОДУКЦИИ. БЛАГОДАРЯ УПРАВЛЕНИЮ СЛУЖБЫ ПОСТАВОК ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ ВСЕ ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ПОТОКИ КОМПАНИИ, ОПТИМИЗИРУЮТСЯ ТРАНСПОРТНЫЕ И СКЛАДСКИЕ ЗАТРАТЫ, РЕАЛИЗУЮТСЯ ПЛАНЫ ЗАКУПОК СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА, ОПТИМИЗИРУЕТСЯ СЕТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ И МНОГОЕ ДРУГОЕ.

Необходимость выбора подходящих людей на позиции в управлении цепочками поставок неоспорима, поэтому работодатели уделяют все больше внимания поиску высококвалифицированных профессионалов в этой сфере.

Рынок труда в области управления цепочками поставок, прошедший в 2010 году период восстановления после кризисных потрясений, в 2011 году взял курс на рост и развитие. Этот курс сохраняется и сейчас.

Самый высокий спрос на профессионалов в области управления цепочками поставок сейчас отмечается в производственных и FMCG-компаниях. Ненамного отстают от лидеров по уровню спроса розничные сети. Компании этих отраслей продолжают активно расти и реализовывать амбициозные стратегии, поэтому уделяют пристальное внимание развитию ключевых департаментов.

Наиболее востребованными профессионалами сейчас являются менеджеры по логистике, менеджеры по закупкам, менеджеры по складским операциям, специалисты по работе с клиентами и специалисты по планированию. Высок спрос и на руководителей отделов логистики, однако таких позиций объективно меньше, чем вакансий среднего уровня.

Растет количество позиций для проектных менеджеров, предполагающих анализ и оптимизацию логистических процессов, сокращение издержек, корректировку схем доставки. В качестве кандидатов на такие вакансии работодатели рассматривают претендентов с успешным опытом реализации проектов в логистике, опытом оптимизации логистических бизнес-процессов, сильными аналитическими способностями. Нередко такие вакансии предполагают контрактный тип занятости. Уровень зарплаты таких кандидатов зависит от их опыта. Более опытные менеджеры зарабатывают в среднем 150 000 – 180 000 руб. в месяц, специалисты с меньшим опытом – 100 000 – 120 000 руб.

Логистические компании продолжают реализовывать выбранные стратегии развития, пополняют штаты, открывая новые позиции. Наибольшим спросом в 3PL-провайдерах традиционно пользуются менеджеры по продажам логистических услуг. Компании перекупают успешных менеджеров по продажам у конкурентов, предлагая им более интересный компенсационный пакет. Логистические компании открывают новые складские терминалы, позиции менеджера по складским операциям и менеджера по работе с клиентами становятся востребованными.

Требования работодателей к кандидатам растут, что свойственно нестабильному рынку в целом. Компании хотят быть уверены, что выбранный кандидат полностью отвечает всем параметрам поиска. Тем не менее есть некое разграничение на обязательные и «очень желательные» требования. Когда компании понимают, что идеальных профессионалов на рынке практически нет, они готовы идти на некоторые компромиссы. Редко компании делают выбор из одного-двух кандидатов, чаще планируются встречи с несколькими кандидатами, после чего принимается решение.

За прошедший год уровень предлагаемых зарплат менеджеров среднего и высшего звена не претерпел критических изменений. Тем не менее есть и исключения: менеджерам по продажам логистических услуг компании предлагают фиксированную оплату на 15–20% выше, чем в прошлом году. Наиболее распространенными составляющими соцпакета, предлагаемыми кандидатам, являются ДМС, компенсация расходов на мобильный телефон и затрат на автомобиль.

Татьяна Радина
Руководитель департамента рекрутмента в управлении цепочками поставок
Antal Russia

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК:

- РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ЛОГИСТИКИ
- МЕНЕДЖЕР/СПЕЦИАЛИСТ ПО ЛОГИСТИКЕ
- МЕНЕДЖЕР/СПЕЦИАЛИСТ ПО ЗАКУПКАМ
- МЕНЕДЖЕР ПО ПЛАНИРОВАНИЮ
- МЕНЕДЖЕР ПО СКЛАДСКИМ ОПЕРАЦИЯМ
- МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Логистические компании (3PL-операторы)

Ежемесячная базовая зарплата в рублях до уплаты налогов

Директор по операциям	200 000 – 250 000
Директор по продажам	150 000 – 120 000
Менеджер по продажам	90 000 – 120 000
Руководитель склада	100 000 – 170 000
Руководитель отдела customer service	80 000 – 120 000
Специалист по перевозкам	60 000 – 80 000

По данным Antal Russia (группа компаний FiveTen Group)

Внутренние департаменты управления цепочками поставок

Ежемесячная базовая зарплата в рублях до уплаты налогов

Директор / менеджер по планированию	160 000 – 200 000
Специалист по планированию	60 000 – 100 000
Специалист по перевозкам	50 000 – 70 000
Директор по логистике / Руководитель отдела логистики	160 000 – 300 000*
Менеджер по логистике	90 000 – 120 000
Директор по закупкам	200 000 – 300 000
Менеджер по закупкам / Руководитель отдела	120 000 – 190 000
Специалист по закупкам	70 000 – 110 000
Руководитель склада	80 000 – 150 000

* Уровень зарплат директора по управлению цепью поставок в крупных структурах компаний, зачастую имеющих локальное производство, может составлять выше указанного уровня. Это более редкие позиции, которые мы не выносим в общий обзор.

По данным Antal Russia (группа компаний FiveTen Group)

Ausländischer Fachkräfteboom in Russland

VOR ZWEI JAHREN WURDE IN RUSSLAND DIE ERTEILUNG VON VISA, AUFENTHALTS- UND ARBEITSGENEHMIGUNGEN FÜR HOCHQUALFIZIERTE AUSLÄNDER MIT EINEM JAHRESEINKOMMEN VON UMGERECHNET AB 50 000 EURO ERLEICHTERT. DAS ZEIGT WIRKUNG: FIRMEN MACHEN DAVON REICHLICH GEBRAUCH, UM SCHLÜSSELPOSITIONEN ZU BESETZEN.

Nach Angaben des Föderalen Migrationsdienstes reisten im Jahr 2011 rund 11 000 Manager und Ingenieure auf der Grundlage des entsprechenden Gesetzes Nr. 115-FS nach Russland ein. Von diesen Fach- und Führungskräften kamen die meisten aus Deutschland, Großbritannien, den USA, Frankreich, der Türkei, China und der Ukraine. Als Arbeitsort überwog mit 68,4 Prozent aller Fälle Moskau.

Die eingereisten Spezialisten nahmen mehrheitlich Tätigkeiten in der Immobilienwirtschaft (28,0 %), im Groß- und Einzelhandel (21,5 %), der verarbeitenden Industrie (13,7 %), der Bauwirtschaft (9,8 %), dem Finanzsektor (8,6 %), dem Bergbau einschließlich der Förderung von Öl und Gas (7,6 %) sowie im Dienstleistungssektor (3,7 %) auf.

Vor allem Unternehmen mit mehrheitlich ausländischen Kapitalanteilen greifen bei der Besetzung von Schlüsselpositionen auf entsandte Mitarbeiter zurück. Damit sollen unter anderem die Unternehmenskultur, interne Abläufe, die Zusammenarbeit der Auslandsniederlassungen mit der Zentrale, unternehmensspezifische Standards sowie die Qualität der in Russland produzierten Waren oder der angebotenen Dienstleistungen gewahrt bleiben. Weiterhin obliegt es den ausländischen Führungskräften in der Regel, bis zum Ablauf ihrer zeitlich befristeten Arbeitsverhältnisse potenzielle Nachfolger aus dem Pool des einheimischen Personals auszubilden und über eine gewisse Periode hinweg fachlich zu begleiten.

Russische Arbeitsmarkt- und Sozialexperten bewerten die Tätigkeit gut bezahlter ausländischer Fachkräfte positiv. Eine Verdrängung einheimischer Arbeitnehmer sei dadurch nicht zu beklagen, leisten hochqualifizierte Ausländer doch in der Regel Aufbauarbeit und besetzen eigens für sie geschaffene Führungs- und Kontrollpositionen. Im Gegenteil, im Fall von Nachbesetzungen kommt häufig russisches Personal zum Zug, das den Unternehmen weniger Personalkosten verursacht und das darüber hinaus mit der russischen Geschäftskultur bestens vertraut ist.

Sobald Niederlassungen ausländischer Unternehmen in die Gewinnzone kommen, lassen ein Personalwechsel in den Führungsetagen sowie die Übertragung der Geschäftsführung auf örtlich rekrutierte Fachkräfte meist nicht lange auf sich warten. Russland bildet dabei keine Ausnahme; eine ähnliche Entwicklung vollzog sich in der jüngsten Vergangenheit in anderen Ländern Mittelosteuropas.

Ausländische Unternehmensvorstände geben sich in der Aufbauphase einer Niederlassung vorsichtig und wollen die fachlichen Fähigkeiten der neuen örtlichen Managergeneration zunächst kennen lernen. Wie die Rossijskaja Gaseta in diesem Zusammenhang anmerkte, sollen unter anderem geschäftliche Unregelmäßigkeiten und Nepotismus nach dem anvisierten Führungswechsel ausgeschlossen werden. (gtai)

Бум иностранной рабочей силы в России

ДВА ГОДА НАЗАД В РОССИИ БЫЛ ВВЕДЕН НОВЫЙ ПОРЯДОК, ОБЛЕГЧАЮЩИЙ ВЫДАЧУ ВИЗ, РАЗРЕШЕНИЙ НА ЖИТЕЛЬСТВО И РАБОТУ ДЛЯ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНОСТРАНЦЕВ С ДОХОДОМ ОТ 50 000 ЕВРО В ГОД. ЭТО ПРОИЗВЕЛО ЗАМЕТНЫЙ ЭФФЕКТ: ФИРМЫ АКТИВНО ПОЛЬЗУЮТСЯ НОВЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ, ЧТОБЫ ЗАНЯТЬ КЛЮЧЕВЫЕ ПОЗИЦИИ В БИЗНЕСЕ.

Согласно данным Федеральной миграционной службы, в 2011 г. в Россию на основании соответствующего закона № 115-ФЗ прибыло приблизительно 11 000 менеджеров и инженеров. Большая часть этих специалистов и руководящих работников приехала из Германии, Великобритании, США, Франции, Турции, Китая и Украины. Как место работы преобладала Москва, составившая 68,4% всех случаев.

Въехавшие специалисты в основном осуществляли деятельность в области недвижимости (28,0%), в оптовой и розничной торговле (21,5%), перерабатывающей промышленности (13,7%), строительстве (9,8%), в финансовом секторе (8,6%), горнодобывающей отрасли, включая добычу нефти и газа (7,6%), а также в сфере услуг (3,7%).

При заполнении ключевых позиций к услугам командированных специалистов в основном прибегали предприятия с участием иностранного капитала. Цель этой политики состоит в том, чтобы обеспечить сохранение предпринимательской культуры, внутренних процессов, взаимодействия зарубежных филиалов с центральным офисом, специфических стандартов предприятия, а также качества производимых в России товаров или предлагаемых услуг. Кроме того, задачей иностранных руководящих сотрудников до окончания своего срока трудового соглашения, как правило, является подготовка потенциальных преемников из числа местного персонала и обеспечение делового сопровождения в течение определенного периода.

Российские эксперты по рынку труда и социальной сфере положительно оценивают деятельность хорошо оплачиваемых иностранных работников. По их мнению, это не вызывает вытеснения ими местных работников, ведь высококвалифицированные иностранцы, как правило, выполняют созидательные задачи и занимают специально введенные для них руководящие и контролирующие должности. Напротив, в качестве их замены часто привлекается российский персонал, вызывающий у предприятия меньше кадровых расходов и, кроме того, прекрасно знакомый с российской деловой культурой.

Как только филиалы зарубежных предприятий переходят в зону прибыльности, кадровые изменения на руководящих этажах и передача управления местным специалистам не заставляют себя долго ждать. При этом Россия не является исключением; в недавнем прошлом аналогичное развитие имело место и в других странах Центральной Европы.

На этапе становления своих филиалов иностранные предприятия проявляют осторожность и сначала хотят познакомиться с профессиональными способностями нового местного поколения менеджеров. Как отметила «Российская газета», после запланированной смены руководства, в частности, должны быть исключены злоупотребления в деловой сфере и семейственность. (gtai)

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 the items of Russian Arts and Crafts to a wide audience.

"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

Personalsuche

als Herausforderung

PERSONALSUCHE IST DIE ALLERERSTE UND VIELLEICHT AUCH DIE WICHTIGSTE AUFGABE JEDES UNTERNEHMENS, DA SIE ZUVERLÄSSIGE UND LEISTUNGSFÄHIGE FACHKRÄFTE VERMITTELT. IDEALERWEISE SOLLTEN BEI DIESER SUCHE NICHT EINFACH GUTE, SONDERN DIE BESTEN FACHLEUTE GEFUNDEN WERDEN, DIE DAS UNTERNEHMEN ZU NEUEN GESCHÄFTSERFOLGEN FÜHREN. ABER DAS REALE LEBEN UNTERSCHEIDET SICH VOM IDEAL.

Quellen für Personalsuche

Die Hauptaufgabe ist, genau so viele hochqualifizierte Kandidaten zu finden, wie man benötigt. Das Problem ist nicht der Mangel an Talenten, sondern vielmehr die Fähigkeit des Unternehmens, diese zu finden und für sich zu gewinnen. Es ist kein Geheimnis, dass sich die Suchquellen in den letzten Jahren wesentlich verändert haben. So stehen die Anzeigen in den Druckmedien denen im Internet deutlich nach, was bei immer größerer Virtualisierung der Wirklichkeit kein Wunder ist. Ein wichtiger Vorteil des Internetauftritts ist nicht nur die größere Reichweite der Suche, sondern auch die gleichzeitige Werbung des Arbeitgebers.

Eine andere technisierte und effektive Quelle für Personalsuche sind zentralisierte Datenbanken mit Angaben von potenziellen Kandidaten. Diese ermöglichen es nicht nur, gewünschte Bewerber schneller zu finden, sondern auch einen guten Vorrat an potentiell interessanten Fachleuten zu haben, die sich momentan vielleicht nicht auf der Arbeitssuche befinden. Eine solche Datenbank lässt Sie Kontakte mit hochqualifizierten Fachkräften pflegen, die einst Bewerber waren, aber aus diversen Gründen nicht eingestellt wurden, oder mit vielversprechenden Hochschulabsolventen sowie mit jungen talentierten Spezialisten, die Ihrem Team noch nicht beigetreten sind. Diese kundenorientierte Recruiting-Methode vermittelt kreative Problemlösungen und trägt zur Attraktivität des Arbeitgebers bei.

Vorstellungsgespräche

Nachdem ein passender Kandidat gefunden wurde, stehen die effiziente Gestaltung von Vorstellungsgesprächen und die Einstellung an. Bei dieser Etappe ist schnelles Handeln wichtig. Es hilft Ihnen, der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein, denn gute Kandidaten bewerben sich oft gleichzeitig bei mehreren Arbeitgebern. Wenn die Bewertung mehr als zwei oder drei Stufen voraussetzt, was bei den meisten großen Unternehmen üblich ist, sind ärgerliche Verzögerungen seitens der Personaler durchaus möglich, die unter Verweis auf ihr Arbeitspensum oft angeblich keine Lücke für ein Vorstellungsgespräch finden können. Solche Verzögerungen haben beklagenswerte Folgen für das Geschäft, demotivieren Kandidaten und können deren Absage verursachen, wenn Ihr Konkurrent Sie überholt und als erster mit dem Bewerber übereinkommt.

Qualität

Auf dem heutigen Wettbewerbsmarkt, der sich durch hohe Konkurrenz auszeichnet und auf dem Talente hoch geschätzt werden, sind die Unternehmen gezwungen, sich anzupassen und einen aggressiveren Ansatz zur Personalsuche anzuwenden, indem sie Methoden aus Verkaufs- und Marketingbereichen übernehmen. Personalsuche ist nicht mehr nur eine administrative HR-Angelegenheit. Für die Suche nach den besten Kandidaten brauchen Sie eine gute Außendarstellung und eine effektive Marketingstrategie; für erfolgreiche Verhandlungen mit ihnen – die passenden Verkaufstechniken. Ein professioneller Ansatz im Design Ihrer Anzeigen und der Webseite Ihres Unternehmens bis hin zur Fähigkeit, Telefonanrufe richtig zu beantworten, haben direkten Einfluss auf die Entscheidung des Kandidaten.

Um eine bessere Qualität sicherzustellen, sollten HR-Spezialisten über gewisse Verkaufserfahrungen verfügen (zum Beispiel die SPIN-Verkaufsmethode), die sich nicht nur für den „Kauf“ von guten Kandidaten, sondern auch für Kundengespräche eignen. Den Kunden sollte man manchmal auch Ideen verkaufen, die aus unserer beruflichen Sicht den Suchprozess optimieren könnten. (Anmerkung: Wir alle arbeiten mit Kunden. Wenn es um die Personalabteilung geht, sind es andere Abteilungen, wenn wir eine Beratungs- oder Personalagentur vertreten, sind unsere Kunden andere Unternehmen.) Die erwähnten Techniken kann man auf speziellen Praxisseminaren erlernen. Außerdem werden sie mit fortschreitender Zeit und Erfahrung auch ohne Unterricht gewonnen. Erfolgreiche Personaler nutzen diese Methoden, manchmal ganz ohne zu merken, dass sie eigentlich aus dem Verkaufsbereich stammen.

Hier ist noch ein Phänomen zu erwähnen, das schwer zu erfassen und zu messen ist: der Spürsinn für gute Kandidaten. Fast alle beruflichen Personaler und erfahrenen Manager erwerben ihn mit der Zeit. Man sollte sich jedoch nicht ausschließlich auf seine Intuition verlassen. Es ist durchaus möglich, dass Ihr Kunde ganz andere Vorstellungen von der Welt und den Menschen hat und Sie einfach keinen gemeinsamen Nenner finden.

Ressourcen

Die folgenden zwei Probleme beziehen sich auf Finanzen und Ressourcen: die Diskrepanz zwischen Gehaltsvorstellungen und -angeboten bei hochqualifizierten Kandidaten, Budgeteinschränkungen und der Mangel an notwendigen Ressourcen in der HR-Abteilung Ihres Unternehmens. Die Effizienz von Recruiting-Methoden und die Fachkompetenz Ihrer HR-Spezialisten können die negative Wirkung dieser Faktoren erheblich reduzieren. Fragen Sie nur nicht, wo man solche Spezialisten finden kann – wie andere erstklassige Fachkräfte sind diese selten. Und genau davon ist hier die Rede.

Mitarbeiter gewinnen und halten

Nach einer schwierigen und erfolgreichen Suche sollte man sich nicht auf seinen Lorbeeren ausruhen. Den Fachmann, der unser Angebot angenommen hat, muss man zuerst noch einstellen und einarbeiten und sich darum kümmern, dass er das Unternehmen nicht vorzeitig verlässt. Die Bedeutung dieser Fragen sollte nicht unterschätzt werden. Recruiting ist nicht eine einmalige Personalbedarfsdeckung, sondern eine langfristige und geschäftsorientierte Zusammenarbeit mit zuverlässigen und erfolgreichen Fachkräften. Wenn Sie als Mitarbeiter einer Personalagentur das Glück haben, unter Ihren Kunden ein Unternehmen mit hochprofessionellen HR-Fachleuten zu besitzen, kommt eine richtige Einarbeitung des neuen Mitarbeiters Ihnen auch sehr gelegen. Damit vermeiden Sie einen Garantieersatz und sparen sowohl Zeit als auch Ressourcen.

Eine sorgfältige Integration des neuen Mitarbeiters ist nicht nur ein guter Beginn seiner neuen Karriere, sondern auch eine zusätzliche Bestätigung seiner Entscheidung. Außerdem wirkt sich dies positiv auf seine künftigen beruflichen Leistungen aus. So wie frisch gepflanzte Blumen gepflegt werden müssen, brauchen auch neue Kollegen Fürsorge, damit sie bleiben. Eine angenehme Arbeitsatmosphäre und ein Umfeld, in dem man sich wohlfühlt, sind in Verbindung mit professionellen, freundlichen und hilfsbereiten Personalern, die auch modernere Motivationsmethoden beherrschen, die Voraussetzungen dafür, dass Mitarbeiter gewonnen und langfristig gehalten werden.

Ekaterina Vilenkina
Director of External Recruiting and Training Departments
RUSSIA CONSULTING

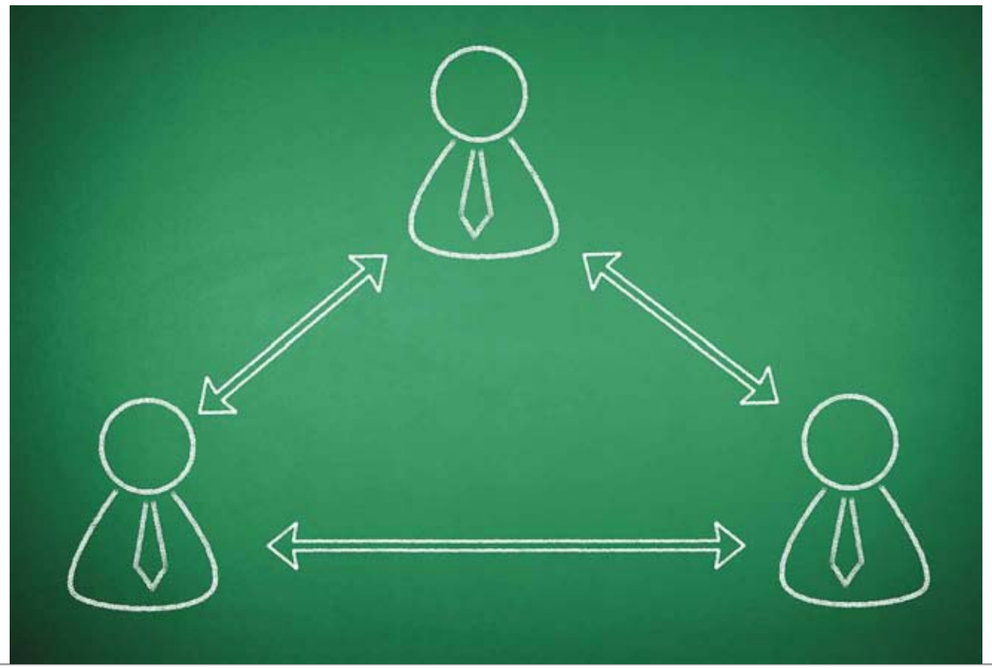
Рекрутмент как вызов

РЕКРУТМЕНТ ЯВЛЯЕТСЯ ПЕРВООЧЕРЕДНОЙ И ВАЖНЕЙШЕЙ ЗАДАЧЕЙ ЛЮБОЙ КОМПАНИИ, ПОТОМУ ЧТО ОБЕСПЕЧИВАЕТ СТАБИЛЬНЫЙ ПРИТОК НАДЕЖНЫХ И ЭФФЕКТИВНЫХ КАДРОВ. В ИДЕАЛЕ РЕКРУТМЕНТ ДОЛЖЕН ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ НЕ ПРОСТО ХОРОШИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ, А ЛУЧШИХ ИЗ ЛУЧШИХ – ТАКИХ, КОТОРЫЕ СМОГУТ ВЕСТИ КОМПАНИЮ ДАЛЬШЕ К НОВЫМ ВЫСОТАМ В БИЗНЕСЕ. ОДНАКО РЕАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ НЕСКОЛЬКО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ИДЕАЛА.

Откуда берутся кадры?

Главная проблема рекрутмента – это поиск кандидатов высокой квалификации в необходимом количестве. Проблема не столько в нехватке самих талантов, сколько в способности компании найти эти таланты и привлечь их на свою сторону. Не секрет, что за последние несколько лет источники новых кандидатов претерпели существенные изменения. Например, печатные объявления о работе сегодня уступают свои позиции объявлениям в интернете, что совершенно неудивительно в условиях все более виртуализирующейся реальности. Выгоднейшим преимуществом поиска кандидатов через интернет является не только значительное расширение границ поиска, но и возможность одновременно рекламировать самого работодателя.

Другим технологичным и эффективным источником новых сотрудников является централизованная база данных кандидатов, которая позволяет иметь хороший запас потенциально интересных специалистов, не находящихся в активном поиске работы. Такая база данных позволяет, например, поддерживать отношения с профессионалами высокого уровня, которые когда-то считались кандидатами, но по каким-либо причинам не были приняты на работу, или молодыми талантливыми специалистами, которые еще не пришли к вам в команду. Такой ориентированный на клиента подход к рекрутменту не только обеспечивает креативное решение проблемы нехватки талантов, но и повышает привлекательность компании как работодателя.



Процесс собеседования

После того как подходящий кандидат найден, компании необходимо эффективно провести собеседование. На этом этапе важно действовать достаточно быстро, так как оперативность позволит вам опередить ваших конкурентов. Если процесс рекрутмента предполагает более двух-трех этапов собеседования (что обычно принято в крупных компаниях), то возможны досадные задержки со стороны менеджеров – участников процесса отбора, которые зачастую не в состоянии найти в своем плотном рабочем графике время для собеседования. Подобные задержки ведут к плачевным последствиям для бизнеса, демотивируют кандидатов и могут стать причиной отказа кандидата от дальнейшего участия в собеседованиях, если ваш более эффективный конкурент сумел вас опередить и первым договорился с этим кандидатом.

Качество подбора

На крайне конкурентном рынке, где талант высоко ценится, компании вынуждены адаптироваться и применять более агрессивный подход к подбору персонала, используя методы, позаимствованные у клиентских подразделений, таких как продажи и маркетинг. Рекрутмент уже давно перестал быть чисто административной функцией HR-подразделений. Для поиска лучших кандидатов вам необходим хороший корпоративный имидж и эффективная маркетинговая стратегия, а для успешного завершения переговоров с ними – умение конструктивно использовать техники продаж. Профессионализм в рекрутменте – от дизайна ваших объявлений о работе и сайта вашей компании до умения правильно отвечать на телефонные звонки – напрямую влияет на процесс принятия решения кандидатом. Чтобы поднять рекрутмент на новый качественный уровень, HR-подразделения должны стремиться перенять опыт своих коллег из отделов продаж и маркетинга. Известные техники продаж (например, продажи СПИН) полезны не только для «покупки» хороших кандидатов, но также для взаимодействия с клиентами (как внутренними, так и внешними) – им тоже иногда следует продавать идеи, которые, с нашей профессиональной точки зрения, могут оптимизировать процесс данного поиска. Здесь хотелось бы упомянуть еще один аспект рекрутмента, который трудно определить или измерить, – интуитивное чутье на хорошего кандидата. Практически все профессиональные рекрутеры и опытные руководители с годами вырабатывают это чутье. Однако полагаться исключительно на свою интуицию тоже не стоит. Вполне может оказаться, что у вашего клиента совершенно иные представления о мире и о людях, и вы можете просто «не попасть в точку».

Ресурсы

Следующие две проблемы относятся к вопросам финансов и ресурсов: соответствие предлагаемой компенсации запросам высококвалифицированных кандидатов, бюджетные ограничения и наличие необходимых ресурсов в HR или рекрутмент-подразделениях вашей компании. Эффективность рекрутинговых методов и профессионализм ваших HR-специалистов могут существенно снизить негативное влияние этих ограничений. Вот только не спрашивайте меня, где взять высокопрофессиональных HR-сотрудников и рекрутеров – увы, они редкость, что, впрочем, справедливо в отношении вообще всех первоклассных специалистов. Собственно, об этом и идет здесь речь…

Прием на работу и удержание сотрудников

После завершения трудоемкого процесса поиска подходящего кандидата не стоит расслабляться и почивать на лаврах хорошо проделанной работы. Выбранного специалиста необходимо еще адаптировать на новом месте (этот этап наступает после того, как кандидат принял предложение о работе), а также позаботиться о том, чтобы этот человек не покинул компанию преждевременно. Важность этих вопросов нельзя недооценивать, поскольку задача рекрутинга – не просто одномоментное успешное закрытие вакансии, а долговременное сотрудничество с надежными и эффективными профессионалами, направленное на пользу бизнеса. Если вы рекрутинговое агентство и вам посчастливилось иметь в числе своих клиентов компанию с профессиональной HR-службой, то правильное введение новичка в должность вам тоже выгодно. Это позволит вам избежать «гарантийной» замены и таким образом сэкономить время и ресурсы.

Грамотный процесс введения новичка в должность – это не только хорошее начало его новой карьеры, но и очередное подтверждение того, что решение перейти в данную компанию было правильным. Кроме того, это оказывает заметное положительное влияние на будущие профессиональные достижения нового сотрудника. Что касается удержания сотрудников – разве могут быть сомнения в том, что за посаженными вами цветами нужно тщательно ухаживать? Приятная рабочая атмосфера и комфортное окружение в совокупности с профессиональными, отзывчивыми и заботливыми HR-сотрудниками, владеющими самыми современными методиками мотивации – это именно то, что работает на привлечение и удержание персонала в течение многих лет.

Екатерина Виленкина
Директор Департаментов внешнего рекрутинга и тренингов
RUSSIA CONSULTING

Teure Mitarbeiter sind 2012 teurer geworden

2011 WURDEN IN WEITERENTWICKLUNG DER STAATLICHEN KONZEPTION ZUR FÖRDERUNG VON WIRTSCHAFT UND INVESTITIONEN NORMATIVAKTE ZUR ENTLASTUNG DER ARBEITGEBER BEI DER ZAHLUNG DER VERSICHERUNGSBEITRÄGE IN STAATLICHE FONDS VERABSCHIEDET. WAS IST EIGENTLICH AUS DEN GUTEN ABSICHTEN GEWORDEN?

Von Anastasia Zaytseva, *Legal Counsel bei Balashova Legal Consultants, und*
Elena Balashova, *geschäftsführende Partnerin bei Balashova Legal Consultants*

Fehlgeschlagene Erwartungen

Die Annahme des Föderalen Gesetzes vom 3. Dezember 2011 Nr. 379-FZ „Über die Änderung einzelner Gesetzesakte der Russischen Föderation zu Fragen der Festlegung der Tarife von Versicherungsbeiträgen in staatliche außerbudgetäre Fonds“ hatte für 2012 eine Senkung der monatlichen Mitarbeiterbeitragssätze von bisher 34 Prozent auf 30 Prozent zur Folge. Darunter fallen vom Arbeitgeber zu entrichtende Versicherungsbeiträge in den Rentenfonds, den Sozialversicherungsfonds und den Fonds der medizinischen Pflichtversicherung der Russischen Föderation.

Die Senkung des Gesamtsatzes der Versicherungsbeiträge war auf die Senkung des Rententarifs zurückzuführen: 2012 sank der Versicherungsbeitrag in den Rentenfonds von bisher 26 Prozent auf 22 Prozent.

Gleichzeitig erhöhte sich die Bemessungsgrenze für Versicherungsleistungen auf 512 000 Rubel Jahresgehalt. 2011 hatte sie noch bei 463 000 Rubel gelegen.

Während also der Gesamtsatz der Versicherungsbeiträge kleiner wurde, müssen nun jedoch von Gehaltssummen, die 512 000 Rubel überschreiten, zusätzlich zehn Prozent an den Rentenfonds der Russischen Föderation abgeführt werden. Diese Gesetzesnovelle bedeutet eine höhere Belastung des Arbeitgebers und der Wirtschaft insgesamt. Der Zehn-Prozent-Satz fällt schon bei einem Monatsverdienst ab 42 700 Rubel an.

Gestiegene Beiträge

2011 zahlte ein Arbeitgeber für einen Mitarbeiter mit einer Million Rubel Jahresgehalt noch 157 420 Rubel an Versicherungsbeiträgen, nämlich 34 Prozent. Im laufenden Jahr 2012 dagegen wird er für denselben Mitarbeiter 202 400 Rubel abführen müssen, also 30 Prozent plus 10 Prozent.

Die Mehrbelastung steigt dabei mit geometrischer Progression. Für einen Mitarbeiter mit einem Jahresgehalt von zwei Millionen Rubel wird der Arbeitgeber statt den 157 420 Rubel an Versicherungsbeiträgen neuerdings mit 302 400 Rubel zur Kasse gebeten.

Neue versicherte Personen

Darüber hinaus wurde vom Gesetzgeber der Kreis von Personen erweitert, für die der Arbeitgeber zur Zahlung obiger Versicherungsbeiträge verpflichtet ist. Demnach sind Versicherungsbeiträge auch für ausländische Mitarbeiter zu entrichten, die auf zeitweiliger Basis in Russland weilen (mit Ausnahme hochqualifizierter Fachkräfte) und einen unbefristeten oder befristeten Arbeitsvertrag mit einer Laufzeit von mindestens sechs Monaten abgeschlossen haben (gemäß Föderalem Gesetz vom 3. Dezember 2011 Nr. 379-FZ „Über die Änderung einzelner Gesetzesakte der Russischen Föderation zu Fragen der Festlegung der Tarife von Versicherungsbeiträgen in staatliche außerbudgetäre Fonds“). Dabei haben die ausländischen Mitarbeiter nach wie vor keinen Anspruch auf Rentenbezüge in Russland.

Wer zahlt jetzt weniger?

Für manche Kategorien von Arbeitgebern wurde ein Gesamtversicherungssatz von 20 Prozent festgelegt. Das betrifft insbesondere Unternehmen, die ein vereinfachtes Besteuerungsverfahren nutzen und hauptsächlich im Transport und Kommunikationswesen, im Einzelhandel mit Pharma- und medizinischen Waren sowie Orthopädie-Erzeugnissen, in der Fertigung von biegsamen Stahlprofilen und von Stahldraht tätig sind und gilt ebenfalls für wohltätige und gemeinnützige Organisationen im Sozialbereich, in der wissenschaftlichen Forschung, Bildung, Kultur und Kunst, im Gesundheitswesen und im Sport.

Zusammenfassung

Insgesamt kann festgestellt werden, dass sich die versprochene Entlastung des Arbeitgebers in der Praxis als wesentliche Mehrbelastung erwiesen hat. Unter diesen Bedingungen hat der Arbeitgeber kein Interesse, die Gehälter seiner Mitarbeiter zu steigern, weil diese dann mit wesentlich höheren Sozialversicherungsbeiträgen in außerbudgetäre Fonds belegt werden. Viele Arbeitgeber werden sich gezwungen sehen (oder sind es schon), die Stellenpläne ihrer Unternehmen zu ändern und bevorzugt niedriger bezahlte Arbeitnehmer einzustellen, deren Jahresgehälter unter 512 000 Rubel liegen. Darüber hinaus ist die massenhafte Rückkehr von Unternehmen zur Praxis der so genannten „grauen“ Modelle der Gehaltszahlung nicht auszuschließen.

www.balashova-employment.com

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 internationale juristische Ausbildung verfügen und in den Sprachen Russisch, Deutsch und Englisch beraten.

BLC BALASHOVA LEGAL CONSULTANTS

Petrowka 17, Bau 2, Büro 106 // Tel.: +7 495 645 29 00, Fax: +7 495 660 50 72 // info@balashova-employment.com

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 bei den 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

PE/DMA

Дорогие сотрудники стали в 2012 году дороже

В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ ПО ПОДДЕРЖКЕ БИЗНЕСА И ИНВЕСТИЦИЙ В 2011 ГОДУ БЫЛИ РАЗРАБОТАНЫ НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ. ЦЕЛЬЮ ПРАВОВЫХ НОВОВВЕДЕНИЙ БЫЛО СНИЖЕНИЕ НАГРУЗКИ НА РАБОТОДАТЕЛЕЙ ПО УПЛАТЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФОНДЫ. ЧЕМ ЖЕ БЛАГОЕ НАМЕРЕНИЕ ОБЕРНУЛОСЬ НА ДЕЛЕ?

Анастасия Зайцева, ***советник по правовым вопросам Balashova Legal Consultants,***
Елена Балашова, ***LL.M., управляющий партнер Balashova Legal Consultants***

Неоправданные ожидания

Принятие Федерального закона от 3 декабря 2011 г. № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды» привело к снижению ставки ежемесячных взносов во внебюджетные фонды. Так, в 2012 году эта ставка снизилась до 30%, по сравнению с 34%, уплачиваемыми в 2011 г. Напомним, что работодатель перечисляет страховые взносы за каждого работника в Пенсионный фонд РФ, в Фонд социального страхования РФ, а также в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Уменьшение общей ставки страховых взносов было произведено вследствие сокращения тарифа страхового взноса в Пенсионный фонд. Так, в 2012 г. ставка страхового взноса в Пенсионный фонд составляет уже 22%, вместо 26%, выплачиваемых в 2011 г.

Одновременно с этим был увеличен предельный размер годового заработка, с которого и должны выплачиваться страховые взносы. В этом году он составил 512 000 рублей, по сравнению с 463 000 рублями в 2011 г.

Однако уменьшение общей ставки страховых взносов было произведено с одновременным введением дополнительной 10% ставки в Пенсионный фонд РФ, взимаемой с суммы заработка, превышающего 512 000 рублей в год. Данное законодательное нововведение значительно повысило нагрузку на работодателя и бизнес в целом. В результате с заработных плат работников, получающих свыше 42 700 рублей в месяц, необходимо дополнительно исчислить 10% взносов в Пенсионный фонд РФ.

О цифрах

Таким образом, за работника с заработной платой в размере 1 000 000 рублей в год работодатель в 2011 г. должен был заплатить за год страховые взносы в сумме 157 420 рублей (34%). В 2012 г. работодатель перечислит за данного работника уже 202 400 рублей (30%+10%).

Возникающая при этом разница возрастает в геометрической прогрессии по мере увеличения заработной платы работника. За сотрудника с заработной платой в размере 2 000 000 рублей в год работодатель за 2011 г. перечислил страховые взносы в сумме 157 420 рублей. За 2012 г. работодателю придется перечислить за такого же работника сумму в размере 302 400 рублей.

Новые застрахованные лица

Помимо увеличения итогового размера ставки страховых взносов законодатель расширил список лиц, за которых работодатель обязан перечислять вышеуказанные страховые взносы.

Согласно Федеральному закону от 3 декабря 2011 г. № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды» работодатель в 2012 году должен выплачивать страховые взносы и за иностранных работников. Эти сотрудники пребывают в РФ временно, и заключили трудовой договор либо на неопределенный срок, либо на срок не менее шести месяцев. Исключение составляют высококвалифицированные специалисты.

При этом данная категория иностранных работников по-прежнему не сможет воспользоваться пенсионным обеспечением в РФ.

Кто стал платить меньше?

Для некоторых работодателей установлена общая ставка страховых взносов в размере 20%. Это предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения, основным видом экономической деятельности которых являются «транспорт и связь», «розничная торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, ортопедическими изделиями»; «производство гнутых стальных профилей»; «производство стальной проволоки». К ним также относятся благотворительные и некоммерческие организации, осуществляющие деятельность в области социального обслуживания, научных исследований, образования, культуры и искусства, здравоохранения и спорта.

Выводы

В целом, можно констатировать, что обещанное снижение нагрузки на работодателя воплотилось на практике в ее увеличение. В данных условиях работодателю невыгодно повышать заработную плату работника, из которой необходимо еще перечислить во внебюджетные фонды высокие социальные взносы. Многим работодателям придется пересмотреть штатную структуру своих организаций, отдав предпочтение найму низкооплачиваемых работников, чьё жалованье не превысит 512 000 рублей в год. Кроме того, не исключен массовый возврат компаний к так называемым «серым» зарплатным схемам.

«Мы сделаем за те же деньги, но лучше»

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР «СКОЛКОВО», РАСПОЛОЖЕННЫЙ НА ЗАПАДЕ ОТ МОСКВЫ, НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СУЩЕСТВУЕТ ЛИШЬ НА БУМАГЕ. НО УЖЕ НАСЧИТЫВАЕТ БОЛЕЕ 300 РЕЗИДЕНТОВ. ЭТО ФИРМЫ, ПРОЕКТЫ КОТОРЫХ ПОЛУЧИЛИ ОДОБРЕНИЕ ЭКСПЕРТНОЙ КОМИССИИ, И КОТОРЫЕ ПЕРЕЕДУТ В НАУКОГРАД, КАК ТОЛЬКО БУДУТ СОЗДАНЫ УСЛОВИЯ, ЧТО ПЛАНИРУЕТСЯ В 2014 ГОДУ. КОМПАНИЯ PARALLELGRAPHICS, МОСКОВСКАЯ ФИРМА-ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИЗДАЮЩАЯ ТЕХНИЧЕСКУЮ ДОКУМЕНТАЦИЮ С ТРЕХМЕРНОЙ ВИЗУАЛИЗАЦИЕЙ, ТОЖЕ ВОШЛА В ЧИСЛО ИЗБРАННЫХ. КОРРЕСПОНДЕНТ «МОСКОВСКОЙ НЕМЕЦКОЙ ГАЗЕТЫ» ПОГОВОРИЛ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ГРИГОРИЕМ ПАЧИКОВЫМ И ТЕХНИЧЕСКИМ ДИРЕКТОРОМ АЛЕКСАНДРОМ ВОВКУЛА О СПЕЦИФИКЕ РУССКОЙ IT-ОТРАСЛИ В НЫНЕШНЕЙ РЕЗИДЕНЦИИ ФИРМЫ НА ЮГЕ СТОЛИЦЫ.

Господин Пачиков, в прошлом вы не раз скептически отзывались о «Сколково» и говорили, что вряд ли все заработает в одном месте, это обычно не удается в России. А теперь сами задействованы в этом проекте.

Пачиков: В качестве инкубатора новых научно-технических разработок «Сколково», несмотря ни на что – очень хорошая идея. С коррупцией, обычно представляющей огромную проблему, я там не сталкивался. Процедура конкурса распределения мест полностью компьютеризирована. Нигде не требуется личного присутствия, не надо стоять в очередях.

Вовкула: В «Сколково» все так, как и должно быть. Везде.

У вашего предприятия целый ряд именитых клиентов, для примера назовем некоторые: «Boeing», «Ford», «Siemens», «Microsoft». Русские клиенты в вашем портфолио, похоже, скорее исключение. Вы не заинтересованы в русском рынке или русский рынок не заинтересован в вас?

Пачиков: Крупные российские предприятия, как правило, государственные. Когда говоришь, что наше программное обеспечение поможет эффективнее организовать работу, а это, в свою очередь, позволит сэкономить денежные средства, они начинают нервничать. Экономия не играет для них большой роли. В этом-то и отличие экстенсивной экономики от интенсивной.

Сколько объектов насчитывает сегодня IT-отрасль?

Пачиков: В России IT-отрасль по большей части выступает как поставщик услуг, например, так называемые системные интеграторы: «IBS» или «Lanit», делают программное и техническое обеспечение удобным для своих клиентов, т.е. интегрируют. Они очень успешны. Еще есть интернет-фирмы, которые, в сущности, копируют западные программы, например, социальная сеть «В контакте». Но наиболее привлекательны для меня предприятия, производящие что-то особенное и поэтому конкурентоспособные на мировом рынке. Но таких немного.

Работают ли русские изобретатели по-другому, если сравнивать с их коллегами на Западе?

Вовкула: Да, я бы сказал, что есть одна особенность. Как немцы считаются самыми лучшими инженерами в мире, так русских отличает дух творчества, особенно если они увлечены. Нужно только направить их в нужное русло. Знаете ли, даже в советские времена было так, что когда программисту покажешь какую-нибудь программу, то получишь в ответ: «Ерунда, я сделаю лучше». И делал лучше.

Пачиков: Здесь есть и обратная сторона. Еще десять лет назад западные фирмы считали Россию многообещающим местом для аутсорсинга: много специалистов, высокий уровень образования, при этом по вполне приемлемым ценам. Но ожидания не оправдались. Индия в этой нише – лучший выбор. Там, во-первых, все говорят по-английски, а во-вторых, им не мешают амбиции. Если постоянно думать, что можешь лучше, то это начинает мешать просто сделать то, что ожидает от тебя заказчик, – конкретный продукт с конкретными характеристиками. А для этого нужна дисциплина.

Вовкула: У нас, ты можешь быть заказчиком, если даже точно не знаешь, чего в конечном счете хочешь. Могу лишь сказать: «Welcome to Russia!» (Добро пожаловать в Россию!). Затраты здесь не берутся в расчет, так как зарплаты приближены к уровню западных. Но мы всегда говорим: «Мы сделаем за те же деньги, но лучше».

Русских рады видеть на мировом рынке?

Пачиков: Здесь все еще сталкиваешься со стереотипами, оставшимися со времен холодной войны. Не секрет, что «Kaspersky Lab» и его антивирусное программное обеспечение, часто сталкивается с тем, что многие не хотят доверить безопасность компьютерных данных русской фирме. Или, например, «EverNote», основанная русским, а сегодня – американская компания, скрывающая свои русские корни за семью печатями, потому что клиенты могут с предубеждением относиться к России. Это проблема, правда, проблема.

Вовкула: С другой стороны, нужно быть готовым изменить свое собственное миропредставление.

Пачиков: Может, это дело времени. На корейцев и китайцев раньше тоже косо смотрели. Все, что приходило оттуда, автоматически считалось низкосортными и малостоящим. Сегодня это уже не так.

Чем могут удивить мир русские изобретатели?

Пачиков: Конечно же, не «русским смартфоном», который два года назад показали президенту Медведеву. Слышали ли вы еще что-нибудь о нем? Где он сейчас? Кому нужны такие изобретения? Словно мы во всем мире все должны делать сами.

Вовкула: Раньше, до глобализации, мы занимались теми вещами, которые нам казались интересными. Сегодня рынок намного больше, в нем есть конкуренция. Поэтому мы ищем свою нишу, анализируем спрос и пытаемся удовлетворить его.

Пачиков: Хорошо, что есть интернет. Раньше никто не знал, что существует что-то новое. И просто параллельно изобретал колесо. Сегодня Россия – больше не изолированная страна. Я знаю про американский рынок ровно столько же, сколько и тот, кто находится в Америке.

БЕСЕДУ ВЕЛ ТИНО КЮНЦЕЛЬ

„Wir machen es für dasselbe Geld, nur besser“

DAS INNOVATIONSZENTRUM SKOLKOWO WESTLICH VON MOSKAU EXISTIERT BISHER NUR AUF DEM PAPIER. MEHR ALS 300 „RESIDENTEN“ GIBT ES TROTZDEM SCHON. DIESE FIRMEN HABEN IM LAUFENDEN BEWERBUNGSVERFAHREN VON EINER EXPERTENKOMMISSION DEN ZUSCHLAG BEKOMMEN UND WERDEN IN DIE FORSCHUNGSSTADT UMZIEHEN, SOBALD DORT DIE VORAUSSETZUNGEN DAFÜR GESCHAFFEN SIND, WAS 2014 DER FALL SEIN SOLL. AUCH PARALLEL GRAPHICS GEHÖRT ZU DEN AUSERWÄHLTEN, EINE MOSKAUER SOFTWARESCHMIEDE, DIE TECHNISCHE DOKUMENTATIONEN IN 3D HERSTELLT. AM NOCH-FIRMENSITZ IM SÜDEN DER HAUPTSTADT SPRACH DIE MOSKAUER DEUTSCHE ZEITUNG MIT GESCHÄFTSFÜHRER GEORGIJ PATSCHIKOW UND TECHNIKDIREKTOR ALEXANDER WOWKULA ÜBER DIE RUSSISCHE IT-BRANCHE UND IHRE BESONDERHEITEN.

Herr Patschikow, Sie haben sich in der Vergangenheit wiederholt skeptisch zu Skolkowo geäußert und gesagt, es könne ja nicht funktionieren, dass an einem Ort alles klappt, was sonst nicht klappt in Russland. Jetzt sind Sie selbst an dem Projekt beteiligt.

Patschikow: Skolkowo ist als Inkubator für neue Entwicklungen in Wissenschaft und Technik trotz allem eine sehr gute Idee. Von Korruption, die sonst so ein großes Problem darstellt, habe ich da noch nichts gespürt. Und das Auswahlverfahren ist komplett elektronisch. Man muss nirgendwo persönlich vorsprechen, nirgendwo Schlange stehen.

Wowkula: In Skolkowo ist alles so, wie es eigentlich sein sollte. Überall.

Ihr Unternehmen hat jede Menge namhafter Kunden: Boeing, Ford, Siemens, Microsoft – um nur einige zu nennen. Russische Abnehmer scheinen im Portfolio allerdings die absolute Ausnahme zu sein. Haben Sie kein Interesse am russischen Markt oder hat der russische Markt keines an Ihnen?

Patschikow: Die großen russischen Unternehmen sind oft Staatsbetriebe. Wenn man denen sagt, dass sie mit unserer Software ihre Arbeitsprozesse effizienter gestalten und damit soundso viel einsparen können, dann macht die das nervös. Einsparung spielt bei denen keine große Rolle. Das ist eben auch der Unterschied zwischen einer extensiven und einer intensiven Wirtschaft.

Wie viel Substanz steckt heute in der russischen IT-Branche?

Patschikow: In Russland sind im IT-Bereich größtenteils Dienstleister tätig, so genannte Systemintegratoren wie IBS oder Lanit, die Soft- und Hardware anderer Hersteller an die Bedürfnisse ihrer Kunden anpassen, also „integrieren“. Die sind sehr erfolgreich. Dann gibt es auch Internetfirmen, die im Wesentlichen westliche Software kopieren, so wie das Sozialnetzwerk Vkontakte beispielsweise. Aber am spannendsten finde ich doch Unternehmen, die etwas ganz Eigenes machen und damit auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig sind. Das kann man nur von sehr wenigen behaupten.

Ticken russische Entwickler anders als ihre Kollegen im Westen?

Wowkula: Ja, ich würde schon sagen, dass es da eine Besonderheit gibt. So wie die Deutschen die besten Ingenieure der Welt sind, so zeichnet die Russen ihr kreativer Geist aus und eine verrückte Begeisterungsfähigkeit, wenn sie denn einmal Feuer gefangen haben. Das muss man nur in die richtige Bahnen lenken. Wissen Sie, selbst in der Sowjetzeit war es so, dass man einem Programmierer irgendein Programm gezeigt hat und zur Antwort bekam: „Alles Quatsch, das kriege ich besser hin.“ Und er kriegte es besser hin.

Patschikow: Das hat allerdings auch eine Kehrseite. Vor zehn Jahren galt Russland westlichen Firmen noch als vielversprechender Standort zum Outsourcing: viele Fachleute, hoher Ausbildungsstandard, dabei relativ kostengünstig. Doch die Erwartungen haben sich nicht erfüllt. Indien ist in dieser Nische die bessere Wahl. Da sprechen erstens alle Englisch und zweitens haben sie weniger störende Ambitionen. Wenn du ständig meinst, du könntest eigentlich alles besser, dann hindert dich das daran, einfach das zu liefern, was der Auftraggeber von dir erwartet, nämlich ein bestimmtes Produkt nach bestimmten Vorgaben. Da gehört auch Disziplin dazu.

Wowkula: Bei uns bist du als Auftraggeber richtig, wenn du noch gar nicht so genau weißt, was du eigentlich willst. Dann kann ich nur sagen: Welcome to Russia! Der Kostenfaktor fällt dabei nicht ins Gewicht, weil hier die Gehälter mittlerweile auf Westniveau sind. Aber wir sagen immer: Wir machen es für dasselbe Geld, nur besser.

Sind russische Firmen auf dem Weltmarkt wohlgelitten?

Patschikow: Da wirken teilweise noch die Stereotypen aus dem Kalten Krieg nach. Es ist ein offenes Geheimnis, dass Kaspersky Lab mit seiner Anti-Viren-Software im Westen oft an Grenzen stößt, weil viele ihre Computersicherheit nicht einer russischen Firma überlassen wollen. Oder nehmen Sie EverNote: von Russen erfunden, heute ein amerikanisches Unternehmen, das seine russischen Wurzeln lieber unter den Teppich kehrt, weil die Kunden Vorbehalte gegenüber Russland haben könnten. Das ist ein Problem, das ist tatsächlich ein Problem.

Wowkula: Die andere Seite muss schon auch bereit sein, ihr Weltbild zu ändern.

Patschikow: Vielleicht ist das aber auch eine Frage der Zeit. Die Koreaner, die Chinesen wurden früher ähnlich schief angeschaut. Was von dort kam, galt automatisch als minderwertig und hatte ein Billigimage. Das ist heute nicht mehr so.

Womit könnten Russlands Erfinder die Welt überraschen?

Patschikow: Jedenfalls nicht mit dem „russischen Smartphone“, das vor zwei Jahren dem Präsidenten Medwedew gezeigt wurde. Haben Sie davon je wieder etwas gehört? Wo ist das heute? Wer braucht so etwas? Als ob wir in der globalen Welt alles selbst bauen müssten.

Wowkula: Früher, vor der Globalisierung, haben wir uns mit Sachen beschäftigt, weil sie uns selbst interessant schienen. Heute ist der Markt viel größer, aber auch die Konkurrenz. Da versucht man, seine Nische zu finden, analysiert den Bedarf und versucht, ihm gerecht zu werden.

Patschikow: Gut, dass es das Internet gibt. Vorher hat man nichts voneinander gewusst und einfach parallel voneinander das Rad zweimal erfunden. Heute ist Russland kein isoliertes Land mehr. Ich habe genauso viele Informationen zum amerikanischen Markt wie jemand, der in Amerika sitzt.

DAS INTERVIEW FÜHRTE TINO KÜNZEL

Ein Laden nach Maß

MASSANZÜGE IN MODERNER AUSFÜHRUNG UND ZU MODERATEN PREISEN – BIS VOR EINEM JAHR WAR DAS NOCH EINE MARKTLÜCKE IN MOSKAU. DANN ERÖFFNETEN JEKATERINA LOPATKINA UND PAUL COMMANDEUR IHREN KLEINEN HERRENAUSSTATTER GANZ IN DER NÄHE DER CHRIST-ERLÖSER-KATHEDRALE, „COSTUME CODE“. PAUL, DER HOLLÄNDER, WEIL ER ANZÜGE LIEBT, JEKATERINA, DIE RUSSIN, WEIL SIE MAL ETWAS ANDERES MACHEN WOLLTE. SEITDEM SIND DIE BEIDEN NICHT NUR PRIVAT, SONDERN AUCH GESCHÄFTLICH PARTNER. EINE GESCHICHTE ÜBER RUSSISCHE MARKTWIRTSCHAFT IM KLEINEN.

Von Kathrin Aldenhoff und Jan Lieske (Fotos)

Ein bisschen verrückt war das schon. Den sicheren Job bei einem großen Öl- und Gaskonzern von heute auf morgen zu kündigen, um einen eigenen Laden aufzumachen. „Ich bin sicher, alle meine Freunde haben das gedacht, nur offen gesagt hat es niemand“, lacht Jekaterina Lopatkina. Das Risiko, das die 30-Jährige und ihr Freund Paul Commandeur eingegangen sind, hat sich gelohnt. Mit „COSTUME CODE“, ihrem Geschäft für maßgeschneiderte Anzüge und Hemden, schreiben sie schwarze Zahlen. Vor genau einem Jahr haben sie den kleinen Laden in der Uliza Ostoschenka eröffnet, heute denken sie über ein zweites Geschäft in Moskau nach.

„Wir bringen etwas völlig Neues nach Moskau“, sagt Paul Commandeur. „Deshalb klappt die Sache.“ Der 31-jährige Niederländer kam vor über vier Jahren nach Moskau, arbeitete für eine niederländische Bank. Und ärgerte sich von jeher, dass in Moskau keine preisgünstigen und modernen maßgeschneiderten Anzüge zu finden seien. Deshalb bieten er und seine Partnerin nun selbst welche an. Ab 25 000 Rubel gibt es den Anzug, ab 4000 Rubel das Hemd. Das ist nicht billig, aber dafür kann der Kunde zwischen 300 Stoffen wählen, kann sich das Muster des Innenfutters des Jackets aussuchen. Wenn er wollte, könnte er gelbe Knöpfe an einen grauen Wollstoff nähen lassen und seine Initialen hinten in den Kragen sticken lassen.

„Natürlich versuchen wir, im Beratungsgespräch einen gewissen Dresscode zu vermitteln“, sagt Paul. Er selbst trägt heute einen schlichten dunkelblauen Anzug, schmal geschnitten – europäisch modern. „Wir erklären unseren Kunden, dass der Ärmel eines Jacketts etwa eineinhalb Zentimeter vor dem Hemd enden und nicht etwa bis zur Mitte der Hand reichen sollte und dass eine Anzughose nicht zu lang sein darf. Wir tun, was wir können. Aber letztendlich machen wir, was der Kunde will.“ Ein älterer Georgier, ziemlich kräftig gebaut, habe einmal ein dunkelblaues Samtjacket bestellt, dazu ein schwarz glänzendes Hemd mit kurzen Ärmeln und

zwei Brusttaschen. „Das ist genau das Gegenteil von dem, was wir empfehlen würden, aber er war glücklich damit.“

Etwa 45 Minuten dauert es in der Regel, bis ein Neukunde sich mit Hilfe von Jekaterina, Paul oder einem der beiden Berater einen Anzug zusammengestellt hat. „Am Anfang sind viele überfordert, es gibt so viele Möglichkeiten“, sagt Jekaterina. „Und unsere Kunden sind sehr viel kreativer, als wir dachten.“ Bunte Hemden mit lila Knöpfen, warum nicht? Manchmal vergessen Kunden im Laufe der Auswahl völlig, dass es um Kleidung fürs Büro geht und kombinieren wild drauflos. Auch bei der Innenseite des Jackettkragens geht mit einigen schon mal der Spieltrieb durch. Ein Kunde bestellte den Spruch „No pain, no gain“ als Stickerei, die man nur sehen kann, wenn er den Kragen nach oben klappt. Andere wünschten sich „follow me“ oder „no way“.

Wenn der Kunde vermessen ist und seine Kleidungsstücke zusammengestellt hat, geht der Auftrag an die Ateliers in Marokko oder Frankreich, wo die Anzüge und Hemden genäht werden. Nach spätestens sechs Wochen sind die fertigen Stücke in Moskau. Eigentlich wollten Jekaterina und Paul mit russischen Ateliers zusammenarbeiten. Nachhaltig und transparent zu produzieren, das war die Idee, erklärt Paul, und: „Wenn du in einer Gesellschaft lebst, willst du auch dazu beitragen, diese aufzubauen.“ Aber die russischen Nähereien seien entweder zu teuer oder unzuverlässig und qualitativ schlechter gewesen. „Die jetzigen Ateliers zu finden, hat uns sehr viel Zeit gekostet“, sagt Paul. „Aber nun sind wir sehr zufrieden und auch die Logistik funktioniert.“ Verspätete oder verlorene Lieferungen habe es bisher noch nicht gegeben, auch Schmiergeldzahlungen seien noch nie nötig gewesen. „Ab und zu öffnet der Zoll eine Kiste, aber da bei uns alles korrekt exportiert und importiert wird, gibt es keine Probleme.“

Wenn die Kleidungsstücke aus den Ateliers geliefert werden, probiert der Kunde sie an, bei Bedarf werden kleine Änderungen gemacht. Alle Stücke sind Unikate, bei den vielen Kombinationsmöglichkeiten ist es extrem unwahrscheinlich, dass zwei Mal das gleiche Kleidungsstück entsteht.

Pro Monat verkauft „COSTUME CODE“ 50 Anzüge, produziert werden könnten mehr. Vier Angestellte gibt es inzwischen: zwei Verkaufsberater, eine Angestellte für das Marketing und eine für das Administrative. „Das erste halbe Jahr haben wir alles alleine gemacht, sogar das Verteilen von Flyern“, sagt Jekaterina und erzählt von einem Sonntagnachmittag, kurz nach der Eröffnung des Ladens. Sie saß am Steuer ihres Autos, Paul auf dem Beifahrersitz. Im Vorbeifahren sahen sie einen jungen Mann in einem eng geschnittenen, modernen Anzug – genau ihre Zielgruppe. Jekaterina redete auf Paul ein, aus dem Wagen zu steigen, dem Mann eine Visitenkarte in die Hand zu drücken und von ihrem Laden zu erzählen. Paul sträubte sich zunächst, er ist kein Verkäufer, der anderen etwas aufschwatzt. Schließlich gab er sich einen Ruck: Mit hochrotem Kopf überreichte er das Kärtchen. „Und eine Woche später kam der junge Mann zu uns in den Laden“, sagt Jekaterina und schaut Paul mit einem Siegerlächeln an. „So sammelten wir am Anfang unsere Kunden.“ Es kommen vor allem Geschäftsleute – Russen und Ausländer, Junge und Alte. Ab und zu schaut auch mal ein Bräutigam herein.

In den Niederlanden hat Paul schon einmal ein Unternehmen gegründet, das war eine Sache von sechs Wochen. „Ein Geschäft in Russland anzumelden, hätte ich als Ausländer niemals alleine hinbekommen“, sagt er. Jekaterina hat sich darum gekümmert, alle russischen Formulare auszufüllen, die richtigen Stempel auf die richtigen Papiere zu bekommen. Mit der Hilfe einer Anwältin hat sie sich durchgebissen, drei Monate hat es gedauert. „Wenn ich das heute noch mal machen müsste, hätte ich das Ganze in zehn Tagen erledigt. Aber das Problem ist, dass du nirgendwo Hilfe bekommst, du findest keine Richtlinien, keiner kann alle deine Fragen beantworten.“ Sie wirft einen Blick in ihr Notizbuch, in dem sie all die Dinge aufgeschrieben hat, die sie erledigen musste. Die Liste scheint endlos.

„Auch wenn es nur eine kleine Ecke in einer großen Stadt ist – es ist unsere“, schwärmt Paul. Er ist enthusiastischer als seine Freundin. Ob sie das noch einmal machen würde, ihren Job für die Selbstständigkeit kündigen? Jekaterina überlegt. „Ja, ich denke schon. Aber nicht Hals über Kopf. Es war nicht einfach.“

Индивидуально

и со вкусом

КОСТЮМЫ НА ЗАКАЗ В СОВРЕМЕННОМ ИСПОЛНЕНИИ И ПО СКРОМНЫМ ЦЕНАМ – ДО ПРОШЛОГО ГОДА ЭТА НИША В МОСКВЕ БЫЛА СВОБОДНА. ИМЕННО ТОГДА ЕКАТЕРИНА ЛОПАТКИНА И ПАУЛЬ КОММАНДЁР ОТКРЫЛИ РЯДОМ С ХРАМОМ ХРИСТА СПАСИТЕЛЯ СВОЙ НЕБОЛЬШОЙ МАГАЗИНЧИК МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ ПОД НАЗВАНИЕМ «COSTUME CODE». ГОЛЛАНДЕЦ ПАУЛЬ РЕШИЛСЯ СДЕЛАТЬ ЭТО, ПОТОМУ ЧТО ЛЮБИТ КОСТЮМЫ, А РУССКАЯ ЕКАТЕРИНА ПОТОМУ, ЧТО ЗАХОТЕЛА ЗАНЯТЬСЯ ЧЕМ-ТО НОВЫМ. С ТЕХ ПОР ОНИ НЕ ТОЛЬКО ПАРА, НО И ПАРТНЁРЫ ПО БИЗНЕСУ. ИСТОРИЯ РОССИЙСКОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В МИКРОМАСШТАБЕ.

Катрин Альденхофф и Ян Лизке (фото)

Конечно, это было немного безумием. Вдруг в одночасье уволиться с надежной работы в крупном нефтегазовом концерне, чтобы открыть свой магазин. «Я уверена, что так думали все мои друзья, но откровенно мне никто этого не сказал», – смеется Екатерина Лопаткина. Риск, на который она пошла вместе со своим другом Паулем Коммандёром, оправдал себя. Магазин «COSTUME CODE» приносит доход. Ровно год назад молодые предприниматели открыли небольшой магазинчик на Остоженке, а сегодня подумывают уже о втором магазине в Москве.

«Мы привносим в Москву нечто совершенно новое, – говорит Пауль Коммандёр. – Поэтому дело идет». Более четырех лет назад приехал в Москву 31-летний голландец, чтобы работать в голландском банке. И с тех пор досадовал, что в Москве невозможно найти дешевые и современные костюмы на заказ. Поэтому теперь он и его партнерша сами предлагают их. Стоимость костюма от 25 000 рублей, рубашки – от 4000. Это не дешево, но зато клиент сам может выбрать себе материал из 300 видов тканей, а также подобрать рисунок подкладки для пиджака. По желанию он может заказать желтые пуговицы к серой шерстяной ткани или вышивку своих инициалов на тыльной стороне воротника.

«Разумеется, во время разговора мы пытаемся предложить клиенту определенный дресс-код», – говорит Пауль. Сам он сегодня одет в скромный темно-синий костюм узкого кроя – по европейской моде. «Мы объясняем нашим клиентам, что рукава пиджака должны заканчиваться примерно за полтора сантиметра до конца манжета рубашки, а не доходить до середины ладони и что брюки не должны быть слишком длинными. Мы делаем, что можем. Но, в конечном итоге, нам приходится делать то, что хочет от нас клиент». Пауль рассказывает, как однажды пожилой грузин довольно плотного телосложения заказал темно-синий бархатный пиджак, к нему черную блестящую рубашку с короткими рукавами и двумя нагрудными карманами. «Это полная противоположность тому, что мы бы ему порекомендовали, но он был очень доволен нашей работой».

Приблизительно 45 минут уходит на то, чтобы разработать эскиз костюма для нового клиента. Этой задачей занимаются Екатерина, Пауль или один из двух консультантов магазина. «Сначала большинство клиентов озадачено богатством выбора, ведь у нас так много возможностей, – рассказывает Екатерина. – Но наши клиенты значительно креативнее, чем мы думали». Пестрые рубашки с фиолетовыми пуговицами – а почему бы и нет? Иногда в процессе выбора клиенты совершенно забывают, что речь идет об одежде для офиса и комбинируют напропалую. У некоторых фантазия разыгрывается даже в отношении тыльной стороны воротника пиджака. Один клиент заказал вышить поговорку: «Без труда не вытащить и рыбку из пруда» (No pain, no gain), которую можно было увидеть, только подняв воротник. Другие заказывают такие надписи, как, например, «Следуй за мной» (follow me) или «Не пойдет!» (no way).

После снятия мерок с клиента и составления его костюма, заказ направляется в ателье в Марокко или во Францию, где производится пошив костюмов и рубашек. Спустя примерно шесть недель готовые вещи прибывают в Москву. Вообще-то Екатерина и Пауль хотели работать с российскими ателье. Пауль поясняет, что идея состояла в том, чтобы производить на долгосрочной основе и продуктивно: «Если ты живешь в обществе, то тоже хочешь внести свой вклад в его формирование». Однако российские портнихи оказались или слишком дороги, или ненадежны, да и хуже по качеству. «Нам потребовалось очень много времени, чтобы найти теперешние ателье, – говорит Пауль. – Зато сейчас мы очень довольны, и логистика тоже хорошо работает». Задержек или утраченных поставок до сих пор не было. Даже взятки еще никогда не требовалось давать. «Иногда таможня открывает коробку, но поскольку у нас все экспортируется и импортируется корректно, то проблем не возникает».

Когда предметы одежды прибывают из ателье, клиент делает примерку, при необходимости вносятся мелкие изменения. Все вещи уникальны. Учитывая многочисленные возможности комбинирования, крайне маловероятно, чтобы одна и та же вещь возникла повторно.

В месяц «COSTUME CODE» продает по 50 костюмов, а может производить и больше. В магазине уже четыре сотрудника: два продавца-консультанта, одна сотрудница по маркетингу и одна по административным вопросам. «Первые полгода мы все делали сами, даже распространяли флайеры», – рассказывает Екатерина об одном воскресном дне вскоре после открытия магазина. Она вела машину, Пауль сидел рядом. Проезжая, они увидели молодого человека в модном костюме узкого покроя – явного представителя их целевой группы. Екатерина уговорила Пауля выйти из машины, дать молодому человеку свою визитку и рассказать о магазине. Сначала Пауль противился, говоря, что он не продавец, который старается что-то навязать клиенту. Но в итоге он решился. Краснея, Пауль вручил молодому человеку свою карточку. «А неделю спустя молодой человек появился у нас в магазине», – говорит Екатерина и с улыбкой победительницы смотрит на Пауля. «Вот так мы в самом начале набирали своих клиентов». Приходят прежде всего бизнесмены – русские и иностранцы, молодые и пожилые. Иногда заглядывают женихи.

В Нидерландах Пауль однажды уже создавал предприятие, на это ушло шесть недель. «Мне как иностранцу никогда бы не удалось зарегистрировать компанию в России», – говорит он. Екатерина занималась заполнением всех форм на русском языке, получала нужные печати на необходимых бумагах. С помощью знакомой адвокатессы она справилась, но на этот процесс ушло три месяца. «Если бы я делала это сейчас, это заняло бы у меня десять дней. Но проблема в том, что нигде не получаешь помощи, не находишь предписаний, никто не может ответить тебе на твои вопросы». Она бросает взгляд на свой блокнот, куда записала дела, которые ей предстоит сделать. Список кажется бесконечным.

«И пусть это лишь крошечный уголок в большом городе – но он наш», – восхищается Пауль. У него больше энтузиазма, чем у его подруги. А сделала ли бы Екатерина снова то же самое – ушла бы с работы ради самостоятельности? Екатерина задумывается. «Думаю, что да. Но не сломя голову. Это оказалось непросто».

Buchhaltung in Russland:

Probleme und Risiken

DEUTSCHE UNTERNEHMEN, DIE IN RUSSLAND MIT EINER EIGENEN REPRÄSENTANZ ODER TOCHTERGESELLSCHAFT VERTRETEN SIND, UNTERLIEGEN VOM TAG DER FIRMENGRÜNDUNG AN DER VERPFLICHTUNG, IHRE BETRIEBLICHE TÄTIGKEIT MITTELS UMFASSENDER BUCHFÜHRUNG ZU DOKUMENTIEREN. DAS SCHLIESST NEBEN DER AUFZEICHNUNG TATSÄCHLICHER GESCHÄFTLICHER VORGÄNGE AUCH DIE ERSTELLUNG EINER VIELZAHL VON DOKUMENTEN EIN, DIE REIN FORMALISTISCH SIND UND KEINEN DIREKTEN BEZUG ZUM GESCHÄFTSABLAUF BESITZEN. INDES WERDEN IN RUSSLAND STRENGE KRITERIEN AN EINE SACHGERECHTE FÜHRUNG DER BÜCHER ANGELEGT. DIE EINHALTUNG DIESER KRITERIEN IST EINE WICHTIGE VORAUSSETZUNG FÜR NACHHALTIGEN ERFOLG IM RUSSLANDGESCHÄFT.

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

Versäumnisse und Fehler in der Buchhaltung können zu Risiken und Problemen führen. Oft entstehen Probleme weil:

1. der Hauptbuchhalter ausfällt, ohne dass rechtzeitig ein Ersatz gefunden werden kann.
2. der Hauptbuchhalter seine Rolle nicht gewissenhaft wahrnimmt.
3. Unternehmen die Anforderungen an russische Hauptbuchhalter unterschätzen und Buchhalter einstellen, die nicht über die Qualifikation eines Hauptbuchhalters verfügen.

Was wird falsch gemacht?

Ein häufiger Irrtum deutscher Firmen in ihrer russischen Buchhaltung liegt in der Übertragung deutscher Buchhaltungsstandards auf das russische System. Das betrifft im Besonderen Ausgaben, die in Deutschland routinemäßig als Kosten verbucht werden, in Russland aber keinesfalls als solche ausgewiesen werden dürfen. Auf derlei Verstöße fallen nach russischem Recht Strafzahlungen an. Weitere Fehler können entstehen, weil sich Regeln häufig ändern. Deshalb sollte die Geschäftsführung immer darauf achten, dass ein erfahrener Hauptbuchhalter mit der Tätigkeit betraut ist, der sich immer auf dem neuesten Stand hält und die neueste Software verwendet. Zu den häufigsten Fehlern in der russischen Buchhaltung zählen:

- falsche Kostenkalkulation (z. B. bei Geschäftsreisen, Dienstwagen etc.)
- Irrtümer bei der Berechnung der Gehälter, der Einkommenssteuer, der Sozialabgaben (v. a. bei Dienstreiseabrechnungen, Bonuszahlungen etc.)
- fehlerhafte Mehrwehrtsteuerkalkulation (insbesondere bei gemischten Geschäften mit und ohne Mehrwertsteuer)
- falsche Gewinnsteuerermittlung
- Falschverbuchung des Anlagevermögens und anderer Vermögenswerte
- unvollständige Eingabe der Buchungsoperationen in die elektronische Buchhaltungsdatenbank

Risiko bei unsachgemäßer Buchführung

Wenn die Buchhaltung über längere Zeit vernachlässigt wird oder gravierende Mängel lange unentdeckt bleiben, kann es passieren, dass die Wiederherstellung der gesamten Buchhaltungsdatenbasis notwendig wird. Eine Rekonstruktion umfasst:

1. die rückwirkende Neuverbuchung aller Geschäftsvorgänge eines betreffenden Zeitraums.
2. die Erstellung einer neuen Gewinn- und Verlustrechnung.
3. die Anfertigung neuer Quartals- und Jahresabschlussberichte.
4. die Aufarbeitung aller Buchungen der russischen Lohnbuchhaltung.

Vorteile der Datenrekonstruktion

Das Unternehmen kann seine Buchungen fortan auf einer von Mängeln „gesäuberten" Datenbasis verzeichnen und gewinnt Klarheit über den tatsächlichen Zustand seines Geschäfts. Es bekommt die Möglichkeit zurück, auf Grundlage verlässlicher Angaben planen und kalkulieren zu können. Das Risiko von Sanktionsmaßnahmen, die bei einer mangelhaften Buchhaltungsdatenbasis anfallen, wird damit ausgeräumt.

Schlussbemerkung

Die Ansprüche an die russische Buchhaltung sollten auf keinen Fall unterschätzt werden. Deutsche Unternehmen, die eine russische Repräsentanz oder Tochtergesellschaft besitzen beziehungsweise gründen, müssen dafür Sorge tragen, dass die Buchhaltung in zuverlässiger Weise geführt wird. Dies kann entweder durch die Einstellung hochqualifizierter Buchhaltungsexperten erfolgen, die über viele Jahre Berufserfahrung als Hauptbuchhalter in einem internationalen Unternehmen verfügen, oder indem man seine Buchhaltung einem spezialisierten Buchhaltungsdienstleister anvertraut, dessen Leistungen alle erforderlichen Aufgaben abdecken.

Lesetipp: „Buchhaltung und Steuern in Russland", Januar 2012, Informationsbroschüre von RUFIL CONSULTING, kostenlos erhältlich bei schneider@rufil-consulting.com

RC RUFIL CONSULTING
Accounting & Management in Russia

DAMIT SIE ZEIT HABEN, SICH AUF DAS WESENTLICHE ZU KONZENTRIEREN

RUFIL OOO
115114 Moskau, Russland
Shlyuzovaya Nab., dom 8, str. 1
Office 415, 4th floor

Tel: +7 (495) 233 01 25
+7 (495) 221 26 65
Fax: +7 (495) 221 26 67

Ansprechpartner:
Anton Schneider und Philipp Rowe
schneider@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

PENTAMA

Бухгалтерия в России: проблемы и риски

НЕМЕЦКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИМЕЮЩИЕ В РОССИИ СОБСТВЕННОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ИЛИ ДОЧЕРНЮЮ КОМПАНИЮ, ОБЯЗАНЫ С МОМЕНТА СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ ДОКУМЕНТИРОВАТЬ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБШИРНОЙ БУХГАЛТЕРИИ. НАРЯДУ С ЗАПИСЬЮ ФАКТИЧЕСКИХ ДЕЛОВЫХ СОБЫТИЙ ЭТО ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ СОСТАВЛЕНИЕ МНОЖЕСТВА ДОКУМЕНТОВ, НОСЯЩИХ ИСТИННО ФОРМАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР И НЕ ИМЕЮЩИХ ПРЯМОГО ОТНОШЕНИЯ К ПРОЦЕССУ РАБОТЫ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ В РОССИИ СУЩЕСТВУЮТ СТРОГИЕ КРИТЕРИИ НАДЛЕЖАЩЕГО ВЕДЕНИЯ БУХУЧЕТА. СОБЛЮДЕНИЕ ЭТИХ КРИТЕРИЕВ ЯВЛЯЕТСЯ ВАЖНОЙ ПРЕДПОСЫЛКОЙ ДОЛГОСРОЧНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УСПЕХА В РОССИИ.

Антон Шнайдер, *Rufil Consulting*

Упущения и ошибки в области бухучета могут привести к рискам и проблемам. Проблемы часто возникают в следующих случаях:

1. из работы выбывает главный бухгалтер и фирме не удается своевременно найти ему замену;
2. из-за недобросовестного исполнения главным бухгалтером своих обязанностей;
3. предприятия недооценивают требования, предъявляемые к российскому главному бухгалтеру, и принимают на работу специалистов, не имеющих квалификации главного бухгалтера.

В чем ошибка?

Частым заблуждением немецких компаний в ведении их российской бухгалтерии является перенос немецких бухгалтерских стандартов на российскую систему. В особенности, это касается расходов, которые в Германии привычным образом оформляются как затраты, а в России ни в коем случае не должны указываться как таковые. При подобных нарушениях, согласно российскому законодательству, налагаются штрафные выплаты. Ошибки могут возникать и из-за частого изменения предписаний. Поэтому правлению необходимо постоянно следить за тем, чтобы эта деятельность поручалась опытному главному бухгалтеру, который постоянно актуализирует свои знания и использует новейшее программное обеспечение. К наиболее частым ошибкам в российской бухгалтерии относятся:

- неправильная калькуляция затрат (например, при командировках, за служебный автомобиль и т.п.);
- ошибки при расчете заработной платы, подоходного налога, социальных сборов (прежде всего при отчетах за командировки, выплате бонусов и т.п.);
- ошибки при расчете налога на добавленную стоимость (в частности, при смешанных сделках с НДС и без него);
- неправильное определение налога на прибыль;
- неправильное оформление основных средств предприятия и других имущественных ресурсов;
- неполный ввод бухгалтерских операций в электронную бухгалтерскую базу данных.

Риск при ненадлежащем ведении бухучета

Если в течение продолжительного времени бухгалтерии не уделяется должного внимания или серьезные недостатки долго остаются не обнаруженными, то может потребоваться реконструкция всей бухгалтерской базы данных. Реконструкция включает в себя:

1. повторное регрессное оформление всех деловых процессов за соответствующий период;
2. составление нового счета прибылей и убытков;
3. составление новых квартальных и годовых отчетов;
4. переработка всей документации по бухгалтерии заработной платы.

Преимущества реконструкции данных

С этого момента и дальше предприятие может отмечать все свои проводки в «очищенной» от недостатков базе данных и получает ясность относительно фактического состояния своего бизнеса. Оно снова обретает возможность осуществлять планирование и калькуляцию на основе надежных сведений. Так устраняется риск санкций, которые возникают при плохой бухгалтерской базе данных.

Заключительное примечание

Ни в коем случае не следует недооценивать требования к российской бухгалтерии. Немецкие компании, имеющие или создающие российское представительство или дочернюю компанию, должны позаботиться о качественном ведении бухгалтерского учета. Это можно обеспечить, приняв на работу высококвалифицированных экспертов в области бухгалтерии, имеющих многолетний профессиональный опыт работы главными бухгалтерами на международном предприятии, или поручив ведение своего бухучета специализированной бухгалтерской фирме, объем услуг которой предполагает решение всех необходимых задач.

Рекомендуемая литература: «Бухгалтерия и налоги в России», январь 2012. Информационная брошюра от RUFIL CONSULTING, предоставляется бесплатно по электронному адресу: schneider@rufil-consulting.com

Sorglos mit Vorsorge

DER RUSSISCHE ARBEITSMARKT WIRD IMMER KLEINER UND ÄLTER: AUF DIE DEMOGRAFISCHEN VERÄNDERUNGEN SOLLTEN UNTERNEHMEN REAGIEREN, INDEM SIE ANREIZE SCHAFFEN, DIE EINEN WETTBEWERBSVORSPRUNG VOR DER KONKURRENZ BEDEUTEN.

Der Arbeitsmarkt in Russland ist noch immer ein Markt der Arbeitnehmer. In den vergangenen zehn Jahren stellte nur die Krise von 2008 bis 2009 eine Ausnahme dar. Die Situation wird sich aus Sicht der Arbeitgeber weiter zuspitzen. Dem liegen zwei gegenläufige, aber stabile Tendenzen zugrunde: Die wachsende Wirtschaft des Landes braucht ständig neue Hände und Köpfe, während sich gleichzeitig die demografische Situation verschlechtert.

Das vergangene Jahr war das erste seit 20 Jahren, in dem die Bevölkerungszahl des Landes nicht sank, jedoch ist dies vor allem der gewaltigen Migration zu verdanken. Laut Einschätzung von Analytikern aus Regierungskreisen wird sich die Zahl der arbeitsfähigen Bevölkerung in Russland in den nächsten 15 Jahren um mindestens zehn Millionen Menschen verringern. Experten der Russischen Akademie der Wissenschaften stellten kürzlich im Bericht „Stand der Beschäftigungssphäre und des Arbeitsmarktes in der Russischen Föderation: Makroökonomische Einschätzung“ fest, dass die Zahl der in der Wirtschaft beschäftigten Bürger Russlands bis 2025 um 12,9 Prozent zurückgehen wird. Die Zahl der insgesamt im Arbeitsleben stehenden Menschen wird noch stärker einbrechen, nämlich um 18,5 bis 21 Prozent.

Der Arbeitsmarkt wird älter, das Angebot schrumpft und die Qualität sinkt

In den nächsten Jahren kommen die geburtenschwachen Jahrgänge der 90er und Nuller-Jahre ins arbeitsfähige Alter, während diejenigen ausscheiden werden, die in den 50er und Anfang der 60er Jahre geboren wurden, als die Geburtenzahlen in Russland das höchste Niveau in der gesamten Nachkriegszeit hatten. Der russische Arbeitsmarkt wird älter und das Durchschnittsalter der Beschäftigten wächst: Während es 2005 in der Wirtschaft bei 39,6 Jahren lag, rückte es 2010 mit 39,9 Jahren schon sehr dicht an die 40 heran. Die Mehrzahl der Beschäftigten in der Wirtschaft sind Personen mittleren Alters (2010 waren das 75,4 Millionen Personen). Ein weiteres Problem besteht darin, dass qualifizierte Arbeitskräfte ausscheiden und durch unerfahrene Anfänger abgelöst werden.

Veränderungen des Sozialpakets erforderlich

Das Sozialpaket von Unternehmen ist keine Basecap mit Einheitsgröße für alle. Sein Inhalt steht in direktem Zusammenhang mit den demografischen Kenndaten der Mitarbeiter, je nach Mitarbeiter werden unterschiedliche Komponenten angeboten: Fitnessraum und Schwimmbecken für die Jüngeren, wohingegen das Angebot einer Krankenversicherung schwerpunktmäßig für ältere Mitarbeiter aktuell ist. Mit der Änderung der Altersstruktur der Beschäftigten werden die Unternehmen, ob sie es wollen oder nicht, das Paket aus Vergünstigungen und Anreizen umstrukturieren müssen. Dabei werden die Komponenten, die sich um die Zukunft des Mitarbeiters sorgen, wie etwa Versicherungs- und Rentenprodukte, in den Vordergrund rücken. Im Kampf um qualifiziertes Personal kann ein Unternehmen das eigene Rentenprogramm als attraktives Lockmittel einsetzen.

Soziale Verantwortung des Arbeitgebers und unternehmensbezogene Renten

Das System der gesetzlichen Rentenversicherung sieht in seiner heutigen Form nicht besonders beeindruckend aus: Selbst bei den nichtstaatlichen Rentenfonds und Verwaltungsgesellschaften liegen die Rendite oft nicht einmal über der Inflationsrate, das heißt ihr Erhalt wird mit Müh und Not gesichert, von einer Vermehrung der Einzahlungen kann aber nicht die Rede sein. Vor diesem Hintergrund steigt die Wichtigkeit der eigenständigen Gestaltung der Rente: Die Hilfe des Arbeitgebers kann dabei sehr wertvoll sein. Und zwar nicht nur durch zusätzliche Beiträge von Seiten des Unternehmens, sondern auch durch die Organisation einer Zusatzrente. Es schafft Mechanismen für die Bildung von Rücklagen und hält den Mitarbeiter so zu Disziplin in der Rentenvorsorge an.

Helle Köpfe bekommen graue Haare

Aus oben genannten Gründen werden die kommenden Jahre für die Personalabteilungen der Unternehmen nicht leicht sein. Sie werden um seltener zu findendes, älteres und anspruchsvolleres Personal zu kämpfen haben. Somit empfehlen wir, sich angesichts wandelnder Gegebenheiten im Voraus um Anreizsysteme und die Schaffung eines attraktiveren Arbeitgeberbildes zu kümmern.

Das Jahr des großen Umbruchs

Die Magie der Zahlen ist eine große Sache; abgesehen vom angekündigten Weltuntergang wird das Jahr 2012 auch für die Einstellung der russischen Gesellschaft gegenüber den Renten bedeutsam sein. Wieso, fragen Sie? In diesem Jahr gehen die 1952 geborenen Männer und die Frauen aus dem Geburtsjahr 1957 in Rente. Zum ersten Mal in der russischen Geschichte wird die Höhe ihrer Rentenzahlungen von früher eingezahlten Rücklagen abhängig sein.

Diese Generation besteht aus Müttern und Vätern des heute wirtschaftlich aktivsten Teils der Bevölkerung: Während die Rente früher für 30- bis 35-Jährige als etwas sehr Abstraktes galt, das mit ihnen persönlich kaum etwas zu tun hatte (der Oma wird die Rente nach Hause gebracht und sie nörgelt üblicherweise, diese sei zu klein), so ist sie jetzt da und klopft an die Tür.

Höchstwahrscheinlich wird die Höhe der Rente für die meisten frischgebackenen Rentner keine angenehme Überraschung sein und für ihre Kinder Anlass, sich darüber Gedanken zu machen, was sie unternehmen sollen, um später selbst einer solchen Situation zu entgehen.

Es ist offensichtlich, dass die gesetzliche Rentenversicherung selbst bei einwandfreier Ehrlichkeit der Arbeitgeber gegenüber der Steuerbehörde und „schneeweißer“ Gehaltszahlung nicht ausreichend ist. Wodurch könnte sie ergänzt werden? Für den Arbeitgeber, der seine Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt steigern und seine Mitarbeiter motivieren möchte, wäre es ein großes Versäumnis, die Gelegenheit zu verpassen und nicht in das Thema unternehmensbezogener Rentenpläne einzusteigen.

Daniil Hawronjuk, Leiter Kommunikation / PR, Raiffeisen Pensionfond

В ногу с демографией

ЧИСЛЕННОСТЬ ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ СОКРАЩАЕТСЯ, РЫНОК ТРУДА СТАРЕЕТ. В БОРЬБЕ ЗА ЦЕННЫЕ КАДРЫ РАБОТОДАТЕЛЯМ СЛЕДУЕТ ПОЗАБОТИТЬСЯ О ПОВЫШЕНИИ СВОЕЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИНСТРУМЕНТЫ, ДАЮЩИЕ РЕАЛЬНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО.

Рынок труда в России продолжает оставаться рынком соискателя. За минувшие нулевые и первые годы десятых ситуация менялась лишь однажды, во время кризиса 2008–2009 годов, и то ненадолго. С течением времени расклад с точки зрения работодателя будет лишь усугубляться. В основе лежат две разнонаправленные, но устойчивые тенденции: рост экономики страны, для поддержания которого постоянно требуются новые рабочие руки и головы, и ухудшение демографической ситуации.

Прошедший 2011 год стал первым за последние 20 лет, когда численность населения страны не упала – но это скорее благодаря мощному миграционному притоку. По оценке аналитиков из правительственных кругов, численность трудоспособного населения в России в ближайшие 15 лет сократится не менее чем на 10 млн. человек. Эксперты Российской академии наук в недавнем докладе «Состояние сферы занятости и рынка труда в России: макроэкономическая оценка» сообщили, что к 2025 году численность занятых в экономической деятельности россиян сократится на 12,9%, при этом численность занятых россиян в трудоспособном возрасте уменьшится еще больше – на 18,5–21%.

Рынок труда стареет, объем предложений уменьшается, а качество ухудшается

В ближайшие годы в трудоспособный возраст будут вступать малочисленные когорты, родившиеся в 1990-х – начале 2000-х годов, а выбывать – родившиеся в 1950-х и начале 1960-х годов, когда рождаемость в России была самой высокой за весь послевоенный период. Российский рынок труда стареет, а средний возраст работника увеличивается. Если в 2005 году средний возраст занятого в экономике россиянина составлял 39,6 года, то в 2010 году он вплотную подошел к 40-летнему рубежу, достигнув 39,9 года. Большинство занятых в экономике (по данным на 2010 год – 75,4 млн. человек) – работники среднего возраста. Еще одной проблемой является то, что квалифицированные работники выбывают, а им на смену приходят необстрелянные новички.

Необходимые изменения соцпакета

Соцпакет – не бейсболка по принципу one size fits all: его наполнение напрямую зависит, среди прочего, и от демографических характеристик коллектива. Разные компоненты соцпакета направлены на различные возрастные группы сотрудников: фитнес и бассейн более востребованы среди молодых, а медицинская страховка – привлекательнее для сотрудников более зрелого возраста. С изменением возрастной структуры коллектива компаниям волей-неволей придется перекраивать структуру набора льгот и стимулов. На передний план выйдут составляющие, направленные на заботу о будущем сотрудника за пределами трудовой деятельности: страховые и пенсионные продукты. В борьбе за квалифицированные, но стремительно стареющие кадры уже в недалеком будущем корпоративная пенсионная программа может послужить работодателям крайне весомой «приманкой».

Социальная ответственность работодателя и корпоративные пенсии

Система обязательного пенсионного страхования в ее текущем виде выглядит не слишком впечатляюще: даже под управлением негосударственных пенсионных фондов и управляющих компаний доходность пенсионных накоплений не каждый год превышает уровень инфляции, то есть с трудом обеспечивается их сохранность, не говоря уже о преумножении. В таких условиях возрастает важность самостоятельного формирования дополнительной будущей пенсии. Здесь неоценимой может оказаться помощь компании-работодателя: корпоративная пенсионная программа помогает формировать дополнительную пенсию не только материально, посредством взносов работодателя, но и организационно, предоставляя механизм для накопления и дисциплинируя для регулярных отчислений.

Светлые головы станут седыми

В силу описанных причин ближайшие годы будут нелегкими для кадровых служб компаний, которым придется вести борьбу за более ценные, более требовательные кадры старшего возраста. Поэтому мы рекомендуем заранее позаботиться о наборе мотивационных инструментов и создании образа привлекательного работодателя – с учетом меняющихся реалий.

Год великого перелома

Магия чисел – великое дело. Помимо очередного конца света, 2012 год обещает стать знаковым для российской пенсионной системы. Возможно, наконец изменится отношение российского общества к пенсиям. Почему, спросите вы? В этом году выйдут на пенсию мужчины 1952-го и женщины 1957-го года рождения. Они станут первопроходцами накопительной пенсии – впервые в истории российской пенсионной реформы размер выплат будет зависеть от сделанных ранее обязательных отчислений.

Это поколение состоит из мам и пап наиболее экономически активной части общества. Если раньше пенсия воспринималась 30–35-летними как что-то весьма далекое, что их лично напрямую не касается (бабушке почтальон приносил, а она обычно ворчала, что мало), то теперь она стоит на пороге и стучит в двери.

Размер пенсии большинство новоиспеченных пенсионеров, скорее всего, вряд ли обрадует, а их детей заставит задуматься: что же такое сделать, чтобы самому не оказаться потом в такой ситуации? Очевидно, даже при кристальной честности работодателя перед налоговыми органами и кипенно-белой зарплате обязательного пенсионного страхования недостаточно. Чем его дополнить?

Не бросить на эту благодатную почву семена корпоративных пенсионных планов будет величайшим недосмотром работодателя. Особенно, если он заинтересован в повышении своей привлекательности на рынке труда и мотивации своих сотрудников.

Даниил Хавронюк, начальник отдела коммуникационной поддержки бизнеса, НПФ «Райффайзен»

Millionen
für den guten Zweck

Stipendiaten eines Programms der Stiftung von Wirtschaftsmagnat Wladimir Potanin.

FOTO: MEDIABANK.MASU.RU

WOHLTÄTIGKEIT – EXPERTEN SPRECHEN AUCH VON PHILANTHROPIE – WIRD IN RUSSLAND ZU EINEM IMMER WICHTIGEREN THEMA. ZWAR IST DER SEKTOR INSGESAMT NOCH KLEIN, DAFÜR VERWALTEN EINIGE STIFTUNGEN JEDOCH MILLIONENSUMMEN. AUF DIESE WEISE TRETEN AUCH OLIGARCHEN WIE WLADIMIR POTANIN UND MICHAIL PROCHOROW, DIE IN DEN 90ER JAHREN ZU SAGENHAFTEM REICHTUM GEKOMMEN WAREN, ALS MÄZENE IN ERSCHEINUNG.

Von Katrin Herms

Als größte russische Stiftung kann „Podari Schisn“ (Schenke Leben) gelten. Sie unterstützt Krankenhäuser und Familien bei der Betreuung von krebskranken Kindern. Nach eigenen Angaben sind das gegenwärtig 2000 kleine Patienten in sieben Moskauer Krankenhäusern. Allein im Februar 2012 wurden dafür umgerechnet fast 1,5 Millionen Euro aufgewendet. Das Jahresbudget 2011 betrug annähernd 20 Millionen Euro. In Russland spielt diese Art von Wohltätigkeit eine besondere Rolle, denn zwei Drittel der Kosten für eine Krebsbehandlung müssen die Patienten und ihre Angehörigen selbst finanzieren. Viele Familien können sich das nicht leisten, in den medizinischen Einrichtungen wiederum fehlt es teilweise an der nötigen Ausrüstung.

Gegründet wurde die Stiftung 2005 von den Theater- und Filmschauspielerinnen Tschulpan Chamatowa („Good Bye, Lenin!“) und Dina Korsun auf der Basis einer Freiwilligengruppe, die bereits seit den 80er Jahren existiert und die bis heute Seelsorge in Krankenhäusern leistet, Spielzeug und Blutspenden bereitstellt. Einnahmen generiert „Podari Schisn“ vor allem aus Privatspenden, durch Benefizkonzerte und Ausstellungen. Die russische Sparkasse Sberbank hat ein Spendenkonto eingerichtet, die größte russische Fluggesellschaft Aeroflot bietet die Möglichkeit, Meilen zu spenden. Der Fußballklub Anschi Machatschkala wirbt statt eines Hauptsponsors auf seinen Trikots für die Stiftung. Inzwischen gibt es von „Podari Schisn“ auch einen Ableger in Großbritannien namens „Gift of Life“, der nicht nur Spenden eintreiben soll, sondern die Mutterorganisation auch mit Medikamenten versorgt, die in Russland nicht zugänglich sind.

„Podari Schisn“ arbeitet auch eng mit staatlichen Stellen zusammen. Im Juni 2011 wurde am Moskauer Leninprospekt Europas größte Kinderklinik für Blutkrankheiten eröffnet. Die Baukosten trug der Staat, die Stiftung steuerte zehn Millionen Euro für den Ankauf der modernsten medizinischen Geräte bei. Im Vorfeld der russischen Präsidentschaftswahlen 2012 warb Tschulpan Chamatowa in einem Video für Wladimir Putin, der, so der Wortlaut, immer ein offenes Ohr für die Belange ihrer Organisation gehabt und alle Versprechen gehalten habe. Der Clip war in der putinkritisch geprägten Blogosphäre eines der meistdiskutierten Themen dieses Winters.

Zu den ältesten privaten Wohltätigkeitsorganisationen im postsowjetischen Russland gehört die 1999 gegründete Wladimir-Potanin-Stiftung. Sie richtet ihren Fokus auf langfristige Projekte im Bereich von Bildung und Kultur. Kernpunkte sind die Begabtenförderung in Form von Jahresstipendien und Schulungsprogrammen für angehende Manager, die Förderung von Museen und Entscheidungshilfe beim Ideen-Recruitement über ein Assessment-Center. Am Stadtrand von Moskau unterhält die Stiftung mit dem Pawlowo-Gymnasium eine der ehrgeizigsten Privatschulen Russlands. Vom Staat agiert die Organisation nach eigenen Angaben völlig unabhängig, der Kontakt sei „rein moralisch“, sagt Programmdirektorin Oxana Oratschewa. Das Jahresbudget der Potanin-Stiftung liegt bei zehn Millionen US-Dollar. Gespeist wird es aus dem Privatvermögen von Wladimir Potanin, das von „Forbes“ auf 17,8 Milliarden US-Dollar geschätzt wird. Potanin, der in den 90er Jahren für einige Monate Vize-Regierungschef war, ist Chef der Investmentgesellschaft Interros. 2010 gab er bekannt, seinen gesamten Nachlass nicht vererben, sondern einem guten Zweck zukommen zu lassen. Als Mitglied der russischen Bürgerkammer hat Potanin auch Anteil daran, dass der Grundstein für eine neue Finanzierungsmöglichkeit im Bereich der Wohltätigkeit gelegt, das so genannte „Endowment“. Nach angelsächsischem Vorbild basiert es auf der Annahme, dass die Bereitschaft für Investitionen steigt, sobald man selbst Besitzer oder Teilhaber ist. In Zukunft sollen vor allem Museen und kleinere Organisationen den Endowment-Effekt nutzen.

Die Stiftung eines weiteren Oligarchen, des früheren Potanin-Partners Michail Prochorow, hat ihren Sitz im sibirischen Krasnojarsk und widmet sich vorrangig der regionalen Kulturförderung, aber auch Vorhaben auf den Gebieten von Bildung, Wissenschaft und Sport. Es werden die für jede Region angemessendsten Projekte gesucht und finanziert. Unterstützung erhalten beispielsweise Dorfbibliotheken. Auch castet die Stiftung innovative Projekte, die in den unterschiedlichen Regionen von NGOs oder anderen Basisinitiativen getragen werden. Ein weiterer Schwerpunkt ist die moderne Kunst. Unterstützt wird beispielsweise die Moskauer Internationale Biennale der Jungen Kunst. Eigene Projekte der Stiftung sind das „NOS-Literaturfestival“ und „Transcript“, das sich für die Übersetzung von russischer Literatur in Fremdsprachen einsetzt. Es existieren Partnerschaften mit Festivals in Frankreich und Deutschland.

Seit der Gründung der Stiftung vor acht Jahren hat sich ihr Finanzrahmen verzwölffacht. Insgesamt wurden mehr 35 Millionen US-Dollar gespendet. Das Geld stammt aus dem Privatvermögen von Michail Prochorow, das sich nach dessen eigenen Worten derzeit auf 18 Milliarden US-Dollar beläuft. Prochorow ist der vermutlich namhafteste russische Unternehmer (Norilsk Nickel, Poljus Gold, Onexim), hat seine wirtschaftlichen Aktivitäten zuletzt jedoch zu Gunsten einer politischen Karriere zurückgestellt. Bei den Präsidentschaftswahlen belegte er mit rund acht Prozent der Stimmen den dritten Platz und will nun eine liberale Partei gründen.

FOTO: WOMAN.RU

Die treibende Kraft der Stiftung ist Prochorows Schwester Irina. Die Literaturkritikerin und promovierte Philologin ist Herausgeberin der „Neuen Literaturrevue“, sie erlangte im Wahlkampf landesweite Berühmtheit, als sie in einer Fernsehdebatte so wortgewaltig mit dem Putin-Mann und Oscar-Regisseur Nikita Michalkow stritt, dass der die meiste Zeit nur sprachlos zuhörte.

Die russische Philanthropie hat derweil noch mit Administration und Legislative zu kämpfen. Bis vor kurzem hatte der Begriff des „Geldgebers“ vor dem Gesetz überhaupt keine Bedeutung. Dementsprechend freut sich Maria Chertok, Direktorin der Charities Aid Foundation Russland, über eine Änderung des russischen Steuergesetzes im letzten Sommer: „Seitdem können NGOs und private Geldgeber ihre Spenden von der Steuer absetzen. Wohltätigkeit bekommt so ein neues Profil. Das kann die gesamte Branche beflügeln.“

WWW.PODARI-ZHIZN.RU
WWW.FONDPOTANIN.RU
WWW.PROKHOROVFUND.RU

Миллионы
на добрые дела

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ – ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ ЕЩЕ О ФИЛАНТРОПИИ – СТАНОВИТСЯ В РОССИИ ВСЕ БОЛЕЕ ВАЖНОЙ ТЕМОЙ. И ХОТЯ ЭТОТ СЕКТОР В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ ЕЩЕ ВЕСЬМА МАЛ, НЕКОТОРЫЕ ФОНДЫ УЖЕ УПРАВЛЯЮТ МИЛЛИОННЫМИ СУММАМИ. ТАК, ОЛИГАРХИ, В ЧАСТНОСТИ, ВЛАДИМИР ПОТАНИН И МИХАИЛ ПРОХОРОВ, СКОЛОТИВШИЕ БАСНОСЛОВНЫЕ СОСТОЯНИЯ В 1990-Х ГОДАХ, ВЫСТУПАЮТ В КАЧЕСТВЕ МЕЦЕНАТОВ.

Катрин Хермс

Самым крупным российским фондом можно считать фонд «Подари жизнь». Он оказывает помощь детям с онкологическими заболеваниями. По его собственным данным, в настоящее время фонд оказывает поддержку 2000 маленьких пациентов в семи больницах Москвы. Только в феврале 2012 года на это было потрачено почти 1,5 млн. евро. Годовой бюджет в 2011 году составил около 20 млн. евро. Подобный вид благотворительности играет в России особую роль, поскольку две трети расходов на лечение рака пациенты и их родные вынуждены оплачивать самостоятельно. Многие семьи не могут себе этого позволить, в клиниках же порой попросту не хватает необходимого оборудования.

Фонд был учрежден в 2005 году актрисами Чулпан Хаматовой («Гуд бай, Ленин!») и Диной Корзун на основе группы волонтеров, которые с 1980-х годов и до сих пор занимаются милосердием в больницах, общаясь с больными детьми, находя для них игрушки и донорскую кровь. Доходы фонда «Подари жизнь» поступают прежде всего в виде частных пожертвований, в том числе во время благотворительных концертов и выставок. Благотворительный счет фонда открыт в Сбербанке России, крупнейшая российская авиакомпания «Аэрофлот» поддерживает деятельность фонда, предлагая возможность жертвовать так называемые мили милосердия. Партнером «Подари жизнь» является футбольный клуб «Анжи» (Махачкала): игроки выступают в футболках с логотипом фонда. В Лондоне зарегистрировано британское представительство фонда под названием Gift of Life, призванное не только добывать дополнительные пожертвования, но также снабжать свою материнскую организацию лекарствами, недоступными в России.

«Подари жизнь» тесно сотрудничает и с государственными учреждениями. В июне 2011 года на Ленинском проспекте в Москве был открыт Федеральный научно-клинический центр детской гематологии – самая крупная клиника детской гематологии в Европе. Расходы по строительству взяло на себя государство, а фонд внес около 10 млн. евро на закупку современнейшего медицинского оборудования. В преддверии президентских выборов в России 2012 года Чулпан Хаматова снялась в видеоролике в поддержку Владимира Путина, который, по ее словам, всегда чутко относился к нуждам ее организации и выполнял все обещания. Ролик стал одной из самых обсуждаемых тем в блогосфере этой зимой. В частности, высказывались предположения, что актриса снялась в ролике только для того, чтобы не потерять поддержку своих проектов.

К числу старейших частных благотворительных организаций постсоветской России относится созданный в 1999 году Благотворительный фонд В. Потанина. Он фокусирует свое внимание на долгосрочных проектах в области образования и культуры. Важнейшим направлением деятельности фонда является поддержка талантливых студентов в виде годовых стипендий и программ обучения для начинающих менеджеров, а также содействие развитию кадрового потенциала и проектной деятельности российских музеев. На окраине Москвы фонд содержит Павловскую гимназию, одну из наиболее амбициозных частных школ России. По его собственным данным, фонд действует совершенно независимо от государства. Контакт является «чисто моральным», утверждает директор программ фонда Оксана Орачева. Годовой бюджет Благотворительного фонда В. Потанина составляет около 10 млн. долларов. Он пополняется из личных средств Владимира Потанина, состояние которого журнал Forbes оценивает в 17,8 млрд. долларов.

Потанин, который в 1990-е годы несколько месяцев занимал пост первого заместителя председателя правительства РФ, является президентом внешнеэкономической ассоциации «Интеррос». В 2010 году он заявил, что не собирается передавать свое состояние по наследству, а намерен отдать его на благотворительные цели. Являясь членом Общественной палаты РФ, Потанин способствовал тому, что были заложены основы для развития новой возможности финансирования в области благотворительности, так называемого эндаумента (Endowment). По англо-саксонскому образцу он основывается на гипотезе, что готовность к инвестициям растет, как только человек сам становится владельцем или долевым участником. Эффект эндаумента в будущем должны будут применять на практике, прежде всего музеи и небольшие организации.

Фонд еще одного олигарха, бывшего партнера Потанина Михаила Прохорова расположен в Красноярске и посвящает свою деятельность в первую очередь поддержке культуры российских регионов, а также проектам в области образования, науки и спорта. Фонд работает системно с отдельно взятыми регионами, выбирая проекты с учетом совокупности региональных особенностей. Например, фонд оказывает поддержку деревенским библиотекам. Кроме того, фонд проводит подбор инновационных проектов в различных регионах, которые осуществляются общественными организациями или другими объединениями. Особого внимания заслуживает сфера деятельности фонда, связанная с современным искусством. В числе прочих, фонд Михаила Прохорова оказывает поддержку Московской международной биеннале молодого искусства. Собственными проектами фонда являются Литературная премия НОС и программа поддержки переводов русской литературы «TRANSCRIPT». Имеются партнерства с фестивалями во Франции и Германии.

С момента учреждения фонда 8 лет назад его благотворительный бюджет увеличился в 12 раз. В общей сложности было пожертвовано более 35 млн. долларов. Средства поступают из личного состояния Михаила Прохорова. Что касается размера этого состояния, он сам недавно назвал цифру – 18 млрд. долларов. Прохоров является одним из самых знаменитых российских предпринимателей («Норильский никель», «Полюс золото», «Группа Онэксим»), однако в последние годы несколько отошел от своей экономической деятельности в пользу политической карьеры. На президентских выборах 2012 года он набрал 8% голосов и занял третье место, а теперь планирует создание либеральной партии.

Главным действующим лицом в структуре фонда является сестра Михаила Прохорова Ирина. Литературный критик и кандидат филологических наук, она является издателем «Нового литературного обозрения». Ирина Прохорова прославилась в ходе предвыборной кампании брата, когда во время теледебатов настолько убедительно вела дискуссию с представителем Путина, режиссером и лауреатом премии «Оскар» Никитой Михалковым, что он большую часть времени лишь безмолвно слушал ее.

В настоящее время российская филантропия еще вынуждена преодолевать некоторые административные и законодательные препятствия. До недавнего времени понятие «спонсор» вообще не имело никакого значения перед законом. В этой связи изменение, внесенное летом прошлого года в российский закон о налогообложении, вызывает у Марины Черток, директора «Charities Aid Foundation Россия», радость: «Теперь НКО и частные спонсоры могут вычитать свои пожертвования на благотворительность из налогооблагаемой базы. Благотворительность приобретает новые черты. Это может воодушевить всю отрасль».

WWW.PODARI-ZHIZN.RU
WWW.FONDPOTANIN.RU
WWW.PROKHOROVFUND.RU

Wann ist jemand reich?

Moskauer Drittklässler antworten auf zehn Fragen rund ums Geld

SIE LERNEN GERADE ERST, MIT GELD UMZUGEHEN. ABER SIE VERSTEHEN SCHON, WELCHE BEDEUTUNG ES IM LEBEN HABEN KANN. MAXIMILIAN WERNER PLAUDERTE FÜR DIE MOSKAUER DEUTSCHE ZEITUNG IN DER DEUTSCHEN SCHULE MOSKAU MIT SCHÜLERN DER 3A ÜBER DAS SPAREN, ÜBER TRÄUME VOM GROSSEN GELD UND ÜBER ALMOSEN.

„Ich spare für einen Lamborghini“

Sparst du Geld?

Marisa: Ja, ich spare. Für einen Hund!

Uwe: Ich spare für irgendetwas von Lego.

Henrike: Und ich für ein großes Haus mit ganz vielen Tieren!

Alexander: Gerade spare ich für einen eigenen Fernseher. Aber ich spare auch für einen Lamborghini, das ist ein schönes Auto (lacht). Neulich habe ich so einen auf der Straße gesehen. Wenn ich später mal groß bin, würde ich schon gerne ein solches Auto fahren.

Hast du schon einmal Geld verdient?

Uwe: Ich habe einen Freund, den Oscar, der verdient Geld. Der macht zum Beispiel mal das Auto von seinen Eltern sauber oder erledigt andere Aufgaben.

Alexander: Ich bekomme Taschengeld, ich muss nicht arbeiten, oder doch? Wir trinken immer aus Flaschen, die sammeln wir dann und dann bringe ich die weg.

Mark: Ich bekomme auch Taschengeld. Dafür muss ich mich gut benehmen. Zum Geburtstag bekomme ich manchmal von meinem Bruder ein bisschen Geld geschenkt.

Vertrauen dir deine Eltern Geld an und wenn ja, was kaufst du dir dafür?

Henrike: Also hier in der Nähe unseres Viertels gibt's so einen Laden, der heißt Kopejka, da kaufe ich mir Chips oder Gummibärchen.

Mark: Das darf ich nicht.

Olga: Ich kaufe mir vom Taschengeld oft Süßigkeiten oder bezahle damit das Essen in der Kantine, da gibt es oft Nudeln und Pizza.

Uwe: Früher hab ich mir immer Starwars-Karten gekauft, jetzt kaufe ich mir Legosachen.

Alexander: Ich kauf mir immer was Angesagtes, was im TV kommt, was Neues. Ich hab mir aus der Werbung die neuen Beyblades gekauft.

Würde das Taschengeld, das dir deine Eltern bei einer mehrtägigen Klassenfahrt oder im Sommerferienlager mitgeben, bis zum Schluss reichen?

Henrike: Auf der Klassenfahrt reicht mein Geld eigentlich immer bis zum Ende. Oft sind wir auch in Ferienlagern, wo man nicht allzu viel kaufen kann.

Mark: Ja, mitten im Nirgendwo. Aber es ist schön und wir bekommen da auch eigentlich immer alles: Frühstück, Mittagessen und Abendbrot.

Alexander: Ich achte schon genau auf den Preis und überlege mir immer, ob es nicht doch zu viel ist. Auf der Klassenfahrt verbrauche ich meistens nicht das gesamte Geld, sondern nur einen kleineren Teil. Den Rest lege ich mir für später zurück.

Hast du ein Lieblingsgeschäft, wo du allein oder mit Eltern/Freunden besonders gern einkaufst?

Alle: Detskij Mir!

Mark: Das ist ein Spielzeugladen, da gibt's Skateboards, Beyblades, Puzzles und ganz viele andere Dinge.

Uwe: Die haben wirklich alles.

Henrike: Mir gefällt aber auch „Justice“, die verkaufen Kleidung, also T-Shirts und vieles andere. Ganz viel in Neonfarben.

Olga: Ja, der Laden ist toll.

FOTO: MAXIMILIAN WERNER

„Arme können auch glücklich sein“

Wie viel Geld muss jemand haben, damit er für dich reich ist?

Mark: Wenn jemand 'ne Villa hat, ist er reich, wenn jemand 'ne Holzhütte hat, ist er arm.

Uwe: Vielleicht sieht man es auch daran, dass der eine Lumpen anhat und der andere mit einer Limousine herumfährt.

Marisa: Gestern in der Metro war ein Bettler, da wusste ich, dass der arm ist und nicht reich.

Olga: Ich finde es schwer zu sagen, ab wann jemand reich ist. Ich glaube, dass da jeder etwas anderes darüber denkt.

Träumst du davon, auch reich zu sein?

Henrike: Für mich ist das nicht so wichtig. Ich meine, ich will jetzt nicht arm werden, aber auch nicht reich. Eigentlich möchte ich „normal“ werden. Für mich ist es nicht so wichtig, dass ich reich und berühmt werde. Ich will schon, dass mir wer beim Theaterspielen zuschaut, aber ich will jetzt nicht, dass mich wirklich jeder kennt.

Marisa: Man kann sich dann ja alles kaufen, was man will, und das kann auch langweilig werden.

Mark: Und man braucht auch nicht mehr so viel zu arbeiten, dadurch hat man vielleicht zu wenig zu tun. Arbeit ist wichtig.

Uwe: Ich will genug Geld für ein Haus mit zwei Etagen haben. Das würde mir reichen.

Alex (schmunzelt): Ich träume schon davon, reich zu werden. Manchmal träume ich davon, bei „Schlag den Raab“ zu gewinnen. Und dann wache ich auf, suche mein Geld, aber es ist keins da ...

Sind Reiche glücklicher als Arme?

Alexander: Die sind, glaub ich, schon glücklicher als Arme, die betteln müssen. Die können sich ja nicht so viel leisten.

Uwe: In Norwegen habe ich schon mal jemanden gesehen, der in einer Kiste gewohnt hat. Ob der glücklich sein kann?

Mark: Arme können ja auch in Häusern wohnen. Aber oft sind die sehr schlecht. Auch stelle ich es mir hart vor, dass die immer über jeden Rubel nachdenken müssen.

Olga: Ich habe mal einen Jungen gesehen, der im Winter draußen in der Kälte Autos putzen musste. Das ist ein wirklich schlimmer Job.

Marisa: Ich denke, man kann das nur ganz schwer vergleichen.

Henrike: Arme können auch glücklich sein, zum Beispiel wenn sie verliebt sind. Dann sind sie zwar arm, aber auch reich.

Was würdest du machen, wenn du eine Million Euro hättest?

Alexander: Ich würde mir einen Bauernhof mit Pool kaufen.

Henrike: Ich würde mir eine Wohnung oder ein Haus mit Tieren kaufen, aber ich würde auch den Armen etwas spenden. Und ich würde keinen stressigen Job haben wollen, sondern nur einen kleinen nebenbei, gegen die Langeweile.

Marisa: Spenden würde ich auch ein bisschen, das ist wichtig. Aber ich würde auch meiner Familie viel abgeben.

Olga: Ich würde viel mit dem Flugzeug fliegen.

Uwe: Es gibt so viele Sachen, aber ich hab ja in Wirklichkeit gar keine Million.

Sollte man Menschen, die auf der Straße oder in der Metro betteln, Geld geben, auch wenn man sie nicht kennt und nicht weiß, was sie damit tun?

Mark: Wenn ich sehen würde, dass er Hunger hat, würde ich ihm eher ein Brot kaufen.

Alexander: Ich würde ihn beobachten und erst mal schauen, ob er das Geld braucht.

Olga: Viel Geld würde ich ihm wohl nicht geben, ein bisschen.

Marisa: Viele Bettler machen ja auch Musik und denen gebe ich gern etwas.

MIT DEN KINDERN SPRACH MAXIMILIAN WERNER.

Когда человека можно назвать богатым?

Десять «денежных» вопросов для московских третьеклассников

ОНИ ЕЩЕ ТОЛЬКО УЧАТСЯ ОБРАЩАТЬСЯ С ДЕНЬГАМИ. НО УЖЕ ПОНИМАЮТ ИХ ЗНАЧЕНИЕ В ЖИЗНИ. МАКСИМИЛИАН ВЕРНЕР ПО ЗАДАНИЮ «МОСКОВСКОЙ НЕМЕЦКОЙ ГАЗЕТЫ» ПОБЫВАЛ В НЕМЕЦКОЙ ШКОЛЕ ПРИ ПОСОЛЬСТВЕ ФРГ В МОСКВЕ, ГДЕ ПООБЩАЛСЯ С УЧАЩИМИСЯ 3«А» КЛАССА НА ТЕМУ ДЕНЕГ – СТОИТ ЛИ ИХ КОПИТЬ, НА ЧТО ТРАТИТЬ И К ЧЕМУ СТРЕМИТЬСЯ.

«Я коплю на Lamborghini»

Ты копишь деньги?

Мариса: Да, я коплю. На собаку!

Уве: Я коплю на что-нибудь из Lego.

Хенрике: А я на большой дом, где было бы много-много животных!

Александр: Сейчас я коплю на собственный телевизор. А еще я коплю на Lamborghini, это классная машина (*смеется*). Недавно я видел такую на улице. Когда я стану взрослым, то хотел бы ездить на такой машине.

Ты уже когда-нибудь зарабатывал деньги?

Уве: У меня есть друг Оскар, он зарабатывает деньги! Например, он моет машину своих родителей или выполняет другие поручения.

Александр: Мне дают карманные деньги, мне не нужно работать, или нужно? Мы всегда пьем из бутылок, а потом их собираем. Я их выношу.

Марк: Я тоже получаю карманные деньги. За это я должен хорошо себя вести. На день рождения брат иногда дарит мне немного денег.

Доверяют тебе родители деньги, и если да, то что ты себе на них покупаешь?

Хенрике: Рядом с нашим кварталом есть магазин, он называется «Копейка». Там я покупаю себе чипсы или мармеладных медвежат.

Марк: Мне не разрешают.

Ольга: На карманные деньги я часто покупаю себе сладости или трачу их на еду в столовой, там часто бывает паста и пицца.

Уве: Раньше я всегда покупал себе карточки «Звездные войны», а теперь покупаю разные вещи от Lego.

Александр: Я всегда покупаю какие-нибудь супермодные штучки, которые показывают по телевизору. Так, увидев рекламу, я купил себе Beyblade.

©FOTO: WWW.GELDUNDHAUSHALT.DE

©FOTO: GLOBELTRIBUNE.INFO

Тебе хватает до конца поездки тех карманных денег, которые родители дают тебе на многодневные поездки с классом или в летний лагерь?

Хенрике: Во время поездок с классом денег мне, в принципе, всегда хватает. Мы ведь часто ездим в летние лагеря, где не так уж много чего можно купить.

Марк: Да, в том «непонятно, где». Но там здорово и нам там вообще-то всегда все дают: завтрак, обед и ужин.

Александр: Я всегда смотрю на цену и думаю, не слишком ли это все-таки дорого. Обычно в поездках с классом я трачу не все деньги до конца, а лишь небольшую часть. Остальное откладываю.

У тебя есть любимый магазин, где ты охотно что-нибудь покупаешь самостоятельно или с родителями или друзьями?

Все: «Детский мир»!

Марк: Это магазин игрушек, там есть скейтборды, Beyblade, пазлы и многое другое.

Уве: Там, правда, есть все.

Хенрике: А мне еще нравится «Джастис» (Justice), там продают одежду, то есть футболки и многое другое. И очень много вещей неоновых цветов.

Ольга: Да, это классный магазин.

«Бедные тоже могут быть счастливыми»

Сколько денег нужно человеку, чтобы ты мог назвать его богатым?

Марк: Тот, у кого-то есть вилла, богатый, а тот, у кого деревянная хижина, бедный.

Уве: Может быть, это видно и по тому, что один ходит в лохмотьях, а другой разъезжает в лимузине.

Мариса: Вчера в метро был один нищий: здесь я знаю, что он бедный, а не богатый.

Ольга: По-моему, трудно сказать, с какого момента человек становится богатым. Мне кажется, каждый думает по-своему.

Ты мечтаешь быть богатым?

Хенрике: Для меня это не так важно. Это не означает, что я хочу быть бедной, но и не хочу быть богатой. В принципе, я хочу быть нормальной. Для меня не так важно быть богатой и знаменитой. Я, конечно, хочу, чтобы меня видели играющей на сцене в театре, но я не хочу, чтобы меня действительно каждый знал в лицо.

Мариса: Ведь тогда можно себе все купить, что хочется, а это тоже может надоесть.

Марк: И тогда уже не придется так много работать, из-за этого, наверное, будет мало дел. Работа – это важно.

Уве: Я бы хотел иметь достаточно денег на двухэтажный дом. Этого мне бы хватило.

Алекс (*улыбается*): Я мечтаю стать богатым. Иногда мне снится, как я выигрываю в телешоу «Побей Рааба» (Schlag den Raab). А потом я просыпаюсь, ищу свой выигрыш, а его нет.

Богатые счастливее бедных?

Александр: По-моему, они счастливее бедных, которым приходится просить милостыню и которые не могут себе много чего позволить.

Уве: В Норвегии я видел человека, который жил в коробке. Разве он может быть счастливым?

Марк: Но ведь бедные тоже могут жить в домах. Только дома часто очень плохие. И еще я считаю, что это очень тяжело, когда постоянно приходится задумываться над каждым рублем.

Ольга: Однажды я видела мальчика, который был вынужден зимой на улице в холод мыть машины. Это, правда, плохая работа.

Мариса: По-моему, это очень трудно сравнивать.

Хенрике: Бедные тоже могут быть счастливы, например, когда влюблены. И тогда они хотя и бедны, но в то же время богаты.

Что бы ты сделал, если бы у тебя был миллион евро?

Александр: Я бы купил себе загородный дом с бассейном.

Хенрике: Я бы купила себе квартиру или дом с животными, но и пожертвовала бы какую-то часть бедным. И я не хотела бы, чтобы у меня была напряженная работа со стрессом, а хотела бы только иногда немного работать, чтобы не было скучно.

Мариса: Я бы тоже немного пожертвовала, это важно. Но я бы многое отдала и своей семье.

Ольга: Я бы часто летала на самолете.

Уве: Есть столько всего, но ведь у меня на самом деле нет миллиона.

Следует ли давать деньги людям, которые просят деньги на улице или в метро, даже если ты их не знаешь и не знаешь, на что они их потратят?

Марк: Если бы я понял, что он голодный, я бы скорее купил ему хлеба.

Александр: Я бы понаблюдал за ним и сначала посмотрел, нуждается ли он в деньгах.

Ольга: Наверное, много денег я бы ему не дала, лишь немного.

Мариса: Многие нищие ведь еще играют и поют, и им я охотно немного подаю.

С ДЕТЬМИ БЕСЕДОВАЛ МАКСИМИЛИАН ВЕРНЕР

Schöne neue Kinowelt

RUSSLANDS KINOS HABEN 2011 REKORDEINNAHMEN ERZIELT. DER STARKE TREND ZU DIGITALISIERUNG UND 3D-FILMEN SORGT FÜR STEIGENDE TICKETPREISE UND DAMIT FÜR HÖHERE UMSÄTZE. DIE BRANCHE IST NACH WIE VOR SEHR ATTRAKTIV FÜR INVESTOREN, WIE JÜNGSTE ÜBERNAHMEN UND NEUBAUPLÄNE ZEIGEN. AUSSERDEM WILL DER STAAT DIE ERRICHTUNG NEUER KINOS IN DEN RUSSISCHEN REGIONEN KOFINANZIEREN.

Von Gerit Schulze (gtai) und Tino Künzel

„Avatar“ ist in 3D noch bombastischer. „Titanic“ rührt ein weiteres Mal zu Tränen, selbst wenn man die Handlung schon auswendig kennt. Der „König der Löwen“ ist auch wieder im Programm. Und die Russen strömen in die Kinos. Wenn die Technik heutige Sehgewohnheiten bedient, lässt sich der Kunde das auch gern etwas kosten. Von den 20 profitabelsten IMAX-Kinos der Welt befinden sich sechs in Russland. Landesweit sind mittlerweile 19 IMAX-Kinos in Betrieb: in Moskau, St. Petersburg, Jekaterinburg, Krasnodar, Wolgograd, Woronesch, Saratow, Perm, Ufa, Tjumen und Nowosibirsk. In der „Afimall“ in Moskaus Businessviertel Moskwa-City wurde im vergangenen Herbst das IMAX Sapphire eingeweiht, das neben spektakulärem Bild und Ton mit seinem gewaltigen, regulierbaren Ledersesseln auch Komfort der „Premium-Klasse“ verspricht. Für das exklusive Kinoerlebnis veranschlagt der Kinobetreiber Formula Kino zwischen 1 000 Rubel (25 Euro) für einen 2D-Film wochentags bis 12 Uhr und 2 500 Rubel (62,50 Euro) für 3D am Wochenende nach 18 Uhr.

Das ist natürlich das obere Ende der Fahnenstange, aber generell scheinen auch stolze Eintrittspreise die Kundschaft nicht sonderlich abzuschrecken, wenn der Gegenwert stimmt. Nach Angaben des Branchendienstes Kinobusiness.com stiegen die Kassenerlöse im Vorjahr um 20 Prozent gegenüber 2010 auf nunmehr 1,16 Milliarden US-Dollar. Dabei wurden mit 163,7 Millionen „nur“ 6,2 Prozent mehr Tickets verkauft. Der Einnahmenzuwachs resultiert zu einem großen Teil aus deutlich gestiegenen Preisen durch die Vielzahl neuer 3D-Filme. Von 15,3 auf 14,7 Prozent leicht gesunken ist dagegen der Anteil russischer Produktionen am Gesamterlös.

Neben den Verleihern und Filmproduzenten profitieren vor allem die Kinobetreiber vom Boom. Im Herbst 2011 bekamen sie noch ein extra Steuergeschenk, denn die geplante Erhebung der Mehrwertsteuer von 18 Prozent auf Kinotickets wurde abgeblasen. Damit sparen Russlands Kinovorführer etwa 200 Millionen US-Dollar pro Jahr.

Das Geld können sie nun für Investitionen in neue und in bestehende Häuser verwenden. Laut Newafilm Research haben Russlands Kinos zwischen Mitte 2010 und Mitte 2011 rund 5,5 Milliarden Rubel (etwa 140 Millionen Euro) in neue Säle und in die Umrüstung der bestehenden Kinos gesteckt.

Für die nahe Zukunft sind weitere Investitionen in der Branche zu erwarten. Ein Projekt der staatlichen Förderbank Vneschekonombank (VEB) sieht den Bau von Multimedia-Kinozentren in kleineren und mittleren russischen Städten vor. Dafür hat der Aufsichtsrat des Instituts Ende 2011 einem Kredit über 2,5 Milliarden Rubel zugestimmt. Das Vorhaben geht auf eine Initiative von Premierminister Wladimir Putin zurück, der hofft, dass sich die Zahl der Kinosäle in Russland von derzeit 2 500 in naher Zukunft verdoppelt. Die Bauvorhaben laufen zum Teil schon. Unter anderem sollen solche Kinozentren in Nischnij Tagil, Pskow, Brjansk, Jakutsk, Tambow, Saransk und Rybinsk entstehen.

Derweil weitet die Investmentgesellschaft A1 (Alfa Group) ihr Engagement im russischen Kinogeschäft aus. Dem Unternehmen gehört bereits die Kette Kronwerk Cinema mit 103 Sälen in 15 Kinotheatern. Anfang 2012 wurde bekannt, dass A1 auch die Mehrheit am Moskauer Kinobetreiber Formula Kino (88 Säle) übernommen hat. Damit ist A1 zum Marktführer in Moskau und St. Petersburg aufgestiegen. Das weitere Wachstum soll organisch erfolgen. Noch in diesem Jahr will A1 mindestens 56 neue Kinosäle in sechs Lichtspielhäusern in Betrieb nehmen. Die Expansion findet vor allem in den Regionen statt: St. Petersburg, Rjasan, Krasnodar und Syktywkar.

In Moskau ist ein großes Kinoprojekt im neu errichteten Traditionshotel „Moskwa“ am Manegeplatz geplant. Dort soll ein 5 000 Quadratmeter großer Kinosaal entstehen. Die Eröffnung ist für das erste Quartal 2013 avisiert.

Neben dem Neubau von Kinotheatern bietet auch die Umrüstung bestehender Häuser Geschäftschancen. Bei einer Untersuchung von Newafilm Research im Herbst 2011 gaben

26 Prozent der teilnehmenden Kinobetreiber an, in „naher Zukunft“ ihre Kinosäle mit digitaler Technik ausstatten zu wollen. Weitere 24 Prozent planen dies zu einem späteren Zeitpunkt. Die andere Hälfte der Umfrageteilnehmer hat bereits ausreichend digitalisierte Kinosäle. Wichtigste Gründe für die Umrüstung sind die gefallenen Preise für die entsprechende Ausrüstung sowie die zunehmende Anzahl von Blockbustern, die eine solche Technologie erforderlich machen. Viele Neuerscheinungen werden nicht mehr auf Filmstreifen angeboten.

Newafilm Research rechnet damit, dass bis Ende 2012 etwa 70 Prozent aller russischen Kinos auf Digitaltechnik umgestellt haben werden.

Прекрасный новый киномир

В 2011 Г. РОССИЙСКИЕ КИНОТЕАТРЫ ДОБИЛИСЬ РЕКОРДНЫХ ДОХОДОВ. СИЛЬНЫЙ ТРЕНД В НАПРАВЛЕНИИ ЦИФРОВОГО КИНО И 3D-ФИЛЬМОВ ОБЕСПЕЧИВАЕТ РОСТ ЦЕН НА БИЛЕТЫ И, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ ОБОРОТ. ОТРАСЛЬ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОЧЕНЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ, КАК ПОКАЗЫВАЮТ НЕДАВНЕЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЛАНЫ СОЗДАНИЯ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ. КРОМЕ ТОГО, ГОСУДАРСТВО СОБИРАЕТСЯ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ФИНАНСИРОВАНИИ СОЗДАНИЯ НОВЫХ КИНОТЕАТРОВ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ.

Герит Шульце (gtai) и Тино Кюнцель

«Аватар» в 3D впечатляет еще больше. «Титаник» снова трогает до слез, несмотря на то, что сюжет уже известен наизусть. «Король Лев» тоже вновь в репертуаре показа. И россияне массово идут в кино. Если техника обеспечивает привычный современный просмотр, то клиент с удовольствием за это платит. Из 20 самых прибыльных в мире кинотеатров системы IMAX шесть находятся в России. По всей стране уже работают 19 IMAX-кинотеатров: в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре, Волгограде, Саратове, Перми, Уфе, Тюмени и Новосибирске. Прошлой осенью в «Афимолле» в московском деловом районе Москва-Сити был открыт IMAX «Sapphire», который со своими массивными, регулируемыми кожаными креслами наряду с впечатляющим изображением и звуком обещает еще и комфорт премиум-класса. За эксклюзивный просмотр поставщик просмотровых услуг «Формула кино» запрашивает от 1000 руб. (25 евро) за 2D-фильм в рабочие дни до 12 часов и 2500 руб. (62,50 евро) за 3D по выходным после 18 часов.

Разумеется, это верхний диапазон, но вообще-то, похоже, что такие «гордые» цены на входные билеты не слишком отпугивают посетителей, если им предоставляется адекватная услуга. Согласно данным отраслевой службы Kinobusiness.com, кассовая выручка в прошлом году выросла на 20% по сравнению с 2010 г. и достигла уровня 1,16 млрд. долларов США. При этом было продано билетов на 163,7 млн. руб., т.е. «всего» на 6,2% больше. Рост доходов в большой степени вытекает из заметного повышения цены билетов за счет увеличения числа новых 3D-фильмов. В то же время доля российских картин в общей выручке слегка снизилась с 15,3 до 14,7%.

Наряду с прокатчиками и кинопроизводителями этот бум идет на пользу прежде всего владельцам кинотеатров. Осенью 2011 г. они получили еще один дополнительный налоговый подарок, поскольку запланированное повышение налога на добавленную стоимость на билеты в кинотеатры в 18% было отозвано. Благодаря этому российские кинопрокатчики экономят ок. 200 млн. долларов США в год.

Теперь они могут использовать эти деньги для инвестиций в новые или существующие кинотеатры. По данным Newafilm Research, кинотеатры России в период с середины 2010 г. по середину 2011 г. вложили в новые залы и переоснащение существующих кинотеатров около 5,5 млрд. рублей (ок. 140 млн. евро).

В ближайшем будущем можно ожидать дальнейших инвестиций в отрасль. Проект государственного банка поддержки «Внешэкономбанка» (ВЭБ) предусматривает строительство мультимедийных киноцентров в малых и средних городах России. Для этого Наблюдательный совет этого института в конце 2011 г. одобрил кредит на 2,5 млрд. рублей. Проект восходит к инициативе премьер-министра Владимира Путина, который надеется, что число кинозалов в России в ближайшем будущем удвоится по сравнению с нынешними 2500. Часть проектов по строительству уже начата. В частности, такие киноцентры должны возникнуть в Нижнем Тагиле, Пскове, Брянске, Якутске, Тамбове, Саранске и Рыбинске.

ФОТО: TINO KÜNZEL

ФОТО: SLONKPERMSKY.LIVEJOURNAL.COM

В настоящее время инвестиционная компания A1 (Альфа Груп) расширяет свою деятельность в российском кинобизнесе. Компании уже принадлежит сеть «Кронверк Синема» с 103 залами в 15 кинотеатрах. В начале 2012 г. стало известно о приобретении A1 большинства представительств московского кинопровайдера «Формула кино» (88 залов). Благодаря этому A1 поднялась на уровень лидера рынка в Москве и Санкт-Петербурге. Дальнейший рост планируется осуществлять органично. Еще в текущем году A1 планирует ввести в эксплуатацию как минимум 56 новых кинозалов в шести кинотеатрах. Экспансия осуществляется в первую очередь в регионах Санкт-Петербурга, Рязани, Краснодара и Сыктывкара.

В Москве планируется крупный кинопроект во вновь отстроенной традиционной гостинице «Москва» на Манежной площади. Там должен возникнуть кинозал площадью 5000 кв.м. Открытие намечено на первый квартал 2013 г.

Наряду с новыми кинотеатрами коммерческие возможности предоставляет и переоснащение существующих кинотеатров. Осенью 2011 г. при поддержке Newafilm Research 26% опрошенных поставщиков кинопросмотровых услуг сообщили о своих намерениях оснастить свои кинозалы цифровой техникой. Еще 24% планируют сделать это позднее. Другая половина участников опроса уже располагает достаточным количеством кинозалов с цифровой техникой. Важнейшими причинами для переоснащения являются падение цен на соответствующее оборудование и растущее число блокбастеров, требующих подобных технологий. Многие новые фильмы уже не предлагаются на плоской пленке.

По оценке Newafilm Research, до конца 2012 г. на цифровую технику будут переведены примерно 70% всех российских кинотеатров.

Konsum in Zahlen

Потребление в цифрах

250

Autos kommen in Russland auf 1 000 Einwohner. In Deutschland sind es mehr als doppelt so viele, nämlich 524. Mehr als die Hälfte der Autos in Russland (52%) haben zehn Jahre und mehr auf dem Buckel.
автомобилей приходится в России на 1000 жителей. В Германии этот показатель более чем вдвое выше и равен 524. Возраст более половины автомобилей в России (52%) составляет 10 лет и более.

14,5

Millionen Russen haben 2011 im Ausland Urlaub gemacht. Das waren 15 Prozent mehr als noch 2010.
миллиона россиян в 2011 г. провели отпуск за границей. Этот показатель на 15 процентов выше уровня 2010 г.

51

Prozent der russischen Haushalte haben ein Grundstück auf dem Lande, eine so genannte Datscha.
процент российских домохозяйств имеют загородные участки, так называемые дачи.

9,2

Liter alkoholische Getränke wurden 2011 pro Person über den Einzelhandel verkauft. Der Anteil von Wodka und Likören betrug dabei 49,5 Prozent, von Bier 31,8 Prozent.
литра алкогольных напитков на человека было продано через розничную торговлю в 2011 г. При этом доля водки и крепких напитков составила 49,5 процента, пива – 31,8 процента.

11

Jahre sind das durchschnittliche Einstiegsalter eines Rauchers in Russland. Landesweit rauchen 44 Millionen Menschen – 61 Prozent der Männer und 15 Prozent der Frauen.
лет – начальный возраст курильщика в России. В стране курят 44 миллиона человек – 61 процент мужчин и 15 процентов женщин.

765

Euro beträgt in Moskau umgerechnet die Durchschnittsmiete für eine Ein-Zimmer-Wohnung. Zwei- und Drei-Raum-Wohnungen kosten monatlich 940 bzw. 1 100 Euro.
евро составляет в Москве средняя стоимость найма однокомнатной квартиры. Двух- и трехкомнатные квартиры стоят соответственно 940 и 1100 евро в месяц.

225,1

Millionen Mobilfunkanschlüsse gibt es in Russland. Dabei beträgt die Bevölkerungszahl nur 142,9 Millionen.
миллиона мобильных подключений насчитывается в России. При этом численность населения составляет всего 142,9 миллиона.

52,7

Kilogramm Obst verzehren die Russen durchschnittlich pro Jahr. In Deutschland liegt die Zahl bei 77,3 Kilogramm.
килограмма фруктов съедают россияне в год. В Германии этот показатель составляет 77,3 кг.

24 220

Rubel beträgt der Durchschnittslohn in Russland. Das sind umgerechnet rund 600 Euro. Innerhalb des letzten Jahres stieg das Einkommen um 17,5 Prozent.
рублей составляет средняя зарплата в России. В пересчете это равно приблизительно 600 евро. За последний год доход вырос на 17,5%.

Moskauer Deutsche Zeitung

ÖFFNEN SIE EIN FENSTER NACH RUSSLAND

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

Nächster Erscheinungstermin **HERBST 2012**

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

RUSSIA CONSULTING

Interim Management • Accounting • Tax • HR • Office • IT

RUSSIA CONSULTING Ihr Geschäftspartner

Seit fast 10 Jahren unterstützt die **RUSSIA CONSULTING Gruppe** Unternehmen beim Geschäftsaufbau und -ausbau in Russland, Belarus, Kasachstan, Deutschland, Polen und der Ukraine.

In der Unternehmensgruppe bieten wir mit 300 Experten unsere Services insbesondere für Kunden an, die einen hohen Anspruch an Qualität und Beratung haben.

Die **RUSSIA CONSULTING Gruppe** ist Ihr Experte in den Bereichen Business Consulting mit Schwerpunkt Markteintrittsberatung, Begleitung der Unternehmensgründung, Interim-Management, Rechnungswesen, Steuern sowie IT-Unterstützung und Personalsuche.

Wir bieten z.B. an:

BUCHHALTUNGS-OUTSOURCING

Ihr Russland Team

Ulf Schneider
Moskau / Hamburg

Lars Flottrong
Moskau

Andreas Bitzi
St. Petersburg

Kontakt

Moskau
ul. Bakhrushina 32/1
115054 Russland
+7 / 495 / 956 55 57

St. Petersburg
Finlyandskiy Prospect 4a
194044 Russland
+7 / 812 / 458 58 00

Hamburg
Burchardstraße 19
20095 Deutschland
+49 / (0) 40 / 226 33 760

info@russia-consulting.eu
www.russia-consulting.eu