

КАКИЕ ОТРАСЛИ
ГЕРМАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ
НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ
ДЛЯ РОССИЙСКИХ ИНВЕСТОРОВ/ 3
НОВЫЙ РЕЙС «УРАЛЬСКИХ АВИАЛИНИЙ»
МОСКВА—КЕЛЬН:
КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТКРЫВАЮТСЯ/ 6
РОССИЙСКАЯ ДИАСПОРА В ГЕРМАНИИ:
ЧЕМ И КАК ОНА ЖИВЕТ/ 8
САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НЕМЕЦКИЕ
ВЫСТАВОЧНЫЕ ПЛОЩАДКИ/ 10
ЧЕМ ПРИВЛЕКАЕТ ТУРИСТОВ ЗЕМЛЯ
СЕВЕРНЫЙ РЕЙН – ВЕСТФАЛИЯ/ 12

Среда, 16 мая 2012
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №16

Коммерсантъ

Guide

Германия

4601865 000295

10016



УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ
URAL AIRLINES
РЕКЛАМА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА





АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ,
РЕДАКТОР GUIDE «ГЕРМАНИЯ»

НАШ ОБЩИЙ МИР

В 80-е годы я работал в Омской области и часто бывал в так называемых немецких деревнях. Впрочем, почему «так называемых»? Там жили этнические немцы, а совхозы и колхозы носили имена Карла Либкнехта, Розы Люксембург и Эрнста Тельмана. Я не мог понять, почему бы для разнообразия не дать хотя бы одному имя Гёте или на худой конец политически выдержанного Фейхтвангера.

Так вот, даже человек, не заметивший дорожный указатель, легко отличил бы «немецкую» деревню от обычной. У них были ухоженные садики, добротные дома — и почти у всех автомобили под навесами. Это был особенный мир, в котором трактористы по утрам пили кофе (пусть и ячменный, ведь нормальный кофе был в дефиците), а по вечерам — чай.

Сейчас если не все, то многие из них живут на исторической родине и уже успели там натурализоваться. Но вот что интересно. Приезжая сейчас в Германию, я не чувствую, что попал в какой-то особенный мир. Или, скажу точнее: этот мир и уклад жизни для меня ближе и понятнее, чем в любой другой европейской стране. Почему так происходит? Может быть, потому, что тогда не было зарубежных поездок и даже немецкая деревня на границе с Казахстаном казалась «заграницей»? Или диаспора старалась казаться более немцами, чем «настоящие» германские немцы? Думаю, дело все же не в этом, по крайней мере не только в этом. Есть все-таки нечто, что делает наши миры и уклады не то что похожими, а близкими и понятными друг другу. И это, возможно, одна из причин того, что экономические связи России с Германией прочнее и обширнее, чем с любой другой европейской страной.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Guide-Германия)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Азер Мурсалиев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — автор макета
Эдвард Опп — директор фотослужбы
Валерия Любимова — директор по рекламе.
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Андрей Воскресенский — выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Галина Дицман — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвэб Аб».
Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Фото на обложке: AFP/Photononstop

ОТ БОЛЬШОГО К МАЛОМУ

НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ РОССИЯ И ГЕРМАНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ КРУПНЕЙШИМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПАРТНЕРАМИ. ТЕСНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НЕ РАЗ СЫГРАЛО ВАЖНУЮ РОЛЬ В СТИМУЛИРОВАНИИ РАЗЛИЧНЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКАХ ДВУХ СТРАН. СЕЙЧАС ЭТОТ АЛЬЯНС НАБИРАЕТ НОВЫЕ ОБОРОТЫ. ЛОКОМОТИВ ЕВРОПЫ В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ — ГЕРМАНИЯ — МОЖЕТ СТАТЬ КЛЮЧЕВЫМ ПАРТНЕРОМ РОССИИ В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. ОЛЬГА ГОВЕРДОВСКАЯ



ЗАВОД VOLKSWAGEN В КАЛУГЕ. АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ — ОДНА ИЗ ВАЖНЕЙШИХ СФЕР РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ВЗАИМНЫЙ ИНТЕРЕС Россия и Германия привлекательны друг для друга по многим аспектам. Наша страна богата запасами сырьевых ресурсов, а также предоставляет огромный потенциал для расширения деятельности и рынков сбыта. По данным МИД России, на территории РФ действует порядка 6 тыс. предприятий с участием немецких специалистов и капитала, в том числе более 1350 совместных российско-германских предприятий и около 800 фирм со стопроцентным германским капиталом. В 63 регионах России зарегистрировано 1816 филиалов и немецких представительств (преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге).

В свою очередь, Германия привлекает отечественных инвесторов стабильностью и технологиями производства. Наши предприятия стремятся получить доступ к передо-

вым научным разработкам, поднять свою конкурентоспособность и развивать бизнес в стране ЕС с выгодным географическим положением. В настоящее время, по оценкам экспертов, в Германии действует около 1600 зарегистрированных в торговом реестре компаний из России. Значимую часть в потоке бизнес-туристов из России в Германию занимают командированные для участия в обучающих бизнес-программах, семинарах и конференциях, а также участники программ по обмену специалистами.

Безусловно, подобная деловая активность отражается на объеме деловых поездок. «Расстояние между Россией и Германией уже не воспринимается как барьер. Три часа от Москвы до Кельна, всего 15 минут от аэропорта «Кельн Бонн» до любого из этих городов — все это облегчает сообщение между двумя страна-

ми. Многие предприниматели путешествуют регулярно, многие — каждую вторую неделю и чаще», — рассказывает Екатерина Кускова, руководитель немецко-российской консалтинговой компании MARKETING-Complete. Показателем растущей деловой активности также служит увеличение предложения со стороны авиакомпаний по перелетам из Германии в Москву и регионы России.

По данным опроса, проведенного Российско-германской Внешнеторговой Палатой (ВТП), в 2011 году представители немецких компаний особенно активно посещали регионы России. «Интерес к подобным деловым поездкам будет неизменным как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе», — отметил руководитель по связям с общественностью Российско-германской ВТП →

ВЗАИМНЫЙ ИНТЕРЕС

Россия крайне заинтересована в создании совместных проектов с Германией в первую очередь в сфере высоких технологий и с максимальным вовлечением компаний малого и среднего бизнеса. В ноябре прошлого года между Минэкономразвития России и Федеральным министерством экономики и технологий Германии подписаны декларации о ключевых направлениях экономического сотрудничества в рамках партнерства по модернизации и программа действия, проекты-маяки российско-германского сотрудничества в рамках инициативы «Партнерство для модернизации». Тогда же российская сторона обозначила три главных направления сотрудничества. Это продолжение имеющихся и запуск новых инфраструктурных проектов с участием германских инвесторов, формирование отраслевых стратегических альянсов и СП с участием ведущих российских и германских компаний в самом широком спектре областей, а также поддержка госбанками наиболее значимых проектов и контрактов по поставкам высокотехнологичного оборудования, кредитование СП, реализуемых по линии малого и среднего бизнеса.

Самыми перспективными с точки зрения совместных предприятий эксперты торгпредства РФ в ФРГ называют следующие отрасли промышленности: автомобилестроение, электроэнергетика, нефтегазовая промышленность, складское хозяйство, транспорт, информационно-коммуникационные технологии, строительство, розничная торговля, сельское хозяйство, пищевая промышленность, металлургия, машиностроение, химическая промышленность, возобновляемые источники энергии и энергоэффективность, электротехника.

СТРАТЕГИЯ

ДОХОДНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ ЗЕМЛИ СЕВЕРНЫЙ РЕЙН-ВЕСТФАЛИЯ

Торговая недвижимость — супермаркеты и торговые центры, имеющие долгосрочные договоры аренды с арендаторами класса А, которые показывают уровень рентной доходности 7–8%, а рентабельность инвестиций составляет 11–15% годовых благодаря использованию недорогого долгосрочного кредитования сделок.

Гостиничная недвижимость — отели под управлением гостиничных сетей, гарантирующих собственнику ежегодный рентный доход на уровне 5–7%, что дает рентабельность инвестиций 9–12% при использовании кредитования.

Доходные дома — рентный доход 6–8%.

Источник: международное агентство недвижимости Gordon Rock.

Йенс Бельманн. По его словам, бизнесмены из Германии проявляют интерес прежде всего к Санкт-Петербургу, Нижегородской, Новосибирской и Самарской областям, а также Краснодарскому краю. Наиболее привлекательными для ведения бизнеса ВТП также называют Калужскую, Тверскую, Московскую, Ленинградскую области, республики Башкортостан и Татарстан, а также Москву, которая, к слову, оказалась на 12-м по популярности месте.

СИНЕРГИЯ ПАРТНЕРСТВА По данным торгового представительства РФ в ФРГ, на 1 января 2012 года по объему накопленных в России иностранных инвестиций Германия с \$28,7 млрд (в том числе прямые — \$11,4 млрд, прочие — \$17,3 млрд) остается одной из крупнейших стран-инвесторов, уступая Кипру, Нидерландам и Люксембургу. В настоящее время основную долю показателей германо-российской товарной торговли в разрезе материального производства формируют пять отраслей: нефте- и газодобывающая, машиностроительная, автомобильная, химическая и электронная. В 2011 году прямые германские инвестиции главным образом шли в сферу добычи полезных (топливно-энергетических) ископаемых, пищевую и табачную промышленность, металлургию, машиностроение и автомобилестроение. Еще одна важная и крупная отрасль германо-российской торговли услугами — грузовые перевозки, за ними следуют услуги транзитной торговли. Финансовые и страховые услуги занимают скромное место, в то же время они являются одной из самых быстрорастущих и перспективных отраслей.

Немецкий бизнес видит для себя серьезные перспективы в участии в национальных российских проектах. Например, в строительстве жилья, модернизации транспортной инфраструктуры и здравоохранения, а также в подготовке зимних Олимпийских игр в Сочи. Автомобильный концерн Volkswagen выступает генеральным партнером Олимпиады 2014 года.

По словам представителя компании Germany Trade & Invest (подразделение правительства Германии и Министерства экономики) Бернда Хонеса, россияне в Германии прежде всего интересуются сфера IT, торговля и логистика, транспорт, а также энергетика. С тем, что ТЭК — одна из самых востребованных соотечественниками отраслей в немецкой экономике, соглашается и аналитик «Инвесткафе» Илья Раченков. Наглядным примером тут может служить проект Nord Stream (газопровод между Россией и Германией). «Кроме того, в мае 2011 года „Роснефть“ купила половину компании Ruhr Oel, которая владеет долями четырех нефтеперерабатывающих заводов в Германии общей мощностью 23,2 млн тонн в год, — говорит господин Раченков. — В другие отрасли нашим компаниям проникнуть довольно трудно, главным образом из-за подозрительного отношения европейских властей к российским инвестициям: достаточно вспомнить попытку Сбербанка в консорциуме с Magna купить автопроизводителя Opel».

Адвокат и партнер юридической фирмы «Граф фон Вестфален» Феликс Прозоров-Бастианс отмечает, что российских инвесторов привлекает рынок недвижимости Германии. По данным компании Gordon Rock, на Германию приходится более 25% инвестиционных запросов из России, поскольку именно у немцев наши инвесторы могут найти оптимальную комбинацию из невысокой по европейским меркам стоимости, достаточно высокого рентного дохода, гарантированного долгосрочными дого-



НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА В ГЕРМАНИИ — СФЕРА ПОВЫШЕННОГО ИНТЕРЕСА РОССИЙСКИХ ИНВЕСТИТОРОВ

ФРАНК-ИЛЬЯ-РАЧЕНКОВ

ворами аренды, возможности кредитования до 70% от стоимости приобретаемого объекта недвижимости, возможности получения вида на жительство при инвестициях от €250 тыс. Кроме того, Германия находится среди лидеров по привлекательности практически во всех сегментах коммерческой и гостиничной недвижимости. В 2011 году объем инвестиций в торговую недвижимость Германии по сравнению с прошлым годом вырос на 39%, в гостиничную — на 23%, в жилую — на 59% (данные Gordon Rock). Так что, приобретая объекты на стабильном рынке недвижимости Германии, российские инвесторы попадают в мировой инвестиционный тренд.

ПЛАНОВ ГРОМАДЬЕ По оценкам Восточного комитета немецкой экономики и Российско-германской внешнеторговой палаты, в 2012 году в России могут быть реализованы новые инвестиционные проекты в реальном секторе экономики на сумму не менее €880 млн. В качестве наиболее перспективных с точки зрения прогнозируемой общей повышательной динамики роста объектов для инвестиций рассматриваются следующие отрасли промышленности (в порядке убывания): автомобилестроение, электроэнергетика, нефтегазовая промышленность, складское хозяйство, транспорт, информационно-коммуникационные технологии, строительство, розничная торговля, сельское хозяйство, пищевая промышленность, металлургия, машиностроение, химическая промышленность, возобновляемые источники энергии и энергоэффективность, электротехника. При этом эксперты отмечают, что сейчас в германо-российских отношениях становится все больше представителей малого и среднего бизнеса. Видя это, Россия и Германия вынашивают масштабные планы по развитию сотрудничества на уровне МСБ.

На прошедшей в июле прошлого года четвертой российско-германской конференции по малому и среднему бизнесу были названы наиболее перспективные отрасли для сотрудничества представителей МСБ России и Германии. Таковыми стали: здравоохранение, энергетика и автомобильная промышленность. Глава Минэкономразвития Эльвира Набиуллина высоко оценила возможности, которые предоставляет экономика Германии, но напомнила немецким предпринимателям о возможностях особых экономических зон России. Особенно тех, которые специализируются на автопроме — отрасли, где мы крайне заинтересованы в сотрудничестве с передовыми автопроизводителями Германии.

Также в прошлом году стало известно, что госкорпорация ВЭБ и германский государственный банк развития Kreditanstalt für Wiederaufbau договорились о создании фонда поддержки инновационных проектов малого и среднего российского бизнеса. По словам президента ВЭБа Владимира Дмитриева, объем фонда может составить €1 млрд. На формирование новой структуры уйдет два-три года. В первую очередь стороны договорились отталкиваться от уже существующих российско-германских проектов, среди которых отмечают создание автомобильного кластера в Калуге, а также предприятия «Энергомашхолдинга», «Трансмашхолдинга», «Газпрома» и ряда других.

Сотрудничество ЗАО «Трансмашхолдинг» и Toplit AG (производство дизельных силовых агрегатов различного назначения) справедливо называют одним из самых успешных примеров взаимодействия двух стран в

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ ЗЕМЛИ СЕВЕРНЫЙ РЕЙН-ВЕСТФАЛИЯ



Рынок жилья земли Северный Рейн-Вестфалия демонстрирует средние для Германии показатели развития. Так, крупнейшие города региона Кельн и Дюссельдорф по уровню доходности и арендных ставок демонстрируют средние показатели среди рынков недвижимости так называемой большой шестерки, куда входят Берлин, Франкфурт-на-Майне, Мюнхен и Гамбург. При разбросе вакантных площадей на рынке аренды квартир в Германии от 1,4% до 8% Северный Рейн-Вестфалия демонстрирует показатель в 3,6%. Соотношение собственников жилья и тех, кто его арендует, практически такое же, как в среднем по Германии (доля домовладельцев на уровне 43% от общего количества населения, доля арендаторов — 57%). Для сравнения: в наиболее перспективном для сдачи жилья в аренду Берлине собственным жильем могут похвастаться лишь 16% горожан, то есть доля арендаторов — 84%.

По интенсивности приобретения жилья регион также находится вблизи средненационального показателя. Так, если в среднем по Германии ежегодно количество домовладельцев увеличивается на 4%, то в Северном Рейне-Вестфалии данное значение составляет 3,8%. Сред-

няя площадь и стоимость квартир составляет 85 кв. м и €150 тыс. соответственно. С 2005 года в Северном Рейне-Вестфалии стоимость жилья выросла в среднем на 8–12%. При этом около 80% роста цен пришлось на последние два года. Причем активнее всего в регионе дорожали частные дома. При средней жилой площади в 130 кв. м на первичном рынке недвижимости региона домовладения стоят €250 тыс. Аналогичный тип недвижимости на вторичном рынке оценивается уже в €185 тыс. По прогнозам экспертов, стоимость жилья земли Северный Рейн-Вестфалия продолжит увеличиваться, но прирост цен вряд ли превысит в целом по региону 3–4% в год.

Вложения в коммерческую недвижимость крупнейших городов региона Кельна и Дюссельдорфа, как правило, в два-три раза меньше, чем инвестиции в аналогичные объекты других мегаполисов, таких как Берлин, Франкфурт, Мюнхен и Гамбург. Так, в прошлом году ежеквартальный объем вложений в коммерческую недвижимость Дюссельдорфа колебался в пределах €500–600 млн, Кельна — €200–300 млн, в то время как лидирующий по данным показателям Франкфурт демонстрировал в отдельные кварталы до €2 млрд инвестиций. Гамбург, Бер-

лин и Мюнхен — от €1 млрд до €1,5 млрд привлеченных средств. Вместе с тем уровень арендных ставок и доходности офисной, торговой и складской недвижимости в регионе фактически совпадает с такими же средними значениями в большинстве других мегаполисов «большой шестерки». Так, средняя стоимость аренды офисной недвижимости в Дюссельдорфе составляет €13,44 за 1 кв. м. В Берлине и Гамбурге аналогичное значение равняется соответственно €13,02 и €13,95 за «квадрат». В 2011 году доходность торговой недвижимости в Дюссельдорфе равнялась 4,3% годовых, в Кельне — 4,35%. Для сравнения: в Мюнхене аналогичное значение равнялось 4,2%, Гамбурге — 4,25%, Франкфурте — 4,45%, Берлине — 4,5%.

Стоит отметить, что регион известен активно развивающимся сегментом производственно-складской недвижимости, который только в 2011 году продемонстрировал двух-трехкратный рост показателей по сравнению с годом ранее. Недаром Северный Рейн-Вестфалия вот уже 200 лет считается индустриальным сердцем Германии. Однако уровень арендных ставок и доходности и в данном сегменте также не отличается от показателей других городов.

СТРАТЕГИЯ

инвестиционной сфере. Летом 2011 года компании подписали соглашение о создании в России совместного предприятия по разработке и серийному промышленному производству дизельных двигателей мощностью до 3,5 тыс. кВт и инвестиционной стоимостью \$1 млрд. Документ, в частности, предусматривает образование нового юридического лица Tognum Transmashholding B.V. с равным долевым участием сторон, а также эксклюзивные права иностранного партнера в случае реализации других перспективных совместных проектов в данной области. В рамках соглашения планируется к 2013 году построить и запустить новый машиностроительный завод, создать инжиниринговый центр, испытательную лабораторию, а также постепенно локализовать производство основных компонентов. К 2020 году на производственных мощностях в г. Коломне и г. Пензе планируется производить две трети всех необходимых комплектующих.

ЧТО РУССКОМУ И НЕМЦУ ХОРОШО

Интенсивные экономические отношения, как следствие, подразумевают тесные политические связи. В конце прошлого года «Восточный комитет германской экономики» и Российско-германская внешнеторговая палата провели опрос среди компаний-участниц, чтобы в том числе получить информацию о влиянии изменившейся политической ситуации в России на ее экономический климат. В общей сложности в опросе приняли участие 100 компаний. Исследование показало, что треть президентства Владимира Путина оценивается немцами достаточно нейтрально: 30% респондентов рассчитывают на положительное влияние, 25% — опасаются ухудшения делового климата, а 45% — не ожидают никаких изменений. При этом настроение немецких предпринимателей остается оптимистичным. Так, более 42% респондентов отметили улучшение делового климата в РФ за прошлый год, 71% — рассчитывают на положительное развитие российской экономики в 2012 году, в отличие от многих европейских стран, России не грозит спад экономики, противоположного мнения придерживаются лишь 4% опрошенных компаний. Порядка 96% немецких компаний ожидают длительных и положительных результатов от вступления России в ВТО.

Впрочем, не обошлось без претензий. Почти половина опрошенных компаний отметили отсутствие результатов политики модернизации российской экономики, а 10% — даже ухудшение ситуации. В качестве основного препятствия на пути модернизации российской экономики многие назвали бюрократию в государственных органах. Стоит отметить, что этот негативный фактор чаще всего упоминают и бизнесмены, стремящиеся выйти на российский рынок.



ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ЗЕМЛИ СЕВЕРНЫЙ РЕЙН – ВЕСТФАЛИЯ ПРИНОСЯТ 6-8% ПРИБЫЛИ

ЕВРОПЕЙСКИЕ ЛИДЕРЫ НА ЦЕРЕМОНИИ ОТКРЫТИЯ «СЕВЕРНОГО ПОТОКА»

По словам Феликса Прозорова-Бастианса, предприниматели из Германии ждут от России улучшения условий для инвестиций. «Меньше государственных препон для ведения бизнеса. Это прежде всего касается упрощения процесса получения разрешений от государственных органов, уменьшения уровня коррупции в системе гражданских судов, налоговых органах, прокуратуре, системе государственных закупок и тендеров», — говорит господин Прозоров-Бастианс. Несмотря на подобные претензии, немецкие бизнесмены смотрят на будущее с оптимизмом. В ближайшие 12 месяцев инвестировать в российскую экономику планируют 49% респондентов опроса Российско-германской ВТП, еще 64% собираются увеличить количество персонала. Бизнесмены из России, инвестирующие в Германию, ждут от страны упрощения системы выдачи виз и вида на жительство, а также снижения налогов. «В частности, крупные энергетические фирмы ждут разрешения выхода напрямую к потребителю, а российские банки — возможности открывать дочерние банки в Германии», — говорит господин Прозоров-Бастианс. ■

ОСНОВНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ИНИЦИАТИВЫ «ПАРТНЕРСТВО ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ»*

ОБЛАСТЬ СОТРУДНИЧЕСТВА	НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	УЧАСТНИКИ	ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ	СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СОЛНЕЧНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ И ФОТОГАЛЬВАНИЧЕСКИХ МОДУЛЕЙ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: АДМИНИСТРАЦИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ОАО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «КВАНТ» С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «ДПУ ИНВЕСТМЕНТ ГМБХ»	ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СОЛНЕЧНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ И ФОТОГАЛЬВАНИЧЕСКИХ МОДУЛЕЙ
МАШИНОСТРОЕНИЕ	СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА КРАНОВОЙ ТЕХНИКИ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ПРАВИТЕЛЬСТВО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «ДЕМАГ КРЭЙЗЭ ЭНД КОМПОНЕНТС ГМБХ»	ПРОИЗВОДСТВО КРАНОВОЙ ТЕХНИКИ КОМПАНИИ «ДЕМАГ» В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА КАРБОНОВОГО ВОЛОКНА ДЛЯ ГРАЖДАНСКИХ ЦЕЛЕЙ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ХОЛДИНГ «КОМПОЗИТ» С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: КОНСОРЦИУМ КОМПАНИЙ ПОД РУКОВОДСТВОМ «ТЕКСТИМА ЭКСПОРТ ИМПОРТ ГМБХ»	ПОСТАВКА В РОССИЮ ЛИНИИ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ КОМПЛЕКСНОЙ НОВОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЛИНИИ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ КАРБОНОВОГО ВОЛОКНА С ЦЕЛЬЮ ПРИМЕНЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИИ И АВИАСТРОЕНИИ
МАШИНОСТРОЕНИЕ	СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ДИЗЕЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ КОМПАНИИ «ТОГНУМ» В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ЗАО «ТРАНСМАШХОЛДИНГ» С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «ТОГНУМ»	СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ДИЗЕЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ МНОГОЦЕЛЕВОГО ПРИМЕНЕНИЯ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ	ПРОЕКТ «ЕКАТЕРИНБУРГ — ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ ГОРОД»	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: МИНЭНЕРГО РОССИИ, ПРАВИТЕЛЬСТВО СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ, АДМИНИСТРАЦИЯ Г. ЕКАТЕРИНБУРГА С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «СИМЕНС АГ», БАСФ	ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ САНИРОВАНИЕ ЗДАНИЙ, МОДЕРНИЗАЦИЯ КОММУНАЛЬНЫХ КОТЕЛЬНЫХ И ТЕПЛОВЫХ СЕТЕЙ
ЭНЕРГЕТИКА	РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО (РУДЕА)	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: МИНЭНЕРГО РОССИИ, НП «ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УГЛЕРОДНЫЙ ФОНД» С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ И ТЕХНОЛОГИЙ ГЕРМАНИИ, ГЕРМАНСКОЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО («ДЕНА»)	ВНЕДРЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖКХ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ, РАЗВИТИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ
ЭНЕРГЕТИКА	СТРОИТЕЛЬСТВО ГАЗОПРОВОДА «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК»	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ОАО «ГАЗПРОМ» С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «БАСФ/ВИНТЕРСХАЛЛ», «ЭОН РУРГАЗ АГ»	ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПЕРВОЙ ЛИНИИ ГАЗОПРОВОДА В 2011 ГОДУ, ВТОРОЙ — В 2012 ГОДУ
ТРАНСПОРТ	СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ ВЫСОКОСКОРОСТНОГО Ж/Д СООБЩЕНИЯ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ОАО РЖД С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «СИМЕНС АГ»	СОЗДАНИЕ В РОССИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВЫСОКОСКОРОСТНОГО Ж/Д СООБЩЕНИЯ
ТРАНСПОРТ	ПРОЕКТ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР СОЧИ-2014	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ОАО РЖД С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «СИМЕНС АГ»	ПОСТАВКА 38 ЭЛЕКТРОПОЕЗДОВ «ДЕЗИРО», ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА 16 ПОЕЗДОВ В РОССИИ
ТРАНСПОРТ	ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОВЗОВОВ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ЗАО «ГРУППА „СНАРА“», ОАО РЖД С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «СИМЕНС АГ»	СОЗДАНИЕ СОВМЕСТНОГО ПРОИЗВОДСТВА ЭЛЕКТРОВЗОВОВ НА БАЗЕ ЗАВОДА ОАО «УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ»
ТРАНСПОРТ	ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКА ВАГОНОВ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ОАО «ТВЕРСКОЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД», ОАО РЖД С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «СИМЕНС АГ»	ПРОИЗВОДСТВО 200 ПАССАЖИРСКИХ ВАГОНОВ ГАБИРИТА РИЦ ДЛЯ ОАО РЖД
ТРАНСПОРТ	МОДЕРНИЗАЦИЯ АЭРОПОРТА ПУЛКОВО	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ПРАВИТЕЛЬСТВО Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, ОАО «БАНК ВТБ» С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «ФРАПОРТ АГ»	СОЗДАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ПАССАЖИРОПОТОКА НА УРОВНЕ 17 МЛН ЧЕЛОВЕК В ГОД, В ТОМ ЧИСЛЕ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ТЕРМИНАЛА, 60 СТОЯНОК ДЛЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ И Т. Д.
АВИАСТРОЕНИЕ	ПРОИЗВОДСТВО КОМПОНЕНТОВ ДЛЯ А320	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ОАО «ОБЪЕДИНЕННАЯ АВИАСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ», ОАО «НПК „ИРКУТ“», ОАО «ВОРОНЕЖСКОЕ АКЦИОНЕРНОЕ САМОЛЕТОСТРОИТЕЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО» С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «ЭЙРБАС»	ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ И ПОСТАВКА КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ САМОЛЕТОВ КОМПАНИИ «ЭЙРБАС»
АВИАСТРОЕНИЕ	СОТРУДНИЧЕСТВО ОАО ОАК С ЗЕМЛЕЙ САКСОНИЯ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ НАУКОЕМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ОАО «ОБЪЕДИНЕННАЯ АВИАСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ», ОАО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ АВИАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ», ФГУП «ЦИАМ ИМ. П. И. БАРАНОВА», ФГУ РИЦ «КУРЧАТОВСКИЙ ИНСТИТУТ», ОАО «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ», НИЦ ИРТ С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: ПРАВИТЕЛЬСТВО ЗЕМЛИ САКСОНИЯ, ИНСТИТУТЫ ФРАНКУФЕРОВСКОГО ОБЩЕСТВА, АСИС, «АКТЕХ ГМБХ», «ВТД-ТЮД ГМБХ», «ХТС ДРЕЗДЕН ГМБХ», «БЕНЗЕЛЕР ГМБХ», «МИКРОМАТ ГМБХ», «ПОРТАТЕК ГМБХ»	ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКА РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ АВИАЦИИ
НАНОТЕХНОЛОГИИ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЕВРОПЕЙСКОГО РЕНТГЕНОВСКОГО ЛАЗЕРА НА СВОБОДНЫХ ЭЛЕКТРОНАХ (ЕРЛСЭ) В Г. ГАМБУРГЕ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ГК «РОСНАНОТЕХ», РИЦ «КУРЧАТОВСКИЙ ИНСТИТУТ» С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР ДЕЗИ	ПРОВЕДЕНИЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ОБЛАСТИ НАНОТЕХНОЛОГИЙ, МАТЕРИАЛОВЕДЕНИЯ, БИОЛОГИИ, КЛАСТЕРНОЙ ФИЗИКИ И ФИЗИКИ ПЛАЗМЫ, МЕДИЦИНЫ
ЭНЕРГЕТИКА	ОСВОЕНИЕ ЮЖНО-РУССКОГО НЕФТЕГАЗОВОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ОАО «ГАЗПРОМ» С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «БАСФ/ВИНТЕРСХАЛЛ», «ЭОН АГ»	СОВМЕСТНОЕ ОСВОЕНИЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ
ЭНЕРГЕТИКА	ОСВОЕНИЕ УРЕНГОЙСКОГО ГАЗОВОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ	С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ: ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА УРЕНГОЙ» С ГЕРМАНСКОЙ СТОРОНЫ: «ВИНТЕРСХАЛЛ»	СОВМЕСТНАЯ ДОБЫЧА ПРИРОДНОГО ГАЗА И КОНДЕНСАТА НА УРЕНГОЙСКОМ МЕСТОРОЖДЕНИИ В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ

* ДАННЫЕ ТОРГПРЕДСТАВА РФ В ФРГ ПО СОСТОЯНИЮ НА 26 ОКТЯБРЯ 2011 ГОДА.

СТРАТЕГИЯ

«МЫ СОЗДАЕМ КОМПЛЕКСНЫЙ ТРАНСПОРТНЫЙ ПРОДУКТ»

С АПРЕЛЯ КОМПАНИЯ «УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ» ОТКРЫЛА НОВЫЙ РЕЙС МОСКВА—КЕЛЬН. ПОЯВИЛСЯ ЕЩЕ ОДИН МОСТ, СВЯЗЫВАЮЩИЙ РОССИЮ С ГЕРМАНИЕЙ — ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ. О ЗНАЧЕНИИ ЭТОГО РЕЙСА, СТРАТЕГИИ АВИАКОМПАНИИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ И ДРУГИХ НАПРАВЛЕНИЯХ РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «УРАЛЬСКИХ АВИАЛИНИЙ» СЕРГЕЙ СКУРАТОВ.

GUIDE: Сергей Николаевич, вы запустили рейс в Кельн из Москвы с достаточно большой частотой — четыре раза в неделю. Почему так часто? Это настолько популярное направление?

СЕРГЕЙ СКУРАТОВ: Мы рассматриваем Кельн как бизнес-направление, ориентированное больше на деловых людей. Для них важно не терять своего времени в поездке, поэтому нужно как минимум четыре рейса в неделю, чтобы человек смог наиболее удобно спланировать свою поездку. Понятно, что одно из главных требований делового человека — экономия времени. В то же время мы не забываем, что эта категория людей привыкла к комфорту и определенному уровню сервиса. Мы вывели на кельнский рынок услугу полноценного бизнес-класса. На этом направлении у нас летают современные комфортабельные авиалайнеры семейства Airbus, оборудованные по последнему слову техники. Кроме того, «Уральские авиалинии» вновь доказали свою приверженность к обеспечению высокого уровня безопасности производства. Международная ассоциация воздушного транспорта приняла решение о продлении регистрации «Уральских авиалиний» в реестре IOSA до 25 апреля 2014 года.

Г: Тогда почему именно Кельн?

С. С.: Мы сделали коммерческие расчеты и увидели, что есть потенциал. Судите сами, ежегодно в Кельне проходит более 50 международных выставок и ярмарок. Их посетителями становятся 2,5 млн человек из 200 стран мира. Цифры говорят сами за себя. К тому же не стоит забывать, что у России с Северным Рейном-Вестфалией очень тесные связи. Около 200 тыс. граждан нашей страны проживает в регионе вокруг Кельна, а прямые рейсы в Россию выполняет всего одна авиакомпания. И это только сам Кельн, а ведь рядом еще один крупный город — Бонн. Кстати, оба города равноудалены от международного аэропорта, а благодаря нашей договоренности с Deutsche Bahn о возможности покупки сквозного билета пассажиры «Уральских авиалиний» получили возможность продолжить путешествие по Европе. Например, до Амстердама или Парижа можно добраться на скоростном поезде за два или четыре часа соответственно. То есть можно предлагать туристам комплексные экскурсионные программы.

Г: Основная категория ваших пассажиров все же бизнесмены или туристы?

С. С.: Мы делаем ставку на пассажиров из Германии. У нас три целевые группы: деловые круги (представители немецких компаний, у которых есть интересы в России, и наоборот), этнические пассажиры (выходцы из России, постоянно проживающие в Германии) и туристы, как из России, так и из Германии. Мы уже начали работу с туристическими операторами по формированию продукта, где бы использовался наш новый рейс. У нас плодотворное сотрудничество с кельнским офисом по туризму. Я думаю, что со временем туры в Кельн будут столь же популярны, как в Мюнхен или Прагу, например.

Г: Но рядом с Кельном — Франкфурт-на-Майне и Дюссельдорф — крупнейшие авиационные узлы Европы, через которые летает вся Германия. Вы ориентируетесь на эту аудиторию?

С. С.: Мы понимаем, что конкурировать с «Люфтганзой» и остальными авиакомпаниями будет непросто. И, давайте будем объективны, вряд ли кто-то из Франкфурта поедет в Кельн, чтобы вылететь в Россию. Хотя мы сделали для этого максимум усилий: парк состоит из самых современных самолетов концерна Airbus, мы соответствуем всем европейским стандартам качества и безопасности, продукт «Уральских авиалиний» — полноценная услуга без каких-либо ухищрений и попыток сэкономить на комфорте пассажира. При этом мы готовы предложить рынку доступные

тарифы на свои услуги — сейчас это €30 и €199 за эконом- и бизнес-класс соответственно в одну сторону без сборов.

На первоначальном этапе мы ставим задачу привлечь пассажиров, которые едут из Кельна и близлежащих городов во Франкфурт или Дюссельдорф, чтобы вылететь в Россию оттуда. Это очень большое количество потенциальных клиентов. Мы хотим показать им, что можно вылетать из Кельна или Бонна и только выиграть. Считаю, что одной из сильных сторон «Уральских авиалиний» станет возможность организовать удачные стыковки с внутрироссийскими рейсами. Авиакомпания выполняет около 30% своих рейсов из Домодедово, а карта разлетов из Москвы охватывает практически все крупные города России.

Г: На какую динамику пассажиропотока вы рассчитываете?

С. С.: Мы, как правило, не раскрываем прогнозы и планы по открывающимся рейсам. Любому рейсу нужно, чтобы говорилось, раскатывать, к нему должны привыкнуть, твой бренд должны запомнить и узнать. Очевидно, что сразу сделать рейс со стопроцентной заполняемостью не получится. Но у нас есть большой опыт запуска новых маршрутов. За 2011 год мы перевезли 2,5 млн пассажиров, а рост пассажиропотока составил около 40%. По итогам 2012 года мы должны перевести 3,5 млн пассажиров. Вот те показатели, на которые мы ориентируемся. Могу вам сказать, что на первом рейсе было зарегистрировано 53 человека в одну сторону и 84 — в другую. Для первого рейса это очень хорошо.

Г: Как складывались ваши отношения с германской стороной прежде? Это ваша первая попытка освоения немецкого рынка? Какие планы по расширению присутствия в Германии?

С. С.: Первый международный рейс «Уральских авиалиний» был выполнен в Германию — в Дюссельдорф в 1993

году. Поэтому Германия нам близка. У нас благополучно летает рейс Екатеринбург—Мюнхен, но он дееспособен только в зимний период, так как основной поток — горнолыжники. К сожалению, в летнем расписании этот рейс оказывается убыточным. У нас были опасения, что рейс в Кельн также может быть сезонным и не заполнится в полной мере, но наши немецкие партнеры смогли аргументированно убедить нас, что пассажиропоток будет достаточным круглый год. Тем более мы запустили рейс не из регионов, а из столицы, где деловая активность и подвижность населения немного выше.

Относительно планов: мы все-таки не теряем надежды, что сможем сделать рейсы в Мюнхен регулярными на протяжении всего года. Например, у нас есть опыт сотрудничества с правительством Челябинской области по организации рейса Челябинск—Вена и Челябинск—Харбин: правительство региона субсидирует нам часть наших затрат, если загрузка рейса недостаточная для окупаемости.

Как только рейс выходит на окупаемость и приносит прибыль, мы перестаем получать субсидии и нормально работаем. Сейчас рейс Челябинск—Харбин уже работает без дотаций. Я думаю, что если подобный механизм запустить на мюнхенском рейсе, он будет постоянным. В перспективе я не исключаю, что на нашей карте полетов могут появиться и другие немецкие города.

Г: Можете ли сравнить немецкое направление с другими европейскими? Какие наиболее перспективны и почему?

С. С.: Не думаю, что сравнивать их имеет смысл: каждый европейский город уникален по-своему, и продаются они по-разному. Мы летаем в Рим, Барселону, Прагу, Карловы Вары, Вену, Салоники, Пулу, Тиват, Бургас. Каждый город

красив по-своему. Каждый из них имеет своего туриста с определенным складом характера, уровнем интересов и предпочтений. Мы стараемся угодить всем.

Г: Расскажите про дальнейшие планы авиакомпании? Помимо Европы какие еще у вас приоритетные направления?

С. С.: В отличие от других авиакомпаний, мы не просто приходим в город с одним рейсом до Москвы, мы начинаем развивать из региона сеть полетов. Таких точек у нас достаточно много по всей России — для нас приоритетно направление Дальнего Востока. Посмотрите на карту — за Екатеринбургом осталась огромная часть нашей страны, где из крупных авиакомпаний, кроме нас и «Владивосток Авиа», никого нет. А ведь для этих территорий авиация — ключевой вид транспорта. Уже сейчас мы развиваем свою сеть маршрутов из Иркутска, Новосибирска, Хабаровска, Владивостока. Например, из Иркутска мы открыли первый международный рейс в Гуанчжоу, из Новосибирска — в Гуанчжоу и Харбин.

Кстати, китайское направление — одно из приоритетных для «Уральских авиалиний». Фактически мы одна из первых российских авиакомпаний, которая связала региональные центры России с китайскими провинциями. На сегодняшний день у нас три основных центра в Китае: Пекин, куда из Екатеринбурга осуществляется три рейса в неделю, Харбин — северный Китай, куда мы летаем из Екатеринбурга, Челябинска, Красноярска и Новосибирска, и Гуанчжоу — юг Китая, куда мы летаем из Иркутска и Новосибирска. Я считаю, что КНР — один из перспективнейших и интересных рынков. Китай — это самая динамично развивающаяся экономика, центр мировой торговли, и не имеет регулярного авиасообщения с таким гигантом — не правильно, как не совсем правильно находится в Иркутске, в 1,5 тыс. км от границы с Китаем, но летать в Поднебесную из Москвы. Мы договариваемся с крупнейшими местными авиакомпаниями для организации разлетов по стране. Например, сейчас у нас подписаны интерлайн-соглашения с Air China, China Southern Airlines и Hainan Airlines, благодаря чему, прилетев в тот же Гуанчжоу, наш пассажир может пересесть на любой рейс этих авиакомпаний и добраться в любую точку Юго-Восточной Азии, на Филиппины например.

Кроме того, в минувшем году мы активно развивали полеты в Дубай. Мы летаем в этот эмират уже больше 15 лет, нас там хорошо знают. Рейсы в Дубай уже выполняются из девяти городов России. Конечно, это чисто туристический маршрут, но он пользуется особой популярностью у путешественников, и мы его активно развиваем. В Дубае у нас также подписано соглашение с Emirates о возможности разлета буквально по всему миру на рейсах этого национального перевозчика Арабских Эмиратов. Мы будем и дальше развиваться по этим направлениям.

Г: Минувший год многое изменил на туристическом рынке: арабские революции, кризис еврозоны. Вы почувствовали это на себе?

С. С.: Конечно, иначе мы бы не открывали девять рейсов в Дубай! Мы увидели сокращение заявок туроператоров на египетском направлении и переориентацию на пляжные европейские направления, тот же Дубай и т. д. Проснулся интерес к недорогим европейским курортам: Болгария, Кипр, Барселона были достаточно популярны. В текущем туристическом сезоне, я думаю, также в числе лидеров будут Болгария, Греция, Кипр, Хорватия и Черногория, Италия ну и, конечно же, Турция. Так что макроэкономические факторы влияют разнонаправленно: где-то происходит спад, зато в других направлениях — уверенный подъем. Появление нового рейса Москва—Кельн еще одно тому подтверждение.

Интервью взял МИХАИЛ ПОЛИНИН



РЕКЛАМА. ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ. СЕРТИФИКАТ №18 ГСГА РФ



ИЗ МОСКВЫ ПРЯМАЯ ДОРОГА В КЁЛЬН

4 РАЗА В НЕДЕЛЮ

БИЗНЕС-КЛАСС.
С ВЫСОТЫ ПОЛОЖЕНИЯ

УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ
URAL AIRLINES
www.uralairlines.com

РОССИЙСКИЙ АКЦЕНТ

ПЕРЕЕХАТЬ В ГЕРМАНИЮ — МЕЧТА МНОГИХ ЭТНИЧЕСКИХ НЕМЦЕВ, ЖИВУЩИХ В РОССИИ, И НЕ ТОЛЬКО ИХ. ВОЛНА НОВОЙ ЭМИГРАЦИИ В ЭТУ БЛАГОПОЛУЧНУЮ СТРАНУ ЗАХВАТИЛА РОССИЙСКУЮ МОЛОДЕЖЬ, ВОВСЕ НЕ ИМЕЮЩУЮ НЕМЕЦКИХ КОРНЕЙ. КАК ВСТРЕЧАЕТ ИХ ГЕРМАНИЯ, КАК ЛЕГЧЕ АДАПТИРОВАТЬСЯ НА НОВОЙ ЗЕМЛЕ, С КЕМ ЗАВЕСТИ ЗНАКОМСТВО, КАК ЗАКРЕПИТЬСЯ И ЗАВОЕВАТЬ УВАЖЕНИЕ КОРЕННЫХ ЖИТЕЛЕЙ, УЗНАВАЛ НАШ КОРРЕСПОНДЕНТ. ЮРИЙ СКОРОХОДОВ

ШАНСЫ ЕСТЬ Причины, побудившие русских переезжать в Германию, самые разные. Кто-то спасается от бедности и неустроенности, кто-то едет учиться, кто-то решил делать здесь бизнес. Последних становится все больше. Результаты исследования, недавно проведенного по заказу Министерства экономики ФРГ, показали: выходцы из России стали чаще открывать бизнес в Германии. От других мигрантов их отличает наличие квалификации, скептический настрой по отношению к чиновникам и готовность рисковать. Средний возраст немецких бизнесменов с российскими корнями — 42 года. 60% из них — мужчины, 40% — женщины. Причем доля женщин-предпринимателей среди выходцев из России выше, нежели среди мигрантов из других стран. «Выходцы из России чаще других открывают фирмы в сфере услуг либо связанные с деятельностью в области науки или культуры. В последнее время растет их активность в сфере торговли и туризма», — рассказывает руководитель исследования Михаэль Унтерберг. По его словам, бизнесмены с российскими корнями отличаются также наличием у большинства из них высшего или среднего специального образования.

Среди таких бизнесменов — Андрей Ковалев, директор компании Dougan GmbH (Гамбург). В Германии он живет с 1995 года, переехал сюда из Санкт-Петербурга. Успешный бизнесмен, владелец успешной фирмы, занимается продуктовым бизнесом. «Если ты нормальный человек, отношение в Германии к тебе хорошее, а шансов больше, чем, например, в США. Германия — страна спокойная, тебя принимают, если ты того достоин. Здесь абсолютная возможность себя реализовать, адекватное отношение, много русскоязычного населения», — рассказывает он. — А делать бизнес здесь намного проще, чем в России, да и предпринимателю легче существовать. Здесь очень четкие правила игры. Кроме того, Германия — страна маленьких городков, здесь очень много крепкого среднего бизнеса. В России таких условий для мелкого и среднего бизнеса нет — на нашей исторической родине успешно развиваются крупные концерны».

Конечно, не каждый способен начать и развивать в Германии собственный бизнес. Как рассказывает Екатерина Кускова, генеральный директор MARKETING-Complete, одна из проблем диаспоры — неясность будущего, неуверенность в своей защищенности и безопасности, волнение о будущем детей. Пожилым людям сложнее адаптироваться к новому окружению, соответственно, происходит сужение среды обитания, особенно трудно одиноким пенсионерам. Многодетные семьи могут столкнуться с проблемой безработицы.

Еще одна проблема — столкновение двух культур. Разница менталитетов, норм поведения и т. д. между русскими и немцами существенна. Адаптация эмигрантов происходит сложно и зачастую болезненно. Из-за языковых проблем человек воспринимается на несколько уровней ниже своего настоящего развития и образования, и потребуется несколько лет, чтобы сократить эти барьеры и почувствовать себя комфортно.

ИССЛЕДОВАНИЯ ПОКАЗЫВАЮТ, ЧТО НА АДАПТАЦИЮ И ИНТЕГРАЦИЮ В СТРАНЕ ЧЕЛОВЕКУ ТРЕБУЕТСЯ ОКОЛО СЕМИ-ВОСЬМИ ЛЕТ. ПОСЛЕ ЭТОГО ОН НАЧИНАЕТ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ КОМФОРТНО



ТАНЦОВЩИК ВЛАДИМИР МАЛАХОВ — ЗВЕЗДА РОССИЙСКОЙ ДИАСПОРЫ

Исследования показывают, что на адаптацию и интеграцию в стране человеку требуется около семи-восьми лет. После этого он начинает чувствовать себя комфортно. Поэтому и существует срок для получения гражданства после пребывания в стране более семи лет.

СВОЙ КРУГ Адаптироваться в Германии непросто. Если русский человек после эмиграции интегрируется в новое общество, старается выучить язык, познакомиться с образом жизни немцев, культурой страны, завести знакомых, друзей из немецкого круга и т. д., то адаптация проходит легче. Но у многих русских переселенцев (особенно людей в зрелом возрасте), как рассказывает Екатерина Кускова, возникают трудности, так как они продолжают общение в своем одноязычном кругу, образуют своего рода общины, живут так же «по-русски», как дома, и таким образом замыкаются и даже отдаляются от «нового» общества. Такое состояние — своего рода почва для конфликтов. Особенно среди молодежи могут возникать конфликтные ситуации, когда «немцы» просто не хотят иметь отношений с «русскими» и даже могут проявлять довольно презрительное отношение. Соответственно, и «русские» принимают такое поведение в штыки и наделяют немцев такими характеристиками, как не-

НАШИ НА ЧУЖБИНЕ Русскоязычная диаспора в Германии — это около 3 млн человек. Переселяться из бывшего СССР они начали с 1988 года. Сначала хаотично, а после вступления в силу 1 июля 1990 года закона о приеме переселенцев — после подачи официального заявления в Федеральное административное ведомство. Сначала в Германию приезжали этнические немцы, а с 1995 го-

да едут их родственники. В Германии действует закон о воссоединении семей, так что препятствий им не чинят. Сегодня русские немцы, или, как их называют в Германии, «поздние переселенцы», являются самой крупной этнической группой среди русскоязычного населения Германии. В федеральной земле Северный Рейн-Вестфалия, например, проживает около 625 тыс. переселенцев из бывшего СССР, более 60 тыс.

искренние, бесчувственные, сухие, педантичные и т. д. В основном это клише, которые легко преодолеваются, если люди из разных культур постараются понять друг друга. Тем более что в Германии иммигрантов поддерживают и оказывают помощь.

В федеральной земле Северный Рейн-Вестфалия, например, неоценимую помощь приезжающим оказывает немецко-русский культурный центр «Радуга» в Дюссельдорфе. Его основали в 1995 году Вячеслав Лисин и Нелли Кунина. За прошедшие годы в центре появились бюро консультаций, группа переводчиков, детская школа «Радость», молодежный оркестр «Дружба», театр «Кулисы», кино клуб, библиотека и еще множество различных курсов и групп. Каждый день в «Радугу» приходят люди. Одним нужен совет, другим — переводчик, третьи хотят учить немецкий язык или освоить компьютер. Центр работает в контакте с немецкими организациями, что помогает решать проблемы наших земляков. Людей привлекает не только интеграционная работа, но и концерты, спектакли, литературные и музыкальные вечера, и просто дружеские встречи. Ежегодно центр проводит более 100 мероприятий, которые посещает около 10 тыс. человек.

Заслуги создателей «Радуги» высоко оценили германские власти. Три года назад Вячеслав Лисин и Нелли Ку-

нина были награждены почетной медалью Святого Мартина за большой вклад в культурную и общественную жизнь. А в прошлом году их наградили орденом За заслуги перед Федеративной Республикой Германия.

«Я приехал в Германию 20 лет назад с женой и дочкой. Создал театр «Кулисы», которому уже 15 лет. Поставил более 20 спектаклей. Президент Союза русских театров в Германии, — рассказывает Вячеслав Лисин. — В СРВ самая крупная диаспора. Россияне едут в Германию, потому что сегодня русские здесь не относятся к людям второго сорта. Русских стали уважать, признавать и высоко оценивать. Ни в одной диаспоре мира нет Союза русских театров. В нашем союзе их около 50».

Первые два с половиной-три года, как рассказывает Вячеслав Лисин, вновь прибывшим в Германию очень тяжело: им в первую очередь нужно освоить язык. Только когда освоил язык, на первый план выходят твои таланты и умения. Люди, приезжающие в Германию, хотят занять такое же положение, как на родине. И получают комплекс неполноценности. Особенно мужчины — женщины адаптируются лучше. У мужчин же больше амбиций, которые они часто не могут реализовать.

«20 лет назад адаптироваться было сложнее. Здесь русских не было вообще, только во времена наполеонов-

ских войн был губернатором русский генерал. 20 лет назад немцы боялись русских — таковы здешние стереотипы: русские пьют водку и бросают фужеры в камин. Сейчас относятся с уважением, ведь наши дети и внуки учатся очень успешно на фоне других иностранцев. 20 лет назад не было культурного центра в Дюссельдорфе. Сейчас такой центр есть. Люди приходят, посещают компьютерные курсы (даже те, кому за 70 лет), учатся пользоваться скайпом, интернетом. 20 лет назад русским даже квартиры не хотели сдавать, а сейчас у немцев в отношении русских нет предубеждения. В Дюссельдорфе много русских врачей со своей практикой, много программистов. Молодежь учится в университетах, Дюссельдорф и Москва — города-побратимы. Связи поддерживаем с родиной на всех уровнях. Дружим с генконсульством в Бонне и с посольством в Берлине. Строим добрые отношения между Россией и Германией на всех уровнях», — говорит господин Лисин.

Добиться успеха в Германии удалось многим русским. Среди них собкор «Российской газеты» в Берлине Анна Розз называет писателя Владимира Каминера, пишущего веселые, но не очень близкие к действительности байки о русских в Германии, которые пользуются необыкновенной популярностью. «Он уже продал несколько книг, по первой из них, «Русская дискотека», снят фильм. До сих пор хвалится, что долго жил как человек без гражданства. Его раскрутил, видимо, издатель Владимир Вернер, у которого мощная издательская империя, несколько газет и журналов, а также клуб «дискотека», — рассказывает Анна. — Очень известен танцовщик Владимир Малахов, который сейчас руководит объединенной труппой Государственного балета Берлина в бывшем Восточном Берлине. Его балеты ставятся в традициях классической русской школы. Однако в последнее время у него кризис: труппу покинула прима-балерина Полина Семенова — тоже русская звезда. За прошедший год на литературном небосклоне засияли две русские звездочки из первого поколения приехавших сюда детьми русских. Только что выпустила свой роман 27-летняя Ольга Грязнова — о ней много говорили в СМИ. Елена Хоффман даже добралась до бундестага (но она замуж за немца вышла еще до 1989 года). В среде русских есть успешные люди: одна женщина открыла свою модную марку «Ольга», которую покупают даже актеры и знаменитости; бывший работник часового завода в Москве возродил производство часов «Слава» и добился успеха».

УЧИСЬ, ПОКА МОЛОДОЙ Чем нежнее возраст эмигранта, тем легче ему адаптироваться в новой среде. «Обычно, если молодые люди приезжают в возрасте до 25 лет, проблем с интеграцией намного меньше. В этом возрасте можно получить образование в Германии еще наравне с коренными немцами, так как немцы получают высшее образование намного позже, чем в России. Например, в 2006 году средний возраст выпускника университета был 28 лет, сейчас, с переходом на новую систему учебы, возраст снизился — примерно 26 лет, но остается выше, чем в России. Поэтому молодые люди из России имеют возрастные преимущества, — объясняет Екатерина Кускова. — Лучшая возможность — это окончить два семестра в России и затем начать учебу здесь. Но и у специалистов с законченным образованием в России в возрасте 22–24 лет очень хорошие шансы продолжить учебу и обосноваться в Германии. Многие пытаются найти работу с российским дипломом, но это в зависимости от области образования намного сложнее. Немцы предпочитают дипломы, полученные в Германии или других странах Западной Европы».

В Германии, по словам Екатерины Кусковой, востребованы экономисты, юристы и врачи, поэтому многие молодые люди стремятся поступить на экономический, юриди-

ческий или медицинский факультеты. Также среди студентов из России популярны информатика или экономическая информатика. Эти выпускники очень востребованы, и в этой области не так обращается внимание на отличное знание немецкого языка, как у экономистов или юристов.

Из России приезжает также большое количество молодых людей, учивших немецкий язык. Здесь они продолжают изучать германистику, но выпускники с таким дипломом не востребованы, поэтому у них возникают проблемы при поиске работы.

А вот пожилым людям без знания языка приходится намного сложнее. В основном они остаются в кругу общения с людьми из своей страны, не могут найти работу в Германии и получают пособие. Небольшая часть людей, эмигрировавших в более пожитом возрасте, находят собственную реализацию, работая в русских туристических бюро, газетах, открывая продуктовые магазины с русскими продуктами. Но и здесь они остаются в кругу российской диаспоры.

Русские переселенцы, как рассказывает Анна Розз, с одной стороны, стремятся доказать, что «мы не лыком шиты», с другой стороны, любят ругать немцев и смеяться

над ними. В основном у них очень мало контактов с нормальными немцами — устроенными и успешными. Часто с иностранцами тесно общаются и интересуются ими только неудачники. Ведь ими надо много заниматься и «въезжать» в их проблемы. Поэтому у приезжих из России часто бывает искаженное представление о немцах.

Дети, приехавшие в школьном возрасте, стараются влиться в немецкое общество. Однако и тут соотношение пятьдесят на пятьдесят: некоторые вообще отрицают все русское, хвалят немцев, в страшном сне не могут подумать о том, чтобы возвратиться в Россию, но до сих пор, увыв, немецким менталитетом тоже не обзавелись. Те, кто приехал совсем младенцами или до школы, уже не отличаются от немцев.

Немцы в основном открыты общению, многие интересуются Россией, спрашивают о политике, культуре, обществе. Старших западных немцев (за 60) не отпускает тема войны и социалистической «оккупации». Восточные более благосклонны к русским. Средний возраст постоянно пытается вывести на актуальную политику в разговорах. Молодежь открыта и любопытна, негатива в ее среде вообще нет.

Однако силен имидж «пьяного русского» — увыв, наши переселенцы привезли его с собой и поддерживают со всей силой... Зато в противовес этому разговоры о «русской мафии» уже закончились.

По словам Уве Лойшнера, генерального директора DB Schenker по России и СНГ, русские, которые едут сейчас в Германию, намного моложе немцев, приезжающих в Россию. Они едут немного наобум, в отличие от немцев, которые точно знают, чем будут заниматься в России. Немцы работают в сферах маркетинга, техники, автобизнеса, строительства, очень много консультантов — в области юриспруденции, логистики, развития разных отраслей, инфраструктуры. Все это средние предприниматели. А начинали в основном с торговли. И как подчеркивает Уве Лойшнер, голос немецкого предпринимательства в России звучит громче, чем голос русского предпринимательства в Германии. Потому что в России давно работают немецкие структуры, которые помогают вновь прибывшим в страну немцам организовать и развивать свой бизнес. И, в отличие от русских в Германии, немцы в России быстро интегрируются в общество и не стремятся к общению только в своем кругу. ■



ПМЖ В ГЕРМАНИИ

Получить вид на жительство в Германии не так просто. Легче всего получить вид на жительство иностранным женам и мужьям граждан ФРГ после трех лет брака. Он наделяет их всеми правами и обязанностями немецкого гражданина, кроме права избираться, быть избранным и работать в некоторых государственных органах, например министерствах и разведслужбах.

Попасть в Германию могут и этнические немцы и члены их семей — это гарантировано конституцией. Однако в последнее время наплыв немцев на ПМЖ уменьшился, потому что был введен строгий экзамен по немецкому языку. Без проблем получают визы студенты или ученые, получившие стипендии фондов по учебному или научному обмену. Особыми правами пользуются и специалисты в различных от-

раслях естественных наук, обладающие высокой квалификацией. Для них делается исключение при получении вида на жительство. И этнические немцы, и студенты, и ученые, и граждане РФ, сочетавшиеся супружеством с немцами в России, должны получить первоначальную визу для въезда в Германию в консульствах ФРГ. Она выдается на ограниченный срок. Поэтому уже на месте, в Германии,

надо успеть подать необходимые документы в региональное ведомство по делам иностранцев. Студенты и ученые должны принести справку из высшей школы, русские немцы — документы, подтверждающие их этническое происхождение, а супруги немецких граждан — переведенное на немецкий язык свидетельство о браке и справку об успешно сданном экзамене. Причем студенты и ученые

обязательно должны предъявить и справку о стипендии либо о другом гарантированном ежемесячном источнике дохода. Сумма должна покрывать все необходимые расходы на жилье, страховку, еду и транспорт. Для всех обязательно справка о вступлении в кассу обязательного медицинского страхования, справка о величине квартплаты и справка о регистрации по месту жительства.

Для остальных групп, чтобы запросить первоначальный вид на жительство, необходимо проживать в Германии в течение не менее семи лет. Например, обучаясь в немецком университете, затем год по контракту (на поиск работы). Но срок проживания во время учебы, как правило, засчитывается наполовину.

В ГЕРМАНИИ ВОСТРЕБОВАНЫ ЭКОНОМИСТЫ, ЮРИСТЫ И ВРАЧИ, ПОЭТОМУ МОЛОДЫЕ ЛЮДИ СТРЕМЯТСЯ ПОСТУПИТЬ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, ЮРИДИЧЕСКИЙ ИЛИ МЕДИЦИНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТЫ



ВЫСТАВКИ ДОСТИЖЕНИЙ

ГЕРМАНИЯ СЛАВИТСЯ СВОИМИ ВЫСТАВКАМИ. ПО ПОДСЧЕТАМ ПОРТАЛА EXRODATABASE, ПРИМЕРНО ДВЕ ТРЕТИ ВСЕХ МИРОВЫХ ВЫСТАВОК ПРОВОДИТСЯ В ГЕРМАНИИ. ПО ДАННЫМ AUMA, В ГОД В ГЕРМАНИИ ПРОХОДИТ ОКОЛО 150 ВЫСТАВОК С УЧАСТИЕМ 170 ТЫС. ЭКСПОНЕНТОВ И 9–10 МЛН ПОСЕТИТЕЛЕЙ. ТАКЖЕ НА ТЕРРИТОРИИ ВЫСТАВОЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ ПРОВОДИТСЯ БОЛЕЕ 10 ТЫС. КОНГРЕССОВ И ФОРУМОВ В ОБЛАСТИ B2B С БОЛЕЕ ЧЕМ 2,5 МЛН УЧАСТНИКОВ. В ЦЕЛОМ ЭКСПОНЕНТЫ И ПОСЕТИТЕЛИ ИНВЕСТИРУЮТ В УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ В ГЕРМАНИИ ОКОЛО €12 МЛРД В ГОД. АЛЕКСАНДР РЮЛЕ

ЛИДЕРЫ ПЛОЩАДЕЙ Выставки в Германии известны большим количеством иностранных участников. Среди экспонентов доля иностранных компаний достигает 50%, среди посетителей — 30%. Германия находится в центре Европы, а имея превосходную сеть аэропортов, легко достижима также для посетителей из Америки и Азии. Выставочные площадки Германии славятся отличной оснащенностью и высоким уровнем качества. Ежегодно в Германии инвестируется около €100 млн в развитие выставочных площадей.

Важность Германии среди мировых выставочных площадок подчеркивает тот факт, что из десяти ведущих мировых выставочных площадок пять находятся в Германии: MesseFrankfurt, MesseDusseldorf, MesseKöln, MesseHannover, MesseMünchen.

Здесь интересно, что крупные площадки сконцентрированы на западе Германии: Кельн, Дюссельдорф (земля Северный Рейн-Вестфалия) и Франкфурт-на-Майне (земля Гессен). Эти выставки находятся в центре Германии и имеют хорошее сообщение с центральными аэропортами Дюссельдорфа и Франкфурта. Также аэропорт «Кельн Бонн», несмотря на свой сравнительно небольшой размер, предлагает прямые рейсы во многие центральные города мира, в том числе в Москву. Аэропорт Кельна очень удобен из-за своей близости к центру города: 15–20 минут езды на автомобиле, что значительно повышает удобство для посетителей выставок и конгрессов. От аэропорта можно на поезде добраться за 20 минут до того же Дюссельдорфа и за час — до Франкфурта, а до Бонна — за полчаса на автобусе или за 15 минут на автомобиле.

НАШИ ИНТЕРЕСЫ Внимание к выставкам в Германии растет также и со стороны российских компаний и предпринимателей. Среди экспонентов количество российских компаний еще невелико, но среди посетителей количество участников из России и других стран СНГ растет из года в год. По словам Екатерины Кусковой, генерального директора агентства «МАРКЕТИНГ-Комплит», которое сопровождает деятельность российских фирм в

УЧАСТНИКОВ ИЗ РОССИИ ИНТЕРЕСУЮТ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РАЗРАБОТКИ
В ГЕРМАНИИ



СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ
ПРИВЛЕКАЮТ ВНИМАНИЕ
К СТЕНДАМ

МНОГИЕ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ УЖЕ ОТЛИЧНО ОРИЕНТИРУЮТСЯ В ЕВРОПЕ И НЕ БОЯТСЯ ЯЗЫКОВЫХ БАРЬЕРОВ



ВЫСТАВОЧНЫЕ ПЛОЩАДКИ ГЕРМАНИИ
СЛАВЯТСЯ ОТЛИЧНОЙ ОСНАЩЕННОСТЬЮ



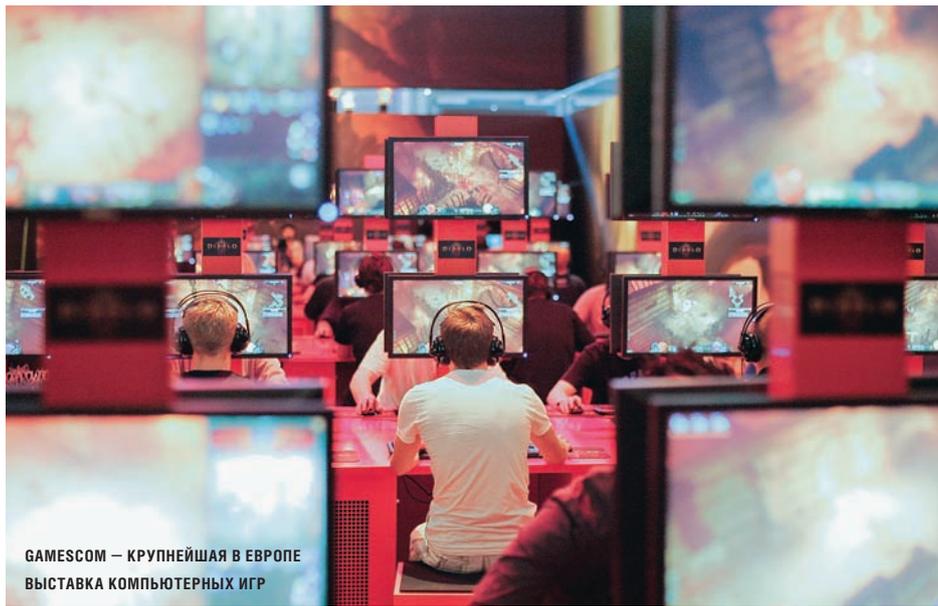
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ
АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА В ГЕРМАНИИ

ВЫСТАВОЧНАЯ ПЛОЩАДЬ ВЕДУЩИХ ВЫСТАВОК ГЕРМАНИИ

ГОРОД	ПЛОЩАДЬ (КВ. М)
ГАННОВЕР	466 765
ФРАНКФУРТ-НА-МАЙНЕ	355 678
КЕЛЬН	284 000
ДЮССЕЛЬДОРФ	262 704
МЮНХЕН	180 000



ИНТЕГРАЦИЯ



**GAMESCOM — КРУПНЕЙШАЯ В ЕВРОПЕ
ВЫСТАВКА КОМПЬЮТЕРНЫХ ИГР**

Германии, участники из России интересуются в основном налаживанием контактов с поставщиками из Германии для представления их продукции в России.

«Раньше мы больше сопровождали немецкие компании при выходе на рынок России, — комментирует Екатерина Кускова. — Сейчас все больше российских компаний активно вступают в контакт с немецкими производителями и все чаще встречаются случаи, когда российские компании заинтересованы в экспансии на рынке Германии и Европы и предложении своих товаров и услуг. Многие российские предприниматели уже отлично ориентируются в Европе и не боятся языковых барьеров. Также растет количество компаний и агентств с русскоязычными специалистами, которые поддерживают российские фирмы при выходе и налаживании контактов на рынке Германии. Выставки являются оптимальным местом для такого рода контактов. Они дают отличную возможность ознакомиться с продукцией и технологиями компаний из интересующей индустрии и напрямую обсудить возможности сотрудничества. Здесь большую роль играет личный контакт. Немецкие фирмы зачастую с недоверием относятся к запросам из России, поэтому личная встреча является важным звеном в построении взаимоотношений между компаниями».

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ Так как российский рынок очень привлекателен для немецких производителей, немецкие выставки открыли также свои представительства в России. Например, «Мессе Дюссельдорф» открыла свое представительство в Москве уже в 1979 году. Это было одно из первых западных предприятий с собственным представительством в Советском Союзе «Мессе Дюссельдорф» в сотрудничестве с Экспоцентром проводит в России, например, такие выставки, как «Здравоохранение», «Нефтегаз», «Металлургия-Литмаш», СРМ-

CollectionPremiereMoscow, «Продэкспо», «Интерпластика», «Упаковка». Также и «Кельн Мессе» представлена на российском рынке. Она активно поддерживает заинтересованные фирмы с российской стороны при организации участия в одной из выставок в Кельне.

Наряду с выставками растет интерес российских участников к конференциям, международным встречам и семинарам, проводимым на территории Германии. Здесь также интересен фактор личной встречи и получения информации из первых рук. Для нового поколения менеджеров уже не достаточно получения информации через вторичные источники, они ценят возможность обмена и прямого контакта со специалистами из Европы. Развитие российского рынка повторяет во многом преобразования, наблюдаемые на рынках Европы. Поэтому современные российские менеджеры все больше понимают необходимость ознакомления с опытом насыщенных рынков. В связи с этим интерес к семинарам и конференциям в Европе растет. Одной из таких встреч предпринимателей из России и Германии стала конференция SUMMEX 2012 —

**ПОПУЛЯРНЫЕ ВЫСТАВКИ, КОТОРЫЕ АКТИВНО ПОСЕЩАЮТСЯ
РОССИЙСКИМИ УЧАСТНИКАМИ**

ВЫСТАВКА	КОЛИЧЕСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ	КОЛИЧЕСТВО ЭКСПОНЕНТОВ	МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ
DRUPA (2008)	390 044	1971	ДЮССЕЛЬДОРФ
CEBIT (2012)	312 000	4200	ГАННОВЕР
BOOT (2011)	252 441	781/1582	ДЮССЕЛЬДОРФ
IAA PKW/NUTZFAHRZEUGE	845 000/241 500	1751	ФРАНКФУРТ
GAMESCOM (2011)	275 000	557	КЕЛЬН
INTERPACK (2011)	166 000	2703	ДЮССЕЛЬДОРФ
AUTOMECHANIK (2010)	157 837	4471	ФРАНКФУРТ
ANUGA (2009)	149 349	6230	КЕЛЬН
MEDICA (2010)	137 217	5027	ДЮССЕЛЬДОРФ
IMM COLOGNE (2011)	137 912	940	КЕЛЬН

МЕСТО ВСТРЕЧИ

Drupa: Лидирующая международная выставка в области печатной и полиграфической промышленности, которая проводится с 1951 года. На выставке представляются последние достижения, новые тенденции и технологии в медийной области. Германия признана ведущей страной по разработкам в области печатной продукции, поэтому выставка Drupa особенно интересна российской полиграфии. На выставке представлены общие тенденции развития этой индустрии, которые придут на российский рынок через два-три года.

CeBIT: Ведущая выставка информационно-коммуникационных технологий. На выставке представляются новейшие технологии, разработки и обзор актуальных IT-трендов. Несмотря на снижающееся количество участников, выставка является главным международным событием отрасли. Опросы российских участников в 2012 году показали, что главной целью участия в выставке являлись налаживание контактов, поиск партнеров и привлечение инвестиций для разработок российских научных организаций и вузов. По подсчетам «РИА Новости», более 30 российских представителей приняли участие в CeBIT в 2012 году. В целом российские участники позитивно оценили результаты участия в выставке в этом году.

Boot: Крупнейшая ежегодная лодочная выставка в Европе с представлением товаров для водного отдыха и спорта. Разделы выставки включают в себя: лодки и яхты, моторы и сопутствующее оборудование, лодочное оборудование и аксессуары. Выставка популярна как среди специалистов, так и среди частных любителей водного спорта. В 2011 году с российской стороны представила свою продукцию Черноморская яхтенная верфь. В целом был отмечен большой интерес к выставке со стороны участников из России и с Украины.

IAA (Франкфуртский автосалон): Одна из ведущих автомобильных выставок в мире, занимает третье место после Детройта и Женевы. По четным годам проводится выставка грузовых автомобилей в Ганновере, по нечетным — выставка легковых автомобилей во Франкфурте. Среди посетителей — высшие государственные чиновники Германии и сотрудники крупнейших автомобильных компаний мира. На выставке представляются новые разработки в области машиностроения. Например, в 1961 году здесь был представлен плечевой ремень безопасности. Для российских участников в 2008 году в рамках выставки грузовых автомобилей был проведен «День России», где обсуждалось сотрудничество между российскими и немецкими фирмами в области машиностроения. Российский автомобильный рынок оценивается как один из самых быстрорастущих в мире и привлекателен для машиностроения Германии. Самый большой интерес немецкая сторона проявила к рынку грузовых автомобилей более 6 тонн, рост которого составил в 2007 году 48%. В 2009 году «День России» был повторен также и на Франкфуртском автосалоне легковых автомобилей. В 2011 году во Франкфурте российская сторона представила прототип «Е-мобиля».

Gamescom: также интересная выставка для России, развитие которой в области IT, и особенно в области разработки компьютерных игр, известно на международных рынках. Gamescom — крупнейшая в Европе выставка компьютерных игр. Несмотря на то что в Германии отмечается легкое снижение продаж компьютерных игр, число посетителей выставки растет из года в год. В выставке также регулярно принимают участие российские компании, например удачно спозиционированная со своими продуктами в Европе фирма «Касперский».



**ГЕРМАНИЯ ПРЕДЛАГАЕТ
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ
ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА**

Summit of Market Experts, состоявшаяся в марте в Кельне. В рамках конференции встретились представители немецких компаний, заинтересованные в выходе на российский рынок, и российские предприниматели и менеджеры, интересующиеся развитием рынков Германии и Европы. Участники конференции отметили полезность таких встреч как для развития международного бизнеса, так и профессиональности подхода в своей стране. Следующая встреча запланирована на июнь в Санкт-Петербурге.

В целом Германия предлагает всесторонние возможности для российского бизнеса: высококачественную продукцию для представления на российском рынке, отличные условия для инвестиций и развития собственного бизнеса и выхода на рынки Европы, а также опыт и инструменты ведения бизнеса, проверенные в условиях жесткой конкуренции и высокой насыщенности рынка. Поэтому интерес российского бизнеса к Германии продолжает расти. Этому обмену способствует развивающаяся инфраструктура, поддерживающая непосредственный обмен между двумя странами. ■



**МЕНЕДЖЕРЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ПРЕДПОЧИТАЮТ
ПОЛУЧАТЬ ИНФОРМАЦИЮ ИЗ ПЕРВЫХ РУК**



**ВЫСТАВКИ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ОЗНАКОМЛЕНИЯ
С НОВЕЙШИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ**



**КОМПАНИЯ BOOT ПРЕДСТАВЛЯЕТ ТОВАРЫ
ДЛЯ ВОДНОГО ОТДЫХА И СПОРТА**

ЗЕМЛЯ ГОРОДОВ

ЗЕМЛЯ СЕВЕРНЫЙ РЕЙН-ВЕСТФАЛИЯ — ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ ГЕРМАНИИ. ЕЖЕГОДНО ЕГО ПОСЕЩАЮТ 13 МЛН ТУРИСТОВ. И ИЗ ГОДА В ГОД ЭТОТ ПОТОК РАСТЕТ, КАК РАСТЕТ И КОЛИЧЕСТВО РОССИЯН, ЖЕЛАЮЩИХ СВОИМИ ГЛАЗАМИ УВИДЕТЬ ВСЕ КРАСОТЫ ЭТОЙ БЛАГОДАТНОЙ ЗЕМЛИ.

МАРИЯ ЛУКИНА



НА ЭКСКУРСИОННОМ ПАРОХОДЕ ИЗ КЕЛЬНА МОЖНО СОВЕРШИТЬ ПУТЕШЕСТВИЕ В ШВЕЙЦАРИЮ ИЛИ НИДЕРЛАНДЫ

РОДОМ ИЗ РИМА Северный Рейн-Вестфалия (СРВ) — это не совсем исторически сложившаяся территория Германии. Первая глава истории этой земли была написана римлянами, которые построили на левом берегу Рейна свои колонии — Кельн, Ксантен, Бонн, Нойс и Крефельд.

Позже СРВ входила в состав герцогства Саксонского, но после разгрома Саксонии Фридрихом Барбароссой в 1180 году в южной части региона образовалось герцогство Вестфалия. В середине XVII века именно на этой земле было подписано одно из самых значительных соглашений в истории Германии — Вестфальский мир, который положил конец войне между католиками и протестантами, длившейся без малого 30 лет.

В 1803 году герцогство упразднили и присоединили к Гессену, но после нашествия французов в начале XIX века на ее месте образовалось целое королевство. После разгрома войск Наполеона Вестфалия в 1815 году вошла в состав Пруссии как провинция и просуществовала в таком виде вплоть до 1946 года. После Второй мировой войны провинция становится федеральной землей Северный Рейн-Вестфалия и входит в состав Федеративной Республики Германия, коей и является по сей день. А еще этот регион называют «землей городов», потому что это самый густонаселенный центр Европы, в котором практически нет отдельных населенных пунктов: все 30 городов региона слиты в один огромный мегаполис, население которого составляет 17 млн человек.

ТУРИСТИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА По данным Национального туристического офиса (НТО) Германии в России, каждый год эксперты отмечают рост потока туристов в Германию из многих стран, в том числе из России. По статистике, в 2011 году иностранцами было проведено в Германии 63,8 млн ночевок, что на 6% больше, чем в 2010 году. Причем речь идет о ночевках, проведенных иностранными гражданами в отелях, хостелах, частных квартирах и

домах, сдаваемых в аренду. Туристический поток из России в Германию вырос за год на 19,6%, до 1,6 млн туристов. Таким образом, Германия оказалась на десятом месте в мире по общему количеству туристов после Голландии, Швейцарии, США, Великобритании, Италии, Австрии, Франции, Бельгии и Дании и вошла в пятерку лидеров по динамике роста вместе с Бразилией (рост 23%), Индией и Польшей (по 22%), Китаем и Венгрией (по 21%). И, наконец, по данным компании Global Blue, Германия стала вторым по привлекательности направлением для шопинга после Италии.

Эксперты НТО отмечают, что в 2011 году россияне потратили в Германии €1,2 млрд. По этому показателю Рос-

сия вышла на первое место, опередив Китай, ОАЭ и США. Возвраты tax free увеличились на 31,5% по сравнению с 2010 годом. По данным EU Commission, в 2011 году россиянам было выдано 4,76 млн европейских и шенгенских виз. Из них 350 тыс. виз выдало посольство Германии.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПЛАН ТУРИЗМА Регион Северный Рейн-Вестфалия — один из самых привлекательных в стране как для немецких, так и иностранных туристов. «Такой успех определяется тем, что у разных регионов и городов земли имеется большое количество предложений по туризму, — пояснила Екатерина Куско-

ва. — Данная политика поддерживается организацией „Земельное объединение туризма Германии“. Кроме того, для обеспечения конкурентоспособности индустрии туризма земли Северный Рейн-Вестфалия на внутреннем и международном туристических рынках был разработан так называемый генеральный план туризма земли Северный Рейн-Вестфалия. В нем дается ориентировочный план для развития туризма с учетом сравнения других европейских стран, привлекательных в туристическом отношении. Для достижения эффективности туристического маркетинга было выявлено шесть целевых групп туристов, наиболее характерных для земли. Это молодежь и пары, семьи, взрослые пары, активные пожилые люди, оседлые пожилые люди и предприниматели».

По оценкам Центра содействия экономическому сотрудничеству Германии и России Торгово-промышленной палаты Дюссельдорфа, около 15 млн человек ежегодно проводят в Вестфалии свой отпуск. «В последние годы в туризм привлекается большое количество инвестиций. Так, были построены пешеходные и велосипедные дорожки, заботливо отреставрированы старые центры городов, дворцы, парки и сады были открыты для посетителей, проведены такие крупные фестивали, как „Культурная столица 2010“, — отмечает руководитель центра Андреа Гебауер. — В настоящее время эти вложения окупаются растущей привлекательностью региона среди туристов. Земельное правительство уделяет также большое внимание маркетинговым стратегиям, чтобы мы могли приветствовать еще больше туристов в Северном Рейне в будущем».

По словам эксперта, в последние годы на всей территории федеральной земли реализуется новая маркетинговая стратегия: под зонтичным брендом «Твой Северный Рейн-Вестфалия» собрано семь различных марок, пред-



ПАМЯТНИК БЕТХОВЕНУ — ЗНАМИТОМУ УРОЖЕНЦУ БОННА

ЗЕМЛЯ СЕВЕРНЫЙ РЕЙН-ВЕСТФАЛИЯ СЧИТАЕТСЯ МЕСТОМ РОЖДЕНИЯ ТАЛАНТЛИВЫХ И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ДЕЯТЕЛЕЙ ИСКУССТВА, А ТАКЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ КОЛЫБЕЛЬЮ ВЫДАЮЩИХСЯ КУЛЬТУРНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ И ОТКРЫТИЙ

КСТАТИ, О ВИЗАХ

Еще в 2011 году министр иностранных дел Германии Гидо Вестервелле заявил в одном из интервью, что в 2012 году власти страны планируют смягчить визовый режим в отношении россиян. По словам руководителя Центра содействия экономическому сотрудничеству Германии и России Торгово-промышленной палаты Дюссельдорфа Андреа Гебауер, в данный момент этот

процесс активно поддерживается представителями немецкой экономики. «Например, Восточный комитет немецкой экономики или Российско-германский форум выступают за процесс либерализации выдачи виз, — поясняет эксперт. — В этом мнении я ссылаюсь на заявление Российско-германского форума от февраля 2012 года, на котором были представлены результаты этого процесса». Однако

несмотря на то что упрощение визового режима происходит ежегодно, до сих пор существуют серьезные барьеры. «Из своей практики могу сказать, что для туристов уже были приняты упрощения: достаточно иметь на руках бронь отеля и билет на самолет для получения визы без каких-либо дополнительных приглашений, — рассказала генеральный директор компании MARKETING-Complete Екатерина

Кускова. — Но при этом у вас должно быть официальное подтверждение от отеля с подписью, что оплата произведена, и должен быть выкуплен билет на самолет до получения визы, что связано с некоторым риском». Напомним, что вопрос об отмене визового режима между Россией и ЕС обсуждалась 21 мая 2011 года в Калининграде на встрече главы МИД РФ Сергея Лаврова с

главами МИД Германии Гидо Вестервелле и Польши Радославом Сикорским. По словам господина Вестервелле, договоренность о совместных шагах по либерализации визового режима на саммите ЕС — Россия в декабре 2011 года является первой вехой на длинном пути к отмене визового режима. «Пока мы намерены как можно больше упрощать и ускорять визовые процедуры», — цитиру-

ет слова главы МИД Германии агентство «Интерфакс». Вместе с тем, по данным пресс-службы Германско-российского форума, во время проведения 11-го Петербургского диалога в 2011 году в Ганновере канцлер ФРГ Ангела Меркель в присутствии президента России Дмитрия Медведева заявила: «Нужно открыто признать, что тормозом здесь являлась именно Германия, а не Европа».



СМЕЖНИКИ

СМЕЖНИКИ

лагающих уникальные услуги потенциально наиболее перспективным целевым группам. Сюда относятся, в частности, «Северный Рейн-Вестфалия — здоровье», «Северный Рейн-Вестфалия — города» и «Северный Рейн-Вестфалия — культура».

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ПУНКТУАЛЬНОСТЬ

Федеральная земля Северный Рейн-Вестфалия отличается развитой сетью путей сообщения и является одним из основных транспортных узлов Европы: прекрасно развита инфраструктура международных аэропортов и высокоскоростных железнодорожных путей, пролегающих от горнодобывающих регионов до крупнейших центров био- и нанотехнологий, химической промышленности. Шесть крупных аэропортов обслуживают более 400 прямых международных рейсов. До всех мегаполисов Европы можно долететь максимум за три часа. Плотная сеть сообщений по воде, железным и автомобильным дорогам обеспечивает связь со всем миром. Город Дуйсбург с грузооборотом более чем 100 млн тонн в год является самым большим речным портом мира.

«Ежегодно Северный Рейн-Вестфалию посещают 13 млн туристов, — рассказывает генеральный директор DB Schenker по России и СНГ Уве Лойшнер. — Благодаря выставочным комплексам в Дортмунде, Кельне, Дюссельдорфе, Эссене Вестфалия является крупнейшим выставочным центром в мире. Более 60 международных специализированных выставок, таких как Anuga, Boot, Drupa, MEDICA и Photokina, ежегодно привлекают в регион около 6 млн посетителей. Прекрасно развитая сеть общественного транспорта городов этой федеральной земли, а также ее информационная доступность в сети Интернет позволяют многочисленным туристам добраться до места назначения без особых проблем». По словам эксперта, в интернете можно найти расписания почти всех видов общественного транспорта, составить план поездки, выбрать индивидуальный маршрут, подобрать оптимальный тариф и купить билет. Четкая согласованность транспортных средств — пригородных и внутригородских поездов, автобусов, трамваев и метро — обеспечивает практически безупречное функционирование этой необъятной сети. «Титанической работой по увязке отдельных видов транспорта занимаются транспортные предприятия, делая сеть общественного транспорта еще более доступной и понятной как для местных жителей, так и для туристов», — объяснил Уве Лойшнер.

Немецкая пунктуальность — неоспоримый факт. С давних пор она входит в список так называемых прусских добродетелей. Проще говоря, у немцев опоздания считаются вообще недопустимыми. И это касается не только межличностных и деловых отношений, но и транспорта. Ведь не зря же говорят, что по немецким поездкам можно сверять часы.

Однако, по словам экспертов, в Германии и туристы, и местное население предпочитают путешествовать на автомобилях. Для больших семей и компаний путешественников это самый дешевый способ передвижения по стране. По словам Екатерины Кусковой, дороги в Германии очень



ALAMY/PIRAT-FAC

КАФЕДРАЛЬНЫЙ СОБОР В АХЕНЕ — ОДИН ИЗ ТУРИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ ЗЕМЛИ СЕВЕРНЫЙ РЕЙН — ВЕСТФАЛИЯ

хорошего качества, богаты инфраструктурой, в частности автозаправками, ресторанами и отелями. При этом железнодорожное сообщение в стране развито ничуть не хуже, однако стоимость билетов достаточно высока, но, по словам Елены Меринговой, директора компании «АМ Континент ГмбХ», как правило, для туристов в крупных городах предлагаются выгодные комплексные экскурсии, в которые входит проезд на разных видах транспорта.

СТАРИНА И РОМАНТИКА

Земля Северный Рейн-Вестфалия подарила миру таких великих гениев, как Людвиг ван Бетховен и Генрих Гейне. С тех пор она считается местом рождения талантливых и влиятельных деятелей искусства, а также является колыбелью выдающихся культурных достижений и открытий. «Более 900 музеев, в числе которых и художественные музеи мирового уровня, делают СРВ наряду с Парижем и Лондоном одним из наиболее густонаселенных и разнообразных культурных пространств Европы», — говорит Андреа Гебауер. — Доказательством этому являются четыре объекта культурного наследия ЮНЕСКО, находящиеся на территории федеральной земли. Так, наряду с Кельнским собором, который с числом 6,5 млн посетителей в год является самой посещаемой достопримечательностью в Германии, к ним относятся также Ахенский собор, шахта Цольферайн в Эссене, дворец Аугустусбург и охотничий замок Фалькенлуст в городе Брюле».

К числу рекомендуемых для посещения мест относится романтический Рейн и множество больших, людных городов с их прекрасными возможностями для шопинга. География мест для шопинга очень обширна: от центров крупных городов с их магазинами класса «люкс» до оживленных пешеходных кварталов, маленьких переулков и площадей.

По словам Елены Меринговой, земля СРВ привлекательна для туристов с разных точек зрения. Культура и исторические ценности этого региона заслуживают осо-

бого внимания: это и города, история которых насчитывает более 2 тыс. лет, и исторические и архитектурные памятники, великолепные дворцы и парки, более 900 музеев и 57 театров. Не менее привлекательны и международные выставки, которые, как правило, проходят в Кельне, Дюссельдорфе, Эссене и Дортмунде.

Интересны для туристов и элитные спортивные комплексы для любителей гольфа и верховой езды. Учитывая, что четверть площади земли СРВ покрыта лесами, это создает прекрасные возможности для активного отдыха: спортивных, пеших и конных прогулок, а также путешествий на велосипедах.

Правда, Елена Мерингова отметила одну особенность: туристы из России предпочитают посещать в земле СРВ в основном те города и объекты, которые им известны или которые рекомендованы российскими турагентствами: Кельн, Дюссельдорф, реже — Бонн и Ахен. Особый интерес вызывают обзорные экскурсии, посещение соборов в Кельне и Ахене. «Конечно, очень жаль, что осведомленность россиян об исторической и культурной ценности земли СРВ не очень высока», — сожалеет специалист.

КЕЛЬНСКИЙ СОБОР

Земли СРВ делятся на 11 туристических регионов. Из них два города имеют «столичный» статус. Это Кельн — карнавальная столица Германии — и Дюссельдорф — германская столица моды. Карнавал в Кельне начинается 11-го числа 11-го месяца в 11 часов и 11 минут уже с 1341 года. Длится это грандиозное событие до самой весны с небольшими перерывами.

Особо важную достопримечательность города представляет собой Кельнский собор высотой 157 м. Это одна из самых больших церквей в Европе и символ города.

Строительство началось в 1248 году, и в том виде, в котором он существует сейчас, собор был готов в 1842–1880 годах. Считается, что его до сих пор строят, хотя со стороны это выглядит скорее как перманентная реконструкция. Высота среднего нефа этого шедевра позднеготической архитектуры достигает 43 м, а общая площадь остекления составляет 10 тыс. кв. м. Достопримечательностью самого собора служит рака трех легендарных волхвов, которые по преданию принесли младенцу Иису-

су дары в Рождественскую ночь. Рака хранится в сокровищнице собора, которая расположена в современной пристройке кубической формы с северной стороны от основного здания.

Дюссельдорф — столицу Северного Рейна-Вестфалии — называют также столицей немецкой моды. Это одно из лучших мест в Европе для шопинга. Главная торговая улица города знаменитая Кенигсалле наполнена дизайнерскими бутиками всевозможных брендов.

Экс-столица ФРГ и родной город Людвиг ван Бетховена Бонн — это старинный городок-резиденция, главные его достопримечательности — Университет и дом Бетховена, а также католический кафедральный собор Мюнстер, построенный в XI–XIII веках на фундаменте старинных романских зданий. Еще один прекрасный город СРВ — Мюнстер — является столицей велосипедного спорта. Все жители города предпочитают передвигаться на велосипедах. В Мюнстере даже есть специальные парковки и эвакуационная служба для велосипедов. Но самое главное, Мюнстер — резиденция епископа и старинный университетский центр Вестфалии.



ДЮССЕЛЬДОРФ — ОТЛИЧНОЕ МЕСТО ДЛЯ ШОПИНГА

О преимуществах и достопримечательностях Северного Рейна можно говорить до бесконечности. Это признают и эксперты туристического рынка, и сами местные жители — обаятельные и веселые люди с прекрасным чувством юмора. К сожалению, жители России довольно долго находились в изоляции от всего остального мира и поэтому мало знают о других странах и городах, обычаях и нравах их жителей. Но всегда есть шанс это исправить, ведь, как говорил Уильям Берроуз, «жить необязательно. Путешествовать необходимо!».

БЛАГОДАРИМ KÖLN TOURISMUS GMBH ЗА ПОМОЩЬ В ПОДГОТОВКЕ МАТЕРИАЛА

НЕМЕЦКОЕ ПИВО — ЭТО ТОЖЕ НАСТОЯЩАЯ ТУРИСТИЧЕСКАЯ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЬ



СМЕЖНИКИ

ЗНАМЕНИТЫЙ КЕЛЬНСКИЙ КАРНАВАЛ ДЛИТСЯ ПОЧТИ ЧЕТВЕРТЬ ГОДА



В ГЕРМАНИЮ НА ВОДЫ

В последнее время одним из наиболее перспективных направлений российско-германского сотрудничества стал медицинский туризм. При этом все чаще услугами немецких врачей пользуются не частные лица, а корпоративные клиенты, которых направляют лечиться в Германию их работодатели. АЛЕКСЕЙ ЛОССАН

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ Медицинский туризм имеет тысячелетнюю историю: с древних времен пациенты покрывали значительные расстояния, чтобы получить помощь от знаменитого лекаря. Более того, уже в XIX веке российские аристократы ездили на лечение в Германию, однако в современном виде медицинский туризм существует только с середины XX века. Так, в 1970-е годы после неконтролируемого роста медицинских расходов в США по заказу американского правительства была создана новая модель здравоохранения, базирующаяся на предупреждении заболеваний и собственной ответственности каждого за свое здоровье. По сути, речь шла о профилактике заболеваний — примерно такая же система работала и в СССР.

Однако одной из новинок последнего времени стала глобализация рынка медицинских услуг. Например, некоторые страховые компании предлагают своим клиентам лечение зубов в Венгрии, медицинский велнес в Словении и т. д. Более того, медицинский туризм стал экономической отраслью — уже есть первые вузы, обучающие специалистов по медицинскому туризму. Во многом развитию медицинского туризма способствует то, что объемы частной медицины постоянно растут. Так, по данным компании McKinsey, рынок частной медицины в мире в течение следующих 15 лет вырастет до \$400 млрд. При этом пока по большей части бремя этих расходов несут страховые компании: в настоящее время пациенты в ЕС оплачивают из собственного кармана около 10% медицинских услуг. Однако уже в ближайшее время эксперты прогнозируют, что сами пациенты будут оплачивать до 40% услуг.

В свою очередь, Россия является одним из наиболее динамично развивающихся рынков, постоянно поставляющих медицинских туристов за границу. При этом Германия с этой точки зрения является направлением номер один для российских туристов наряду с Израилем, Швейцарией и США. «В течение последних десятилетий в Германии было инвестировано много миллионов евро в обновление здравоохранения. Целые университетские клиники, например в Гамбурге, были полностью перестроены и снабжены современным медицинским оборудованием. Подготовка врачей также проходит на соответствующем высоком уровне», — объясняет член Германороссийского форума, управляющий директор BPS Medica Филипп Вальтер. По его словам, больницы признают потенциал иностранных пациентов, которых они принимают, и готовы нести затраты на создание отдельных частных палат и работу переводчиков. Кроме того, в Германии на рынке медицинских услуг действует прозрачная система цен: специальная система DRG (Diagnosis Related Groups) определяет категории лечения и назначает паушальные цены.

Таким образом, стоимость лечения не зависит от количества и вида диагностики. По подсчетам Федеральной статистической службы Германии, количество медицинских туристов выросло между 2004 и 2008 годами в три раза и продолжает расти. Причем это направление поддерживается скорее фирмами-посредниками, кото-

рые организуют такие поездки, а также самими клиниками. Официальных программ со стороны государства в этом направлении нет.

НАСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ Оборот немецкого здравоохранения равен обороту немецкого автомобилестроения — около €260 млрд за 2010 год. В основном поддержка медицинского туризма происходит на земельном и региональном уровнях. Городские власти давно поняли, что медицинский турист оставляет деньги не только в клинике, но и в отеле, ресторане, магазине, у таксиста или в музее и тем самым вносит существенный вклад в экономику города или региона, поэтому они оказывают поддержку на политическом и административном уровнях, всячески поощряя развитие медицинского туризма. Так, например, при поддержке земельного правительства федеральной земли Северный Рейн-Вестфалия была организована инициатива по продвижению региона Кельн—Бонн—Дюссельдорф на рынке медицинского туризма в России и других странах. Немецкая туристическая организация также активно поддерживает организацию медицинского туризма и регулярно приглашает в рекламные поездки по России. Кельнские фирмы получают поддержку городских властей, торгово-промышленной палаты города Кельна и городской туристической организации во многих вопросах административного и организационного характера. С таким же энтузиазмом власти города помогают организовывать программу для групп российских медиков, приезжающих в Кельн на стажировку.

«Немецкая медицина издавна славилась во всем мире, немецкий доктор еще в царские времена считался в России, и не только в ней, эталоном врача. Основная еще Бисмарком система здравоохранения Германии стала образцом для подражания во многих странах мира. Сегодня с учетом сочетания качества лечения, технического оснащения, квалификации врачей и цены немецкую медицину по праву можно назвать лучшей в мире», — считает управляющий директор Med Cologne LTD Михаил Хаитин. По его словам, все самые новые и прогрессивные методы диагностики и лечения внедряются в практику в Германии практически сразу после их появления на мировом рынке. Кроме того, немецкие врачи прибегают к кардинальным методам лечения только в самых крайних случаях и пропагандируют так называемую эвидентную медицину, основанную на научно доказанной действенности тех или иных методов лечения. К популярным немецким направлениям также можно отнести так называемые чек-апы для здоровых людей, которые включают комплексное ежегодное обследование в течение одного-двух дней. Они направлены на выявление всех видов так называемых критических заболеваний, и этот вид диагностики особенно популярен среди часто путешествующих топ-

менеджеров и людей в возрасте. Другими популярными направлениями, по словам экспертов, являются кардиохирургия, все виды протезирования, особенно эндопротезирование суставов, в том числе у профессиональных спортсменов после травм и пожилых людей, а также лечение позвоночных грыж, как консервативное, так и оперативное и многое другое.

РУССКИЕ ИДУТ Последнее время все чаще российские пациенты обращаются в германские клиники за так называемым вторым мнением, чтобы уточнить свой диагноз и получить рекомендации по дальнейшему лечению. По словам Филиппа Вальтера, иностранные пациенты могут выбирать между университетскими клиниками, которые занимаются сложнейшей медициной, например трансплантацией и онкологией. Либо могут посетить узкоспециализированные клиники, сосредоточенные на одной области, например ортопедии и реабилитации. Большую роль в привлекательности Германии для российских пациентов играет ее относительная географическая близость к России и туристическая ценность. По словам представителей немецких клиник, очень часто россияне, приезжая сюда на диагностику и лечение, совмещают приятное с полезным — медицину с туристический и развлекательной программой.

Как отмечает руководитель проекта международного медицинского страхования компании «АльфаСтрахование» Жанна Барлит, сегодня в России направление медицинского туризма за пределы страны стало крайне популярным. «Это один из наиболее заметных трендов как в медицине, так и в туризме: рост составляет десятки процентов в год. Медицинский туризм — одно из самых перспективных направлений для Германии и Израиля», — объясняет эксперт. По ее словам, среди преимуществ этих стран можно назвать регулирование цен государством и, как следствие, отсутствие огромных ценовых расхождений, которые существуют в таких странах, как США, Китай или Швейцария. В результате популярность Германии как страны для медицинского туризма во многом растет за счет сарафанного радио: туристы делятся между собой опытом, рекомендуют определенные страны. «Звезды и политики пользуются услугами немецких врачей, поэтому и среди «обычных пациентов» лечение в Германии популярно. Дополнительное значение имеет тот факт, что многие посреднические фирмы или немецкие частные клиники активно привлекают русских пациентов. Устраиваются ознакомительные поездки с русскоязычным сопровождением, открываются представительства в центральных городах России», — говорит управляющий директор MARKETING-Complete Екатерина Кускова. По ее словам, российские пациенты привлекательны для немецких клиник прежде всего гарантированной схемой моментальных

платежей. Расчет идет по предоплате, зачастую наличными, поэтому у клиник нет такой бюрократической нагрузки переговоров по тарифам со страховками, как в случае обычных пациентов. Также российские пациенты славятся своей платежеспособностью.

Дополнительным стимулом для развития этого рынка недавно стали корпоративные полисы медицинского страхования. Последнее время многие российские работодатели все чаще готовы вкладывать деньги в здоровье персонала, и потому в тех же немецких клиниках наблюдается существенный рост числа корпоративных клиентов.

По словам Жанны Барлит, российские компании устраивают профилактические обследования своих сотрудников за границей, так как весь комплекс выполняется достаточно быстро — в течение одного-двух дней — и стоимость таких услуг в Германии относительно невысока, особенно если сравнивать со Швейцарией или Израилем. «К другим факторам можно отнести высокое качество обслуживания, возможность продолжения лечения в той же самой клинике, где было проведено обследование, в дальнейшем. Кроме того, клиники могут пригласить любого врача для себя буквально из любой точки мира. Это обходится дешевле для клиентов, а также является дополнительным элементом комфорта», — говорит эксперт. Можно выделить также хорошие условия реабилитации после лечения, наличие русскоговорящих врачей и развитый медицинский туристический сервис, который включает услуги переводчиков, визовую поддержку, последующее наблюдение за пациентом в России под контролем немецких специалистов. Например, упомянутые выше чек-апы являются одной из опций программ международного медицинского страхования, что позволяет сотрудникам российских компаний, часто путешествующим или работающим за рубежом, проходить такие обследования с целью раннего выявления заболеваний без дополнительной оплаты.

В итоге, как говорит Филипп Старк, большинство немецких специализированных больниц и клиник при университетах отмечает значительное прибавление русских пациентов. «Русские явно представляют самую большую группу среди иностранных пациентов в Германии. И в дальнейшем можно быть уверенным в увеличении числа российских пациентов, хотя в то же время частная медицина сильно растет в том числе и внутри самой России», — говорит эксперт. При этом, как ни странно, наличие в немецкой клинике докторов с российскими корнями клиентов скорее отпугивает. «Количество русскоговорящих врачей не так высоко, но нет необходимости иметь именно врачей со знанием русского языка, достаточно русскоязычного персонала на уровне медсестры или сопровождающего переводчика. Многие русские пациенты хотят проходить лечение именно у немецких врачей, и в этом случае российское происхождение врача не обязательно позитивно воспринимается», — говорит Екатерина Кускова. По словам Михаила Хаитина, многие россияне склонны больше доверять «настоящему» немецкому доктору, нежели бывшему соотечественнику, однако они с удовольствием воспользуются его услугами в качестве переводчика. ■

СТОИМОСТЬ ЛЕЧЕНИЯ В ГЕРМАНИИ НЕ ЗАВИСИТ ОТ КОЛИЧЕСТВА И ВИДА ДИАГНОСТИКИ



СМЕЖНИКИ





Подписка через редакцию

Консультации персонального менеджера по вопросам обслуживания подписки, предоставление полного пакета бухгалтерской документации (для юридических лиц)

Выбор формы оплаты: пластиковыми картами платежных систем VISA, MASTERCARD, JCB, DINERS CLUB; с помощью платежных систем Яндекс.Деньги, WebMoney и QIWI; через любое отделение Сбербанка РФ; безналичный расчет; с помощью sms

Чтобы оформить подписку

Оформите счет на оплату для юридических лиц или квитанцию для физических лиц по телефонам: 8 800 200 2556 (бесплатно для всех регионов РФ), (495) 721 2882 или на сайте kommersant.ru в разделе «Подписка»

НОВЫЙ ГОД – С ЛЮБОГО МЕСЯЦА ГОДОВАЯ ПОДПИСКА 2012

**Подписываемся
под каждым словом.
Подпишитесь
и вы.**

kommersant.ru

Стоимость подписки указана за 12 календарных месяцев с учетом доставки силами ФГУП «Почта России» до п/я на всей территории РФ и силами курьерских служб по городу Москве.

Коммерсантъ

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»
Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе

(пн – пт) 4488 руб.
(пн – сб) 5808 руб.

ВЛАСТЬ

Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть»
Власть в России и других странах: секреты и технологии

1452 руб.

Секрет фирмы

Ежемесячный деловой журнал «Коммерсантъ Секрет фирмы»
Реальные примеры ведения бизнеса

660 руб.

АВТОПИЛОТ

Ежемесячный автомобильный журнал «Коммерсантъ Автопилот»
Первый российский журнал о хороших автомобилях

1056 руб.

ДЕНЬГИ

Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги»
Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики

1716 руб.

ОГОНЁК

Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»
Любимое чтение многих поколений

1188 руб.