




Маттиас Виссманн
Президент Союза автомобильной промышленности (VDA)

→ Немецкая автомобильная промышленность делает ставку на Россию

Die deutsche Automobilindustrie ist schon viele Jahre in Russland aktiv und baut ihr Engagement weiter aus. Bei Herstellern und Zulieferern wurden zahlreiche Kooperationen geschmiedet. Zugleich ist es für unsere Hersteller wichtig, Konzernprodukte nach Russland zu exportieren, um die volle Produktpalette den russischen Verbrauchern anbieten zu können. Dabei sind verlässliche Rahmendaten und ein fairer Marktzugang für alle Partner von hoher Bedeutung.

 В прошедшем году в России было впервые выпущено более двух миллионов легковых и коммерческих автомобилей. То есть после тяжелого кризиса 2009 года выпуск более чем утроился и явно превышает докризисный уровень. Вместе с тем продажи легковых и малотоннажных коммерческих автомобилей („Light Vehicles“) также превысили докризисный уровень. Еще никогда не было продавно так много – 2,94 млн автомобилей. Таким образом, благоприятные долгосрочные перспективы по сбыту и модернизации российской автомобильной промышленности делают российский рынок очень привлекательным.

Немецкая автопромышленность уже много лет работает в России и продолжает расширять свое присутствие. Производители и поставщики автокомплектующих обеспечили себе многочисленные кооперационные связи. В марте 2013 года доля немецких производителей на рынке легковых и легких коммерческих автомобилей составила 21 % – причем большая часть их производилась в России. Вместе с тем для наших производителей важно экспортировать в Россию всю продукцию концерна, чтобы иметь возможность предлагать российским потребителям свою номенклатуру в полном объеме. При этом надежные данные и справедливые условия выхода на рынок для всех партнеров имеют большое значение.

Вступление в ВТО как большой шанс ...

После многих лет переговоров в августе 2012 года Россия сделала большой шаг, вступив во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), что мы очень приветствуем. Членство в ВТО сможет еще сильнее интегрировать Россию в международное разделение труда и сделать инвестиции в российскую экономику еще более привлекательными. Естественно, приведение в соответствие с правилами ВТО

внутреннего законодательства требует определенного переходного периода, однако с вызовами нужно справиться. Это лучше всего делать совместно и конструктивно.

С 1 сентября 2012 года в России был введен «утилизационный сбор», который должны уплачивать производители и импортеры легковых и коммерческих автомобилей. Величина его увеличивается с возрастом транспортного средства и рабочим объемом двигателя и может составлять до нескольких тысяч евро. В отличие от импортеров местный производитель освобождается от этого налога при условии предоставления утилизационной гарантии. Европейская комиссия критикует такой дискриминационный подход к импортерам и местным производителям как не соответствующий положениям ВТО и совместно с российскими партнерами работает над изменением вышеописанных правил.

Немецкая автомобильная промышленность предлагает два варианта решения этой проблемы:

- > Распространение утилизационного сбора разумной величины на всех участников рынка.
- > Основанная на рыночных принципах система гарантированного приема старых автомобилей производителем/импортером.

В итоге для VDA важно принятие решения, удовлетворяющего требованиям как рынка, так и промышленности. Должны существовать либо возможность гарантированного возврата старых автомобилей всем производителям, либо как минимум возможность выбора между уплатой налога и гарантией утилизации, аналогично существующей в рамках ЕС системе. Только таким образом в России можно организовать эффективную, экологически приемлемую рыночную систему утилизации. Здесь мы делаем ставку на совместное решение в духе Всемирной Торговой Организации.

Двусторонняя торговля имеет перспективы расширения ...

В результате модернизации и открытия российской автомобильной промышленности появляются и новые перспективы для российского экспорта. Так, уже в 2012 году экспорт российских поставщиков комплектующих в Германию, достигший 37 млн евро, удалось увеличить на более чем 30 %. Экспорт легковых автомобилей из

России в Германию также увеличился на 30 %, но цифра в 12 млн евро пока значительно отстает от объемов поставок комплектующих. Немецкие производители автокомпонентов поставили в 2012 году товаров на общую сумму в 2,66 млрд евро – в выгоде остались обе стороны. В целом, двусторонний товарообмен может быть более интенсивным и облегченным, например, в результате улучшения сотрудничества в области таможенного оформления.

Союз VDA сердечно приглашает российские предприятия принять участие в ведущей мировой выставке автомобильного транспорта – 65-й Международной выставке автомобилестроения (IAA), организуемой нашим союзом. Здесь российские предприятия найдут отличную возможность для самопозиционирования и сотрудничества с иностранными клиентами и партнерами.

Контакт:

Союза автомобильной промышленности (VDA) /
German Association of the Automotive Industry
Behrenstraße 35, 10117 Berlin,
Germany
Тел.: +49 / 30 89 7842 0
E-Mail: mans@vda.de
Интернет: www.vda.de, www.iaa.de
VDA QMC в России: www.vda-qmc-russland.ru

Объявление | Anzeige

Treffen Sie heute Ihre Partner von morgen

Kooperationsbörse zur Geschäftsanbahnung mit russischen Unternehmen

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Wie funktioniert die Kooperationsbörse?

In drei Schritten zum russischen Markt!

Schritt 1: Besuchen Sie unsere Kooperationsbörse unter: www.gc21.de/mp/kooperationsboerse. Wählen Sie dort Ihr Zielland und die gewünschte Branche – z.B. russische Unternehmen aus dem Maschinenbau.

Schritt 2: Sie erhalten sofort eine Liste mit potentiellen russischen Geschäftspartnern – inklusive Kurzinformationen über Produkte und Produktionsstandorte. Bei einigen der angezeigten Unternehmen sind in den kommenden Monaten Deutschlandreisen geplant – die ideale Chance, die russischen Manager in Ihr Unternehmen einzuladen und erste Sondierungsgespräche zu führen!

Schritt 3: Wenn Sie Interesse an einem Treffen in Deutschland haben, schicken Sie uns einfach eine elektronische Anfrage – wir nehmen persönlich mit Ihnen Kontakt auf und kümmern uns um alles Weitere.

Zu welchen Unternehmen können Sie Kontakt aufnehmen?

Die Manager, die in der Kooperationsbörse erfasst sind, kommen aus russischen Unternehmen mit Außenwirtschaftspotential. Sie haben insbesondere Interesse an Ausrüstungen und Technologien aus Deutschland sowie an konkreten Kooperationen mit deutschen Firmen.

Sie sind Teilnehmer am BMWi-Managerfortbildungsprogramm. Im Rahmen dieses Programms reisen jährlich rund 250 Führungskräfte aus allen Regionen Russlands zu einem einmonatigen Training nach Deutschland und stehen Ihnen damit für Kooperationsgespräche zur Verfügung!

Was kostet Sie die Kontaktvermittlung?

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie finanziert die Kooperationsbörse als Teil des Managerfortbildungsprogramms. Die Kontaktanfrage für deutsche Unternehmen ist daher kostenlos und völlig unverbindlich!

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Internetseite unter www.gc21.de/mp oder schreiben Sie eine E-Mail an verena.freyunik@giz.de.