



Herausforderung Corona

Испытание «коронай»



Fokus

On-/Offline-Handel in Zeiten
der Pandemie

Тема номера

On\offline-торговля во время
пандемии



Impuls-Gespräch

mit Biochemiker und Coronavirus-Forscher
Rolf Hilgenfeld

Interview

с биохимиком, исследователем
коронавируса Рольфом Хильгенфельдом



Deutsch - Russische
Auslandshandelskammer
Российско - Германская
Внешнеторговая палата



Kein Firmenvertreter in Russland?

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

- exklusiver Firmenvertreter
- schlüsselfertige Büroflächen
- Kostentransparenz

Vorteile

Kein eigenes Personal und kostenintensive Infrastruktur notwendig

Ihr Fokus liegt auf Vertrieb. Wir übernehmen den Rest.

Deutsche Standards. Russische Erfahrung.

Ihre Kontaktperson

in Moskau
Ekaterina Gutynina
gutynina@deinternational.ru

in Berlin
Katharina Schöne
schoene@russland-ahk.ru

in St. Petersburg
Wladimir Nikitenko
nikitenko@russland-ahk.ru

Dienstleistungen werden von der Gesellschaft mit beschränkter Haftung „Informationszentrum der deutschen Wirtschaft“ erbracht.

**Thorsten Gutmann**

Leiter Kommunikation, АНК Russland

Торстен Гутманн

директор департамента коммуникаций ВТП

Liebe Leserinnen und Leser,

diese Impuls-Ausgabe ist unter außergewöhnlichen Bedingungen entstanden. Weltweit haben Regierungen harte Maßnahmen verhängt, um die Ausbreitung des Coronavirus zu verlangsamen. Ausgangsbeschränkungen versetzten Millionen Arbeitnehmer ins Homeoffice, Einreisesperren legten den Flugverkehr lahm, zahlreiche Unternehmen mussten ihren Betrieb teilweise oder vollständig einstellen.

Die sozialen und wirtschaftlichen Schäden sind dramatisch. In Russland wie in Deutschland drohen Massenarbeitslosigkeit und Pleitewellen. Auch die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen blieben von der Krise nicht unberührt. Investitionen und Handelsvolumen sind erheblich eingebrochen, zahlreiche Topmanager waren im Ausland gestrandet und konnten ihre Unternehmen nicht vor Ort leiten.

Doch wie in jeder Krise gibt es nicht nur Verlierer. Der Onlinehandel erlebte einen regelrechten Boom, Arzneimittel und Medizintechnik waren gefragter denn je und auch der Einzelhandel konnte profitieren. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen interessante Lageberichte von unseren Mitgliedsunternehmen aus unterschiedlichen Branchen vor.

Ganz besonders ans Herz legen möchte ich Ihnen das exklusive Impuls-Gespräch mit dem weltberühmten Biochemiker Prof. Dr. Rolf Hilgenfeld, das АНК-Vorstandschef Matthias Schepp persönlich geführt hat. Seit den 1990er Jahren arbeitet Hilgenfeld mit Coronaviren, seit Kurzem ist er an einem Forschungsprojekt der Europäischen Union gemeinsam mit führenden Pharmaunternehmen beteiligt.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und schnelle Erholung für Ihr Unternehmen.

Уважаемые читатели,

этот номер Impuls готовился в очень необычных условиях. По всему миру были введены жесткие меры по предотвращению распространения коронавируса. Режим самоизоляции перевел миллионы людей на удаленную работу, закрытые границы парализовали авиасообщения между странами, многим компаниям пришлось частично или полностью приостановить свою работу.

Социально-экономический ущерб поражает своей колоссальностью. России, как и Германии, грозят банкротства и массовая безработица. Кризис не обошел стороной и германо-российские экономические отношения. Значительно сократились инвестиции и объемы товарооборота, а многие иностранные топ-менеджеры не смогли вовремя вернуться в Россию, застряв за границей.

Но, как и в любом кризисе, есть не только проигравшие. Корона-кризис привел к настоящему буму интернет-торговли, повысил спрос на лекарства и медицинскую технику и увеличил прибыль розничной торговли. Как работает компаниям-членам ВТП в новых условиях, рассказывают в этом выпуске они сами.

Особо рекомендую вам эксклюзивное интервью со всемирно известным биохимиком, профессором Рольфом Хильгенфельдом, которое лично провел председатель правления ВТП Маттиас Шепп. Хильгенфельд с 1990-х годов занимается коронавирусами и с недавнего времени участвует в исследовательском проекте Европейского Союза совместно с ведущими фармацевтическими компаниями.

Желаю вам интересного чтения и быстрого восстановления вашему бизнесу!



06/06

Fokus

Herausforderung Corona

Тема номера

Испытание «коронай»



Impuls-Gespräch

Rolf Hilgenfeld:
„Das Virus, unser Partner“

Interview

Рольф Хильгенфельд:
«Вирус, наш партнер»

46/53

Regionen

ESG-Rating 2020:
Russlands Regionen
und ihre Krisenbereitschaft

Регионы

ESG-рейтинг
российских регионов 2020:
готовность к кризису



60/62

ESG



01	Editorial	01
04	Russland-Meister	04
06	Fokus: Herausforderung Corona	
	Covid-19: Deutschland vs. Russland	06
	Herausforderung Corona	10
	Corona als Belastungsprobe: Lockdown in Russland	24
	„Eine Umsatzsteigerung wie von Zauberhand in der Pandemie erwarte ich nicht“	32
	On-/Offline-Handel in Zeiten der Pandemie	38
46	Impuls-Gespräch	46
	„Das Virus, unser Partner“	46
58	Branchen & Märkte	58
60	Regionen	60
	ESG-Rating 2020: Russlands Regionen und ihre Krisenbereitschaft	60
64	Recht & Steuern	64
	Covid-19: Ein Fall höherer Gewalt?	64
	KMU-Status für Auslandstöchter - in Krisenzeiten besonders relevant	66
68	Sieben Fragen	68
70	Digitales Büro	70
72	AHK-Gesichter	72
74	AHK intern	74
	Krisenzeiten sind Kammerzeiten	74
	Mitgliedernews	78
	Neumitglieder	81

01	К читателю	01
04	Мастера России	04
06	Тема номера: Испытание «коронай»	06
	Covid-19: Россия vs. Германия	06
	«Коронный» вызов	16
	Испытание «коронай»: карантин в России	28
	«Чудесного увеличения оборота компании в период пандемии я не ожидаю»	35
	On-/Offline-торговля во время пандемии	42
52	Interview	52
	«Вирус, наш партнер»	52
59	Рынки & отрасли	59
62	Регионы	62
	ESG-рейтинг российских регионов 2020: готовность к кризису	62
65	Налоги & право	65
	Covid-19 как обстоятельство непреодолимой силы	65
	Статус МСП для иностранной «дочки» - особенно актуально в кризис	67
68	Семь вопросов	68
71	Цифровой офис	71
73	Лица ВТП	73
76	Мир ВТП	76
	Время кризиса - время ВТП	76
	Новости компаний	78
	Новые члены ВТП	81



Alle Impuls-Ausgaben
finden Sie unter
[russland.ahk.de/infothek/
publikationen/magazin-impuls](https://russland.ahk.de/infothek/publikationen/magazin-impuls)



Все номера Impuls
вы найдете по ссылке:
[russland.ahk.de/ru/mediacentr/
publikacii/zhurnal-impuls](https://russland.ahk.de/ru/mediacentr/publikacii/zhurnal-impuls)

Stoff für Hightech

Bei Bautex ist man stolz darauf, der russlandweit einzige Hersteller von Glasfasertapeten zu sein. Diese Tapeten sind erste Wahl für Büros und Krankenhäuser, weil sie strapazierfähig, langlebig und schwer entflammbar sind. Die Bautex-Produkte werden aus natürlichen Materialien hergestellt und sind besonders umweltschonend.

Die unzähligen Maschinen am Produktionsstandort in Gus-Chrustalny, 250 Kilometer östlich von Moskau, werden von dual ausgebildeten Mechatronikern gewartet. Bautex ist einer der ersten Unternehmen, die an der Initiative der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer für duale Berufsbildung teilnehmen.



Bautex

auf der Seite des AHK-Projekts „Die Russland-Meister“
russlandmeister.ru/de/companies/bautex

Материал для высоких технологий

В БауТекс гордятся тем, что их компания – единственный в России производитель обоев из стекловолокна. Такие обои стали выбором №1 для офисов и больниц благодаря износоустойчивости, долговечности и трудновоспламеняемости. Продукция компании сделана из природных материалов и является экологически чистой.

Многочисленные станки на заводе в Гусь-Хрустальном обслуживают мехатроники, отучившиеся по программе дуального образования. БауТекс – один из первых участников соответствующей инициативы Российско-Германской внешнеторговой палаты.



БауТекс

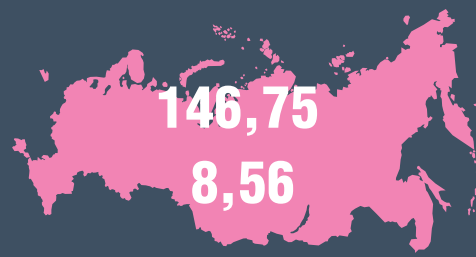
на сайте проекта ВТП «Мастера России»
russlandmeister.ru/ru/kompanii/bautex





Covid-19: Deutschland vs. Russland / Covid-19: Россия vs. Германия

Einwohnerzahl (Mio.) / Население (млн.) /
Bevölkerungsdichte (Einw. pro km²) / Плотность населения (чел. на км²)



Anzahl durchgeführter Tests je 1 Mio. Einwohner
Количество проведенных тестов на 1 млн жителей



Anzahl von Infizierten pro 1 Mio Einwohner
Количество заболевших на 1 млн жителей



Anzahl der Todesfälle pro 1 Mio. Einwohner
Количество умерших на 1 млн жителей



Maßnahmen / Меры

Schulen, Kindergärten, Unis geschlossen /
Закрты школы, сады, ВУЗы

 16. März /
16 марта



 21. März /
21 марта


Alle Geschäfte, Friseursalons außer Lebensmittelläden und Apotheken
geschlossen / Закрты все магазины и салоны красоты, кроме
продовольственных магазинов и аптек

 23. März /
23 марта




 28. März /
28 марта

Weitere Maßnahmen / Дополнительные меры

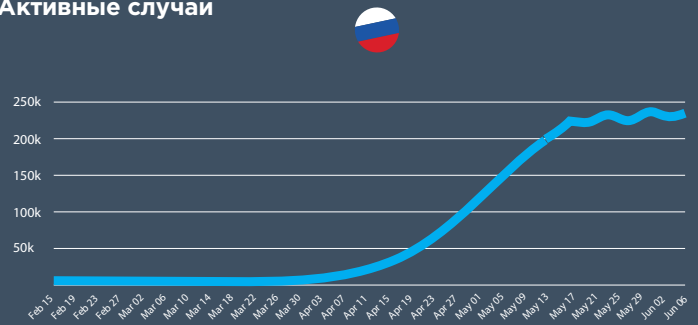
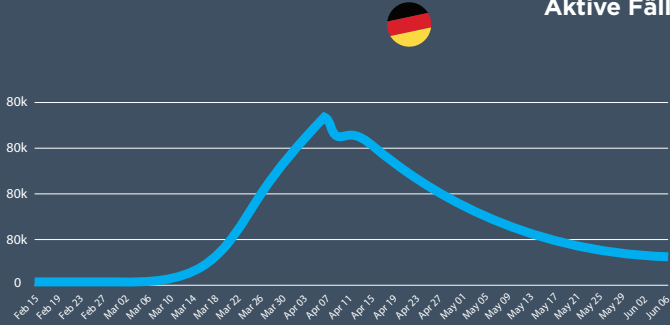
 Ab dem 23. März: Möglichst
viele Unternehmen und
Organisationen arbeiten
online / С 23 марта
переведены
по возможности
на удаленку предприятия
и организации



 Ab dem 30. März:
Einführung der
„arbeitsfreien Zeit“
(Selbstisolation) /
С 30 марта введен
режим «нерабочих дней»
(самоизоляции)

Corona-Entwicklung in Deutschland vs. Russland / Развитие коронавируса в России и Германии

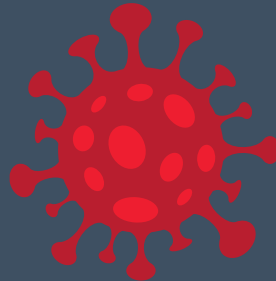
Active Fälle / Активные случаи



Erster Covid-19-Fall / Первый выявленный случай Covid-19



28. Januar /
28 января



31. Januar /
31 января

Finanzielle Direkthilfen / Прямая финансовая помощь

353,3 Mrd. Euro /
353,3 млрд евро

17,5 Mrd. Euro /
17,5 млрд евро

Onlineshopping (Zuwachs in den letzten vier Monaten) /
 Покупки в интернете (прирост за последние четыре месяца)



Haushaltsdefizit 2020 /
 Ожидаемый дефицит бюджета в 2020 году



Если не указано иное, представленные данные указаны за период с 1 января по 10 июня 2020.

Источники: Федеральное министерство финансов ФРГ, Ведомости, Тасс, Statista, Worldometers, Яндекс.Маркет Аналитика

Herausforderung Corona

Die Corona-Pandemie hat viele Unternehmen weltweit vor große Herausforderungen gestellt. Kurzarbeit, Homeoffice, Lockdown, Maskenpflicht, Anti-Corona-Maßnahmen – das sind Stichworte, die uns spätestens seit März dank Covid-19 permanent begleiten. Die Maßnahmen der russischen Regierung, die eine schnelle Verbreitung des Virus verhindern sollen, haben die Wirtschaft in einen Ausnahmezustand versetzt. Wie kämpfen sich unsere Mitglieder durch die Corona-Zeit durch? Wann hat diese Zeit für Unternehmen überhaupt angefangen? Und wie soll es weitergehen? Wir haben gefragt. Befragungszeitraum: Ende April bis Anfang Mai 2020.

Lena Steinmetz, AHK Russland



Stefan Teuchert,
CEO BMW Group Russia

Die BMW Group ist seit 1999 in Russland tätig – über BMW Group Russia, Tochtergesellschaft und Generalimporteur von Marken BMW und MINI auf dem russischen Markt. Das Geschäftsjahr 2019 war für die BMW Group Russland eines der erfolgreichsten in der 20-jährigen Unternehmensgeschichte: Mehr als 46.500 Automobile, Motorräder und Scooter wurden an Kunden überreicht.

„Wir erleben gerade einen richtigen Digitalisierungsschub“

- Nach der Erfahrung, welche unsere Kollegen in China und später in Südeuropa gesammelt hatten, war klar, dass die Corona-Krise auch uns treffen wird. Und spätestens nach dem Einbruch des Rubels von Anfang 70 auf 87 für 1 Euro haben wir die Auswirkungen gespürt.
- Zuerst mussten wir uns auf einen möglichen Lockdown vorbereiten und Homeoffice in der Firma etablieren. In Russland war es bis dahin nicht üblich, dass die Mitarbeiter von Zuhause arbeiten. Daher galt es zuerst, die technischen Voraussetzungen zu schaffen, denn nur ein kleiner Teil der Mitarbeiter hatte Laptops und Remote-Zugriffsberechtigung. Danach testeten wir in Schritten, ob und wie es funktioniert, und ob die jeweilige Arbeit überhaupt von Zuhause durchgeführt werden kann (Zugang zu Systemen und notwendigen Unterlagen, Austausch mit Kollegen, Entscheidungs- und Genehmigungsprozesse).
- Eine der größten Herausforderungen ist gerade, dass in Russland noch sehr viele Prozesse auf Dokumenten in zweifacher Ausfertigung mit diversen Stempeln und Unterschriften basieren. Einführung und Umstellung auf elektronische Dokumentenverwaltung inkl. elektronischer Unterschrift sind hier wesentliche Voraussetzungen für einen effizienten und sicheren Prozess. Das ist allerdings nicht so schnell umzusetzen und auch rechtlich nicht immer möglich.
- Wir erleben gerade einen richtigen Digitalisierungsschub, und das ist eindeutig positiv. Wir haben viele neue Tools entwickelt und implementiert – und werden dies noch weiter tun in den nächsten Monaten –, welche unsere Prozesse zu Kunden, Händlern, Partnern und auch intern deutlich schneller, effizienter und kundenfreundlicher machen. Neue Services und viele Innovationen sind entstanden. Das ist sehr motivierend für unsere Mitarbeiter und Basis für eine erfolgreiche Zukunft nach der Krise.
- Das erste Quartal lief noch sehr gut und sogar über unseren Erwartungen. Im April und Mai sehen und erwarten wir deutliche Einbrüche im Absatz und Umsatz, hoffen jedoch, ab Juni wieder zu einem normalen Geschäft zurückkehren zu können und ggf. im zweiten Halbjahr die Verluste aus dem zweiten Quartal zu minimieren. Wir mussten keine Mitarbeiter entlassen, stellen aber auch keine neuen ein und versuchen, mit der bestehenden Mannschaft deutlich effizienter zu sein und Kosten zu senken, wo es möglich ist. Aber so eine Krise bietet immer Chancen und wir werden diese konsequent suchen und nutzen.
- Die Automobilindustrie weltweit ist in einer sehr schwierigen Situation. Zuerst durch den generellen Trend der Transformation zu neuen Mobilitätslösungen, durch hohe Anforderungen und Investitionen in die Technologien der Zukunft (automatisiertes Fahren, Elektrifizierung, Connectivity). Dann kam der Dieselskandal, und nun die Corona-Krise. Wir sehen eine starke Konsolidierung im Handel und einen zunehmenden Trend zum Onlinevertrieb. Das wird die Branche nachhaltig verändern. Aber wir sind gut gerüstet und sehen uns hier in einer sehr guten Position.



Olga Baranova,

Leiterin Kundendienst, operatives Management, Netzinfrastruktur und IT, Orange Business Services Russia & CIS

Orange Business Services ist ein globaler Kommunikations- und IT-Dienstleister mit Hauptsitz in Paris (Frankreich), gehört zur weltweiten Orange-Gruppe. Von insgesamt 21.000 Mitarbeitern weltweit sind 800 in Russland beschäftigt, wo das Unternehmen über Filialen in 26 Städten verfügt.

„Auf dem Telekommunikationsmarkt wird sich definitiv vieles ändern“

- Wir sind ein internationales Unternehmen, deshalb konnten wir uns früher als viele russische Firmen auf die Krise in Russland vorbereiten: Unsere Konzernzentrale, unsere asiatischen und europäischen Kollegen waren zwei bis drei Wochen eher mit der Krisensituation konfrontiert. Bereits im Februar wurden auf der Ebene von Orange Group und Orange Business Services entsprechende Maßnahmen ergriffen. Im März haben auch in Russland die Krisenstäbe ihre Arbeit aufgenommen.
- Da wir unseren Kunden weltweit zur Verfügung stehen, wird Telearbeit bei uns bereits seit Jahren in bestimmten Bereichen eingesetzt. Knapp vor Ausbruch der Krise hatten rund 85 Prozent unserer Mitarbeiter einen Zugang zu entsprechenden Tools. Doch konnte die Infrastruktur für gemeinsames Online-Arbeiten nur annähernd 25 Prozent der Nutzer zeitgleich bewältigen. Zu Beginn der Krise ist es uns gelungen, das komplette Unternehmen zügig – in weniger als zweieinhalb Wochen – ins Homeoffice zu versetzen. Wir haben die nötigen Lizenzen erworben, Server eingerichtet, VDI-Lösungen bei den Mitarbeitern implementiert, die zu dem Zeitpunkt noch keine firmeneigenen Endgeräte hatten, usw.
- In Bezug auf den technischen Support stellen wir keine nennenswerten Trendänderungen fest. Die Zahl der

Anfragen beim technischen Support ist gleichgeblieben, die Reaktionszeit hat sich nicht verändert, auch unkonventionelle Anfragen haben nicht zugenommen. Was eher einen Mehraufwand erfordert, sind Anstrengungen zur Arbeitskoordination. Unsere Techniker müssen weiterhin zu den Kunden rausfahren: Hier müssen wir mehr Organisationsarbeit leisten, um von den lokalen Behörden die erforderlichen Mobilitätsrechte zu erhalten oder den ungehinderten Zugang unserer Mitarbeiter zum Kundenobjekt zu vereinbaren.

- Auf dem Markt für Telekommunikationsleistungen wird sich definitiv vieles ändern. Alle Wirtschaftssektoren werden die Möglichkeiten der Telearbeit und die diversen Onlineformate nunmehr viel intensiver nutzen. Hundertprozentiges Homeoffice ist sicherlich nicht zu erwarten, weil die Kommunikation im echten Leben durch nichts zu ersetzen ist. Aber man kann durchaus davon ausgehen, dass Homeoffice für Arbeitgeber und Arbeitnehmer zur Normalität wird. In der postpandemischen Welt werden vermutlich noch mehr Leistungen as a service und Dienstleistungen on demand nachgefragt. Auch Dienste zur Erhebung und Auswertung von Big Data werden gefragt sein, wodurch sich für die Betreiber die Möglichkeit eröffnet, auch diese mit dem Kerngeschäft verwandten Services anzubieten.

„Bisher läuft bei uns der Betrieb wie gewohnt weiter“

- Wir verfolgten die Situation mit Covid-19 vom Ausbruch der Epidemie an und bemühten uns, zügig auf die veränderten Umstände zu reagieren. Wir haben wichtige laufende Aufgaben identifiziert sowie eine Strategie der ersten Schritte ausgearbeitet – an die gegebenen wirtschaftlichen und epidemiologischen Voraussetzungen angepasst.
- Angesichts der Lage wurden zusätzliche Maßnahmen ergriffen, um in den Betrieben von Phoenix Contact RUS sichere Arbeitsbedingungen zu schaffen. Das Werk und das Lager arbeiten derzeit unter Vollast. Mitarbeiter, die ihre Aufgaben außerhalb der Betriebe erledigen können, sind ins Homeoffice versetzt

Phoenix Contact RUS agiert seit 2002 als Tochterunternehmen und die einzige autorisierte Vertretung der Phoenix Contact-Gruppe in Russland. Die Russlandzentrale ist in Moskau, das Unternehmen hat noch weitere Filialen landesweit. Der Hauptsitz des deutschen Elektrotechnikherstellers ist im ostwestfälischen Blomberg angesiedelt.

worden. Die meisten Marketingevents haben wir in Onlineformate überführt. Wir haben in der laufenden Periode bereits eine Vielzahl an Webinaren und



Elena Semenova,

Generaldirektorin Phoenix Contact RUS /
OOO NPO Phoenix Contact

Onlinesitzungen mit unseren Partnern und Kunden abgehalten, und sogar eine VR-Ausstellung und eine Onlinekonferenz veranstaltet.

- Bisher läuft der Betrieb bei uns in gewohnten Bahnen. Wir haben über kurze Zeit einen immensen Arbeitsaufwand geleistet, um unsere Marktposition zu erhalten und weiterzuentwickeln. Unsere verstärkte Aufmerksamkeit gilt der Diversifikation und der Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Industrie-segmenten. Unsere Indikatoren für das erste Quartal sind gut.

- Natürlich ist es momentan schwierig, mögliche Folgen der Pandemie zu beurteilen. Das Coronavirus machte sich in erster Linie in Sektoren bemerkbar, die unmittelbar mit dem Endverbraucher kooperieren. Große Industriebetriebe haben in der Summe noch keinen Auftragsrückgang zu verzeichnen. Projekte laufen weiter, Aufträge sind für die nächsten ein bis zwei Monate festgesetzt worden. Es geht dabei hauptsächlich um Produkte von Phoenix Contact für die Stromwirtschaft, für die unterbrechungsfreie Produktion in der Petrochemie und im Gassektor, aber auch für die Versorger sozialrelevanter Einrichtungen.



Dr. Andreas Knaul,
Managing Partner Russland
und Zentralasien,
Rödl & Partner

„Bereits zu Jahresbeginn waren wir auf unterschiedliche Szenarien vorbereitet“

Rödl & Partner ist eine Prüfungs- und Beratungsgesellschaft, gegründet 1977 in Nürnberg. Die erste Niederlassung in Russland wurde 1992 eröffnet. Rund 200 mehrsprachige russische und deutsche Mitarbeiter sind für Rödl & Partner an den Standorten Moskau und St. Petersburg tätig.

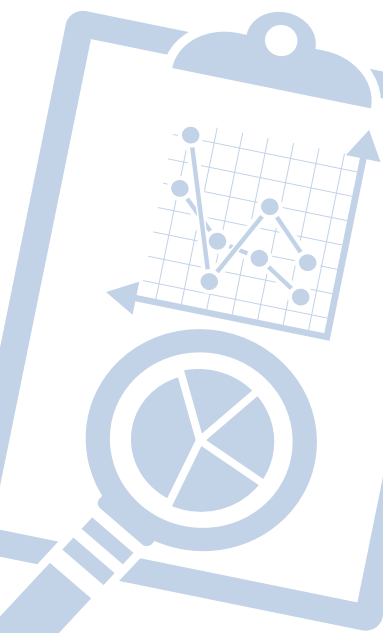
- Als ein in 49 Ländern vertretenes globales Unternehmen haben wir uns rechtzeitig in die Ausarbeitung von Präventivmaßnahmen durch die Zentrale in Nürnberg eingebracht. Daher waren wir schon zu Jahresbeginn auf unterschiedliche Szenarien vorbereitet. Die kontinuierliche Erbringung unserer Leistungen in jeder Situation wurde möglich durch die Vorbereitung unseres globalen IT-Systems und die entsprechende Weiterbildung der Mitarbeiter bereits im Februar. Als in Russland Bewegungseinschränkungen eingeführt wurden, waren wir vollständig auf Telearbeit vorbereitet.

Schon zu Beginn der Krise haben wir notwendige Vorbeugungsmaßnahmen gegen das Coronavirus getroffen. Für die Mitarbeiter haben wir eine tägliche Temperaturmessung organisiert. Am Eingang ins Bürogebäude wurden Desinfektionsmittelspender angebracht. Wir haben schon frühzeitig internationale Treffen außerhalb Russlands und Veranstaltungen durch Onlinekonferenzen ersetzt.

- In einigen Geschäftsbereichen gibt es jetzt weniger Anfragen, in anderen stieg dagegen ihre Anzahl. Wir identifizieren neue Marktnischen für die geschäftliche Entwicklung, motivieren die Mitarbeiter, an Webinaren teilzunehmen, und verfassen für unsere Mandanten Artikel und Übersichten über die sich ständig ändernde Gesetzeslandschaft und rechtliche Praxis.

Wir konnten reibungslos in die Telearbeit übergehen, weil die Berater auch von Zuhause mit denselben Tools wie im Büro arbeiten können. Die IT- und Verwaltungsinfrastruktur wurde schon entsprechend 2013-2015 aufgebaut und getestet. Wir haben bereits seit Jahren den Mitarbeitern Homeoffice gestattet, wenn sie oder ihre Kinder krank waren, oder in anderen Sonderfällen. Um die Kontrolle über die Projekte und den Ideenaustausch zu gewährleisten, werden Onlinesitzungen öfter und in größerer Anzahl abgehalten.

- Wir konzentrieren uns darauf, unser Team zu halten und weiterzuentwickeln. Personalabbau als ultima ratio ziehen wir jetzt noch nicht in Betracht. Unser hochprofessionelles Beratungsteam ist – neben unserem Mandantenstamm – unser wertvollster Aktivposten, der jahrelang aufgebaut wurde. Investitionen ins Personal, Entwicklung und Wahrung des Mitarbeiterstamms sind unsere Priorität.
- Wir erwarten eine verringerte Nachfrage derjenigen Kunden, deren Geschäfte wegen des vorübergehenden Lockdowns die größten Verluste tragen werden. Aber unser Portfolio ist glücklicherweise divers, und viele unsere aktuellen und potenziellen Kunden können Wachstum verzeichnen oder haben zumindest ein langfristig hohes Wachstumspotenzial (u.a. Lebensmittelindustrie, Pharmazie, Medizin). Ich denke, dass die erfolgreiche Erschließung dieses Potenzials auch für uns eine gute Entwicklungsmöglichkeit wird.





Joachim Trauner,
Country Manager
Germany&Austria
S7 Group

„Wir werden gestärkt aus der Krise hervorgehen“

S7 Airlines ist eine russische Fluggesellschaft mit Hubs in Moskau (Domodedowo) und Nowosibirsk (Tolmatschowo). S7 ist seit 2010 Mitglied der Luftfahrtallianz oneworld. Die Gesellschaft bedient ein umfangreiches Netz an Zielen innerhalb Russlands und der übrigen GUS-Staaten sowie Flugziele unter anderem in Europa, Südostasien und den Ländern der asiatisch-pazifischen Region.

- Ab Ende Februar/Anfang März mussten wir aufgrund der Corona-Krise mehr und mehr Flüge nach Deutschland einstellen. Seit Mitte März gibt es gar keine Flüge mehr nach Westeuropa. Ähnlich wie es ein paar Monate zuvor mit Flügen zwischen China und Russland der Fall war. Da S7 Airlines mit internationalen und nationalen Flügen in Russland sehr breit aufgestellt ist, gehört die Fluggesellschaft zu jenen in Russland, welche noch die meisten Flüge anbieten. Wir waren unter anderem auch in die Rückholaktion der russischen Regierung involviert, zum Beispiel von Teneriffa nach Moskau. In Asien wird man auch langsam wieder zu mehr Flügen zurückkehren.
- Bei uns sind alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Homeoffice, um auch weiterhin während und nach der Krise für unsere Partner da zu sein. Das Flugprogramm wird immer wieder den jeweiligen Einreisebestimmungen der Länder angepasst.
- Auch wenn die Reisebranche sicherlich ein bis zwei Jahre benötigen wird, um auf das Vorkrisenniveau zu kommen, so wird S7 Airlines gestärkt aus der Krise hervorgehen. S7 hat eine gute Marktposition: Das wird der Fluggesellschaft auch im Zuge der wahrscheinlichen Marktberreinigung zugutekommen.

„Wir überleben zwar, aber auch nur am Limit“

- Die Gefahr drohender Umsatzeinbußen spürten wir schon im Februar. Die Stornierungen chinesischer Gruppen haben sich auf alle Segmente der Tourismuswirtschaft negativ ausgewirkt, insbesondere auf die Auslastung und die Profitabilität von Unterkünften in der Kategorie zwei bis vier Sterne. Zwar waren bei weitem nicht alle Hotels in der Zeit von Januar bis April für Gäste aus China reserviert, dennoch trifft der Rückgang des Gästeaufkommens die gesamte Branche. Die an den chinesischen Gästen ausgerichteten Häuser haben in der Kürze der Zeit keinen Absatzplan aufstellen können und haben in erster Linie die Zimmerpreise gesenkt, um wenigstens eine Mindestauslastung zu sichern. Dieses harte Dumping hatte letztlich Folgen für alle Marktteilnehmer.
- Für uns hat sich das Leben maßgeblich verändert. Die Restaurants und der Spa-Bereich sind geschlossen, Meetings und Konferenzen abgesagt. Als starker Player im Hotelgewerbe überleben wir zwar, aber auch nur am Limit. Durch das Verständnis und die Zusatzfinanzierung, die die Eigner aufbringen, haben wir eine Überlebenschance. Bestimmte Sektionen bei uns stehen still, wir haben die Nachfrage nach nahezu allen Serviceleistungen reduziert, arbeiten mit geringerer Stundenzahl. Wir helfen besonders bedürftigen

ZAO Stern Peterhof ist eine multifunktionale Hotelanlage, die über 150 Zimmer, sieben Konferenzsäle für insgesamt 330 Menschen, zwei Restaurants und einen Spa-Bereich mit Schwimmbad verfügt. Die in Peterhof, 30 Kilometer westlich von St. Petersburg, gelegene Unterkunft empfängt Gäste seit 2010.

Mitarbeitern, u.a. mit Verpflegungspaketen. Ein Restaurant wurde auf Lieferdienst umgestellt. Wir bieten nun Räume zur Selbstisolation und Telearbeit an. Den Absatz richten wir auf die Weiterentwicklung unserer Projekte in der zweiten Jahreshälfte – geschätzt September bis Dezember.

- Gegenwärtig arbeiten wir an der Erschließung neuer Absatzmärkte: hauptsächlich Russlands Regionen. Wir glauben an die Möglichkeit eines Teilausgleichs in der diesjährigen Herbst-/Winter-Saison. Das Hauptziel ist es, neue Kunden anzuwerben und nach Möglichkeit unser Team zu erhalten. Wir haben viele Wachstumsprojekte auf Eis gelegt. Alle Investitionen zur Verbesserung der Qualitätsstandards und Services sind erzwungenermaßen ausgesetzt. Als aus-



Ekaterina Egorova,
Generaldirektorin
ZAO Stern Peterhof

Please
DO NOT
DISTURB

ländisches Unternehmen zählen wir, obwohl wir alle Steuern in Russland zahlen, nicht zu den kleinen und mittleren Unternehmen. Deshalb können wir keine substanziellen Staatsbeihilfen bekommen, die wir gegenwärtig so sehr benötigen.

- Die Jahresumsätze im Hotelgewerbe werden auf 60 bis 70 Prozent zurückgehen, die Rendite wird deutlich sinken. Das Gästeaufkommen wird in der Zeit von September bis Dezember teilweise kompensiert

werden können. Aber da die Hauptsaison 2020 ausgefallen ist und wichtige gewinnträchtige Events abgesagt wurden, wird eine Vielzahl von Marktteilnehmern ihre Tätigkeit doch vorübergehend einstellen müssen. Aller Wahrscheinlichkeit nach ist in etlichen Häusern mit einem Personalabbau von 40 bis 70 Prozent zu rechnen. Wir bemühen uns indes nach besten Kräften, das Geschäft Stück für Stück wiederaufbauen zu können, um erfolgreich ins Jahr 2021 zu gehen.



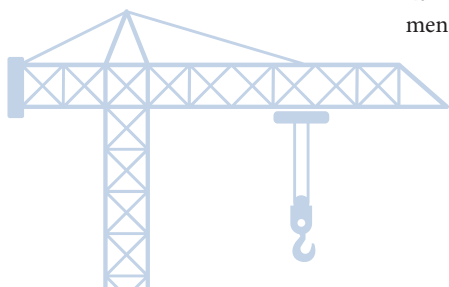
Karsten Richter,
CEO Strabag AO

Die Strabag SE ist eines der größten Bauunternehmen Europas mit Hauptsitz in Wien und blickt auf eine über 180-jährige Geschichte zurück. Seit 1991 ist Strabag in Russland tätig. Nach über 25 Jahren Geschäftstätigkeit in Russland hat Strabag AO in seinem Portfolio mehr als 3,5 Millionen Quadratmeter errichteter Wohn-, Büro- und Gewerbeflächen.

„Wir werden nicht wieder in die ‚alte‘ Zeit zurückkehren“



- Mit der Entwicklung in Europa war es ab Mitte Februar abzusehen, dass Russland von Corona nicht verschont bleiben wird. Unsere Muttergesellschaft hat ihre Kernmärkte in Europa, und deshalb war und ist die dortige Entwicklung für uns sehr relevant. In den ersten Wochen waren die Dauer und Folgen dieser Krise in Europa unüberschaubar. Zwischenzeitlich können wir unsere Bauaktivitäten aber in den Kernmärkten weiterführen. Wir gehen davon aus, dass in Russland eine ähnliche Vorgehensweise gewählt werden wird und nach einiger Zeit alle Branchen wieder ihre Arbeit fortsetzen können. Insofern geht es darum, die aktuelle Situation zu überstehen. Auf die Mitte März verordnete Pause haben wir uns rechtzeitig eingerichtet und entsprechend organisiert.
- Unsere laufende Bauprojekte ruhen zurzeit – wir nutzen die Pause, um mit unseren Kunden nach Optimierungsmöglichkeiten für die Restfertigstellung der Projekte zu suchen. Die Nachfrage nach Bauleistungen hat stark nachgelassen, da unsere Kunden die Ausschreibungen aktuell nicht organisieren können. Wir befassen uns in dieser Zeit mit neuen Technologien und möglichen Prozessverbesserungen in unseren Bauabläufen. Unsere Belegschaft ist damit gut ausgelastet, sodass wir auch keinen krisenbedingten Personalabbau vorgenommen haben.
- Wir haben innerhalb von einer Woche von 0 auf 90 Prozent Homeoffice umgestellt und sind beeindruckt, wie effektiv unsere Arbeitsmethoden trotzdem geblieben sind. Die Funktionalität unseres Unternehmens hat auch in dieser Zeit nicht gelitten.
- Die verordnete Einstellung unserer Projekte werden wir volumenmäßig in diesem Wirtschaftsjahr nicht aufholen können, der Umsatzverlust in diesem Jahr wird aber dafür 2021 hoffentlich zu einer Umsatzsteigerung führen. Die Investitionstätigkeit wird natürlich zeitlich verschoben, aber nicht aufgehoben oder eingestellt.
- Die Krise hat unser Arbeitsleben (Beispiel Homeoffice) verändert und wir werden nicht wieder in die „alte“ Zeit zurückkehren. Dies wird Folgen nach sich ziehen, wie z.B. der nachhaltige Bedarf an Büroflächen. Die Krise wird Einfluss auf die Nachfrage in dem für uns wichtigen Geschäftsfeld Wohnungsbau haben, da mit Kaufkraftverlust zu rechnen ist. Je nach Dauer dieser Krise, kann dies auch zu einer Veränderung der Kunden- und Wettbewerbsstruktur führen. Aber auch die Krise birgt Chancen, und wir arbeiten daran, in der Zeit nach Corona unseren Kunden noch kompetenter als Partner zur Verfügung stehen zu können.





Alfred Eckl,
Operations Development
Director Tablogix

„Kein Stellenabbau – wir brauchen unsere Fachkräfte für die Zeit danach“

Tablogix ist ein internationaler Logistikdienstleister und einer der Marktführer der Logistikbranche in Russland. Das Unternehmen wurde 1994 gegründet und ist auf Transport- und Lagerungsservice für globale und russische Produzenten spezialisiert.

- Veränderungen spürten wir bereits am 5. März. Infolge des Rückgangs im Warenumsatz unserer Kunden hat sich auch der Umfang unserer Dienstleistungen verringert. Glücklicherweise betraf der Einsturz zu dem Zeitpunkt noch nicht alle. In bestimmten Segmenten, in denen wir tätig sind (u.a. im Segment Fahrzeugsatzteile), war im März kein Absatzrückgang festzustellen.
- Im Vergleich zu anderen Logistikdienstleistern, die vom sprunghaften Nachfrageplus bei bestimmten Produkten vor Beginn der Selbstisolation profitierten, haben wir nahezu keine Vorteile daraus gezogen. Denn unser Kerngeschäft sind Branchen wie Ersatzteile, Kosmetik und Accessoires, Spielzeug, Sportartikel und Schuhe, wobei Ersatzteile den Großteil ausmachen. Die Absatzstatistik für Neufahrzeuge und Werkstattleistungen ist unerfreulich. Nach Berechnungen von Experten haben russische Autohändler im April wegen der Covid-19-bedingten Branchenkrise 280 Milliarden Rubel (ca. 3,5 Millionen Euro) zu wenig eingenommen. Autohäuser sind geschlossen, die Nachfrage nach Services ist zurückgegangen. Onlineverkäufe entwickeln sich in dieser Branche in Russland erst.
- Mit dem Ausbruch der Corona-Krise haben wir das Konzept des sicheren Lagers implementiert. Wir haben die Zahl von Betriebsführungen im Lager reduziert, haben auf Onlinekonferenzen mit unseren Kunden umgestellt. Das Lagerpersonal haben wir mit



Einwegmasken und Desinfektionsmittel ausgestattet. Zudem werden die Mitarbeiter regelmäßig auf Covid-19 getestet. Unsere Anforderungen an die Sauberkeit am Arbeitsplatz sind hoch, die Belegschaft ist angewiesen, Abstand zu halten. Besondere Vorsichtsmaßnahmen ergreifen wir im Umgang mit Fernfahrern, die aus Europa kommen.

Unsere Zentrale in Moskau wurde ins Homeoffice versetzt. Dank der Digitalisierung haben wir keine funktionalen Einschränkungen und arbeiten im üblichen Modus weiter.

- Das Absatzvolumen ist um über 50 Prozent geschrumpft. Wir gehen von einer Verstärkung der negativen Dynamik aus. Chancen, dass die Situation in nächster Zeit wieder ins Lot kommt, sind gering. Gegenwärtig sind bei uns ca. 1000 Angestellte beschäftigt. Aufgrund des geringeren Arbeitsaufkommens haben wir unser Lagerpersonal zum Teil vorübergehend freigestellt. Ein Stellenabbau ist nicht geplant, denn wir benötigen unsere Fachkräfte für die Zeit danach, wenn es wieder aufwärts geht.
- Im diesjährigen Jahresergebnis hoffen wir auf 50 Prozent des Vorkrisenumsatzes; 2021 auf 75 Prozent; 2022 hoffen wir, vollends das Umsatzniveau von Ende 2019/Anfang 2020 zu erreichen.

«Коронный» вызов

В результате пандемии коронавируса многие компании по всему миру столкнулись с новыми глобальными вызовами. «Нерабочие дни», удаленка, масочный режим, самоизоляция – эти термины вошли в нашу жизнь вместе с Covid-19. Меры российского правительства, призванные предотвратить стремительное распространение инфекции, фактически перевели экономику в режим чрезвычайной ситуации. Как наши компании-члены справляются с трудностями корона-кризиса? С чего он начался для них? И как они смотрят в будущее? Мы задали эти вопросы компаниям (период: конец апреля/начало мая 2020).

Лена Штайнметц, АНК Russland



Штефан Тойхерт,
генеральный директор
BMW Group Россия

Немецкий концерн BMW Group представлен в России с 1999 года, когда было создано дочернее предприятие. BMW Group Россия является генеральным импортером продукции марок BMW и MINI на всей территории России. 2019 год стал для BMW Group Россия одним из самых успешных за 20-летнюю историю работы компании: более 46,5 тысячи автомобилей, мотоциклов и скутеров было передано клиентам.

«Сейчас мы наблюдаем настоящий цифровой бум»

- Опыт наших коллег в Китае, а затем и в Южной Европе ясно показал, что корона-кризис затронет и нас. И самое позднее с обвалом курса рубля с около 70 до 87 рублей за 1 евро кризис стал более ощутим.
- Первой задачей стала подготовка к возможному карантину и создание условий для удаленной работы. До этого времени такой формат работы в России был не особо распространен. Поэтому сначала надо было создать техническую базу, поскольку лишь небольшая часть сотрудников имела ноутбуки и удаленный доступ. Затем мы пошагово проверили, работает ли эта система и как, и может ли соответствующая работа выполняться из дома (доступ к системам и необходимым документам, обмен с коллегами, процессы принятия решений и утверждения).
- Одна из самых больших проблем сейчас – то, что в России очень большое количество процессов по-прежнему основано на документах в двух экземплярах с различными печатями и подписями. Ввод электронного документооборота и переход на него, включая электронную подпись, являются необходимыми предпосылками для эффективности и надежности процессов. Однако это не так просто быстро реализовать и не всегда возможно юридически.
- Сейчас мы наблюдаем настоящий цифровой бум, и это однозначно хорошо. Мы разработали и внедрили множество новых инструментов, которые делают наши процессы для клиентов, дилеров, партнеров, а также внутренние процессы намного быстрее, эффективнее и удобнее. И мы продолжим заниматься этим и в ближайшие месяцы. Появились новые услуги и решения. Это очень мотивирует наших сотрудников и является основой успешного будущего после кризиса.
- Итоги первого квартала были очень хорошими и даже превзошли наши ожидания. В апреле и мае мы наблюдаем и ожидаем значительное падение продаж и оборота, но надеемся, что сможем вернуться к обычному уровню в июне и, возможно, минимизировать потери второго квартала во второй половине года. Нам не пришлось увольнять сотрудников, но мы также и не принимаем новых – стараемся максимально эффективно задействовать имеющуюся команду и сокращать расходы, где это возможно. Кризисы всегда предлагают новые возможности, и мы будем последовательно искать и использовать их.
- Автомобильная промышленность во всем мире находится в очень сложной ситуации. Началось это с общей тенденции перехода к новым мобильным решениям, высоким требованиям и инвестиций в технологии будущего (автоматизированное вождение, электрификация, технологии связи). Потом случился «дизельный скандал», а теперь и корона-кризис. Мы наблюдаем сильную консолидацию на рынке и растущую тенденцию к онлайн-продажам. Это основательно изменит отрасль. Но мы ко всему готовы и с уверенностью смотрим в будущее.



Ольга Баранова,
директор департамента поддержки клиентов и оперативного управления, сетевой инфраструктуры и ИТ, Orange Business Services в России и СНГ

Orange Business Services – глобальный оператор связи и интегратор ИТ-сервисов, принадлежит группе Orange. Штаб-квартира компании находится в Париже (Франция). Из 21 тыс. сотрудников по всему миру 800 работают в России, где у компании офисы в 26 городах.

«На телеком-рынке однозначно многое поменяется»

- Мы – международная компания и к кризису в России начали готовиться раньше, чем многие российские компании в силу того, что наша головная организация, наши азиатские и европейские коллеги на две-три недели раньше столкнулись с кризисной ситуацией. Соответствующие меры на уровне группы Orange и Orange Business Services были приняты еще в феврале. С марта начали работу кризисные комитеты и у нас в России.
- Имея клиентов по всему миру, мы уже много лет используем в определенных направлениях удаленный формат работы. К началу кризисной ситуации доступ к инструментам для телеработы у нас имели порядка 85% сотрудников. Однако инфраструктура для совместной удаленной работы могла одновременно выдержать примерно 25% пользователей. С началом кризиса мы смогли оперативно – меньше чем за две с половиной недели – перевести на удаленку всю компанию. Докупили необходимые лицензии, установили серверы, реализовали VDI-решения у тех сотрудников, которые не были на тот момент обеспечены корпоративными пользовательскими устройствами и т.д.
- С точки зрения техподдержки, мы не видим значительного изменения трендов. Количество обращений в техподдержку осталось прежним, сроки реакции не изменились, нестандартных обращений больше не стало. Изменились, пожалуй, только необходимые усилия по координации действий. Наши инженеры все равно вынуждены выезжать к клиентам – здесь увеличились организационные усилия, необходимые для получения разрешений на перемещение от местных органов власти, на достижение договоренностей о пропуске на объекты заказчика и т.д.
- На телеком-рынке однозначно многое поменяется. Все отрасли экономики отныне и впредь будут более интенсивно использовать возможности удаленной работы и разнообразные онлайн-форматы. В стопроцентный удаленный формат вернется с трудом, поскольку живое общение ничто не заменит, но уместно предположить, что формат удаленки станет более привычным как для работодателей, так и для их сотрудников. В постпандемическом мире, предположительно, будут еще больше востребованы услуги, предоставляемые по сервисной модели (as a service), а также услуги по фактическому потреблению (on demand). Кроме того, востребованными будут услуги сбора и анализа больших данных, что даст возможность операторам предложить и эти смежные с основным бизнесом сервисы.

«Пока все идет в рамках текущей деятельности предприятия»

- Мы отслеживали ситуацию с Covid с самого начала эпидемии и старались быстро реагировать на изменившиеся обстоятельства. Мы определили наиболее важные текущие задачи и подготовили стратегию первоочередных действий, адекватную сложившимся экономическим и эпидемиологическим условиям.
- В связи со сложившейся ситуацией были проведены дополнительные мероприятия по обеспечению безопасных условий труда на предприятиях «Феникс Контакт» в России. Завод и склад сейчас работают с полной загрузкой. Сотрудники, которые могут выполнять свои обязанности удаленно,

ООО «Феникс Контакт РУС» – дочернее предприятие и единственный авторизованный представитель Phoenix Contact Group на территории России с 2002 года. Офис предприятия находится в Москве и имеет ряд филиалов по всей стране. Головной офис производителя электротехники расположен в Бломберге (Германии).

но, были переведены на дистанционную работу. Большинство маркетинговых мероприятий мы перевели в онлайн-формат. За текущий период



Елена Семенова,
генеральный директор
ООО «Феникс Контакт РУС» /
ООО «НПО «Феникс Контакт»

мы провели большое количество вебинаров и онлайн-заседаний с нашими партнерами и заказчиками, и даже организовали для них виртуальную выставку и онлайн-конференцию.

- Пока все идет в рамках текущей деятельности предприятия. За короткое время мы проделали огромный объем работы для развития и сохранения собственных позиций на рынке. Особое внимание мы уделяем диверсификации и работе с различными отраслями промышленности. Показатели за первый квартал у нас хорошие.

- Сейчас, конечно, сложно говорить о возможных последствиях пандемии. Коронавирус в первую очередь отразился на отраслях, которые работают непосредственно с конечным потребителем. В целом у крупных промышленных предприятий пока не снизилось число заказов. Проекты идут и заказы сформированы на месяц-два вперед. В основном здесь речь идет, конечно, о продукции Phoenix Contact для предприятий в сфере электроэнергетического комплекса, непрерывного производства химической и нефтегазовой отрасли, а также предприятий, обслуживающих социально-значимые объекты.



Д-р Андреас Кнауль,

управляющий партнер
Rödl & Partner по России
и Центральной Азии

Rödl & Partner – международная юридическая и аудиторская компания, основана в 1977 году в Нюрнберге (Германия). В 1992 году был открыт первый филиал в России. Более 200 специалистов, владеющих иностранными языками, работают в офисах компании в Москве и Санкт-Петербурге.

«Уже в начале года мы были готовы к различным сценариям»

- Поскольку наша компания представлена в 49 странах мира, головной офис в Нюрнберге заблаговременно приступил при нашем участии к разработке превентивных мер. Уже в начале года мы были готовы к различным сценариям. Стабильное оказание услуг в любых ситуациях стало возможным благодаря подготовке нашей глобальной ИТ-системы и соответствующему обучению сотрудников еще в феврале. К моменту введения ограничительных мер в России мы были полностью готовы к удаленной работе.

Еще в самом начале развития кризисной ситуации мы предприняли ряд необходимых мер по профилактике коронавируса. Организовали ежедневное измерение температуры сотрудникам, а при входе в офисное здание установили санитайзеры. Кроме того, мы заблаговременно заменили международные встречи за пределами России и мероприятия на онлайн-конференции.

- Количество клиентских запросов уменьшилось в одних направлениях, но увеличилось в других. Сейчас мы выявляем новые ниши на рынке для работы и развития бизнеса, привлекаем сотрудников к участию в вебинарах, готовим для наших клиентов статьи и обзоры с разъяснениями постоянно меняющегося законодательного ландшафта и правоприменительной практики.

Нам удалось безболезненно перейти на дистанционную работу, так как консультанты могут дома не менее успешно пользоваться теми же инструментами, что и в офисе. Инфраструктура с точки зрения ИТ и управления была создана и опробована еще в период 2013-2015 годов. Наши сотрудники имели возможность работать в удаленном режиме в случае болезни, болезни детей и в особых ситуациях. Сейчас увеличилось количество и периодичность онлайн-совещаний для контроля состояния дел по проектам и обмена идеями.

- Мы сфокусированы на том, чтобы сохранить и развивать дальше нашу команду. Сокращение численности персонала как последнюю меру мы пока не рассматриваем. Наша высокопрофессиональная команда – наравне с постоянными клиентами – наш ценнейший ресурс, который формировался годами. Наш приоритет – инвестиции в персонал, развитие и удержание основных кадров.

- Мы ожидаем некоторый спад спроса со стороны тех клиентов, чей бизнес понесет самые большие потери в связи с приостановкой деятельности. Однако, к счастью, наш портфель разнообразен, а многие наши действующие и потенциальные клиенты демонстрируют рост или, по меньшей мере, высокий долгосрочный потенциал развития (например, в пищевой промышленности, фармацевтике, медицине и др.). Полагаю, что успешное использование этого потенциала станет хорошей возможностью также для развития нашего бизнеса.

International Rating Agency Your access point to the responsible finance markets

- **ESMA registered** credit rating agency with ECAI status for EU regulatory purposes
- Second opinion provider for the **first green bond in Russia** – RSB HMAO
- Second opinion provider for the **first green bond in the sustainability sector of MOEX** – Center-invest bank
- **First ESG rating of Russian Bank** – Moscow Credit Bank
- Green bond second opinion reports are available in the **leading databases:** ICMA, CBI, Environmental Finance, FactSet, Refinitiv
- **Signatory of the UN PRI** ESG in credit ratings initiative
- Associate **member of the LuxFLAG** responsible finance association
- **First ESG rankings in Russia** (corporate and regions) – are used by foreign investors for investment and localization decisions in Russia

Webinars on
Sustainable Finance:

First independent
ESG database
for Russian companies:

First **Telegram channel**
with sustainable finance
news in Russian:



https://t.me/raex_sustainability





Йоахим Траунер,
региональный менеджер
по Германии и Австрии
S7 Group

«Мы станем после кризиса сильнее»

Российская авиакомпания S7 обладает широкой сетью внутренних маршрутов, выстроенной на базе авиатранспортных узлов в Москве (Домодедово) и Новосибирске (Толмачево). С 2010 года является участником авиационного альянса oneworld. S7 Airlines выполняет регулярные полеты в страны СНГ, Европы, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона.

- С конца февраля / начала марта из-за корона-кризиса нам пришлось все больше и больше сокращать количество рейсов в Германию. С середины марта рейсов в Западную Европу нет совсем. Похожая ситуация была несколькими месяцами ранее с авиасообщениями между Китаем и Россией. Поскольку S7 Airlines занимает важное место в осуществлении международных и национальных рейсов в России, она является одной из тех авиакомпаний в России, которые по-прежнему предлагают большинство рейсов. Мы также принимали участие в кампании российского правительства по возвращению туристов, например, с Тенерифе в Москву. Постепенно будем возвращаться к большему количеству рейсов в Азии.
- Все наши сотрудники работают в удаленном режиме, чтобы и во время, и после кризиса наши партнеры могли рассчитывать на нас. Расписание рейсов мы постоянно адаптируем к актуальным правилам въезда в соответствующие страны.
- Даже если туристической отрасли, безусловно, понадобится год или два, чтобы выйти на докризисный уровень, то S7 Airlines станет после кризиса сильнее. У авиакомпании хорошая рыночная позиция: это и будет ее преимуществом в ходе возможной санации рынка.

«Мы выживаем, но на грани»

- Опасность снижения выручки по году мы почувствовали уже в феврале. Негативно сказались отмены групп из Китая, которые отразились отрицательно на всех сегментах туристического рынка, особенно на загрузке и рентабельности объектов размещения категории от двух до четырех звезд. Несмотря на то, что далеко не все отели принимали гостей из Китая в период с января по апрель, общее снижение объема гостей отразилось тем не менее на всех. Отели, которые ориентировались на гостей из Китая, не смогли быстро выстроить план продаж и в первую очередь стали снижать стоимость номеров для обеспечения хотя бы минимальной загрузки. В итоге такой суровый демпинг повлиял и на остальных участников рынка.
- Для нас жизнь кардинально изменилась. Закрыты рестораны и СПА с бассейном, отменены встречи и конференции. Мы, будучи сильным игроком на рынке гостиничных услуг, выживаем, но на грани. Благодаря пониманию и дополнительному финансированию со стороны собственников проекта, у нас есть возможность выжить. По некоторым подразделениям выходим в «простой», сократили закупку практически всех услуг. Работаем с меньшим объемом часов. Помогаем особенно нуждаю-

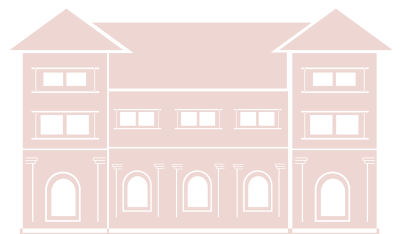
ЗАО «Звезда Петергофа» (отель «Новый Петергоф») – многофункциональный гостиничный комплекс со 150 номерами, 7 конференц-залами общей вместимостью 330 человек, 2 ресторанами и СПА-центром с бассейном. Комплекс расположен в Петергофе, гостей принимает с 2010 года.

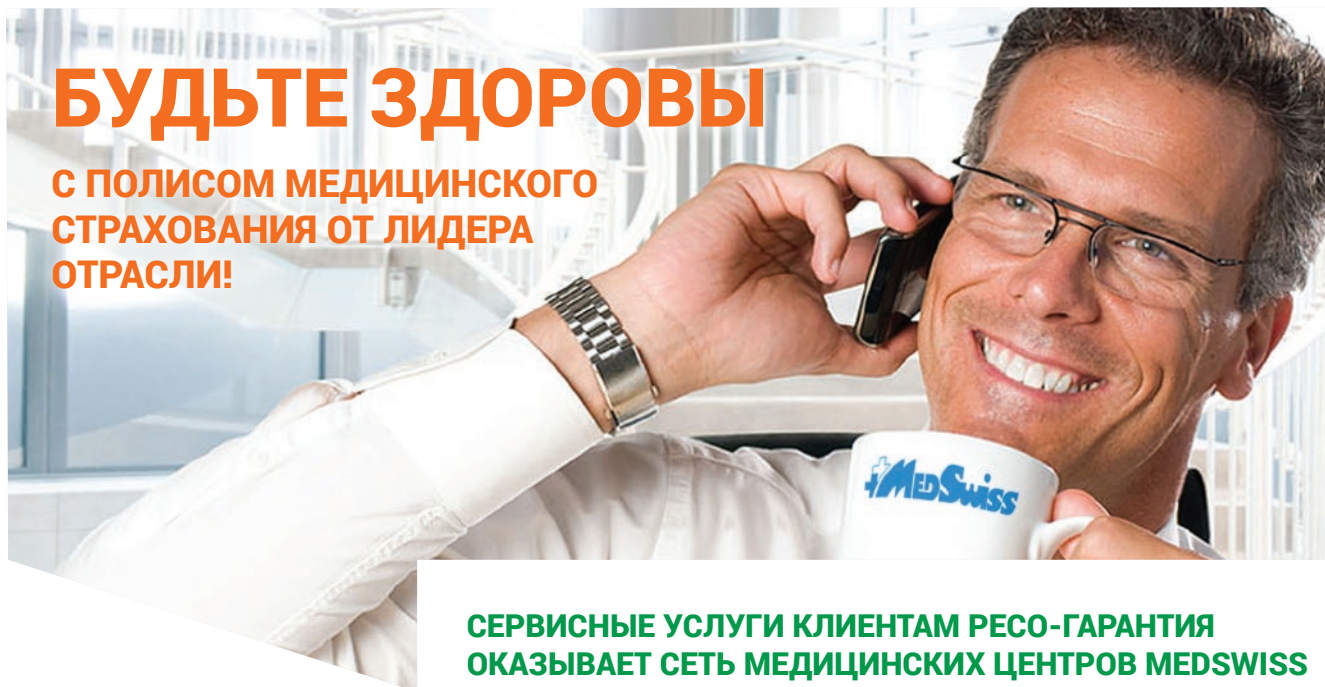
щимся сотрудникам, выдаем сухие пайки. Рестораны приспособили под сервис доставки питания. Предоставляем возможность для самоизоляции и удаленной работы. Продажи направляем на развитие проектов со второй половины года – условно сентябрь-декабрь.

- Мы сейчас работаем над освоением новых рынков сбыта, это в основном регионы России. Верим в возможность частичной компенсации в период осень-зима 2020. Основная задача – привлечь новых клиентов и сохранить, насколько возможно, нашу надежную команду. Мы заморозили множество совместных проектов продвижения. Все капитальные вложения, направленные на улучшение качества размещения



Екатерина Егорова,
генеральный директор ЗАО
«Звезда Петергофа»





БУДЬТЕ ЗДОРОВЫ

С ПОЛИСОМ МЕДИЦИНСКОГО
СТРАХОВАНИЯ ОТ ЛИДЕРА
ОТРАСЛИ!

СЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ КЛИЕНТАМ РЕСО-ГАРАНТИЯ ОКАЗЫВАЕТ СЕТЬ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ MEDSWISS

9 многопрофильных клиник в Москве, Подмосковье и Санкт-Петербурге
Входит в топ-10 крупнейших частных клиник России (Forbes, 2019)

- Полный спектр медицинских услуг: амбулаторная и скорая помощь, помощь на дому, педиатрия, специализированная стоматология, травмпункты, 2 стационара, 3 диагностических лаборатории.
- Без выходных с 8 до 21 ч., травмпункты – круглосуточно
- Предварительная запись и отсутствие очередей
- Современная аппаратура (МРТ, КТ, маммографы, цифровой рентген)
- Более 600 врачей 50 специальностей для взрослых и детей
- Единые электронные медицинские карты для всей сети клиник
- Телемедицина: онлайн-консультации врачей более чем 20 специальностей, планово и экстренно 24/7, из любой точки мира
- Тестирование на наличие новой коронавирусной инфекции и иммунитета к ней в клинике, на дому или с выездом в офис компании

24/7/365

- Центр медицинской поддержки клиентов (350 сотрудников с медицинским образованием, ответ на звонок в течение 15-30 секунд)
- Мобильное приложение, личный web-кабинет и электронный полис

НАШИ КЛИЕНТЫ ПО ДМС

Союз «Российско-Германская Внешнеторговая палата», Московское представительство Объединения торгово-промышленных палат Германии, Центр информации немецкой экономики, Центральный банк РФ, БиЛайн, Норильский никель, Интерфакс, Перекресток, Аэрофлот, Байер, Майкрософт

С 1993 года
на рынке ДМС

2-е место среди
страховщиков
ДМС в России*

Более 1 700 000
застрахованных
по ДМС

8 тысяч клиник-
партнеров в 700
городах страны

* Без учета страхования
выезжающих за рубеж.

СПАО «РЕСО-Гарантия».
Лицензии ЦБ РФ ОС №1209-03,
ОС №1209-04, ОС №1209-05, СИ
№1209, СЛ №1209, ПС №1209.
Предложение не является
публичной офертой.

КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ДМС И ВСЕМ ВИДАМ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Представитель РЕСО-Гарантия в Российско-Германской ВТП

ВЕРА ШЕВЧЕНКО

+7 (495) 721-30-12 | +7 (906) 717-54-54 | vip.reso10@bk.ru



и услуг, вынужденно приостановлены. Как иностранная компания, хоть и платим все налоги в России, мы не относимся к субъектам малого и среднего бизнеса, поэтому не сможем получить весомую помощь от государства, которая так сейчас нам необходима.

- Объемы годовой выручки в гостиничной индустрии сократятся до 60-70%, значительно снизится рентабельность. Поток гостей частично

компенсируется в период с сентября до декабря, но, поскольку пропущен сезон 2020, отменены ключевые мероприятия, приносящие прибыль, большое количество игроков будет вынуждено приостановить деятельность. Скорее всего, следует ожидать сокращения персонала на различных объектах более чем на 40%-70%. А мы все же планируем держаться до последнего и готовы по крупницам восстанавливать бизнес, чтобы с успехом войти в 2021 год.

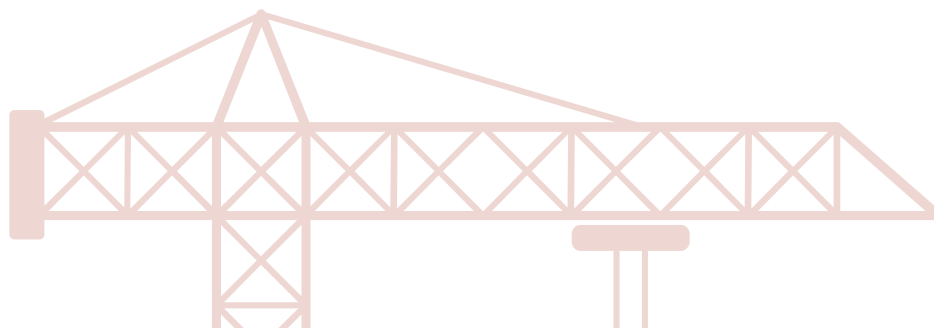


Карстен Рихтер,
генеральный директор
АО «Штрабаг»

Strabag SE – один из крупнейших строительных концернов Европы с более чем 180-летней историей; головной офис находится в Вене (Австрия). В России концерн работает с 1991 года. На счету АО «Штрабаг» более 3,5 млн кв.м возведенных жилых, административных, торговых и промышленных площадей.

«Мы уже не вернемся к «старым» временам»

- Наблюдая с середины февраля за развитием событий в Европе, мы предполагали, что корона-кризис не обойдет Россию стороной. Основные рынки нашей материнской компании находятся в Европе, и поэтому развитие там всегда очень важно для нас. В первые недели длительность и последствия этого кризиса в Европе были непредсказуемы, а сейчас мы уже продолжили строительную деятельность на основных рынках. Мы предполагаем, что аналогичные подходы будут приняты и в России, и через некоторое время все отрасли смогут продолжить работу. Мы подготовились к этому перерыву вовремя и организовали работу компании соответствующим образом.
- В настоящее время наши текущие строительные проекты приостановлены. Мы используем это время, чтобы вместе с заказчиками найти возможности оптимизации завершения проектов. Спрос на строительные услуги значительно снизился, так как заказчики не могут организовать тендеры. В настоящее время мы внедряем новые технологии и возможные совершенствования процессов строительства. Наши сотрудники в полной мере задействованы, поэтому в связи с кризисом удалось избежать сокращения персонала.
- Мы в течение недели перешли с 0 на 90% домашнего офиса и впечатлены тем, насколько эффективным остался наш рабочий процесс. Функциональность нашей компании за это время не пострадала.
- В связи с приостановлением наших проектов мы не сможем наверстать упущенный объем в этом финансовом году, но мы надеемся, что потери оборотных средств в этом году приведут к увеличению оборота в 2021-м. Инвестиционную деятельность пришлось, конечно, временно отложить, но не отменять и не останавливать полностью.
- Кризис изменил нашу деловую жизнь (пример: удаленная работа), и мы уже не вернемся к «старым» временам. Это скажется на устойчивости спроса на офисные помещения. К тому же кризис повлияет на важную для нас сферу жилищного строительства, так как ожидается потеря покупательской способности. В зависимости от того, как долго продлится кризис, это также может привести к изменению клиентской и конкурентной структуры. Однако кризис открывает новые возможности, и мы работаем над тем, чтобы стать еще более компетентным партнером для наших заказчиков.





Альфред Экль,
директор по развитию
операций Tablogix

«Сокращения не планируем – нам нужны наши специалисты потом»

Tablogix – международный логистический оператор, один из лидеров логистического рынка России. Компания была основана в 1994 году и специализируется на предоставлении логистических услуг мировым и российским производителям.



- Мы почувствовали изменения еще 5 марта. Вслед за падением товарооборота клиентов начал сокращаться и объем предоставляемых нами услуг. К счастью, в это время падение коснулось еще не всех. В некоторых сегментах, в которых мы работаем (в частности, в сегменте автозапчастей), в марте мы не зафиксировали снижения продаж.
- По сравнению с другими логистическими провайдерами, которые смогли заработать за счет скачка спроса на некоторые товары перед началом периода самоизоляции, мы практически ничего не выиграли. Наш основной бизнес – это такие отрасли, как автозапчасти, косметика и аксессуары, детские игрушки, спортивная одежда и обувь. Но основной объем приходится именно на автозапчасти.
Статистика продаж по новым автомобилям и объему автосервисных услуг нерадостная. По подсчетам экспертов, российские автодилеры в апреле недополучили около 280 млрд рублей выручки из-за кризиса в отрасли, вызванного пандемией коронавируса. Автосалоны закрыты, упал спрос на сервисные услуги. Онлайн-продажи в этой отрасли только начали формироваться в России.
- С началом корона-кризиса мы перешли на цепочку безопасного склада. Сократили число визитов гостей на склад, перешли к формату онлайн-встреч с клиентами. Обеспечили персонал на складах одноразовыми медицинскими масками и средствами дезинфекции рук. Дополнительно начали проводить тесты на Covid-19. У нас повышенные требования к уборке помещений и рабочих мест, персоналу предписано соблюдать безопасную дистанцию. Особые меры предосторожности применяем при взаимодействии с водителями транспорта, прибывающего из Европы. Центральный офис в Москве перешел на удаленную работу. Благодаря цифровизации никакие функции компании не пострадали, работаем в прежнем режиме.
- Объем продаж сократился более чем на 50%. Мы ожидаем усиления негативной динамики. Шансы, что ситуация в ближайшее время выправится, невелики. Сейчас у нас в штате около 1000 сотрудников. Из-за сократившегося объема работ на складах часть персонала пришлось временно перевести в простой. Сокращать рабочие места не планируем, нам необходим наш квалифицированный персонал, когда экономика начнет восстанавливаться.
- По итогам этого года мы очень надеемся получить 50% от докризисного оборота, в 2021-м – 75%, а в 2022-м вернуться полностью к показателям конца 2019/начала 2020 годов.



Corona als Belastungsprobe: Lockdown in Russland

Am härtesten trifft die Pandemie die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie die Großstadtwirtschaft. Für Russland ist dies ein entschärfender Faktor, denn das KMU-Segment ist hier gering und die Rolle der Metropolregionen ist weniger gewichtig als in anderen Ländern. Einen Anlass zur Sorge bieten indessen die langfristigen Folgen: Die für die nationalen Projekte bestimmten Mittel, die als Stützpfeiler des Wirtschaftswachstums galten, könnten auf Soziales umgeleitet werden.

Nataliya Orlova, Alfa Bank



Angesichts der Unsicherheit, die in der Wirtschaft mit der Pandemie Einzug gehalten hat, ist davon auszugehen, dass die russische Regierung ihr Hilfspaket noch weiterhin anpassen wird. Ende April gingen die Schätzungen in Bezug auf angekündigte Maßnahmen weit auseinander: Das Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung veranschlagte den Umfang der Maßnahmen auf 1,8 Prozent des BIP (etwa zwei Billionen Rubel), während das Finanzministerium ein Hilfspaket im Umfang von 2,8 Prozent des BIP ins Gespräch brachte und die gesamten Fördermaßnahmen unter Berücksichtigung der Beihilfen für systemrelevante Unternehmen sowie der Finanzierung des Haushaltsdefizits auf 6,5 Prozent der Wirtschaftsleistung schätzte.

Hilfspaket in Russland kleiner als in anderen Ländern

Vor dem Hintergrund anderer Länder ist allerdings noch Potenzial für die Ausweitung der Staatshilfen vorhanden. Im Krisenjahr 2008 zählte Russland mit seinem Unterstützungspaket in Höhe von 5,2 Prozent des BIP noch zu den Ländern mit den größten Hilfspaketen. Die Größe derzeit angekündigter Beihilfen überzeugt aber nicht. Zum Vergleich: Die Vereinigten Staaten haben im Rahmen mehrerer Hilfspakete 11 Prozent des BIP für Wirtschaftshilfen bereitgestellt; Deutschlands Maßnahmenpaket entspricht 4,9 Prozent des Bruttoinlandsprodukts.

Zudem werden geldpolitische Instrumente aktiv genutzt. Neben Industrieländern, welche die nächste Runde der quantitativen Lockerung eingeleitet haben, lockern auch Schwellenmarktländer ihre Geldpolitik. Von 22 Schwellenländern haben 13 ihren Leitzins seit Ende 2019 gesenkt; 2008 hatten noch 15 Länder aus derselben Kategorie mit einer Leitzinsanhebung auf die Krise reagiert. Die russische Zentralbank hatte den Leitzins im März dieses Jahres unverändert belassen, hat ihn aber im April auf 5,5 Prozent gesenkt. Dabei hat die russische Währung in dem Maß nachgelassen, in dem die Ölpreise gefallen sind. Der Anteil ausländischer Anleger am russischen Anleihenmarkt bleibt mit ca. 31 Prozent weitgehend konstant (32 Prozent waren es zu Jahresbeginn): ein Anzeichen für die hinreichende Stabilität der Kapitalbilanz, was mit baldiger Senkung des Leitzinses rechnen lässt.

IWF-Prognose orientiert sich an letzter Krise

Die zögerliche Aufstellung des staatlichen Hilfspakets zusammen mit dem starken Einbruch der Ölpreise bedingt eine negative Sicht internationaler Investoren auf die Zukunft der russischen Wirtschaft. Bei einem Rückgang der weltweiten Wirtschaftsleistung im laufenden Jahr um 3 Prozent zum Vorjahr wird die russische Wirtschaft nach einer Prognose des Internationalen Währungsfonds (IWF) um 5,5 Prozent z. Vj. schrumpfen. Das kommt einem BIP-Rückgang von 6 Prozent nahe, den der IWF für entwickelte Volkswirtschaften erwartet.

Offenbar dienen in den internationalen Prognosen die Erfahrungswerte der letzten Krise als Bezugspunkt: 2009 brach die russische Wirtschaft um 7,8 Prozent z. Vj. ein, bei einem Rückgang der Weltwirtschaft um 0,1 Prozent. Seitdem hat sich Russlands Abhängigkeit von globalen Märkten jedoch aufgrund von Sanktionen verringert. Selbst bei der Abhängigkeit des russischen Haushalts vom Ölpreis: In den vergangenen zwei Jahren betrug der für den Staatshaushalt konsolidierende Ölpreis 49 Dollar je Barrel – einer der niedrigsten Werte aller ölexportierenden Länder.

Ob Russlands Isolation zu einem förderlichen Faktor für die russische Wirtschaft in der gegenwärtigen Krise wird, lässt sich derzeit

noch nicht sagen, aber diese Möglichkeit ist nicht auszuschließen. Die Konsensprognose russischer Volkswirte im April war weitaus optimistischer: Laut einer Umfrage der Higher School of Economics sieht die Konsensprognose für Russland 2020 einen BIP-Rückgang von 2,0 Prozent z. Vj. vor – darunter einen Rückgang von 8,1 Prozent z. Vj. im zweiten und 2,6 Prozent z. Vj. im dritten Quartal. Der nächste Bezugspunkt für die Präzisierung der Prognose ist die Wirtschaftsentwicklung im zurückliegenden April: Bei einem Einbruch des BIP um weniger als 20 Prozent kann man den Entwicklungsverlauf unserer Einschätzung nach als gemäßigt positiv einstufen.

„Mildernde Umstände“

Zwei strukturelle Aspekte der russischen Wirtschaft können die ökonomischen Auswirkungen der Pandemie in Russland im Vergleich zu anderen Ländern mäßigen. Erstens: Da unter der gegenwärtigen Quarantäne am meisten der Dienstleistungssektor leidet, werden vor allem kleine und mittlere Unternehmen, nicht die Großwirtschaft, Verluste verzeichnen. Jedoch hat es sich historisch so ergeben, dass der Anteil dieses Sektors an der russischen Wirtschaft gering ist: nur 20 Prozent des Brutto-Outputs werden im KMU-Sektor erwirtschaftet. Auf Firmen mit maximal neun Mitarbeitern entfallen lediglich 1,4 Prozent aller in den KMU Beschäftigten in Russland gegenüber 20 bis 30 Prozent in anderen von der Pandemie betroffenen Ländern. Auf KMU mit mindestens 250 Angestellten entfallen rund 67 Prozent aller in diesem Sektor in Russland beschäftigten Personen. Diese Firmen haben größere Chancen, durch staatliche Beihilfen zu überleben.

Zweitens: Diese Krise ist eine Krise der Großstädte, weil das Virus sich dort schneller ausbreitet und die Bevölkerung größtenteils im Dienstleistungssektor beschäftigt ist. Doch ist die urbane Konzentration in Russland derzeit weniger hoch als in anderen Ländern: Nur 25 Prozent der Russen leben in Metropolen mit über einer Million Einwohnern. Zum Vergleich: In Ländern Lateinamerikas leben 33 bis 34 Prozent der Landesbevölkerung in Millionenstädten; in den USA sind es gar 49 Prozent. Eine durchschnittliche Millionenstadt in Russland zählt 2,5 Millionen Einwohner – weniger als die 2,7 Millionen in Kanada oder 2,9 Millionen in Australien und deutlich weniger als die 3,5 bis 4 Millionen Einwohner der durchschnittlichen Millionenstadt in Frankreich, Italien, China oder Brasilien. Die niedrige Urbanitätsrate der Bevölkerung kann unter den gegebenen Umständen zum Vorteil werden.

2,0 Prozent Jahreswirtschaftsleistung pro Quarantänemonat

Am 25. März wurde in Russland eine Teilquarantäne verhängt: Restaurants, Kaufhäuser, Vergnügungsstätten und Reiseveranstalter wurden geschlossen. Am 15. April wurden die Maßnahmen auf weitere Wirtschaftsbereiche, beispielsweise den Bausektor, ausgeweitet. Im Mai geriet dann auch der Verkehrssektor unter Druck.

Unter der Berücksichtigung der Struktur des russischen BIP und unter der Annahme, dass die Einschränkungen einen 60-prozentigen Rückgang des Outputs in den genannten Sektoren bewirkt haben, schätzen wir die wirtschaftlichen Verluste infolge der Teilquarantäne auf 0,3 Prozent des Jahres-BIP pro Woche. Bei strengeren Quarantäneregelungen rechnen wir mit einem Output-Rückgang von 80 Prozent und wirtschaftlichen Verlusten von wöchentlich 0,5 Prozent des Jahres-BIP. Mit anderen Worten: Ein Monat strenger Quarantäne



Über die kurzfristigen Schocks hinaus wirkt sich die Pandemie auch auf das langfristige Wachstum der russischen Wirtschaft äußerst negativ aus. Nach dem jährlichen Durchschnittswachstum von 0,8 Prozent seit 2014 wurde für dieses Jahr eine Wachstumsbeschleunigung und eine bessere Lohnentwicklung erwartet. Davon kann jetzt definitiv keine Rede mehr sein.

kostet die Wirtschaft zwei Prozent des Jahres-BIP. Dies entspricht annähernd einem Rückgang von 20 Prozent zum Vorjahr, den wir, wie bereits erwähnt, für den vergangenen April erwarten.

Langzeitrisiko: Mittelkürzungen für nationale Projekte

Über die kurzfristigen Schocks hinaus wirkt sich die Pandemie auch auf das langfristige Wachstum der russischen Wirtschaft äußerst negativ aus. Nach dem jährlichen Durchschnittswachstum von 0,8 Prozent seit 2014 wurde für dieses Jahr eine Wachstumsbeschleunigung und eine bessere Lohnentwicklung erwartet. Davon kann jetzt definitiv keine Rede mehr sein. Ferner hat es die Regierung

beabsichtigt, das Investitionswachstum durch nationale Projekte zu forcieren. Doch gegenwärtig ist es allzu deutlich, dass die Regierung die Lösung sozialer Probleme nicht lange hinausschieben kann. Die Unsicherheit auf den Rohstoffmärkten wird eine Optimierung der Staatsausgaben erfordern, und es ist durchaus wahrscheinlich, dass der Rotstift an den Mitteln für die nationalen Projekte angesetzt wird. Wir gehen davon aus, dass die Regierung Schlüsselprojekte zum Aufbau der Infrastruktur erhalten und Investitionen in das Gesundheitssystem erhöhen wird. Doch in Bezug auf andere Bereiche – beispielsweise KMU- oder Exportförderung – sind die Risiken, dass die angekündigten Ausgaben revidiert werden, derzeit erheblich. ■

Испытание «короной»: карантин в России

Пандемия сильнее всего бьет по малому и среднему бизнесу (МСП), а также по экономике крупных городов, и это является смягчающим фактором для России, так как сегмент МСП в РФ невелик, а роль крупных агломераций не так значительна, как в других странах. Однакостораживают долгосрочные последствия: бюджеты нацпроектов, которые воспринимались как стержень роста экономики, могут быть переориентированы на социальные нужды.

—
Наталья Орлова, Альфа-Банк АО

Неопределенность, которую принесла пандемия в экономику, заставляет говорить о том, что правительство РФ продолжит уточнение пакета мер поддержки. По состоянию на конец апреля оценки анонсированных действий сильно расходились: Минэкономразвития оценивало объем мер поддержки на уровне 1,8% ВВП (это примерно 2 трлн рублей), тогда как Минфин говорил о пакете помощи примерно в 2,8% ВВП и в сочетании с поддержкой системно значимых предприятий и финансированием дефицита бюджета оценивал стимулирующие мера в 6,5% ВВП.

Российский пакет поддержки ниже уровня других стран

Но на фоне других стран еще существует потенциал увеличения поддержки. В отличие от опыта 2008 года, когда Россия была в числе стран, предоставивших самые крупные пакеты поддержки, выделив в рамках различных программ 5,2% ВВП, сейчас размер объявленных стимулов не впечатляет. К примеру, США предоставили экономике примерно 11% ВВП в рамках различных пакетов помощи, а пакет мер Германии эквивалентен 4,9% ВВП.

Кроме того, в ход активно идут и меры монетарной политики. Помимо развитых стран, которые запустили новый раунд количественного смягчения, смягчают монетарную политику и страны с развивающимися рынками. Из 22 основных стран развивающихся рынков 13 снизили свои ключевые ставки с конца 2019 года, тогда как в 2008 года 15 стран из этого же списка реагировали на кризис повышением ставок. ЦБ РФ не менял ставку в марте этого года, но снизил ее до 5,5% в апреле; при этом масштаб ослабления курса рубля соответствует масштабу снижения цены на нефть, и доля иностранных инвесторов на российском рынке ОФЗ сохраняется на уровне примерно 31% (32% на начало этого года), что указывает на достаточную степень устойчивости капитального счета и позволяет рассчитывать на снижение ключевой ставки в ближайшем будущем.

Прогноз МВФ ориентируется на опыт прошлого кризиса

Постепенное формирование пакета помощи в сочетании с сильным падением цен на нефть спровоцировало негативный взгляд глобальных



В отличие от опыта 2008 года, когда Россия была в числе стран, предоставивших самые крупные пакеты поддержки, выделив в рамках различных программ 5,2% ВВП, сейчас размер объявленных стимулов не впечатляет.

инвесторов на перспективы российской экономики. Согласно прогнозу Международного валютного фонда (МВФ), при снижении мирового ВВП на 3% г/г по итогам 2020 года, российская экономика должна снизиться на 5,5% г/г, что очень близко к снижению ВВП на 6,0% г/г, которое МВФ ожидает по странам с развитыми экономиками.

Опыт прошлого кризиса, когда в 2009 году российский ВВП снизился на 7,8% г/г против снижения на 0,1% г/г по глобальной экономике, судя по всему, является ориентиром для прогнозов международного сообщества; однако с тех пор зависимость России от глобальных рынков снизилась по причине санкций. Даже на уровне зависимости российского бюджета от цены на нефть, в последние два года цена на нефть, балансирующая бюджет, составляла 49 долларов за баррель, то есть была одной из самых низких среди стран-экспортеров нефти.

Пока трудно сказать, станет ли большая изолированность России фактором поддержки российской экономики в период нынешнего кризиса, однако подобный сценарий исключать не стоит. Консенсус-прогноз российских экономистов в апреле был гораздо более оптимистичен: по опросу «Центра развития» (Высшая школа экономики), консенсус-прогноз по России предусматривает снижение ВВП на 2,0% г/г в 2020 году, в том числе снижение на 8,1% г/г во втором квартале и снижение на 2,6% г/г в третьем квартале. Ближайший ориентир для уточнения прогнозов – это динамика экономики в апреле 2020-го. По нашим оценкам, в случае падения ВВП меньше чем на 20% г/г, можно будет говорить об умеренно позитивной траектории развития событий.

«Смягчающие обстоятельства»

Два структурных аспекта российской экономики могут смягчить экономические последствия пандемии в сравнении с другими странами. Во-первых, поскольку от нынешнего карантина больше всего страдает сектор услуг, то наибольший ущерб понесут компании малого и среднего бизнеса, а не крупные предприятия. Однако в России исторически доля этого сегмента в структуре российского ВВП невелика: на его долю приходится всего 20% совокупного выпуска экономики. На компании со штатом сотрудников 1-9 человек приходится всего 1,4% всех занятых в МСП в России против 20-30% в странах, которые также столкнулись в пандемией. На МСП, где занято 250 человек и более, в России приходится порядка 67% занятых в этом сегменте – эти компании имеют больше шансов воспользоваться поддержкой государства и выжить.

Во-вторых, текущий кризис считается кризисом больших городов, где эпидемия распространяется быстро и где в наибольшей степени население занято в секторе услуг. Но в России сейчас уровень концентрации населения не так высок, как в других странах – только 25% россиян живет в городах с населением бо-

лее 1 млн жителей. Для сравнения: в странах Латинской Америки в городах-миллионниках проживает около 33-34% населения этих стран, а в США – порядка 49%. Средний город-миллионник в РФ насчитывает 2,5 млн жителей, это ниже, чем 2,7 млн в Канаде, 2,9 млн в Австралии, и гораздо ниже, чем 3,5–4,0 млн в средних городах-миллионниках во Франции, Италии, Китае и Бразилии. Низкий уровень концентрации населения в городах может стать преимуществом в современных условиях.

2,0% годового ВВП за месяц карантина

С 25 марта в России был введен режим частичного карантина: были закрыты рестораны, непродовольственные торговые сети, развлекательные учреждения и туристические компании. С 15 апреля карантинные меры распространились и на более широкий круг предприятий, например, на строительный сектор. Кроме того, уже с марта в тяжелом положении оказался транспортный сектор.

Учитывая структуру российского ВВП и предполагая, что условия частичного карантина привели к спаду выпуска на 60% в указанных отраслях, мы оцениваем потери в результате введения частичных карантинных мер на уровне 0,3% годового ВВП в неделю. В сценарии жесткого карантина мы оцениваем провал выпуска указанных отраслей в 80% и получаем оценку потерь на уровне 0,5% годового ВВП в неделю. Проще говоря, это означает, что месяц жесткого карантина обходится экономике в 2,0% ее годового ВВП – это приблизительно соответствует цифре спада на 20% г/г, которую, как мы писали выше, мы ожидаем увидеть за апрель.

Долгосрочный риск – пересмотр бюджетов нацпроектов

Независимо от масштаба краткосрочного шока, сам факт пандемии представляется крайне негативным для долгосрочной картины роста российской экономики. Во-первых, после того как экономика росла в среднем на 0,8% г/г с 2014 года, в этом году все ожидали ускорение роста и улучшение динамики доходов населения. Вполне очевидно, что сейчас об этом говорить не приходится. Во-вторых, правительство намеревалось обеспечить ускорение роста инвестиций за счет национальных проектов, однако сейчас вполне очевидно, что оно не может позволить отложить решение социальных проблем на более длительную перспективу. Неопределенность на сырьевых рынках заставит оптимизировать бюджетные расходы, и вполне вероятно, что под нож попадут бюджеты нацпроектов. Мы предполагаем, что правительство сохранит ключевые проекты, ориентированные на создание инфраструктуры, а также увеличит инвестиции в здравоохранение. Но в других направлениях, например, по поддержке МСП или экспорта, риск пересмотра расходных обещаний сейчас выглядит значительным. ■

Кварцверке – Больше, чем просто горная промышленность



- Устойчивое развитие как перспективный образ предприятия
- Надежное снабжение ключевых отраслей промышленности промышленными минералами
- Инновационные продукты - традиционные ценности
- Социальная ответственность за работников и соседей
- Награда за мероприятия по сохранению биоразнообразия

„Eine Umsatzsteigerung wie von Zauberhand in der Pandemie erwarte ich nicht“

Die Corona-Pandemie bleibt sicherlich nicht jedem der heute lebenden 7,7 Milliarden Menschen in Erinnerung, aber gewiss jedem Pneumologen. Das Fachwissen und die Fertigkeit der Lungenärzte sind momentan überall dort gefragt, wo Corona-Fälle bekannt geworden sind. Gegenwärtig (Stand: 05.06.2020) sind 6.515.796 Fälle in 216 Ländern und Regionen der Welt bestätigt worden; in Russland – 449.834. Über die Wirksamkeit der russischen Corona-Maßnahmen, über die Anwendung von Beatmungsgeräten zur Rehabilitation von Covid-19-Patienten und über neue Formen des Umgangs mit Kunden und Kollegen spricht Dr. med. Pneumologin Elena Titova, Generaldirektorin von PARI synergy in medicine OOO.

—
Lena Steinmetz, AHK Russland



PARI synergy in medicine OOO agiert seit 2002 auf dem russischen Markt als bevollmächtigter Vertreter und Handelsgesellschaft der PARI GmbH, ein weltweit bekannter Entwickler und Hersteller von Medizintechnik und Arzneimitteln zur Behandlung von Lungenerkrankungen mit Sitz im oberbayerischen Starnberg.

Wie oft waren Sie draußen seit Ende März?

Deutlich seltener als sonst.

Immer mit einer Maske?

Ja, seit der Shutdown verhängt worden ist, besuche ich Orte, wo sich auch andere Menschen aufhalten (Geschäfte, Apotheken), nur mit Schutzmaske.

Inwiefern hat der Shutdown aus Ihrer Sicht geholfen?

Ich finde, der Shutdown war notwendig. Das Virus ist gerade dadurch so tückisch, dass es sich schnell ausbreitet. Die meisten Erkrankten (ca. 80 Prozent) genesen spontan, ohne ins Krankenhaus zu müssen. Bei etwa einem von fünf Fällen verläuft die Erkrankung schwer mit progressivem Atemversagen. Bei älteren Patienten und Menschen mit Vorerkrankungen wie Bluthochdruck, Herz- und Lungenerkrankungen,

Diabetes oder Krebs ist die Wahrscheinlichkeit eines schweren Krankheitsverlaufs höher. Aber es kann jeden treffen, jeder kann infolge einer Ansteckung mit Covid-19 schwer erkranken.

Wie bewerten Sie die Maßnahmen, die in Russland ergriffen wurden, um die Ausbreitung von Covid-19 einzudämmen? Waren sie ausreichend?

Ob ausreichend oder nicht, lässt sich noch nicht abschätzen. Das wird man erst sehen müssen. Es ist momentan schwierig, das gesamte Ausmaß der Pandemie zu bewerten. Die Behörden haben vornehmlich auf epidemiologische Maßnahmen gesetzt, vor allem auf die vorbeugende Abtrennung einzelner Bevölkerungsgruppen, auf die Isolation der Infizierten und Erkrankten. Hierfür mussten zusätzliche Infektionsbetten bereitgestellt werden.

Perspektivisch sehen wir vor dem Hintergrund wirtschaftlicher Auswirkungen eine hohe Wahrscheinlichkeit für Absatzrückgänge im Einzelkundengeschäft. Viele Menschen werden sich medizinische Geräte der Premiumklasse schlicht nicht mehr leisten können.



Keine leichte Aufgabe für das russische Gesundheitssystem.

Das ist eine echte Herausforderung nicht nur für Regierungen und Gesundheitssysteme in einzelnen Ländern, sondern für die gesamte Weltgemeinschaft. Die rasante Ausbreitung der Infektion erforderte allorts außergewöhnliches Handeln. Wie in anderen Ländern wurden auch in Russland zahlreiche medizinische Einrichtungen umgestellt, Infektionsstationen und provisorische Behandlungsplätze eingerichtet. Das medizinische Personal aufzustocken, auszubilden, mit Schutzausrüstung und notwendigen Gerätschaften auszustatten, geeignete Therapieverfahren binnen kürzester Zeiten zu entwickeln – da kamen einige große Herausforderungen unter sehr schwierigen Umständen auf einmal zusammen.

Gibt es bei Corona-Maßnahmen Unterschiede zwischen Russland und anderen Ländern?

Ich kann vielen Berichten aus der internationalen Fachpresse und auch persönlichen Gesprächen mit Kollegen im Ausland entnehmen, dass die Maßnahmen, die in Russland getroffen wurden, weitgehend mit jenen anderer Länder übereinstimmen. Das gilt nicht nur für die Organisation von ärztlicher Hilfe, sondern auch für viele weitere epidemiologische Präventivmaßnahmen zur Eindämmung der Infektionsausbreitung.

Ihr Unternehmen – Anbieter von medizinischen Geräten zur Behandlung von Atemwegserkrankungen – ist einer der Helfer in dieser Lage?

Beatmungssysteme sind Teil der Behandlungstherapie bei Patienten mit chronischen Erkrankungen der Atemwege wie chronische Atemwegsobstruktion (COPD), Asthma, Mukoviszidose und anderen. Oder bei milderem Verlauf der Covid-19-Erkrankung zur Erleichterung von Krankheitssymptomen wie unproduktiver Husten. Auf Infektionsstationen kommen Vernebler eher selten zum Einsatz. In der Reha nach überstandener Lungenerkrankung können Inhalationssysteme und Atemtrainingsgeräte hingegen durchaus nützlich sein, aber das ist perspektivisch. Eine Umsatzsteigerung wie von Zauberhand aufgrund hoher Nachfrage nach Inhalationsgeräten in Zeiten der Pandemie erwarte ich deshalb nicht.

Mehr Aufträge seit dem Ausbruch des Coronavirus verzeichnen Sie aber schon, oder?

Ja, die Nachfrage medizinischer Einrichtungen nach Gerätschaften ist gestiegen. Nicht nur das: Wir stellen auch reges Interesse von Fachleuten an qualifizierten Auskünften zu Covid-19 fest. Deshalb betreibt unsere Stammfirma nicht nur in der Produktion einen größeren Aufwand, sondern auch in der Forschungsabteilung. Dort werden zügig Dossiers zu wissenschaftlichen Publikationen und Übersichten zum Thema Covid-19-Behandlung erstellt, die wir anschließend übersetzen und an die Fachärzte verteilen. Dieser Infoservice von PARI kommt sehr gut an. Wir werden als Experten aus der Industrie zu Workshops für Mediziner eingeladen, damit wir auf Besonderheiten hinweisen, die bei der Nutzung von Verneblern in einer Umgebung mit erhöhtem Infektionsrisiko auftreten können. Ärzte haben Interesse an Erfahrungen mit der Anwendung von Therapie- und Rehabilitationsgeräten an Covid-19-Patienten in anderen Ländern. Wir teilen gerne alle Informationen, die uns zur Verfügung stehen.

Wäre die Annahme richtig, dass Ihr Unternehmen in der Pandemie zwar nicht reich wird, aber jedenfalls nicht zu den Verlierern zählt?

Wir gehören zu den Unternehmen, die in den ersten Pandemiewochen nicht betroffen waren. Aber perspektivisch sehen wir vor dem Hintergrund wirtschaftlicher Auswirkungen eine hohe Wahrscheinlichkeit für Absatz-

rückgänge im Einzelkundengeschäft. Viele Menschen werden sich medizinische Geräte der Premiumklasse schlicht nicht mehr leisten können und sich stattdessen mit günstigeren, aber weniger hochwertigen und weniger wirksamen Modellen begnügen.

Mit dem Ausbruch der Corona-Pandemie verlor der Rubel gegenüber dem Euro an Wert. Wie hat sich das auf Ihre Preise ausgewirkt?

Wir versuchen, die Preise am jahresdurchschnittlichen Wechselkurs auszurichten und haben in Zeiten der Pandemie keine Preiserhöhungen vor.

Wie haben Sie auf den eingeführten Corona-Sonderurlaub reagiert?

Angesichts unseres Geschäftsfeldes war es uns klar, dass wir unsere Tätigkeit nicht einstellen können. Allerdings mussten wir, um weiterarbeiten zu können, vieles zügig umstellen. Zum Teil sind Mitarbeiter nach vertraglicher Regelung in Fernarbeit versetzt worden. Desgleichen haben wir Urlaubsvereinbarungen getroffen, von denen manche Mitarbeiter Gebrauch gemacht haben.

Wie sieht Ihr Arbeitstag heute aus?

An der Kommunikation mit Kollegen hat sich im Grunde kaum etwas verändert, außer dass sie jetzt über Messenger und E-Mail stattfindet. Als Geschäftsführerin habe ich meine Abläufe umstellen müssen: Konkrete Projekte und Anfragen bespreche ich persönlich mit jedem einzelnen Manager. Diese Kommunikationsform ist für uns unkompliziert, auch wenn sie mitunter mehr Zeit erfordert.

Die Kundenkommunikation hat sich sicherlich verändert.

Ja, sogar wesentlich. Zur Belieferung von Firmenkunden, hauptsächlich medizinischen Einrichtungen, nutzen wir unterschiedliche Logistikverfahren und Liefermethoden. Es kommt uns zugute, dass die meisten Speditionen wie gewohnt weiterarbeiten. Unseren Privatkunden aber raten wir vom Direktkontakt ab und empfehlen ihnen Handelsplattformen im Internet. Für besonders relevante Produktlösungen in Zeiten der Pandemie haben wir sogar extra Websites eingerichtet (spacerari.ru und parimesh.ru). Das vereinfacht den Bestellvorgang und die Lieferung nach Hause oder in die nächstgelegene Apotheke. Einige unserer Partner bieten Möglichkeiten eines Ratenkaufs oder Rabattaktionen, was bei schwierigen finanziellen Situationen nicht unwichtig ist.

Welche Fachkräfte, außer im Vertrieb, sind bei Ihnen noch besonders gefragt?

Sehr gefragt ist der Service auf unserer Website, wo ein Kundenberater während der Arbeitszeiten auf die Fragen der Besucher, hauptsächlich Patienten, eingeht. Auch hat unser SMM-Manager jetzt mehr zu tun.

Zum Schluss würde ich gern Ihre Meinung hören: Wie hat sich das russische Gesundheitssystem in der Corona-Krise bewährt?

Noch ist die Bewährungsprobe nicht vorbei – es gilt, sich täglich wieder zu bewähren. Die Situation rund um Covid-19 ist zu einer echten Qualifikationsprüfung für alle medizinischen Fachkräfte geworden. Es deutet aber alles darauf hin, dass sie diese Aufgabe trotz aller erkennbaren Hindernisse erfolgreich bewältigen. Viele Ärzte haben ihre Familien seit Wochen nicht mehr gesehen, einige haben sich leider angesteckt. Die hohe Professionalität und Opferbereitschaft der Ärzte und Pfleger verdient Respekt und aufrichtige Dankbarkeit. ■

«Чудесного увеличения оборота компании в период пандемии я не ожидаю»

Пандемия Covid-19 запомнится если уж не каждому из 7,7 млрд ныне живущих, то точно – всем пульмонологам. Их знания и умения востребованы сегодня везде, где зафиксированы случаи заражения коронавирусом. На сегодняшний день (05.06.2020) подтверждено 6 515 796 случаев заражения в 216 странах и территориях по всему миру, из них в России – 449 834. Об эффективности российских противоэпидемических мер, о применении ингаляционных систем для реабилитации Covid-пациентов и изменениях во взаимодействии с коллегами и клиентами рассказывает врач-пульмонолог, к.м.н. и генеральный директор ООО «ПАРИ синергия в медицине» Елена Титова.

Лена Штайнметц, Российско-Германская ВТП

Как часто вы были на улице с конца марта?
Намного реже, чем обычно.

Всегда в маске?

Да, с самого начала объявления режима самоизоляции при посещении мест, где есть другие люди (магазин, аптека), я использую одноразовые маски.

На ваш взгляд, насколько помогло введение режима самоизоляции?

Я считаю, что это было необходимо. Вирус тем и коварен, что очень стремительно распространяется. Большинство заболевших (около 80%) выздоравливают спонтанно без необходимости в госпитализации. Примерно в одном из пяти случаев заболевание Covid-19 протекает в тяжелой форме с развитием дыхательной недостаточности. У пожилых людей, а также лиц с сопутствующими заболеваниями, например гипертонией, заболеваниями сердца или легких, диабетом или раком, вероятность тяжелого течения заболевания выше. Тем не

менее заразиться Covid-19 и тяжело заболеть может каждый.

Как вы оцениваете предпринятые в России меры по предотвращению распространения Covid-19? Этого было достаточно?

Достаточно или нет, покажет время. Сейчас еще сложно оценить весь масштаб происходящего. Основной упор был сделан на эпидемиологические мероприятия, заключающиеся прежде всего в профилактическом разобщении групп населения, изоляции инфицированных и заболевших. Для этого потребовалось создание дополнительных инфекционных коек.

Непростой вызов для российской системы здравоохранения.

Это настоящий вызов не только для правительства и системы здравоохранения в каждой отдельно взятой стране, но и для всего мирового сообщества. Стремительное распространение инфекции потребовало повсеместно экстрен-



ООО «ПАРИ синергия в медицине» действует на российском рынке с 2002 года как уполномоченный представитель и торговая организация PARI GmbH, разработчика и производителя медицинской техники и медикаментов в сфере респираторной медицины. Штаб-квартира PARI GmbH находится в Штарнберге (Германия).

ных действий. В России, как и в других странах, были перепрофилированы многие медучреждения, в кратчайшие сроки построены инфекционные стационары и развернуты временные дополнительные места для госпитализации. Увеличение штата медицинских работников, их обучение, оснащение средствами индивидуальной защиты и необходимым оборудованием, разработка в кратчайшие сроки протоколов терапии – это все сразу несколько непростых вызовов в весьма непростых условиях.

Насколько российские меры отличаются от мер в других странах?

Основываясь на информации из многочисленных публикаций и репортажей со всего мира, а также из личного общения с зарубежными коллегами могу сказать, что меры, принимаемые в Российской Федерации, во многом корреспондируют с таковыми в других странах. Это касается не только организации медицинской помощи, но и обширного перечня эпидемиологических мер по профилактике распространения инфекции.

Ваша компания – поставщик медицинского оборудования для лечения дыхательных путей – стала одним из помощников?

Ингаляционные системы включены в протоколы лечения в случае, когда у пациентов уже имеются хронические болезни респираторного тракта, такие как бронхиальная астма, муковисцидоз и другие. Либо при нетяжелом течении Covid-19 для облегчения симптомов заболевания, например, непродуктивного кашля. В условиях инфекционных стационаров небулайзерные ингаляции применяются не столь часто, а вот в период восстановления после перенесенной пневмонии ингаляционные приборы и дыхательные тренажеры вполне могут понадобиться, но это в перспективе. Поэтому чудесного увеличения оборота компании за счет высокого спроса на ингаляционные приборы в период пандемии я не ожидаю.

Но заказов у вас все же стало больше с приходом коронавируса?

Да, запросы от лечебных учреждений на поставку оборудования возросли. При этом мы столкнулись с увеличением количества не только заказов, но и запросов от специалистов о предоставлении имеющихся материалов по Covid-19. Поэтому в нашей головной компании в период пандемии возросла нагрузка не только на производство, но и на научный отдел. В оперативном режиме они готовят обзоры научных публикаций и меморандумы по проблемам лечения Covid-19, которые мы потом переводим и отправляем докторам. Такого рода информационный сервис PARI воспринимается очень позитивно. Нас приглашают принять участие в обучающих семинарах для медиков в качестве экспертов от производителя, рассказать об особенностях использования небулайзерных ингаляций в условиях высокого риска распространения коронавирусной инфекции. Врачи интересуются опытом применения оборудования для лечения и реабилитации пациентов с Covid-19 в других странах. Мы с большим удовольствием делимся всей имеющейся у нас информацией.

Правильно будет предположить, что ваша компания если не разбогатеет в период пандемии, то хотя бы как минимум не окажется в числе проигравших?

Мы относимся к компаниям, которые пандемия точно не затронула в первые недели. Однако в дальнейшем на фоне экономических последствий высока вероятность снижения в сегменте розничных продаж. Многие люди просто не смогут себе позволить приобрести ме-

дицинские изделия премиум-класса, и им придется довольствоваться более дешевыми, хотя и менее качественными, и не столь эффективными аналогами.

С приходом коронавируса вырос и курс евро. Как это отразилось на ваших ценах?

Мы стараемся держать цены в рамках среднегодового курса. Повышение цен в период пандемии не рассматриваем.

Как вы отреагировали на введение режима самоизоляции?

Учитывая специфику нашей компании, мы не посчитали для себя возможным прекратить работу. Для этого нам пришлось оперативно многое изменить. Часть сотрудников были переведены на удаленную работу, после подписания соответствующего соглашения с ними. Было решено также, что при желании коллеги могут оформить очередной отпуск, и некоторые воспользовались этим.

Как выглядит ваш рабочий день в нынешней ситуации?

Основной порядок взаимодействия с коллегами изменился мало, но перешел в общение посредством мессенджеров и электронной почты. Мне, как руководителю, пришлось перестроить свою работу и в большей степени общаться с каждым менеджером индивидуально для обсуждения конкретных проектов и запросов. Нам такой вид коммуникации показался наиболее удобным, хотя и требует порой больше времени.

При этом изменился и формат взаимодействия с клиентами.

Да, его пришлось существенно перестроить. Для обслуживания запросов юридических лиц, в основном лечебных учреждений, мы использовали различные логистические схемы, организации поставок, тем более что большинство транспортно-экспедиционных компаний продолжили работу в обычном режиме. Для обслуживания частных заявок мы рекомендовали не обращаться к нам напрямую, а использовать торговые площадки в интернете и даже оперативно создали отдельные веб-сайты для наиболее значимых в период пандемии продуктов (spacerpari.ru; parimesh.ru). Это позволило упростить оформление заказов и доставки в аптеку по месту жительства или на дом. У некоторых из наших партнеров были предусмотрены продажи в рассрочку и дисконтные распродажи, что немаловажно в непростой экономической ситуации.

Помимо сектора продаж, какие сотрудники у вас еще особо востребованы?

Очень востребован сервис на нашем сайте, где дежурный менеджер в рабочие часы отвечает на вопросы посетителей – в основном пациентов. Также прибавилось работы и у нашего SMM-менеджера.

И все же: как справилась с коронавирусом, на ваш взгляд, российская система здравоохранения?

Пока еще не справилась, а справляется. Данная ситуация стала настоящей проверкой на профессионализм для всех медицинских работников, и похоже, что они успешно справляются с этой задачей, несмотря на очевидные трудности. Многие медики не видят своих близких уже несколько недель, некоторые из них, к сожалению, заразились. Высокий уровень профессионализма и самоотречения врачей и медицинского персонала вызывает искреннее уважение и благодарность. ■

Для обслуживания частных заявок мы рекомендовали не обращаться к нам напрямую, а использовать торговые площадки в интернете. Это позволило упростить оформление заказов и доставки в аптеку по месту жительства или на дом.





On-/Offline-Handel in Zeiten der Pandemie

Der Lebensmittel-Versandhandel boomt, die kleinen Geschäfte vor der Haustür erleben einen neuen Aufschwung, die Horeca-Kunden sind dagegen zum Teil weggefallen. Wie geht es dem Groß- und Einzelhandel in der Corona-Pandemie?

—
Margarita Afanasyeva, AHK Russland

Bunte Markierungen vor dem Eingang vieler Lebensmittelgeschäfte mahnen die Kunden zum Abstandhalten. „Social Distancing“ hat alle Chancen, das Unwort des Jahres 2020 zu werden. Ein Mitarbeiter von VkusVill, ein Supermarkt für Frischprodukte 100 Meter von meinem Haus entfernt, regelt den Besucherstrom am Eingang wie ein Polizist den Verkehr.

Im neuen Jahrzehnt, dessen erstes Jahr von Covid-19 befallen ist, lässt sich nahezu alles im Internet kaufen. Aber in Zeiten strenger Corona-Einschränkungen ist der Lebensmitteleinkauf neben dem Apothekenbesuch und, ja, auch dem Müllraustragen alles, was einem rechtstreuen Moskauer Bürger, der seine Arbeit komplett im Homeoffice erledigt, an Outdoor-Spaß geblieben ist.

„Wir hatten mit wachsender Nachfrage gerechnet, aber nicht so“

Als die Infiziertenzahlen in der russischen Hauptstadt in die Tausenden schossen, fingen viele Kunden freiwillig an, Masken und sogar Handschuhe zu tragen. Für den Einzelhandel aber gibt es Vorschriften der Verbraucherschutzbehörde – und sie kommen den Zehn Geboten gleich, deren Verletzung zwar nicht mit der Hölle, aber doch unausweichlich mit Geldstrafen geahndet wird. In nur einer Aprilwoche sind Moskauer Läden mit Geldbußen in Höhe von 21 Millionen Rubel (ca. 265.000 Euro) belegt worden, weil ihre Kunden die Abstandsregeln nicht einhielten. Andere Geschäfte handeln vorsorglich. Die Großhandelskette Globus führte in ihren Filialen testweise die Maskenpflicht ein, bevor die Behörden dazu ab 12. Mai offiziell verpflichtet haben. Ab Ende April weitete Globus diese Maßnahme sukzessive auf alle 17 Märkte der Kette in Moskau, im Moskauer Gebiet und in Rjasan aus.

Die Auswirkungen des Coronavirus haben die Globus-Kette mit ihren 11.000 Mitarbeitern und täglich rund 235.000 Besuchern bereits am 13. März getroffen. „Das war der erste Tag der Hamsterkäufe. Die Kun-

den haben alle Großmärkte leergefegt. Etwa zwei Wochen lang hielt der Andrang an, während wir alle unsere Kraft darauf richteten, diesen Bedarf zu bedienen. Natürlich waren wir darauf vorbereitet, auch mit Blick auf unsere Partner in Europa, bei denen das etwas früher, im Februar schon, angefangen hatte. Aber unser Onlinevertrieb war darauf nicht eingestellt, wie sich zeigte. Wir hatten mit wachsender Nachfrage gerechnet, aber nicht so. Unser Onlineshop bekam diesen Ansturm am 14. und 15. März ab“, erklärt Viktoriya Kutuzova am Telefon, Leiterin Corporate Communications der Globus-Großmarktkette. Angesichts der Corona-Einschränkungen sind wir beim Interview auf Telekommunikation angewiesen.

Pandemie und Einwegplastik

Globus hat einen eigenen Lieferdienst, kooperiert aber auch mit dem Lieferservice iGooods und dem Taxianbieter Gett. „Vor der Corona-Pandemie waren in unserem Versandhandel zwölf Verpacker pro Nachtschicht beschäftigt. Jetzt sind es dreißig“, erzählt Kutuzova. Sie mussten nicht nur eine Großzahl von Bestellungen, sondern auch von Stornierungen bewältigen. „Am 13. und 14. März sammelten unsere Onlinekunden mehrere Artikel zu einer Bestellung. Dabei wurden wir damit konfrontiert, dass Kunden zwar eine Bestellung zum Selbstabholen aufgaben, diese dann aber doch nicht abholten. Vielleicht ließ deren Panik einfach nach oder sie konnten anderweitig einkaufen, bevor sie die Bestellung hätten abholen müssen. Es kann verschiedene Ursachen haben, Tatsache ist aber, dass wir den Aufwand hatten, die Bestellung erst zusammenzustellen und dann auszupacken. Kurz haltbare Waren mussten als Verlust abgeschrieben werden. Frische Salatgerichte aus der Bestellung können wir nicht in den Handel zurückgeben – so etwas müssen wir abschreiben“, erklärt Kutuzova.

Die Pandemie trifft auch die Öko-Pläne der Kette. „Vor Covid-19 hatten wir Projekte zur Vermeidung von überflüssigem Einwegplastik gestartet. In allen unseren Filialen war es möglich, Waren an der Frischtheke, auch Fleisch- und Fischprodukte in mitgebrachte Behälter auszugeben. Auch für den Kaffee zum Mitnehmen konnten unsere Kunden eigene Becher mitbringen. Wegen der Pandemie mussten wir diese Neuregelungen leider aussetzen, weil die Sicherheit unserer Kunden und Mitarbeiter ohne Einwegbehälter nicht zu gewährleisten ist. Auch hatten wir Pläne zur Rücknahme von Plastiktüten, um sie zu recyceln. Sobald die epidemiologische Lage dies zulässt, werden wir die Pläne und Projekte wiederaufnehmen“, sagt die Globus-Sprecherin.

„Jetzt geht man hauptsächlich in den Laden um die Ecke“

Für viele Wirtschaftssektoren ist die gegenwärtige Situation ein schwerer Schlag. In derselben Zeit erleben kleine Geschäfte vor der Haustür einen Aufschwung. In der Zeit vor Corona war der Kleinaladen an der Ecke nur dazu da, um schnell mal Brot oder Pflanzenöl zu holen, wofür man sich den längeren Weg zum Supermarkt sparen wollte. „Jetzt geht man hauptsächlich in den Laden um die Ecke. Man verzichtet nach Möglichkeit auf längere Fußwege, Autofahrten oder die Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel. Davon profitieren die schnell erreichbaren Geschäfte – und wir profitieren mit, weil die meisten dieser Geschäfte unsere Kunden sind“, erklärt Martin Schumacher, CEO METRO Russia, in einem Videoanruf per Teams. Damit die Läden um die Ecke eine gute Produktauswahl bieten können, hat METRO den Anschluss ihrer B2B-Kunden an den hauseigenen Food-Service beschleunigt. Geschäfte und Restaurants, die weiter für Außer-Haus-Kunden arbeiten, können nun innerhalb von 24 Stunden Waren bei METRO bestellen.

Ich beschließe, nach der nächstgelegenen METRO-Filiale zu suchen, und sehe einen Hinweis bei meiner Navi-App 2GIS, dass die Öffnungszeiten des Großmarkts sich verändert haben. Es ist unwahrscheinlich, dass ich nachts einen Großeinkauf starten werde, aber bis die Zeiten sich bessern – irgendwann nach Corona – steht diese Option eh nicht zur Verfügung, denn die nächtlichen Stunden nutzt METRO derzeit zum Warenauspacken und Desinfizieren.

„Wir verzeichnen 13.000 Onlinebestellungen pro Tag“

Bei METRO – einer Kette mit 94 Großmärkten in Russland – macht sich die Pandemie seit Mitte März bemerkbar. Laut Schumacher müssen die Moskauer 24/7-Filialen nachts nunmehr geschlossen werden, um die Warenregale rechtzeitig auffüllen zu können. Neue Aushilfen zu finden, ist dabei mindestens ebenso schwierig, wie Schutzmasken in den ersten Pandemiewochen aufzutreiben. „Also halten Mitarbeiter den Betrieb aufrecht, die schon vorher da waren. Wir haben versucht, neue Mitarbeiter einzustellen, aber es ist immer noch schwierig, weil die meisten Menschen wegen arbeitsfreier Tage beurlaubt sind und in dieser Zeit keine weiteren Jobs annehmen wollen“, erklärt Schumacher. Immerhin hat die Handelskette inzwischen Mitarbeiter aus den Bereichen übernehmen können, die derzeit auf Unterstützung angewiesen sind: aus den Fast-Food-Ketten wie KFC, Burger King, McDonald's oder auch aus dem Non-Food-Bereich wie Sportmaster.

„Derzeit bekommen wir sogar mehr Onlineaufträge als vor vier Wochen. Zum einen, weil wir sie besser bearbeiten, und zum anderen, weil der Bedarf hoch bleibt. Wir verzeichnen 13.000 Onlinebestellungen pro Tag im Vergleich zu ehemals 2.000. Wir könnten noch mehr Bestellungen aufnehmen und arbeiten momentan daran, den Kunden mehr Komfort zu bieten. Aber einer muss ja die Bestellung aufnehmen, zusammenstellen, verpacken und zustellen. Wer heute in Moskau über unsere Website oder über den Service Sbermarket bestellt, muss immer noch zwei bis vier Tage warten, je nach Standort von Markt und Kunde. Wir setzen alles daran, diese Wartezeit zu verkürzen“, sagt Schumacher.

Ende März haben METRO und der Lebensmittellieferdienst Sbermarket einen Service für Selbstabholer gestartet: Click & Collect. „Wir haben gerade erst mit den Tests in einem Moskauer Großmarkt begonnen. Noch haben wir ein sehr kleines Bestellvolumen, aber sobald wir eine ausreichende Nachfrage in diesem Segment feststellen, weiten wir dieses System auf so viele Läden aus wie möglich“, erklärt Schumacher.

Rechenaufgabe Corona

Mit Maske und Handschuhen, hinter Schutzglas – so arbeiten die METRO-Kassierer heute. Die Covid-19-Pandemie hat neue Modetrends eingeführt, die im Gegensatz zu anderen Fashion-Must-haves der diesjährigen Frühjahr-/Sommersaison für alle verpflichtend ist. Im Einzelhandel hat der Anstieg der Kosten für den Mitarbeiterschutz allerdings früher eingesetzt als in anderen Sektoren.

„Sie nehmen drei oder vier Millionen Euro mal den Wechselkurs und erhalten eine ordentliche Ausgabensumme“, so die Kurzlektion von Schumacher in Sachen Corona-Arithmetik. „Aber damit ist es noch nicht getan. Wir lassen weiterhin desinfizieren, stellen unseren Mitarbeitern Masken und Handschuhe zur Verfügung, weshalb die Kosten weiter steigen werden, bis die Krisensituation zu Ende ist.“



Das komplette Interview

mit Martin Schumacher, CEO METRO Russia,
finden Sie auf der AHK-Seite
russland.ahk.de/infothek/news



Mit Maske und Handschuhen, hinter Schutzglas – so arbeiten die METRO-Kassierer heute. Die Covid-19-Pandemie hat neue Modetrends eingeführt, die im Gegensatz zu anderen Fashion-Must-haves der diesjährigen Frühjahr-/Sommersaison für alle verpflichtend ist.

Um bei Zahlen zu bleiben: Der Absatz der METRO-Gruppe ist im zweiten Jahresquartal um 2,3 Prozent gestiegen. Am meisten dazu beigetragen haben Osteuropa mit einer Absatzsteigerung von 11,2 Prozent, Russland mit 9,8 Prozent und Deutschland mit 4,8 Prozent.

„In Deutschland hatte METRO aus zweierlei Gründen mehr Schwierigkeiten in der Krise: Dort ist der Anteil von Horeca (Hotels, Restaurants und Cateringunternehmen) am Absatz größer und bis vor Kurzem hatte METRO in Deutschland nur eine Zulassung als Großhandel. Inzwischen gibt es auch eine vorläufige Zulassung als Einzelhandel, was den Zugang zu B2C-Kunden ermöglichte. METRO in Russland dagegen hatte von Anfang an eine Zulassung als Groß- und Einzelhändler“, erklärt Schumacher.

Positive Aspekte der Krise

Die Quarantänezeit nutzen viele zur Weiterbildung. Die einen frischen ihr Englisch auf, die anderen üben sich darin, die rätselhaften Bilder von Hieronymus Bosch zu entschlüsseln, oder vertiefen sich in Excel. Für die Wirtschaft heißt es in Krisenzeiten, schnell Neues zu lernen und eigene

Prozesse umzustellen. Das Globus-Team hat in der Pandemie erfahren, was es heißt, gemeinsam alles schultern zu können: „So eine Zeit hatten wir noch nie erlebt. Eine Zeit, in der täglich neue Entscheidungen getroffen werden müssen und die Umstände sich ständig ändern, an die man sich anpassen soll. Wir erleben unsere Mitarbeiter als ein Profiteam, das der Situation häufig mehrere Schritte voraus ist“, resümiert Viktoriya Kutuzova.

„Wenn ein Weltuntergang ansteht, kann man entweder sich davor fürchten oder aber Mut fassen“, sagt Martin Schumacher. „Unsere Leute – die Kassierer, die Manager, die Lieferfahrer – sind eher mutig als ängstlich. Wahrscheinlich ist es ihnen bewusst geworden, dass man mit Entschlossenheit und Disziplin gute Ergebnisse erzielen kann. Deshalb sind wir immer noch da, unterstützen unsere Kunden und die Gesellschaft. Ich denke, das kann den Menschen ein Gefühl von Sicherheit vermitteln.“

Jeder Krise ist etwas Positives abzugewinnen, wenn man die Gedanken an die Krisenkosten wegscheucht und überlegt, was man selbst durch die Krise gelernt hat. ■

On-/Offline-торговля во время пандемии

Бум на продуктовом e-соттерсе рынке, ренессанс магазинов у дома, частичная потеря клиентов сегмента HoReCa и другие влияния пандемии Covid-19 на мелкооптовую и розничную торговлю.

—
Маргарита Афанасьева, Российско-Германская ВТП

Перед входом во многие продуктовые магазины разметки ярких цветов призывают покупателей соблюдать дистанцию. Пожалуй, когда Кембриджский словарь будет выбирать слово 2020 года, у дистанции есть все шансы стать им. Сотрудник «ВкусВилла» в ста метрах от моего дома на входе в магазин регулирует трафик покупателей, как гаишник поток автомобилей.

В наступившем десятилетии, первый год которого сражен пандемией Covid-19, купить в интернете можно практически все. Однако выход в магазин или аптеку, ну еще и вынос мусора, – это все, что осталось из удовольствий внешнего мира для законопослушного москвича, чья работа от А до Я может выполняться из хоум-офиса во время жестких Covid-ограничений.

«Мы ожидали повышения спроса, но не такого»

Когда природой заболевших в столице стал исчисляться тысячами, многие покупатели начали добровольно носить маски, а то и перчатки. Для ритейлеров же предписания Роспотребнадзора сродни Библии, несоблюдение которых, если и не наказывается смертным грехом, то карается штрафом. Только за одну неделю в апреле московским магазинам выписали штрафы на 21 млн рублей за несоблюдение их покупателями социальной дистанции. Однако некоторые магазины действуют на опережение. В сети гипермаркетов Globus тестовый масочный режим ввели еще до того, как власти сделали его обязательным с 12 мая. С конца апреля «Глобус» распространил эту меру на все свои 17 магазинов – в столице, Подмоскowie и Рязани.

На работу гипермаркетов «Глобус», с 11 тыс. сотрудников и около 235 тыс. ежедневных

покупателей, ситуация с коронавирусом начала влиять 13 марта. «Это был первый день ажиотажного спроса. Покупатели «вынесли» все гипермаркеты сети. Ажиотажный спрос продлился примерно две недели, тогда все наши усилия были направлены на то, чтобы его обеспечить. Безусловно, мы к этому готовились, глядя на наших европейских партнеров – у них это случилось несколько раньше, в феврале. Но оказалось, что не были готовы наши каналы электронной коммерции. Мы ожидали повышения спроса, но не такого. Наш интернет-магазин почувствовал на себе этот спрос 14-15 марта», – рассказывает мне по телефону Виктория Кутузова, руководитель отдела корпоративных коммуникаций сети гипермаркетов «Глобус». Ввиду трудностей, возникающих в дни корона-режима, чтобы покинуть квартиру, наше интервью проходит в дистанционном формате.

Пандемия и одноразовый пластик

У Globus есть своя доставка, также сеть трудничают со службой доставки iGooods и сервисом такси Gett. «До пандемии коронавируса в нашем интернет-магазине в ночную смену работали 12 комплектовщиков. Сейчас – 30», – рассказывает Кутузова. Им пришлось справиться не только с большим числом заказов, но и отказов от них. «13-14 марта покупатели собирали в нашем интернет-магазине большое количество артикулов в одном заказе. При этом мы столкнулись с тем, что люди делают заказ на самовывоз, но не забирают его. Возможно, у них снижался уровень тревожности, может, они успевали купить необходимые продукты раньше, чем надо было ехать за своим заказом. Причины могут быть разными, но факт в том, что мы тратили ресурсы, чтобы

собрать эти заказы, а затем – чтобы разобрать. Продукты кулинарии, короткого срока хранения к тому же, шли на списание. Мы ведь не можем вернуть на продажу готовый салат из контейнера, его необходимо списывать», – объясняет Кутузова.

Пандемия сказалась и на некоторых экологических планах сети. «До ситуации с Covid-19 мы запустили несколько проектов, направленных на снижение объемов одноразового пластика. Во всех наших гипермаркетах мы отпускали в тару покупателей продукцию кулинарии, мясного цеха, рыбного ряда. Наливали кофе в стаканчики покупателей. К сожалению, из-за пандемии мы отказались от этих нововведений, так как одноразовая посуда необходима для обеспечения безопасности наших покупателей и сотрудников. У нас были планы по приему пластиковых пакетов у населения для передачи их в переработку. Как только эпидемиологическая ситуация позволит, мы вернемся к этим проектам и планам», – уверены в Globus.

«Сейчас люди в основном ходят в магазины поблизости»

Сегодня многие отрасли экономики оказались под ударом из-за ситуации с Covid-19. Тем временем магазины у дома переживают ренессанс. В докоронавирусные времена местный магазинчик был нужен только для покупок вроде хлеба или растительного масла, за которыми не пойдешь в супермаркет, расположенный подальше. «Сейчас люди в основном ходят в магазины поблизости. Они не хотят ходить дальше пешком, ехать на личном авто или общественном транспорте, если есть возможность избежать этого. Так, магазины у дома извлекли выгоду из текущей ситуации,



У Globus есть своя доставка, также сеть сотрудничает со службой доставки iGooods и сервисом такси Gett. «До пандемии коронавируса в нашем интернет-магазине в ночную смену работали 12 комплектовщиков. Сейчас – 30».

и мы тоже, поскольку многие из них являются нашими клиентами», – говорит Мартин Шумахер, генеральный директор METRO Россия, с которым мы созвонились по видеосвязи в Teams. Чтобы в магазинах у дома был разнообразный ассортимент товаров, METRO ускорила подключение новых клиентов B2B-сегмента к сервису доставки продуктов. Теперь магазины и рестораны, продолжающие работать на вынос, могут начать закупать товары у METRO в течение 24 часов.

Решив посмотреть, на каком расстоянии от меня находится ближайший METRO, я вижу предупреждение от 2GIS, что график работы гипермаркета изменился. Маловероятно, что мне захочется сделать большой закуп ночью, но до лучших – посткоронавирусных времен –

эта функция в любом случае недоступна, поскольку сейчас сеть использует ночное время для выкладки товаров и работ по дезинфекции.

«У нас около 13 000 онлайн-заказов ежедневно»

На работу мелкооптовой сети METRO, насчитывающей 94 торговых центра в России, ситуация с Covid-19 начала влиять во второй половине марта. По словам Шумахера, московские, обычно круглосуточные магазины сети,

пришлось закрывать на ночь, чтобы успевать пополнить запасы. Однако найти новых сотрудников для подмоги оказалось не легче, чем маски в первый месяц эпидемии. «В итоге бизнес делается с людьми, которые есть. Мы пытались нанять новых сотрудников, но это до сих пор сложно, так как многие люди в отпуске (в «нерабочие» дни), и они не хотят в это время работать где-то в другом месте», – рассказывает Шумахер. Тем не менее сеть уже наняла много сотрудников из компаний, которым потребовалась поддержка, к примеру, как



Читайте интервью

с гендиректором METRO Россия Мартином Шумахером на сайте ВТП russland.ahk.de/ru/mediacentr/novosti



«В итоге бизнес делается с людьми, которые есть. Мы пытались нанять новых сотрудников, но это до сих пор сложно, так как многие люди в отпуске (в «нерабочие» дни), и они не хотят в это время работать где-то в другом месте»

из ресторанов быстрого питания (KFC, Burger King, McDonald's), так и из непродовольственного ритейла («Спортмастер»).

«Сейчас мы получаем даже больше онлайн-заказов, чем четыре недели назад, так как, во-первых, мы уже лучше обрабатываем их, а, во-вторых, спрос все еще остается высоким. У нас около 13 000 онлайн-заказов ежедневно по сравнению с 2 000 ранее. Мы могли бы принимать и больше, сейчас мы работаем над повышением удобства для клиентов. Кто-то должен взять заказ, собрать его, упаковать, доставить. Даже сегодня, оформляя заказ в Москве через наш сайт или через онлайн-сервис «Сбермаркет», нужно ждать от двух до четырех дней – в зависимости от ме-

стоположения магазина и покупателя. Мы стремимся сокращать время ожидания», – говорит Шумахер.

В конце марта METRO и онлайн-сервис доставки продуктов «Сбермаркет» запустили систему самовывоза Click & Collect. «Мы только начали ее тестировать в одном магазине в Москве. Пока это очень маленький объем заказов, но, если мы увидим достаточный спрос в этом сегменте, то распространим систему на столько магазинов, на сколько возможно», – делится возможными планами Шумахер.

Урок корона-арифметики

В перчатках и маске, за защитным стеклом – так работают кассиры METRO сегодня. Панде-

мия Covid-19 ввела универсальную моду, которой, в отличие от любых других трендов весна/лето-2020, обязаны следовать все. Однако расходы на обеспечение сотрудников торговли защитными средствами начали накапливаться куда раньше, чем для других профессий.

«Вы берете 3-4 млн евро, умножаете на курс и получаете уже значительную сумму расходов, но и это еще не предел. Мы продолжаем проводить уборки, предоставлять сотрудникам маски и перчатки, так что расходы будут расти до тех пор, пока эта кризисная ситуация не закончится», – следует из краткого урока корона-арифметики от Мартина Шумахера.

Если продолжить разговор об арифметике, то продажи группы компаний METRO AG во



«Еще никогда не было такого периода, когда каждый день нужно принимать новое решение, адаптироваться под быстро меняющуюся реальность. При этом мы видим, что наша команда – это профессионалы, которые часто действуют на опережение»

II квартале года выросли на 2,3%. Основной вклад в эту цифру внесли Восточная Европа, где продажи увеличились на 11,2%, Россия – на 9,8% и Германия – на 4,8%.

«Для METRO в Германии во время кризиса возникло больше трудностей по двум причинам: у них больше доля продаж в HoReCa (гостинично-ресторанный бизнес) и до недавних пор была лицензия только на мелкооптовую торговлю. Сейчас они получили временную лицензию на торговлю в розницу, что открыло доступ к B2C-клиентам. В то время как у METRO в России изначально была лицензия на мелкооптовую и розничную торговлю», – объясняет Шумахер.

Плюсы кризиса

На вынужденной самоизоляции многие добровольно занялись самообразованием. Кто-то подтягивает английский, пытается расшифровать картины Босха, углубляется в Excel. Бизнесу же в кризисы приходится быстро учиться новому и перестраивать работу. Команда Globus за время пандемии поняла, что им все по плечу: «Еще никогда не было такого периода, когда каждый день нужно принимать новое решение, адаптироваться под быстро меняющуюся реальность. При этом мы видим, что наша команда – это профессионалы, которые часто действуют на опережение», – подводит итог Виктория Кутузова.

«Когда кажется, что скоро наступит конец света, можно испугаться, а можно быть храбрым. Наши люди – кассиры, менеджеры, водители грузовиков – скорее храбрые, чем испуганные. Возможно, они осознали, что со смелостью и дисциплиной можно добиться хороших результатов. Поэтому мы все еще здесь – поддерживаем общество и наших покупателей – и я думаю, все это может дать людям какую-то уверенность», – заключает Мартин Шумахер.

В любом кризисе можно найти плюсы, если отвлечься от мыслей, во что он нам обошелся, и подумать, чему мы за счет него научились. ■

„Das Virus, unser Partner“

Rolf Hilgenfeld von der Universität Lübeck ist einer der weltweit führenden Coronavirus-Forscher. Er und AHK-Chef Matthias Schepp lernten sich 2003 in Peking auf dem Höhepunkt der Sars-1-Epidemie kennen. Ein Gespräch über Hilgenfelds Hoffnung auf ein Ende der Pandemie, die Grenzen der Pharmaindustrie und Gefahren für die Demokratie.

—
Matthias Schepp, AHK Russland

Schepp: Grüß Dich, lieber Rolf, erinnerst Du Dich noch, wie wir uns zuletzt persönlich gesehen haben?

Hilgenfeld: Klar, das war in Peking, 2003. Auf dem Höhepunkt der ersten Sars-Epidemie. Du warst damals Korrespondent für das Magazin „stern“ und Du hattest enthüllt, dass es nicht nur in Hongkong, sondern auch in Peking und in der Volksrepublik Sars-Tote gab.

Schepp: Und Du warst einer der ganz wenigen Forscher weltweit, die sich damals schon intensiv mit Coronaviren befasst haben. Du hast mir Sars damals ganz vertrauensvoll in die Hand gedrückt.

Hilgenfeld: Wie, was? Da musst Du mir auf die Sprünge helfen.

Schepp: Na ja, Sars, aber gut verpackt in einem Container.

Hilgenfeld: Klar, richtig. Die Minibar in meinem Hotel war zu klein für den Container, Du hattest angeboten, ihn in Deinem Kühlschrank bis zu meiner Rückreise nach Deutschland aufzubewahren. Wir waren damals essen und Deine Frau Marina war dabei. Ich habe Euch Sars-Protease mitgegeben, das heißt ein Enzym des Virus, das aus Aminosäuren besteht und andere Proteine spaltet. Es war also kein infektiöses Material.

Schepp: Unser chinesisches Kindermädchen war dennoch ganz schön erschrocken, als wir ihr

erklärten, was da im Kühlschrank steht. Hast Du eigentlich Angst vor dem neuen Coronavirus bei Deiner Arbeit?

Hilgenfeld: Überhaupt nicht. Ich arbeite ja nicht mit dem Virus selbst. Da kann ich mich auch nicht anstecken. Wir stellen gentechnisch die Enzyme her, die das Virus braucht, um sich zu vermehren und forschen daran, wie wir die Ausbreitung des Virus im Körper verhindern können.

Schepp: Und im Alltag oder bei Reisen? Fürchtest Du Dich da vor Sars-2? Wie damals bei Sars-1 bist Du ja auch diesmal sehr schnell nach China geflogen, ins Epizentrum der beginnenden Pandemie.

Hilgenfeld: Also, ich meide große Menschenansammlungen und halte die Abstandsregeln ein. Mein Leben hat sich aber nicht groß geändert. Ich arbeite wie immer hart und nun noch härter und mit noch weniger Schlaf. Angst? Nein, Angst habe ich keine.

Schepp: Wie gefährlich ist das neue Virus?

Hilgenfeld: Schon sehr gefährlich. Die Todesrate ist zwar nicht so hoch wie bei Sars-1. Damals waren es 24 Prozent in Taiwan, 17 in Hongkong, im kanadischen Toronto 17 und in der Volksrepublik China 5,4 Prozent. Im Durchschnitt so um die 10 Prozent, jetzt sind es weniger.

Schepp: Ich schaue mit Skepsis auf die Länderrankings, die überall veröffentlicht werden. Sie erinnern mich an Medaillenspiegel bei Olympischen Spielen. Regierungen, aber





Das Risiko, dass es zu Sars-3 kommt, ist relativ hoch. Die Bevölkerung davor zu schützen, gehört zur Daseinsvorsorge von Regierungen. Hätte beispielsweise Deutschland nach dem Sars-1-Ausbruch 2003 eine oder zwei Milliarden investiert, hätten wir heute ein Medikament.

auch alle möglichen Gegner oder Anhänger von Anti-Corona-Maßnahmen nutzen sie für ihre Zwecke, mal um Dinge zu beschönigen, mal um sie zu dramatisieren. Tatsächlich sind die Tabellen wenig aussagekräftig. Sie berücksichtigen weder, wie ein Land die Statistik führt, noch wie viele Einwohner ein Land hat.

Hilgenfeld: Richtig. Zudem gibt es sicherlich eine riesige Dunkelziffer. Wir wissen nicht, wie hoch die Zahl der tatsächlich Infizierten ist, zumal Sars-2 anders als Sars-1 bei vielen Infizierten ohne Symptome verläuft, aber von diesen dann weiterverbreitet wird.

Schepp: Wie noch unterscheiden sich Sars-1 und Sars-2? Die Erbgutsequenz der beiden Coronaviren sind nur zu 82 Prozent identisch, habe ich gelesen.

Hilgenfeld: Einer der wichtigsten Unterschiede sind die Ausstülpungen auf der Hülle des kugelförmigen Virus-Partikel, die Spike-Proteine. Diese Spikes docken im Falle von Sars-2 leichter an den Rezeptoren menschlicher Zellen an, an das ACE2-Protein – viel leichter sogar.

Schepp: Sars-2 ist weniger tödlich als Sars-1, verbreitet sich aber wegen der Spike-Proteine unglücklicherweise weitaus schneller. Richtig?

Hilgenfeld: So ist es.

Schepp: Es sieht für mich so aus, als wüsste das Virus leider mehr über uns als wir über das Virus. Mich tröstet da nur der französische Gegenwartphilosoph Bernhard Lévy. Er findet, das Virus sei dumm. Es habe uns nichts zu sagen. Wenn das so ist, dann werden wir es am Ende besiegen, so wie die Menschheit die Pest und die Pocken besiegt hat.

Hilgenfeld: Um das schneller als bei Pest und Pocken zu erreichen, müssen wir die Forschung beschleunigen. Das ist etwas, das uns

Sars-2 zu sagen hat, finde ich. Mein Team aus zwei chinesischen Forscherinnen und ich haben schon vor Jahren Wirkstoffe gegen Coronaviren designt. Wir wollten diese an Mäusen nicht nur gegen Sars-2 testen, sondern auch gegen Sars-1 und gegen Fledermaus-Coronaviren, die irgendwann auf den Menschen überspringen könnten. Wir arbeiten an sogenannten Pan-Coronaviren-Inhibitoren. Da reichen aber ein paar Hunderttausend Euro staatlicher Gelder nicht. Denn vom Wirkstoff bis zum Medikament ist es ein weiter Weg.

Schepp: Was konkret schlägst Du vor?

Hilgenfeld: In Deutschland brauchen wir ein staatliches Forschungsinstitut für antivirale Therapien. Wir müssen Wirkstoffe so entwickeln, dass sie auch bei künftigen Ausbrüchen von verwandten Coronaviren verwendbar sind. Daran arbeite ich mein halbes Wissenschaftlerleben. Unabhängig von kleineren oder größeren Coronaviren-Ausbrüchen sollte so ein Institut mit ausreichend Finanzmitteln ausgestattet sein.

Schepp: Also, eine Art Forschungsbundeswehr zum Kampf gegen Viren fände ich ganz großartig. Das scheint mir eine logische Investition. Wir haben doch noch Glück gehabt, dass das neue Virus nicht so tödlich wie die Vogelgrippe oder Ebola ist. Wer weiß, was uns Sars-3 bringt.

Hilgenfeld: Das Risiko, dass es zu Sars-3 kommt, ist relativ hoch. Die Bevölkerung davor zu schützen, gehört zur Daseinsvorsorge von Regierungen. Hätte beispielsweise Deutschland nach dem Sars-1-Ausbruch 2003 eine oder zwei Milliarden investiert, hätten wir heute ein Medikament. Dann müssten wir jetzt nicht hunderte Milliarden Euro ausgeben, um die Wirtschaft halbwegs zu stützen, die unter den Folgen des Lockdowns leidet.

Schepp: Für die Verteidigung gegen die bösen Russen oder die bösen Chinesen oder wen auch immer gibt Deutschland jährlich 50 Milliarden und Amerika 650 Milliarden Dollar für

sein Militär aus. Da sollten einige Milliarden im Kampf gegen das Virus nun kein Problem sein. Sprudeln wenigstens jetzt die Gelder für Deine Forschung?

Hilgenfeld: Schön wäre es. Ich habe einen Antrag für Fördermittel zur Entwicklung eines Nachfolgewirkstoffs nach Sars-1 gestellt. Jetzt wurde mir mitgeteilt, dass es kein Geld fürs nächste Jahr mehr gibt. Wenigstens gibt es nun die „Innovative Medicines Initiative“ (IMI) der EU, ein Projekt, das in die richtige Richtung geht und an dem sich auch die meisten Firmen von Big Pharma beteiligen.

Schepp: Lieber Rolf, kurz vor unserem Videointerview habe ich mit Kollegen gesprochen, die wie ich unter den Bedingungen der Moskauer Anti-Corona-Maßnahmen ins Büro kommen und habe sie gefragt, was ich Dich fragen soll.

Hilgenfeld: Das kann ich mir schon denken. Wann gibt es wirksame Medikamente und einen Impfstoff?

Schepp: Das auch. Zuerst aber wollten sie wissen: Wann ist der Albtraum vorbei?

Hilgenfeld: Leider kann das keiner vorausagen, auch ich nicht. Ich habe aber die Hoffnung, dass sich Sars-2 am Ende doch noch tot laufen könnte so wie damals Sars-1. Ich bin vor ein paar Tagen in ein neues Büro hier an der Universität Lübeck umgezogen und beim Aufräumen habe ich ein altes Interview von 2003 entdeckt. Die Überschrift lautete: „Professor Hilgenfeld: Im nächsten Winter haben wir Sars wieder“. Da habe ich mich getäuscht. Es ist ganz anders gekommen. Sars-1 tauchte im nächsten Winter nur in einer Handvoll Fällen im südchinesischen Guangzhou auf. Dann ist es ganz verschwunden.

Schepp: Aber diesmal ist das Virus viel weiter verbreitet, eine wirkliche Pandemie, über den ganzen Erdball.

Hilgenfeld: Ja, schon. Ich habe dennoch Hoffnung. Die wärmeren Temperaturen in der nördlichen Halbkugel könnten helfen. Zwar stirbt das Virus bei Laboruntersuchungen erst bei 55 bis 60 Grad. Aber es mag keine Wärme und verbreitet sich dann langsamer. Und auch die beginnende Herdenimmunität könnte ein positiver Faktor sein. Sag mal, Matthias, wie sieht es eigentlich in Russland mit der Verbreitung von Sars-2 aus?

Schepp: Russland hat früh die Grenze zu China geschlossen. Der Bürgermeister von Moskau hat dann die Einwohner der Hauptstadt seit März für mehr als zwei Monate in Selbstisolation in ihre Wohnungen geschickt, die meisten Geschäfte haben geschlossen, die Grenzen sind zu. Mitte Juni waren in Russland mehr als 500.000 Infizierte registriert, die Regierung vermeldete eine Sterbequote von lediglich knapp 1,3 Prozent. Ich halte die Aussagekraft dieser Statistiken aber für begrenzt, und auch die Vergleiche zu anderen Ländern hinken.



Sars-Tagebuch

Während der Sars-1-Epidemie 2002/03 war Matthias Schepp als stern-Reporter in Peking. Seine Eindrücke hielt er in Form eines Tagebuchs fest. Nachzulesen unter: russland.ahk.de/fileadmin/AHK_Russland/2020/SARS-Tagebuch.pdf

Hilgenfeld: Was meinst Du damit?

Schepp: Anders als Deutschland hat Russland von Anfang an auf Obduktionen gesetzt. Wenn jemand mit, aber nicht unbedingt an Covid-19 gestorben ist, kommt er nicht in die Covid-Statistik. Das halte ich erst einmal für nachvollziehbar. Wie in manch anderen Ländern auch kranken die Statistiken aber an den Krankheiten des Landes.

Hilgenfeld: Welche sind das in Russland?

Schepp: Wir haben eine Umfrage unter den 900 Mitgliedern der Kammer gemacht. Sie sind mit dem Krisenmanagement von Präsident Putin und der Regierung im Großen und Ganzen zufrieden. Probleme sehe ich bei der schlechten Ausstattung vieler Krankenhäuser in der Pro-

vinz. Korruption ist sicher auch ein negativer Faktor. Einer meiner Mitarbeiter hier in Moskau hat einen Freund, der mit gebrochenem Bein ins Krankenhaus musste. Der Arzt hat ihn dann auch noch Covid in die Krankenakte geschrieben, weil es dafür Geld und Risikozuschläge gibt. Umgekehrt gibt es sicher in manchen Regionen des Riesensandes politischen Druck, die Covid-Zahlen niedrig zu halten. Kürzlich ist ein guter Bekannter von mir gestorben, ein reicher Topmanager. Nach allen Symptomen und Aussagen der Ärzte war es Covid. Davor ist er übrigens zweimal negativ getestet worden. Einer meiner Mitarbeiter hat vier Tests durchgeführt, zweimal positiv, zweimal negativ.

Hilgenfeld: Ja, in vielen Ländern sind die Tests noch immer nicht sehr genau.

Rödl & Partner

GEMEINSAM ERFOLGREICH

Die geographischen Ausmaße der Russischen Föderation sind gewaltig. Den Überblick über die nahezu unbegrenzten Geschäftsmöglichkeiten zu behalten, erfordert einen verlässlichen Partner, der diese Aufgabe übernimmt – gerade in anspruchsvollen Zeiten. Dieser Partner sind wir – seit 1992 beraten wir unsere Mandanten bei ihren Russland-Engagements sowohl in der Rechts- und Steuerberatung als auch in der Wirtschaftsprüfung und dem Business Process Outsourcing, außerdem bieten wir Übersetzungsleistungen an. Die großen Entfernungen immer im Blick, betreuen wir die Geschäfte unserer Mandanten von den Metropolen Moskau und St. Petersburg aus.

Ihre Ansprechpartner

DR. ANDREAS KNAUL

Managing Partner Russische Föderation und Zentralasien
Rechts- und Steuerberatung

andreas.knaul@roedl.com

LEONID DIMANT

Partner
Business Process Outsourcing

leonid.dimant@roedl.com

SHAMIL KHALIDOV

Partner
Wirtschaftsprüfung

shamil.khalidov@roedl.com

MOSKAU | ST. PETERSBURG

T +7 495 9335 120



Als Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmens- und IT-Berater und Wirtschaftsprüfer sind wir an 109 eigenen Standorten in 49 Ländern vertreten. Unsere Mandanten vertrauen weltweit unseren 5.200 Kolleginnen und Kollegen.

www.roedl.com/ru

Schepp: Die ersten Coronaviren wurden vor 60 Jahren entdeckt, vor 17 Jahren erschreckte Sars-1 die Welt. Warum gibt es noch immer kein Medikament?

Hilgenfeld: Weil sich das für die Pharmaindustrie nicht lohnt. Die vor sechs Jahrzehnten entdeckten Coronaviren haben nur einen leichten Schnupfen verursacht und waren nicht sehr verbreitet. Sars-1 hatte rund 8000 Infizierte, Mers, ein anderes Coronavirus, das auf der Arabischen Halbinsel ausbrach, 2500 Fälle. Das ist kein Markt.

Schepp: Aber jetzt ist alles anders. Weltweit sind Millionen erkrankt. Die Konzerne stehen sicher seit Wochen bei Dir Schlange.

Hilgenfeld: Nicht wirklich. Es gibt zwar Anfragen. Aber ein Medikament zu entwickeln, kann um die anderthalb Milliarden Euro kosten und dauert mit allen klinischen Tests oft mehr als zehn Jahre. Selbst wenn es schneller geht, ist das für die Pharmaindustrie ein großes Risiko. Wer weiß schon, ob es in vier, fünf oder sechs Jahren wirklich noch Covid-19-Patienten gibt.

Schepp: Ich kann mich noch erinnern, als es in meiner Jugend bei Aids hieß: Wir sind im 20. Jahrhundert. Da kommt bald ein Medikament, bald eine Impfung. Bis heute gibt es da keine Impfung. Kann es sein, dass wir nie eine Impfung gegen Covid-19 bekommen, selbst wenn zurzeit im Wochenrhythmus vermeldet wird, dass irgendwelche Start-up-Pharmafirmen oder Institute vor einem Durchbruch stehen?

Hilgenfeld: Bei Coronaviren haben wir da schon eine Chance auf Erfolg. Einen Impfstoff gegen Aids zu entwickeln, ist viel schwieriger.

Schepp: In welchen Ländern ist die Covid-19-Impfstoff-Forschung am weitesten fortgeschritten?

Hilgenfeld: China, Deutschland, Amerika, denke ich. Aber ich bin kein Impfstoffexperte. Bis ein Impfstoff angewandt werden kann, muss er erst in klinischen Versuchen getestet werden. Das dauert eher Jahre als Monate.

Schepp: Der amerikanische Gesundheitswissenschaftler John Ioannidis von der Stanford University hat beklagt, dass wir Sars-2 mit den Methoden des Mittelalters bekämpfen.

Hilgenfeld: Aus epidemiologischer Sicht ist die Isolation von Infizierten immer noch das wirksamste Mittel.

Schepp: Auch den Ländern der EU ist nichts Besseres eingefallen, als die alten Grenzen wieder hochzuziehen. Das bedauere ich genauso wie den Rückfall in nationale Egoismen insgesamt.

Hilgenfeld: Das bedauere ich auch. Das hat das Zusammengehörigkeitsgefühl in der EU beschädigt. Man hätte den Verkehr, den Austausch von Menschen auch auf andere Weise reduzieren können.

Schepp: Ich persönlich habe vor den Folgen der Anti-Corona-Maßnahmen mehr Furcht als vor dem Virus selbst. Massenarbeitslosigkeit, Pleitelwellen, eine Vertiefung der sozialen Ungerechtigkeit, in manchen Ländern womöglich Hunger und Kriege. Und noch eines: Ich bin erschrocken darüber, wie schnell die Mehrheit der Menschen in Deutschland und Russland zumindest am Anfang der Epidemie bereit war, auf elementare Rechte zu verzichten: auf Bewegungs- und Reisefreiheit, auf das Recht, seinen Beruf auszuüben, auf Versammlungs- und Religionsfreiheit und das Recht der Eltern auf Bildung für ihre Kinder. Und wir sehen, wie erfolgreich Südkorea mit Tracking-Apps die Ausbreitung des Virus bekämpft. Das kann zur Blaupause für einen digitalen Überwachungsstaat werden. Ich befürchte, dass Corona die Welt weniger frei machen wird.

Hilgenfeld: Diese Gefahr besteht. Da müssen wir höllisch aufpassen. Ich sehe zudem die Gefahr, dass nicht-demokratische oder wenig demokratische Systeme mit der Bewältigung der Epidemie besser klarkommen als Demokratien.

Schepp: Das Virus ist einerseits demokratisch. Es erkranken Putzfrauen und Lagerarbeiter, aber auch die Premierminister Russlands und Großbritanniens. Andererseits ist es ein Anti-Demokrat. Es macht uns weniger frei und die Führungsmacht des Westens, Amerika, sieht bei der Bekämpfung von Sars-2 nicht gerade gut aus. China hingegen hat die Epidemie nach anfänglichem Leugnen innerhalb von zwei Monaten allem Anschein nach recht schnell in den Griff bekommen. Vielleicht sind das Symptome einer Zeitenwende, des Niedergangs der einen und des Aufstiegs der neuen Supermacht.

Hilgenfeld: Schau Dir mal die Primärliteratur zur Corona-Forschung an, wie viele Publikationen da Namen chinesischer Autoren tragen. Bei der Forschung zu Inhibitoren, also Stoffen, die die Verbreitung des Virus im Körper verhindern, kommen 80 Prozent aus China. Auch mein jüngster Beitrag hat zwei Chinesen als Co-Autoren.

Schepp: Hasst Du Coronaviren eigentlich?

Hilgenfeld: Nein, ich habe eher ein positives Verhältnis zu ihnen. Sie interessieren mich schon seit zwei Jahrzehnten. Meine Forschungen an Coronaproteasen habe ich 1998 begonnen, davor war ich bei Hoechst in der Aids-Forschung.

Schepp: Das Virus, Dein Freund?

Hilgenfeld: Das nun auch wieder nicht.

Schepp: Das Virus will uns töten.

Hilgenfeld: Es will uns nicht töten. Es hat das Ziel, sein Erbgut zu verbreiten, seine RNA. Und dann ist das Virus geschockt, dass es plötzlich statt in der Fledermaus in einem neuen Wirt ist, dem Menschen. Keine friedliche Symbiose wie in der Fledermaus mehr, sondern der Körper des Menschen, der es mit allen Mitteln bekämpft. Es liegt nicht im Interesse des Virus, seinen Wirt umzubringen. Höchstens in diesem Sinne ist es unser Freund oder Partner. Wenn Sars-2 saisonal wird wie die Grippe, dann hat es sich an uns gewöhnt und wird uns nicht in dem Maße umbringen wie zurzeit. Das sieht man auch an der Influenza, der normalen Grippe. Es gab nie wieder so hohe Sterberaten wie bei der Spanischen Grippe 1918, als das Virus offenbar zum ersten Mal vom Geflügel auf Menschen übertragen wurde und niemand dagegen geschützt war.

Schepp: In der Sprache der Politik klingt das ein wenig wie friedliche Koexistenz und in der Sprache der Wirtschaft nach einem Win-Win: Wir gewöhnen uns an das neue Virus, das neue Virus bringt uns im Gegenzug nicht um. Wenn Sars-2 nicht doch noch verschwindet, werden wir lernen müssen, mit dem Virus zu leben, zu lieben, zu arbeiten.

Hilgenfeld: So sehe ich es auch.

Schepp: Lieber Rolf, komme mich doch unbedingt einmal in Moskau besuchen. Im Kühlschrank stehen dann keine Sars-Proteasen, sondern Wodka und Kaviar.

Hilgenfeld: Abgemacht. Ob ich diesmal wieder eine Kühlbox mit epidemiologischem Material mitbringe, ist aber nicht sicher. (lacht)

Schepp: Mein Haus und mein Kühlschrank stehen Dir immer offen. ■

Science for a **better life**

This is why
we science

Наши научные достижения
в кардиологии на страже
здоровья вашего сердца.



«Вирус, наш партнер»

Рольф Хильгенфельд из Любекского университета – один из ведущих исследователей коронавируса на планете. С председателем правления ВТП Маттиасом Шеппом он познакомился в Пекине в 2003 году, в разгар первой эпидемии коронавируса (SARS). О надежде Хильгенфельда на окончание пандемии, пределах возможностей фармацевтической индустрии и угрозах для демократии – в разговоре.

—
Маттиас Шепп, Российско-Германская ВТП

Шепп: Привет, дорогой Рольф! Ты помнишь, когда мы в последний раз встречались?

Хильгенфельд: Конечно. Это было в Пекине, в 2003 году, на пике первой эпидемии SARS. Ты тогда был корреспондентом журнала stern в КНР и первым написал, что люди умирали от SARS не только в Гонконге, но и в Пекине, и в других регионах страны.

Шепп: А ты был одним из очень немногочисленных исследователей коронавирусов в мире. Тогда ты проникся ко мне доверием и «наградил» меня SARS.

Хильгенфельд: Неужели? Этот момент ты мне должен напомнить.

Шепп: Правда, SARS был тщательно упакован в контейнер.

Хильгенфельд: Ах да, верно. Он не помещался в гостиничный мини-бар, и ты предложил поддержать его до моего отъезда в Германию в твоём холодильнике. Мы встретились за обедом, ты был со своей супругой Мариной. Я передал вам протеазу SARS, как называют энзим вируса, который состоит из аминокислот и расщепляет белки. Так что это был не инфекционный материал.



Германии нужен государственный исследовательский институт противовирусной терапии. Мы должны разрабатывать действующие вещества таким образом, чтобы они могли использоваться и при последующих вспышках коронавируса. Этому я посвятил половину моей научной жизни.

Шепп: Тем не менее наша китайская горничная не на шутку перепугалась, когда мы ей объяснили, что за емкость стоит в холодильнике. Ты сам не боишься соприкоснуться с коронавирусом по долгу службы?

Хильгенфельд: Ничуть. Ведь я не работаю с самим вирусом и поэтому не могу заразиться. Мы с помощью генных технологий воспроизводим энзимы, необходимые вирусу для размножения, и пытаемся разобраться, как можно замедлить распространение вируса в человеческом организме.

Шепп: А в обычной жизни или во время командировок ты не боишься заразиться SARS-2? Ведь ты, как и в 2003 году, почти сразу вылетел в Китай, в эпицентр начинавшейся пандемии.

Хильгенфельд: Я избегаю больших скоплений народа и соблюдаю дистанцию. Но моя жизнь практически не изменилась. Я всегда много работаю, просто сейчас работаю еще чуть больше, а сплю чуть меньше. Но страха у меня нет.

Шепп: Насколько опасен новый вирус?

Хильгенфельд: Он достаточно опасен. Смертность ниже, чем в случае с SARS-1. Тогда в Тайване количество летальных исходов достигало 24%, в Гонконге – 17%, в Канаде, в Торонто – 17%, в КНР – 5,4%. В среднем около 10%. Сегодня эти цифры ниже.

Шепп: Я скептически отношусь к повсеместно публикуемым рейтингам стран. Они напоминают мне медальный рейтинг на Олимпийских играх. Не только правительства, но и всевозможные противники или сторонники ограничительных мер в контексте пандемии используют эти рейтинги в своих целях, чтобы либо приукрасить, либо, наоборот, драматизировать происходящее. На самом деле такие таблицы мало о чем говорят. Они не учитывают ни то, как та или иная страна ведет свою статистику, ни численность ее населения.

Хильгенфельд: Верно. Кроме того, есть ведь и неучтенные случаи. Мы не знаем реального количества инфицированных, тем более что SARS-2, в отличие от SARS-1, у многих инфицированных хоть и протекает бессимптомно, но они являются разносчиками.

Шепп: А чем еще отличаются SARS-1 и SARS-2? Я читал, что их РНК совпадает всего на 82%.

Хильгенфельд: Одно из важнейших отличий – в шиповидных отростках на оболочке вируса, S-белках. В случае с SARS-2 они легче присоединяются к рецепторам клеток человека, белкам ACE2 – причем намного легче.

Шепп: То есть у SARS-2 по сравнению с SARS-1 летальность ниже, но распространяется вирус в силу такой особенности S-белков, к несчастью, намного быстрее. Верно?

Хильгенфельд: Да, так и есть.

Шепп: У меня такое ощущение, что вирус, к сожалению, знает о нас больше, чем мы о нем. И здесь меня утешает только современный французский философ Бернар-Анри Леви. Он говорит, что у вируса отсутствует разум. Если это так, то в конце концов мы его победим, как человечеству удалось одержать верх над чумой и оспой.

Хильгенфельд: Чтобы добиться такого результата быстрее, чем в случае с чумой и оспой, нужно форсировать научные исследования. Мне кажется, это тот сигнал, который посылает нам SARS-2. Вместе с моей командой, в которую входят две китайские исследовательницы, мы уже много лет назад разработали действующие вещества против коронавирусов. Мы хотели протестировать их на мышах не только для терапии SARS-2, но и для лечения SARS-1, а также коронавирусов летучих мышей, которые рано или поздно могут передаться человеку. Мы работаем над так называемыми ингибиторами. Но для этого пары сотен тысяч евро государственной поддержки, увы, недостаточно. Ведь от действующего вещества до лекарства весьма долгий путь.

Шепп: Что именно ты предлагаешь?

Хильгенфельд: Германии нужен государственный исследовательский институт противовирусной терапии. Мы должны разрабатывать действующие вещества таким образом, чтобы они могли использоваться и при последующих вспышках коронавируса. Этому я посвятил половину моей научной жизни. И, вне зависимости от мелких или крупных вспышек коронавирусной инфекции, такой институт должен получать достаточное финансирование.

Шепп: Что ж, «научная армия» для борьбы с вирусами мне представляется отличной идеей и логически оправданной инвестицией. Ведь нам повезло, что новый вирус обладает меньшей леталь-

ностью, чем птичий грипп или Эбола. Как знать, что принесет нам SARS-3.

Хильгенфельд: Риск, что появится SARS-3, довольно велик. Защитить от этого население – должно быть одной из насущных задач правительств. Так, если бы Германия после вспышки SARS-1 выделила на соответствующие цели один или два миллиарда евро, то сегодня у нас было бы действенное лекарство. И тогда нам бы не пришлось сегодня тратить сотни миллиардов евро, чтобы хоть как-то поддержать экономику, страдающую от последствий локдауна.

Шепп: На оборону от злых русских, злых китайцев или от кого бы то ни было Германия ежегодно выделяет 50 млрд евро, Соединенные Штаты – 650 млрд евро. Поэтому найти несколько миллиардов на борьбу с вирусом не должно составить труда. Хотя бы часть этих средств перепадает тебе на твои исследования?

Хильгенфельд: Хорошо бы. Я подавал заявку на государственную поддержку для разработки нового действующего вещества после SARS-1. Теперь мне сообщили, что на следующий год денег уже не будет. Что ж, есть хотя бы «Инициатива по инновационной медицине» (Innovative Medicines Initiative, IMI) – проект под эгидой Евросоюза, который движется в правильном направлении и где участвует большинство крупных фармацевтических концернов.

Шепп: Дорогой Рольф, незадолго до нашего видеointerview я общался с коллегами, которые, как и я, в условиях московских ограничений приезжают работать в офис. Я поинтересовался у них, какие вопросы мне нужно задать тебе.

Хильгенфельд: Уже догадываюсь. Когда, наконец, появятся действенное лекарство от коронавируса и вакцина?

Шепп: Это тоже. Но, прежде всего, их интересует: когда закончится этот кошмар?

Хильгенфельд: К сожалению, предвидеть это не дано никому, в том числе и мне. Но у меня есть надежда, что SARS-2 все-таки может сойти на нет, как это случилось тогда с SARS-1. Несколько дней назад я перебрался в новый офис в Любекском университете и, разбирая вещи, наткнулся на старое интервью 2003 года. Заголовок гласил: «Профессор Хильгенфельд: следующей зимой нас снова ждет SARS». Но тогда я ошибся, все вышло совсем иначе. Зимой SARS-1 напомнил о себе буквально горсткой случаев в южно-китайской провинции Гуанчжоу. И окончательно исчез.

Шепп: Но на этот раз вирус получил куда большее распространение – это действительно пандемия, Covid-19 разлетелся по всему земному шару.

Хильгенфельд: Верно. И тем не менее надежда у меня есть. Прогрев атмосферы в Северном полушарии может этому поспособствовать. Да, при лабораторных исследованиях вирус погибает только при 55-60 градусах. Но он не любит тепло и распространяется медленнее. Положительным фактором может стать и коллек-

тивный иммунитет. Маттиас, а как обстоят дела в России с распространением SARS-2?

Шепп: Россия очень быстро закрыла границу с Китаем. Мэр Москвы еще в марте предписал жителям столицы самоизоляцию, которая длится уже более двух месяцев; большинство магазинов закрыты, границы тоже. В середине июня в стране было зарегистрировано более 500 тыс. инфицированных, власти сообщают о смертности на уровне около 1,3%. Однако информативность такой статистики мне представляется ограниченной, а сравнение с другими странами проблематичным.

Хильгенфельд: Что ты имеешь в виду?

Шепп: В отличие от Германии, в России сразу начали проводить вскрытия. Если умирает человек, инфицированный коронавирусом, но причиной смерти стала другая болезнь, то он не учитывается в статистике по Covid-19. Для меня это в принципе логично. Но, как и в некоторых других странах, статистике присущи болезни, общие для страны.

Хильгенфельд: Какие это болезни в России?

Шепп: Мы провели опрос среди 900 членов ВТП. Все они в целом удовлетворены антикризисным управлением президента Путина и правительства. Проблемы я вижу в плохом оснащении больниц в регионах. Еще один из негативных факторов – коррупция. У одного из сотрудников ВТП в Москве есть друг, которому пришлось лечь в больницу с переломом ноги. Так вот, врач вписал в его историю болезни диагноз «коронавирус», поскольку за таких пациентов предусмотрены денежные выплаты и надбавки за риск. И, наоборот, в некоторых регионах страны власти оказывают на врачей давление, чтобы максимально снизить статистику по Covid-19. Недавно скончался один мой хороший знакомый, человек обеспеченный, топ-менеджер. По всем симптомам и по словам врачей у него был Covid-19. Однако перед смертью его дважды тестировали, и результат оба раза был негативным. Один из моих сотрудников проверялся четырежды – два положительных результата, два отрицательных.

Хильгенфельд: Да, во многих странах тесты все еще не отличаются большой точностью.

Шепп: Первые коронавирусы были открыты 60 лет назад, 17 лет назад мир не на шутку напугала вспышка SARS-1. Почему до сих пор никто не разработал лекарства?

Хильгенфельд: Потому что фарминдустрии это неинтересно. Коронавирусы, открытые 60 лет назад, вызывали легкий насморк и были не слишком распространенными. От SARS-1 заболело около 8000 человек, от MERS, другого коронавируса, вспыхнувшего на Аравийском полуострове, – около 2500 человек. Это не тот рынок.

Шепп: Но ведь сейчас иная ситуация. По всему миру болеют миллионы людей. В последние недели концерны наверняка выстраиваются к тебе в очередь.

Вирус не заинтересован в смерти хозяина. И разве что в этом смысле его можно назвать нашим «другом» или «партнером». Если SARS-2 станет сезонной болезнью наподобие гриппа, то он к нам привыкнет и не будет убивать нас в таких количествах, как это происходит сейчас.

Хильгенфельд: Не совсем. Конечно, запросы поступают. Но разработка медикамента может стоить около 1,5 млрд евро и часто длится со всеми клиническими исследованиями более десяти лет. Даже если удастся все сделать быстрее, риск для фарминдустрии очень большой. Кто знает, будут ли у нас через четыре, пять, шесть лет пациенты, которых надо будет лечить от коронавируса?

Шепп: Я помню, как в годы моей юности в связи с темой ВИЧ говорили: мы живем в XX веке, вот-вот появится лекарство, вакцина. Однако никакой вакцины до сих пор нет. Может получиться, что у нас не будет и вакцины от Covid-19 – хотя каждую неделю очередной фармацевтический стартап или НИИ отчитывается о «прорыве»?

Хильгенфельд: В случае с коронавирусами у нас есть определенный шанс на успех. Разработать вакцину от ВИЧ намного труднее.

Шепп: В каких странах разработка вакцины от Covid-19 продвинулась дальше всего?

Хильгенфельд: Думаю, в КНР, Германии и США. Но я не эксперт по вакцинам. Прежде чем вакцину можно будет использовать, она должна будет пройти клинические испытания. А это занимает скорее годы, чем месяцы.

Шепп: Американский эксперт в области здравоохранения Джон Иоаннидис из Стэнфордского университета сетует, что мы боремся с пандемией SARS-2 средневековыми средствами.

Хильгенфельд: С эпидемиологической точки зрения изоляция инфицированных по-прежнему остается самым действенным средством.

Шепп: В странах Евросоюза тоже не придумали ничего лучше, чем «восстановить» старые межгосударственные границы. Меня это очень огорчает, так же, как и сползание к парадигмам национального эгоизма в целом.

Хильгенфельд: Согласен. Это очень нарушило чувство общности в ЕС. Можно было найти другой способ, чтобы снизить интенсивность передвижений.

Шепп: Лично меня последствия мер по предотвращению распространения коронавируса пугают даже больше, чем сам вирус.

Речь идет о массовой безработице, банкротствах, обострении социальной несправедливости, а в каких-то странах, возможно, даже о голоде и войнах. Но есть и еще один момент: меня пугает, как быстро большинство граждан и в Германии, и в России как минимум в начале эпидемии оказалось готовым поступиться базовыми правами: свободой передвижения и поездок, правом на профессиональную деятельность, свободой собраний и вероисповедания, правом родителей на образование своих детей. И мы видим, как успешно Южная Корея справляется с распространением инфекции благодаря приложению для отслеживания контактов. Это может заложить основу для тотальной слежки. Я боюсь, что коронавирус снизит уровень свободы в мире.

Хильгенфельд: Такая опасность существует. И нам нужно быть очень осторожными. Кроме того, я вижу опасность, что недемократические государства и системы с низким уровнем демократии лучше справляются с эпидемией, чем демократические.

Шепп: В каком-то отношении это весьма демократичный вирус: им болеют все, от уборщиц и грузчиков и заканчивая премьер-министрами России и Великобритании. С другой стороны, он явно антидемократичен. Он ограничивает нашу свободу, и ведущая западная держава, США, в сфере борьбы с SARS-2 производит не слишком хорошее впечатление. Китай, напротив, после первоначального периода отрицания проблемы смог за два месяца действительно быстро взять ситуацию под контроль. Возможно, это симптомы начала новой эры, заката одной и восхождения другой супердержавы.

Хильгенфельд: Интересно посмотреть, сколько первоисточников по коронавирусам написано специалистами из КНР. Что касается исследования ингибиторов (веществ, замедляющих распространение вируса в организме), около 80% публикаций китайские. Свою последнюю статью я тоже писал в соавторстве с тремя китайскими коллегами.

Шепп: Наверное, ты уже ненавидишь коронавирусы?

Хильгенфельд: Нет, я отношусь к нему, скорее, положительно. Они интересуют меня на протяжении вот уже 20 лет. Я приступил к исследованию протеаз коронавирусов в 1998 году, до этого я занимался исследованиями СПИДа в компании Hoechst.

Шепп: Стало быть, вирус – твой друг?

Хильгенфельд: И снова мимо.

Шепп: Вирус хочет нас уничтожить.

Хильгенфельд: Нет, он не хочет нас убивать. Его цель – обеспечить распространение своего генома, своей РНК. И он шокирован тем, что неожиданно для себя ему приходится решать эту задачу в организме человека, а не летучей мыши. Здесь нет мирного симбиоза, как в случае с летучими мышами: человеческий организм всеми средствами борется с чужаком. Вирус не заинтересован в смерти хозяина. И разве что в этом смысле его можно назвать нашим «другом» или «партнером». Если SARS-2 станет сезонной болезнью наподобие гриппа, то он к нам привыкнет и не будет убивать нас в таких количествах, как это происходит сейчас. Мы видим это и на примере инфлюэнцы, обычного гриппа. За все время после пандемии «испанки» в 1918 году он ни разу не унес столько жизней, как тогда, когда он, вероятно, впервые передался от птиц к человеку, и ни у кого не было иммунитета.

Шепп: На языке политиков это очень напоминает тезис о мирном сосуществовании, а на языке бизнеса – о взаимовыгодной ситуации: мы привыкнем к новому вирусу, а он взамен перестанет быть

смертельным для нас. Если SARS-2 все-таки не исчезнет, нам придется учиться жить, любить и работать в его окружении.

Хильгенфельд: Я думаю так же.

Шепп: Дорогой Рольф, непременно приезжай как-нибудь в Москву. Конечно, у меня в холодильнике нет протеаз SARS, зато там найдутся водка и икра.

Хильгенфельд: Договорились. Но я не уверен, что снова привезу с собой контейнером с вирусным материалом. (смеется)

Шепп: Мой дом и мой холодильник всегда для тебя открыты. ■



Sars-дневник

Во время эпидемии Sars-1 в 2002/03 Маттиас Шепп работал в корпункте журнала stern в Пекине. Свои впечатления он фиксировал в форме дневника. rusland.ahk.de/fileadmin/AHK_Rusland/2020/SARS-Tagebuch.pdf

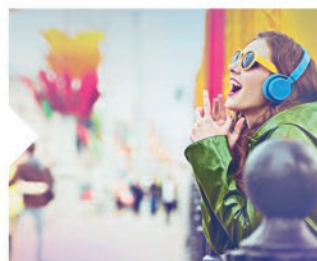
Разрабатываем программы лояльности для крупных международных брендов с 2012 года



Логистика призов



Повышение лояльности клиентов



Услуги клиентской поддержки

ИТ услуги



Работа с НДС



Работа с призами и подарками



Управление каталогами



solution@arvato.ru
arvato-supply-chain.ru
+7 4852 672 999

PROGNOSEN ZUR ENTWICKLUNG DES RUSSISCHEN BIP

(REALE VERÄNDERUNGSRATE GEGENÜBER DEM VORJAHR IN PROZENT)

	2020	2021
Ursprüngliche Prognose des Wirtschaftsministeriums RF	1,9	3,1
Zentralbank RF	-4 bis -6	2,8 bis 4,8
Internationaler Währungsfonds (IWF)	-5,5	3,5

Quellen: Wirtschaftsministerium RF; Zentralbank RF; IWF; Pressemeldungen

Mülldeponien an ihrer Belastungsgrenze

Jedes Jahr fallen in Russland über sieben Milliarden Tonnen Abfälle an, der überwiegende Teil davon sind Industrieabfälle. Das jährliche Hausmüllaufkommen erreicht rund 70 Millionen Tonnen und wächst um ca. drei bis fünf Prozent pro Jahr. Bislang werden nur etwa fünf Prozent verarbeitet, der Rest landet auf Deponien, von denen viele bereits überfüllt sind. Im Rahmen seiner am 1. Januar 2019 gestarteten Abfallreform will Russland die Deponiequote bis 2024 auf 64 Prozent sinken. Ein großes Problem sind die niedrigen Müllge-

bühren, mit denen sich kein effizientes Entsorgungssystem aufbauen lässt. Sie lagen 2019 pro Kopf und Monat durchschnittlich bei 130 Rubel (ca. 1,50 Euro). Hinzu kommt die geringe Zahlungsmoral der Haushalte und Unternehmen. Laut Umweltministerium konnten die Entsorgungsbetriebe 2019 nur **70 Prozent** der Gebühren eintreiben. Jeder zehnte Entsorgungsbetrieb stehe deshalb kurz vor dem Bankrott. Inzwischen hat sich die Zahlungsmoral infolge der Corona-Krise weiter verschlechtert.



Covid-19 setzt Russlands Haushalt unter Druck

Ausbleibenden Einnahmen stehen in der Coronakrise zusätzliche Ausgaben gegenüber. Die in den Kampf gegen die Pandemiefolgen fließenden Haushaltsgelder entsprechen laut Finanzminister Anton Siluanow 2,8 Prozent des BIP. In der Folge wird der russische Staatshaushalt 2020 ein Defizit von **5,6 Billionen Rubel** (rund 68 Milliarden Euro) aufweisen. Die Regierung beabsichtigt, Schulden in Höhe von rund 1,7 bis 2,3 Billionen Rubel (ca. 20,6 bis rund 27,5 Milliarden Euro) aufzunehmen, so Finanzminister Siluanow.

CORONA-KRISE MACHT TELEARBEIT SALONFÄHIG

Arbeiten im Homeoffice war in Russland bislang die Ausnahme. Die Coronavirus-Pandemie hat die russische Arbeitswelt revolutioniert und Unternehmen dazu gezwungen, ihre Managementkultur neu auszurichten. Für immer mehr Chefs, aber auch Arbeitnehmer ist Homeoffice kein Fremdwort mehr. Etwa **80 Prozent** der befragten Arbeitnehmer gaben bei einer Umfrage der Personalagentur Headhunter vom 24. März 2020 an, auf Empfehlung ihrer Arbeitgeber von zu Hause aus zu arbeiten.



Aktuelle Marktberichte zu Russland
lesen Sie auf der GTAI-Länderseite
www.gtai.de/gtai-de/trade/welt-karte/europa/russland-118766

ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ ВВП РОССИИ

(РЕАЛЬНЫЙ ТЕМП ИЗМЕНЕНИЯ
ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ
В ПРОЦЕНТАХ)

	2020	2021
Первоначальный прогноз Министерства экономики РФ	1,9	3,1
Центральный банк РФ	-4 до -6	2,8 до 4,8
Международный валютный фонд (МВФ)	-5,5	3,5

Источники: Минэкономразвития России; Центральный банк РФ; МВФ; пресс-релизы

Полигоны на пределе возможностей

В России ежегодно образуется более семи миллиардов тонн отходов, большинство из них – промышленные. Годовой объем бытовых отходов достигает примерно 70 млн тонн и увеличивается на 3-5% в год. Лишь около 5% мусора перерабатывается, остальное оказывается на свалках, многие из которых уже переполнены. В рамках стартовавшей 1 января 2019 года мусорной реформы Россия планирует к 2024 году снизить объемы захоронения твердых отходов на полигонах до 64%. Большой проблемой являются низкие тарифы за вывоз мусора, которые не позволяют

создать эффективную систему утилизации отходов. В 2019 году они составляли в среднем 130 рублей на человека в месяц. К этому следует добавить низкую платежную дисциплину как со стороны домашних хозяйств, так и компаний. По данным Минприроды России, в 2019 году компании по утилизации отходов смогли получить только **70%** от запланированных сборов. Поэтому каждая десятая компания по утилизации отходов близка к банкротству. Тем временем платежная дисциплина снизилась в связи с корона-кризисом еще сильнее.



Covid-19 оказывает давление на бюджет

Недостающие доходы сопровождаются дополнительными расходами в связи с корона-кризисом. По словам министра финансов Антона Силуанова, объем ресурсов, направляемых на борьбу с последствиями пандемии, составит 2,8% ВВП. По предварительным расчетам дефицит бюджета России на 2020 год составит **5,6 трлн рублей**. По словам Силуанова, правительство намерено привлечь заемные средства в размере от 1,7 до 2,3 трлн рублей.

ВИРУСНАЯ УДАЛЕНКА

Работа в удаленном режиме в России до сих пор была исключением. Пандемия коронавируса произвела революцию на российском рынке труда и заставила большое количество компаний перестраивать свою культуру управления. Все больше и больше руководителей отправляют своих сотрудников на удаленный режим работы. В опросе, проведенном рекрутинговым агентством Headhunter 24 марта 2020 года, около **80%** опрошенных сотрудников заявили, что по рекомендации своих работодателей будут работать из дома.



Обзор состояния рынка России
на сайте агентства Germany Trade
and Invest (GTAI)
[www.gtai.de/gtai-de/trade/weltkarte/
europa/russland-118766](http://www.gtai.de/gtai-de/trade/weltkarte/europa/russland-118766)

ESG-Rating 2020: Russlands Regionen und ihre Krisenbereitschaft

Die Rating-Agentur RAEX-Europe erstellt das zweite Jahr in Folge ein in dieser Art einmaliges ESG-Rating zur Beurteilung der ökologischen und sozialen Risiken sowie der Qualität der staatlichen Führung in den russischen Regionen auf einer einheitlichen Skala. In diesem Jahr hat die Agentur zudem analysiert, wie die Regionen auf die Wirtschaftskrise vorbereitet sind, die durch Covid-19 und den Ölpreissturz ausgelöst wurde.

Vladimir Gorchakov, Rating-Agentur Expert RA GmbH

Die gegenwärtige Wirtschaftskrise ist in der Welt- und in der russischen Geschichte präzedenzlos. Denn ausgelöst wurde sie nicht durch wirtschaftliche oder politische, sondern durch epidemiologische Faktoren. Dennoch soll hier ein Vergleich zu den Wirtschaftskrisen von 2008/09 und 2015/16 unternommen werden. Bei den derzeit verlautenden Prognosen für den Rückgang der russischen Wirtschaftsleistung um drei bis sechs Prozent dürfte die Zahl der Regionen mit negativer Wirtschaftsdynamik die Zahl von 2015 (45) übersteigen und sich dem Wert von 2009 (67) annähern.

Das Bruttoregionalprodukt ist ein verzögerter Indikator, weshalb in dieser Studie aktuellere Daten zu Industrieproduktion, Investitionen, Baugewerbe, Landwirtschaft, Privateinkommen und Einzelhandel herangezogen werden. Die meisten dieser Anhaltswerte wiesen bereits Ende 2019 eine Wachstumsverlangsamung auf, nachdem die Rezession von 2015/16 überwunden worden war. Die Industrieproduktion nahm 2019 lediglich um 2,3 Prozent zu (2018: 3,5 Prozent) bei einem Rückgang in 17 Regionen (2018: 13). Der Bausektor verzeichnete ein Wachstum von 0,6 Prozent (2018: 6,3 Prozent) bei einem Rückgang in 45 Regionen (2018: 41). Die Investitionen stiegen um 1,7 Prozent bei einem Rückgang in 31 Regionen (2018: 5,4 Prozent / 34 Regionen). Eine Ausnahme stellt die Landwirtschaft dar: Anstieg von 4 Prozent nach einem Minus von 0,6 Prozent 2018 – jedoch entwickelt sich dieser Sektor wegen der Wettereinflüsse und der Dynamik der Weltmärkte nahezu immer abseits der allgemeinen Trends.

Krise im Vergleich

Der größte Unterschied zur Rezession 2008/09: Der heutigen Krise ging eine nahezu sechsjährige Stagnation der Realeinkommen voraus. Auf das Niveau von 2013 haben es die Realeinkommen letztlich nicht mehr geschafft. Ende 2019 betrug diese nur 93 Prozent dieses Basiswerts. Der Anteil der Menschen mit einem Einkommen unterhalb des Existenzminimums beläuft sich nach dem Tiefpunkt von 11 Prozent im Jahr 2012 bereits seit fünf Jahren stabil auf 12-13 Prozent, wobei zwischen den „schlechtesten“ und den „besten“ Regionen eine Kluft von 28 bis 30 Prozent besteht. Angesichts der hohen Privatverschuldung der Russen ist beim Durchschreiten der Talsohle der Krise ein rasanter Anstieg der sozialen Risiken zu erwarten – in den strukturschwachen Regionen ebenso wie in den relativ prosperierenden Gebieten.

Bei der zu erwartenden negativen Einkommensentwicklung und einer dauerhaften Verlängerung der Quarantänemaßnahmen in den meisten Gebieten wird der Einzelhandel von allen (für die Regionen relevanten) Sektoren am meisten unter der Krise leiden. Wichtig ist, dass die Umsatzdynamik im Einzelhandel, wie in anderen Sektoren auch, sich bereits 2019 mit einem Wachstum von 1,9 Prozent (2018: 2,8 Prozent) verlangsamt hat. Im Jahresergebnis 2020 ist ein Rückgang von deutlich unter zehn Prozent zu erwarten (wie es bereits 2015 der Fall war),

Das ESG-Rating von RAEX-Europe bildet die Risiken im ökologischen, sozialen und Führungsbereich (environmental, social, governance) in den russischen Regionen ab. Basierend auf massiven Datensätzen und langjähriger Analyseerfahrung hat das RAEX-Team das Rating erstmalig dazu verwendet, den Vorbereitungsgrad russischer Regionen hinsichtlich der neuen Wirtschaftskrise zu bewerten. Die Ergebnisse der Studie hat die Ratingagentur eigens für die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer bereitgestellt.

während die Zahl der Regionen mit negativer Wachstumsentwicklung den vorherigen Höchstwert von 76 übertreffen wird.

Wie bei den beiden letzten Krisen auch werden sich die Metropolregionen und Agrargebiete am schnellsten erholen. Gebietskörperschaften mit ausgeprägter Industrieausrichtung und Monostädten werden einen stärkeren und länger anhaltenden Rückgang der Wirtschaftsleistung zu verzeichnen haben, dessen Überwindung an das Wachstum der globalen Warenmärkte gebunden sein wird. Die Dynamik der Öl- und Gasregionen wird nahezu gänzlich davon abhängen, wann und bis zum welchen Grad sich der Energiemarkt erholt, und wie sich dabei die russische Währung verhält (denn die Öl- und Gasunternehmen haben zwar Unkosten in nationaler Währung, aber Einnahmen in Dollar). In den strukturschwachen Regionen Zentralruss-

lands – vor allem in solchen mit Schwerpunkt Maschinenbau – setzt sich die Stagnation voraussichtlich auch nach der tiefsten Krisenphase fort. Die südrussischen Republiken werden die Krise nicht gleichmäßig durchschreiten, weil die Entwicklung ihrer regionalen Wirtschaften stark durch Entscheidungen des föderalen Zentrums zu Finanzhilfen und durch die Umsetzung von Großprojekten beeinflusst wird.

Soziale Risiken und Vorbereitungsgrad des Gesundheitssystems

Der zu erwartende Anstieg sozialer Risiken wird in jenen Regionen größtenteils kompensiert werden können, die im sozialen Subrating führen. Dazu zählen die dünnbesiedelten Öl- und Gasregionen (1. Platz: Autonomer Kreis der Nenzen, 2: Autonomer Kreis der Jamal-Nenzen, 3: Gebiet Sachalin) sowie die beiden Metropolen samt Umland Moskau (5) und St. Petersburg (6). In diesen Fällen wird die Öl- und Gasrendite in gute Indizes bei Gesundheitswesen, Sicherheit, Wohlstand und der Verfügbarkeit von Bildung umgewandelt.

Im sozialen Teil des Ratings sind einzelne Indikatoren besonders relevant, vor allem vor dem Hintergrund der massiven Belastung des Gesundheitssystems. Wichtig ist, dass in den Regionen bereits vor der Krise eine Umstellung der Finanzierung des Gesundheitssystems von regionalen Budgets auf die territorialen Fonds der Pflichtkrankenversicherung vollzogen wurde. 2013 kamen auf einen Rubel aus dem regionalen Budget, der für den Gesundheitsschutz ausgegeben wurde, 97 Kopeken aus dem KV-Fonds. 2018 waren es schon zwei Rubel aus dem Fonds pro einen Rubel aus dem regionalen Budget. Entsprechend sank der Anteil der Gesundheitskosten an regionalen Budgets von 14-16 Prozent in den Jahren 2012/14 auf 7-8 Prozent in den Jahren 2017/18.

Eine recht große Kluft zwischen den Regionen besteht weiterhin bei der Verfügbarkeit von grundlegender medizinischer Infrastruktur und medizinischem Personal, wobei diese Kluft sich im Zuge der Reform allmählich verringerte. Kamen 2013 in Russland auf 10.000 Einwohner durchschnittlich 0,41 medizinische Einrichtungen, waren es 2018 bereits 0,36. Auch verringerte sich der Abstand zwischen den Regionen mit maximaler und minimaler Versorgung vom 12- auf das 11-Fache. Eine ähnliche Tendenz kann auch bei der Verfügbarkeit von Krankenhausbetten (94,2 pro 10.000 Einwohner 2013 und 81,6 im Jahr 2018) sowie von mittlerem Fachpersonal (105,7 pro 10.000

Einwohner 2013 und 101,6 im Jahr 2018) festgestellt werden.

Umweltschutz und die Abfallreform

Entgegen dem erkennbaren Trend zur Verringerung der durch die Industrie verursachten Umweltverschmutzung ist bei den Indikatoren für den Ausgleich ökologischer Risiken vorwiegend eine Stagnation festzustellen. Beim Ausstoß von Schadstoffen zieht der Kraftverkehr (15.108.000 Tonnen) mit der Industrie (17.100.000 Tonnen) nahezu gleich, wobei der Ökologierungsgrad des Kraftverkehrs (Schadstoffmenge pro Fahrzeug) in den letzten sechs Jahren nahezu unverändert blieb. Ein positiver Trend: 2018 übertraf die Aufbereitung und Wiederverwendung von Abwasser erstmals die Sammlung von Schmutzwasser.

Mit dem Rating konnte auch das dringende „Abfallproblem“ ausgewertet werden. Es ist darauf hinzuweisen, dass hierbei ausschließlich die von der russischen Statistikbehörde Rosstat veröffentlichten Daten verwendet wurden, die anhand von Transportscheinen und weiteren Unterlagen, die bei der Nutzung von Sonderfahrzeugen anfallen, erhoben werden. Dass mithin die komplette Schattenwirtschaft zur Abfallentsorgung sich der Erfassung entzieht, liegt auf der Hand.

Eine gute Nachricht: Die Zahl jener Regionen, in denen feste Haushaltsabfälle laut offizieller Statistik dem Recyclingkreislauf nicht zugeführt werden, verringert sich. 2010 gab es in Russland 56 solcher Gebietskörperschaften, doch waren es Ende 2019 lediglich 21.


Durch Zahlungsausfälle verursachte Zwangslagen und ein allgemein kritischer Zustand vieler Abfallwirtschaftsbetriebe waren bereits vor dem

Ausbruch der neuen Krise zu beobachten. So ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass die Umstellung auf eine wirtschaftlich einträgliche und zivilisierte Abfallwirtschaft in Russland sich noch über Jahre hinziehen wird.

Governance-Qualität

In dieser Kategorie führen Regionen, in denen ein hohes Maß an Investitionsattraktivität mit der Transparenz lokaler Behörden und Haushaltsdisziplin einhergeht. Moskau und Tatarstan zählen das zweite Jahr in Folge zur Top-Drei. Auf Platz zwei dieses Subratings war letztes Jahr das Gebiet Tjumen, doch dieses Jahr hat der Kreis der Chanten und Mansen diese Position eingenommen.

Die regionalen Budgets haben zum Ende 2019 infolge der verlangsamten Zunahme im Steueraufkommen aus der Besitz- und Einkommenssteuer Defizite aggregiert. Jedoch haben die Regionen den Schuldenabbau und die Optimierung der Schuldenstruktur fortgesetzt. Dass die allermeisten Regionen ihre Budgets 2020 mit Defiziten abschließen werden, ist offensichtlich. Die finanzstärkeren Gebietskörperschaften werden vermehrt auf Bankkredite und die Emission von Anleihen zurückgreifen. Andere Regionen, die bestimmten Einschränkungen des russischen Finanzministeriums unterliegen, werden vermehrt auf föderale Transferleistungen angewiesen sein und womöglich mit der Sequestrierung einer Reihe nachrangiger Haushaltsposten konfrontiert. ■

 **Ergebnisse und Erstellungsmethoden im Detail:**
www.raexpert.eu/esg_regional_ranking/

ESG-Rating der Regionen Russlands: Top 10

Region / Position	E	S	G	ESG
Republik Tatarstan	19	12	1	1
Moskau	42	5	3	2
Gebiet Lipezk	1	17	31	3
Autonomer Kreis der Chanten und Mansen/Jugra	47	8	2	4
Gebiet Kursk	3	20	16	5
Gebiet Tjumen (ohne die autonomen Kreise)	27	13	4	6
Gebiet Swerdlowsk	9	30	7	7
Gebiet Leningrad	18	9	17	8
Gebiet Saratow	5	44	26	9
Gebiet Kaluga	7	29	28	10

ESG-рейтинг российских регионов 2020: готовность к кризису

Второй год рейтинговое агентство RAEX-Europe составляет единственный в своем роде ESG-рейтинг российских регионов, который позволяет в рамках одной шкалы оценить экологические и социальные риски, а также качество государственного управления. В этом году Агентство через призму рейтинга оценило готовность регионов к экономическому кризису, вызванному Covid-19 и падением цен на нефть.

— Владимир Горчаков, Rating-Agentur Expert RA GmbH

Текущий экономический кризис не имеет аналогов ни в мировой, ни в российской истории, так как впервые вызван не экономическими или политическими факторами, а эпидемиологическими. И все же мы рискуем сравнить его протекание в регионах с недавними кризисами 2008/09 и 2015/16 годов. При озвучиваемых сейчас сценариях падения российской экономики от 3% до 6% число регионов с отрицательным ростом очевидно превысит цифры 2015 года (45) и будет ближе к значениям 2009 года (67).

Валовый региональный продукт является запаздывающим индикатором, поэтому мы смотрим на более оперативные данные по промышленному производству, строительству, инвестициям, сельскому хозяйству, доходам населения и розничной торговле. Большинство из них демонстрировали замедление роста еще к концу 2019 года после выхода из спада 2015/16 годов. Промышленное производство в 2019 году выросло только на 2,3% (2018: 3,5%) при спаде в 17 регионах (2018: 13), строительство показало рост 0,6% (2018: 6,3%) при спаде в 45 субъектах (2018: 41), а инвестиции выросли на 1,7% при спаде в 31 регионе (2018: 5,4% / 34 региона). Исключение составляет сельское хозяйство, которое выросло на 4% после спада на 0,6% в 2018, но эта отрасль почти всегда движется вне общего тренда из-за погодных факторов и динамики мирового рынка.

Кризис в сравнении

Главное отличие наступившего кризиса от спада 2008/09 годов – ему предшествует почти шестилетняя стагнация реальных доходов населения, которые в реальном выражении так и не вышли на уровень 2013 года (к концу 2019-го они составляли 93% от этого уровня). Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума после выхода на минимум в 11% в 2012 году фактически уже 5 лет находится на плато в 12-13%, а разрыв между «худшими» и «лучшими» регионами колеблется в районе 28-30 процентных пунктов. С учетом высокой закредитованности населения вполне ожидаем резкий рост социальных рисков на выходе из острой фазы кризиса как в депрессивных, так и в относительно развитых регионах.

При ожидаемой отрицательной динамике доходов населения и длительном продлении карантинных мер в большинстве регионов наиболее пострадавшей отраслью (из значимых для регионов) окажется розничная торговля. Важно, что, как и другие отрасли, динамика оборота розничной торговли замедлилась уже в 2019 году, показав рост на 1,9% (2018: 2,8%), и по итогам года мы можем ожидать спад существенно более 10%, как это было в 2015-м, а число регионов с отрицательной динамикой превысит предыдущий пик в 76.

Как и в случае двух последних кризисов, на выходе из кризиса быстрее всего будут восстанавливаться столичные агломерации и аграрные регионы. Субъекты с ярко выраженной промышленной специализацией и наличием моногородов продемонстрируют более сильный и длительный спад, выход из которого будет следовать за динамикой мировых товарных рынков. Показатели нефтегазовых регионов будут практически полностью зависеть от того, когда и до каких уровней восстановится нефтяной рынок и что при этом будет с курсом рубля (ведь компании нефтегазовой сферы несут издержки в национальной валюте, а получают выручку в долларах). Депрессивные регионы центральной России, в особенности со специализацией на машиностроении, скорее всего продолжат стагнацию и после острой фазы кризиса. Республики юга России будут выходить из кризиса неоднородно, так как динамика их экономики будет сильно зависеть от решений федерального центра по финансовой поддержке и реализации крупных проектов.

Социальные риски и готовность здравоохранения

Ожидаемый рост социальных рисков в большей степени будет нивелирован в регионах, которые лидируют в социальном субрейтинге. В их число входят относительно малона-

селенные нефтегазовые регионы (Ненецкий АО – 1 место; Ямало-Ненецкий АО – 2; Сахалинская область – 3), а также столицы и их окружение (Москва – 5; Санкт-Петербург – 6). В обоих случаях нефтегазовая рента трансформируется в высокие показатели охраны здоровья, безопасности, благосостояния и обеспеченности базовым образованием.

В социальной части рейтинга интересные отдельные индикаторы, особенно в связи с масштабной нагрузкой на систему здравоохранения. Важно, что в регионах до кризиса произошла смена главного источника финансирования медицины с собственно бюджетов регионов на территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ОМС). Если в 2013 году на один рубль бюджетных расходов приходилось 97 копеек, потраченных из фонда, то к 2018 году на рубль бюджетных денег уже приходилось более двух рублей из системы ОМС. Соответственно, доля расходов на здравоохранение в регбюджетах снизилась с 14-16% в 2012/14 годах до 7-8% за период 2017/18.

Достаточно высокий разрыв сохраняется между регионами в обеспеченности базовой медицинской инфраструктурой и персоналом, хотя на фоне реформы этот разрыв постепенно снижался. Если в 2013 году в целом по России на 10 000 человек населения приходилось 0,41 больничное учреждение, то к 2018 году эта цифра достигла 0,36, а разрыв между регионами с максимальной и минимальной обеспеченностью снизился с 12 до 11 раз. Аналогичную тенденцию можно зафиксировать и по обеспеченности больничными койками (94,2 на 10 000 человек в 2013 году и 81,6 – в 2018-м) и средним медицинским персоналом (105,7 на 10 000 человек в 2013 году и 101,6 – в 2018-м).

Защита окружающей среды и мусорная реформа

При очевидном тренде на снижение общего объема загрязнения от промышленных предприятий, показатели нивелирования экологических рисков в основном стагнируют. При этом по объемам выбросов загрязняющих веществ в атмосферу автомобильный транспорт (15 108 тыс. тонн) почти сравнялся с промпредприятиями (17 100 тыс. тонн), в то время как показатели экологизации российского автотранспорта (объемы выбросов на одну машину) почти не меняются последние шесть лет. Из позитивных трендов: в 2018 году повторное и обратное исполь-

зование воды впервые превысило сбор загрязненных сточных вод.

Рейтинг также позволил проанализировать крайне актуальную «мусорную» проблему. Подчеркнем, что речь идет только о публикуемых Росстатом данных, которые определяются на основании путевых листов или документов, заполняемых при использовании спецтехники. Весь теневой рынок вывоза твердых бытовых отходов, естественно, остается за пределами возможностей исследователей.

Из позитивных новостей: снижается число регионов, где согласно официальной статистике на переработку практически не вывозятся твердые коммунальные отходы (ТКО). Если в 2010 году количество таких субъектов составляло 56, то по итогам 2019-го таких осталось только 21.

Масштабный кризис неплатежей и критическое состояние многих участников отрасли переработки ТКО наблюдались еще до начала нового кризиса, поэтому высока вероятность, что переход к экономически выгодной и цивилизованной отрасли обращения с отходами в России затянется на несколько лет.


Качество государственного управления

Здесь лидируют регионы, где высокий уровень инвестиционной привлекательности сочетается с транспарентностью местных властей и бюджетной дисциплиной. В тройку лидеров два года подряд входят Москва и Татарстан, но если в прошлом году вторую позицию в субранкинге занимала Тюменская область, то в 2020-м ее место занял Ханты-Мансийский округ.



ESG-рейтинг рейтингового агентства RAEX-Europe отражает динамику экологических, социальных и управленческих рисков (environmental, social, governance) в российских регионах. Наряду с накопленной информацией и многолетним аналитическим опытом команды RAEX рейтинг был впервые использован для оценки готовности регионов к новому экономическому кризису. Результаты исследования представлены специально для Российско-Германской внешнеторговой палаты.

Бюджеты регионов еще к концу 2019 года нарастили дефицит на фоне замедления прироста поступлений по налогу на прибыль и доходы физических лиц, при этом правда продолжив снижать долг и улучшать его структуру. Очевидно, что в 2020 году подавляющее большинство бюджетов регионов будет исполнено с дефицитом. Имеющие такую возможность более финансово устойчивые субъекты увеличат заимствования от банков и выпуска облигаций, в то время как регионы, имеющие ограничения Минфина РФ, будут увеличивать запрос на трансферты из федерального центра и возможно столкнуться с секвестром ряда неприоритетных статей. ■

 **Подробные результаты исследования и методика:**
www.raexpert.eu/esg_regional_ranking/

ESG-рейтинг регионов России: топ-10

Регион / Позиция	E	S	G	ESG
Республика Татарстан	19	12	1	1
Москва	42	5	3	2
Липецкая область	1	17	31	3
Ханты-Мансийский автономный округ-Югра	47	8	2	4
Курская область	3	20	16	5
Тюменская область (без автономных округов)	27	13	4	6
Свердловская область	9	30	7	7
Ленинградская область	18	9	17	8
Саратовская область	5	44	26	9
Калужская область	7	29	28	10

Covid-19: Ein Fall höherer Gewalt?

Die Coronavirus-Pandemie und die damit einhergehenden Einschränkungen beeinträchtigen viele Unternehmen bei der Erfüllung vertraglicher Pflichten. Nach russischem Recht kann die Covid-19-bedingte Situation in Bezug auf die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens unter bestimmten Voraussetzungen als höhere Gewalt (Force Majeure) anerkannt werden.

—
Elvira Danilova, Mazars

Ein Unternehmen kann aufgrund der Pandemie seine vertraglichen Pflichten nicht erfüllen. Kann es sich dabei auf eine Befreiung von Vertragspflichten berufen? Ja, wenn das betroffene Unternehmen nachweisen kann, dass ein Fall der höheren Gewalt vorliegt und das Unternehmen deswegen seinen Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Die Haftungsbefreiung bei Nichterfüllung von vertraglichen Pflichten ist dabei nur möglich, wenn dies entsprechend (Verweis auf höhere Gewalt zur Haftungsbefreiung) im Vertrag geregelt ist, was in der Praxis eher selten ist.

„Höhere Gewalt“ nach russischer Rechtsprechung

Ein Fall höherer Gewalt ist ein außerordentliches und unter konkreten Umständen unabwendbares Ereignis, das in der jeweiligen Situation: a) unabsehbar und b) in der Vertragslaufzeit eingetreten ist, außerdem c) bei Vertragsabschluss mit vernünftigem Aufwand weder abwendbar noch vermeidbar war, und d) sich der Kontrolle der Vertragsparteien entzieht. Somit entsprechen der Ausbruch von Covid-19 und die damit verbundenen Einschränkungen zwar den Anforderungen des Ausnahmefalls und der Unabwendbarkeit, können jedoch nicht als eine allgemein auf jedes Unternehmen anwendbare Begründung einer Haftungsbefreiung gelten.

Welche Beweise muss die Schuldnerseite vorlegen?

Um eine Haftungsbefreiung vor dem Corona-Hintergrund zu erwirken, muss das Unternehmen nachweisen, dass: a) das Ereignis höherer Gewalt eingetreten ist und andauert, b) das Unternehmen am Eintreten des Ereignisses unbeteiligt ist, c) ein Wirkungszusammenhang zwischen dem Ereignis höherer Gewalt und der Unmöglichkeit bzw. dem Verzug der Vertragserfüllung

besteht, und d) das Unternehmen angemessene Maßnahmen zur Abwendung (Minderung) möglicher Risiken glaubwürdig ergriffen hat.

Potenzielle Schwierigkeiten mit dem Nachweis der Unabsehbarkeit können sich aus Verträgen ergeben, die zwar noch vor der Einführung von Corona-Maßnahmen in Russland, jedoch bei bereits erkennbaren globalen Einschränkungstendenzen geschlossen wurden. Gesondert betrachtet müssen auch Fälle, in denen dem Unternehmen zur Erfüllung ein langer Zeitraum zur Verfügung stand (beispielsweise Herbst 2019 bis Frühling 2020), das Unternehmen die Erfüllung jedoch hinauszögerte, bis es schließlich seine Verpflichtungen aufgrund der Pandemie nicht mehr erfüllen konnte.

Urkunden von Industrie- und Handelskammern

Ein Zertifikat der russischen Industrie- und Handelskammer oder ein Gutachten einer regionalen Handelskammer zum Ereignis höherer Gewalt sind ein möglicher Nachweis bei der Fallprüfung. Dass solche Unterlagen fehlen, ist aber noch kein hinreichender Grund, um eine Haftungsbefreiung zu versagen – auch wenn der Vertrag ausdrücklich regelt, der Fall höherer Gewalt müsse auf diese Weise dokumentiert werden.

Höhere Gewalt vs. Unternehmerrisiko

In der Pandemie sind Firmen durch Liquiditätseingänge und Lieferausfälle ebenso betroffen wie durch die Abhängigkeit von der Vertragserfüllung durch Lieferanten oder Subunternehmer. Dem Gesetz nach sind solche Umstände zum unternehmerischen Risiko zu zählen – nicht zur höheren Gewalt. Folglich sind solche Umstände keine Begründung für die Haftungsbefreiung.

Jedoch hat das Oberste Gericht der Russischen Föderation geurteilt, dass Liquiditätseingänge

unter den Umständen der Covid-19-Pandemie und der damit einhergehenden Einschränkungen eine Haftungsbefreiung begründen können, wenn das Unternehmen einen Zusammenhang zwischen den einschränkenden Maßnahmen und dem Liquiditätseingang nachweisen kann (Beispiel: Umsatzeinbußen, weil die Geschäftstätigkeit aufgrund staatlicher Vorgaben eingestellt werden musste).

Das Oberste Gericht hat jedoch nicht geklärt, ob die Einordnung von Covid-19-bedingten Einschränkungen als höhere Gewalt in Bezug auf einen Lieferanten oder Subunternehmer auch in Bezug auf die Schuldnerpartei als Fall höherer Gewalt anzusehen ist. Es ist nicht auszuschließen, dass ein Gericht dies im Einzelfall als Begründung für eine Haftungsbefreiung gelten lässt.

Kann ein Vertrag mit dem Verweis auf eine Force-Majeure-Bestätigung aufgelöst werden?

Eine Haftungsbefreiung wegen Nichterfüllung aufgrund von höherer Gewalt führt nicht zwangsläufig zur Vertragsauflösung: Ist das Ereignis temporär, wird das Unternehmen den Vertragsverpflichtungen nachkommen müssen, sobald das Ereignis vergangen ist.

Das Gesetz legt nicht ausdrücklich fest, dass die Frist zur Vertragserfüllung um die Zeit verlängert werden muss, die das Ereignis höherer Gewalt andauert. Ist dies im Vertrag nicht geregelt, muss eine Vereinbarung mit der Vertragspartei über eine den Umständen entsprechende Fristverlängerung getroffen werden. Der Gläubiger kann von seinem Recht auf Vertragsrücktritt Gebrauch machen, wenn er in dieser erzwungenen Verlängerungszeit das Interesse am Vertrag verloren hat. Dieses Recht kann auch der Schuldnerseite vertraglich eingeräumt werden. ■

Covid-19 как обстоятельство непреодолимой силы

Пандемия коронавируса и введенные в связи с ней ограничения оказали существенное влияние на возможность исполнения компаниями своих договорных обязательств.

По российскому праву при определенных обстоятельствах ситуация с Covid-19 может быть признана обстоятельством непреодолимой силы (форс-мажором) в отношении деятельности компании.

Эльвира Данилова, Mazars

Как признание коронавируса форс-мажором может помочь компании, которая не может исполнить свои обязательства из-за пандемии? Если компания докажет, что не смогла исполнить договорное обязательство из-за обстоятельства непреодолимой силы, то она освобождается от ответственности за неисполнение. Эта возможность доступна по договорам, которые не запрещают ссылаться на форс-мажоры, чтобы избежать ответственности (на практике встречается редко).

Как определяется форс-мажор?

Обстоятельство непреодолимой силы – это чрезвычайное и непредотвратимое в конкретных условиях обстоятельство, которое также в конкретной ситуации: а) является непредвиденным; б) возникло в течение исполнения договора; в) нельзя было разумно ожидать при заключении договора, избежать или преодолеть; г) находится вне контроля сторон. Таким образом, пандемия Covid-19 и ограничительные меры, хоть и отвечают признакам «чрезвычайности» и «непредотвратимости», все равно не могут быть универсальным обстоятельством, которое любая компания может использовать как аргумент для освобождения от ответственности.

Какие доказательства должна предоставить компания-должник?

Для освобождения от ответственности под влиянием ситуации с коронавирусом компания-должник должна доказать:

- наличие и продолжительность обстоятельств непреодолимой силы; б) непричастность к созданию данных обстоятельств; в) причинно-следственную связь между форс-мажором и невозможностью / задержкой исполнения; г) добросовестное принятие раз-

умно ожидаемых мер для предотвращения (минимизации) возможных рисков.

Потенциально сложности с доказыванием «непредвиденности» могут возникнуть по договорам, заключенным непосредственно перед введением ограничительных мер в России, но на фоне общемировых ограничительных тенденций. Также отдельного рассмотрения заслуживают ситуации, когда компания-должник имела большой период времени на исполнение (например, с осени 2019 по весну 2020), но откладывала его и в итоге не смогла исполнить свои обязательства на фоне ограничений из-за пандемии.

Значение документов от торгово-промышленных палат

Сертификат Торгово-промышленной палаты РФ или заключение региональных торговых палат о форс-мажоре – одно из доказательств при рассмотрении дела. Его отсутствие само по себе не должно быть основанием для отказа в освобождении от ответственности, даже если в заключенном договоре прямо указано, что обстоятельство непреодолимой силы должно быть таким образом засвидетельствовано.

Форс-мажор или предпринимательский риск?

В условиях пандемии ряд компаний были поставлены под удар по причине отсутствия денежных средств, невозможности получить нужный товар или в связи с тем, что их исполнение зависело от других контрагентов и субподрядчиков. По закону такие обстоятельства являются предпринимательским риском, а не форс-мажором, на них нельзя ссылаться для освобождения от ответственности.

Тем не менее Верховный Суд РФ обозначил, что в условиях пандемии Covid-19 и наложен-

ных ограничений отсутствие денежных средств может быть признано основанием для освобождения от ответственности – если компания докажет связь между ограничительными мерами и отсутствием денежных средств (например, снижение выручки из-за приостановления деятельности компании).

При этом Верховный Суд РФ не рассмотрел в обзоре вопрос о том, может ли признание обусловленных Covid-19 ограничительных мер обстоятельством непреодолимой силы контрагента / субподрядчика быть признано форс-мажором для самой пострадавшей компании. Тем не менее нельзя исключать, что в конкретном споре суд может признать это основанием освобождения от ответственности.

Можно ли прекратить договор со ссылкой на подтвержденный форс-мажор?

Освобождение от ответственности за нарушение обязательства из-за форс-мажора не влечет автоматическое прекращение договора, если обстоятельство является временным – компания должна выполнить обязательства, когда указанные обстоятельства отпадут.

Закон прямо не устанавливает, что срок исполнения обязательства должен продляться на срок действия обстоятельств непреодолимой силы. Если этот вопрос прямо не урегулирован договором, необходимо договариваться с контрагентом о продлении сроков в зависимости от обстоятельств.

Кредитор может воспользоваться правом отказаться от договора, если в процессе ожидания возможности исполнения он утратил интерес к договору. По заключенному договору такое право также может быть предоставлено компании-должнику. ■

KMU-Status für Auslandstöchter – in Krisenzeiten besonders relevant

Am härtesten trifft die Unternehmen in der heutigen Corona-Krise die verordnete Einstellung der Geschäftsaktivitäten. Nicht alle können derzeit die angekündigten Hilfen für KMU erhalten. Einer der Gründe dafür: Den ausländischen Tochterfirmen fehlt der KMU-Status. Ein lösbares Problem.

—
Daria Pogodina, SWILAR OOO

Mit dem Ausbruch dieser präzedenzlosen globalen Krise waren zahlreiche Unternehmen gezwungen, ihre Geschäftsaktivitäten einzustellen. Große Bedeutung kommt seitdem den Anti-Krisen-Maßnahmen zu, die in den Monaten nach der Aufhebung der Einschränkungen wie auch langfristig die unerwarteten Umsatzrückgänge teils ausgleichen sollen. Die Wirtschaft hofft heute mehr denn je auf staatliche Unterstützung.

KMU-Hilfen für alle – aber nicht für jeden

Diese Art der Beihilfen wird in den allermeisten Ländern angeboten, und Russland ist keine Ausnahme. Die russischen kurz- und mittelfristigen Maßnahmen sind zum Großteil an die kleinst-, klein- und mittleren Unternehmen gerichtet – hauptsächlich aus den von der Krise am meisten betroffenen Sektoren. Dies ist soweit schlüssig, jedoch nicht auf alle anwendbar, wie sich gezeigt hat. Ausländische Firmen geraten in den allermeisten Fällen ins Abseits.

Ein Großteil der in Russland vertretenen Niederlassungen ausländischer Firmen stammen von Unternehmen des kleinen und mittleren Segments gemäß den Standards der Herkunftsländer. Doch einen offiziellen KMU-Status haben die Tochterfirmen in Russland nicht. Dass den Tochterfirmen diese offizielle Anerkennung als KMU fehlt, ist zum Haupthindernis für den Bezug der angekündigten kurz- sowie langfristigen Beihilfen und Abschläge geworden. Dabei könnten einige der Maßnahmen (etwa die langfristig angelegte Senkung der Sozialversicherungsbeiträge) den KMU das Leben erheblich erleichtern.

Warum haben viele Tochterfirmen keinen KMU-Status?

Vor dem 1. Dezember 2018 galten bei der Kapitalherkunft von Unternehmen gesetzliche Einschränkungen. Ausländische Kapitalbeteili-

gungen von über 51 Prozent waren ein unüberwindliches Hindernis für die Anerkennung als KMU. Seitdem nehmen viele ausländische Firmen den fehlenden KMU-Status als gegeben hin – obwohl diese Einschränkung bereits aufgehoben wurde.

Sachstand KMU-Status

Mit dem Inkrafttreten des Föderalgesetzes Nr. 313-FS im Dezember 2018 ist die Einschränkung bei der Kapitalherkunft in der historisch geprägten Fassung aufgehoben worden. Die weiterhin bestehenden Einschränkungen gelten für Kapitalbeteiligungen großer Firmen oder Firmen aus den Offshore-Finanzplätzen: Deren Anteil an einem Tochterunternehmen darf die 49-Prozent-Grenze nicht überschreiten. Im Übrigen ist eine ausländische Beteiligung an einer russischen GmbH (OOO) kein Hindernis mehr für die offizielle Anerkennung als KMU. Eine wichtige Bedingung besteht allerdings weiter: Die ausländischen Muttergesellschaften müssen den russischen KMU-Standards entsprechen.

Was sind die russischen KMU-Standards?

Die wichtigsten Anforderungen an KMU in Russland sind: Die Betriebseinnahmen betragen nicht mehr als zwei Milliarden Rubel, die Belegschaftsstärke beträgt höchstens 250 Mitarbeiter im Jahresmittel pro abgelaufenes Kalenderjahr (Stand bei Redaktionsschluss). Diese Anforderungen sind von der russischen Niederlassung unbedingt zu erfüllen.

Bei einer ausländischen Kapitalbeteiligung von über 49 Prozent ist zudem zu belegen, dass auch der ausländische Eigner den genannten russischen KMU-Kriterien entspricht. Zu guter Letzt ist auch daran zu denken, dass eine Eintragung der russischen Niederlassung in das amtliche KMU-Verzeichnis verpflichtend ist. Das Verzeichnis ist (auch zur Selbstkontrol-

le) auf der Webseite der russischen Steuerbehörde abrufbar.

Wie sieht das Verfahren für Auslandstöchter aus?

Für eine russische Firma ebenso wie für eine Firma mit ausländischer Beteiligung von unter 49 Prozent genügen für die Aufnahme in das KMU-Verzeichnis russische Berichtsdaten. Bei einer GmbH (OOO) mit ausländischem Anteil von über 49 Prozent ist unterdessen die Übereinstimmung mit den KMU-Kriterien gesondert nachzuweisen. Hierfür ist ein Wirtschaftsprüfer zu beauftragen, der den Nachweis erbringen würde, dass die Eckdaten des ausländischen Anteilnehmers (Einkünfte und Mitarbeiterzahl) die Grenzwerte aus den russischen Anforderungen nicht überschreiten. Es werden Daten für das vergangene Kalenderjahr herangezogen.

In einer herkömmlichen Wirtschaftsprüfung ist dieses Verfahren allerdings nicht enthalten, sodass das Unternehmen den Wirtschaftsprüfer damit gesondert beauftragen muss. Der Wirtschaftsprüfer trägt anschließend auch die Daten in das KMU-Verzeichnis ein, die er mit seiner elektronischen Unterschrift bestätigt. Es ist wichtig, die geltenden Fristen im Auge zu behalten: Die Wirtschaftsprüfer können die Daten nur in der Zeit vom 1. bis 5. Juli eingeben. Eingetragen wird das Unternehmen bis spätestens 10. August. Das Verfahren zur Bestätigung des KMU-Status und zur Datenkorrektur ist jährlich durchzuführen.

Angesichts der Fristen ist zu erwarten, dass die Abläufe der Muttergesellschaft entsprechend angepasst werden müssen: In vielen Ländern gelten von Russland abweichende Fristen für die Jahresbilanzen. Bedenkt man, dass dieses Verfahren für die meisten ausländischen Unternehmen neu ist, sollte das Vorgehen rechtzeitig mit allen Beteiligten abgestimmt werden. ■

Статус МСП для иностранной «дочки» – особенно актуально в кризис

В условиях нынешнего корона-кризиса наиболее чувствительно по компаниям ударила вынужденная остановка рабочих процессов. Получить анонсированные меры поддержки для МСП могут пока не все. Одна из причин – отсутствие статуса МСП у иностранных дочерних компаний. Это решаемо.

Дарья Погодина, ООО «СВИЛАР»

С начала экстраординарного мирового кризиса, обусловленного пандемией, значительная часть компаний была вынуждена полностью или частично приостановить свои процессы. Большое значение при этом приобрели «антикризисные» способы компенсации непрогнозируемого снижения выручки и сокращения убытков как в ближайшие месяцы после периода самоизоляции, так и в долгосрочной перспективе. Сегодня бизнес гораздо больше, чем обычно, рассчитывает на поддержку от государства.

Поддержка для МСП, но не для всех

В той или иной степени эта поддержка была предложена в большинстве стран, и Россия не стала исключением. При этом российские краткосрочные и среднесрочные меры поддержки в своем большинстве направлены на помощь микро-, малым и средним предприятиям (МСП), особенно из наиболее пострадавших отраслей. Это логично, однако, как оказалось, не для всех применимо. Так, иностранные компании в большинстве случаев оказались в стороне.

Собственниками значительной части представленных в России российских «дочек» являются компании малого и среднего сегмента – по критериям своей страны. При этом их дочерние компании в России статуса МСП официально не имеют. И именно это отсутствие официального статуса МСП оказалось существенным препятствием для получения анонсированных мер поддержки и преференций, как краткосрочных, так и долгосрочных.

Между тем некоторые из мер (например, анонсированное на долгую перспективу снижение ставки социальных взносов для МСП) могли бы существенно облегчить жизнь бизнеса.

Почему у большинства «дочек» нет статуса МСП?

До 1 декабря 2018 года законодательно было закреплено ограничение по источнику капитала. Доля иностранного капитала более 51% являлась препятствием для получения статуса МСП. В связи с этим многие иностранные компании, принимали факт отсутствия статуса МСП как данность даже после того, как это ограничительное условие было снято.

Статус МСП – текущая ситуация

С вступлением в силу Федерального закона № 313-ФЗ с декабря 2018 года ограничение на источник капитала в его исторически привычном понимании было снято. Оставшиеся ограничения действуют на участие крупных компаний и компаний из офшорных зон – их доля не может быть более 49%.

В остальном участие иностранного капитала в российском ООО больше не является препятствием для статуса МСП. Однако есть важное условие: соблюдение российских критериев МСП иностранным участником или участниками.

Каковы требования для статуса МСП?

В первую очередь нужно помнить про основные критерии МСП в России: не более 2 млрд рублей дохода, не более 250 человек (среднесписочно) по данным за прошедший календарный год (на момент написания статьи). Эти условия должны быть в обязательном порядке выполнены самой российской компанией.

В случае доли иностранного капитала более 49% потребуется дополнительно подтвердить, что иностранный участник также соответствует указанным выше российским критериям МСП. Кроме того, обязательным является факт нахождения российской компании в официальном реестре МСП. Найти

этот реестр (и проверить свою компанию) можно на сайте налоговой инспекции.

Как выглядит процедура для иностранных «дочек»?

Российской компании (а также с долей иностранного капитала менее 49%) для включения в реестр достаточно данных российской отчетности. А вот ООО с долей иностранного капитала более 49% соответствие критериям МСП потребуется дополнительно подтвердить. Для этого необходимо будет обратиться к аудиторской организации, которая должна подтвердить, что ключевые показатели иностранного участника (доход и количество сотрудников) не превышают пороговые значения по российским нормам. Как и для российской компании, показатели будут браться по данным за прошлый календарный год.

Нужно учесть, что эта процедура не следует автоматически из обычной аудиторской проверки и не является ее частью, поэтому обратиться за ней к аудиторам компания должна будет самостоятельно. Подавать сведения в реестр будут сами аудиторы, заверив их своей электронной подписью. Важно иметь в виду действующие ограничения по срокам: подать сведения аудиторы могут строго в период с 1 по 5 июля. А внесена в реестр компания будет в срок до 10 августа. Процедуру подтверждения статуса и обновления сведений нужно будет проходить ежегодно.

В связи с упомянутыми ограничениями по срокам, можно ожидать, что потребуются адаптация собственных процессов материнской компании – во многих странах сроки формирования годовой отчетности отличаются от российских. С учетом того факта, что для большинства иностранных компаний этот процесс будет новым, стоит своевременно проработать этот вопрос со своими участниками. ■



Xenia Krause-Dünow

Gründerin FITS for future

Ксения Краузе-Дюнов

учредитель компании FITS for future

1. Welchen Rat hätten Sie an Ihrem ersten Arbeitstag gebraucht?

Sei du selbst.

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

Ich würde den Staat zu Investitionen in Bildung und Innovationen verpflichten.

3. Was fällt Ihnen spontan ein, wenn Sie an Deutschland denken?

Das ist sicherlich die allseits berühmte deutsche Qualität. Und auch die Beständigkeit.

4. Was können die Russen von den Deutschen lernen?

Einen Plan zu erstellen und sich an den Plan zu halten.

5. Und die Deutschen von den Russen?

Das, was ihnen fehlt, haben die Russen im Überfluss: Pfliffigkeit.

6. Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?

Steve Jobs, Mitbegründer von Apple. Er glaubte an seine Idee und hatte letztlich die IT-Industrie maßgeblich mitgestaltet.

7. Erfolg ist für Sie ...

... das, was ich als Führungskraft mit meinem Team teilen kann. Ohne ein starkes stimmiges Team ist Erfolg nicht möglich.

1. Какой совет пригодился бы вам в первый рабочий день?

Будь собой.

2. Что бы вы изменили, если бы на один день вам доверили управлять страной?

Я бы сделала обязательными инвестиции государства в инновации и образование.

3. Что первым приходит на ум, когда вы думаете о Германии?

Наверное, это всем известное немецкое качество. И еще выдержка.

4. Чему русские могут научиться у немцев?

Планированию и соблюдению плана.

5. А немцы - у русских?

Тому, чего им не хватает, а у русских вдоволь - смекалке.

6. Кто является для вас примером в бизнесе? И почему?

Основатель Apple Стив Джобс. Он верил в свою идею и в итоге оказал неопределимое влияние на индустрию технологий.

7. Успех - это...

...то, что я как руководитель могу разделить с коллективом. Без сильной слаженной команды успех невозможен.



Полная версия интервью на сайте ВТП:
russland.ahk.de/ru/mediacentr/novosti

Haben Sie sich schon ein MDZ-Abo gesichert?



Aktuelle Nachrichten – in Ihrem Briefkasten oder auf Ihrem digitalen Endgerät.

Ausführliche Informationen über unsere Abo-Möglichkeiten finden Sie unter: www.mdz-moskau.eu/abo

Noch Fragen? Schreiben Sie uns an: mdz-abo@martens.ru



Digitales Büro

MIT MANFRED SCHLOSSER, COUNTRY MANAGER YANDEX
(DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH, SCHWEIZ)

Welche App hilft Ihnen am meisten in Ihrem Geschäftsalltag?

Das sind vor allem Yandex.Mail und Telegram, da auf diesen beiden Kanälen unsere gesamte Kommunikation stattfindet. Des Weiteren benutze ich sehr gerne Expensify, eine App, über die ich meine Spesen schnell und digital mit dem Smartphone einreichen kann.



Gibt es Apps, die Ihnen helfen, effizienter zu arbeiten?

Der Telegram Messenger hat sich mittlerweile bei mir im Tagesgeschäft zur absoluten Allzweckwaffe etabliert: telefonieren, Gruppenchat (z.B. für Projekte), Dokumente und Dateien unabhängig von Dateigröße versenden und empfangen, oder auch ideal, um relevanten IT-Nachrichten zu folgen.

Welche Apps nutzen Sie am häufigsten und warum?

Yandex.Taxi und Yandex.Maps sind bei Geschäftsreisen in Russland im Dauereinsatz, des Weiteren benutze ich auch viel WhatsApp, um mit Kollegen, Freunden und Familie zu kommunizieren. Privat benutze ich auch sehr oft Spotify und Yandex.Music, um Musik zu hören und abzuschalten, oder Audible, um Bücher zu hören.

Welche App würden Sie den AHK-Mitgliedern empfehlen?

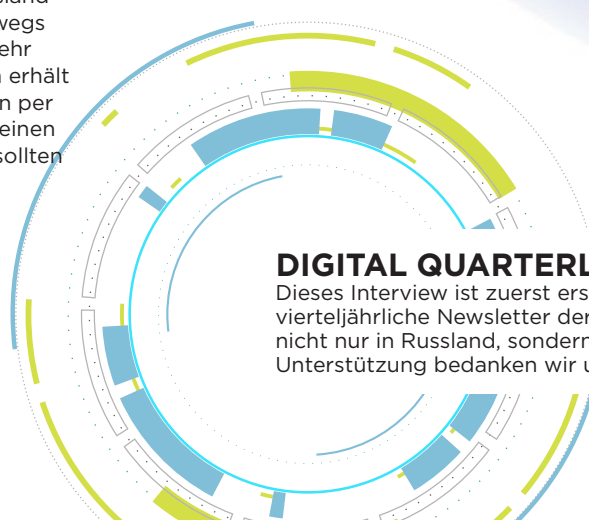
Die Yandex.Weather-App ist genial, völlig egal, ob Sie in Russland oder Deutschland unterwegs sind, erhalten Sie hier sehr akkurate Wetterdaten. Man erhält sogar Benachrichtigungen per Push-Notification, ob Sie einen Regenschirm mitnehmen sollten oder nicht.



Mehr dazu unter:
russland.ahk.de/infothek/ahk-digital-quarterly

DIGITAL QUARTERLY

Dieses Interview ist zuerst erschienen in Digital Quarterly Q1/2020. Der vierteljährliche Newsletter der AHK widmet sich dem Thema Digitalisierung – nicht nur in Russland, sondern auch in Deutschland und in der Welt. Für die Unterstützung bedanken wir uns herzlich bei SAP.



Цифровой офис

С МАНФРЕДОМ ШЛОССЕРОМ, ГЛАВОЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
«ЯНДЕКС» В НЕМЕЦКОЯЗЫЧНЫХ СТРАНАХ (DACH)

Какое приложение наиболее полезно для вас в бизнесе?

Назову два: прежде всего, Yandex.Mail и Telegram, поскольку через эти два канала осуществляется вся наша коммуникация. Кроме того, я с удовольствием использую Expensify – приложение, позволяющее быстро, в электронной форме отчитываться по представительским расходам.

Есть ли приложения, которые помогают вам работать эффективнее?

Мессенджер Telegram стал для меня абсолютно универсальным инструментом: можно звонить, создавать групповые чаты (например, при работе над проектами), обмениваться документами и файлами вне зависимости от их размера. Кроме того, это идеальное приложение, чтобы следить за релевантными для меня новостями из ИТ-индустрии.

Какие приложения вы чаще всего используете и почему?

Мои постоянные спутники при поездках в Россию – это Yandex.Taxi и Yandex.Maps. Кроме того, я много использую WhatsApp для общения с коллегами, друзьями и семьей. А в личных целях – Spotify и Yandex.Music, чтобы послушать музыку и забыть, или Audible, чтобы послушать аудиокниги.

Какое приложение вы бы рекомендовали всем членам ВТП?

Есть такое гениальное приложение – Yandex.Weather. Где бы вы ни находились, в России или в Германии, вы будете получать очень точную информацию о погоде. Можно даже настроить push-сообщения с предупреждением, стоит ли брать с собой зонт.

DIGITAL QUARTERLY

Это интервью было впервые опубликовано в Digital Quarterly Q1/2020. Ежеквартальный новостной дайджест ВТП посвящен полностью цифровизации – не только в России, но и в Германии и других странах мира. За поддержку в проекте благодарим компанию SAP.



Подробная информация:
[russland.ahk.de/ru/mediacentr/
digital-quarterly-vtp](http://russland.ahk.de/ru/mediacentr/digital-quarterly-vtp)





Wladimir Gerassimow,

Projektkoordinator „Dialog für technische Regulierung EU/EAWU“ und „Initiative Lissabon-Wladiwostok“

Seit 2018 führt die AHK Russland mit der Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU) einen Dialog zur technischen Regulierung, vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie organisatorisch unterstützt und ausgerichtet. Die Projektkoordination übernahm Wladimir Gerassimow. Ein überaus vielseitiger Mensch, in dessen Leben Deutschland einen bedeutenden Platz einnimmt.



Mehr zum „Dialog für technische Regulierung EU/EAWU“
russland.ahk.de/netzwerk/dialog-mit-der-eawu

„Fangen wir erstmal mit Island an“

Was sind konkret Ihre Aufgaben?

Ich befasse mich mit der Harmonisierung technischer Regulierung. Jedes in die EAWU eingeführte Produkt muss die dort geltenden Anforderungen erfüllen und an die bestehende Infrastruktur angepasst sein. Wir setzen uns im Dialog mit der Eurasischen Wirtschaftskommission dafür ein, dass Waren, die in Deutschland bzw. in der gesamten EU hergestellt werden und alle erforderlichen Tests bereits durchlaufen haben, diese Verfahren nicht erneut durchlaufen müssen und ungehindert in der EAWU verkauft werden können.

Außerdem betreue ich noch ein interessantes Projekt: Die Initiative zur Schaffung eines gemeinsamen Wirtschaftsraums von Lissabon bis Wladiwostok, die von rund 100 Unternehmen und Verbänden getragen wird. Ihre Mitglieder machen sich stark für einen konstruktiven Dialog zwischen Ost und West.

Was haben Sie gemacht, bevor Sie 2018 zur AHK kamen?

Davor war ich in unterschiedlichen Einrichtungen im administrativen bzw. analytischen Bereich tätig. Lange Zeit war ich bei der Russischen Geographischen Gesellschaft. Dort war ich für die Entwicklung des regionalen Filialnetzes und die internationale Zusammenarbeit zuständig. Es war mir in der Zeit vergönnt, diverse Winkel des Landes und viele einzigartige Menschen kennenzulernen.

Was verbindet Sie mit Deutschland?

Von Kindesalter an habe ich mich für die deutsche Geschichte und Kultur interessiert. Ich war auch an einer Schule mit Deutsch als Intensivfach. 2011 schloss ich mein Germanistik-Studium an der Moskauer Staatlichen Linguistischen Universität ab und lehrte anschließend ein Jahr lang dort. An der Universität Konstanz machte ich meinen Master in Osteuropäischer Geschichte und Medienwissenschaften.

Was machen Sie in Ihrer Freizeit?

Ich mache Sport (Boxen, Fußball, Basketball), reise, lese viel und koche sehr gern (zur Freude meiner Frau). Ich verbringe Zeit mit Freunden und gehe regelmäßig zu Spielen von Lokomotive Moskau – bin schon seit meiner Schulzeit deren Fan.

Geben Sie uns einen Einblick in Ihre Zukunftspläne?

Gern würde ich mich weiter in Richtung Zusammenarbeit mit der deutschen / europäischen Wirtschaft entwickeln, privat – gern in Richtung Eigenheim. Und ich möchte mit meiner Frau endlich nach Island fahren. Ich denke, wir fangen erstmal mit Island an – alles Weitere wird die Zeit zeigen.

«Пожалуй, начнем с Исландии!»

Что входит в ваши обязанности?

Я занимаюсь вопросами гармонизации технического регулирования. Каждый товар, ввозимый в ЕАЭС, должен отвечать установленным требованиям безопасности при использовании и соответствовать имеющейся инфраструктуре. Задача нашего диалога с Евразийской экономической комиссией – добиться, чтобы товары, производимые в Германии и в ЕС в целом, которые уже прошли все необходимые испытания, не проходили эти процедуры повторно и могли свободно продаваться в странах ЕАЭС.

Кроме того, я отвечаю еще за один интересный проект: это инициатива по формированию единого экономического пространства от Лиссабона до Владивостока, созданная усилиями ряда компаний и объединений. Участники инициативы выступают за конструктивный диалог между Востоком и Западом.

Чем вы занимались до прихода в ВТП в 2018-м?

Трудился в различных организациях, где занимался административной и аналитической работой. Долгое время я работал в одной из старейших общественно-научных организаций нашей страны – в Русском географическом обществе, где отвечал за развитие сети региональных отделений и международное сотрудничество. За эти годы мне удалось побывать во многих уголках нашей страны и познакомиться с множеством уникальных людей.

Что связывает вас с Германией?

Я с детства интересовался немецкой историей и культурой. Учился в школе с углубленным изучением немецкого языка. В 2011 году окончил факультет немецкого языка Московского государственного лингвистического университета, и там же потом год проработал преподавателем. Успел пожить и в Германии, где с отличием окончил магистратуру университета в Констанце по направлению «Восточноевропейская история и медиа».

Чем вы занимаетесь в нерабочее время?

Люблю активные виды спорта (бокс, футбол, баскетбол), путешествую, много читаю, обожаю готовить (на радость супруге), провожу время с друзьями, регулярно посещаю матчи московского «Локомотива», за который активно болею со школьной скамьи.

Поделитесь планами на будущее?

Хотелось бы продолжать развиваться в направлении работы с европейским и немецким бизнесом, обзавестись собственным уютным жильем и, наконец-то, съездить с супругой в Исландию. Пожалуй, начнем с Исландии! А дальше время покажет.

С 2018 года на базе ВТП по соглашению с Министерством экономики и энергетики Германии реализуется Диалог с Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС). Координирует проект Владимир Герасимов. Очень разносторонний человек, в жизни которого Германия давно занимает значимое место.



Подробнее о «Диалоге по техническому регулированию ЕС и ЕАЭС»
russland.ahk.de/ru/vtp/dialog-s-eeahs



Владимир Герасимов,

координатор проектов «Диалог по техническому регулированию ЕС и ЕАЭС» и «Инициатива «Лиссабон-Владивосток»»

Krisenzeiten sind Kammerzeiten

Wie die AHK-Abteilung Regierungskontakte die Datenbank des russischen Industrie- und Handelsministeriums zum Einsturz brachte, um für Corona-Subventionen von Mitgliedsfirmen zu kämpfen.

Es ist ein grauer, kalter Morgen an diesem Freitag, den 3. April. 10:28 Uhr. Natalja Kutschinina, trotz ihrer noch immer jungen Jahre seit knapp zwei Jahrzehnten bei der AHK, ruft einen ihrer zahlreichen Kontakte im Umfeld des Industrie- und Handelsministeriums an. Die Direktorin Russland der AHK-Abteilung Regierungskontakte will versuchen, möglichst viele Firmen auf die wichtige Liste systemrelevanter Unternehmen zu bringen. Diese Firmen dürfen in der Corona-Krise trotz zahlreicher und strenger staatlicher Auflagen weiter produzieren und arbeiten. Der Onlinehändler Lamoda hat es darauf geschafft, natürlich die Volkswagen Group Rus und einige der Einzelhandelsunternehmen wie Metro oder Globus. Hunderte andere Mitgliedsfirmen der AHK möchten aufgenommen werden.

Das Coronavirus hat in Russland zu diesem Zeitpunkt nach offiziellen Angaben bereits 34 Menschen getötet, 24 davon in Moskau. Laut Statistik sind landesweit 4149 angesteckt, allein in der russischen Hauptstadt 2923.

Keine Zeit zu verlieren

Kutschininas Kontaktperson gibt ihr einen Tipp: „Versuchen Sie doch einfach, die Firmen über die Datenbank unseres Ministeriums zu registrieren.“ Dann der Wermutstropfen. Die Liste werde in wenigen Stunden offiziell geschlossen und zwar um die Mittagszeit. Kutschinina weiß, dass sie nun extrem schnell handeln muss.

Im AHK-Büro in der 17. Etage des Büro- und Wohnkomplexes Filigrad arbeiten an diesem Tag nur eine Handvoll Personen rund um AHK-Chef Matthias Schepp, alle anderen sind wegen der von der Stadtregierung verordneten Selbstisolation im Homeoffice. Das sonst so quirlige Großraumbüro der Abteilung Regierungskontakte ist verlassen. An der Wand stehen Notizen, die Mitarbeiter der Abteilung

mit abwaschbarem Marker geschrieben haben: der Terminkalender mit den wichtigen Konferenzen, der Urlaubsplan und Konzepte für Veranstaltungen. Die Krise macht viele Pläne zur Makulatur. Klassische AHK-Formate wie der AHK-Treff müssen von Windeseile auf Online umgestellt werden, die Abteilung will dafür Maxim Oreschkin gewinnen, Wladimir Putins Berater im Kreml und zuvor russischer Wirtschaftsminister. „Termin für die Konferenz zur Dualen Ausbildung mit Wirtschaftsminister Peter Altmaier im Herbst festlegen!“, steht rot an der Wand. Und: „Hey Guys, tragt Eure Aufgaben ein.“ Eine Wand wie bei einem Start-up im kalifornischen Silicon Valley.

Agil und krisenerprobt

Die AHK arbeitet seit drei Jahren nach dem Prinzip des Agile Management. Hannes Farrowlock, einer der beiden Moskauer Stellvertreter von AHK-Chef Schepp und Leiter des kommerziellen Arms der AHK, hat die Arbeitstechnik eingeführt, die auf abteilungsübergreifende Teams und Digitalisierung der Prozesse setzt. Beides hilft nun, dass die mehr als 70 Mitarbeiter in Moskau und die 15 Mitarbeiter in St. Petersburg schnell im Homeoffice und in der neuen Onlinewelt ankommen.

Der Abteilungsleiter Regierungskontakte André Fritsche ist mit Mühe und Not noch von einer Dienstreise aus Deutschland zurückgekehrt, ehe die Grenzen geschlossen und die Flüge eingestellt wurden. Fritsche muss die zwei Wochen Quarantäne einhalten, die anderen sieben Mitarbeiter der Abteilung sind in der Selbstisolation.

Fritsche ist ein erfahrener Krisenmanager. Der 38-jährige Politikwissenschaftler hat eine abwechslungsreiche Berufslaufbahn hinter sich. In Nordsibirien, in der Region Jakutien, hat er eine Privatschule für 300 Kinder aufgebaut, während der europäischen Flücht-

lingskrise arbeitete er für den Arbeiter-Samariter-Bund e. V. in Berlin. Vor der AHK leitete er in der deutschen Hauptstadt ein mittelständisches Unternehmen, das Flüchtlinge betreute. Er ergriff Maßnahmen, um den Ausbruch der Masern und Windpocken im Flüchtlingsheim einzudämmen, tagsüber führte er komplizierte Verhandlungen mit Behörden, nachts schlichtete er Schlägereien. „So einen Stress wie am 3. April aber habe ich selten erlebt“, erinnert er sich. „Das werde ich so schnell nicht vergessen.“

Hunderte E-Mails und Anrufe

Nach dem ermutigenden Signal aus dem Industrieministerium bringen Fritsche und Kutschinina eilig ein Rundschreiben an die mehr als 900 Mitglieder der AHK auf den Weg, in dem sie auf die Möglichkeit hinweisen, sich auf der Ministeriumsliste zu registrieren.

Nach kurzer Zeit bricht die Seite des Ministeriums unter dem Ansturm zusammen, ein Abteilungsleiter entscheidet, dass die AHK bis zum Abend noch eine eigene Liste nachreichen kann. Mehr als 400 E-Mails gehen in den nächsten Stunden in der Abteilung ein, allein Fritsche und Kutschinina erhalten mehr als 100 Anrufe. Kutschinina und Fritsche mobilisieren in Windeseile die eigene Mannschaft: Andrej Sisych, der für Firmenprobleme und Koordination von zwei Komitees und einer Arbeitsgruppe zuständig ist, die junge Greta Lucas, die auch komplizierteste Aufgaben schnell erledigt, Wladimir Gerassimow, der für Technische Regulierung in der Eurasischen Wirtschaftsunion zuständig ist, Alexander Botow, der in Zusammenarbeit mit dem Russischen Exportzentrum (REZ) den Export aus Russland nach Deutschland unterstützt, Dmitrij Kononenko, der Digitalisierungsprojekte und die German-Russian Initiative for Digitalization (GRID) voranbringt und den AHK-Analytiker Jewgenij Makarow,



André Fritsche, Natalja Kutschinina und Greta Lucas: Auf der traditionellen großen Russlandkonferenz der AHK im Februar in Berlin.

Die AHK arbeitet seit drei Jahren nach dem Prinzip des Agile Management. Hannes Farlock, einer der beiden Moskauer Stellvertreter von AHK-Chef Schepp und Leiter des kommerziellen Arms der AHK, hat die Arbeitstechnik eingeführt, die auf abteilungsübergreifende Teams und Digitalisierung der Prozesse setzt. Beides hilft nun, dass die mehr als 70 Mitarbeiter in Moskau und die 15 Mitarbeiter in St. Petersburg schnell im Homeoffice und in der neuen Onlinewelt ankommen.

der zudem mit einer halben Stelle die Deutsche Initiative für Hochgeschwindigkeitsverkehr betreut. Alle hängen sie am Telefon und Computer. 212 Firmen stehen am Ende auf der Liste, die die AHK am Abend an das Industrie- und Handelsministerium weiterreicht.

Plan B hat funktioniert

„Letztlich sind leider nur wenige Firmen auf föderaler Ebene berücksichtigt worden“, sagt

Kutschinina. „Aber man muss manchmal eben zehnmal anlaufen, um Erfolg zu haben. Wie gut, dass wir einen Plan B hatten.“ Und der funktionierte schon in den Tagen zuvor und den Wochen danach über die Gouverneure in den Regionen. „Hier konnten wir Dutzenden Firmen helfen, die Ausnahmegenehmigungen zur Aufrechterhaltung der Produktion zu bekommen“, sagt Fritsche.

Es ist kurz vor Mitternacht, als Fritsche und Kutschinina mit den letzten Anrufern spre-

chen. Kutschininas sechsjähriger Sohn schläft schon lange. Erschöpft, aber zufrieden mit sich und ihrem Team schläft sie ein. Da weiß sie noch nicht, dass am Samstagmorgen das Büro des Moskauer Oberbürgermeisters Sergej Sobjanin anruft und die AHK um Mithilfe bitten wird, in Deutschland gekaufte Beatmungsgeräte und Corona-Tests schnell nach Russland zu bringen. Aus der wohlverdienten Ruhe am Wochenende ist dann mal wieder nichts geworden. ■

Время кризиса – время ВТП

Как отдел ВТП по связям с государственными органами обрушил базу данных Минпромторга – в борьбе за возможность, чтобы фирмы-члены могли претендовать на господдержку.

Серое, холодное утро пятницы, 3 апреля. 10:28. Наталья Кучнина, которая, несмотря на свои все еще юные годы, работает в ВТП уже почти два десятилетия, звонит одному из своих многочисленных контактов в министерстве промышленности и торговли. Директор по России отдела ВТП по связям с госорганами надеется включить в список системообразующих организаций как можно больше фирм. Это позволит компаниям продолжить работу в период корона-кризиса, несмотря на действующие строгие ограничения. Благодаря этому смогли продолжить работу интернет-ритейлер Lamoda, конечно, Volkswagen Group Rus и некоторые компании розничной торговли, такие как Metro или Globus. Сотни других компаний-членов ВТП хотят попасть в этот список.

На тот момент в России уже насчитывалось 34 смертельных случая из-за коронавируса, 24 из них в Москве. Число зараженных составляло 4149 по всей стране, 2923 – в столице.

Не теряя времени

Контактное лицо Кучниной дает ей совет: «Попробуйте зарегистрировать компании через базу данных нашего министерства». Затем следует ложка дегтя: список будет официально закрыт через несколько часов, около полудня. Кучнина понимает, что теперь она должна действовать очень быстро.

В штаб-квартире ВТП на 17 этаже офисно-жилого комплекса «Фили Град» вместе с главой ВТП Маттиасом Шеппом в тот день находятся всего несколько человек, все остальные в связи с режимом самоизоляции, введенным властями города, работают из дома. Обычно весьма оживленный отдел по связям с госорганами сегодня пустует. На стене заметки сотрудников отдела, нанесенные стираемыми маркерами: календарь важных конференций, график отпусков и концепции меропр-

ятий. Кризис превращает многие планы в макулатуру. Классические мероприятия, такие как Встреча фирм-членов ВТП, должны быть молниеносно переведены в онлайн-формат. На Встречу отдел хочет заполучить помощника президента РФ, бывшего министра экономического развития России Максима Орешкина. «Определить дату проведения конференции по дуальному образованию с министром экономики Петером Альтмайером осенью!», – написано красным на стене. И еще: «Всем привет, записывайте свои задачи». Стена похожа на те, что используются разработчиками стартапов в Кремниевой долине в Калифорнии.

Гибкий менеджмент в условиях кризиса

В течение последних трех лет ВТП работает по принципу гибкого управления (Agile Management). Ханнес Фарлок, один из двух московских заместителей главы ВТП Шеппа и руководитель коммерческого подразделения, ввел технологии, основанные на командной работе между отделами и цифровизации процессов. Теперь и то, и другое помогает сотрудникам ВТП (более 70 в Москве и 15 в Санкт-Петербурге) быстро освоиться в удаленном режиме и в новом онлайн-мире.

Руководителю отдела по связям с госорганами Андре Фритше удалось с большим трудом вернуться из своей командировки в Германию, прежде чем были закрыты границы и прекратились полеты. Фритше должен соблюдать двухнедельный карантин, остальные семь сотрудников отдела находятся на самоизоляции.

Фритше – опытный кризисный менеджер. У 38-летнего политолога за плечами разноплановый профессиональный опыт. На севере Сибири, в Якутии, он открывал частную школу для 300 детей. Во время миграционного кризиса в Европе он рабо-

тал в «Союзе рабочих-самаритян» в Берлине. До ВТП он управлял средним предприятием в столице Германии, которое помогало беженцам. Он принимал меры, чтобы обуздать вспышку кори и ветряной оспы в лагере для беженцев, днем участвовал в сложных переговорах с властями, а ночью улаживал драки. «Но такой стресс, как 3 апреля, я редко испытывал, – вспоминает он. – Это я не скоро забуду».

Сотни писем и звонков

После обнадеживающего сигнала, полученного из Минпромторга, Фритше и Кучнина спешно сделали рассылку по более чем 900 членам ВТП, указав на возможность регистрации в списке министерства.

Вскоре после этого сайт Минпромторга рухнул под натиском заявок. В министерстве принимают решение, что ВТП может до вечера представить свой список. За пару часов в отдел поступили более 400 электронных писем, а Фритше и Кучнина получили более 100 звонков. Они за короткое время мобилизуют отдел: Андрея Сизых, который помогает компаниям решать их проблемы и координирует работу двух комитетов и одной рабочей группы, юную Грету Лукас, быстро решающую даже самые сложные задачи, Владимира Герасимова, координатора «Диалога по техническому регулированию ЕС и ЕАЭС», Александра Ботова, который совместно с Российским экспортным центром занимается развитием экспорта из России в Германию, Дмитрия Кононенко, координатора Германно-российской инициативы по цифровизации (GRID), и аналитика ВТП Евгения Макарова, который дополнительно курирует немецкую инициативу по развитию высокоскоростных железнодорожных магистралей. Все они начинают активно звонить и писать. В результате 212 компаний включены в список, который ВТП передает вечером в Минпромторг.

В течение последних трех лет ВТП работает по принципу гибкого управления (Agile Management). Ханнес Фарлок, один из двух московских заместителей главы ВТП Шеппа и руководитель коммерческого подразделения, ввел технологии, основанные на командной работе между отделами и цифровизации процессов. Теперь и то, и другое помогает сотрудникам ВТП (более 70 в Москве и 15 в Санкт-Петербурге) быстро освоиться в удаленном режиме и в новом онлайн-мире.

План Б – рабочая версия

«К сожалению, в итоговый список на федеральном уровне попали всего несколько компаний, – рассказывает Кучинина. – Но иногда, чтобы добиться успеха, нужно начинать десять раз. Хорошо, что у нас был план Б». И этот план работал – как до этого дня, так и

недели спустя при взаимодействии с губернаторами регионов. «Здесь мы смогли помочь десяткам компаний получить разрешения продолжить работу», – говорит Фритше.

Скоро полночь. Фритше и Кучинина все еще отвечают на последние звонки. Шестилетний сын Кучининой давно спит. Измучен-

ная, но довольная собой и своей командой, ложится спать и она. И еще не догадывается, что в субботу позвонит мэр Москвы Сергей Собянин и попросит ВТП помочь быстро доставить в Россию аппараты ИВЛ и тесты на коронавирус, закупленные в Германии. И отдохнуть на выходных опять не получится. ■



Henkel 30 лет
В РОССИИ



► **Henkel** ведет свою деятельность в России с 1990 года и занимает лидирующие позиции в промышленном и потребительском секторах, по праву заслужив доверие российских потребителей и партнеров.

► **Henkel в России** сегодня – это 10 заводов, 3 бизнес-направления и широкий ассортимент продукции. Компания следует стратегии локализации, расширяет производственные и логистические мощности, соблюдая при этом принципы устойчивого развития.



EX-METRO-CHEF GEHT ZU LAMODA



Der US-Amerikaner Jere Calmes ist neuer CEO des Modehändlers Lamoda. Er ersetzt auf diesem Posten den Deutschen Florian Jansen, einen der Gründer des AHK-Mitgliedsunternehmens. Calmes gehörte 1992 zu den Gründern von Wypelkom („Bee-line“), einem der ersten russischen Telekommunikationsanbieter. Von 2016 bis Mai 2019 leitete er die Russlandtochter des deutschen Großhandelskonzerns Metro Cash & Carry. Seit 2016 arbeitete Calmes für die Lamoda-Mutter Global Fashion Group als Berater für Russland und die GUS.

ЭКС-ГЛАВА METRO ВОЗГЛАВИЛ LAMODA

Новым гендиректором Lamoda назначен американец Джери Калмис. В этой должности он сменил одного из основателей компании Флориана Янсена. В 1992 году Калмис входил в число создателей «ВымпелКома» («Билайн»), одной из первых телекоммуникационных компаний в России. С 2016 года по май 2019-го он руководил российским филиалом розничной сети Metro Cash & Carry. С 2016 года Калмис работает в Global Fashion Group, материнской компании Lamoda, в качестве советника по России и СНГ.

Henkel produziert Desinfektionsmittel

Der Chemiekonzern Henkel hat in Russland die Produktion von Desinfektionsmitteln gestartet. Das antibakterielle Spray und Gel der Marke Fa sei innerhalb eines Monats lokal entwickelt worden. Die Produkte sollen nur in Russland und der GUS angeboten werden. Monatlich kann das AHK-Mitglied bis zu zwei Millionen Stück produzieren, wofür sein Werk in Noginsk in der Nähe von Moskau teilweise umgerüstet wurde.



Henkel производит санитайзеры

Компания Henkel объявила о начале производства спреев и гелей с антибактериальным эффектом под брендом Fa на своем заводе в Ногинске. Новинки, разработанные российской командой за

один месяц, поступят в продажу в России и странах СНГ в начале июня. Производственные мощности позволят компании выпускать до двух миллионов единиц продукта в месяц.

Lamoda-Gründer wechselt zu Magnit

Florian Jansen gibt seinen Posten als CEO des Online-Modehändlers Lamoda auf und wird Geschäftsführer bei Magnit, dem zweitgrößten Einzelhandelsunternehmen Russlands. Der Deutsche soll als einer von drei Stellvertretern des Generaldirektors, des Niederländers Jan Dunning, die Digitalisierung

des Unternehmens vorantreiben. Mit Jansen wechseln weitere ehemalige Lamoda-Manager zu Magnit, darunter Paul Rogowski und Fabian Schaefer. Jansen hatte Lamoda 2011 zusammen mit drei weiteren jungen Deutschen gegründet. Aus dem Quartett ist jetzt nur noch Burkhard Binder im Unternehmen.



Сооснователь Lamoda перешел в «Магнит»

Флориан Янсен покинул пост гендиректора интернет-магазина одежды и обуви Lamoda и перешел в «Магнит», вторую по величине розничную сеть в России. В должности одного из трех заместителей гендиректора Яна Дюннинга, Янсен будет руководить цифровой трансформацией

компании. Вместе с ним в «Магнит» перешли еще несколько бывших топ-менеджеров Lamoda, в том числе Пол Роговски и Фабиан Шефер. Янсен вместе с еще тремя немцами основал Lamoda в 2011 году. Сейчас из этого квартета в компании остался только Буркхард Биндер.

Knorr-Bremse stattet neue Sapsan-Züge aus

Knorr-Bremse, Weltmarktführer für Bremssysteme sowie weitere Systeme für Schienen- und Nutzfahrzeuge mit Hauptsitz in München, hat mit Siemens Mobility einen Liefervertrag über die Ausstattung von 13 Hochgeschwindigkeitszügen Sapsan für die Russische Eisenbahn RSChD geschlossen. Ab dem vierten Quartal

2020 liefert Knorr-Bremse Bremssysteme, Einstiegs- und Klimasysteme, Scheibenwischer sowie Leistungselektrik für 13 Züge à 10 Wagen an Siemens Mobility. Bereits in den Jahren 2006 und 2011 rüstete das Unternehmen jeweils acht Sapsans für Siemens Mobility aus. Somit wird der Bestand auf insgesamt 29 Züge erweitert.

Knorr-Bremse оборудует новые «Сапсаны»



Немецкий производитель тормозных систем и других систем для ж/д и коммерческого

транспорта Knorr-Bremse подписал с Siemens Mobility контракт на поставку оборудования для 13 поездов «Сапсан» для РЖД. Начиная с IV квартала 2020 года Knorr-Bremse будет поставлять Siemens системы торможения и отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха, входные механизмы, стеклоочистители и электрооборудование для 13 поездов по 10 вагонов. Это третий контракт между Knorr-Bremse и Siemens Mobility, после сотрудничества в 2006 году (8 поездов) и в 2011-м (еще 8).

Ekosem-Agrar AG setzt Wachstumskurs fort

Die Ekosem-Agrar AG, deutsche Holdinggesellschaft der auf Milchproduktion in Russland ausgerichteten EkoNiva, erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2019 Umsatzerlöse von 402,7 Millionen Euro, ein Plus von 64 Prozent im Vergleich zu 2018. Die positive Entwicklung basiert auf dem fortschreitenden Ausbau der Rohmilchproduktion in den vergangenen Jahren, die für knapp zwei Drittel der Erträ-

ge steht. Das Unternehmen zähle inzwischen zu den Top 5-Rohmilcherzeugern weltweit, sagt Stefan Dürr, Vorstandsvorsitzender der Ekosem-Agrar AG. Auch die Corona-Krise treffe die Gruppe kaum. „Als systemrelevantes Agrarunternehmen sind unsere Betriebe nicht von Schließungen betroffen, um die Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln sicherzustellen“, so Dürr.

Ekosem-Agrar AG продолжает уверенный рост

Выручка Ekosem-Agrar AG, немецкой холдинговой компании «Эконивы», специализирующейся на производстве молока в России, составила в 2019 году 402,7 млн евро, что на 64% больше, чем в 2018 году. Рост обусловлен расширением производства сырого молока за последние годы, что составляет почти две трети дохода. По словам вла-

дельца «Эконивы» Штефана Дюрра, сегодня компания входит в пятерку крупнейших производителей молока в мире. Компания также почти не пострадала от корона-кризиса. «Являясь системообразующей компанией агропромышленного комплекса, мы продолжаем работать и обеспечивать население продовольствием», – отметил Дюрр.

NEUER GESCHÄFTSFÜHRER BEI LEMKEN-RUS



Ivan Peters (42) ist neuer Geschäftsführer der Russlandtochter des deutschen Landtechnikherstellers Lemken. Der Manager verfügt über umfassende Erfahrungen im Landtechnikbereich. Von 2004 bis 2007 war Peters bei Lemken als Regional Sales Manager zuständig für Verkäufe in Westsibirien und im Fernen Osten. Gemeinsam mit dem deutschen Landmaschinenhersteller Grimme betreibt Lemken im Gebiet Kaluga ein Servicezentrum.

НОВОЕ РУКОВОДСТВО В LEMKEN-RUS

Иван Петерс (42 года) возглавил в конце апреля компанию Lemken-Rus. У него большой опыт работы в сфере сельскохозяйственного машиностроения. С 2004-го по 2007 год Петерс уже работал в компании – региональным менеджером по продажам в Западной Сибири и на Дальнем Востоке. Вместе с другим немецким производителем сельхозтехники Grimme Lemken управляет сервисным центром в Калужской области.

SOZIALES ENGAGEMENT DEUTSCHER FIRMEN

In Krisenzeiten ist Helfen besonders wichtig. Für viele deutsche Unternehmen in Russland, die sich ohnehin sozial engagieren, ist es eine Selbstverständlichkeit, auch in der Corona-Krise soziale Verantwortung zu übernehmen und tätig zu werden. Nicht nur Großkonzerne, sondern auch kleine und mittelständische Unternehmen setzen zahlreiche Projekte russlandweit um. Einen detaillierten Überblick über soziale Aktivitäten deutscher Firmen gibt die Broschüre des Komitees für soziale Verantwortung der AHK Russland, als PDF abrufbar unter dem QR-Code.



СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО-НЕМЕЦКИ

Помогать – важно, и особенно в период кризиса. Для многих немецких компаний в России социальная ответственность является частью их деятельности, поэтому с наступлением корона-кризиса они не могли остаться в стороне. Не только крупные концерны, но и малые и средние предприятия реализуют многочисленные проекты по всей стране. Какие это проекты, предлагаем узнать из брошюры, подготовленной комитетом ВТП по корпоративной социальной ответственности. Скачать PDF-версию вы можете по QR-коду.

McDonald's erhöht Löhne

Die Fastfoodkette McDonald's will die Gehälter in den über 630 eigenen Restaurants in Russland ab 1. Juni erhöhen. Die Jahresausgaben für Löhne steigen dadurch um insgesamt 600 Millionen Rubel (8 Millionen Euro), teilte das AHK-Mitglied mit. Alle Arbeitsplätze sollen erhalten bleiben.

McDonald's повышает зарплаты

Сеть быстрого питания McDonald's планирует с 1 июня повысить зарплаты в более чем 630 российских ресторанах. Годовой фонд оплаты труда увеличится на 600 млн рублей. Все рабочие места будут сохранены, уточнила компания-член ВТП.

MERCK STARTET MS-AUFKLÄRUNG

Der Pharma- und Wissenschaftskonzern Merck hat in Russland mit Partnern aus Gesellschaft und Kultur eine Aufklärungskampagne zur Multiplen Sklerose (MS) gestartet. Eine Reihe von Interaktionen soll auf die Erkrankung des zentralen Nervensystems aufmerksam machen und den mehr als 80.000 Betroffenen in Russland Mut machen.

MERCK: KAMPANIE PROTIV RASSEYANNOGO СКЛЕРОЗА

Фармацевтическая и химическая компания Merck запустила в России проект #живиполнойжизнью, призванный привлечь внимание общественности к заболеванию «рассеянный склероз», которое диагностировано более чем у 80 тыс. россиян. Проект реализуется совместно с врачебным сообществом и деятелями культуры.



ADE Professional Solutions

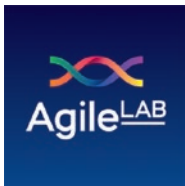
Beratungsdienstleistungen

Moskau / Russland
www.ade-solutions.com

ADE Professional Solutions

Консалтинговые услуги

Москва / Россия
www.ade-solutions.com



AgileLAB UG

Begleitung und Beratung bei der Umsetzung von agilen Methoden

Kerpen / Deutschland
www.agilelab.de

AgileLAB UG

Сопровождение и консультирование по внедрению гибких методов

Керпен / Германия
www.agilelab.de



ALFA-INGUL Privat Security Company LLC

Sicherheitsdienstleistungen

Moskau / Russland
www.alfa-ingul.ru

ООО ЧОО «Альфа-Ингул»

Охранные услуги

Москва / Россия
www.alfa-ingul.ru



Deutsche Lehranstalt für Agrartechnik DEULA-Nienburg GmbH

Aus- und Weiterbildung

Nienburg/Weser / Deutschland
www.deula-nienburg.de

Центр практического обучения в сфере сельского хозяйства DEULA-Nienburg

Образование и повышение квалификации

Нинбург/Везер / Германия
www.deula-nienburg.de



EAC Certification Experts GmbH

Zertifizierung, Deklaration, technische Dokumentation und Projektbegleitung für die EAWU, Usbekistan und Ukraine

Düsseldorf / Deutschland
www.eac-experts.de

EAC Certification Experts GmbH

Сертификация, декларация, техническая документация и сопровождение проектов для ЕАЭС, Узбекистана и Украины

Дюссельдорф / Германия
www.eac-experts.de



Gabec GmbH Stammhaus in Berlin

Technischer Bauherrenvertreter: für Fabrikneubau, Werkserweiterungen, behördliche Inbetriebnahme

Berlin / Deutschland
www.gabec.de

Габек ГмБХ Фиалил в Санкт-Петербурге

Технический заказчик: для строительства, расширения и сдачи в эксплуатацию промышленных объектов

Санкт-Петербург / Россия
www.gabec.de



Gebel & Partners

Rechts-, Steuer- und Beratungsdienstleistungen / Integrierte Förderung für internationale Märkte

Moskau / Russland
gebelpartners.com

ООО «Гебель и партнеры»

Правовые, налоговые, консалтинговые услуги / Комплексное продвижение на внешние рынки

Москва / Россия
gebelpartners.com



Gröner Harnecker Logistik GmbH

Lebensmittellogistik

Chemnitz / Deutschland
www.ghl-logistik.de

Gröner Harnecker Logistik GmbH

Логистика продуктов питания

Кемниц / Германия
www.ghl-logistik.de



Industriehof OOO (I-HOF)

Großhandel mit Ersatzteilen und Zubehör für die Land- und Kommunaltechnik

Moskau / Russland
www.industriehof.ru

ООО «Индустрихоф» (I-HOF)

Оптовая торговля запчастями и комплектующими для сельхоз- и коммунальной техники

Москва / Россия
www.industriehof.ru



„Knorr-Bremse 1520“ LLC

Produktion von Bremssystemen und anderen Komponenten für den Schienenfahrzeugbau

Bugry, Leningrader Gebiet / Russland
www.knorr-bremse.ru

ООО «Кнорр-Бремзе 1520»

Производство тормозных систем и комплектующих для железнодорожного транспорта

Бугры, Ленинградская область / Россия
www.knorr-bremse.ru



Mazars

Buchhaltung und Outsourcing, Wirtschaftsprüfung, Beratung

Moskau / Russland
www.mazars.ru

Mazars

Бухгалтерское сопровождение, консалтинг, аудит

Москва / Россия
www.mazars.ru



NII PG OOO

Stadtplanung (Architektur- und Bauplanung)

St. Petersburg / Russland
www.niipg.com

ООО НИИ ПГ

Градостроительство и архитектурно-строительное проектирование

Санкт-Петербург / Россия
www.niipg.com



**Stern Peterhof ZAO /
Hotel New Peterhof**

Tourismus und Gastgewerbe

St. Petersburg / Russland
www.new-peterhof.com

**ЗАО «Звезда Петергофа» /
Отель «Новый Петергоф»**

Туризм и гостиничное дело

Санкт-Петербург / Россия
www.new-peterhof.com



Technopark Skolkovo LLC

Unterstützung für Innovationen
und Start-ups

Moskau / Russland
tp.sk.ru

ООО «Технопарк «Сколково»

Поддержка инноваций
и стартапов

Москва / Россия
tp.sk.ru



Unit Systems LLC

IT-Beratung und Outsourcing

Moskau / Russland
www.unit-systems.ru

ООО «Юнит Системс»

IT-консалтинг и аутсорсинг

Москва / Россия
www.unit-systems.ru



**Varian Medical Systems
(RUS) LLC**

Medizintechnik

Moskau / Russland
www.varian.com

**ООО «Вариан Медикал
Системз (РУС)»**

Медицинские технологии

Москва / Россия
www.varian.com



Velocity

Fahrrad & Motorrad: Produktion, Import, Vertrieb und Reparatur

Moskau / Russland
www.velocityk.ru

Velocity

Производство, импорт, продажа и ремонт мото- и велотехники

Москва / Россия
www.velocityk.ru



West Baumaschinen GmbH

Händler und Dienstleister in der Recyclingbranche

Ubstadt-Weiher / Deutschland
www.west-bau.com

West Baumaschinen GmbH

Дилер и поставщик услуг в сфере переработки отходов

Убштадт-Вайер / Германия
www.west-bau.com



Wnext.net OOO

AI Consulting

Moskau / Russland
www.wnext.net

OOO Wnext.net

Консалтинг

Москва / Россия
www.wnext.net



Wir begrüßen neue AHK-Mitglieder in unserem Netzwerk!
russland.ahk.de/netzwerk/mitgliedschaft/neue-mitglieder



Мы рады приветствовать новые компании в качестве членов ВТП!
russland.ahk.de/ru/vtp/chlenstvo/novye-kompanii-chleny

IMPRESSUM

Gründer

Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer

Herausgeber

Gesellschaft mit beschränkter Haftung
„Informationszentrum der deutschen
Wirtschaft“

Redaktionsadresse

Beregovoy proezd 5a K1, 121087
Moskau
Tel.: +7 (495) 2344950
www.russland.ahk.de

Chefredakteurin

Lena Steinmetz
steinmetz@russland-ahk.ru

Redaktionelle Unterstützung

Margarita Afanasyeva, Elena Grigoreva,
Thorsten Gutmann, Lisa Sidorova

Übersetzung

Roman Richter, Sarema Saripowa,
Wladimir Schirokow

Design und Layout

Victor Malyshev

Anzeigen

Anna Braschnikowa
brazhnikowa@russland-ahk.ru

Redaktionsschluss

10. Juni 2020

Umschlagfoto

Adobe Stock

Druck

Samoprint, Moskau, samoprint.ru

Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.

Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben die Einschätzung
ihrer Autoren wieder. Für den Inhalt
der Werbeanzeigen ist das jeweilige
Unternehmen oder die Gesellschaft
verantwortlich. Abdrucke von Texten
und Abbildungen bedürfen der
vorherigen schriftlichen Genehmigung
der Chefredakteurin.

Folgen Sie uns schon?

Sie finden uns unter dem Namen
„AHK Russland“.



ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Учредитель

Союз «Российско-Германская
внешнеторговая палата»

Издатель

Общество с ограниченной ответственностью
«Центр информации немецкой экономики»

Адрес редакции

Береговой проезд, 5а, к.1,
121087 Москва
Тел.: +7 (495) 2344950
www.russland.ahk.de/ru/

Главный редактор

Лена Штайнметц
steinmetz@russland-ahk.ru

Редакция

Мargarita Afanasyeva, Elena Grigoreva,
Thorsten Gutmann, Lisa Sidorova

Перевод

Зарема Зарипова, Роман Рихтер,
Владимир Широков

Дизайн и верстка

Виктор Малышев

Реклама

Анна Бражникова
brazhnikowa@russland-ahk.ru

Подписано в печать

10 июня 2020

Фото на обложке

Adobe Stock

Печать

«Самопринт», Москва, samoprint.ru

Журнал выходит ежеквартально.

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

Вы уже подписаны на нас?

Вы найдете нас по названию аккаунта
AHK Russland.



VELOX®

ЛЕГЧЕ ДЫШАТЬ

ЛЕГЧЕ ЖИТЬ



VELOX®

**Быстрая
целенаправленная
ингаляция**



НЕИМОВЕРНО ТИХИЙ • НЕВЕРОЯТНО МОБИЛЬНЫЙ • СОВЕРШЕННО НЕОБЫЧНЫЙ
ЭЛЕКТРОННО-СЕТЧАТЫЙ НЕБУЛАЙЗЕР МЕМБРАННОГО ТИПА
ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ОСТРЫХ И ХРОНИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ ДЫХАТЕЛЬНЫХ ПУТЕЙ

Сделано в Германии

www.parimesh.ru
www.pari.com.ru, www.parinebuliser.ru
Уполномоченный представитель в Российской Федерации:
ООО «ПАРИ синергия в медицине»
тел./факс: +7 495 981 88 60

On-line консультации,
заказ в интернет-магазине
и услуга «обратный звонок»
доступны на нашем сайте
www.parinebuliser.ru



РЕКЛАМА. ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата

PartnerForHR

We find your future stars today



HR

NUTZEN SIE UNSEREN PERSONALVERMITTLUNGSSERVICE

Ihre Ansprechpartnerin

Anna German

german@deinternational.ru



Реклама

Dienstleistungen werden von der Gesellschaft mit beschränkter Haftung „Informationszentrum der deutschen Wirtschaft“ erbracht.