

NEWSLETTER

INTERNATIONAL

 DEUTSCHE VERSION

RUSSLAND



IMPORTSUBSTITUTION – CHANCE ODER HERAUSFORDERUNG?



S. 2

INTERVIEW:

Jaana Rekolainen

„WIR MÜSSEN UNS AN DIE NEUEN
RAHMENBEDINGUNGEN GEWÖHNEN“ ►



S. 3

INTERVIEW:

Larisa Marnacheva

„IMPORTSUBSTITUTION IST POSITIVER
TREND FÜR RUSSLAND“ ►



S. 4

INTERVIEW:

Ullrich Umann

„TECHNOLOGIETRANSFER GEGEN
MARKTANTEILE“ ►

“WIR MÜSSEN UNS AN DIE NEUEN RAHMENBEDINGUNGEN GEWÖHNEN”

Die russische Regierung verfolgt seit 2014 eine entschlossene Importsubstitutionspolitik. Wie hat sie sich auf das Russlandgeschäft der finnischen Wirtschaft ausgewirkt?

Die Finnisch-Russische Handelskammer hat Ende letzten Jahres eine Umfrage durchgeführt, um Daten bezüglich der Auswirkungen der Importsubstitutionspolitik auf die finnischen Unternehmen zu erheben.

Die Umfrage zeigt, dass westliche Technologien zur Modernisierung der russischen Industrie und für die Produktionslokalisierung benötigt werden. Dementsprechend haben das Importsubstitutionsprogramm und die laufenden Lokalisierungsprozesse Chancen für finnische Lieferanten von Maschinen und Ausrüstung gebracht. Investitionsgüter machen etwa 35 Prozent der finnischen Exporte nach Russland aus.

Allerdings haben die für die Umfrage befragten Unternehmen neben Chancen auch Herausforderungen mit der aktuellen Politik verbunden. Die wichtigsten Herausforderungen sind fehlende Finanzierungsmöglichkeiten in Russland, die niedrige Investitionstätigkeit und natürlich der schwache wirtschaftliche Ausblick.

Das Fehlen einer lokalen Lieferkette und die schwache industrielle Infrastruktur erschweren den Aufbau von Produktionsstätten für diejenigen Firmen, die grundsätzlich zur Lokalisierung bereit sind.

Wie haben die finnischen Unternehmen auf die in den letzten zwei Jahren entstandenen neuen Rahmenbedingungen reagiert? Können Sie größere Lokalisierungsprojekte von finnischen Unternehmen benennen?

Nach den Ergebnissen des “Russischen Geschäftsbarometers”, das wir letzten Herbst erhoben haben, haben ca. 20 Prozent der finnischen Unternehmen die Importsubstitutionspolitik in ihren Planungen berücksichtigt.

Angesichts der instabilen wirtschaftlichen Situation auf dem russischen Markt haben die meisten Unternehmen mit einer Anpassung ihrer Aktivitäten reagiert. Dies bedeutete Kostenreduzierungen, oder in manchen Fällen eine Intensivierung der Marketingbemühungen. Nur sehr wenige Unternehmen haben sich zum Verlassend des Marktes entschlossen.

Es gibt Beispiele für Lokalisierungsprojekte von finnischen Unternehmen, von denen die meisten im Baustoffbereich tätig sind:

Skaala Oy – Neues Werk zur Fensterproduktion in St. Petersburg;

Nor-Maali Oy – Produktion von Industriefarben in Moglino (Gebiet Pskov);

Rodus Oy – Produktionslinie in Vyborg;

Uponor – Pipelineproduktion im Gebiet Leningrad;

Myllyn Paras – Produktionswerk für Frühstücksflocken in Domodedovo (Gebiet Moskau).

Gehen Sie davon aus, dass die Importsubstitutionspolitik zeitlich befristet ist? Können europäische Unternehmen in absehbarer Zeit wieder zu exportbasierten Geschäftsmodellen zurückkehren?

Die Importsubstitutionspolitik war in Russland bereits seit längerer Zeit ein Diskussionssthema, aber es ist offensichtlich, dass die Sanktionen und Gegensanktionen den



Jaana Rekolainen

ist Geschäftsführerin der Finnisch-Russischen Handelskammer (FRCC). Die FRCC ist eine Non-Profit-Organisation mit dem Ziel, Unternehmen in Russland und Finnland zu unterstützen sowie deren Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftliche Beziehungen zu fördern.

Prozess beschleunigt haben. Ich nehme an, dass wir uns an die neuen Rahmenbedingungen gewöhnen müssen.

Im Ergebnis haben sich die Spielregeln durch die Sanktions- und Importsubstitutionspolitik geändert, aber es ist klar, dass es weiterhin enorme Exportchancen geben wird. Wir dürfen nicht vergessen, dass das Ziel der Importsubstitutionspolitik nicht die vollständige Ersetzung von Importen durch lokale Produktion ist, sondern die Reduzierung der Abhängigkeit von Importen.

Wie werden sich die russische Wirtschaft und die russisch-europäischen Wirtschaftsbeziehungen in den nächsten drei Jahren entwickeln?

Der Einfluss des Ölpreises auf die russische Wirtschaft ist sehr groß. Wenn der Ölpreis auf dem aktuellen Niveau verharrt, dann wird sich die russische Wirtschaft zwar erholen, aber nur sehr langsam. Russland benötigt tiefgreifende Strukturreformen, um besseres Wachstum zu ermöglichen. Deshalb können wir nicht mit rapiden Exportzuwachsen von Europa nach Russland rechnen.

Ich spreche ungern über Politik, aber wir müssen einsehen, dass die Entwicklung der politischen und geopolitischen Situation auch essentiellen Einfluss auf die Wirtschaftsbeziehungen hat. Diesbezüglich sehe ich zurzeit jedenfalls mehr Gründe zu Optimismus, als dies noch vor beispielsweise einem Jahr der Fall war.

INTERVIEW

„IMPORTSUBSTITUTION IST POSITIVER TREND FÜR RUSSLAND“

In den letzten zwei Jahren hat der Rubel im Verhältnis zum Euro fast um die Hälfte nachgegeben und die russische Regierung verfolgt eine entschlossene Importsubstitutionspolitik. Wie haben sich diese Faktoren auf das Russlandgeschäft von HARTING ausgewirkt?

Diese beiden Faktoren haben das Russlandgeschäft von HARTING stark beeinflusst. Wir mussten unsere Strategie und die Geschäftsschwerpunkte überdenken.

Der erste Faktor, namentlich die Volatilität des Rubels, hängt in erster Linie mit dem volatilen Ölpreis und den Sanktionen zusammen. Beides können wir nicht beeinflussen.

Wir betrachten den zweiten Faktor, die entschlossene Importsubstitutionspolitik, als einen für Russland sehr positiven Trend. Sie wird die Wettbewerbsfähigkeit der russischen Produkte auf den internationalen Märkten verbessern, wenn sie richtig umgesetzt wird.

Unsere Komponenten finden breiten Einsatz in der lokalen Produktion und zwar dort, wo Sicherheit und Verlässlichkeit zu vernünftigen Preisen entscheidend sind. Im Ergebnis ist unser Geschäft in Russland in den letzten zwei Jahren bemerkenswert gewachsen.



Larisa Marnacheva

ist Geschäftsführerin der ZAO "HARTING", der russischen Landesgesellschaft des deutschen Produzenten von Steckverbindern, Geräteanschlussstechnik, Netzwerkkomponenten und konfektionierten Systemkabeln.

Wie hat HARTING auf das neue Marktumfeld reagiert?

Wir beteiligen uns aktiv am Lokalisierungsprogramm. Entsprechend schaffen wir neue Arbeitsplätze, zahlen mehr Steuern in die lokalen Budgets und transferieren die modernsten Technologien und Kompetenzen nach Russland.

Am 25. März 2015 haben wir eine neue Produktionsstätte in Jekaterinburg eröffnet. Lokalisierung ist generell Teil unserer internationalen Marktstrategie. Insgesamt bewerten wir den derzeitigen Stand unseres Russlandgeschäfts als positiv und wir werden unsere Lokalisierungsstrategie weiter verfolgen.

“TECHNOLOGIETRANSFER GEGEN MARKTANTEILE”

Welche Maßnahmen umfasst die Importsubstitutionspolitik der russischen Regierung?

Rein theoretisch soll die Importsubstitutionspolitik die russische Wirtschaft diversifizieren. Bis heute sind aber nicht alle notwendigen Durchführungsbestimmungen und Spielregeln transparent und für jedermann einsehbar. Dies führt bei deutschen Exporteuren und Investoren gelegentlich zu Irritationen.

Zum Beispiel liegen 18 Erlasse des Ministers für Industrie und Handel vor. Jeder Erlass befasst sich gesondert mit einer speziellen Branche, in der die Importabhängigkeit bis 2020 stark bis sehr stark sinken soll. Pro Branche und Warengruppe wird in den Erlassen festgelegt, wie hoch der prozentuale Marktanteil inländischer Hersteller nach fünf Jahren ausfallen soll – dies erinnert durchaus an einen planwirtschaftlichen Ansatz.

Klar ist nur, dass die Einfuhren in den aufgeführten Warengruppen eingedämmt werden. Unklar bleibt, wie inländische Produzenten ihre Positionen stärken sollen, woher die neuen Produkte in den zahlreichen Branchen kommen und vor allem, wie diese Produkte in die Serienfertigung überführt werden sollen. Und das in Zeiten, in denen der Staat wegen wegbrechender Einnahmen zu Subventionen und Investitionszuschüssen immer weniger in der Lage ist. Auch Bankkredite sind rar und teuer. Bei öffentlichen Beschaffungsmaßnahmen werden Importe verboten, so es mindestens zwei Anbieter auf dem Territorium der Russischen Föderation beziehungsweise auf dem Territorium der anderen Mitgliedsländer der Eurasischen Wirtschaftsunion gibt. Sind Waren oder Dienstleistungen in der Eurasischen Wirtschaftsunion nicht beschaffbar, werden in einem zweiten Prüfschritt Anbieter aus Ländern bevorzugt, die sich den westlichen Sanktionen nicht angeschlossen haben. Das betrifft vor allem Asien und Lateinamerika. Erst wenn auch das nicht möglich ist, können westliche Hersteller zum Zuge kommen.

Westliche Anbieter, darunter deutsche, sollen durch diese Zugangsbeschränkungen zu öffentlichen Ausschreibungen dazu „bewogen“ werden, eine Produktionsniederlassung vor Ort zu errichten. Dann könnten sie, so die Theorie, als inländische Hersteller gelten.

Doch ist der Prozess zur Erlangung des Siegels „Made in Russia“ noch nicht bis zu Ende durchdefiniert. Nach wie vor liegen Beispiele von europäischen Firmen vor, die zwei- bis dreistellige Millionensummen in nagelneue Produktionen investiert ha-

INTERVIEW



Ullrich Umann

ist Wirtschaftskorrespondent für Germany Trade and Invest (GTAI) in Moskau. Die Wirtschaftsförderungsagentur versorgt deutsche Unternehmen mit Informationen über Auslandsmärkte und bewirbt den Investitionsstandort Deutschland im Ausland.

ben, und trotzdem nicht als inländischer Hersteller gelten. Die Regierung begründet diese Fälle damit, dass der inländische Anteil an der Wertschöpfung – der „Lokalisierungsgrad“, wie es in Russland heißt - nicht ausreichend hoch sei.

Um den Lokalisierungsgrad hochzufahren, braucht es aber eine leistungsfähige Zulieferindustrie vor Ort. Diese ist aber de facto nicht vorhanden. Selbst russische Unternehmen sind aus gleichem Grund gezwungen, Komponenten und Zulieferteile aus dem Ausland zu importieren, so sie weltmarktfähige Endprodukte herstellen wollen. Für sie gelten bei staatlichen Ausschreibungen aber keine Zugangsbeschränkungen. Diese Ungleichbehandlung inländischer und ausländischer Investoren bei TENDERN oder auch bei staatlichen Absatzbeihilfen rufen, wie gesagt, Irritationen hervor.

Handelt es sich bei der Importsubstitution nur um eine Reaktion auf die Sanktionen des „Westens“?

Den Begriff „Importsubstitution“ gibt es im Grund genommen schon seit Jahrzehnten und nicht erst seit 2014. Dass im russischen Außenhandel traditionell Energieträger und Rohstoffe ausgeführt und Industrie- und Agrarerzeugnisse eingeführt werden, war und ist in den wirtschaftspolitischen Debatten ein Dauerbrenner. Doch hat das vor 2014 zu keiner Kurskorrektur geführt.

Mit den aktuell geltenden Sanktionen entstanden Sachzwänge, denen sich die russische Regierung nicht mehr entziehen kann. Denn technologisch hochwertige Industriegüter können laut westlichen Sanktionsbestimmungen entweder nicht mehr importiert werden. Oder russischen Industriekunden fehlt es nach zwei kräftigen Runden der Rubelentwertung und der fortherrschenden Kreditknappheit an der für den Import notwendigen Finanzkraft.

Für eine gewisse Zeit kann die russische Industrie noch auf Verschleiß fahren. Dieses Zeitfenster will die Regierung nutzen, um vormals importierte Industriegüter künftig im Inland herstellen zu lassen. Dabei setzen die Verantwortlichen durchaus auch auf den Technologietransfer aus dem Ausland. Auf der einen Seite wurden dafür die Investitionsbedingungen im Land spürbar verbessert - so werden komplett erschlossene Grundstücke, Steuerferien und staatliche Zuschüsse schon fast standardmäßig angeboten.

Auf der anderen Seite können ausländische Unternehmen an Ausschreibungen nur noch dann teilnehmen, wenn sie vor Ort produzieren. Industrie- und Handelsminister Manturow umschreibt diese Politik von Zuckerbrot und Peitsche mit der Formel: „Technologietransfer gegen Marktanteile“.

Welche Ergebnisse hat die Importsubstitutionspolitik bis zum heutigen Tag gebracht? Inwieweit kann sie als erfolgreich gelten?

Die Politik der Importsubstitution führt in einigen Branchen eindeutig zum Ausblenden des internationalen Wettbewerbs. Es wäre meines Erachtens wirtschaftlich sinnvoller, wenn der Staat die Ansiedlung von Auslandsinvestoren nicht erzwingen wollte, sondern Unternehmen komplett aus freien Stücken ins Land kämen. Etwa weil sich eine Produktion vor Ort rentiert, da der Faktor Arbeit und andere Produktionskosten günstig ausfallen oder kurze Transportwege zum russischen Markt weitere Kosten sparen helfen. Oder weil das Angebot an Energieträgern und Ausgangsmaterialien vor Ort besser als im Ausland ist.

So, wie sich die Politik der Importsubstitution in ihrer gegenwärtigen Form darstellt, führt sie eher zu einer schleichenden Abkopplung Russlands von der internationalen

Arbeitsteilung sowie zur Entstehung und Konservierung von Monopolanbietern in fast jeder Branche, die per se jede öffentliche Ausschreibung gewinnen. Am Ende bezahlt der Konsument höhere Preise und erhält dafür eine nur mäßige Qualität. Denn Anreize zur Produktentwicklung fallen für diese Monopole weg. Auf lange Sicht wird die Modernisierung der Wirtschaft sogar behindert.

Wenn die Politik der Importsubstitution in den letzten zwei Jahren überhaupt etwas Positives bewirkt hat, dann ansatzweise vielleicht im Werkzeugmaschinenbau und in der Agrarwirtschaft. Letztes allerdings in Folge des kompletten Einfuhrstopps auf westliche Nahrungsmittel. Bei Werkzeugmaschinen wurden zwar erste interessante Prototypen der Öffentlichkeit präsentiert. Doch hapert es an der Serienfertigung. Das Ganze befindet sich in einem Frühstadium mit bislang ungewissem Ausgang. Der in den letzten zwei Jahren stark abgewertete Rubel hat aber eine völlig neue Entwicklung ausgelöst. Dadurch sind die Produktionskosten auf Basis des US-Dollars oder des Euro in Russland im Vergleich zu anderen Erzeugerländern gefallen. Inzwischen kostet eine Näherin hier weniger als in der VR China. In- und ausländische Textilfirmen fangen sogar an, Produktionen nach Russland zu verlagern. Auch können russische Textilwaren auf dem Inlandsmarkt preislich besser gegenüber Importprodukten konkurrieren.

Eine ähnliche Entwicklung vollzieht sich in anderen Branchen, so in der Petrochemie und in der Kunststoffherzeugung, ebenfalls bei der Herstellung von Zellstoff als Ausgangsmaterial für die Papier- und Kartonherstellung. In all diesen Branchen haben die mengenmäßigen Ausfuhren angezogen. Doch hat diese Entwicklung eigentlich nur indirekt etwas mit der Politik der Importsubstitution zu tun. Ausgangspunkt hierfür waren eher die gesunkenen Ölpreise, was den Kurssturz des Rubels auslöste und anschließend beschleunigte.

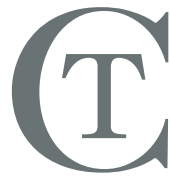
Im Zuge der politischen Spannungen hat die russische Regierung seit 2014 wirtschaftlich die Nähe zur VR China gesucht. Welche greifbaren Ergebnisse hat diese Orientierung gebracht und inwieweit sind die Hoffnungen der russischen Seite erfüllt worden?

Die Hoffnungen der russischen Regierung auf eine wie immer geartete Hilfsbereitschaft oder einen gesteigerten Kooperationswillen der chinesischen Politik und Wirtschaft haben sich im Grunde genommen nicht erfüllt. Altbekannte Großprojekte sind zwar mit großem Pomp angekündigt worden. Doch wurde davon kaum etwas realisiert. Und es liegt die Vermutung nahe, dass dieselben Projekte ein weiteres Mal medienwirksam vermarktet werden.

Zwar laufen chinesische Investitionsvorhaben. Doch haben diese mit der in Russland angekündigten Umorientierung auf Asien eigentlich nichts zu tun. Der Großteil der Vorhaben wurde zeitlich weit vor den westlichen Sanktionen beschlossen und umgesetzt. Chinesische Aktivitäten laufen zum Beispiel in der Baustoffindustrie, darunter in der Zementproduktion. Im Fernen Osten engagieren sich chinesische Firmen in der Forstwirtschaft, etwa beim Holzschlag zum Abtransport in Möbelfabriken auf chinesischem Territorium.

Gazprom baut wie geplant die Erdgasleitung „Sila Sibirii“ in die VR China. Doch wurde es um eine zweite Pipeline, die über den Altai nach Westchina Erdgas liefern sollte, erstaunlich ruhig. Weiterhin bleibt abzuwarten, ob die angekündigten chinesischen Automobilwerke wirklich entstehen, oder ob die Pkw bei der derzeit äußerst schwachen Automobilkonjunktur nicht doch weiter aus der VR China angeliefert werden.

Besondere Enttäuschungen scheinen bei Gazprom und Rosneft wegen der auf das Härteste geführten Preisverhandlungen mit den Chinesen aufgekommen zu sein. Dadurch drohen milliardenschwere Investitionen in neue Pipelines unrentabel zu werden. Und auch Kredite fließen nicht im erhofften Maße aus dem Reich der Mitte. Es hat sich gezeigt, dass sich chinesische Banker im Wesentlichen an die US-Finanzmarktsanktionen gegen Russland halten - der Finanzwelt in Schanghai und Hongkong scheinen ihre laufenden US-Geschäfte wichtiger zu sein als frische Kredite für Russland.



EXECUTIVE SEARCH

EXPERTEN FÜR BESETZUNGEN IN ASIEN, RUSSLAND & GUS

CT Executive Search unterstützt seine Mandanten bei der Rekrutierung von internationalen Schlüsselpositionen im Management.

Dabei unterscheiden wir uns durch eine klare Fokussierung auf den eurasischen Wirtschaftsraum und auf Branchen, in denen unsere Berater aufgrund ihrer langjährigen Arbeit zuhause sind.

Sie sind Experten in der Abwicklung grenzüberschreitender Suchprozesse und kennen die Eigenschaften, die Kandidaten für die erfolgreiche Arbeit in internationalen Unternehmen benötigen.

HELSINKI

Partner Office
Paciuksenkatu 27
00271 Helsinki, Finland

MOSCOW

CT Executive Search LLC
Central Office
Shlyuzovaya nab. 8,1
115114 Moscow, Russia
Telephone: +7 499 678 2111
E-Mail: office@ct-executive.com

TEHRAN

CT Executive Search
Iran Desk
Teheran/Berlin/Moscow

SHANGHAI

Partner Office
Suite 919, 993 West Nanjing Rd.
Shanghai 200041, China

BERLIN

CT Executive Search LLC Liaison Office
10117 Berlin, Germany

NEW DELHI

Partner Office
301 Eros Corporate Tower
Nehru Place
New Delhi 110 019

BANGALORE

Partner Office
DBS House,
No 26, No 404,
Cunningham Road
Bangalore - 560 052.

