Московская немецкая газета
Moskauer Deutsche Zeitung

HESSEN

РОССИЯ–ГЕССЕН
RUSSLAND–HESSEN

DEUTSCH-RUSSISCHE ZUSAMMENARBEIT

РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Bauwesen und Stadtentwicklung
Строительство и развитие городов

Medizintechnik
Медицинская техника

Umwelttechnologie
Экологическая техника

Sonderausgabe der Moskauer Deutschen Zeitung | 2008 | Спецвыпуск Московской немецкой газеты | 2008

AHK Deutsch-Russische Auslandshandelskammer
Российско-Германская Внешнеторговая палата

Locally anchored. Internationally operating.

Helaba is looking forward to Moscow.

With the new Helaba representation in Moscow, we are continuing our consistent strategy of internationalizing our wholesale business. We are looking forward to supporting our clients also in the Russian Federation. **www.helaba.de**

Helaba
Landesbank
Hessen-Thüringen

Содержание / Inhalt

Приветственное слово 2
Введение 4

Российская экономика – «на ручном тормозе»? 6
Финансирование малого и среднего бизнеса: международные сделки в центре внимания 8
«Голубое топливо» для Европы. Кассельское предприятие Wintershall – давний партнер России в сфере энергетики 12

Строительство и развитие городов

Поддержка градостроительства – вклад в развитие территорий. Экономика плюс наука – «Science City» Франкфурт-Ридберг 16
Опыт немецких архитекторов – российским строителям. Растет объем долгосрочного сотрудничества 24
Российский рынок недвижимости. Что надо знать прежде, чем строить 28
Москва становится мегацентром. Шансы для зарубежных инвесторов 32

Медицинская техника

«Фрезениус Медикал Кэа» помогает диализным пациентам России 36
Мал золотник, да дорог. Интервью с доктором Дитером Шардтом из Общества по исследованию тяжелых ионов (GSI) в Дармштадте 40

Экологичные технологии

Новый рынок для биоэнергетики. Россия может производить биотопливо без ущерба для производства продуктов питания 42
Неожиданно прибыльно. Возобновляемые виды энергии становятся популярны и в России. Интервью с президентом российского «Зеленого Креста» Сергеем Барановским 46

Выставки 2008 48

Grußwort 3
Einleitung 5

Russische Konjunktur verliert an Schwung 7
Finanzierungslösungen für den Mittelstand – insbesondere bei grenzüberschreitenden Transaktionen 9
35 Jahre Gas für Europa. Das Kasseler Unternehmen Wintershall ist ein Langstreckenläufer in Sachen Energiepartnerschaft 13

Bauwesen und Stadtentwicklung

Standortentwicklung durch Städtebauförderung. Wirtschaft und Wissenschaft in Interaktion am Beispiel der „Science City“ Frankfurt-Riedberg 17
Architektur und Ingenieurwesen in Russland und Deutschland. Das Ausmaß der langfristigen Kooperation wächst 25
Immobilienkauf in Russland – kompliziert, aber möglich. Rechtliche Rahmenbedingungen für Immobilienentwicklung in Russland 29
Moskau wächst zur Megastadt. Chancen für ausländische Investoren 33

Medizintechnik

Fresenius Medical Care in Russland 37
Kleine Teilchen, große Wirkung. Interview mit Dr. Dieter Schardt von der Gesellschaft für Schwerionenforschung (GSI) in Darmstadt 41

Umwelttechnologie

Neuer Markt für Bioenergie. Russland kann seinen Eigenbedarf an Biotreibstoff decken – ohne Beeinträchtigung der Nahrungsmittelproduktion 43
Unerwartet lukrativ. Erneuerbare Energien werden auch in Russland ein Thema. Interview mit dem Präsidenten des "Green Cross Russia" Sergej Baranowskij 47

Ausgewählte Messen 2008 48

IMPRESSUM

Moskauer Deutsche Zeitung

Концепция: Йенс Бельманн, Российско-Германская Внешнеторговая палата
Издатель: Ольга Мартенс
Руководитель проекта: Юлия Бендель
Главный редактор: Йохен Штаппенбек
Редакция: Лариса Худикова, Александр Хайнрих, Анна Вешле
redaktion@martens.ru
Дизайн: Ханс Винклер
Верстка: Елена Романова
Перевод: Надежда Черепанова
Реклама и маркетинг: Татьяна Горбачева, *marketing@martens.ru*
Координатор проекта: Сергей Косяков
Корректура: Нина Бочкарева, Раиса Крапчина
Представитель в Германии: Вольфрам Лёбниц
wloebnitz@pro-tempre.de
Издательство: ЗАО «Мартенс. Издательство и консалтинг»
Адрес: 119435, Москва, ул. Малая Пироговская, д. 5, офис 54
Тел. +7 (495) 937 65 44, факс +7 (499) 766 48 76
Печать: ООО «Упакдизайн»
Номер подписан в печать 9.09.2008
Тираж: 5 000 экз.

Konzeption: Jens Böhlmann, AHK
Herausgeberin: Olga Martens
Projektleiterin: Julia Bendel
Chefredakteur: Jochen Stappenbeck
Redaktion: Larissa Chudikowa, Alexander Heinrich, Anna Wäschle
redaktion@martens.ru
Design: Hans Winkler
Satz: Elena Romanowa
Übersetzung: Nadeschda Tscherepanowa
Reklame und Marketing: Tatjana Gorbatschowa
marketing@martens.ru
Koordination: Sergej Kossjakow
Korrektur: Marina Lischtschinskaja, Nina Botschkarjowa, Raissa Kraptschina
Verlagsvertretung Deutschland: Wolfram Löbnitz
wloebnitz@pro-tempre.de
Verlag: AG „Martens. Verlag & Consulting“
Redaktionsadresse: 119435 Moskau, Ul. Malaja Pirogowskaja 5, Office 54
Tel.: +7 (495) 937 65 44, Fax: +7 (499) 766 48 76
Druck: OOO „Upakdisajn“
Redaktionsschluss: 9. September 2008
Auflage: 5 000 Exemplare

Спецвыпуск «Россия–Гессен» издан в кооперации с Российско-Германской Внешнеторговой палатой (ВТП).
Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Die Sonderausgabe «Russland–Hessen» wurde in Kooperation mit der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) herausgegeben.
Die Redaktion übernimmt keine Haftung für Werbeinhalte.

Ни одна дорога не ведет мимо Гессена…

Д-р Алоис Риль,
Министр экономики, транспорта и развития федеральной земли Гессен

Dr. Alois Rhiel,
Hessischer Minister für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung

Дорогие друзья!

Россия является важнейшим торговым партнером Гессена в восточно-европейском экономическом пространстве. Столь высоких позиций Российская Федерация достигла именно в последние годы. В 2007 году экспорт гессенских товаров в Россию увеличился более чем на четверть и составил 1,1 млрд. евро. Стремительно растет и импорт российских товаров: он достиг в прошлом году более 950 миллионов евро. Все эти факты указывает на то, что совместные экономические отношения в этом году также будут отмечены стабильным ростом.

Валовой национальный продукт России непрерывно увеличивался в течение последних лет с темпами прироста 6–8%, в настоящее время также наблюдается высокий инвестиционный спрос почти во всех областях. Стабильное частное потребление в России является не только показателем возросшего уровня жизни, но и импульсом для экономики. Также эта страна, как экспортер энергии и сырья, является важным партнером для немецкой экономики.

Многие крупные российские города уже догоняют Москву и Санкт-Петербург в своем развитии. Федеральная земля Гессен, например, поддерживает партнерские отношения с Ярославской областью. Здесь мы выполняем конкретную вспомогательную миссию в процессе преобразования российской экономики. Более 1 000 специалистов и руководящих кадров приняли участие в программах по управлению качеством в Ярославле. Экономическое объединение «Золотое кольцо» – это объединение гессенских предприятий, которые ведут сотрудничество с предприятиями исторического центра России. Более 20 предприятий, в том числе и российских партнеров, используют эту платформу для развития экономических отношений.

Я ожидаю также расширения кооперации в сфере финансовых услуг. В Москве бьётся экономическое сердце Российской Федерации. Вместе с тем, российская столица станет не только национальным финансовым центром, но и важной платформой для осуществления международных финансовых сделок. Мы стремимся усилить на российском рынке специализацию Гессена и непосредственно Франкфурта, как европейского торгового и финансового центра. Я рад, что в декабре этого года Дни экономики Москвы, основной темой которых заявлена кооперация финансовых рынков, вновь пройдут в Гессене. Как для финансового центра Франкфурт в целом, так и для отдельных предприятий это будет крайне важным и интересным событием.

Мы поддерживаем малый и средний бизнес на их пути в Россию. В этом контексте можно упомянуть консультационные внешнеэкономические программы и содействие при организации участия в выставках. В поездках экономических делегаций благодаря политической поддержке мы открываем те двери ответственных лиц, которые обычно остаются запертыми. Все эти программы находят большое одобрение среди представителей гессенской экономики.

Дорога из России в Германию ведет во Франкфурт. 70 пассажирских рейсов в неделю только между Франкфуртом и Москвой способствуют тому, что Гессен является европейским перекрестком для путешественников из России и в Россию. Гессен выигрывает своей многонациональностью, высокопроизводительными предприятиями и замечательной инфраструктурой в целом. «Ни одна дорога не ведет мимо Гессена» – это наше маркетинговое послание правильно понимается в России.

An Hessen führt kein Weg vorbei …

Liebe Freunde,

Russland ist Hessens wichtigster Handelspartner im osteuropäischen Wirtschaftsraum. Diese Spitzenposition konnte die Russische Föderation in den letzten Jahren deutlich ausbauen. Im Jahr 2007 nahm die Ausfuhr hessischer Waren nach Russland um mehr als ein Viertel auf 1,1 Milliarden Euro weiter zu. Auch die Einfuhr aus Russland wächst stark und erreichte im Vorjahr einen Warenwert von mehr als 950 Millionen Euro. Alles spricht dafür, dass die gemeinsamen Wirtschaftsbeziehungen auch in diesem Jahr durch kräftiges Wachstum geprägt werden. Das nutzt unserer Außenwirtschaft und dies ist von Vorteil für die Partner in Russland.

Das Bruttoinlandsprodukt in Russland ist in den letzten Jahren mit Steigerungsraten zwischen sechs und acht Prozent kontinuierlich gewachsen. Russland hat erheblichen Investitionsbedarf in nahezu allen Bereichen. Ein kräftiger privater Konsum in Russland ist nicht nur Ausdruck verbesserter Lebensverhältnisse, sondern auch ein Impulsgeber für die Wirtschaft. Und als Energieexporteur und Rohstofflieferant ist Russland gerade für die deutsche Wirtschaft ein wichtiger Partner.

In Russland selbst wird es zu einer nachholenden Entwicklung auch in den Gebieten außerhalb des Großraums Moskau oder der Region Sankt Petersburg kommen. Das Land Hessen ist mit der Oblast Jaroslawl partnerschaftlich verbunden. Hier leisten wir konkrete Hilfe im Transformationsprozess der russischen Wirtschaft. Mehr als 1000 Fach- und Führungskräfte in Jaroslawl haben an Programmen im Bereich Qualitätsmanagement teilgenommen. Die Wirtschaftsvereinigung Goldener Ring ist ein Zusammenschluss hessischer Unternehmen mit engen Verbindungen in das historische Zentrum in Zentralrussland. Mehr als 20 Unternehmen, darunter auch russische Partner, nutzen diese Plattform zur Ausweitung der Wirtschaftsbeziehungen.

Ich erwarte eine Ausweitung der Kooperation im Bereich der Finanzdienstleistungen. In Moskau schlägt das wirtschaftliche Herz der Russischen Föderation. Damit wird die russische Hauptstadt nicht nur ein nationales Finanzzentrum, sondern eine Drehscheibe internationaler Finanzdienstleistungen. Die Profilierung Hessens mit Frankfurt als europäischem Handels- und Finanzzentrum wollen wir auf dem russischen Markt verstärken. Ich freue mich, dass im Dezember dieses Jahres erneut Wirtschaftstage der Stadt Moskau in Hessen ausgerichtet werden, bei denen das Thema Finanzmarktkooperation einen Schwerpunkt bildet. Sowohl für den Finanzplatz Frankfurt als auch für einzelne Unternehmenskontakte erweist sich dies als positiv.

Wir unterstützen kleine und mittlere Unternehmen auf ihrem Weg nach Russland. Da sind das Außenwirtschaftsberatungsprogramm und die Messförderung zu nennen. Und mit Wirtschaftsdelegationsreisen unter politischer Leitung öffnen wir Türen zu Entscheidern, die sonst vielfach verschlossen bleiben. All diese Programme finden großen Zuspruch in der hessischen Wirtschaft.

Der Weg von Russland nach Deutschland führt nach Frankfurt. 70 Passagierverbindungen pro Woche allein zwischen Frankfurt und Moskau profilieren Hessen als europäische Drehscheibe für Reisende von und nach Russland. Hessen punktet mit seiner Internationalität, seinen leistungsfähigen Unternehmen und seiner hervorragenden Infrastruktur. „An Hessen führt kein Weg vorbei“, diese Botschaft unseres Standortmarketings wird in Russland gut verstanden.

На правильном пути!

Михаэль Хармс,
Председатель правления Российско-Германской Внешнеторговой палаты (ВТП),
уполномоченный Федеральной Земли Гессен при ВТП

Michael Harms,
Vorstandsvorsitzender der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK),
Beauftragter des Landes Hessen bei der AHK

Общий объем внешней торговли между Германией и Россией в первой половине 2008 года вновь значительно превысил международный средний показатель: увеличился примерно на 23 % и составил 32 млрд. евро. В этом и следующем году наибольшие объемы немецкого экспорта в государства БРИК будут поставлены именно в Россию. В связи с этим Россия впервые входит в первую десятку стран по объему поставок товаров из Германии. Многочисленные предприятия из Гессена значительно способствуют этому положительному результату. Конечно же, это и крупные немецкие частные банки, государственный банк HELABA. С прошлого года это также Deutshe Börse, деятельность которой нацелена на то, чтобы сделать Франкфурт ещё более привлекательным для русских предприятий, это – пользующиеся хорошей репутацией – юридические и налоговые фирмы, а также Messe Frankfurt.

К немецким ведущим предприятиям в России относятся многочисленные производственные предприятия из Гессена: только несколько дней назад Döhler Food and Beverage, неоспоримый лидер рынка в России, открыл своё производство на севере Москвы; в начале года Fresenius Medical Care начал производство продуктов диализа в Удмуртии; Wintershall стал одним из первых успешных гессенских предприятий в России и является таковым до сегодняшнего дня; Viessmann используется уже как синоним слова «отопление». Но выделять отдельные фирмы означает недостаточно оценить успехи и усилия многих других предприятий из Гессена. Экспорт гессенских товаров и услуг в Россию в 2007 году впервые превысил отметку в 1 млрд. евро; в этом году аналитики прогнозируют рост этого показателя примерно до 1,5 млрд. евро. Эти числа обосновывают то, что внешнеэкономическая политика Гессена и гессенская экономика на верном пути.

В неспокойные времена, как сегодня, тесные экономические и социальные отношения часто помогали стабилизировать политическую ситуацию. Благодаря отличному позиционированию гессенских предприятий на российском рынке и хорошим связям гессенских предпринимателей и предприятий во всех экономических и политических сферах, все каналы открыты. Россия в течение последующих лет будет оставаться привлекательным рынком и по-прежнему предлагать немецким предприятиям очень хорошие возможности сбыта и ведения бизнеса в целом. Предприниматель является иногда и послом, и бизнесменом: как доказало прошлое, часто торговцы и коммерсанты становятся пионерами культурного, политического и геополитического диалога. Носителями экономического успеха они являются всегда.

Auf dem richtigen Weg!

Der gemeinsame Außenhandel zwischen Deutschland und Russland ist im ersten Halbjahr 2008 um 23 Prozent auf über 32 Milliarden Euro gestiegen und liegt damit weit über dem weltweiten Durchschnitt. Nach Russland werden in diesem und im nächsten Jahr die größten Volumina deutscher Exporte in die BRIC-Staaten geliefert. Damit steigt Russland als Lieferland für deutsche Exporte erstmals unter die Top Ten auf. Zahlreiche Unternehmen aus Hessen tragen ganz erheblich zu diesem positiven Ergebnis bei: Natürlich alle großen deutschen Privatbanken, aber auch die landeseigene HELABA, seit vergangenem Jahr auch die Deutsche Börse, die verstärkt in Richtung Deutschland zurück wirkt, um den Finanzplatz Frankfurt für russische Unternehmen noch attraktiver zu machen; renommierte Anwalts- und Steuerberatungskanzleien aus dem Rhein-Main-Gebiet und die Frankfurter Messe.

Zu den deutschen Spitzenunternehmen in Russland zählen aber auch zahlreiche produzierende Unternehmen aus Hessen: Erst vor ein paar Tagen hat Döhler Food and Beverage, der unangefochtene Marktführer in der Russischen Föderation, ein Werk im Norden Moskaus eröffnet; zu Beginn des Jahres nahm in Udmurtien Fresenius Medical Care die Produktion von Dialyseprodukten auf; Wintershall war eines der ersten erfolgreichen hessischen Unternehmen in Russland und ist es bis heute, Viessmann ist schon fast zu einem Synonym für Heizung verwendet. Aber einzelne Firmen herauszuheben, heißt die Erfolge und Anstrengungen der zahllosen anderen Unternehmen aus Hessen nicht genügend zu würdigen. Die Ausfuhr Hessischer Waren und Dienstleistungen nach Russland hat 2007 erstmals die Marke von 1 Milliarde Euro überstiegen; dieses Jahr rechnen Analysten mit einem Wert von ca. 1,5 Milliarden Euro. Diese Zahlen untermauern, dass die Hessische Außenwirtschaftspolitik und die Hessische Wirtschaft auf einem guten Weg sind.

In unruhigen Zeiten wie diesen, haben die fein geflochtenen Netzwerke aus wirtschaftlichen und geschäftlichen Beziehungen oftmals dazu beigetragen, der Politik wieder zu ihrem Recht zu verhelfen. Durch die hervorragende Positionierung Hessischer Unternehmen im Russischen Markt und die guten Verbindungen hessischer Unternehmer und Unternehmen in alle wirtschaftlichen und politischen Ebenen sind alle Möglichkeiten offen. Russland wird in den nächsten Jahren ein attraktiver Markt bleiben und bietet deutschen Unternehmen nach wie vor sehr gute Geschäfts- und Absatzchancen. Ein Unternehmer ist zuzeiten ebenso Botschafter wie Geschäftsmann, und, wie die Vergangenheit bewiesen hat, es sind oftmals Händler und Kaufleute, die die Wegbereiter zum kulturellen, politischen und geopolitischen Dialog wurden – Träger des wirtschaftlichen Erfolgs sind sie sowieso.

Российская экономика – «на ручном тормозе»?

На протяжении семи лет российская конъюнктура знала только один путь: вперед. И, причем, в очень быстром темпе. С середины 2008 года, однако, увеличивается количество признаков, свидетельствующих о том, что экономика в будущем будет продвигаться вперед с использованием «ручного тормоза». Министерство экономики сдерживает прогнозы по промышленному производству, по инвестициям и по экспорту сырья. Одновременно давление инфляции все возрастает.

Главные экономисты России пока еще исходят из роста валового внутреннего продукта (ВВП) – почти 8% за весь 2008 год. И это после того, как экономика уже в первые шесть месяцев нынешнего года в среднем превысила данный показатель.

Экономика проявила себя на удивление особенно активно в первые три месяца текущего года. Однако с тех пор темпы роста замедлились. В то время как ВВП в мае еще составлял 7,7%, то в июне осталось уже только 6,5%. О «срыве» из-за чемпионата Европы по футболу говорила только небольшая часть экономистов. В конце концов, и в июле не наблюдалось явного улучшения.

За другими макроэкономическими цифрами можно поставить также жирный знак вопроса. Российское министерство экономики было вынуждено скорректировать прогнозы в сторону понижения. Так, промышленное производство должно было вырасти в 2008 году якобы только на 5,6%. В июне оно возросло как раз почти на один процент. Если для Германии это было бы первоклассным развитием, то для процветающей в последнее время российской экономики это – самый плохой результат за последние пять лет.

Также и инвестиции в валовые основные средства производства – например, в фабрики, оборудование и сооружения едва ли будут увеличены на предполагаемые вначале 17,8%. Министр экономики Эльвира Набиуллина ожидает, между тем, повышения на 16,5%. При этом остается только выжидать, сбудется ли и этот прогноз. В конце концов, на треть снизился рост валовых капиталовложений в сооружения и оборудования в первом полугодии 2008 года по сравнению с тем же периодом прошлого года.

При этом как раз были бы необходимы растущие инвестиции в оборудование и сооружения, чтобы повысить конкурентоспособность российских продуктов по отношению к импорту. Вместо того чтобы служить модернизации заводов, деньги текут в становящуюся все более дорогой энергию и в карманы сотрудников этих структур. Их зарплаты продолжают расти: 17 808 рублей или почти 500 евро в июне 2008-го против 13 848 рублей (около 380 Евро) в прошлом.

Все эти факторы привели к тому, что средние затраты на производство в России с июня 2007-го по июнь 2008 года выросли более чем на четверть, а с мая по июнь они выросли на 4–5 процентов. Согласно словам Валерия Миронова из Центра развития, рост промышленности должен был бы замедлиться к концу года на 4–5%, а в 2009 даже остановиться на трех процентах.

Одним из важнейших факторов нестабильности российской экономики была и остается инфляция. Министерство экономики в конце июля повысило прогнозы на 2008 год с 10,5% почти до 12%. Этот пересмотр экономисты считали уже давно устаревшим. В июне 2008 года российская потребительская корзина была на 15% дороже, чем в прошлом. А в первые семь месяцев года потребительские цены выросли почти на 10%. Как и прежде, независимые финансовые институты исходят из степени подорожания в размере минимум 13% – намного больше, чем прогнозировало правительство.

В некоторых отраслях также раздался тревожный звонок: в то время как производство стали в первом полугодии 2008 года выросло на 5%, строительное хозяйство борется с последствиями ипотечного кризиса и возникающими в связи с этим финансовыми недостатками, а также отсутствующими строительными материалами. С ростом строительства жилья примерно на три процента Россия потерпела неудачу, какой давно уже не было. В Москве была построена только половина от того количества квартир, которые были построены в прошлом году, а Московская область констатировала факт честно: минус семь процентов.

Министерство экономики уточняет прогнозы в сторону понижения, а по проценту инфляции – в сторону повышения

По прогнозам финансовых аналитиков в Министерстве экономики РФ, даже российские нефтяные концерны могли бы выкачать в 2008 году в лучшем случае 492, а не ожидаемые 500 миллионов тонн черного золота из недр самой большой страны на Земле. И хотя по сравнению с 2007 годом это было бы все еще сравнительно небольшим повышением, однако не в том размере, который предполагали наблюдатели рынка изначально. По их прогнозам, экспорт нефти также отстает от ожидаемого.

Бернд Хонес,
bfai, Кёльн

Russische Konjunktur verliert an Schwung

Sieben Jahre lang kannte Russlands Konjunktur nur eine Richtung: vorwärts, und zwar im Eiltempo. Zur Jahresmitte mehrten sich jedoch die Anzeichen, dass sich die Wirtschaft künftig mit angezogener Handbremse entwickelt – noch vor dem Krieg in Georgien und den Turbulenzen an der Moskauer Börse. Das Wirtschaftsministerium dämpft die Prognosen für die Industrieproduktion, die Investitionen sowie die Rohstoffexporte. Gleichzeitig steigt der Inflationsdruck.

Noch gehen Russlands Chefvolkswirte von einem Wachstum des Bruttoinlandsproduktes (BIP) von knapp acht Prozent für das Gesamtjahr 2008 aus – nachdem die Wirtschaft bereits in den ersten sechs Monaten durchschnittlich um diesen Wert gewachsen war. Insbesondere in den ersten drei Monaten zeigte sie sich überraschend stark. Seither jedoch nimmt das Wachstumstempo ab. Während das BIP im Mai noch bei 7,7 Prozent lag, waren es im Juni nur noch 6,5. Von einem „Ausrutscher" wegen der Fußball-EM sprechen nur noch die wenigsten Volkswirte. Schließlich deutete sich auch im Juli keine deutliche Besserung an.

Wirtschaftsministerin Elwira Nabiullina senkte die Wachstumsprognose

Министр экономики Эльвира Набиуллина обнародовала прогнозы роста экономики

Hinter anderen makroökonomischen Kennzahlen steht ebenfalls ein dickes Fragezeichen. Das russische Wirtschaftsministerium musste einige Prognosen nach unten korrigieren. So dürfte etwa die Industrieproduktion 2008 nur um 5,6 Prozent steigen. Im Juni stieg sie um knapp ein Prozent. Auch wenn das für Deutschland eine erstklassige Entwicklung wäre – für die zuletzt prosperierende russische Wirtschaft ist dies das schlechteste Ergebnis seit fünf Jahren.

Auch die Investitionen in Bruttoanlagegüter, also zum Beispiel in Fabriken, Maschinen und Anlagen werden wohl kaum um die zunächst vorhergesagten 17,8 Prozent zulegen. Wirtschaftsministerin Elvira Nabiullina erwartet mittlerweile eine Steigerung von 16,5 Prozent. Dabei bleibt abzuwarten, ob selbst diese Prognose zutrifft. Schließlich sank das Wachstum der Bruttoanlageinvestitionen im ersten Halbjahr 2008 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um ein Drittel.

Dabei wären gerade steigende Investitionen in Maschinen und Anlagen nötig, um die Wettbewerbsfähigkeit russischer Produkte gegenüber den Importen zu erhöhen. Statt in die Werksmodernisierung fließt das Geld in immer teurer werdende Energie und in die Taschen der Mitarbeiter. Deren Löhne und Gehälter steigen weiterhin: Während der Durchschnittslohn im Juni 2008 bei 17 808 Rubeln (knapp 500 Euro) lag, waren es im Vorjahr 13 848 Rubel (etwa 380 Euro).

All diese Faktoren trugen dazu bei, dass sich die durchschnittlichen Produktionskosten in Russland von Juni 2007 bis Juni 2008 um mehr als ein Viertel verteuerten, von März bis Juni stiegen sie jeden Monat um vier bis fünf Prozent. Laut Valerij Mironow vom Zentrum für Entwicklung dürfte sich das Industriewachstum zum Ende des Jahres auf vier bis fünf Prozent verlangsamen und 2009 sogar bei drei Prozent stagnieren.

Einer der größten Unsicherheitsfaktoren der russischen Wirtschaft ist und bleibt die Inflation. Das Wirtschaftsministerium erhöhte Ende Juli die Prognose für 2008 von 10,5 Prozent auf knapp zwölf Prozent. Diese Revision hielten Volkswirte seit langem für überfällig. Im Juni 2008 war der russische Durchschnittswarenkorb um 15 Prozent teurer als im Vorjahresmonat. Und in den ersten sieben Monaten des Jahres stiegen die Verbraucherpreise um knapp zehn Prozent. Nach wie vor gehen unabhängige Finanzinstitute von einer Teuerungsrate in Höhe von mindestens 13 Prozent aus – weit mehr als die Regierungsprognose besagt.

Auch in einigen Branchen schrillen die Alarmglocken: Während die Stahlproduktion im ersten Halbjahr 2008 noch um fünf Prozent zugelegt hat, kämpft die Bauwirtschaft mit den Folgen der Hypothekenkrise und den daraus entstehenden Finanzierungsengpässen sowie fehlenden Baustoffen. Mit einem Wachstum im Wohnungsbau von lediglich knapp drei Prozent hat Russland so schlecht abgeschnitten wie lange nicht mehr. In der Stadt Moskau wurden nur halb so viele Wohnungen gebaut wie noch im Vorjahr. Das Moskauer Gebiet verzeichnete immer noch ein Minus von sieben Prozent.

Selbst die russischen Erdöl-Konzerne dürften 2008 nicht die erwarteten 500 Millionen Tonnen des schwarzen Goldes aus den Böden des größten Landes der Erde pumpen, sondern bestenfalls 492 Millionen, glauben die Analysten im Wirtschaftsministerium. Im Vergleich zum Jahr 2007 wäre das zwar immer noch eine leichte Steigerung, aber nicht in der Höhe, wie die Marktbeobachter ursprünglich angenommen hatten. Ebenso dürfte der Erdölexport hinter den Erwartungen zurückbleiben.

Bernd Hones,
bfai, Köln

Regierung korrigiert Wachstumsprognose nach unten – und die Inflationsrate nach oben

Финансирование малого и среднего бизнеса: международные сделки в центре внимания

В России на сегодняшний день – около 5000 германских предприятий, в основном, малых и средних. Несмотря на отсутствие единого определения понятия «малый и средний бизнес», каждый знает, что это означает. Однако при ближайшем рассмотрении может возникнуть ряд вопросов. В особенности, когда речь идет о государственных программах поддержки и об изыскании возможностей для финансирования, точное определение малого и среднего бизнеса перестает быть исключительно научной проблемой.

Если уж внутри одной страны это понятие спорно, то неудивительно, что в других странах этот термин может иметь совсем иное значение. Попыток его унифицировать предпринималось множество. Институт исследований малого и среднего бизнеса в Бонне дает определение на основании количественных и качественных признаков (подробная информация на сайте http://www.ifm-bonn.org/). Например, годовой оборот (один из количественных признаков) в размере 50 млн. евро является верхней границей для малых и средних предприятий. Банковская группа KfW при выдаче предпринимательского кредита устанавливает верхнюю границу на совокупный оборот в размере 500 млн. евро (http://www.kfw-mittelstandsbank.de). Согласно данным боннского Института исследований малого и среднего бизнеса, в прошлом году на долю малого и среднего бизнеса в Германии пришлось 3,58 миллионов или 99,7 % всех предприятий и 70,6 % всех работающих граждан.

Правильное определение, как уже было сказано, играет решающую роль прежде всего тогда, когда речь идет о государственных программах поддержки малого и среднего бизнеса. При переговорах с коммерческими банками на первый план зачастую выступают другие факторы, нежели размер оборота, количество сотрудников и т.д. В особенности те, кто запрашивает продукты рынка капитала, указывают определенный масштаб предприятия. С другой стороны, нередко решающим мотивом является размер сделки, а не размер предприятия как такового.

В последние годы наметилось несколько тенденций, оказавших влияние друг на друга. Рейтинг клиента, запрашивающего кредит, стал весьма важным ценообразующим фактором при финансировании с привлечением заемного капитала, а новые продукты и тенденции дают новые импульсы. К примеру, финансированию с использованием собственного капитала или гибридному финансированию. Ниже рассматриваются некоторые формы финансирования с привлеченным и собственным капиталом, а также мезонинного кредитования.

Финансирование с использованием собственного капитала

В этом случае предприятию предоставляется новый собственный капитал с целью укрепления его базы, что, в свою очередь, дает возможности привлечения инвестиций в будущем. Улучшив балансовое соотношение, можно, к примеру, дополнительно изыскать возможности финансирования с привлеченным капиталом или оптимизировать кредитные условия. Наряду с классическим выходом на биржу (возможным лишь для немногих малых и средних предприятий) важную роль здесь играют венчурный капитал и private equity. При этом при составлении до-

Das Moskauer Businesszentrum „Bagration“ beherbergt die Helaba-Repräsentanz in Russland.

В московском бизнес-центре «Багратион» находится представительство Helaba в России.

Finanzierungslösungen für den Mittelstand – insbesondere bei grenzüberschreitenden Transaktionen

In Russland sind knapp 5000 deutsche – in aller Regel mittelständische – Unternehmen vertreten. Trotz des Fehlens einer allgemeingültigen Definition von „Mittelstand" weiß jeder, was gemeint ist. Beim näheren Hinschauen stellen sich aber mitunter eine Reihe von Fragen. Insbesondere, wenn es um öffentliche Förderprogramme und damit um die Erschließung von Finanzierungsmöglichkeiten geht, ist eine exakte Definition des Mittelstandes längst kein akademisches Problem mehr. Wenn schon innerhalb eines Landes der Begriff umstritten ist, dann wundert es nicht weiter, wenn in anderen Volkswirtschaften dieser Begriff nochmals anders definiert wird.

Lösungsansätze gibt es viele. Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn definiert den Mittelstand über quantitative und qualitative Merkmale (vgl. zu den Einzelheiten: http://www.ifm-bonn.org/). Beispielsweise bildet ein Jahresumsatz (als eines der quantitativen Kriterien) von 50 Millionen Euro die Obergrenze für KMU (kleine und mittlere Unternehmen). Die KfW setzt für den KfW-Unternehmerkredit eine Obergröße für den Gruppenumsatz in Höhe von 500 Millionen Euro fest (http://www.kfw-mittelstandsbank.de/). Laut der IfM Bonn entfielen in Deutschland im vergangenen Jahr auf KMU 3,58 Millionen oder 99,7 Prozent aller Unternehmen sowie 70,6 Prozent aller Beschäftigten.

Heinrich Steinhauer – Leiter der Repräsentanz der Helaba – Landesbank Hessen-Thüringen in Moskau

Хайнрих Штайнхауэр – руководитель представительства Helaba – Банка федеральных земель Гессен-Тюрингия в Москве

Eine richtige Einordnung ist wie bereits erwähnt v.a. bei öffentlichen Förderprogrammen für den Mittelstand entscheidend. Im Umgang mit Geschäftsbanken stehen häufig andere Erwägungen als Umsatzgröße, Mitarbeiterzahl, etc. im Vordergrund. Wer insbesondere Kapitalmarktprodukte nachfragt, indiziert eine bestimmte Größenordnung des Unternehmens. Andererseits spielt mitunter die Höhe einer Transaktion und nicht die Unternehmensgröße als solche eine entscheidende Rolle.

In den letzten Jahren fand eine Reihe von Entwicklungen statt, die sich wechselseitig beeinflusst haben. Das Rating des kreditnachfragenden Kunden ist ein sehr wichtiger Preisfaktor bei der Fremdkapitalfinanzierung geworden und neue Produkte bzw. Entwicklungen bieten beispielsweise Eigenkapital- oder Hybrid-Finanzierungen neuen Auftrieb. Nachfolgend werden exemplarisch einige Formen aus Fremdkapital-, Eigenkapital- und Mezzanine-Finanzierungen dargestellt.

Bei der Eigenkapitalfinanzierung wird dem Unternehmen neues Eigenkapital zugeführt. Ziel ist es, die Kapitalbasis des Unternehmens zu stärken und damit das Kapital für zukünftige Investitionen bereit zu stellen. Durch die Verbesserung der Bilanzrelationen können beispielsweise zusätzlich Fremdkapitalfinanzierungen erschlossen werden bzw. Kreditkonditionen verbessert werden. Neben dem klassischen Gang an die Börse (was nur für wenige Mittelständler in Frage kommt) spielen hier Venture Capital und Private Equity eine große Rolle. Es besteht meist hinsichtlich der Vertragsgestaltung hohe Flexibilität, Publizitätspflichten entstehen in aller Regel nicht und die Transaktionskosten sind relativ gering. Gerade für junge Unternehmen ist dies eine sehr wichtige Finanzierungsquelle, die allerdings mit einem mitunter starken Einfluss des Investors auf die Geschäftsführung erkauft wird.

Die klassische Fremdkapitalfinanzierungsform ist der Bankkredit. Er ist hinsichtlich der Laufzeit, Tilgung und Verzinsung sehr flexibel und ist nach wie vor die häufigste Fremdfinanzierungsform. Wie erwähnt werden die kreditnachfragenden Kunden von der Bank intern geratet. Ein externes Rating ist in aller Regel nicht erforderlich. Die Kreditverträge enthalten umfangreiche Regelungen zu Sicherheiten und Covenants. Der Gläubigerkreis wird allerdings auf die kreditgewährende(n) Sparkasse(n) oder Bank(en) beschränkt.

Die Variationen und Bezeichnungen für ein Kreditverhältnis sind sehr vielfältig und können nach den unterschiedlichsten Kriterien (wie z.B. Laufzeit) abgegrenzt werden. Als standardisierte Formen der Fremdmittelfinanzierung seien erwähnt das Schuldscheindarlehen, die Anleihe oder eine Inhaberschuldverschreibung. Zugegeben, diese Finanzierungsformen finden nur bei den wenigsten Mittelständlern Anwendung. Erheblich größere Bedeutung für die Mittelständler haben die Kredit-Substitute wie Factoring, Forfaiting, Leasing, bestimmte Derivate, etc.

In den letzten Jahren spielen Mischformen zwischen Eigenkapital- und Fremdkapitalfinanzierungen eine immer größere Rolle und sind mittlerweile in Deutschland ein Milliarden-Markt. Kennzeichen dieser Hybrid- oder Mezzanine-

говора в большинстве случаев возможна высокая гибкость, как правило, нет обязательной публичности и расходы по сделке сравнительно невысоки. В особенности для молодых предприятий это очень важный источник финансирования, который, однако, зачастую связан с сильным влиянием инвестора на управление делами предприятия.

Финансирование с привлеченным капиталом

Классической формой этого финансирования является банковский кредит. Его отличает высокая гибкость в плане сроков погашения и процентной ставки. Это по-прежнему наиболее распространенная форма. Как уже говорилось выше, банк составляет внутренний рейтинг клиента, запрашивающего кредит. Внешний рейтинг, как правило, необязателен. Кредитные договоры содержат обширные положения о гарантиях и обязательствах. Правда, круг кредиторов ограничивается кредитующими сберкассами и банками.

Вариации и обозначения кредитных отношений весьма разнообразны и могут разграничиваться по различным критериям (например, срок кредита). В качестве стандартных форм финансирования с привлеченным капиталом стоит упомянуть заем под долговое обязательство, ссуду и долговое обязательство на предъявителя. Следует признать, что эти формы финансирования используются лишь немногими малыми и средними предприятиями. Гораздо большее значение для них имеют такие альтернативы кредита, как факторинг, форфейтинг, лизинг, некоторые производные и т.д.

Смешанные формы финансирования

В последние годы смешанные формы финансирования с использованием собственного и привлеченного капитала приобретают все большее значение. В Германии они уже представляют собой рынок с миллиардными оборотами. Признаком такого гибридного (или мезонинного) кредитования является то, что они второстепенны по отношению к приоритетному привлеченному капиталу и с экономической точки зрения причисляются к собственному. Здесь речь идет в основном о второстепенных займах, паях, акциях с фиксированным размером дивидендов и др. Отсюда уже следуют некоторые преимущества. Классификация этого видафинансирования, как эквивалент собственного капитала, улучшает балансовую структуру, а посредством комбинирования с первостепенным займом (senior debt) возможна более высокая задолженность. Эти преимущества достаются ценой более высоких издержек финансирования.

Что надо знать об экспорте

При осуществлении немецкими малыми и средними предприятиями экспорта в Россию такая сделка зависит от наличия финансирования или гарантий. С одной стороны, требуют, чтобы экспортёр обеспечил финансирование. С другой стороны, экспортёру предлагаются гарантии, ценность которых не всегда возможно установить сразу и безошибочно. Банки могут оказать в таких случаях весьма ценную поддержку, чтобы экспортные сделки – при выполнении прочих предпосылок – осуществлялись, и у экспортёра не возникал простой.

Большинство немецких банков – как и HELABA – имеют в России свои представительства. Благодаря их присутствию на рынке вышеназванные проблемы финансирования и гарантий вполне решаемы. Ключ к успеху конкретного случая финансирования заключается, как правило, в соотношении «российский импортёр – российский банк». Эта привязка импортёра к своему банку значительно крепче, чем, к примеру, в Германии, то есть, смена кредитующего банка происходит очень долго и с большим трудом. Поэтому – совет: как можно раньше навести справки об основном банке импортёра и его международной кредитоспособности.

Крупнейшие российские банки сегодня располагают достаточным лимитом кредитования со стороны международных банков, то есть подтверждение аккредитивов, повторное финансирование, предоставление гарантий и т.д. в основном осуществляются многими немецкими банками на основе многолетних сроков действия. К тому же около 50 российских банков сегодня признаны немецким государственным Агентством по страхованию экспортных кредитов Hermes. Выбор подходящего инструмента финансирования и гарантий осуществляется, однако, с учетом не только возможностей рефинансирования, доступных тому или иному российскому банку, но и внутренней сводки банка.

Как правило, решение можно найти в любой, казалось бы, безвыходной ситуации. Выдержка и упорство вкупе с сильным банком, поддерживающим экспортера, помогают найти решение даже в особо сложных случаях.

Хайнрих Штайнхауэр,
руководитель представительства Helaba –
Банка федеральных земель Гессен-Тюрингия в Москве

Die Landesbank Hessen-Thüringen hat ihren Hauptsitz in Frankfurt

Центральный офис HELABA – Банка федеральных земель Гессен-Тюрингия находится во Франкфурте

Finanzierungen ist, dass sie nachrangig sind gegenüber vorrangigem Fremdkapital und in wirtschaftlicher Betrachtungsweise dem Eigenkapital zugerechnet werden. Hierbei handelt es sich hauptsächlich um nachrangige Darlehen, stille Beteiligungen, Genussscheine sowie Wandel- und Optionsscheine. Hieraus ergeben sich bereits einige Vorteile. Die Behandlung als Eigenkapitaläquivalent verbessert die Bilanzstruktur und durch eine Kombination mit einem Vorrangdarlehen (Senior Debt) wird eine höhere Verschuldung möglich. Diese Vorteile sind nur gegen höhere Finanzierungskosten erhältlich.

Bei Exporten deutscher Mittelständler nach Russland hängt das Exportgeschäft vom Bestand einer Finanzierung oder Absicherungsmöglichkeit ab. Zum Einen wird verlangt, dass der Exporteur die Finanzierung mitbringe. Andererseits wird dem Exporteur eine Absicherung angeboten, deren Werthaltigkeit sich nicht immer sofort zweifelsfrei beurteilen lässt. Banken können hier sehr wertvolle Dienste leisten, damit Exportgeschäfte, bei Vorliegen der sonstigen Voraussetzungen, zustande kommen und der Exporteur keinen Ausfall erleidet.

Die Mehrheit der deutschen Banken ist in Russland, wie die HELABA auch, in Form einer Repräsentanz vertreten. Mit dieser Marktpräsenz lassen sich die o.g. Finanzierungs- und Absicherungsprobleme gut lösen. Der Schlüssel zur Machbarkeit einer konkreten Finanzierung liegt in der Regel im Verhältnis russischer Importeur–russische Bank. Diese Bindung des Importeurs an seine Kreditbank ist erheblich fester als beispielsweise in Deutschland, so dass ein Austausch einer Kreditbankbeziehung nur schwer und sehr langsam vonstatten geht. Die Empfehlung kann daher nur lauten, sich frühestmöglich nach der „Hausbank“ des Importeurs und deren internationale Kreditfähigkeit zu erkundigen.

Die größten russischen Banken verfügen heute über hinreichende Kreditlinien seitens internationaler Banken, so dass grundsätzlich Akkreditivbestätigungen, Anschlussfinanzierungen, die Herauslegung von Garantien etc., von vielen deutschen Banken mit mehrjährigen Laufzeiten dargestellt werden. Auch sind derzeit um die 50 russische Banken von Hermes anerkannt. Die Wahl des einzusetzenden Absicherungs- bzw. Finanzierungsinstrumentes wird aber nicht nur von der für die jeweilige russische Bank zugänglichen Refinanzierungsmöglichkeit bestimmt, sondern auch von der internen Aufstellung der jeweiligen Bank.

In aller Regel lassen sich auch in zunächst scheinbar ausweglosen Situationen Lösungen finden. Ausdauer und Beharrlichkeit zusammen mit einer leistungsstarken Bank an der Seite des Exporteurs helfen auch in kniffligen Fällen, eine Lösung zu finden.

Heinrich Steinhauer,
Leiter der Repräsentanz der Helaba – Landesbank Hessen-Thüringen in Moskau

Impuls. Lobby. Service.

AHK Deutsch-Russische Auslandshandelskammer
Российско-Германская Внешнеторговая палата

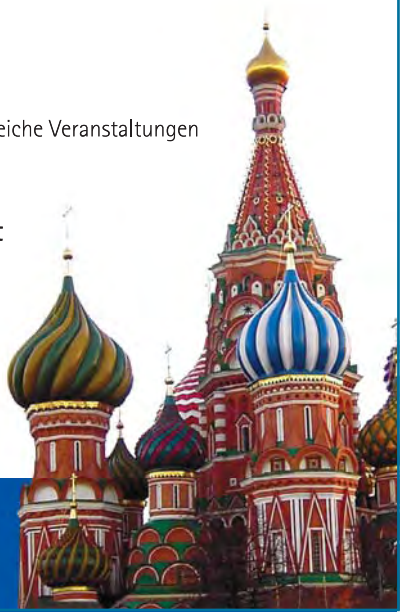
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

- Teil des weltweiten AHK-Netzwerkes
- Anlaufstelle für deutsche und russische Unternehmen
- über 530 Mitglieder
- Intensives Lobbying, umfangreiches Dienstleistungsangebot, zahlreiche Veranstaltungen
- Außenstellen in St. Petersburg, Kaliningrad, Nowosibirsk

DE INTERNATIONAL
The German Chamber Network

OOO Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft

- Marktinformation
- Markteinstieg
- Standortsuche
- Juristische Dienstleistungen
- Personalsuche
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit



www.russland.ahk.de

«Голубое топливо» для Европы

Кассельское предприятие Wintershall – давний партнер России в сфере энергетики

Wintershall из Касселя – дочернее предприятие BASF последовательно реализует стратегические задач, совместно с партнерами со всего света. Лучший пример тому – продолжительная деятельность Wintershall в России.

Существующее с 1990 года сотрудничество с крупнейшим в мире производителем газа – российским ОАО «Газпром» обеспечивает реализацию стратегии на практике. При этом «Договор о газовом сотрудничестве», заключенный незадолго до объединения ГДР и ФРГ, стал основой для абсолютной инновации в сфере газовой промышленности – для кооперации партнеров российского и германского энергетического хозяйства. Акционерные общества ВИНГАЗ, WIEH (Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH & Co. KG) und WIEE (Wintershall Erdgas Handelshaus Zug AG) начали торговлю в Германии и Европе, где партнеры работают уже более 17 лет.

С помощью миллиардных инвестиций предприятиям удалось создать на монополистически структурированном рынке Центральной Европы совместную сеть газопроводов. Только средства, инвестированные в создание газового торгового общества WINGAS, достигли более трех миллиардов евро. Участие «Газпрома» при этом является крупнейшей инвестицией российского предприятия в Германии.

Сибирь–Германия

Успешно опробованная при продаже природного газа модель была применена для добычи природного газа. Для этих целей было основано ЗАО «Ачимгаз» (джойнт-венчур «Газпрома» и Wintershall на 50%). Два предприятия объединили усилия, распределили компетенции, риски и прибыли. «Ноу-хау» и экспертиза обоих пратнеров идеально дополняют друг друга в Западной Сибири: «Газпром» специализируется на арктических областях, а у Wintershall есть многолетний опыт добычи в сложных геологических условиях.

В середине декабря 2007 г. было сдано в эксплуатацию российское месторождение природного газа «Южно-Русское», так что теперь германское предприятие добывает природный газ напрямую в Западной Сибири. Участие в добыче газа является частью заключенного соглашения об обмене активами предприятий. Wintershall, 100-процентное дочернее предприятие BASF, получило 25% минус одну акцию ОАО «Севернефтегазпром» (СНГП), которое имеет лицензию на Южно-Русское месторожде-

Das von der BASF-Tochter Wintershall und dem russischen Erdgasproduzenten OAO Gasprom betriebene Gemeinschaftsunternehmen ZAO Achimgaz hat nur knapp drei Jahre nach dessen Gründung 2006 die ersten Produktionsbohrungen abgeschlossen.

Только три года после создания ЗАО «Ачимгаз» – совместного предприятия Wintershall, дочерней фирмы BASF, и ОАО "Газпром" – в 2006 году осуществила первые производственные бурения.

Сотрудничетсво должно преодолевать не только профессиональные, но и географические границы. Обнаруживать общие черты. Обмениваться идеями. Действовать сообща. Поскольку успех предприятия, работающего в нефтяной и газовой сфере, зависит не только от собственных сил, но и от того, в состоянии ли он найти сильных партнеров и эффективно с ними взаимодействовать.

35 Jahre Gas für Europa

Das Kasseler Unternehmen Wintershall ist ein Langstreckenläufer in Sachen Energiepartnerschaft

Der Erfolg eines Unternehmens hängt in der Erdöl- und Erdgasbranche nicht allein von seiner eigenen Stärke ab, sondern auch davon, ob es in der Lage ist, starke Partner zu finden und effizient mit ihnen zusammenzuarbeiten. Die Umsetzung strategischer Ziele mit Partnern in aller Welt verfolgt die 100-prozentige BASF-Tochter Wintershall aus Kassel nachhaltig. Die seit 1990 bestehende Partnerschaft mit dem weltweit größten Erdgasproduzenten, der russischen OAO Gasprom, belegt die Umsetzung dieser Strategie in die Praxis. Dabei stellte der „Vertrag über die gaswirtschaftliche Zusammenarbeit“ kurz vor der Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten die Basis für ein absolutes Novum in der Erdgaswirtschaft dar – für die Kooperation von Partnern aus der russischen und deutschen Energiewirtschaft. Mit WINGAS, WIEH (Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH & Co. KG) und WIEE (Wintershall Erdgas Handelshaus Zug AG) wurden Beteiligungsgesellschaften zum Handel mit Gas in Deutschland und Europa aufgebaut, über die die Partner seit mehr als 17 Jahren am Markt agieren.
Mit Milliardeninvestitionen gelang es den beiden Unternehmen, in einem monopolistisch strukturierten Markt in der Mitte Europas ein gemeinsames Erdgasleitungsnetz zu schaffen. Die allein in den Ausbau des Erdgashandelsgeschäftes der WINGAS investierten Mittel belaufen sich inzwischen auf mehr als drei Milliarden Euro. Die Beteiligung von Gasprom ist dabei eine der bis heute größten Investitionen eines russischen Unternehmens in Deutschland überhaupt.

Vertiefung entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Das Erfolgsmodell aus der Vermarktung von Erdgas wurde 2003 mit der Gründung der ZAO Achimgaz, einem Joint Venture von Gasprom und Wintershall mit jeweils 50 Prozent, auch auf die Erdgasförderung übertragen: die Zusammenführung der Stärken zweier Unternehmen, die Bündelung von Kompetenzen und die partnerschaftliche Teilung von Risiko und Ertrag. Know-how und Expertise beider Partner ergänzen sich in der schwer erschließbaren Achimow-Formation im Westen Sibiriens ideal: Ist Gasprom auf die Gasförderung in arktischen Gebieten spezialisiert, verfügt Wintershall über langjährige Erfahrung mit der Förderung unter herausfordernden geologischen Bedingungen.
Mitte Dezember 2007 wurde gemeinsam die russische Erdgaslagerstätte Juschno-Russkoje offiziell in Betrieb genommen: Damit fördert mit der Wintershall jetzt erstmals ein deutsches Unternehmen Erdgas direkt in Westsibirien. Die Beteiligung an der Gasproduktion ist Teil eines inzwischen abgeschlossenen Tausches von Unternehmensanteilen. Die 100-prozentige BASF-Tochter Wintershall hat 25 Prozent minus eine Aktie an der Gesellschaft OAO Severneftegazprom (SNGP) erhalten, die die Lizenz am Erdgasfeld Juschno-Russkoje in Westsibirien hält. Zusätzlich erhielt Wintershall eine privilegierte Aktie ohne Stimmrecht am Gründungskapital der OAO Severneftegazprom, wodurch Wintershall im Ergebnis mit 35 Prozent am wirtschaftlichen Erfolg beteiligt ist. Das Feld Juschno-Russkoje in Westsibirien verfügt über förderbare Reserven von mehr als 600 Milliarden Kubikmeter Erdgas und ist damit etwa dreimal so groß wie Achimgaz. „Mit diesen beiden Projekten können wir unsere Ressourcenbasis signifikant stärken“, erklärt Reinier Zwitserloot, Vorstandsvorsitzender der Wintershall.

Gemeinsames Ziel: Gas für Europa

Gleichzeitig zur gemeinsamen Erschließung des Erdgasfeldes Juschno-Russkoje hat Gasprom seinen Anteil an dem

Alexander Medwedew, Vorstandsmitglied der OAO Gasprom und Generaldirektor der OOO Gasexport, und Dr. Rainer Seele, Wintershall-Vorstandsmitglied, bei einer Vertragsunterzeichnung.

Александр Медведев, член правления ОАО Газпром и д-р Райнер Зеле, член правления Wintershall во время подписания договора.

Wintershall расширяет поиск и добычу нефти и газа в Северном море. Для этого самый крупный производитель нефти и газа, который находится в Германии, собирается до 2010 г. вложить более 300 млн. евро.

ние. Кроме того, Wintershall получил одну привелигированную акцию без права голоса в уставном капитале ОАО «Севернефтегазпром», что в результате составляет 35% доли участия Wintershall в экономике проекта.
Запасы Южно-Русского месторождения в Западной Сибири составляют более 600 миллиардов кубометров природного газа, что примерно в три раза превышает ресурсы «Ахимгаза». «С помощью этих двух проектов мы значительно усиливаем нашу ресурсную базу», – говорит Райнер Цвитсерлот, председатель правления Wintershall.

Общая цель: газ для Европы

Наряду с совместным освоением Южно-Русского месторождения «Газпром» увеличил свою долю в основанном совместно с Wintershall предприятии «Вингаз» до 50 % минус одна доля. До этого «Газпрому» принадлежало 35%, дочернему предприятию BASF – Wintershall – 65%. Кроме того, BASF/Wintershall вместе с «Газпромом» участвуют в сторительстве Балтийского газопровода Nord Stream.
В 2004 году ВИНГАЗ обеспечил германских и западноевропейских клиентов значительными объемами природного газа вследствие расширения и продления своих договоров о поставке природного газа с «Газпромом» до конца 2030 года. Логическое продолжение последовало в июне 2008 года в Лейпциге, когда делегация «Газпрома» под руководством председателя правления Алексея Миллера приняла участие в праздновании 35-летия российских посатвок газа в Германию.
Во время праздничных мероприятий заместитель председателя правления «Газпрома» Александр Медведев, д-р Райнер Зеле (председатель предприятия газовой торговли Wintershall) и спикер правления «Вингаза» подписали Меморандум о взаимопонимании и досрочном продлении до 35-ти лет договора поставок природгого газа между ООО «Газпром экспорт» и WIEH.
Таким образом, Wintershall совместно с «Газпромом» руководит тремя совместными предприятиями по торговле природным газом в Германии и Европе: «Вингаз», WIEH и WIEE. Заключенный между «Газпром экспорт» и WIEH договор о поставках является крупнейшим за всю историю германо-российского энергетического партнерства. Только WIEH посредством продления договора на 35 лет (до 2043 года) обеспечит в общей сложности более 500 миллиардов кубометров природного газа, поставляемого из России. А три предприятия газовой торговли («Вингаз», WIEH и WIEE) в общей сложности будут иметь в следующие 35 лет более 800 миллиардов кубометров природного газа. Этого объема достаточно, например, чтобы обеспечить все частные хозяйства Германии «голубым топливом» на 25 лет.

Таким образом, а также посредством увеличения своей доли в «Вингаз», крупнейший поставщик газа в мире подчеркивает свою долгосрочную заинтересованность в европейских рынках сбыта. «Вингаз» после введения в эксплуатацию Nord Stream, запланированного на 2011 год, получит через этот Балтийский газопровод на 25 лет дополнительно 9 миллиардов кубометров российского природного газа ежегодно для германских и западно-европейских потребителей.
«Наши договоры о поставках ясно дают понять, какое значение имеет европейский рынок для «Газпрома», – говорит д-р Райнер Зееле. – Россия готова покрывать нашу потребность в природном газе и в дальнейшем, долгосрочными надежными поставками. Никакой другой поставщик не был готов к таким долгосрочным договоренностям».
«Европе советуют продолжать сотрудничество с Россией, поскольку в вопросе создания диверсифицированного обеспечения природным газом эта страна и в будущем будет важным партнером Европы, – говорит руководитель «Вингаза». – Но, одновременно с этим, нужно осознавать, что надежное обеспечение природным газом из России не является для Европы само собой разумеющимся. При равноправном партнерстве интересы России также должны учитываться», – заявил д-р Зееле во время подписания договора.
– Европа является и остается нашим важнейшим рынком, а Германия – не только крупнейшим потребителем российского природного газа в Европе, но и надежным партнером. Символичным является то, что мы делаем этот важный шаг по подписанию двустороннего договора как раз теперь, когда вместе празднуем 35-летие российских поставок природного газа в Германию. Я убежден, что наше сотрудничество в будущем станет еще более крепким кроме всего прочего, благодаря совместному проекту Nord Stream, – сказал председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер.

Татьяна Крылова,
заместитель руководителя предствительства Wintershall

Wintershall wird die Suche und Förderung von Erdöl und Erdgas in der Nordsee weiter ausbauen. Hierfür will der größte Erdöl- und Erdgasproduzent mit Sitz in Deutschland bis 2010 mehr als 300 Millionen Euro investieren.

mit der Wintershall bestehenden Gemeinschaftsunternehmen WINGAS auf 50 Prozent minus einen Anteil aufgestockt. Bislang hielt Gasprom 35 Prozent der Anteile, die BASF-Tochter Wintershall 65 Prozent. Darüber hinaus beteiligen sich BASF/Wintershall und Gasprom am Bau der Ostseepipeline Nord Stream.

2004 hat WINGAS mit der Erweiterung und Verlängerung ihrer Erdgasbezugsverträge mit Gasprom bis Ende 2030 beträchtliche Mengen russischen Erdgases für die deutschen und westeuropäischen Kunden gesichert. Eine logische Fortsetzung folgte dann im Juni 2008 in Leipzig, wo eine vom Vorsitzenden des Vorstands, Alexej Miller, geleitete Gasprom-Delegation an den Feierlichkeiten anlässlich des 35. Jahrestages der Aufnahme von Erdgaslieferungen aus Russland teilnahm. Bei den Feierlichkeiten in Leipzig unterzeichneten Alexander Medwedew, stellvertretender Vorstandsvorsitzender von Gasprom und Generaldirektor der OOO Gasprom export, und Dr. Rainer Seele, Vorstand für Erdgashandel der Wintershall und Sprecher der Geschäftsführung der WINGAS, eine Absichtserklärung über die vorzeitige Verlängerung des zwischen der OOO Gasprom export und WIEH geschlossenen Vertrags.

Dr. Jürgen Hambrecht (r.) und Alexej Miller (l.) – BASF und Gasprom werden die erfolgreiche Zusammenarbeit weiter vertiefen und rücken innerhalb ihrer bewährten Partnerschaft noch enger zusammen.

Д-р Юрген Хамбрехт (справа) и Алексей Миллер (слева) – BASF и Газпром углубят успешное сотрудничество и усилят надежное партнерство.

Bei dem bestehenden Hauptliefervertrag zwischen Gasprom export und WIEH handelt es sich um den größten Einzelliefervertrag in der Geschichte der deutsch-russischen Energiepartnerschaft. Allein die WIEH wird sich mit der vorzeitigen Verlängerung des Vertrags auf nun 35 Jahre, bis Ende 2043, insgesamt mehr als 500 Milliarden Kubikmeter Erdgas aus Russland sichern. Die drei Gashandelsgesellschaften WINGAS, WIEH und WIEE zusammen werden dann für die nächsten 35 Jahre über mehr als 800 Milliarden Kubikmeter Erdgas verfügen. Als Beispiel: Die Menge reicht aus, um alle deutschen Privathaushalte rund 25 Jahre mit dem „blauen Brennstoff“ zu versorgen.

Damit und mit der Aufstockung ihrer Anteile an der WINGAS unterstreicht der größte Erdgasproduzent der Welt sein langfristiges Interesse an den Absatzmärkten in Europa. WINGAS wird zudem ab der Inbetriebnahme der Nord Stream, geplant für das Jahr 2011, für 25 Jahre zusätzlich neun Milliarden Kubikmeter russisches Erdgas jährlich für die deutschen und westeuropäischen Verbraucher über die Ostseepipeline Nord Stream beziehen.

„Welche Bedeutung der europäische Markt für Gasprom hat, wird mit unseren Lieferverträgen wohl am deutlichsten“, erläuterte Dr. Rainer Seele, „Russland ist bereit, unseren steigenden Bedarf an Erdgas weiterhin mit langfristig zuverlässigen Lieferungen zu decken. Kein anderer Produzent ist bislang zu solch langfristigen Zusagen bereit gewesen.“ Europa sei gut beraten, die Partnerschaft mit Russland fortzusetzen, denn bei der Gestaltung einer diversifizierten Erdgasversorgung ist Russland auch in Zukunft wichtigster Partner Europas, so der WINGAS-Geschäftsführer. „Doch gleichzeitig sollten wir uns bewusst sein, dass eine sichere Erdgasversorgung aus Russland für Europa nicht selbstverständlich ist. Bei einer gleichberechtigten Partnerschaft werden auch die Interessen Russlands berücksichtigt werden müssen“, sagte Seele bei der Unterzeichnung.

„Europa war und bleibt unser wichtigster Markt, während Deutschland nicht nur der größte Verbraucher des russischen Erdgases in Europa, sondern auch ein bewährter Partner ist“, sagte Alexej Miller, Vorstandsvorsitzender von Gasprom. „Es hat eine symbolische Bedeutung, dass wir diesen wichtigen Schritt zur Unterzeichnung eines bilateralen Vertrags gerade jetzt tun, da wir gemeinsam den 35. Jahrestag der Aufnahme russischer Gaslieferungen nach Deutschland feiern. Ich bin überzeugt, dass unsere Zusammenarbeit künftig noch stärker wird, unter anderem dank des gemeinsamen Nord Stream-Projektes“, sagte Miller.

Tatjana Krylowa,
Stellvertretende Leiterin der Vertretung der Wintershall

Der Erfolg eines Unternehmens hängt in der Erdöl- und Erdgasbranche nicht allein von seiner eigenen Stärke ab, sondern auch davon, ob es in der Lage ist, starke Partner zu finden und effizient mit ihnen zusammenzuarbeiten. Die Umsetzung strategischer Ziele mit Partnern in aller Welt verfolgt die 100-prozentige BASF-Tochter Wintershall aus Kassel daher nachhaltig. Bestes Beispiel dafür ist das langjährige Engagement in Russland.

Поддержка градостроительства – вклад в развитие территорий

Экономика плюс наука – «Science City» Франкфурт-Ридберг

Под развитием и сохранением конкурентоспособных территорий в настоящее время следует подразумевать больше чем строительство и содержание так называемой жесткой инфраструктуры (улицы, телекоммуникационные сети, аэропорты). Во все более обостряющейся всемирной борьбе территорий важную роль играет качество жизни и окружающего мира. В конце концов, развитие территорий включает в себя также и развитие городов и регионов. В федеральной земле Гессене деятельность по поддержке градостроительства активно воплощается Обществом по содействию развитию экономики «НА Гессен Агентур ГмбХ». Дочернее общество Агентства «НА Общество городского развития ГмбХ» проводит по поручению коммун мероприятия по развитию и модернизации городов.

Общие условия развития городов в Германии – так же, как и в Гессене – складываются из следующих тенденций:

- явно усиливающаяся поляризация между территориями с преуспевающей экономикой выше среднего уровня и с ростом численности населения и так называемыми сокращающимися территориями с ярко выраженным сокращением численности населения и связанными с этим проблемами допустимой нагрузки на объекты снабжения и инфраструктуры;
- возрастающее влияние города на жизненные отношения (жилье, работа, отдых) большинства населения и связанное с этим территориальное развитие городских агломератов, которые часто снабжены неадекватными административными и политическими структурами на уровне городского района;
- прямое соседство развивающихся и сокращающихся отраслей внутри преуспевающих густонаселенных районов и городов;
- многообразие жизненных стилей и миграция и, как следствие, культурно пестрое, неоднородное население с дифференцированными формами проживания и потребностями в обслуживании;
- возрастающее количество пожилых людей по сравнению с трудоспособными («старение общества»), увеличение количества одиноких людей и семей, состоящих из 2 человек, в крупных городах;
- увеличивающиеся затраты на энергию и транспортные услуги;
- потребность продолжительного развития.

Вклад государства в городское развитие, обеспечение производства и функционирования общественной инфраструктуры – такой, как водоснабжение и канализация, улицы, снабжение детских садов организован внутри общин в Германии весьма ответственно. Государство и федеральные земли поддерживают общины, особенно – в проблемных ситуациях, выделяя деньги на градостроительство.

Агентство «Гессен Агентур ГмбХ» сопровождает в настоящее время три программные линии по поддержке градостроительства в Гессене, которые перекликаются с основными требованиями, указанными выше. Расскажем об основных.

Социальный город: противодействие поляризации

Гессенская общественная инициатива «Социальный город» поддерживает постоянное развитие в городских районах с особыми социальными, экономическими, градостроительными и экологическими проблемами. Основой инициативы является совместная программа государства и федеральных земель «Городские районы с особенными потребностями развития – социальный город», или кратко – «Социальный город».

Эта инициатива образует рамки для согласованной стратегии, направленной против социальной поляризации в городах. Инициаторами этого предложения в Гессене,

Blick vom Riedberg Zentrum nach Süden auf die Frankfurter City

Взгляд на центр Франкфурта со стороны Ридберга

Standortentwicklung durch Städtebauförderung

Wirtschaft und Wissenschaft in Interaktion am Beispiel der „Science City“ Frankfurt-Riedberg

Die Entwicklung und der Erhalt wettbewerbsfähiger Standorte erfordern heute weit mehr als den Bau und den Unterhalt so genannter harter Infrastruktur (Straßen, Telekommunikationsnetze, Flughäfen). Im sich verschärfenden weltweiten Standortwettbewerb – auch um kreative Talente – spielt Lebens- und Umweltqualität eine wichtige Rolle. Standortentwicklung konkretisiert sich nicht zuletzt auch in der Stadt- und Regionalentwicklung. In Hessen werden die Aktivitäten des Landes in der Städtebauförderung durch die landeseigene Wirtschaftsförderungsgesellschaft HA Hessen Agentur GmbH operativ umgesetzt. Die Tochtergesellschaft HA Stadtentwicklungsgesellschaft mbH führt im Auftrag von Kommunen Stadtentwicklungs- und Stadterneuerungsmaßnahmen durch.

Die Rahmenbedingungen der Stadtentwicklung in Deutschland – wie auch in Hessen – werden zunehmend durch folgende übergeordnete Trends geprägt:

- eine deutlich verstärkte großräumige Polarisierung zwischen Räumen mit überdurchschnittlich prosperierender Wirtschaft mit Bevölkerungswachstum auf der einen Seite und so genannten Schrumpfungsräumen mit deutlichem Bevölkerungsrückgang und damit verbundenen Problemen der Tragfähigkeit von Versorgungs- und Infrastruktureinrichtungen auf der anderen Seite
- zunehmend stadtregional geprägte Lebensbezüge (Wohnen, Arbeiten, Freizeit) einer Mehrzahl der Bevölkerung und der damit verbundenen räumlichen Entwicklung von städtischen Agglomerationen, die häufig mit inadäquaten administrativen und politischen Strukturen auf der Ebene der Stadtregion ausgestattet sind
- das direkte Nebeneinander von Wachstums- und Schrumpfungsbereichen auch innerhalb prosperierender Verdichtungsräume und Städte
- eine Pluralisierung von Lebensstilen und Migration – mit der Konsequenz einer kulturell bunteren, heterogenen Bevölkerung mit ausdifferenzierten Wohnformen und Ansprüchen an Wohnfolgeeinrichtungen
- die zunehmende (Über-) Alterung der Gesellschaft und die Zunahme von 1-2 Personenhaushalten in den Großstädten
- steigende Kosten für Energie und Transportleistungen
- den insbesondere auch in der Stadt- und Regionalentwicklung einzulösenden Anspruch einer nachhaltigen Entwicklung

Der Beitrag öffentlicher Akteure zur Stadtentwicklung und der Gewährleistung der Herstellung und des Betriebs öffentlicher Infrastruktur wie z. B. der Wasserver- und Entsorgung, Straßenerschließung und Kindergartenversorgung organisieren in Deutschland die Gemeinden eigenverantwortlich. Der Bund und die Länder unterstützen die Gemeinden bei besonderen Problemlagen durch Städtebaufördermittel.

Die Hessen Agentur begleitet derzeit drei Programmlinien der Städtebauförderung in Hessen, die zentrale Herausforderungen aus den eben genannten Trends aufgreifen und nachfolgend kurz vorgestellt werden.

Soziale Stadt

Die Hessische Gemeinschaftsinitiative Soziale Stadt unterstützt die nachhaltige Entwicklung in Stadtteilen mit besonderen sozialen, wirtschaftlichen, städtebaulichen und ökologischen Problemen. Grundlage der Initiative ist das Bund-Länder-Programm „Stadtteile mit besonderem Entwicklungsbedarf – die soziale Stadt“.

Diese Initiative bildet den Rahmen für eine abgestimmte Strategie gegen die soziale Polarisierung in den Städten. Träger der Initiative sind in Hessen neben dem Land die Kommunen, die Wohnungswirtschaft, die örtliche Wirtschaft, die Träger der Sozialarbeit, Beschäftigungsträger sowie die Bevölkerung im Stadtteil. Die gemeinsam entwickelten Leitlinien zur Umsetzung der Initiative unterstützen integrative Handlungskonzepte zur vernetzten Umsetzung folgender Programmbausteine:

- Aktivierung der Bewohner
- Stärkung der lokalen Wirtschaft
- Verbesserung des sozialen u. kulturellen Lebens

Reihen- und Doppelhäuser im Quartier Ginsterhöhe

Малоэтажный многоквартирный комплекс в квартале Гинстерхёэ

наряду с федеральной землей, выступают коммуны, жилищное хозяйство, местная экономика, социальные структуры, службы занятости населения, а также население городских районов. Совместно разработанные основные пути реализации инициативы поддерживают интегрированные планы действия для комплексной реализации следующих основ программы:

- активизация жителей;
- усиление местной экономики;
- улучшение социальной и культурной жизни;
- стабилизация градостроительства
- улучшение жилищных и жизненных условий.

В этом году программа пройдет аттестацию в форме «самооценки». Диалог между федеральной землей и коммунами будет реализовываться посредством создания и функционирования успешных рабочих структур в городских районах и внесения новых предложений по работе городских районов и после окончания программы.

Развитие без роста: перестройка городов

Демографические изменения, связанные с экономическими преобразованиями структуры, выдвигают новые требования также для городов и общин федеральной земли Гессен. Пустующие здания и уменьшающаяся нагрузка инфраструктуры – вот примеры уже начавшегося и постепенно усиливающегося развития во многих общинах Гессена.

Перестройка городов в этой земле – это программа поддержки коммун при решении ими задач развития города, принятие которой было продиктовано последствиями демографических изменений и реализуется под девизом: «Развитие города без роста». Средства, выделяемые правительством федеральной земли, предназначены для подготовки и проведения целостных и хорошо организованных мероприятий по перестройке районов в городах и населенных пунктах в интересах общественности. Это должно дать общинам возможность заранее настроиться на структурные изменения (прежде всего – в демографии и экономике) и на связанные с этим градостроительные преобразования.

Агентство «Гессен Агентур ГмбХ» по поручению Министерства по делам экономики, транспорта и земельного развития федеральной земли Гессен представляет Центр компетенции «Перестройка города». Эта организация консультирует и поддерживает города и общины в реализации запланированных ими мероприятий по перестройке города и организует обмен опытом между городами, общинами и соседними землями. Задачей Центра в дальнейшем станет передача знаний и опыта территорий, став-

Blick von Süden über den Riedberg auf den Taunus

Взгляд на горную цепь Таунус из Ридберга с высоты птичьего полета

Eigentumswohnungen Частный жилой комплекс

- Städtebauliche Stabilisierung
- Verbesserung der Wohn- und Lebensbedingungen

In diesem Jahr wird das Programm in Form einer Selbstbewertung evaluiert. Im Dialog zwischen Land und Kommunen wird auf eine Fortführung erfolgreicher Arbeitsstrukturen in den Stadtteilen und neu etablierter Angebote in der Stadtteilarbeit auch nach dem Auslaufen des Programms hingearbeitet.

Stadtumbau in Hessen

Der demografische Wandel in Verbindung mit dem wirtschaftlichen Strukturwandel stellt auch in Hessen die Städte und Gemeinden vor neue Herausforderungen. Leere Gebäude und eine zurückgehende Auslastung der Infrastruktur sind Beispiele der bereits begonnenen und sich künftig verstärkenden Entwicklung in vielen hessischen Gemeinden. Stadtumbau in Hessen heißt ein Förderprogramm, das die Kommunen bei Stadtentwicklungsaufgaben im Zusammenhang mit den Folgen des demografischen Wandels unterstützt. Unter dem Motto „Stadtentwicklung ohne Wachstum“ reagiert das Förderprogramm auf die sich abzeichnenden Entwicklungen. Die Fördermittel des Landes sind bestimmt für die Vorbereitung und Durchführung von Stadtumbaumaßnahmen in Stadt- und Ortsteilen, deren einheitliche und zügige Durchführung im öffentlichen Interesse liegen. Die Mittel sollen die Gemeinden in die Lage versetzen, sich frühzeitig auf Strukturveränderungen vor allem in Demografie und Wirtschaft und auf die damit verbundenen städtebaulichen Auswirkungen einzustellen.

Die Hessen Agentur betreibt im Auftrag des Hessischen Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung das Kompetenzzentrum Stadtumbau. Das Kompetenzzentrum berät und unterstützt Städte und Gemeinden bei der Umsetzung ihrer geplanten Stadtumbaumaßnahmen und organisiert den Erfahrungsaustausch der Städte und Gemeinden untereinander sowie mit den Nachbarländern. Weiterhin ist es Aufgabe des Kompetenzzentrums, die Erfahrungen der Modellstandorte mit dem Stadtumbau allen hessischen Städten und Gemeinden im Sinne eines Wissenstransfers zugänglich zu machen.

Revitalisierung der Innenstädte, Stadt- und Ortsteilzentren

Ziel des Programms ist es, zentrale Versorgungsbereiche, die von Funktionsverlusten, insbesondere gewerblichem Leerstand bedroht oder betroffen sind, als Standorte für Wirtschaft und Kultur sowie als Orte zum Wohnen, Arbeiten und Leben zu erhalten und zu entwickeln. Hierbei verfolgt das Programm einen integrierten Ansatz: Zentrale Funktionen von Wirtschaft und Handel, Wohnen und Kultur sollen nicht isoliert voneinander, sondern in ihrem Zusammenspiel entwickelt werden. Ein entscheidendes Element für die Programmumsetzung sind daher integrierte Handlungskonzepte.

Zentrales Kennzeichen des Programms ist die öffentlich-private Partnerschaft. Unternehmer, Grundstücks- und Immobilieneigentümer, Bewohner, Vertreter von Kultur- und Sozialeinrichtungen sollen gemeinsam mit der Verwaltung Konzepte und Projekte zur Stärkung der Zentren entwickeln und realisieren. Diese Akteure bilden in den Programmgebieten operative „lokale Partnerschaften“ und steuern die Programmumsetzung vor Ort. Außerdem können die lokalen Partnerschaften über die Verwendung von Mitteln aus dem so genannten Verfügungsfonds entscheiden, der aus privaten und öffentlichen Mitteln gespeist wird. Mit dem „Zentrum Aktive Kernbereiche“ wird bei der Hessen Agentur eine Unterstützungsstruktur zur Programmbegleitung geschaffen. Die Hessen Agentur erhält die Aufgabe, Städte und Gemeinden im Förderprogramm zu beraten, Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer sicherzustellen, zur Weiterentwicklung des Praxiswissens beizutragen und Maßnahmen zur Öffentlichkeitsarbeit durchzuführen.

Im südhessischen Rhein-Main-Gebiet werden rund 70 Prozent der hessischen Bruttowertschöpfung erwirtschaftet. Eine zentrale Herausforderung für die Stadtentwicklung von Frankfurt am Main als Kern dieses prosperierenden Verdichtungsraums ist es, vielfältigen Wohnformen ausreichend Raum zu bieten. Die Stadt Frankfurt am Main hat sich daher u. a. zur Entwicklung eines neuen Stadtteils entschlossen und die HA Stadtentwicklungsgesellschaft mbH – eine Tochtergesellschaft der Hessen Agentur – mit der treuhänderischen Steuerung des Vorhabens beauftragt.

Frankfurt-Riedberg: Integration von Wirtschaft, Wissenschaft und Wohnen in einem neuen Stadtteil

Im Nordwesten Frankfurts entsteht mit Blick auf den Taunus und die Frankfurter Skyline eines der größten Stadtent-

ших экспериментальной площадкой по перестройке города, всем городам и общинам федеральной земли Гессен.

«Активные зоны в Гессене»

Цель программы – сохранение и развитие центральных районов обслуживания и снабжения, которым грозит или которые уже затронула утрата части функций (например, пустующие промышленные здания) в качестве места для реализации хозяйственных и культурных потребностей, а также места для проживания, работы и жизни. В данном случае программа преследует интегрированный подход: центральные функции экономики и торговли, проживания и культуры должны развиваться не изолированно, а во взаимодействии друг с другом. Потому решающий элемент для реализации программы – интегрированный план действий.

Основная отличительная черта программы – общественно-частное партнерство. Предприниматели, собственники земельных участков и недвижимости, жители, представители культурных и социальных учреждений должны совместно с органами управления развивать и воплощать концепции и проекты для усиления центров. Эти люди образуют оперативные «локальные партнерства» и управляют ими на местах. Кроме того, локальные партнерства имеют право распределять финансы из так называемого фонда поощрения, пополняемого частными лицами и общественными организациями.

Центр «Активные зоны» при агентстве «Гессен Агентур ГмбХ» представляет собой структуру поддержки для сопровождения программы, а само агентство консультирует город и общины при выполнении программы поддержки, обеспечивает обмен опытом и передачу знаний, вносит вклад в дальнейшее развитие практических знаний и проводит мероприятия по работе с общественностью.

В области Рейн-Майн на юге Гессена в результате реализации данной программы вырабатывается около 70% валового продукта этой федеральной земли в целом. Например, основное требование для развития Франкфурта-на-Майне, как центра этого процветающего густонаселенного региона, – предлагать людям разнообразные формы для проживания. В результате в этом городе решились, кроме прочего, на развитие нового района и поручили «НА Обществу городского развития ГмбХ» – дочернему предприятию агентства «Гессен Агентур ГмбХ» – доверительное управление проектом.

Опыт Франкфурта-Ридберга

На северо-западе Франкфурта (с видом на Таунус и Франкфуртскую Skyline) реализуется один из крупных проектов Германии по развитию городов и в результате появляется самая большая территория, прилегающая к городу: Франкфурт-Ридберг. Новый район создает жилищное пространство для 15 000 человек, возможность получения образования в университетском городке Ридберг для 8000 студентов и рабочие места для почти 3000 человек. По поручению руководства Франкфурта-на-Майне «НА Общество городского развития ГмбХ» руководит общей реализацией проекта в рамках градостроительных мероприятий по развитию.

Особым моментом в развитии этой территории является комбинация различного использования, представляющая собой уникальное явление, создающая для обитателей нового городского района высокое качество жизни и работы, но сверх того также постоянно повышающая привлекательность города и региона в целом. Франкфурт-Ридберг – это район для жизни и работы.

Атмосфера города и жизнь в районах

Ридберг становится оживленным университетским районом города с полной инфраструктурой и современной жизнью. Запланировано функционирование двух началь-

wicklungsprojekte Deutschlands und die größte zusammenhängende Erweiterungsfläche der Stadt: Frankfurt-Riedberg. Der neue Stadtteil schafft Wohnraum für 15.000 Menschen, 8.000 Studierende werden auf dem Campus Riedberg zukünftig ausgebildet und bis zu 3.000 Arbeitsplätze können hier entstehen. Die HA Stadtentwicklungsgesellschaft mbH steuert das Gesamtvorhaben im Rahmen einer „städtebaulichen Entwicklungsmaßnahme“ im Auftrag der Stadt Frankfurt am Main.
Das Besondere an dieser Standortentwicklung ist die Kombination unterschiedlicher Nutzungen, die in dieser Form einzigartig ist und Lebens- und Arbeitsqualität für die Nutzer des neuen Stadtteils schafft, darüber hinaus aber auch die Attraktivität von Frankfurt und der gesamten Region nachhaltig steigert. Frankfurt-Riedberg ist ein Stadtteil zum Leben und Arbeiten.

Urbanität und Stadtteilleben

Riedberg entwickelt sich zu einem lebendigen Universitäts-Stadtteil mit kompletter Infrastruktur und modernem Stadtteilleben. Geplant sind zwei Grund- und zwei weiterführende Schulen, 12 Kindertagesstätten und zahlreiche Spielplätze. In Betrieb sind bereits eine Grundschule und vier Kitas mit zum Teil sehr innovativen pädagogischen Konzepten. Beide großen Kirchen sind aktiv im Stadtteil und planen Gemeindezentren. Zurzeit entsteht die urbane Mitte des neuen Stadtteils in unmittelbarer Nähe zum Uni-Campus Riedberg mit einer Shopping Mall, mit Arztpraxen und Büros sowie einer vorgelagerten großen Platzanlage mit Aufenthalts- und Spielbereichen, mit Restaurants und Cafés sowie einer Brunnenanlage. Parks, Grünanlagen und attraktiv gestaltete öffentliche Räume machen den Aufenthalt im neuen Stadtteil zu einem ästhetischen Vergnügen.
Die Verkehrsanbindung ist ausgezeichnet: Ein eigener Autobahnanschluss und leistungsfähige Straßen im Umfeld schaffen beste Erreichbarkeit mit dem Auto. Zwei Stadtbahnlinien werden in naher Zukunft Riedberg direkt mit der City und dem nahe gelegenen Nordwestzentrum verbinden, zwei Buslinien sind bereits in Betrieb.

Vielfalt der Architektur und Wohnkonzepte

Zurzeit leben bereits etwa 2.400 Menschen in Riedberg. In sieben Quartieren werden zukunftsweisende Wohnprojekte in großer Vielfalt und hoher architektonischer Qualität realisiert. Viele dieser Projekte haben sich in Wettbewerben durchgesetzt. Es entstehen Passivhäuser und andere Formen von sehr energieeffizienten Wohngebäuden, die nur einen sehr geringen Heizenergiebedarf haben. In hervorragender Parklage werden Villen mit exklusiver Architektur errichtet. Familienfreundlich Reihen- und Doppelhaus-Ensembles entstehen in moderner und auch traditioneller Architektur. Es gibt aber auch andere vielfältige, sehr individuelle Angebote, wie etwa Grundstücke für Bauherrengruppen, die eigene Wohnvorstellungen realisieren wollen oder flexible Gebäude, die für Mehrgenerationen-Wohnen geeignet sind. Moderne Stadtvillen in bester Lage bieten großzügige Etagenwohnungen. Reihenhäuser und Eigentumswohnungen auf Erbpachtgrundstücken erleichtern den Einstieg ins Eigentum. Hochwertige Mietwohnungen unterschiedlicher Größe runden das Angebot ab.

Moderner Universitätsstandort

Kern des Kompetenz- und Wissensnetzwerkes „Science City Frankfurt-Riedberg“ ist die Goethe-Universität Frankfurt am Main, die in Riedberg ihre gesamten naturwissenschaftlichen Fachbereiche bis spätestens 2014 konzentrieren wird. Mit dem Campus Riedberg entsteht einer der modernsten Universitätsstandorte in Europa. Die Zusammenführung der naturwissenschaftlichen Fachbereiche der Universität Frankfurt auf dem Campus Riedberg überwindet die räumliche Enge am historischen Standort und ermöglicht eine optimale Zusammenarbeit auch über Fachbereichsgrenzen hinweg. Am neuen Standort entstehen modernste Institutsgebäude mit herausragender Architektur und zeitgemäßer technischer Ausstattung.

Wirtschaft und Wissenschaft in Interaktion: Science City Frankfurt-Riedberg

Von erheblicher wirtschaftlicher Bedeutung für Frankfurt und die gesamte Region ist die strategische Kooperation „Science City Frankfurt-Riedberg“: Hier haben sich private und öffentliche Akteure zusammengefunden, um den Standort als Life-Science-Cluster zu entwickeln und international zu etablieren. Weite Teile der Wertschöpfungskette von der Grundlagenforschung bis hin zur Entwicklung innovativer, marktfähiger Produkte im Biotech-Bereich sind am Standort konzentriert. Initiator war das Land Hessen, hinzu kamen zahlreiche weitere private und öffentliche Partner. Hinzu kommen renommierte Forschungsinstitutionen wie zwei Max-Planck-Institute und international tätige Life-Science-Unternehmen sowie die HA Stadtentwicklungsgesellschaft mbH. Der intensive Austausch der beteiligten Institutionen und Unternehmen am Standort fördert Innovationen und die Umsetzung von Ideen in marktfähige Produkte.
Frankfurt-Riedberg und die Science City haben sich als attraktiver Wohn- und Lebensstandort sowie als Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort etabliert und werden weiter an Bedeutung gewinnen. Die Bewohner profitieren von einem quirligen, anregenden Ambiente, von vielfältigen Angeboten der Universität, der wissenschaftlichen Institutionen und Unternehmen. Mitarbeiter der Unternehmen hingegen haben den Vorteil, in einem urbanen Stadtteil mit allen Infrastruktureinrichtungen, mit Parks, Grünflächen, Geschäften, Cafés und Restaurants zu arbeiten. Frankfurt-Riedberg: ein Stadtteil zum Leben und Arbeiten.

Friedhelm Flug,
Geschäftsführer HA Hessen Agentur GmbH Standortentwicklung

ных и двух средних реальных школ, 12 детских садов (типа групп продленного дня) и большого количества игровых площадок. Уже действуют начальная школа и четыре детских сада с инновационными педагогическими концепциями. Обе крупные церкви города очень активны в районе и планируют создание общинных центров. В настоящее время в непосредственной близости к университетскому городку Ридберг строится крупный торгово-офисный, в котором также будут оказывать медицинские услуги, рядом – большая площадка с пешеходной и игровой зонами, с ресторанами, кафе и фонтаном. Парки, скверы и уютные общественные места превращают пребывание в новом городском районе в эстетическое наслаждение.

Кроме того, налаживается удобное транспортное сообщение. Развязка автомагистралей и улицы с высокой пропускной способностью вокруг позволяют без проблем добраться до пункта назначения на машине. Два маршрута городской железной дороги в скором будущем соединят Ридберг напрямую с Сити и близлежащим центром на северо-западе, а два автобусных маршрута уже действуют.

Многообразие архитектуры и жилищные концепции

В настоящее время в Ридберге уже проживают около 2400 человек. В 7-ми городских районах реализуются перспективные разнообразные жилищные проекты с высоким качеством архитектуры. Многие из них прошли через «сито» конкурсных отборов. Например, возникают «пассивные дома» и другие формы энергетически эффективных жилых зданий, которые не нуждаются в мощном отоплении, а в красивой парковой зоне построят особняки с эксклюзивной архитектурой. Для удобных семейных комплексов – секционных и двухквартирных домов – будет характерна как современная, так и традиционная архитектура. Также в наличии имеются другие разнообразные, очень индивидуальные предложения, как, например, земельные участки для групп застройщиков, желающих реализовать собственные представления о жилье, или здания, предназначенные для проживания нескольких поколений. Современные городские особняки с выгодным местоположением предлагают превосходные многоуровневые квартиры. Дома сблокированного типа и частные квартиры на земельных участках с наследственной арендой облегчают вхождение в собственность, а квартиры высокого уровня для сдачи в аренду завершают предложение.

Современная университетская территория

Ядром сети знаний и компетенций «Science City Франкфурт-Ридберг» является университет им. Гёте во Франкфурте-на-Майне, который не позднее 2014 года планирует сконцентрировать в Ридберге все свои естествоведческие специальности. С возникновением университетского городка в Ридберге возникнет один из современнейших университетских комплексов Европы. Объединение естествоведческих специальностей в университетском городке Ридберг позволит разгрузить пространство в исторической местности и сделает возможным оптимальное сотрудничество, выходящее далеко за рамки границ факультетов. На новой территории возникнут современнейшие институтские здания с выдающейся архитектурой и современным техническим оснащением.

Экономика плюс наука

Значительное хозяйственное значение для Франкфурта и для всего региона имеет стратегическая кооперация «Science City Франкфурт-Ридеберг». В ней сошлись интересы частных лиц и общественности с целью превратить эту территорию в так называемый «Life-Science блок». Большинство стадий создания проекта – от изучения основ до развития инновационной продукции в биотехнической области, имеющей спрос на рынке, сконцентрированы в этом месте. Инициатором выступила федеральная земля Гессен, позднее к ее инициативе присоединились многочисленные частные и общественные партнеры. В реализации проекта принимают участие известные исследовательские институты – например, два института им. Макса Планка, «НА Общество городского развития ГмбХ». Интенсивная деятельность учреждений и фирм, задействованных в воплощении проекта, содействует инновациям и превращению идей в продукцию, имеющую спрос на рынке.

Район Франкфурт-Ридберг и Science City уже зарекомендовали себя как места, подходящие как для проживания, так и для научной и хозяйственной деятельности. С каждым годом значение их будет только возрастать. Живая, увлекательная атмосфера, разнообразные возможности университетской жизни, научные учреждения и фирмы – все это пойдет жителям районов только на пользу. Сотрудники фирм, в свою очередь, получат преимущество работать в урбанизированном районе города со всеми учреждениями инфраструктуры, парками, скверами, магазинами, кафе и ресторанами. Франкфурт-Ридберг – это действительно городской квартал для жизни и работы.

Фридхельм Флуг,
руководитель отдела городского развития, НА Гессен ГмбХ

AksiS&Co

Investment company

ЗАО “АксиС и Ко”

Zahlreiche Wege führen Sie zu Ihrem Ziel. Manche sind lang, schwer und mit vielen Kurven, im schlimmsten Fall – eine Sackgasse. Andere wiederum sind kurz und direkt. Wenn Sie diese wählen – sparen Sie Zeit und Ressourcen. Dies ist entscheidend für Ihr Geschäft. Wie auch der richtige Partner. Besonders in Russland.

AksiS&Co ist eine Mehrzweckgesellschaft, welche Ihren Kunden bei der Abwicklung von mittleren und großen Industrieprojekten in Russland und besonders in der der Moskauer Oblast komplexe Dienstleistungen anbietet. Bei der Ausübung von Investitionen in Russland leistet AksiS&Co eine allseitige pro-aktive Unterstützung.

In enger Zusammenarbeit und mit der Unterstützung der Regierung der Moskauer Oblast beschäftigt sich AksiS&Co seit 2004 mit der Gründung und einem teilweisen Betrieb von Industrie- und Gewerbeparks in der Moskauer Oblast. AksiS&Co ist bei dem Ministerium für außenwirtschaftliche Beziehungen der Moskauer Oblast Regierung akkreditiert und lizensiert für Investitions-, Development-, Engineering- und Beratungsleistungen gegenüber ausländischen Industrieinvestoren.

Damit das Kerngeschäft der Kunden reibungslos weitergeführt werden kann, unterstützt AksiS&Co bei der Wahl eines entsprechenden Grundstücks, welches den Kundenvorgaben am Besten entspricht (ungestörte Zufahrt, Nähe einer Eisenbahnverbindung, eines internationalen Flughafens, Gas- und Stromversorgung usw.). Zu weiteren Dienstleistungen seitens AksiS&Co zählen u.a. Selektion und Marketing von Grundstücken; Parzellierung und Kategorieänderung; Aufsetzen von vorläufigen und primären Kaufverträgen und Investitionsabkommen; beschleunigte Grundbucheintragung; Unterstützung bei der Projektabwicklung; Beantragung und Entgegennahme von Genehmigungen und Bewilligungen.

Unsere Vorgehensweise ermöglicht es dem Kunden, schneller und günstiger gesetzte Ziele zu erreichen. Wir reagieren kurzfristig auf mögliche Probleme. Unsere Arbeit basiert auf Professionalität und ist ausschließlich Kundenorientiert. Sie vereinigt internationale Traditionen mit tiefgreifenden Russland-Erfahrungen.

So erreichen Sie uns:

AksiS&Co
Lwa Tolstogo Uliza, 5/1
119 991 Moskau, Russland

Tel. +7 (495) 9261632
Fax +7 (495) 9261635
info@aksis.ru

Anzeige

Опыт немецких архитекторов – российским строителям

Растет объем долгосрочного сотрудничества

Деятельность немецких архитекторов и инженеров в России имеет долгую историю. Талант иностранных строителей признавали еще в царской России. И после Октябрьской революции новоиспеченный Советский Союз был очень заинтересован в иностранных архитекторах.

Вальтер Гропиунс, Эрих Мендельсон, Бруно Таут, Петр Беренс, Марсель Бренер, Ганс Поэльциг и Эрист Май были задействованы в самых значительных градостроительных проектах, а также во многих других. После перестройки российский рынок шире открылся для иностранных архитекторов. В конце 1990-х годов частные собственники начали проявлять серьезный интерес к международной архитектуре.

После принятия нового генерального плана застройки Москвы к третьему тысячелетию, в котором самый крупный проект – торговый квартал «Москва Сити», в столицу России стал стекаться весь свет международной архитектуры, значительную часть которого представляли германские архитекторы.

Долгосрочное сотрудничество

Тот факт, что в составе немецких экономических делегаций из городов и федеральных земель можно найти большое количество архитекторов и инженеров, говорит о том, что российская и германская стороны стремятся к долгосрочному сотрудничеству в строительной сфере.

Движущей силой позитивного развития являются, прежде всего, быстро растущие российские предприятия сырьевой и финансовой отрасли, которым требуются офисные здания определенного местоположения и оснащения. Такая высокая динамика характерна для рынка сбыта, хранения и логистики, который представляет собой большое пространство для инвестиций.

В чём заключается качество и инновация сооружений?

На примере городского административного здания можно наблюдать комплексный подход строительной компании. Помимо архитектурных планов, необходимо обращать внимание на возможность использования третьих сторон, гибкость, управление проектом, вопросы владения земляными участками и т.д.

Когда непосредственно начинается строительство, инженеры должны (по возможности) определить размеры котлована с учетом возможных проблем в будущем. После-

St. Ludwig-Kirche, Darmstadt

Церковь Св. Людвига, Дармштадт

Architektur und Ingenieurwesen in Russland und Deutschland

Das Ausmaß der langfristigen Kooperation wächst

Das Wirken deutscher Architekten und Ingenieure in Russland hat eine lange Tradition. Viele ausländische Bauschaffende gelangten im zaristischen Russland zu Anerkennung. Nach der Oktoberrevolution war die neu gegründete Sowjetunion sehr an den Arbeiten ausländischer Architekten interessiert.
Walter Gropius, Erich Mendelsohn, Bruno Taut, Peter Behrens, Marcel Breuer, Hans Poelzig und Ernst May waren an bedeutenden städtebaulichen Projekten, aber auch sonstigen Bauten beteiligt. Nach der Perestroika hat sich der russische Markt für internationale Architektur weit geöffnet.
Ende der 90er Jahre entwickelte sich auf Seiten der neuen russischen Privateigentümer ein ernsthaftes Interesse an international gängiger Architektur.
Mit der Verabschiedung des neuen Generalplans für die Bebauung Moskaus zur Jahrtausendwende, in dem das Geschäftsviertel „Moscow City“ eine zentrale Position einnimmt, begann der endgültige Einzug moderner Architektur in Moskau, an dem Architekten aus Deutschland einen maßgeblichen Anteil hatten.

Langfristige deutsch-russische Kooperationen

Die Tatsache, dass in deutschen Wirtschaftsdelegationen mit Vertretern aus Städten und Bundesländern zunehmend Architekten und Ingenieure zu finden sind, zeugt davon, dass auf deutscher und russischer Seite langfristige Kooperationen im Bereich Bauwesen angestrebt werden.

Der Bedarf an hochwertiger Architektur und Ingenieurbauten steigt

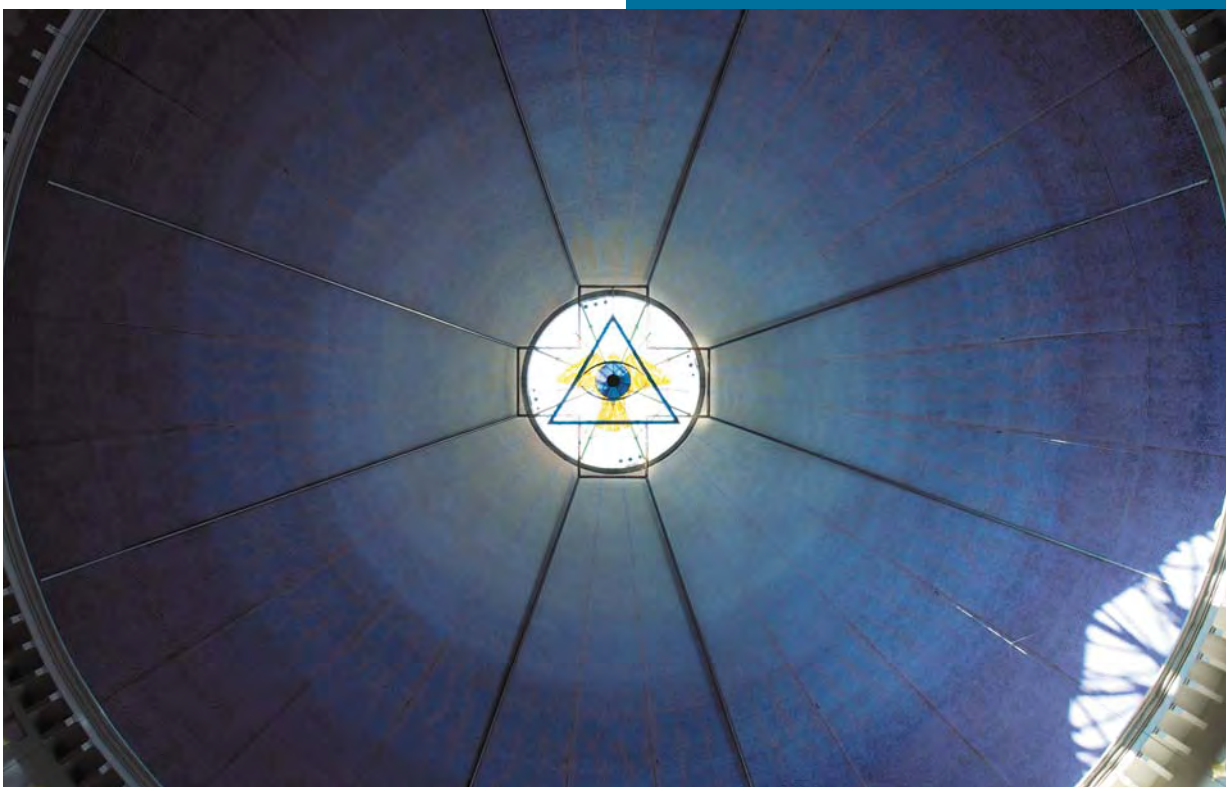
Motor der positiven Entwicklung sind vor allem stark expandierende russische Unternehmen der Rohstoff- und Finanzbranche mit international üblichen Ausstattungs- und Standortansprüchen an Bürobauten. Eine ebenfalls hohe Dynamik verzeichnet der Markt für Verkaufs-, Lager- und Logistikflächen, der noch viel Spielraum für Investitionen bietet.

Worin bestehen Qualität und Innovation an Bauwerken?

Am Beispiel eines innerstädtischen Bürogebäudes lässt sich die Komplexität einer Baumaßnahme aufzeigen. Neben architektonisch anspruchsvoller Planung müssen oft auch Drittverwendbarkeit, Flexibilität, Projektsteuerung, Grundstücksfragen etc. beachtet werden.

St. Ludwig-Kirche: Kuppel, Darmstadt

Церковь Св. Людвига – купол, Дармштадт



дующее основание должно, в случае плохого строительного грунта, экономически минимизировать оседание. Для этого можно опираться на опыт Франкфурта – здесь при строительстве зданий в основном используют глину. Нижние этажи должны быть гидроизолированы. До этого момента множество профессиональных инженеров подготавливают план к стадии реализации. Так что к этому времени все решения относительно рентабельности и продолжительности строительного объекта должны быть приняты.

Концепция энергетического обеспечения должна также с самого начала содержаться в проекте. В будущем для сооружений потребуется не только энергетический паспорт, но и общая оценка «продолжительности» (LEED, DGFN, Greenbuilding). Эта оценка должна быть спланирована с самого начала и возможные дополнительные расходы должны быть представлены владельцу стройки.

Сегодня фасады выполняют всевозможные функции. Например, межэтажные перекрытия должны быть широкими для того, чтобы обеспечивать гибкость, а также выполнять функцию обогрева и охлаждения.

Движущей силой позитивного развития являются, прежде всего, быстро растущие российские предприятия сырьевой и финансовой отрасли, которым требуются офисные здания определенного местоположения и оснащения.

Опору чаще всего заказывают тонкую, но из бетона повышенной твердости. Частично они могут интегрироваться с очистительными вентиляционными трубами и кабельными каналами в перекрытии, благодаря чему сокращается высота строения, так что при равной высоте возможно возведение большего количества этажей.

Важную роль в строительстве фасадов играет инжиниринг стеклянных зданий – из-за возможности обрушений, оптических причин и прочих мер безопасности. Ошибки в планировке стеклянных сооружений влекут за собой рост стоимости объекта и времени строительства.

Когда возведенное здание и фасад готовы, должна быть уже вмонтирована большая часть домашней техники. Она преимущественно полностью укомплектована и в случае недостаточного планирования создаёт большие трудности застройщику. Особого внимания и компетенции требуют, прежде всего, отопление и охлаждение, противопожарная система, лифты, вытяжка, системы входа, чистящее оборудование, защита от солнца, технические трассы. При этом необходимо опираться на самые различные ведомственные требования и опыт. Все должно быть на своем месте. Но поскольку это не всегда удается, юристы могут рассчитывать на заказы.

Зарубежные заказчики ценят в немецких архитекторах и инженерах, наряду с ноу-хау, прежде всего их «нравственную» обязательность – доводить строительство до конца.

Инженеры занимаются не только строительством зданий, как принято считать. В их задачи также входит транспортное дело, строение тоннелей и мостов, водоснабжение, водоподъемные плотины, электростанции и многие другие сооружения, в которых мы ежедневно испытываем потребность. Здесь необходимо соединение высокой квалификации со способностью целесообразно реализовывать проект.

Немецкие и, прежде всего, гессенские инженеры имеют хорошее образование и привыкли к проверенным методам, что должно быть понятно и «третьим лицам», задействованным в проекте. Работа из-за этого, конечно, усложняется. Но там, где от данного принципа отказываются, возрастает частота возникновения ущерба. Сложнее всего застройщику, поскольку он хочет иметь и функциональное, и красивое здание.

Герольд Бернхардт,
www.bernhardt-ingenieure.de

Eurohypo: Neubau eines Bürogebäudes, Eschborn/Taunus

Eurohypo – здание офиса, Эшборн/Таунус

Kommt es dann zum Bau, haben die Ingenieure zunächst die Aufgabe möglichst wirtschaftlich tiefe Baugruben mit der Lösung diverser Anker- und Verformungsproblematiken zu bemessen. Die dann folgende Gründung soll bei schlechtem Baugrund die Setzungen wirtschaftlich minimieren. Hierzu stehen speziell aus dem Raum Frankfurt wegen der dort vorhandenen Tone umfangreiche Erfahrungen und Lösungen zur Verfügung.
Die Untergeschosse sollen oft wasserdicht ausgeführt werden. Bis dahin hat eine Vielzahl von Fachingenieuren die Planung auf Ausführungsniveau gebracht.
So sind zu diesem Zeitpunkt auch fast alle Entscheidungen zur Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit des Bauwerks gefallen.
Insbesondere Energiekonzepte müssen von Anfang an in die Planung integriert werden. Zukünftig wird für zukunftsfähige Gebäude nicht nur ein Energiepass, sondern eine umfassende Bewertung der „Nachhaltigkeit“ (LEED, DGFN, Greenbuilding) erforderlich sein. Diese Bewertung muss von Anfang an geplant und die eventuellen Mehrkosten für den Bauherrn transparent dargestellt werden.
Fassaden übernehmen heute vielfältige Funktionen, ebenso auch z.B. Geschossdecken, die weitgespannt sein sollen, um Flexibilität zu bieten und gleichzeitig etwa über ihre Speichermasse Kühl- und Heizfunktionen übernehmen sollen. Stützen werden schlank, eventuell in hochfestem Beton gewünscht. Teilweise können zu reinigende Lüftungsrohre und Kabelkanäle in die Decke integriert werden, wodurch Bauhöhe einspart und bei gleicher Gebäudehöhe mehr Geschossfläche erzielt wird.
Im Fassadenbau spielt der Ingenieurglasbau aus Gründen der Absturzsicherheit, aus optischen Gründen und aus sonstigen Sicherheitserwägungen eine große Rolle. Fehlplanungen von Glaskonstruktionen verursachen hohe Kosten und Bauzeitverlängerungen.
Stehen Rohbau und Fassade, sind schon große Teile der Haustechnik montiert. Diese ist zunehmend komplex und bereitet bei mangelhafter Planung dem Bauherrn wenig Freude. Vor allem Heizung und Kühlung, Brandschutz, Aufzüge, Entrauchung, Zugangssysteme, Reinigungsanlagen, Sonnenschutz, Medientrassen fordern Kompetenz in der Planung und Ausführung. Verschiedenste behördliche Forderungen und Erfahrungen sind einzuarbeiten.
Da fast jeder Bau einem Prototypen gleichkommt, ist ein Ausprobieren völlig ausgeschlossen. Es muss also jeder Schuss „sitzen“. Da dies nicht immer so ist, finden Juristen vielfältige Aufgaben.
Internationale Auftraggeber schätzten bei deutschen Architekten und Ingenieuren neben dem Know-how vor allem die „moralische“ Verpflichtung, ein Gebäude bis zum Schluss zu betreuen.
Die Ingenieure befassen sich jedoch nicht nur mit Gebäuden, wie vielfach vermutet wird. Zu ihren Aufgaben zählen auch die Gebiete Verkehrswesen, Eisenbahnbau, Tunnel- und Brückenbau, Wasserversorgung und Abwasserwesen, Staudämme, Kraftwerke und vieles, was wir für unseren täglichen Bedarf benötigen. Immer ist hohes Fachwissen, gepaart mit der Stärke, die Planung auch zielsicher umzusetzen, erforderlich.

Motor der positiven Entwicklung sind vor allem stark expandierende russische Unternehmen der Rohstoff- und Finanzbranche mit international üblichen Ausstattungs- und Standortansprüchen an Bürobauten.

Deutsche und vor allem hessische Ingenieure sind gut ausgebildet und daran gewohnt, durch ein oft unverzichtbares „Vieraugenprinzip“ mit Prüfverfahren umzugehen. Unterlagen müssen durch Dritte nachvollziehbar sein. Damit wird oberflächliche Arbeit stark erschwert. Dort, wo man auf dieses Prinzip verzichtet, steigt die Schadenshäufigkeit stark an. Der Leidtragende ist der Bauherr, denn er wünscht sich ein funktionierendes und schönes Gebäude.

Dipl.-Ing. Gerold Bernhardt,
www.bernhardt-ingenieure.de

Российский рынок недвижимости

Что надо знать прежде, чем строить

Общеизвестно, что для развития рынка недвижимости объекты надо не только строить или продавать. Прежде всего, компания-застройщик разрабатывает идею, заботится о приобретении прав на земельный участок, о финансировании, а также о завершении работ по строительству объекта и лишь затем организует его функционирование и продажу.

Все этапы проекта должны быть продуманы с самого начала и проверены на успешную реализацию. Для отечественных и зарубежных застройщиков, которые только вступают на российский рынок, новый проект может принести немало сюрпризов. Поэтому вступая на рынок недвижимости в России, следует тщательно изучить его особенности с точки зрения законодательства.

Для разработчиков в России все еще сложно найти подходящую недвижимость для реализации определенного проекта. Чтобы получить доступ, необходимо быть представленным на российском рынке продолжительное время и искать подходящую недвижимость, а также возможных партнеров. Часто иностранным разработчикам требуется до двух лет, пока первый серьезный проект будет самостоятельно разработан.

Проект начнется быстрее, если фирма-разработчик работает с российским партнером в рамках совместного предприятия. Российский партнер в таком случае привносит права на недвижимость в совместный проект. Разработчик заботится об идее, вносит определенный капитал в проект, заботится о финансировании, функционировании и реализации объекта. Доход от проекта делится между партнерами.

Необходимое совместное предприятие по правопорядку должно быть создано вне России, чтобы можно было урегулировать в правовом плане типичные для такого предприятия правила между партнерами. Тогда Joint Venture создает в России представительство или дочернее общество (или приобретает долю такового), имеющие право на недвижимость.

В основном могут приобретаться права на недвижимость, которая находится в собственности государства, муниципалитета или в частной собственности.

На государственные или муниципальные земельные участки могут приобретаться права (в первую очередь арендные права) в основном только на основе аукциона. Заключенный с инвестором на этой основе договор аренды длится обычно от 3 до 5 лет, в течение которых инвестор должен закончить запланированное строительство.

После завершения строительства инвестор получает эксклюзивное право приобрести права собственности на соответствующий земельный участок или арендовать его на долгосрочной основе (49 лет с возможностью продления еще на 49 лет).

На практике гораздо чаще наблюдается процесс приобретения недвижимости, находящейся в частном владении. Приобретение права собственности осуществляется на основе заключения договора купли-продажи по недвижимости (Asset Deal) или по приобретению доли предприятия (Share Deal), имеющего права на недвижимость или на доли головной компании за рубежом.

Immobilienkauf in Russland – kompliziert, aber möglich

Rechtliche Rahmenbedingungen für Immobilienentwicklung in Russland

Im Rahmen der Immobilienentwicklung werden Immobilien nicht nur gebaut oder verkauft. Der Immobilienentwickler kreiert eine Idee, sorgt für den Erwerb von Rechten an einem Grundstück, die Finanzierung sowie Fertigstellung eines Objektes und organisiert dessen Betrieb und Verkauf. Alle Etappen eines Projektes sollten schon vor dem Beginn durchdacht und auf eine erfolgreiche Umsetzung geprüft worden sein. Für die nationalen und internationalen Entwickler, die neu in den russischen Markt einsteigen, bringt das erste Projekt viele Überraschungen mit sich. Im Folgenden werden die wesentlichen rechtlichen Besonderheiten der wichtigsten Etappen bei der Entwicklung einer Immobilie in Russland dargestellt.

Noch immer ist es für Entwickler in Russland schwierig, die passende Immobilie für die Umsetzung eines bestimmten Projektes zu finden. Um einen Zugang zu erhalten, ist es erforderlich, dauerhaft in Russland präsent zu sein, um eine passende Immobilie und mögliche Partner zu suchen. Häufig brauchen ausländische Entwickler bis zu zwei Jahre, bis das erste ernsthafte Projekt eigenständig in Angriff genommen wird. Schneller kann ein Projekt begonnen werden, wenn ein Immobilienentwickler mit einem russischen Partner im Rahmen eines Joint Ventures zusammenarbeitet. Der russische Partner bringt in einem solchen Fall die Rechte an einer Immobilie in das gemeinsame Projekt ein. Der Entwickler sorgt für die Idee, bringt ein gewisses Eigenkapital in das Projekt ein, kümmert sich um die Finanzierung, den Betrieb und die Verwertung des Objektes. Der Gewinn aus dem Projekt wird zwischen den Partnern aufgeteilt. Die notwendige Joint Venture-Gesellschaft sollte in einer Rechtsordnung außerhalb Russlands gegründet werden, um die für Joint Venture üblichen Regelungen zwischen den Parteien rechtssicher gestalten zu können. Die Joint Venture-Gesellschaft gründet dann in Russland eine Repräsentanz oder Tochtergesellschaft (oder erwirbt die Anteile an einer solchen), die die Rechte an der Immobilie hält.

Grundsätzlich können Rechte an einer Immobilie erworben werden, die im staatlichen bzw. kommunalen oder im privaten Eigentum liegt.

An Grundstücken im staatlichen bzw. kommunalen Eigentum können grundsätzlich Rechte (in erster Linie Pachtrechte) nur aufgrund von Versteigerungen erworben werden. Der mit dem Investor auf dieser Grundlage abgeschlossene Pachtvertrag hat üblicherweise eine Laufzeit von drei bis fünf Jahren, während dieser der Investor das geplante Bauvorhaben abgeschlossen haben sollte. Nach Fertigstellung des Bauvorhabens ist der Investor exklusiv berechtigt, Eigentum an dem jeweiligen Grundstück zu erwerben oder das Grundstück langfristig zu pachten (49 Jahre mit einer Verlängerungsoption um 49 Jahre).

In der Praxis weitaus häufiger ist der Erwerb von Immobilien, die im privaten Eigentum liegen. Der Eigentumserwerb erfolgt aufgrund des Abschlusses eines Kaufvertrages über die Immobilie (Asset Deal) oder über den Erwerb von Anteilen (Share Deal) an einer Gesellschaft, die Rechte an einer Immobilie hält bzw. von Anteilen an deren Muttergesellschaft im Ausland.

Vor dem Erwerb von Rechten an einer Immobilie müssen unbedingt die Rechte an der jeweiligen Immobilie geprüft werden. Daneben müssen auch der rechtliche und technische Zustand sowie alle umweltbezogenen Fragen geprüft werden. Werden die Anteile an einer russischen Immobiliengesellschaft direkt oder indirekt über eine Beteiligung an der Muttergesellschaft erworben, so müssen die bei einem Gesellschaftserwerb typischen Bereiche überprüft werden. Dieses schließt insbesondere das Personal, die abgeschlossenen Verträge, das bewegliche und unbewegliche Vermögen und die laufenden Gerichtsverfahren der russischen Immobiliengesellschaft und ggf. der ausländischen Muttergesellschaft ein. Zusätzlich sollte die Finanzlage der beteiligten Gesellschaften überprüft werden.

Ein Immobilienentwickler in Russland sollte sich also vor dem Beginn eines Projektes so gut wie möglich über die Besonderheiten des russischen Marktes erkundigen, denn mit Russland handelt es sich um einen sehr spezifischen Markt.

Schon von Anfang an muss der Entwickler auch baurechtliche Besonderheiten in Russland in seine Planung einschließen. Auf welche Art ein Grundstück grundsätzlich bebaut werden kann, richtet sich in erster Linie nach der Bodenkategorie, der das Grundstück zugeordnet ist. Das Gesetz unterscheidet sieben Bodenkategorien. In der Praxis sind die folgenden Kategorien wichtig:

– Grundstücke landwirtschaftlicher Nutzungsart;
– Siedlungsgrundstücke;
– Grundstücke der Industrie-, Energie-, Transport-, Verkehrs-, Rundfunks- TV-, Telekommunikationsunterneh-

До приобретения прав на недвижимость права на нее должны быть обязательно проверены. Наряду с этим необходимо проверить правовое и техническое состояние, а также все вопросы, относящиеся к окружающей среде. Если доли российской фирмы, занимающейся недвижимостью, приобретаются напрямую или опосредованно через капиталовложения в головное предприятие, следует перепроверить также персонал, заключенные договора, движимое и недвижимое имущество и действующее судопроизводство российского общества недвижимости и при необходимости – зарубежного головного предприятия. Дополнительно нужно проверить финансовое положение задействованных фирм.

Уже в начале процесса разработчик должен включить в свое планирование особенности строительного права в России. Каким образом может быть основательно застроен земельный участок, это определяется в первую очередь земельной категорией, к которой он отнесен. Закон различает 7 земельных категорий. На практике важны следующие категории:

– земельные участки сельскохозяйственного использования;

– земельные участки под заселение;

– земельные участки под предприятия промышленности, энергетики, транспорта, радио, ТВ, телекоммуникаций, земельные участки для обеспечения космической деятельности, земельные участки для оборонной промышленности, а также земельные участки для других целевых назначений.

Вне города большинство земельных участков относятся к категории сельскохозяйственных угодий. Такие участки иностранные граждане, иностранные юридические лица, а также российские юридические лица, чей основной капитал более чем на 50 процентов принадлежит иностранным гражданам или иностранным юридическим лицам, могут только арендовать. Если запланировано приобретение права собственности на эти участки и их застройка, то участок должен быть переведен в соответствующую категорию. Наряду с «земельной категорией» возможность использования участка по факту определяет так называемое «разрешенное использование».

Для возведения, реконструкции или перестройки зданий, сооружений, произведений архитектуры и недостроенных объектов строительства застройщик должен получить разрешение на строительство. Только оно дает застройщику полную уверенность, что можно начать реализацию строительного проекта. Если разрешение на строительство получено, то оно действительно только в пользу этого покупателя и только по отношению к специально заявленному проекту. При переносе прав на участок и на недвижимость, к которой относятся строительные работы, разрешение на строительство в пользу первоначального застройщика остается нетронутым и не переносится на покупателя.

Наряду с особенностями строительного права владелец зданий должен заключить договора и с муниципальными органами об обеспечении здания электричеством, водой, канализацией, газом и т.д. Инвестор должен обязательно узнать перед реализацией проекта, могут ли ответственные за его здание снабженцы поставить свои услуги в необходимом количестве? Обстоятельного предложения перед подачей заявления на получение разрешения на строительство инвестор, разумеется, не получит.

Вопрос финансирования проекта представляет в условиях современного положения рынка экономически наибольшие требования. В правовом смысле здесь следует только отметить, что в России ипотека может быть оговорена и правом аренды. Наряду с российскими гарантиями международный банк требует обычно также гарантии по зарубежному правопорядку.

Предварительная сдача в аренду объекта в России возможна после строительного пуска в эксплуатацию и перед регистрацией права собственности на здание в государственном регистре недвижимости посредством заключения предварительных договоров аренды. После этого арендатор и арендодатель обязуются в будущем после регистрации права собственности на объект заключить договор аренды на условиях, обозначенных в предварительном договоре аренды. После регистрации собственности на здание, стороны заключают договор аренды. Договора аренды продолжительностью минимум 1 год должны регистрироваться в государственном регистре недвижимости. Без регистрации такой договор аренды недействителен.

Резюмируя вышесказанное: компания-застройщик в России должна до начала реализации проекта собрать максимально полную информацию об особенностях российского, весьма специфичного, рынка недвижимости.

Компания-застройщик в России должна до начала реализации проекта собрать максимально полную информацию об особенностях российского, весьма специфичного, рынка недвижимости.

Флориан Шнайдер,
адвокат; партнер международной адвокатской конторы SALANS в Москве.
Председатель рабочей группы по недвижимости
Российско-Германской Внешнеторговой палаты в Москве

men, Grundstücke zur Versorgung der Weltraumtätigkeit, Grundstücke der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, sowie Grundstücke sonstiger zweckgebundener Bestimmung.
Außerhalb von Städten gehören die meisten Grundstücke zu der Kategorie der landwirtschaftlichen Flächen. Solche Grundstücke können ausländische Staatsbürger, ausländische juristische Personen sowie russische juristische Personen, deren Stammkapital zu mehr als 50 % ausländischen Staatsbürgern oder ausländischen juristischen Personen gehört, nur anpachten. Ist geplant, Eigentum an diesen Grundstücken zu erwerben und diese zu bebauen, muss das Grundstück in die entsprechende Kategorie übertragen werden. Neben der Bodenkategorie bestimmt die konkrete Nutzungsmöglichkeit eines Grundstücks die so genannte „Erlaubte Nutzung".

Alle Etappen eines Projektes sollten schon vor dem Beginn durchdacht und auf eine erfolgreiche Umsetzung geprüft worden sein.

Все этапы проекта должны быть продуманы с самого начала и проверены на успешную реализацию

Für die Errichtung, Umgestaltung und Umbau von Gebäuden, Anlagen, Bauwerken und nicht fertig gestellten Bauobjekten muss der Bauherr eine Baugenehmigung einholen. Erst die Erteilung der Baugenehmigung gibt einem Bauherrn die vollständige Sicherheit, dass ein Bauprojekt umgesetzt werden darf. Wurde eine Baugenehmigung erteilt, so gilt diese nur zugunsten des Begünstigten und nur in Bezug auf das speziell beantragte Projekt. Bei der Übertragung der Rechte am Grundstück und an Immobilien, auf die sich die Bauarbeiten beziehen, bleibt die Baugenehmigung zugunsten des ursprünglichen Bauherrn unberührt und wird nicht auf den Erwerber übertragen.
Neben der baurechtlichen Besonderheiten muss der Gebäudeinhaber auch mit den kommunalen Versorgern (Strom, Wasser, Abwasser, Gas usw.) Verträge über die Versorgung seines Gebäudes abschließen. Grundsätzlich sollte der Investor sich vor der Umsetzung des Projektes informieren, ob die für sein zukünftiges Gebäude zuständigen kommunalen Versorger die notwendigen Mengen liefern können. Eine verbindliche Aussage wird der Investor vor der Beantragung der Baugenehmigung allerdings nicht erhalten.
Die Frage der Finanzierung eines Projektes stellt in der momentanen Marktlage die wirtschaftlich größte Herausforderung dar. Rechtlich sollte an dieser Stelle nur angemerkt werden, dass in Russland Hypotheken auch an Pachtrechten vereinbart werden können. Neben russischen Sicherheiten wird eine internationale Bank üblicherweise auch Sicherheiten nach ausländischen Rechtsordnungen fordern.
Eine Vorvermietung eines Objektes ist in Russland nach der baulichen Inbetriebnahme und vor der Registrierung des Eigentums an dem Gebäude in dem staatlichen Immobilienregister durch den Abschluss von Mietvorverträgen möglich. Demnach verpflichten sich Vermieter und Mieter, in der Zukunft nach der Registrierung des Eigentums an dem Mietobjekt einen Mietvertrag zu den in dem Mietvorvertrag genannten Bedingungen abzuschließen. Wurde das Eigentum an dem Gebäude registriert, schließen die Mietparteien den Mietvertrag. Mietverträge mit einer Laufzeit von mindestens einem Jahr müssen in dem staatlichen Immobilienregister registriert werden. Ohne Registrierung ist ein solcher Mietvertrag unwirksam.
Ein Immobilienentwickler in Russland sollte sich also vor dem Beginn eines Projektes so gut wie möglich über die Besonderheiten des russischen Marktes erkundigen, denn mit Russland handelt es sich um einen sehr spezifischen Markt.

Florian Schneider,
Rechtsanwalt und Partner der internationalen Rechtsanwaltskanzlei SALANS in Moskau, Vorsitzender der Arbeitsgruppe Immobilien der Deutsch-Russischen AHK in Moskau

Москва становится мегацентром

Шансы для зарубежных инвесторов

В русле новейших процессов трансформации, требующих мощного роста объема площадей жилья, социальных, коммерческих и промышленных учреждений, город интенсивно расширяется и по вертикали, и по горизонтали. Организационной и технической основой этого развития является Московский Генеральный план развития города с временной постановкой целей и задач до 2025 года. С начала XX века документ объединяет в себе все мероприятия и усилия властей Москвы в сферах городского строительства, архитектуры и развития инфраструктуры.

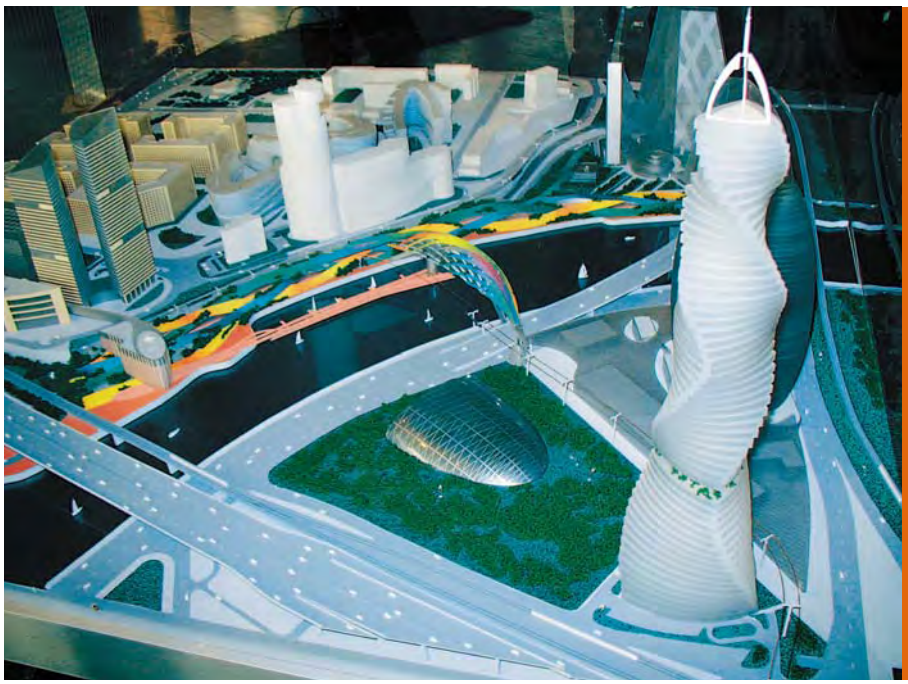
Генплан необходимости

Сегодня город растет быстрее, чем раньше. Поэтому московский Генплан приобретает особое значение. На международном уровне – по степени разработки и объему – он считается одним из лучших в сфере планирования городов. Однако катастрофическая транспортная загруженность побудила разработчиков назвать свой продукт «генпланом необходимости». В некоторой степени это – призыв к правительствам Москвы и Московской области.

Он сконцентрирован на внутригородских мероприятиях и сотрудничестве надрегионального уровня.

Внутри Москвы Генплан предусматривает перенесение центра тяжести с горизонтали – на вертикаль, с ширины – на высоту. Территориальное расширение города должно уступить место уплотнению и строительству высотных домов. В отдельных кварталах должны возникнуть многочисленные мелкие центры, что будет способствовать децентрализации города. Следует работать далее и над развитием инфраструктуры.

С 1918 года Москва – центр сосредоточения власти, экономического могущества и отражение политики, экономики и культуры самой крупной по территории страны мира. Внутренние и глобально-экономические тенденции развития последних лет дают экономическому буму в стране, и тем самым строительству в городе, мощный толчок. Столица Российской Федерации превращается в мегацентр, подобно Мехико, Сан-Паолу, Токио, Шанхаю или Нью-Йорку. Около 15 миллионов человек называют Московский регион своим домом, при том что нынешняя фактическая пропускная способность мегаполиса – около 10 миллионов человек.



2008, Gelände an der Schnittstelle von 3.Ring und Kutusovsky, Modellphoto,
Hier sollen 500 000m2 Wohnraum neben „Bolshoy City“ und „Moscow City“ entstehen

2008 г. Территория между Третьим Кольцом и Кутузовским Проспектом. Фото макета. Здесь планируется построить 500 000 м² жилплощади вблизи «Bolshoy City» и «Moscow City».

Moskau wächst zur Megastadt

Chancen für ausländische Investoren

Im Zuge der jüngsten Transformationsprozesse, die einen immensen Platzbedarf an Wohnraum, sozialen, kommerziellen und industriellen Einrichtungen erfordern, weitet sich das Stadtbild massiv in vertikaler und horizontaler Richtung.
Die organisatorische und technische Grundlage für diese Entwicklung ist der Moskauer Stadtentwicklungsplan (Generalplan) mit einer zeitlichen Zielsetzung bis 2025. Das Dokument vereint seit Anfang des 21. Jahrhunderts alle städtebaulichen, architektonischen und infrastrukturellen Maßnahmen und Einflüsse der jeweiligen Machtstrukturen in der Stadt.

Generalplan der Notwendigkeiten

Aufgrund des rasanten Stadtwachstums hat der Moskauer Generalplan heute dramatisch an Bedeutung gewonnen. In Ausarbeitungsgrad und Umfang gilt er im internationalen Vergleich als eines der besten stadtplanerischen Dokumente seiner Art. Jedoch hat die katastrophale Moskauer Verkehrs- und Logistiksituation die Entwickler des Generalplan veranlasst, ihr Werk „Generalplan der Notwendigkeit“ zu nennen – gewissermaßen als Appell an die Stadtregierungen Moskaus und des Moskauer Gebiets.
Er konzentriert sich auf innerstädtische Maßnahmen und auf die Zusammenarbeit überregionaler Art.
Innerhalb Moskaus sieht der Generalplan einen Umschwung von der Breite in die Höhe vor. Die territoriale Ausweitung der Stadt soll sich zugunsten einer Verdichtung des Bestands verschieben. Hochhäuser müssen gebaut werden. In den einzelnen Vierteln sollen viele kleinere Zentren entstehen und zu einem dezentralisierten Stadtgefüge beitragen. Auch an der Infrastruktur muss weitergearbeitet werden. Der Generalplan empfiehlt zudem die Verlagerung der Industrie in der Oblast. Die heutigen innerstädtischen Industriezonen sollen durch die Ansiedlung von Geschäfts- und Wohnzentren revitalisiert werden. Außerdem muss der soziale Wohnungsbau gefördert werden. Eines der Hauptanliegen und die schwierigste Aufgabe ist die Wiederherstellung einer bewohnerverträglichen Umwelt sowie der Erhalt der historischen, kulturellen und natürlichen Liegenschaften innerhalb des Stadtgebietes.
Überregional steht vor allem die Zusammenarbeit der Stadt Moskau, des Moskauer Oblast und der russischen Regierung auf der Agenda.

Infrastruktur und Transport – Lebensadern der großen Stadt

Mit dem anhaltenden rasanten Bauboom ist die Stadt Moskau einem extrem wachsenden Mobilitätsdruck ausgesetzt. Durch den Ausbau und die Verdichtung des Verkehrsnetzes versucht man, dieses Problem zu lösen. Innerstädtisches Großprojekt ist der Bau des neuen vierten Stadtautobahnrings, der entlang seiner neuen Trassenführung viele Gebiete innerhalb des Stadtgebietes erschließen wird.
Zudem muss die Anbindung von Trabantenstädten wie Chimki, Odinzowo oder Podolsk an das föderale Straßennetz vorangetrieben werden. Erst vor kurzem wurde der letzte Großflughafen, der traditionsreiche Airport Scheremetjewo, durch eine Schnellbahn an das städtische Netz angeschlossen. Die Versorgung Moskaus und des Moskauer Großraumes und die Vernetzung der neuen Industriezonen und Wohngebiete zwischen MKAD und ZKAD sind ebenso nachhaltig zu sichern.

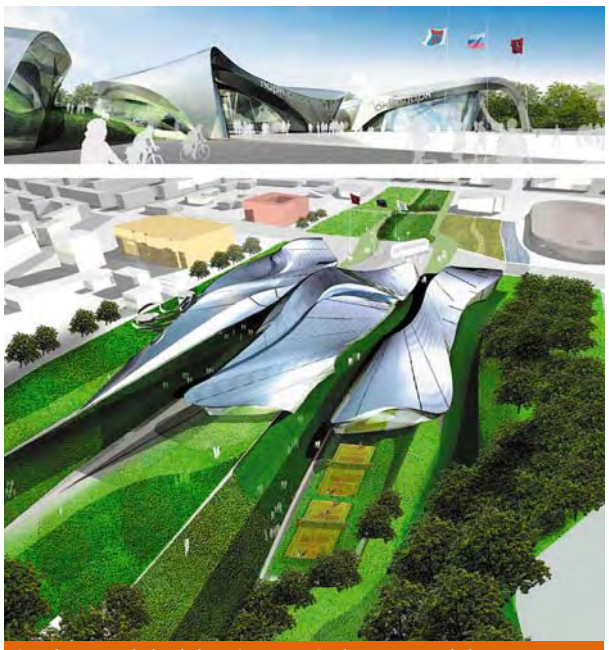
Satelliten und Subzentren

Eine Entlastung für die russische Hauptstadt sehen die Stadtplaner und Regierenden in der Entwicklung von Subzentren im Stadtgebiet und neuen Stadtzentren außerhalb des MKAD im Moskauer Gebiet. Also müssen die Entwicklungspläne der Regionen des Moskauer Oblast und der Generalplan der Stadt Moskau einander angeglichen werden. Dafür muss zunächst Grundsatzarbeit geleistet werden, denn für viele Regionen um Moskau gibt es noch keine Stadtentwicklungspläne oder überhaupt städtebauliche Dokumente, die die vorhandene Situation erfassen.

Moskau ist seit 1918 das russische Macht- und Wirtschaftsballungszentrum und Spiegelbild der Politik, Wirtschaft und Kultur des größten Landes der Erde.
Die binnen- und globalwirtschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahre leisten dem Wirtschaftsboom im Land und damit auch der Bautätigkeit in der Stadt immensen Vorschub. Die Hauptstadt der russischen Förderation entwickelt sich zu einem Megazentrum in der Größenordnung von Mexico City, Sao Paulo, Tokio, Shanghai oder New York. Zirka 15 Millionen Menschen nennen den Moskauer Großraum ihr Zuhause, wobei die derzeitige tatsächliche Aufnahmekapazität bei zirka 10 Millionen Menschen liegen dürfte.

Генплан рекомендует, кроме того, перенесение промышленных объектов из столицы в область, а на освободившихся площадях возвести деловые и жилые центры, стимулировать строительство социального жилья. Одна из главных, но непростых задач – улучшение экологии, прежде всего – в жилых массивах, сохранение природы города, а также его исторического и культурного наследия.

На повестке дня стоит и еще один важный вопрос – сотрудничество Москвы, Московской области и российского правительства



Projekt mit städtebaulichem Ansatz im Stadtzentrumspark des Moskauer Vorortes Luberzy. Planer: +aap.
Проект спорткомплекса и развлекательного центра в г. Люберцы Московской области. Фирма «+aap».

Сателлиты и субцентры

Строительный бум приводит к необходимости расширять транспортную сеть столицы. Крупным внутригородским проектом является строительство нового, четвертого кольца МКАД, которое соединит многие районы и у водителей не будет необходимости проезжать через центральные трассы Москвы. Это будет также способствовать выходу городов-спутников (таких, как Химки, Одинцово или Подольск) на федеральные дороги. Так, например, недавно скоростной трассой с центром города был соединен аэропорт Шереметьево.

Разгрузку российской столицы планировщики и правительство Москвы видят в развитии субцентров в черте города и новых микрорайонов за пределами МКАД, в том числе и на территории Московской области. А это значит, что у этих двух субъектов РФ возникает необходимость согласовать друг с другом планы своего развития. Правда, это потребует времени, поскольку многие районы Московской области не имеют собственных четких планов развития и градостроительных документов для решения данного вопроса. Еще одна проблема, которая задерживает эффективное объединение Москвы и области, – их ярко выраженная конкуренция, особенно когда речь заходит о привлечении инвестиций.

В Московской области, говорят о «новом промышленном и перевалочном поясе», к которому инвесторы проявляют особый интерес. При рентабельности от 20 до 25% только из-за рубежа инвестиции в 2007 году насчитывали около 82 млрд. американских долларов – в два раза больше, по сравнению с предыдущим годом. Около 600 000 гектаров земли фонда развития застройки стоимостью 70 млрд. долларов уже находятся во владении 30 разработчиков и банков.

Инвестиции против городского планирования

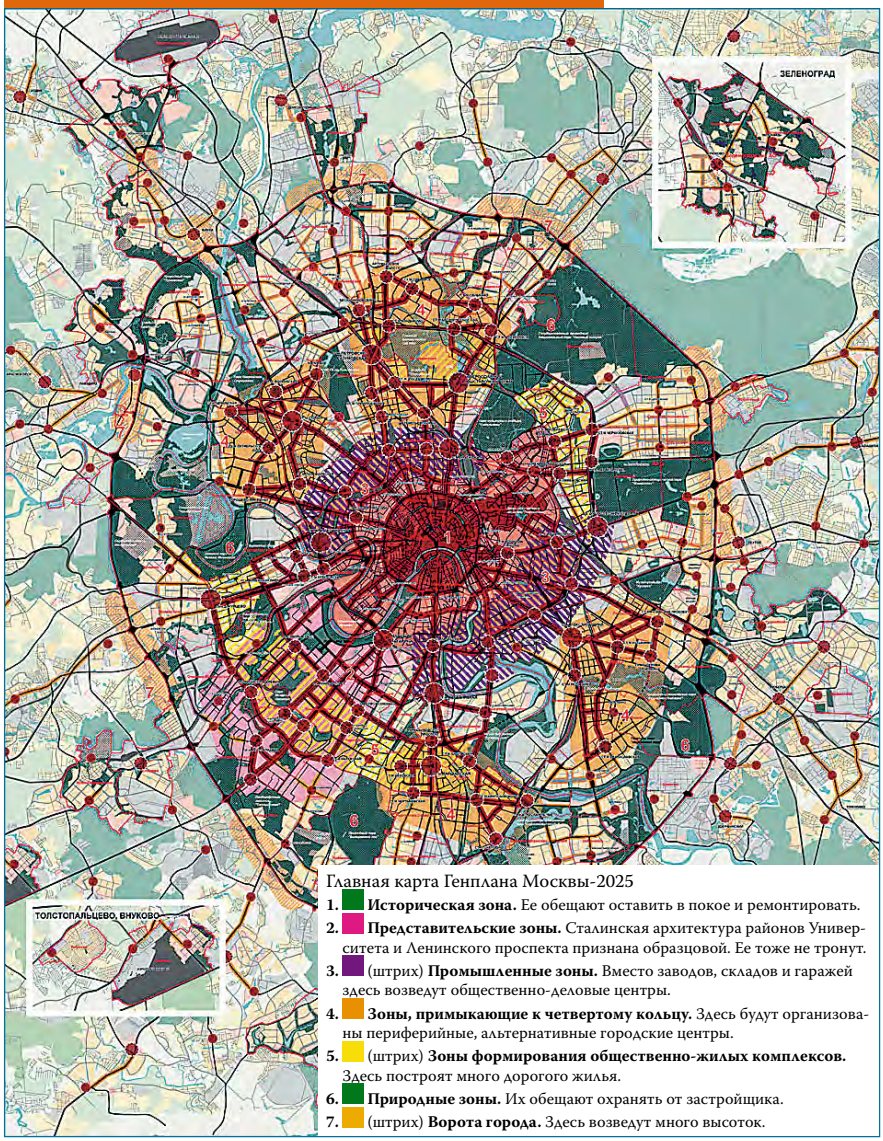
Насколько трудно сохранить баланс между чистым мышлением, ориентированным на прибыль, и тонкими долгосрочными инвестиционными стратегиями отчетливо видно на примере Московского региона. Прибыль на коммерческом рынке недвижимости от 9 до 15% (в центре города) до 20% в Московской области создает тепличные условия для процветания коррупции. Это приводит к тому, что проекты по строительству недвижимости в центре Москвы становятся все более нерентабельными. Трудности с выбором стройплощадки в Москве с недавних пор побуждают инвесторов усиленно строить вокруг столицы и в городах-спутниках. Ибо выгодных для приобретения объектов и рентабельных стройинвестиций в центре становится все меньше. К тому же высоки расходы на аренду, а затраты на строительство возрастают из-за тенденции к монополизации и согласованию цен. Транспортные преимущества центра города нейтрализуются ввиду значительных транспортных перегрузок.

Строительство – особо коррумпированная сфера бизнеса. В центре города ее можно оценить в 30 и более процентов от общей суммы инвестиций. В выполнение задачи российского правительства – удержать «в рамках» растущее давление коррупции – мало кто верит. Эта негативная тенденция усугубляется еще и тем, что Генплан для Москвы и Московской области не является в правовом смысле документом, обязательным к исполнению (такого общего плана не существует в принципе). Из-за того, что федеральный градостроительный кодекс имеет превентивный характер и не может реагировать на изменения потребностей регионов, то и дело возникают «прорехи» для масштабных ошибочных решений. Остается только ждать, какими будут инвестиции в развитие регионального планирования, регламент и новые решения российских властей по данному вопросу.

Нико Риккерт, архитектор и инженер
ООО „+aap – associated architects and planners, www.a-ap.ru

Moskau gemäß Generalplan 2025 – rot markiert sind die Zentrumsausbildungen. Quelle: Stadtregierung Moskau

Генплан 2025 г.: карта Москвы. Красным цветом отмечены административные центры.



Ein Problem verzögert allerdings das effektive Zusammenwachsen der Regionen – das ausgeprägte Konkurrenzverhalten der beiden Verwaltungsbezirke, wenn es um den Erhalt von Investitionen geht.

Die Moskauer Oblast, man spricht auch vom „Neuen Industrie- und Logistikgürtel“, hat einen besonderen Attraktivitätswert für Investoren. Bei einer Rentabilität von verlockenden 20 bis 25 Prozent betrugen 2007 die Investitionen aus dem Ausland zirka 82 Mrd. US-Dollar – eine Verdoppelung im Vergleich zum Vorjahr. Zirka 600 000 Hektar im Wert von rund 70 Mrd. US-Dollar Bauentwicklungsland befinden sich bereits im Besitz von ungefähr 30 Entwicklern und Banken.

Investitionen contra Stadtplanung

Wie schwer es ist, die Balance zu wahren zwischen reinem Profitdenken und intelligenten langfristigen Investitionsstrategien, zeigt sich sehr deutlich am Beispiel des Moskauer Großraums. Die attraktiven Renditen auf dem kommerziellen Immobilienmarkt von neun bis 15 Prozent im Stadtzentrum und bis zu 20 Prozent im Moskauer Oblast begünstigen aber auch die Korruption in allen Bereichen der Entstehung einer Immobilie. Dies führt dazu, dass Immobilienprojekte in der City unrentabler werden. Die Schwierigkeiten bei der Standortwahl in Moskau treiben Investoren seit neustem vermehrt in das Moskauer Umland und die Satellitenstädte. Denn lukrativer Objekterwerb und rentable Bauinvestitionen sind im Zentrum oft nur schwer möglich. Die Mietkosten sind hoch. Die Aufwendungen für den Bau steigen durch Monopolisierungstendenzen und Preisabsprachen. Die Transportvorteile der City neutralisieren sich durch erhebliche Verkehrsüberlastungen. Das allgemeine Dezentralisierungsbestreben konzentriert sich auf den Ausbau neuer Randregionenzentren.

Das Bauwesen ist ein Ort für vermehrte Korruption. Bis zu 30 Prozent der Investitionssumme und mehr beträgt der Anteil der Korruptionszahlungen in der City derzeit. Um die Aufgabe, den wachsenden Investitionsdruck im erträglichen Rahmen zu halten, beneiden die Russische Regierung nur wenige. Förderlich für diese Negativentwicklung ist, dass der Generalplan kein gemeinsamer rechtskräftiger und bindender Strukturentwicklungsplan für Moskau und die Moskauer Oblast ist. Dadurch, dass der föderale Städtebaukodex bindend ist, aber nicht auf regionale Bedürfnisse reagieren kann, bleiben immer wieder Schlupflöcher für teilweise weit reichende Fehlentscheidungen.

Es bleibt abzuwarten, wie die Investitionen in die Entwicklung der Regionalplanung, Regulierungen und neue Beschlüsse zu diesem Thema greifen werden.

Dipl. Ing. Arch. Niko Rickert,
ООО „+aap – associated architects and planners“, www.a-ap.ru

«Фрезениус Медикал Кэа» помогает диализным пациентам России

В настоящее время в России около 17 800 пациентов с хронической почечной недостаточностью нуждаются в диализном лечении. Исходя из общей численности населения (около 142 млн. человек), это относительно низкий процент, по сравнению с другими странами. Однако, число гемодиализных пациентов ежегодно возрастает на 12%, а количество больных, находящихся на перитонеальном диализе (процедура проводится через брюшину) растет в год более чем на 20%.

В России продукция фирмы «Фрезениус Медикал Кэа» для лечения пациентов с почечной недостаточностью использовалась с начала 1980-х годов, еще в бывшем Советском Союзе. В 1991 года фирма «Фрезениус» основала в Москве дочернее предприятие.

Сегодня в российском отделении «Фрезениус Медикал Кэа» работает около 200 сотрудников и успешно функционирует 8 филиалов. В отличие от других иностранных предприятий в компании «Фрезениус Медикал Кэа» работает преимущественно российский персонал и рабочий процесс осуществляется на русском языке.

Владея более чем 50% долей диализного рынка, фирма «Фрезениус Медикал Кэа» занимает лидирующую позицию в России. Предприятие нацелено на дальнейшее развитие в этой стране и в будущем.

В связи с расширением бизнеса предприятие открыло в апреле 2008 года в Ижевске, столице Удмуртии, завод по изготовлению растворов для перитонеального диализа (ПД).

Дополнительные возможности роста компания видит в предоставлении диализных услуг, предлагая не только свою продукцию, но и высококачественное диализное лечение в собственных клиниках.

Недавно были открыты два диализных центра в Ульяновске (Поволжье) и Мурманске (север России). Уже в текущем году компания откроет третью диализную клинику в Улан-Удэ (в Республике Бурятия). В этом году начнется строительство двух следующих центров, находящихся сейчас на этапе планирования. А на открытии завода в Ижевске Президент «Фрезениус Медикал Кэа» д-р Эмануеле Гатти объявил о дополнительных инвестициях в размере 150 миллионов долларов. На эти средства планируется открыть новые диализные центры в России.

В центре внимания нашей компании всегда находится пациент, а главной целью является обеспечение всех российских больных хронической почечной недостаточностью лечением, соответствующим наивысшим стандартам. В клиниках, принадлежащих «Фрезениус Медикал Кэа», это стало реальностью.

Диализные пациенты – это люди, у которых функция почек ограничена либо отсутствует. Регулярная диализная терапия является для них возможностью сохранить жизнь. Единственной альтернативой диализа является трансплантация почки, но она применима не для всех нуждающихся из-за дефицита подходящего донорского органа, большой стоимости и большого риска такой операции.

Ein Behandlungssaal im Dialysezentrum in Uljanowsk

Один из лечебных кабинетов диализного центра в Ульяновске

Fresenius Medical Care in Russland

Situation der Dialysepatienten in der Russischen Föderation

Schätzungen zufolge erhalten in Russland derzeit etwa 17 800 Patienten mit chronischem Nierenversagen eine Dialysebehandlung. Umgerechnet auf die circa 142 Mio. Einwohner Russlands ist dies ein im internationalen Vergleich relativ niedriger Anteil. Aufgrund von Verbesserungen in der Gesundheitsversorgung und einer Zunahme der bereitgestellten finanziellen Mittel können aber immer mehr Patienten versorgt werden. So wächst die Zahl der Hämodialyse-Patienten jährlich um rund zwölf Prozent, bei der Peritonealdialyse (Bauchfelldialyse) sind es sogar über 20 Prozent jährlich.

Markteintritt in Russland

Produkte von Fresenius Medical Care wurden bereits seit Anfang der 80er Jahre in der ehemaligen Sowjetunion zur Behandlung von Patienten mit Nierenversagen eingesetzt. Und schon 1991 gründete Fresenius eine Tochtergesellschaft in Moskau.

Fresenius Medical Care in Russland – heute und morgen

Seitdem hat sich viel verändert in Russland – natürlich auch im Gesundheitswesen. Inzwischen beschäftigt Fresenius Medical Care in Russland gut 200 Mitarbeiter an acht Standorten. Im Unterschied zu anderen ausländischen Unternehmen vertraut Fresenius Medical Care fast ausschließlich auf örtliche Mitarbeiter und arbeitet mit Russisch als Geschäftssprache. Mit über 50% Marktanteil bei Dialyseprodukten ist Fresenius Medical Care in Russland mit großem Abstand führend.

Auch in den kommenden Jahren will das Unternehmen in Russland weiter wachsen. Im Zusammenhang mit dem weiteren Ausbau des Produktgeschäfts hat das Unternehmen im April 2008 in Ischewsk, der Hauptstadt der autonomen Republik Udmurtien, ein Werk zur Herstellung von Lösungen für die Peritonealdialyse (PD) eröffnet.

Zusätzliche Wachstums-Impulse sollen aus dem Dienstleistungsbereich kommen: Wie in anderen Ländern auch will das Unternehmen nicht nur Produkte, sondern auch qualitativ hochwertige Dialysebehandlungen in eigenen Kliniken anbieten. Zwei vor kurzem eröffnete Dialysezentren in Uljanowsk (Wolgaregion) und Murmansk (Nordrussland) markieren den Einstieg in das Dienstleistungsgeschäft. Noch in diesem Jahr wird der Dialysespezialist eine dritte Dialyseklinik in Ulan Ude (Ostsibirien, Republik Burjatien) eröffnen. Der Bau von zwei weiteren Zentren ist bereits in der Planungsphase und wird noch in diesem Jahr beginnen. Und bei der Eröffnung des Werkes in Ischewsk kündigte Dr. Emanuele Gatti, Vorstand von Fresenius Medical Care, für die Regionen Europa, Lateinamerika, den Nahen Osten und Afrika für die kommenden Jahre weitere Investitionen in Höhe von 150 Millionen US-Dollar in Russland an. Mit diesen Mitteln will das Unternehmen weitere Dialysezentren in Russland eröffnen.

Bei allen Überlegungen steht immer der Patient im Mittelpunkt. Ziel des Unternehmens ist es, in Russland alle Nierenkranken mit höchstmöglichen Standards zu behandeln. In den unternehmenseigenen Kliniken ist diese Vision bereits Wirklichkeit.

Dialysepatienten sind Menschen, deren Nieren nicht oder nur sehr eingeschränkt funktionieren. Regelmäßige Dialysebehandlungen zur Reinigung des Blutes sind für sie lebenserhaltend. Die einzige Alternative dazu ist eine Transplantation, die jedoch mangels geeigneter Spenderorgane und angesichts der hohen Kosten und Risiken eines solchen Eingriffs für viele Bedürftige nicht in Frage kommt.

Das Dialysezentrum in Uljanowsk
Диализный центр в Ульяновске

Das Dialysezentrum in Murmansk
Диализный центр в Мурманске

Запуск производства растворов для диализа в России

Весной 2008 года в Ижевске был открыт завод по производству растворов для перитонеального диализа (ПД). Благодаря своему центральному расположению на западе Урала, предприятие может обеспечить поставки продукции по всей территории России. Перитонеальный диализ имеет преимущества в сельских регионах России с малой численностью населения, так как пациентам не нужно являться в клинику для каждой процедуры. «Фрезениус Медикал Кэа» делает ставку на современные производственные технологии.

– Это третье предприятие в мире после Германии и Японии, где мы внедрили технологию «Байофайн» (экологически чистого, без содержания ПВХ, синтетического материала, разработанного фирмой «Фрезениус Медикал Кэа»), – говорит руководитель проекта компании г-н Юлиус Крюгер.

Фирма «Фрезениус Медикал Кэа» обеспечивает производство продукции совместно с компанией «Рестер», дочерним предприятием крупного российского электромеханического концерна. Этот выбор г-н Крюгер объясняет развитой инфраструктурой завода явилась. В течение двух–трех лет производство должно достичь своей максимальной мощности – 1,5 миллиона упаковок в год. Также предусмотрено дальнейшее расширение до 3 миллионов мешков в год, что позволит обеспечить лечение 2 000 пациентов.

Диализные центры «Фрезениус Медикал Кэа» в Российской Федерации

Первый диализный центр в России компания «Фрезениус Медикал Кэа» открыла в Ульяновске в декабре 2007 года. «Это – небольшой кусочек Европы», – так прокомментировал событие губернатор области Сергей Морозов открытие Центра, который имеет 40 диализных мест. В настоящее время здесь проходят лечение 196 пациентов на гемодиализе и 33 пациента – на ПД.

Это – единственный центр для лечения таких больных в Ульяновской области, численность населения которой – 1,3 миллиона человек. 58 сотрудников владеют современными методами лечения в соответствии с высокими стандартами качества компании «Фрезениус Медикал Кэа». Расходы за лечение больных несет администрация области.

Спустя несколько месяцев, в феврале 2008 г., фирма «Фрезениус Медикал Кеа» открыла самый северный в мире частный диализный центр в городе Мурманск. Здесь 28 сотрудников обеспечивают лечением до 120 гемодиализных пациентов и 30 пациентов на ПД. Мурманск, насчитывающий 350 000 жителей, – крупнейший город Заполярья. Губернатор области Юрий Евдокимов подчеркнул особое значение здоровья для людей, живущих на Крайнем Севере, и отметил, что гордится сотрудничеством с ведущей в мире диализной компанией «Фрезениус Медикал Кэа», которую удалось убедить инвестировать средства в систему здравоохранения региона. Руководитель проекта Юлиус Крюгер по этому поводу сказал:

– Мы сотрудничаем уже 10 лет с администрацией Мурманской облаласти, и это помогло нам в успешной реализации данного проекта. В планах компании – открытие новых диализных центров.

Produktion von Dialyselösungen in Russland angelaufen

In Ischewsk wurde im Frühjahr 2008 ein Werk für die Produktion von Lösungen für die Peritonealdialyse (PD) eröffnet. Es kann wegen seiner zentralen Lage am Westural ganz Russland versorgen. Die PD ist insbesondere in den dünn besiedelten, ländlichen Regionen Russlands von Vorteil, weil die Patienten nicht für jede Behandlung ein Dialysezentrum aufsuchen müssen. Fresenius Medical Care setzt in Russland auf moderne Produktionstechnologie. „Nach Produktionsstandorten in Deutschland und Japan ist dies weltweit das dritte Werk, in dem wir die umweltfreundliche Biofine-Technologie einsetzen. Biofine ist ein von Fresenius Medical Care entwickelter Kunststoff, der umweltfreundlich und frei von Weichmachern ist“, so Projektleiter Julius Krüger von Fresenius Medical Care. Fresenius Medical Care betreibt das Werk gemeinsam mit dem Partner Rester AG, einer Tochtergesellschaft eines großen russischen Elektromechanik-Konzerns. „Die Infrastruktur des Werks bietet eine gute Ausgangsbasis und war entscheidend für die Auswahl“, so Krüger. In zwei bis drei Jahren soll die Produktion ihre maximale Kapazität von 1,5 Millionen Beuteln Lösungsflüssigkeit pro Jahr erreichen. Danach ist ein weiterer Ausbau auf drei Millionen Beutel pro Jahr vorgesehen. Dies entspricht dem Verbrauch von rund 2 000 Patienten.

Die Dialysezentren von Fresenius Medical Care in Russland

Das erste Dialysezentrum in Russland eröffnete Fresenius Medical Care in Uljanowsk. „Das ist ein kleines Stück Europa“, kommentierte der Gouverneur der Region, Sergej Morosow, die Eröffnung des Dialysezentrums im Dezember 2007. Das neue, sehr großzügig gestaltete Zentrum verfügt über 40 Dialyseplätze. Derzeit werden hier 196 Hämodialyse- und 33 Peritonealdialyse-Patienten versorgt. Es ist die einzige Behandlungsmöglichkeit für die rund 1,3 Millionen Einwohner der Region. 58 Mitarbeiter bieten alle modernen Behandlungsverfahren an, natürlich gelten die hohen Qualitätsstandards von Fresenius Medical Care. Das Zentrum steht allen Patienten der Region Uljanowsk offen, die Behandlungskosten werden von der Gebietsverwaltung übernommen. Bereits wenige Monate später, im Februar 2008, eröffnete das Unternehmen in Murmansk (Nordwestrussland) das nördlichste privat betriebene Dialysezentrum der Welt. Hier versorgen 28 Mitarbeiter bis zu 120 Hämodialyse- und 30 Peritonealdialyse-Patienten. Murmansk ist mit rund 350 000 Einwohnern die weltweit größte Stadt jenseits des nördlichen Polarkreises. Der Gouverneur der Region, Jurij Jewdokimow, betonte den hohen Stellenwert der Gesundheit für die Menschen im hohen Norden. „Besonders stolz sind wir darauf, dass wir mit Fresenius Medical Care den Weltmarktführer auf dem Gebiet der Dialyse dafür gewinnen konnten, in unser regionales Gesundheitswesen zu investieren.“ Projektleiter Julius Krüger: „Wir arbeiten bereits seit zehn Jahren mit der Gebietsverwaltung im Produktgeschäft zusammen, dies hat uns bei der erfolgreichen Realisierung dieses Projekts geholfen. Weitere Dialysezentren sind bereits in der Planung.“

Мал золотник, да дорог

Медицинские эксперименты и разработки измерительных приборов биофизика д-ра Дитера Шардта из Общества по исследованию тяжелых ионов (GSI) в Дармштадте, которое является членом Объединения им. Гельмгольца научно-исследовательских центров Германии, внесли значительный вклад в развитие методов лечения опухолей. Его научная деятельность тесно связана с международной практикой. Редактор MDZ Анне Вэшле побеседовала с ученым о перспективах лучевой терапии лучей и сотрудничестве с российскими исследователями.

– GSI (Общество по исследованию тяжелых ионов) является одним из четырех партнеров, ответственных за создание нового Центра лучевой терапии в Хайдельберге (HIT). С конца 2008 года здесь начнут свое лечение первые пациенты. В чем заключается Ваш особый метод лечения опухолей?

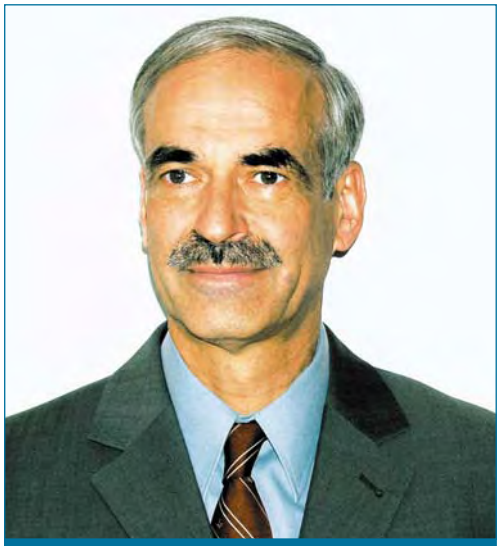
– Для лечения больных раком мы используем облучение ионами углерода. В отличие от рентгеновских и гамма-лучей, этот метод имеет преимущества в том, что частицы углерода начинают действовать только в глубине тканей – там, где находится труднодоступная опухоль. В ускорителе элементарных частиц ионы собираются в пучок и направляются в поврежденную ткань со скоростью, близкой к скорости света. Отдача энергии происходит с высокой концентрацией и не затрагивает соседние области.

– В Германии до этого существовало только одно учреждение, применявшее лучевую терапию, – Общество по исследованию тяжелых ионов в Дармштадте, которое сейчас участвует в создании HIT (Центра лучевой терапии в Хайдельберге). Такие города, как Марбург, Киль и Берлин хотят последовать этому примеру. А как с этим обстоят дела в России?

– В 1960-е годы Россия была пионером в этой области. Одновременно в трех учреждениях проводились фундаментальные исследования и лечение: в Москве (в Институте теоретической и экспериментальной физики ИТЭФ), в Гатчине (в Санкт-Петербургском институте ядерной физики ПИЯФ) и в Дубне (в Международном исследовательском центре ядерной физики). На сегодняшний день в ИТЭФ прошли лечение протонами порядка 4 000 человек. Там в скором времени будет построена установка для проведения ионовой терапии. Также существуют планы введения в эксплуатацию компактных протоновых установок в московских больницах. Вообще, Россия принимает активное участие в работе Международного Ускоритель-Центра FAIR при Обществе по исследованию тяжелых ионов в Дармштадте, который сможет вывести теоретическое изучение основ на принципиально новый уровень.

– GSI поддерживает Московский Институт теоретической и экспериментальной физики (ИТЭФ) в создании современной углеродной терапии. В чем выражается эта кооперация?

– ИТЭФ уже несколько лет имеет возможности для экспериментов в области облучения частицами углерода. Исследования нужно только слегка повернуть в терапевтическом направлении. В этой области GSI уже разработал некоторые ноу-хау, которые мы теперь распространяем. Мы приглашаем российских ученых в Дармштадт и принимаем участие в экспериментах в Москве. Тут и там мы предоставляем в пользование оборудование. Финансовую поддержку проекту оказывает Международный научно-технический центр (ISTC), некоммерческая организация, помогающая научным учреждениям налаживать партнерские связи с экономическими организациями.



Dr. Dieter Schardt – Gesellschaft für Schwerionenforschung (GSI) in Darmstadt

Д-р Дитер Шардт – Общество по исследованию тяжелых ионов в Дармштадте

– Интересна ли российской экономике концепция Центра лучевой терапии в Хайдельберге, совершившего переход от фундаментальных исследований к рынку?

– Да, очень. Во время последнего визита московских коллег из ИТЭФ в Дармштадт в делегации были также и потенциальные инвесторы. Очень корректные вопросы, например, о потреблении электроэнергии, свидетельствовали об их большом интересе к этим исследованиям. Готовая лучевая установка стоит дорого – до 150 млн. евро. Инвесторов привлекает высокая стоимость лечения. На одного пациент обычно тратится от 20 000 до 25 000 евро, так что они могут легко подсчитать, за какой период времени окупятся их вложения в эту сферу.

Kleine Teilchen, große Wirkung

Biophysiker Dr. Dieter Schardt von der Gesellschaft für Schwerionenforschung (GSI) in Darmstadt, Mitglied in der Helmholtz-Gemeinschaft Deutscher Forschungszentren, hat mit seinen medizintechnischen Experimenten und Messgerätentwicklungen einen wichtigen Beitrag zum Fortschritt der Tumortherapie geleistet. Sein Forschungsleben ist von internationaler Zusammenarbeit geprägt. MDZ-Redakteurin Anne Wäschle befragte ihn zu den Perspektiven der Ionenstrahltherapie und zur Kooperation mit Wissenschaftlern aus Russland.

– Die GSI ist einer von vier Partnern, die für die Entstehung des neuen Heidelberger Ionenstrahl-Therapiezentrum (HIT) verantwortlich sind. Hier werden ab Ende 2008 die ersten Patienten behandelt werden. Wie sieht Ihre besondere Tumortherapie aus?

– Bei unseren Krebspatienten setzen wir die Kohlenstoffionenbestrahlung ein. Im Unterschied zur Röntgen- oder Gammabestrahlung hat sie den Vorteil, dass die Kohlenstoffteilchen erst in der Tiefe des Gewebes, dort, wo die schwerzugänglichen Tumore sitzen, ihre Wirkung entfalten. Sie lassen sich sehr präzise steuern. In einem Teilchenbeschleuniger werden die Ionen gebündelt und mit nahezu Lichtgeschwindigkeit auf das betroffene Gewebe gerichtet. Die Energieabgabe ist hoch konzentriert und strahlt kaum auf benachbarte Regionen aus.

– In Deutschland gab es bisher nur eine einzige behandelnde Einrichtung, die die Ionenstrahltherapie durchführte – die Gesellschaft für Schwerionenforschung in Darmstadt, die sich nun am Betrieb des HIT beteiligt. Städte wie Marburg, Kiel und Berlin wollen nachziehen. Welche Rolle spielt Russland auf dem Gebiet der Ionenbestrahlung?

– In den 60er Jahren hat Russland in diesem Bereich Pionierarbeit geleistet. Es wurde gleich in drei Einrichtungen Grundlagenforschung betrieben und auch behandelt: in Moskau am Institut für Theoretische und Experimentelle Physik (ITEP), in Gattschina am Petersburger Nuklearphysik-Institut (PNIP) und in Dubna im Internationalen Nuklear-Forschungszentrum (JINR). Bis heute wurden ca. 4000 Patienten mit Protonen am ITEP behandelt. Dort soll jetzt auch eine Therapieeinheit für Ionentherapie aufgebaut werden. Ausserdem gibt es auch Pläne zur Errichtung von kompakten Protonenanlagen in Moskauer Krankenhäusern. Darüber hinaus ist Russland stark beteiligt am Internationalen Beschleunigerzentrum FAIR, das bei der GSI in Darmstadt die Grundlagenforschung auf ein neues Niveau bringen soll.

– Die GSI unterstützt das Moskauer Institut für Theoretische und Experimentelle Physik (ITEP) beim Aufbau der modernen Kohlenstoffionentherapie. Wie sieht diese Kooperation genau aus?

– Das ITEP verfügt bereits seit einigen Jahren über Experimentiermöglichkeiten zur Kohlenstoffionenbestrahlung. Die Forschung soll nun in Richtung Therapie weiterentwickelt werden. In diesem Bereich hat sich die GSI besonderes Know-how erarbeitet, das wir jetzt weitergeben. Wir laden russische Wissenschaftler zu uns nach Darmstadt ein und nehmen an Experimenten in Moskau teil. Hier und da stellen wir auch Ausrüstungsteile zur Verfügung. Das Projekt wird finanziell unterstützt vom Internationalen Wissenschaft- und Technologiezentrum (ISTC), eine Nonprofit-Organisation, die wissenschaftlichen Einrichtungen hilft, Partnerschaften mit wirtschaftlichen Organisationen einzugehen.

– Ist das Konzept des Heidelberger Ionenstrahl-Therapiezentrums, das den Sprung von der Grundlagenforschung in den Markt geschafft hat, auch für die russische Wirtschaft interessant?

– Ja, durchaus. Bei ihrem letzten Besuch in Darmstadt hatten die Kollegen vom Moskauer ITEP sogar potenzielle Investoren dabei. Die sehr konkreten Fragen, zum Beispiel nach der Energieversorgung, deuteten darauf hin, dass das Interesse groß ist. Eine fertige Bestrahlungsanlage kostet viel Geld – bis zu 150 Millionen Euro. Die Geldgeber locken die hohen Behandlungskosten. Zwischen 20 000 und 25 000 Euro müssen pro Patient aufgewendet werden. Da kann man sich leicht ausrechnen, in welchen Zeitraum sich die Ausgaben amortisieren.

Wir laden russische Wissenschaftler zu uns nach Darmstadt ein und nehmen an Experimenten in Moskau teil.

Мы приглашаем российских ученых в Дармштадт и принимаем участие в экспериментах в Москве.

Новый рынок для биоэнергетики

Россия может производить биотопливо без ущерба для производства продуктов питания

Задачами, с которыми мы сталкиваемся уже сегодня и будем сталкиваться в будущем –это глобальная проблема загрязнения окружающей среды, ожидаемый рост мирового населения с 9 до 11 миллиардов человек к середине этого столетия и связанное с ним повышение спроса на энергию на 50 процентов, а также межгосударственные конфликты на почве геополитически неравномерно распределенных ресурсов, препятствующие добыче и транспортировке нефти. Все эти факторы в состоянии привести мировой рынок энергетики к дестабилизации.

Уже в конце 80-ых годов, после обнародования доклада Комиссии ООН под председательством премьер-министра Норвегии Брундтланд, политики ставили себе целью создание стабильной и перспективной энергосистемы. Ведь только надёжный доступ к топливу и электричеству обеспечит жизненно необходимые функции человечества и сохранит для нас и последующих поколений природу. Тем самым мы сможем сохранить и улучшить экономические и социальные условия жизни.

В «Белой книге» Европейская комиссия в 1997 году определила единую стратегию и план действий, направленный на внедрение регенеративной энергии в общем и топлива из растительного сырья в особенности. Так как в будущем общие политические условия изменятся в пользу регенеративного топлива, для биотоплива существует определенный, до сегодняшнего дня недооцененный потенциал. Здесь можно привести в пример опубликованную в феврале 2006 года стратегию Европейской Комиссии по развитию биотоплива.

Европейская комиссия издала директиву, в которой определен процент содержания биотоплива в горючем: 5,75% до 2010 года. А в начале февраля 2007 года поступило предложение о новом стандарте топлива, в котором доля биоэтанола увеличится на 10 процентов до 2020 года.

Энергетика России также приближается к этим стандартам. Не смотря на то, что в России энергообеспечение базируется большей частью на полезных ископаемых и она в отличии от Европы ими обладает, наблюдается стремление использования регенеративной энергии на политическом и экономическом уровне.

Бывший президент Владимир Путин сказал: «Представьте себе, что Вам удалось воплотить научные выводы в рентабельное производство биотоплива. Так Вы можете стать миллиардером как Билл Гейтс».

Уже много лет в Москве и других русских городах ежегодно проходит множество конгрессов, конференций, семинаров и выставок на тему биотоплива, электроснабжения и энергосбережения. Были основаны националь-

«Необходимо перейти на производство биотоплива второго поколения, для производства которого не требуется сельскохозяйственных угодий.»
Президент РФ Дмитрий Медведев

So sieht eine Probitech-Biodieselanlage zur Erzeugung von Energie und Treibstoff aus.

Так выглядит биодизельная установка для производства энергии и горючего фирмы Probitech.

Neuer Markt für Bioenergie

Russland kann seinen Eigenbedarf an Biotreibstoff decken – ohne Beeinträchtigung der Nahrungsmittelproduktion

Die Herausforderungen, mit denen wir heute und in Zukunft umgehen müssen, sind: Globale Umweltprobleme, ein erwarteter Anstieg der Weltbevölkerung auf neun bis elf Milliarden Menschen bis zur Mitte des Jahrhunderts, einhergehend mit einer um 50 Prozent wachsenden Nachfrage nach Energie sowie zwischenstaatliche Konflikte um geopolitisch ungleichmäßig verteilte Ressourcen, die die Förderung und den Transport von Erdöl behindern und dadurch den Energie-Weltmarkt destabilisieren könnten.

Bereits Ende der 80er Jahre begann auf der politischen Ebene mit dem Brundtland-Report ein Prozess, der ein nachhaltiges und zukunftsfähiges Energiesystem zum Ziel hat. Nur der sichere Zugang zu Treibstoff und Elektrizität kann die lebensnotwendigen Funktionen und den immateriellen Wert der Natur für uns und die folgenden Generationen erhalten sowie die wirtschaftlichen und sozialen Lebensbedingungen absichern oder verbessern.

Mit dem Weißbuch zu erneuerbaren Energien der Europäischen Kommission von 1997 wurden eine Gemeinschaftsstrategie und ein Aktionsplan festgelegt, die den regenerativen Energien im Allgemeinen und den Biokraftstoffen im Besonderen zum Durchbruch verhelfen sollen. So wird von der Politik gefordert, dass die Entwicklung der Biokraftstoffe größtenteils auf einer Produktion in Europa basieren soll.

Alexander Felde – Vorstand der PROBIOM GROUP, Mitglied der „Russian National Biofuels Association"

Александр Фельде – член правления PROBIOM GROUP, член „Российской Национальной Биотопливной Ассоциации"

Da sich die politischen Rahmenbedingungen in Zukunft zugunsten der regenerativen Kraftstoffe verändern werden, besteht weiteres, bisher nicht bewertbares Potenzial für die Biokraftstoffe. In diesem Zusammenhang ist beispielsweise die von der EU-Kommission im Februar 2006 veröffentlichte Strategie zur Förderung von Biokraftstoffen zu nennen.

Aufgrund der von der EU erlassenen Richtlinie zur Biotreibstoffquote wird der Anteil der beizumischenden Biokraftstoffe bis 2010 auf 5,75 Prozent festgeschrieben. Zudem hat die EU-Kommission Anfang Februar 2007 einen Vorschlag für einen neuen Kraftstoffstandard vorgelegt, in dem unter anderem der Anteil von Bioethanol am Kraftstoff bis 2020 auf bis zu zehn Prozent steigen soll.

Die russische Energiewirtschaft nähert sich dieser Entwicklung an. Obwohl die Energieversorgung in Russland überwiegend konventionell, vom Einsatz fossiler Rohstoffe geprägt ist, und die Frage der Verfügbarkeit von Energieressourcen nicht so akut ist wie in Europa, werden in den letzten Jahren Bemühungen sichtbar, die regenerative Energiegewinnung salonfähig zu machen und voranzutreiben. Das gilt sowohl für die wirtschaftliche als auch für die politische Entscheidungsebene.

Der ehemalige Präsident Wladimir Putin sagte: „Stellen Sie sich vor, es gelingt Ihnen, die wissenschaftlichen Erkenntnisse in der Herstellung von Biotreibstoffen wirtschaftlich umzusetzen. Sie könnten damit Milliardär werden wie Bill Gates."

Seit mehreren Jahren finden in Moskau und anderen russischen Städten jährlich mehrere Kongresse, Konferenzen, Seminare und Ausstellungen zum Thema Biotreibstoffe, Energieeinsparung und Energieversorgung statt. Es sind nationale Vereinigungen für Biotreibstoffe und alternative Energien gegründet worden, die nicht nur Werbung für die neusten Entwicklungen machen, sondern versuchen, die interessierten internationalen Unternehmen zusammenzubringen und die daraus resultierenden Projekte weiter zu unterstützen. In diese Arbeit werden Mitarbeiter von unterschiedlichen Ministerien und Abgeordnete der Duma einbezogen, um die notwendigen Grundlagen für das „Business" zu schaffen.

Ein enormes Potenzial und die Möglichkeiten der Landwirtschaft Russlands stellen eine unvergleichbare Grundlage für die Produktion von nachwachsenden Rohstoffen dar. Noch nicht erschlossene landwirtschaftliche Gebiete bilden ein Wachstumspotenzial, nicht nur in der Landwirtschaft, sondern auch für die Zulieferer und die verarbeitenden Unternehmen.

Leider muss man auch sagen, dass die gesetzlichen Grundlagen für den richtigen Start immer noch fehlen. Viele Versuche, die notwendigen Gesetze zu verabschieden, blieben fruchtlos.

Aus diesem Grund ist die Produktion von Biotreibstoffen immer noch stark auf Exporte nach Europa orientiert. Dafür werden die europäischen Normen zu Grunde gelegt und zum größten Teil die darauf basierenden und speziell darauf ausgelegten Technologien eingesetzt. Beim Treffen in Omsk (Sibirien) mit der dortigen Oblast-Regierung sagte der russische Landwirtschaftsminister Aleksej Gordejew: „Russland wird Biotreibstoffe nach Europa liefern."

Ist das der richtige Weg? Der Transport der Biotreibstoffe aus Sibirien nach Europa ist nicht günstig und zudem benötigt man für den Transport konventionellen fossilen Treibstoff.

Vielversprechender ist die Aussage des Ministers auf der Pressekonferenz im Rahmen der Messe „Goldener Herbst" im Oktober 2007: „Moskau und St. Petersburg müssen langsam damit beginnen, im Straßenverkehr auf Biotreibstoffe umzusteigen, statt weiter konventionelles Benzin zu verwenden."

Es ist jedoch vermessen anzunehmen, dass die russischen Wissenschaftler und Hersteller nicht das Potenzial besitzen, die für die Produktionsanlagen notwendigen Technologien neu oder weiter zu entwickeln und erfolgreich im eigenen Land

Russland kann seinen Eigenbedarf an Biotreibstoff decken – ohne Beeinträchtigung der Nahrungsmittelproduktion

Россия может производить биотопливо без ущерба для производства продуктов питания

ные ассоциации биотоплива и альтернативной энергии, которые не только делают рекламу новейшим разработкам, но и стремятся объединить заинтересованные предприятия, которые в дальнейшем оказывали бы поддержку успешным проектам. К этой работе привлекаются сотрудники различных министерств и депутаты Госдумы с целью создания необходимого фундамента для ведения бизнеса.

Огромный потенциал и возможности сельского хозяйства России представляют собой несравнимую основу для производства растительного сырья. Неосвоенные сельскохозяйственные угодья несут в себе потенциал экономического роста, не только в сельском хозяйстве, но и в качестве поставщика сырья для перерабатывающих предприятий.

К сожалению, необходимо добавить, что всё ещё отсутствует законодательная основа для настоящего старта. Пока что попытки принять необходимые законы, остаются безрезультатными. По этой причине производство биотоплива всё ещё сильно ориентировано на экспорт в Европу. Для производства применяются европейские нормы, которые в значительной степени ориентированы на европейские технологии. Во время встречи в Омске с местным областным правительством Алексей Гордеев, министр сельского хозяйства Российской Федерации, сказал: «Россия будет поставлять биотопливо в Европу».

Верный ли это путь? Транспортировка биотоплива из Сибири в Европу дорога и, к тому же, для неё используют обычное ископаемое горючее.

Более многообещающе звучала речь министра на пресс-конференции на выставке «Золотая осень» в октябре 2007 года: «Москва и Санкт-Петербург должны постепенно переводить городской транспорт на использование биотоплива, вместо того, чтобы дальше использовать традиционный бензин».

Было бы не правильно предполагать, что русские учёные и производители не обладают достаточным потенциалом для развития и усовершенствования необходимых технологий и их продвижения в своей стране и за рубежом. Несмотря на возможности российской экономики и предстоящий массового спрос на энергию, все предприятия, работающие в области регенеративной энергетики как на Западе, так и на Востоке, жестко конкурируют между собой.

В настоящий момент PROBIOM GROUP совместно с российской фирмой реализует в России пилотный проект по строительству биодизельной установки с годовой производительностью в 15000 тонн. После окончания строительства установку будут использовать российские учёные в целях дальнейшего развития технологий по изготовлению биодизеля из растительного сырья и остаточных материалов. Во время совместной работы выгоду получают не только наши предприятия, но и обе страны и биоэнергетические отрасли в целом.

Так как немецкие производители биотоплива борятся за выживание из-за высоких налогов на биодизель и цен на горючее, дальнейшее развитие технологий по добыче биотоплива застопорилось. Ищутся новые рынки для развития новых технологий. Российский рынок оказывается при таком раскладе в центре внимания.

Было бы слишком легко, если бы предприятия, которые специализируются на производстве биотоплива и необходимого для этого оборудования, не ставили бы перед собой новых задач.

После встречи Большой Восьмёрки в июле этого года в Японии Президент России Дмитрий Медведев сказал: «Необходимо перейти на производство биотоплива второго поколения, для производства которого не требуется сельскохозяйственных угодий.»

Таким образом, была дана новая задача для развития производства биотоплива в России. Акцент в ней поставлен на растительное сырьё, которое не оказывает влияние на производство сельскохозяйственной продукции. В этой сфере наш опыт и возможности пользуются спросом. Здесь заложены шансы для сотрудничества на российском рынке.

Бурное развитие страны связано с колоссальным спросом на энергосберегающие и не загрязняющие окружающую среду технологии и открывает всем предприятиям возможность успешной торговли в России.

Предприятия PROBIOM GROUP также сосредоточились на развитии, производстве и сбыте оборудования для производства биотоплива (особенно для биодизеля) и энергии из регенеративного сырья.

Александр Фельде,
член правления PROBIOM GROUP,
член „Российской Национальной Биотопливной Ассоциации“

„Es ist notwendig, auf die Herstellung von Biotreibstoffen der zweiten Generation umzusteigen, die keine landwirtschaftlichen Flächen beanspruchen."
Dmitrij Medwedew, Präsident der RF

und international umzusetzen. Bei der Entwicklung im Bereich der regenerativen Energien, den Möglichkeiten der russischen Wirtschaft und der bevorstehenden massiven Nachfrage nach dem entsprechenden Equipment für die Produktion und Energieversorgung werden alle Unternehmen, ob West oder Ost, einem harten Wettbewerb ausgesetzt.
Zurzeit wird von unserer PROBIOM GROUP gemeinsam mit einem russischen Unternehmen ein Pilotprojekt einer Biodieselanlage zur Produktion von 15 000 Jahrestonnen Treibstoff in Russland realisiert. Die Anlage soll nach der Fertigstellung von russischen Wissenschaftlern betrieben werden und dient hauptsächlich der Weiterentwicklung von Technologien für die Biodieselproduktion aus unterschiedlichen nachwachsenden Roh- und Reststoffen. Von der Zusammenarbeit profitieren nicht nur unsere beiden Unternehmen, sondern beide Länder und die Bio-Energiebranche insgesamt.
Weil Biotreibstoffproduzenten in Deutschland wegen der Besteuerung von Biodiesel und den hohen Rohstoffpreisen ums Überleben kämpfen, sind die Weiterentwicklungen der Technologien für die Produktion von Biotreibstoffen dort ins Stocken geraten. Es werden neue Märkte für die Entwicklung von neuesten Technologien gesucht. Da schaut man gerne auf den russischen Markt.
Es wäre viel zu einfach, wenn sich Unternehmen, die auf die Herstellung von Biotreibstoffen und des dazu notwendigen Equipment spezialisiert sind, nicht wieder neuen Aufgaben stellen müssten.
Nach dem Treffen der G8-Staaten in Japan im Juli dieses Jahres teilte Präsident Dmitrij Medwedew mit: „Es ist notwendig, auf die Herstellung von Biotreibstoffen der zweiten Generation umzusteigen, die keine landwirtschaftlichen Flächen beanspruchen."
Somit ist die richtungweisende Entwicklung der Produktion von Biotreibstoffen in Russland definiert. Der Akzent muss auf die regenerativen Rohstoffe gesetzt werden, die die Nahrungsmittelproduktion nicht beeinflussen. In diesem Bereich sind unsere Erfahrungen und Möglichkeiten gefragt. Dort liegen die Chancen für eine Zusammenarbeit auf dem russischen Markt.
Die rasante Entwicklung des Landes löst eine kolossale Nachfrage nach neuesten energiesparenden und umweltfreundlichen Technologien aus und öffnet für alle Unternehmen die Möglichkeit für erfolgreiche Geschäfte in Russland.
Auch die Unternehmen der PROBIOM Gruppe haben sich die Entwicklung, Produktion und den internationalen Vertrieb von Anlagen zur Herstellung von Biokraftstoffen (insbesondere Biodiesel) und Energien aus regenerativen Rohstoffen sowie den Betrieb solcher Anlagen zum Ziel gesetzt.
Das umfassende „Know-how" der PROBIOM Gruppe und ihrer Partner eröffnet die Möglichkeit, vom Markt der erneuerbaren Energien zu profitieren.

Alexander Felde,
Vorstand der PROBIOM GROUP
Mitglied der „Russian National Biofuels Association"

The world of regenerative energy and renewable resources

PROBIOM GROUP
REGENERATIVE ENERGY
Ihr Partner für regenerative Energie

PROBITECH
TECHNOLOGY
Ihr Partner für die Planung und Erstellung von Anlagen

PROBIENERGY
EFFICIENCY
Ihr Partner für die dezentrale Energieversorgung

PROBIOIL
POWER OF NATURE
Ihr Partner für Einkauf, Vertrieb und Marketing

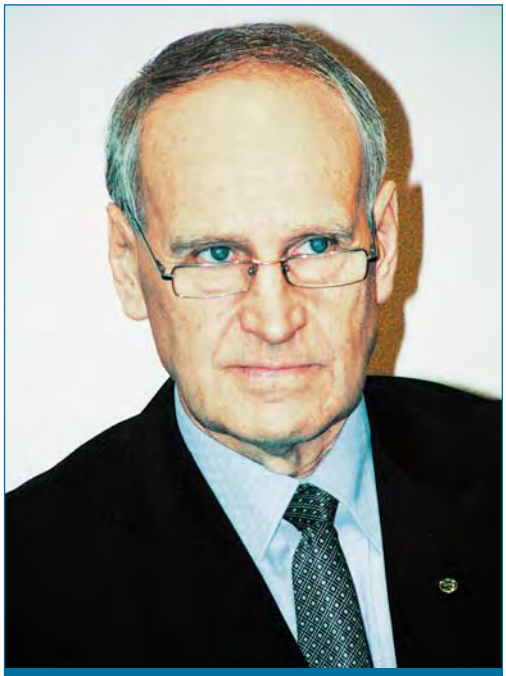
TOUCH STONE
INTERNATIONAL
Ihr globaler Partner für die Planung und Erstellung von Anlagen

Ansprechpartner: Alexander Felde
Vorstand der PROBIOM AG
Fon: +49 178 894 8802 • Mail: a.felde@probiom.de • www.probiom.de

Неожиданно прибыльно

Возобновляемые виды энергии становятся популярны и в России

Кажется, что в России дискутировать о возобновляемых видах энергии не нужно – в стране достаточно запасов нефти и газа. Поэтому для населения и политиков альтернативные способы выработки электроэнергии едва ли имеют какое-то значение. «В чем и заключается ошибка», – считает президент российского «Зеленого Креста» Сергей Барановский.



Prof. Sergej Baranowskij –
Präsident von «Green Cross Russia»
Сергей Барановский –
профессор, академик РАЕН,
президент российского «Зеленого Креста»

– Сергей Игоревич, что представляет собой организация «Зеленый Крест»?

– Зеленый Крест – это неправительственная организация, основанная 15 лет назад Михаилом Горбачевым. Мы являемся чем-то вроде «Красного креста окружающей среды» и осуществляем свою деятельность в различных областях экологии. Среди прочих, в проектах по уменьшению потребления электроэнергии или по сохранению чистых источников питьевой воды. Green Cross – это международная организация. Кроме России в ней участвуют, например, Германия, США и Швейцария.

– Какова структура выработки энергии в России?

– В России 65% всей энергии вырабатывают тепловые электростанции, примерно 18% – гидроэлектростанции, около 16% – атомные станции и только около 1 % вырабатывают все объекты альтернативной энергетики.

– Как Вы считаете, как будет развиваться в России рынок альтернативных источников энергии?

– Прогнозы утверждают, что с 2010 года добыча ископаемого сырья будет сокращаться и в России. У нее возникнут сложности с выполнением экспортных обязательств по отношению к странам-потребителям. Этот факт отразится на внутреннем рынке. Энергетическая стабильность, которая сейчас царит в стране, значительно ухудшится, а цены на невозобновляемые виды энергии и другое сырье будут расти. Тогда рынок возобновляемых видов энергии привлечет внимание инвесторов, и, вопреки ожиданиям, которые до сих пор у некоторых вызывает Россия, будет действительно открыт для инвесторов.

– Есть ли уже примеры проектов производства энергии альтернативными методами?

– Некоторые. В сельском хозяйстве есть один проект, в котором мы участвуем: производство мяса предполагает большое количество отходов. В четырех регионах России на мясоперерабатывающих предприятиях установлены устройства по переработке отходов, которые функционируют как установки для биомассы. Возникающие отходы с ее помощью перерабатываются и используются для производства энергии. Эти проекты мы реализуем в сотрудничестве с иностранными инвесторами. Подобные примеры есть также в области использования энергии ветра и солнца.

– Политики также проявляют интерес. Недавно Правительством РФ была разработана программа поддержки использования ветряной энергии и строительства сети для подобных электростанций. Видите ли Вы потенциал развития рынка возобновляемых видов энергии?

– Разумеется. Например, что касается использования солнечной энергии. Солнечного света в большинстве регионах России достаточно, чтобы, при разумном использовании, поставлять в два раза больше энергии, чем сегодня производится в этих регионах. То же самое касается ветра. Прежде всего, на северных побережьях он достаточно силен для того, чтобы использовать его для добыче энергии. Но пока мы используем лишь малую долю возобновляемых видов энергии – пятитысячную часть от возможного при их эффективном использовании.

Беседу провел главный редактор Moskauer Deutsche Zeitung
Йохен Штаппенбек,

Unerwartet lukrativ

Erneuerbare Energien werden auch in Russland ein Thema

In Russland über erneuerbare Energien zu diskutieren scheint unnötig – das Land besitzt genügend Ressourcen für Öl und Gas. Bei Bevölkerung und Politik spielt alternative Energiegewinnung deshalb kaum eine Rolle. Ein Fehler, sagt Sergej Baranowskij, Präsident des „Green Cross Russia", im Gespräch mit dem Chefredakteur der Moskauer Deutsche Zeitung Jochen Stappenbeck.

– Herr Baranowskij, was ist das „Green Cross"?
– Green Cross ist eine NGO, die vor 15 Jahren von Michail Gorbatschow gegründet wurde. Wir sind eine Art „Rotes Kreuz der Umwelt" und sind in den verschiedensten ökologischen Bereichen aktiv. Unter anderem in Projekten zur Verringerung des Energieverbrauchs oder zum Erhalt von sauberen Trinkwasserquellen. Green Cross ist eine internationale Organisation – Neben Russland sind zum Beispiel Deutschland, die USA und die Schweiz vertreten.

– Wie setzt sich die Energiegewinnung in Russland bisher zusammen?
– Man kann ungefähr sagen, dass mehr als 65 Prozent der Energie aus Wärmekraftwerken kommt, ungefähr 18 Prozent aus Wasserkraftwerken, 16 Prozent aus der Atomenergie und nur ein Prozent aus Anlagen, die mit regenerativen Rohstoffen betrieben werden.

– Wie wird sich der Markt für alternative Energien in Russland entwickeln?
– Die bisherigen Prognosen besagen, dass ab 2010 die Förderung der fossilen Rohstoffe auch in Russland zurückgehen wird. Russland wird Probleme bekommen, den Exportverpflichtungen gegenüber seinen Abnehmerländern nachzukommen. Das wird vor allem den Markt im eigenen Land beeinträchtigen: Die Energiesicherheit, wie sie bisher im Land herrscht, wird sich erheblich verschlechtern und die Preise für nichterneuerbare Energien und andere Rohstoffe steigen. Dadurch wird der Markt für erneuerbare Energien natürlich interessant für Investoren, und, entgegen den Erwartungen, die Russland bisher bei den meisten weckt zur Zeit, wirklich von Investoren in diesem Bereich entdeckt.

– Gibt es bereits Beispiele für Projekte zu nachhaltiger Energiegewinnung?
– Etliche. Im Bereich Landwirtschaft eines mit unserer Beteiligung: Gerade die Fleischproduktion erzeugt viele Abfälle. In vier Regionen Russlands haben wir deshalb bei Betrieben mit Fleischproduktion Abfallverarbeitungsanlagen eingebaut, die wie Biomasseanlagen funktionieren. Die entstehenden Abfälle können damit sofort entsorgt und zur Energieerzeugung genutzt werden. Bei diesen Pilotprojekten arbeiten wir mit ausländischen Investoren zusammen. Derartige Beispiele gibt es auch im Bereich Windkraft und Solarenergie.

– Inzwischen reagiert ja auch die Politik: Gerade hat die russische Regierung ein Programm entwickelt, um die Windenergie zu unterstützen und den Aufbau von Netzen solcher Anlagen zu fördern. Sehen Sie allgemein Potenzial für den Markt der erneuerbaren Energien?
– Auf jeden Fall. Zum Beispiel bei der Solarenergie: Die Sonnenscheindauer in Russland ist in vielen Regionen ausreichend, um, gut genutzt, doppelt so viel Energie zu liefern, wie die heutige Energieerzeugung in den Gegenden. Ähnliches gilt für den Wind: Vor allem an den nördlichen Küsten wäre er stark genug zur Energiegewinnung. Allgemein nutzen wir gerade nur einen Bruchteil der erneuerbaren Energien. Weltweit gesehen sogar nur ein Fünftausendstel der Möglichkeiten, die wir bei einer effizienten Nutzung hätten.

Allgemein nutzen wir gerade nur einen Bruchteil der erneuerbaren Energien. Weltweit gesehen sogar nur ein Fünftausendstel der Möglichkeiten, die wir bei einer effizienten Nutzung hätten.

Пока мы используем лишь малую долю возобновляемых видов энергии – пятитысячную часть от возможного при их эффективном использовании.

Ausgewählte Messen / Выставки 2008

BAUWESEN UND STADTEENTWICKLUNG / СТРОИТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ

InterBuildCon – International Moscow Building Industry Forum (IBIF)
1. – 3. Oktober 2008, Moskau
RESTEC Exhibition Company, Moskau
Tel. +7 (495) 544 38 31
Fax +7 (495) 544 38 38
www.buildcon.ru

InterBuildCon – Международный форум строительной индустрии
1 – 3 октября 2008, Москва
ЗАО Выставочное объединение «РЕСТЭК», Москва
Тел. +7 (495) 544 38 31
Факс +7 (495) 544 38 38
www.buildcon.ru

Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien, München
6. – 8. Oktober 2008, München
Expo Real, München
Tel. +49 (0) 89 949 1 16 28
Fax +49 (0) 89 949 1 16 29
www.exporeal.net

Международная отраслевая выставка по коммерческой недвижимости, Мюнхен
6 – 8 октября 2008, Мюнхен
Expo Real, Мюнхен
Тел. +49 (0) 89 949 116 28
Факс +49 (0) 89 949 1 16 29
www.exporeal.net

MEDIZINTECHNIK / МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА

MEDICA – Weltforum der Medizin
19. – 22. November 2008, Düsseldorf
Messe Düsseldorf GmbH; Düsseldorf
Tel. +49 (0) 211-4560 01
Fax +49 (0) 211-4560 668
www.messe-duesseldorf.de

MEDICA–2008
19 – 22 ноября 2008, Дюссельдорф (Германия)
Выставочный центр Дюссельдорфа
Тел. +49 (0) 211-4560 01
Факс +49 (0) 211-4560 668
www.messe-duesseldorf.de

ZDRAVOOKHRANENIYE – Internationale Fachmesse für das Gesundheitswesen, Medizintechnik und Arzneimittel
8. – 12. Dezember 2008, Moskau
Expo Center, Moskau
Tel. +7 (499) 795 28 72
Fax +7 (499) 795 25 76
www.zdravo-expo.ru/en

Здравоохранение, медицинская техника и лекарственные препараты
8 – 12 декабря 2008 , Москва
ЦАО ЭКСПОЦЕНТР, Москва
Тел. +7 (499) 795 28 72
Факс +7 (499) 795 25 76
www.zdravo-expo.ru

UMWELTTECHNOLOGIEN / ЭКОЛОГИЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ECO–EFFICIENCY – International Exhibition of Various Ecology Issues
21. – 23. Oktober 2008, Moskau
Expocentr, Moskau
Tel. +7 (495) 744 17 71
Fax +7 (495) 290 47 92
www.ecointech.ru

ECOINTECH–ЭКОЭФФЕКТИВНОСТЬ 2008
21 – 23 октября 2008, Москва
Экспосентр на Красной Пресне, Москва
Тел. +7 (495) 744 17 71
Факс +7 (495) 290 47 92
www.ecointech.ru

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

VOR ORT, WO SIE UNS BRAUCHEN

Salans ist eine führende internationale Anwaltskanzlei mit über 750 Rechtsanwälten an 18 Standorten weltweit, die ihre Mandanten in allen wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen berät. Heute ist Salans eine der größten Kanzleien in den GUS-Staaten und kann auf drei Jahrzehnte Erfahrung in der Region zurückblicken. PLC Which lawyer? 2007 nennt Salans unter den 50 führenden Anwaltskanzleien der Welt und den 5 besten Kanzleien in Russland.

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

MOSKAU
Salans, Ul. Balchug 7
Tel.: +7 495 644 0500
E-Mail: moscow@salans.com

ST. PETERSBURG
Salans, Moika Embankment 36
Tel.: +7 812 325 8444
E-Mail: stpetersburg@salans.com

BERLIN
Salans LLP, Markgrafenstraße, 33
Tel: + 49 30 2 64 73 0
E-mail: berlin@salans.com

SALANS

www.salans.com

SCHENKER RUSSIJA

DB Logistics

135 ЛЕТ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

НАШ ОПЫТ -ВАШ УСПЕХ

По вашему поручению наши специалисты помогут Вам выбрать оптимальный маршрут следования Вашего груза, дадут необходимую информацию в зависимости от условий Вашей перевозки, предоставят качественное логистическое обслуживание.

- **Перевозки сборных грузов из Европы, Америки, Азии, Австралии всеми видами транспорта в Москву и различные регионы России**
- **Перевозки импортных и экспортных комплектных и сборных грузов**
- **Контейнерные перевозки**
- **Перевозки негабаритных грузов**
- **Перевозки выставочных грузов, включая полный комплекс услуг на выставках**
- **Доставка на наши терминалы, либо на терминалы клиентов**
- **Транспортное страхование**
- **Действует филиал в Санкт-Петербурге**

Шенкер Руссия, Москва

Шенкер Руссия, Санкт-Петербург

Шенкер Руссия, Корпоративный офис
Шарикоподшипниковская, 4, этаж 17
115088, Москва, Россия
Тел.: 007 (495) 933-5353
007 (495)785-7373
Факс: 007 (495) 785-7385
007 (495) 926-5737
E-mail: schenker@schenker.ru

Шенкер Руссия, Шереметьево
Аэропорт "Шереметьево-2"
Бизнес центр, офис 403
Тел.: 007 (495) 981-8717
Факс: 007 (495) 981-8718
E-mail: svo@schenker.ru

Шенкер Руссия, Терминальная служба
Симферопольское шоссе, 3
офис 501, 503, 505, 507
142718, Московская область
Ленинский район, Россия
Тел.: 007 (495) 388-9088
007 (495) 388-7960
Факс: 007 (495) 388-4843
E-mail: terminal@schenker.ru

Шенкер Руссия, Домодедово
Аэропорт "Домодедово"
Строение 3, офис 2-10
142015, Московская область, Россия
Тел.: 007 (495) 580-7440
Факс: 007 (495) 580-7441
E-mail: dme@schenker.ru

Шенкер Руссия, Санкт-Петербург
Бумажная, 4
190020, Санкт-Петербург, Россия
Тел.: 007 (812) 747 3028
007 (812) 747 3046
007 (812) 747 3049
Факс: 007 (812) 747 3064
E-mail: schenker.spb@schenker.ru

Шенкер Руссия, С.Петербург-Пулково
ЗАО «Шенкер Руссия»,
196210, С.Петербург, РФ
Пулковское шоссе 37/4,
офис 3037
Тел/факс: +7 812 448 46 49
schenker.spb@schenker.ru