

БИЗНЕС ОБОЗРЕНИЕ

Business
Review

(30)_2012

**БОЛЬШАЯ НЕФТЬ –
БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ**

ИДЕМ НА «ПРОРЫВ»

**«РЫНОЧНЫЙ»
ДЕПАРТАМЕНТ**

**Николай
Васютин:**

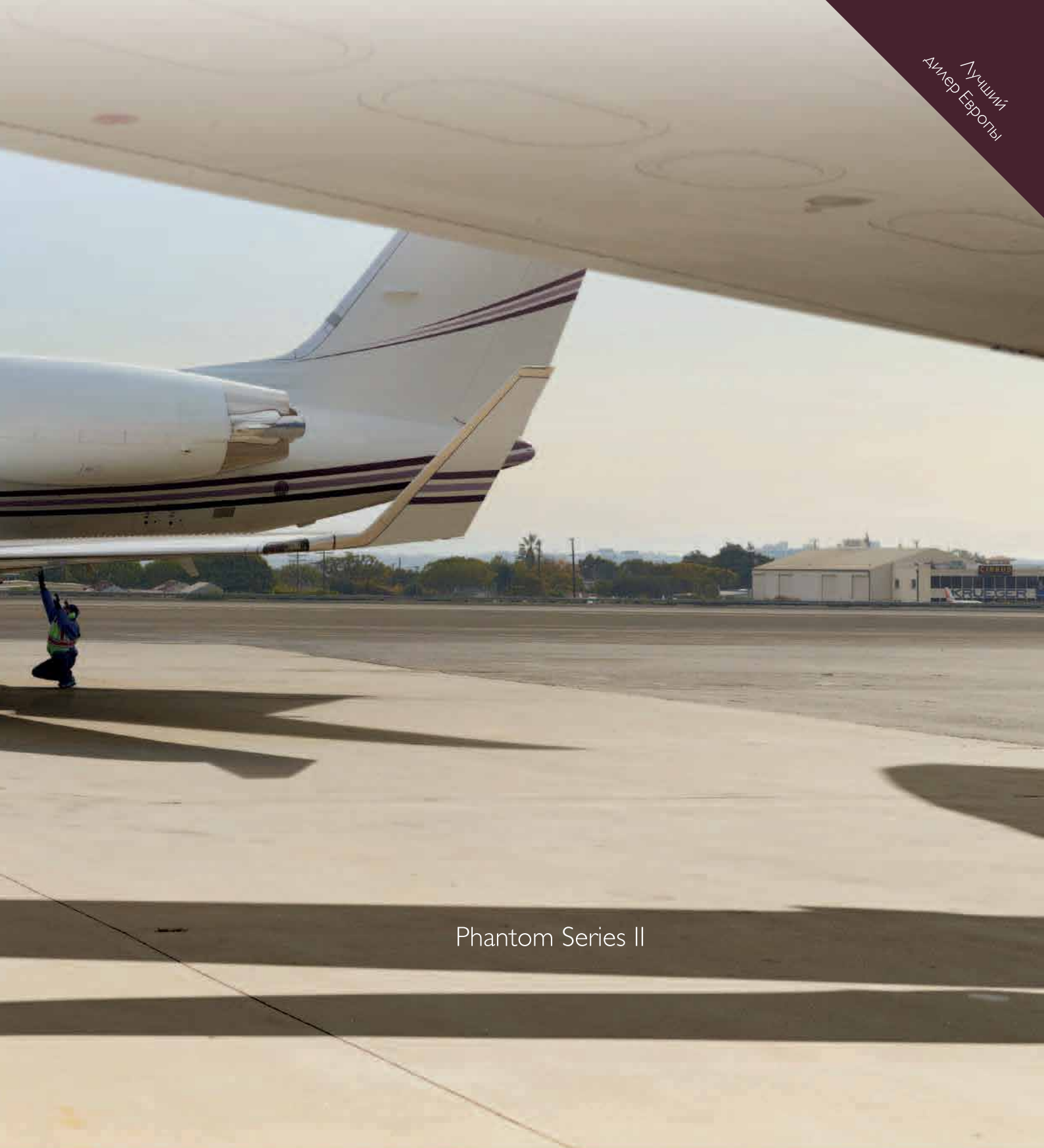
**МЫ ЗАЩИЩАЕМ
ИНТЕРЕСЫ ГРАЖДАН**





Rolls-Royce Motor Cars Moscow - компания с безупречной репутацией

Лучший
Дилер Европы



Phantom Series II



Rolls-Royce Motor Cars Moscow
Москва, Кутузовский проспект, 2/1, гостиница «Украина»
+ 7 495 785 11 66

www.rrmc-moscow.ru

© Copyright Rolls-Royce Motor Cars Limited 2011. The Rolls-Royce name and logo are registered trademarks.



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Жилищно-коммунальное хозяйство... Его реформа, наверное, будет вечной. Во всяком случае, надзор за этим огромным по масштабам России и сложным комплексом осуществляется постоянно и очень строго. В этом номере у нас в гостях главный государственный жилищный инспектор страны Николай Афанасьевич Васютин. Нормы, тарифы, контроль ЖКХ – все это находится в ведении его ведомства. О сегодняшнем дне ГЖУ подробно рассказывается в его интервью.

Мы продолжаем следить за вхождением Российской Федерации в ВТО. Казалось бы, такая довольно отстающая область нашей экономики, как сельское хозяйство, вряд ли может выбраться в лидеры! Но нет худа без добра. То, что российские почвы в течение многих лет плохо эксплуатировались и удобрялись, поможет давать миру органические сельхозпродукты. В этой области мы вправе занять довольно большую нишу.

ВТО и регионы. Члены Министерства промышленности и инноваций Нижегородской области задалась целью в ближайшие годы увеличить экспорт производимой в области продукции. О том, что делается в этом направлении, вы узнаете из беседы с министром промышленности и инноваций области Владимиром Валентиновичем Нефедовым.

Еще одна горячая тема на страницах «Бизнес Обозрения». На всю страну прозвучали подмосковные Химки в связи со строительством скоростной автотрассы Москва – Санкт-Петербург. Здесь живут равнодушные жители, защищающие свою природу. В Химках совсем недавно появился новый и такой же равнодушный мэр, который хочет добиться для города статуса наукограда. Какие новшества пришли с ним в этот регион, вы узнаете из подробного интервью.

Теневая сторона банковской системы, новости рынков автомобильного, кофейного и облигаций, мероприятия РАБиП и международные встречи ее лидеров в Сингапуре, Джакарте и Бинтане – вот далеко не полный перечень тем, которые вас ждут.

И, конечно, культура и спорт. Прекрасный репортаж из концертного зала «Мир», где прошел этно-джаз-концерт «Прекрасная Индонезия», статья о мире яхтинга и увлекательное путешествие в Новую Зеландию – страну, похожую на легендарное Средиземье писателя Дж.Р.Р. Толкина.

ТАТЬЯНА ИВАНОВА, главный редактор журнала «Бизнес Обозрение»



ВОЛШЕБНЫЕ БУКЕТЫ и ПОДАРКИ



WWW.VESNAVSEGDA.RU

Приглашение

Будем рады видеть Вас в наших магазинах.
Обещаем лучший выбор Букетов и Подарков
для Самых Важных Случаев!

Флористы

м. Трубная, Цветной бульвар, 3, тел.: (495) 505-3565
м. Бауманская, ул. Бауманская, 50, тел.: (499) 261 2793
м. Красные Ворота, ул. Садовая-Черногрозская, 20, тел.: (495) 917 5662

Тема номера ЖКХ: РЕФОРМА ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Бизнес Обозрение
(30)_2012

Учредитель

Общероссийская общественная
организация Российская Академия
Бизнеса и Предпринимательства

Президент Ирина Горбулина

Соиздатели: РАБИП, ЭСМО

Главный редактор Татьяна Иванова

Редакция:

Главный художник Светлана Корнеева

Ответственный секретарь

Александр Кузнецов

Литредактор Маргарита Павлова

Спецкор Галина Мумрикова

Корректор Елена Петрова

Фотографы Григорий Мумриков,
Вадим Шульц

Отдел рекламы

br@ex.ru

Издание зарегистрировано
в Министерстве РФ по делам
печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций
Регистрационное удостоверение
ПИ №77-13817
от 18 октября 2002 года

При перепечатке и цитировании
ссылка на журнал «Бизнес Обозрение»
обязательна.

За содержание рекламы редакция
ответственности не несет

На обложке: Николай Васютин,
главный государственный жилищный
инспектор России

Фото В. Шульца

Адрес редакции:

123557 Москва,
Средний Тишинский пер., 8
Российская Академия Бизнеса
и Предпринимательства

Телефон/факс:

(495) 411-55-08,
(495) 411-86-08

Веб-сайт: www.ex.ru

E-mail: info@ex.ru

Отпечатано:

ООО «Типография «МакЦентр»
129342, Москва,
ул. Амурдсена, д. 3, к. 1.



12_ Регулирование «БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ» НАДЗОРА

Качество нормативного правового регулирования в жилищной сфере до сих пор остается неудовлетворительным. Связано это с отсутствием органа, осуществляющего контроль за выполнением норм на местах, каковым могла бы стать Государственная жилищная инспекция, облеченная соответствующими полномочиями.

16_ Бизнес-власть Управление

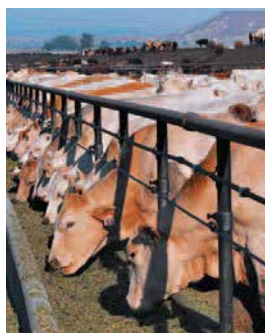
ГОРОД СЛАВНЫХ ДЕЛ



Недавно избранный мэр городского округа Химки Олег Шахов главную свою задачу видит в улучшении жизни людей своего города. Вопросы транспорта, социального обеспечения, образования, здравоохранения, спорта, культуры, безопасности, экологии стоят очень остро. Их надо решать, и решать комплексно!

34_ Бизнес-экономика Перспектива

ИДЕМ НА «ПРОРЫВ»



Со вступлением в ВТО начали действовать новые правила игры: государство отказывается от прямых дотаций в сельское хозяйство. Деньги пойдут на развитие инфраструктуры, логистики, материально-технического обеспечения села, создание новых рабочих мест, поддержку внутреннего спроса.

38_ Бизнес-экономика Финансы

ТЕНЕВАЯ СТОРОНА СИСТЕМЫ



Создание теневой банковской системы связано с попыткой вывести кредитный риск за рамки финансовых институтов. В пределах этой модели банки получили возможность использовать собственный капитал для генерации новых кредитов.

С о д е р ж а н и е



Бизнес-власть

- 6_ **Контроль** ВЕЧНАЯ ТЕМА
- 16_ **Управление** ГОРОД СЛАВНЫХ ДЕЛ
- 44_ **Закон** ТРЕЗВЕЕ С КАЖДЫМ ГОДОМ

Бизнес-аналитика

- 12_ **Регулирование** «БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ» НАДЗОРА

Бизнес-рынки

- 20_ **Полемика** БОЛЬШАЯ НЕФТЬ – БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ
- 28_ **Обзор** УВЕРЕННЫЙ ОПТИМИЗМ
- 78_ **Анализ** ХОРОШЕГО КОФЕ НА ВСЕХ НЕ ХВАТИТ

Бизнес-компании

- 24_ **Практика** БУРЕНИЕ: ЦЕНА И КАЧЕСТВО ЕДИНЫ
- 32_ **Опыт** ВСЕ ГРАНИ ЛОГИСТИКИ

Бизнес-технологии

- 26_ **Инновации** ОТХОДЫ – В ДОХОДЫ

Бизнес-экономика

- 34_ **Регионы** ИДЕМ НА «ПРОРЫВ»
- 38_ **Финансы** ТЕНЕВАЯ СТОРОНА СИСТЕМЫ
- 42_ **Биржа** РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ: ПРОГНОЗ

Бизнес-практика

- 48_ **Маркетинг** «РЫНОЧНЫЙ» ДЕПАРТАМЕНТ

Бизнес-регионы

- 52_ **Экономика** К ВТО – БУДЬ ГОТОВ!
- 56_ **Экономика** ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Бизнес-академия

- 58_ **Событие** ГОСТИНАЯ АКАДЕМИИ
- 69_ **Международные связи** ИНДОНЕЗИЯ: ЭФФЕКТ СОТРУДНИЧЕСТВА
- 69_ **Международные связи** СИНГАПУР СОБИРАЕТ ЭЛИТУ БИЗНЕСА

Вокруг бизнеса

- 60_ **Сообщество** БЛИЗКИЙ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК
- 62_ **Мероприятие** «ПРЕКРАСНАЯ ИНДОНЕЗИЯ»
- 64_ **Путешествия** РЕАЛЬНОЕ СРЕДИЗЕМЬЕ
- 70_ **Хобби** ПО ЗАКОНАМ ИСТИННОЙ СВОБОДЫ
- 74_ **History** НЕСЛАБАЯ СЛОБОДА
- 82_ **Библиотека БО** ДЛЯ БИЗНЕСА, ДЛЯ ПОЛЬЗЫ, ДЛЯ ДУШИ
- 84_ **English summary**



ВЕЧНАЯ ТЕМА

Нормальная работа ЖКХ – для нас это, прежде всего, хорошее содержание многоквартирных домов – альфа и омега комфортного существования. Ведь от того, будут ли у нас уютные дома, вовремя убранные дворы, хорошее качество воды и тепла, зависит не только наше настроение, но и физическое здоровье. И у нас есть в этой сфере не просто помощник, а твердое плечо, на которое можно опереться, – Государственная жилищная инспекция. Людей, которые трудятся в ней, можно назвать слугами народа без кавычек. Настолько радеют они о нашем комфорте. Сегодня о работе ГЖИ мы беседуем с главным государственным жилищным инспектором России Николаем Афанасьевичем Васютиным.

«Бизнес Обозрение»: Николай Афанасьевич, расскажите, какова история государственных жилищных инспекций, как они создавались?

Николай Васютин: ГЖИ имеют довольно-таки интересную историю. Впервые к идее их создания подошли в годы индустриализации, когда на строительство и эксплуатацию народнохозяйственных объектов направлялись даже не сотни, а тысячи людей и на определенном пространстве скапливалось большое количество трудовых ресурсов. Для них строились бараки, землянки – объекты, плохо подходящие для нормального проживания. Когда стало понятно,

что подобные условия тормозят производственный процесс, то было решено менять условия. Вот тогда-то и были созданы прообразы первых жилищных инспекций. Они занимались исключительно организацией более комфортных условий проживания для большого количества людей. За короткое время удалось с поставленной задачей справиться. Во многих фильмах тридцатых-сороковых годов появился образ управдома, коменданта, который тщательно следит за соблюдением порядка и санитарных норм. Такая система существовала до начала Великой Отечественной войны. Затем на долгие годы жилищные инспекции

как органы государственной власти в жилищной сфере были забыты и возобновлены лишь во время становления новой России.

БО: Когда произошло возобновление, то использовался только собственный опыт или изучались методики других стран?

Н.В.: В современной России уже с 1991 года началось изучение опыта зарубежных стран, имеющих государственные жилищные инспекции. В первую очередь – США, куда неоднократно с целью изучения опыта работы направлялись совместные группы специалистов жилищно-коммунальной сферы из Правительства России и города

Москвы. Первым результатом такого сотрудничества стало создание в 1992 году жилищной инспекции города Москвы, которая состояла из собственно жилищной инспекции, кровельной, газовой инспекции и учебного комбината.

В 1994 году Постановлением Правительства Российской Федерации № 1086 «О государственной жилищной инспекции в Российской Федерации», которое подписал Виктор Степанович Черномырдин, были созданы госжилинспекции во всех регионах Российской Федерации. Сейчас они работают во всех 83 субъектах, их численность свыше трех тысяч человек. Инспекции финансируются регионами и работают в интересах российских граждан, отвечая за состояние жилищного фонда и его эксплуатацию и ремонт. Решительные действия в этой сфере позволили приостановить хаос и бесконтрольное использование жилищного фонда, а впоследствии начать системную работу по текущему, среднему и позднее капитальному ремонту. В помощь нам даны три статьи Кодекса РФ об административных правонарушениях (7.21, 7.22, 7.23). Мы можем накладывать различного вида штрафы на нарушителей жилищного законодательства. Это довольно жесткий рычаг.

БО: Приведите, пожалуйста, наглядные примеры решительных действий инспекций.

Н.В.: В последнее время, когда в массовом порядке были созданы ТСЖ и управляющие организации, когда ведение домов было передано в частные руки, начались обширные злоупотребления. Тогда 23 сентября 2010 года было принято постановление Правительства Российской Федерации № 731, которое имеет очень четкое название – «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами». Эта мера, которой мы успешно пользуемся. Она позволяет узнать всю информацию об управляющей компании: адрес, телефон, ключе-

вые фамилии, все статьи баланса и так далее. Это дает возможность как бы войти внутрь предприятий и увидеть современные жилищные проблемы такими, какие они есть. Вскрылись такие вопиющие факты, как несвоевременное или совсем отсутствующее перечисление этими предприятиями денег, собранных за жилищно-коммунальные услуги, поставщикам этих услуг. Причем это оказались не десятки и не сотни случаев, а практически большинство по стране.

низация может и не встать на ноги. Также применяется такая мера, как дисквалификация должностных лиц на срок от 1 до 3 лет. Все это очень серьезно, и госжилинспекции страны успешно применяют к нарушителям жилищного законодательства весь спектр представленных полномочий. Кстати, это помогло в достаточно короткий срок переломить ситуацию, и «серые» управляющие компании успешно вытесняются из этой сферы деятельности.

Когда мы говорим, что человек ответствен, это не означает, что он ответствен только за свою индивидуальность. Он отвечает за всех людей.

Жан-Поль Сартр



ФОТО: ВАДИМ ШУЛЯЕВ

Зачем платить, когда можно не платить и тебе за это ничего не будет? Для нас это была неожиданная и тяжелая правда. Все материалы по этим фактам по распоряжению Правительства мы передали в Росфинмониторинг и МВД Российской Федерации, и теперь с недобросовестными субъектами разбираются очень жестко на основании законов Российской Федерации. Кстати, за нераскрытие информации применяется очень чувствительный штраф на руководителей предприятий от 30 до 50 тыс. рублей, на предприятия, занимающиеся в сфере управления многоквартирными домами, – от 250 до 300 тыс. рублей. После пары-тройки таких штрафов орга-

БО: Какие изменения произошли в работе ГЖИ за 18 лет их создания? Ведь с 1994 года утекло много воды, в стране прочно утвердились рыночные отношения. Наверное, кроме постановлений, и система работы усовершенствовалась?

Н.В.: В настоящее время в соответствии с Административной реформой, которую проводит Правительство Российской Федерации, в жилищной сфере предусматривается двухуровневая система контроля-надзора. С одной стороны, это муниципальный жилищный контроль, который осуществляют муниципальные жилищные инспекторы совместно с администрациями муниципальных обра-



ФОТО: ВАДИМ ШУЛЬЦ

В 1994 году Постановлением Правительства РФ № 1086 «О государственной жилищной инспекции в Российской Федерации» были созданы госжилинспекции во всех регионах страны. »

зований, городских и сельских поселений, с другой – государственный жилищный надзор, который будут осуществлять органы, уполномоченные главами субъектов Российской Федерации на проведение такого надзора, они будут иметь право применять статьи Кодекса об административных правонарушениях в жилищной сфере в полном объеме.

После поправок федеральными органами исполнительной власти, данный проект будет внесен Минрегионом России в Правительство Российской Федерации, и мы надеемся получить новое Положение о государственном жилищном надзоре в Российской Федерации, где уже с позиций сегодняшнего дня, с учетом современных реалий будет осуществляться государственный жилищный надзор органами, уполномоченными на его проведение.

Проведение муниципального контроля и государственного надзора будет являться целостной системой, которая позволит навести порядок в жилищно-коммунальном хозяйстве. И это ощутят на себе все граждане России.

БО: Каковы итоги работы госжилинспекций за 2012 год?

Н.В.: При проведении инспекционных проверок за 9 месяцев 2012 года госжилинспекциями Российской Федерации обследовано 2,39 млрд кв. м жилищного фонда всех форм собственности, что на 12% больше, чем за соответствующий период 2011 года. В результате обследований выявлено более 729 тыс. нарушений в жилищной сфере, что на 8% больше, чем за 9 месяцев 2011 года. За нынешний год управляющим организациям, товариществам собственников жилья (ТСЖ) и предприятиям, обслуживающим жилищный фонд в Российской Федерации, было выдано 577 тыс. исполнительных документов (протоколов, актов, предписаний), что на 10,7% больше, чем за 9 месяцев 2011 года.

Вынесено постановлений о наложении штрафных санкций за нарушение жилищного законодательства Российской Федерации в соответствии с КоАП Российской Федерации за 9 месяцев 2012 года на сумму 675 млн рублей. За этот период в органы госжилинспекций субъектов Российской Федерации

поступило 211 тыс. жалоб и обращений (на 8,2% меньше, чем за 9 месяцев 2011 года). Все они рассмотрены в установленные сроки, и по ним приняты решения. Госжилинспекции регионов регулярно проводят личный прием граждан. По каждому обращению проводятся комиссионные обследования с обязательным участием представителей служб ЖКХ и органов местного самоуправления. Приоритетным является рассмотрение с выездом на места.

БО: Какие инспекции вы хотели бы отметить особо?

Н.В.: Хорошо идут дела в Приволжском федеральном округе, особенно в Башкортостане, Самарской области. Ямало-Ненецкий округ, северный, морозный, тем не менее там смогли создать такую жилищную инспекцию, которая помогает гражданам достаточно эффективно решать вопросы защиты населения в жилищной сфере. На юге можно назвать лучшей инспекцию Республики Дагестан. Руководители региона смогли создать все условия для четкой и слаженной работы 115-ти человек инспекторского состава. Эти люди трудятся в тяжелых условиях, ведь в республике много ветхого жилищного фонда, имеются проблемы с финансированием программ, но справляются они с работой прекрасно. Среди бесспорных лидеров – Санкт-Петербург, Московская область, Москва. В десятку лучших также входят госжилинспекции Республики Татарстан, Республики Коми и Нижегородской области.

БО: Можно ли отметить какие-либо недочеты в работе ГЖИ? Назовите основные. Как с ними бороться?

Н.В.: Недочеты, как правило, связаны с недостаточной численностью необходимых работников. Например, в Псковской области трудятся всего четыре человека, кроме того, здесь инспекция не является самостоятельным органом исполнительной власти, а отделом в управлении ЖКХ и подчинена тем, кого обязана контролировать. Такая же ситуация в Республиках Карачаево-Черкесии и Марий Эл.

Сама инспекция, по замыслу, должна быть подчинена руководителю субъекта или находится в оперативном подчинении у заместителя главы субъекта по вопросам ЖКХ и контролировать департаменты, управления, министерства ЖКХ региона. Это как правая и левая рука. Поэтому из таких регионов поступает большое количество жалоб в федеральные органы исполнительной власти, потому что на местах они не могут найти своего разрешения.

В Магаданской области тоже малочисленная инспекция, а это регион довольно сложный. Здесь также видны недоработки. Но таких «отсталых» инспекций у нас немного, их низкая эффективность упирается исключительно в организационно-кадровые решения. Есть инспекции, в которых в одну структуру объединены строительный и жилищный надзоры и приоритетным направлением считается надзор строительный (Алтайский и Красноярский края, Орловская, Омская и Пензенская области, Ханты-Мансийский автономный округ). Эта ситуация изменится коренным образом с принятием нового постановления о надзоре в жилищной сфере.

БО: Самое главное, чтобы граждане, которые обращаются в инспекции, с их помощью успешно решали свои вопросы...

Н.В.: По итогам работы органов государственной жилищной инспекции субъектов Российской Федерации за 9 месяцев 2012 года от граждан было получено достаточно большое количество жалоб и заявлений – порядка 211 тыс. И 92% из них были разрешены положительно.

БО: Какие жалобы вы рассматриваете, а какие – нет?

Н.В.: Мы не решаем вопросы имущественного плана, а вот качество эксплуатации, содержания и ремонта жилищного фонда, независимо от форм собственности, нормативы потребления, качество предоставляемых услуг (например, когда вода в батареях имеет температуру ниже установленной при данной температуре наружного

воздуха) – все это наша прерогатива, вопросы, которые мы призваны решать.

БО: Николай Афанасьевич, скажите, пожалуйста, насколько эффективно осуществляется обязательное требование по оснащению домов приборами учета энергоресурсов и воды?

Н.В.: В настоящее время принято решение, что все дома должны иметь коллективные приборы энергоучета. С 1 июля 2012 года управляющие организации и ТСЖ, не установившие общедомовые приборы учета, будут подвергаться штрафным санкциям в размере до 30 тыс. рублей (организации) и 15 тыс. рублей (их руководители). Мы реально начнем применять эти меры, и дело сдвинется. Но по индивидуальным (поквартирным) приборам такого требования пока нет. Была бы наша страна маленьким государством, то провести меру по оснащению каждого жилого помещения и квартиры приборами учета воды и тепла не составляло бы труда. Тогда было бы принято решение, выделены средства на оснащение, установлены счетчики и определен период их проверки и ремонта. Все. Проблема была бы решена. Но в нашей стране она намного сложнее, пока это осуществляется по желанию владельцев жилых помещений, при этом недостаточно четко определен порядок их регистрации, учета данных, технических проверок. Но работа в этом направлении ведется, и результат будет ощутим уже в следующем году.

БО: Как меняются тарифы в настоящее время?

Н.В.: В 2012 году тарифы на коммунальные ресурсы повышались дважды: с 1 июля и с 1 сентября. Июльское повышение составило по газу 15%. По электроэнергии, тепловой энергии, водоснабжению и водоотведению – 6%. В сентябре теплоэнергия, вода и канализация подорожали еще в пределах 6%. В результате по Российской Федерации совокупный платеж граждан за коммунальные услуги (при их неизменном наборе и объеме потребления) вырос в пределах 12%.

Исключения составляют домовладения, где в совокупном платеже преобладают услуги газоснабжения, подорожавшие больше остальных. Для них прирост платы может дойти до 14,7%.

Что здесь важно не упустить? Чтобы управляющие компании, а также поставщики ресурсов не задрали «под шумок» цены в три-четыре раза. Многие из них рассчитывают на то, что даже если им «ударят по рукам» и они снизят цены в два раза, то все равно останутся в выигрыше. Мы будем очень внимательно, буквально по дням отслеживать такие ситуации, выявляя нечистоплотных игроков, и защищать интересы граждан.

БО: С 1 июля изменился порядок установления и определения нормативов потребления коммунальных услуг, а с 1 сентября вступили в действие новые Правила их предоставления. Расскажите об этом подробнее.

Н.В.: В каждом субъекте нормативы потребления коммунальных услуг должны быть разделены на две составляющие: норматив потребления для жилых помещений и норматив потребления на общедомовые нужды.

Отдельно стоит обратить внимание на тепловую энергию. Новые Правила предоставления коммунальных услуг предусматривают, что нормативы потребления услуги по отоплению будут устанавливаться только на отопительный период. И, соответственно, оплата за отопление будет производиться исключительно в отопительный сезон, по факту потребления ресурса. Вместе с тем далеко не все регионы готовы к применению такого порядка расчетов. Мы подсчитали, что введение новой системы оплаты коммунальных услуг одновременно с осенним ростом тарифов может в этом отопительном сезоне в ряде территорий привести к росту «коммунальных платежей» граждан до 25-30%. И это может вызвать социальную напряженность. Для исключения подобного развития событий Правительством Российской Федерации 27 августа

Если ты
чего-нибудь хочешь,
вся Вселенная будет
способствовать
тому, чтобы желание
твое сбылось.

Пауло Козльо

2012 года было принято Постановление №857 «Об особенностях применения в 2012–2014 годах Правил предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов». До 1 января 2015 года указанной даты предусмотрен переходный период, в течение которого субъектам Федерации дано право применять порядок расчета платы за отопление с учетом фактически сложившихся особенностей в регионе, выбрав один из трех вариантов.

БО: Какие это варианты?

Н.В.: Первый. Как и предусмотрено новыми Правилами предоставления коммунальных услуг – производить плату за отопление в отопительный период. Второй вариант – когда при отсутствии приборов учета оплата за отопление производится равномерно, каждый месяц календарного года (т. е. по 1/12-й). Третий вариант – когда плата за отопление взимается по 1/8-й. Кстати, многие регионы работают в настоящее время по этому варианту. Очень важно

обращать внимание на соответствие принимаемых в субъектах нормативных актов по новым Правилам в той части, где прописана дифференциация нормативов потребления тепловой энергии в зависимости от времени постройки и этажности зданий.

БО: Николай Афанасьевич, согласитесь, что, учитывая особое значение коммунальной сферы для населения, в период перехода на оплату коммунальных услуг по новым Правилам нельзя допустить роста негативных настроений у граждан.

Н.В.: Безусловно, на уровне субъектов Федерации необходимо предусмотреть меры социальной поддержки граждан, включая дифференцированное субсидирование оплаты услуги по отоплению и механизмы рассрочки платежей. Они предусмотрены новыми Правилами и применяются в случае, если размер платы за коммунальные услуги в расчетном месяце превысили бы более чем на 25% размер платы за аналогичный расчетный месяц прошлого года. Социально незащищенным кате-

Богатство зависит от трудолюбия и умеренности, поэтому не теряй ни времени, ни возможностей, а используй то и другое наилучшим образом.

Бенджамин Франклин

гориям граждан должна быть оказана адресная поддержка. И здесь главное, чтобы при оформлении субсидий не было бюрократизма, заорганизованности в виде большого количества справок, дополнительных документов и прочего. Мы обратили внимание руководства субъектов Российской Федерации на то, чтобы они контролировали данный процесс в плане минимизации необходимых документов. Нельзя, чтобы от субсидий отказывались, зная сложность их оформления.

БО: Насколько остра в жилищно-коммунальной сфере тема энергоэффективности?

Н.В.: До чрезвычайности. Вроде бы, казалось, закон принят, постановления необходимые тоже, но мы очень тяжело продвигаемся в данной области. Весь мир применяет систему энергосбережения, когда необходимый свет в общественных местах выключается при отсутствии человека. А у нас лампочки горят, пока не испортятся. Мало того, что нет экономии, да еще зачастую их и вкрутить некому. А там, где темнота, начинается грязь и варварство. Это малый пример. Энергосберегающие технологии – это не только лампочки, это применение, например, энергосберегающих фасадов. Сейчас многие дома из так называемого старого фонда «одевают» в новые фасады, которые, регулируя воздухообмен, не пропускают тепло на улицу. В итоге дома имеют не только красивый внешний вид, но и значительно утепляются. Еще раз повторю о необходимости установки домовых узлов учета тепла и воды и перехода к расчетам за фактическое потребление, что позволит экономнее относиться к теплу и водным ресурсам».

БО: Насколько, по вашим данным, теплоисточники готовы к нынешней зиме?

Н.В.: Перед нами отчитались все регионы. На 98,9% теплоисточники (коммунальные котельные, ЦТП и так далее) готовы бесперебойно поставлять тепло. С 15 ноября эта цифра будет составлять 100%, когда нам будут предоставлены



паспорта готовности предприятий. Если где-то документы составлены формально, а тепла все же нет, то мы будем выявлять таких нарушителей и применять к ним соответствующие меры. В последних числах ноября мы опубликуем рейтинг регионов по степени их готовности к зиме.

БО: Тема ЖКХ бесконечна. Но все же можно сказать, что мы живем не в пещерном веке. На примере моего дома можно отметить отличную работу управляющей компании. У нас есть консьержи, хороший ремонт и уборка помещений, система слежения перед подъездами и в лифтах. И многое другое. Но меня все же удивляет одна деталь – в доме забиты все подвальные «продыхи», но ведь для чего-то они были запланированы?

Н.В.: Они просто необходимы для вентиляции здания и должны быть открыты по нормам технической эксплуатации зданий, тем более жилых. А чем объясняет их закрытие управляющая компания?

БО: Тем, что в подвале могут жить бездомные кошки.

Н.В.: Страшны не бездомные кошки, а плесень, которая может появиться в результате закрытия «продыхов», и распространяется она с поразительной скоростью, особенно по нижним этажам. А привести она может к страшным последствиям – туберкулезу и онкологическим заболеваниям. Так что ваша управляющая компания ведет себя, мягко говоря, неграмотно, эти окна необходимо закрыть мелкой решеткой, но здания, особенно подвальные части, должны «дышать»!

БО: Николай Афанасьевич, спасибо за внимание к столь частному случаю. Хотелось бы вернуться к еще одной важной теме – созданию ассоциации организаций жилищного надзора, муниципального контроля и общественных организаций. Скажите о ней несколько слов.

Н.В.: В настоящее время реализация ряда положений Жилищного кодекса Российской Федерации,



Нормативы потребления коммунальных услуг должны быть разделены на две составляющие: норматив потребления для жилых помещений и норматив потребления на общедомовые нужды.

других нормативных правовых актов, направленных на совершенствование системы управления многоквартирными домами, обеспечение безопасных условий для граждан, а также сохранность жилищного фонда, повышение его энергоэффективности сталкивается с рядом трудностей. Одной из причин является отсутствие на федеральном уровне специализированного органа, обеспечивающего методологическое и научно-экспертное сопровождение функций государственного жилищного надзора и органов муниципального жилищного контроля.

Таким органом, по нашему мнению, может стать ассоциация. Образование ассоциации заложит фундамент для формирования в стране «вертикали» общественного внешнего жилищного надзора и контроля. Здесь будут регулярно проводиться конференции, семинары и совещания с руководителями и специалистами. Будут обсуждаться первоочередные задачи органов надзора и контроля, проводиться анализ эффективности принятых мер, экспертно-аналитическая деятельность, вопросы регулирования жилищной сферы и роли органов надзора и контроля в реализации стратегий развития регионов и многие другие. Ассо-

циация по замыслу должна иметь свой печатный орган и сайты.

Я уверен, что координация работы членов ассоциации в сфере научного и методического обеспечения контрольной, надзорной, экспертно-аналитической деятельности позволит сформировать единую базу нормативных и методических документов, обобщений судебной практики. Потребуется определить приоритеты антикоррупционной деятельности органов жилищного надзора и контроля, стандарты жилищного надзора и контроля, сделать прозрачным и доступным опыт деятельности передовых органов. Также ассоциация должна проводить мониторинг и по его результатам составлять как рейтинги работы руководителей органов государственного и муниципального жилищного надзора и контроля, так и рейтинги деятельности субъектов Российской Федерации в этом направлении.

БО: Мы желаем Вам удачи в столь благородном начинании. Благодарим за содержательное интервью и надеемся, что наши читатели почерпнут много актуального для себя. Ведь тема ЖКХ вечно молода, животрепещуща и вызывает неподдельный интерес. **Б**

Беседу вела **ТАТЬЯНА ИВАНОВА**



«БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ» НАДЗОРА

В многоквартирных домах проживает более 79% населения России, что указывает на особую социальную значимость этого сектора жилищно-коммунального хозяйства. Однако качество нормативного правового регулирования отношений в жилищной сфере до сих пор остается неудовлетворительным. Сложное для восприятия, противоречивое, неоднозначное и непоследовательное, а также несогласованное со смежными законодательными системами – вот характерные черты жилищного законодательства. Разобраться в требованиях норм трудно и опытным юристам, и работникам жилищно-коммунальных организаций! А как быть простым гражданам? Ясно, что положение дел требует коренных изменений.

Текст: **БОРИС ПОРТЯНКИН**

Жилищное законодательство находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, но именно федеральное законодательство является доминирующим в регулировании этой сферы. Большая часть федеральных нормативных документов принималась без учета мнения регионов, их реальных потребностей. Поэтому значительная их часть до настоящего времени полностью не реализована и выполняется в регионах выборочно, зачастую формально.

Это положение дел обусловлено прежде всего отсутствием на федеральном уровне органа, осуществляющего контроль за выполнением норм на местах. Он должен был обобщать правоприменительную практику, своевременно вносить предложения по изменению законодательства и оказывать методологическую поддержку на региональном уровне. Таковым органом могла бы стать получившая статус федеральной службы Государственная жилищная инспекция Российской Федерации, облеченная

соответствующими полномочиями. Но в силу ряда причин, прежде всего из-за противодействия отдельных министерств и ведомств, создание подобного органа блокировалось на протяжении многих лет. В результате масса неисполненных требований федерального законодательства возросла до критических размеров, а практика контрольных органов, созданных в субъектах Российской Федерации, выстраивалась стихийно, без учета единой государственной политики в этой сфере.

Деятельность государственных жилищных инспекций в регионах долгое время сводилась к контролю за техническим состоянием и ремонтом многоквартирных жилых домов, за их подготовкой к зимнему периоду. Несмотря на явную потребность, наличие органа федерального жилищного контроля не предусматривается на федеральном уровне и в будущем. Регионы самостоятельно вынуждены разгребать завалы, созданные противоречивыми федеральными нормами, не имея ни методологического обеспечения, ни возможности полноценно участвовать в создании законопроектов.

На органы государственной жилищной инспекции субъектов Российской Федерации возложены функции надзора, объем которых не сопоставим с их полномочиями и возможностями. В настоящее время Минрегион России внес в Правительство Российской Федерации проект постановления «Об утверждении Порядка осуществления государственного жилищного надзора». Этим проектом предлагается возложить на государственные жилищные инспекции функции по учету жилищного фонда, надзору за деятельностью управляющих организаций, ТСЖ, ЖСК, правомочностью принятия решений по их созданию, заключению договоров управления, выполнению стандартов раскрытия информации и другие.

Создавайте немного законов, но следите за тем, чтобы они соблюдались.

Д. Локк

Кроме того, с 2009 года на них были возложены обязанности по надзору за выполнением мероприятий по энергоэффективности в жилищной сфере, в том числе за оснащенностью многоквартирных домов приборами учета. Таким образом, государственные жилищные инспекции субъектов Российской Федерации теперь несут ответственность за решение всех накопившихся в жилищной сфере проблем и неисполненных обязательных требований, установленных федеральным законодательством. Декларативный характер этих требований проявляется в отсутствии системы ответственности, что создает дисбаланс между правами и обязанностями участников жилищных отношений. Многочисленные нарушения — как правило, результат системных ошибок, борьба с которыми часто лишена всякого смысла, поскольку они имеют массовый характер.

Для примера: собственники помещений многоквартирных домов являются заказчиками жилищно-коммунальных услуг, но, по сути, освобождены от всякой ответственности за неисполнение обязательных требований. Если внимательно прочесть Жилищный кодекс, то слово «обязанность» по отношению к общему имуществу собственников помещений применяется десятки раз: обязанность проводить общие собрания, выбирать спо-



Борис Портянкин,
президент Ассоциации энергосервисных компаний и производителей приборов учета «Новое измерение»

соб управления, устанавливать размер платы за содержание и ремонт, заключать договоры на предоставление коммунальных ресурсов и так далее. Но никаких санкций к тем, кто не исполнил своих обязанностей в отношении общего имущества, применить невозможно. Поэтому вопросы содержания общего имущества остаются вне зоны ответственности собственников помещений, и именно с этой проблемой в первую очередь сталкиваются государственные жилищные инспекции регионов.

Но при этом собственникам помещений предоставлены самые широкие индивидуальные права — свои квартиры и доли в общем имуществе они могут





Деятельность государственных жилищных инспекций долгое время сводилась к контролю за техническим состоянием и ремонтом многоквартирных домов, за их подготовкой к зимнему периоду.

продать, подарить, сдать в аренду, создавать в них разного рода предприятия (за исключением промышленных). Поскольку собственники помещений вольны не исполнять «обязательные требования» в отношении общего имущества, то законодательство налагает обязательства по их исполнению на других участников жилищных отношений: на органы местного самоуправления, органы государственной власти субъектов Федерации, на управляющие организации. Но такой перекося в установлении прав и обязанностей как по цепочке распространяется на всех участников жилищных отношений, поскольку предлагаемые законом механизмы выполнения

этих обязанностей другими лицами во многом декларативны, а порой и неприемлемы.

Например, Жилищным кодексом установлены три способа управления многоквартирными домами, к которым должны сводиться все существующие формы договорных (уставных) отношений по содержанию и ремонту общего имущества, предоставлению коммунальных услуг. Выбор этих форм должен быть в обязательном порядке санкционирован общим собранием собственников. Но, как правило, собственники помещений в многоквартирных домах игнорируют свои обязанности по проведению общих собраний, и лица, ответственные за содержание и ремонт,

Многочисленность законов в государстве есть то же, что большое число лекарей: признак болезни и бессилия.

Вольтер

вместе с органами местного самоуправления вынуждены проводить установленные законом процедуры формально, по сути, подменяя собственников.

Правила проведения органом местного самоуправления открытого конкурса по отбору управляющей организации, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 6 февраля 2006 года №75, оказались неприменимыми из-за сложности и противоречивости. Известны лишь единичные случаи проведения открытых конкурсов, да и то многие из них были оспорены из-за нарушения условий. Так радение за конкурентный рынок обернулось полным отсутствием конкуренции, а допуск на рынок управления многоквартирными домами до сего дня регулируется договоренностями с местной администрацией.

В результате правовое положение лиц, ответственных за содержание многоквартирных домов, оказалось нестабильным, а способы управления повсеместно установлены с многочисленными нарушениями. Во многих городах и районах уже созданы пирамиды из управляющих и обслуживающих компаний, договорные отношения между которыми распределены так, что никто не сможет толком разобраться, кто за что отвечает, какой способ управления выбран, что правомерно, а что нет.

Органы местного самоуправления также поставлены в затруд-



нительное положение. Согласно части 1.1 статьи 165 Жилищного кодекса, в случае если собственник, председатель совета дома или ТСЖ напишет обращение о неисполнении управляющей организацией договора управления, то чиновники обязаны в течение пяти дней провести внеплановую проверку и выявить факт неисполнения. И если факт выявлен, то в течение 15 дней с момента поступления обращения необходимо... даже не провести открытый конкурс, что ему по силам, а созвать общее собрание, на котором поставить вопрос о расторжении договора управления, выборе новой управляющей организации или об изменении способа управления. При этом никаких санкций закон не предусматривает. Ни за проведение внеплановой проверки, ни за выявление факта нарушения. Да и само это «выявление» под вопросом.

Допустим, пожаловался собственник, что управляющая организация в течение пяти месяцев не убирает подъезды и жители сами вынуждены делать уборку. Пришла через пять дней проверка вместе с представителем этой организации, которую по закону надо заблаговременно уведомить, а все чисто. И как определить, что уборка ранее не проводилась? А как «созвать общее собрание собственников» знает только тот, кто хоть раз пытался это сделать. Сделать это в уста-



...Так радение за конкурентный рынок обернулось полным отсутствием конкуренции, а допуск на рынок управления домами регулируется договоренностями с местной администрацией. 

новленные сроки практически невозможно, но о санкциях за неисполнение в законе ничего не сказано.

Несмотря на то что жилищное законодательство установило множество обязательных требований, которые должны быть указаны в договоре управления в качестве существенных условий, об одном важном требовании – обязательном подписании акта приемки выполненных работ, по которому бы осуществлялись расчеты с управляющей организацией, – забыто. Так что у управляющей организации нет стимулов вести какие-то работы в доме: она просто «сидит» на денежном потоке. И установить, что сделала управляющая организация, в принципе невозможно.

Тем более с использованием механизма общих собраний.

Но это лишь малая часть тех проблем, с которыми сталкиваются жилищные инспекции в городах и районах страны. В настоящее время идет очередная реорганизация профильного министерства, курирующего жилищно-коммунальную сферу. Очень хотелось бы, чтобы все поднятые вопросы были учтены и государственные жилищные инспекции субъектов Российской Федерации получили бы от федерального центра надежное методологическое обеспечение, в противном случае они будут вынуждены создавать соответствующие структуры по обеспечению собственной деятельности на общественных началах. 



ГОРОД СЛАВНЫХ ДЕЛ

Подмосковные Химки стали известны на всю страну в связи с нашумевшим строительством трассы Москва – Санкт-Петербург. Но это еще и замечательный город с историей, полной славных дел. Здесь в основном живут ученые и находятся наукоемкие производства, продукция которых востребована как в Отечестве, так и во всем мире. Сегодня у нас в гостях недавно избранный мэр городского округа Химки Олег Федорович Шахов.

«Бизнес Обозрение»: Олег Федорович, решение каких задач на посту мэра Химок Вы считаете первоочередным?

Олег Шахов: Главная задача на этом посту – улучшение жизни людей городского округа. И хотя у каждого жителя свои проблемы, но основные из них – общие. Это вопросы транспорта, социального обеспечения, образования, здравоохранения, спорта, культуры, безопасности. А также качество коммунальных услуг и их стоимость, экология и так далее. Все задачи надо решать комплексно. Например, при развитии транспортной структуры сталкиваешься с проблемой экологии, поскольку идет вырубка деревьев. А их необходимо сохранять. При строительстве садов и школ возникает трудность поиска земельных участков, которых, к сожалению, не так уж и много в Химках.

Все задачи более или менее понятны, более того, они сформулированы в моей программе, которую я обсуждал вместе с жителями в ходе предвыборной кампании. Большей частью мы не отходим от решений и тех путей, которые наметили. И под это дело у нас все досконально подобрано: и организационные вопросы, и структура, и люди-специалисты, и бюджет, и программный метод управления, который сейчас внедряем.

БО: Каким Вы видите интерактивное управление городом? Что такое «электронное правительство»?

О.Ш.: В моем понимании интерактивное управление городом подразумевает полную информированность граждан о деятельности органов муниципальной власти и четко отлаженную систему обратной связи с применением современных технологий.

Кроме того, интерактивный метод управления – это программно-целевой подход к управлению, когда все наши проблемы в виде задач изложены в программах. А что такое программа? Это по-



Олег ШАХОВ входит в список лиц, включенных в первую «президентскую» сотню резерва управленческих кадров. 15 августа 2012 года назначен исполняющим обязанности главы городского округа Химки. Действительный государственный советник II класса. Кандидат экономических наук.

становка цели, когда намечен перечень мероприятий, выделены ресурсы, материальные и кадровые, и определены сроки, в которые должна быть достигнута та или иная цель.

Например, у нас есть программа, рассчитанная на несколько лет, которая несет жителям какое-то благо. И жители спокойны: они знают, что все будет выполнено. Допустим, хочется, чтобы в городе были хорошие детские площадки. Но на все дворы одновременно средств не найдешь. Тем не менее, если жители знают, что за 5 лет мы эти площадки сделаем, они готовы ждать.

Основные планы администрации на предстоящий период связаны, прежде всего, со строительством, транспортом и экологией: они выкладываются в откры-

тый доступ для гражданской экспертизы. Каждый горожанин получает возможность увидеть, как принимаются важные для города решения, может обсуждать и влиять на них. Ведется работа по обеспечению свободного доступа к документам городской администрации. В химкинских СМИ публикуются регулярные отчеты о деятельности управляющих органов.

Интерактивное управление городом – это постоянная связь с жителями, четкое ощущение, в какую сторону ты идешь. К концу 2013 года в практику управления муниципальным образованием будет внедрена система «электронного правительства». Она позволит любому жителю Химок получить доступ к базе данных городской администрации, отслеживать в режиме реального времени проведение заседаний и публичных слушаний. Все это будет способствовать обеспечению максимальной открытости, а также позволит любому высказать свое мнение по тому или иному вопросу. Доступны все средства коммуникации – письма, звонки, в том числе на горячую линию, электронные письма на сайт, а также Twitter, где можно высказать свое мнение.

Кстати, редко по одному и тому же вопросу мнения бывают однозначными. Вот пример с лавочками. Когда приходишь на встречу с жителями, одни жалуются, что во дворе лавочек нет. Другие, наоборот, протестуют: да вы что, зачем лавочки, на них собирается молодежь с пивом. Или другой пример. Все знают, что нужны детские сады, но, когда говоришь, что в вашем дворе мы хотим построить детское учреждение, часто люди этому не рады. Говорят, в нашем не надо, стройте в соседнем. Обществу нужно учиться находить компромиссы.

В СССР существовал принцип демократического централизма: ставим вопрос, голосуем, и если принято большинством, то обязательно выполняем. А ныне получается: когда обществу и государству

что-то нужно, всегда находится небольшая группа людей, интересы которых не совпадают с общими. А это сдерживает развитие.

У нас на сегодня есть 200 обращений граждан, каждый день мы проводим совещания, ни одно обращение не остается без внимания, по большинству из них принимаются необходимые действия.

БО: В городе прошли публичные слушания по формированию бюджета, как Вы их оцениваете?

О.Ш.: Бюджет городского округа формируется в относительно благоприятных условиях, связанных с ростом основных макроэкономических показателей, стабильностью финансовой и бюджетной системы. Я благодарен и жителям, и депутатам, мы очень слаженно и кропотливо работали над бюджетом и постарались учесть все нужды города, направив средства на те направления, о которых я уже говорил.

Одной из важных новаций проекта бюджета 2013 года стал переход к программным методам планирования. В практическом плане бюджет следующего года построен на основе целевых программ (долгосрочных и ведомственных), непрограммная деятельность составляет относительно небольшую часть. Это дает возможность увязать бюджетное прогнозирование с мероприятиями по реализации основных направлений деятельности администрации городского округа в социальной сфере, инфраструктурных отраслях, охватить программами все виды ресурсного обеспечения, установить ответственность за конечный результат. Общий объем доходов бюджета городского округа предусмотрен в размере 6,5 млрд рублей, в том числе собственных доходов – 5,3 млрд рублей.

Сохраняется социальная значимость бюджета – удовлетворение потребностей граждан в услугах образования, здравоохранения, культурном и духовном развитии, информации, досуге, обеспечении социальных гарантий и социальной защиты граждан, в отношении которых на местном уровне существуют финансовые обязательства.

Нужно открывать новые производства, направлять средства на улучшение экологии – создавать дополнительные парковые зоны. Деньги выделены и на строительство социальных объектов, в том числе стоит задача закончить строительство театра. Кстати, он часто зани-



мает призовые места в международных конкурсах. То помещение, в котором театр сейчас находится, не соответствует его классу. Скоро у нас будет новое здание с залом на 300 мест, со всеми техническими новинками. В Химках очень хорошая школа искусств, отлично развит спорт. Баскетбольная команда Химок известна на всю страну, как и футбольный клуб. О наших успехах говорит и тот факт, что спортсмены Химок привезли с последней Олимпиады 7 медалей.

Учитывая социальную ориентированность бюджета городского округа Химки, в 2013 году основная доля расходов (5 млрд рублей, или 3/4 всех расходов) приходится на социально-культурную сферу. В результате общих усилий мы получили сбалансированный бюджет с относительно небольшим дефицитом.

БО: Как Вы предполагаете разрешить транспортный коллапс, сложившийся на дорогах города?

О.Ш.: Действительно, в час пик все улицы и дворы города забиты машинами, причина – пробки на Ленинградском шоссе. Оно всегда стоит, и автомобилисты стараются объехать трассу по нашим

дорогам. Но шоссе – московская собственность, и мы не имеем права его перестраивать. Важное решение проблемы – строительство дороги-дублера Москва – Санкт-Петербург. Оно идет в хорошем темпе, и участок МКАД – Шереметьево должны сдать в 2014 году. В этом случае с Ленинградского шоссе уйдет не менее 30% трафика, в том числе большегрузные автомобили, и коллапс на трассе между Москвой и Северной столицей будет устранен. Кроме того, Правительством города Москвы проводятся работы по реконструкции и расширению проезжей части Ленинградского шоссе и всех дорожных развязок, расположенных на трассе и находящихся в федеральном ведении. Увеличение пропускной способности федеральной трассы приведет к сокращению дорожных заторов как на Ленинградском шоссе, так и на территории городского округа Химки. В ближайшее время мы проведем публичные слушания этого проекта. С одной стороны, расширение дороги облегчит ситуацию в Химках, но, с другой, пока будут идти ремонт и реконструкция, конечно, городу будет нелегко.



БО: В свое время вопрос о вырубке Химкинского леса в связи с прокладкой трассы Москва – Санкт-Петербург обсуждался достаточно широко. Как обстоят дела в настоящее время?

О.Ш.: Химкинский лес много лет нормально не содержался, его надо обновлять, пересаживать. Сама дорога занимает 5% леса. Это федеральная собственность, и на самом высоком уровне было принято решение и по трассе, и по лесу – его лечению и пересадке. Мы же считаем, что экология сильнее ухудшается из-за того, что машины стоят в пробках. А если заторов не будет, это пойдет на пользу всему округу. Есть такое понятие, как компенсационная посадка, и на каждое вырубленное в лесу дерево будет посажено пять новых. Кстати, а где проводить новую дорогу, если не по лесу? По людям, домам? Я участвовал в решении строительства трассы и знаю, насколько это сложная задача. Проблема изучалась очень тщательно, и во главу угла был поставлен важный вопрос – как с минимальным ущербом для природы и людей это сделать.

БО: Где в основном работают жители Химок – в Москве или дома?

О.Ш.: Химкам 73 года. И мы гордимся градообразующими предприятиями – родоначальниками нашего города. Это знаменитый ОАО «НПО «Энергомаш» им. академика В.П. Глушко», где производят двигатели, которыми оснащены космические корабли России и США. ФГУП «НПО им. С.А. Лавочкина», которое является легендой, связанной с развитием космоса. Здесь был создан луноход, а в настоящее время по программе развития космоса будут делать марсоход. Не могу не назвать предприятие ОАО «МКБ «Факел» им. академика П.Д. Грушина», где производят военные ракеты – известные во всем мире С-300, ТОР для ПВО. Из новых производств можно назвать научно-фармацевтический центр «Химрар». Недавно сюда приезжал Анатолий Чубайс откры-

вать новую лабораторию на предприятии, на что был выделен грант 200 млн рублей. Это компания работает с такими научными центрами, как Московский физико-технический институт, МХТИ им. Менделеева. Это целый кластер, специализирующийся на лекарствах для онкологии, которые востребованы во всем мире.

Также в городском округе хорошо развита торговля. У нас находится головной офис крупнейшей международной компании «ИКЕА», компания Bosch тоже приняла решение расположить свой главный офис по России и странам СНГ в нашем городе, есть офисы и других компаний мирового уровня. Почему? Потому что мы выгодно расположены с точки зрения логистики – рядом аэропорт Шереметьево, трасса М10, рядом столица, в городе много хороших офисных центров, конференц-залов.

Так что работы в Химках хватает. Но это не значит, что мы не должны заниматься открытием новых рабочих мест. Чем больше химчан работает у себя дома, тем больше налогов мы собираем в городскую казну. И тем богаче город.

БО: Возможно ли присвоение городу статуса «наукограда» и что для этого необходимо сделать?

О.Ш.: Химки – фактически наукоград: округ является крупным центром научно-промышленного производства, здесь расположены космический факультет МАИ, аэрокосмический техникум. Интеллектуальный уровень достаточно высок, у нас много профессоров, инженеров, ученых. В ноябре 2012 года администрацией города было проведено организационное совещание с представителями ведущих химкинских предприятий. Его участники пришли к решению о необходимости проведения работы по присвоению городскому округу Химки статуса «наукограда» Российской Федерации.

Что даст статус городу? Он утвердит фактическое его состояние. Это оценка,

гордость, признание работы людей. Надеемся и на финансовые вливания. Появится возможность участвовать в федеральных программах.

Химки соответствуют предъявляемым законом требованиям как по наличию градообразующего научно-промышленного комплекса, так и по объему выпускаемой научно-технической продукции. Однако по необходимой численности работающих в организациях научно-производственного комплекса (их должно быть не менее 15% от общего числа работающих в округе) есть незначительное отставание. Мы проведем дополнительную работу и выверим общее количество работников на этих предприятиях.

Но самая главная и трудоемкая задача – это разработка Программы комплексного социально-экономического развития городского округа Химки как наукограда. Именно эта программа должна определить размеры и сроки финансирования из федерального бюджета.

БО: Известно, что в городе зарегистрировано 207 тысяч жителей, а проживает более трехсот. Все социальные учреждения в итоге перегружены. Что следует делать в этой ситуации?

О.Ш.: Действительно, людей реально живет больше, чем зарегистрировано. И это проблема. Дело в том, что нормативы социальных услуг нормируются на одного постоянно зарегистрированного жителя. И в результате не хватает, например, машин скорой помощи, мест в больницах, в детских садах, школах. И все же к факту перенаселенности надо приспособливаться. До конца 2014 года в городском округе планируется построить и ввести в строй 22 детских сада-новостроек всего на 3220 мест, 7 школ-новостроек на 3225 мест. Строительство в регионе идет очень интенсивное. Мы в обязательном порядке требуем от застройщиков новых микрорайонов осуществлять строительство социальных объектов – поликлиник,

амбулаторий, аптек, а также спортивных и культурных сооружений. Все это предусмотрено в генеральном плане развития.

БО: Что Вы собираетесь делать для экологии региона, есть ли какое-то особенное решение?

О.Ш.: Вы сами понимаете, что главный загрязнитель атмосферного воздуха в нашем округе на протяжении последних лет — это выбросы автотранспорта. По сравнению с 2011 годом парк машин увеличился более чем в полтора раза, объем выбросов от движущихся автомобилей составляет в настоящее время более 80% от общего.

Мы ежегодно проводим операцию «Чистый воздух» и контролируем на стационарных постах наблюдения уровень содержания ароматических углеводородов в атмосфере. По итогам наблюдений разрабатываются рекомендации по снижению уровня загрязнения воздуха.

Экологический вопрос является одним из первоочередных и важных для всех жителей и лично для меня. В Стратегическом плане развития Химок на 2013 год есть пять проектов, напрямую связанных с экологией: охрана атмосферного воздуха, водных объектов, обращение с отходами производства и потребления, проект «Зеленый город», экологическое воспитание и пропаганда.

Когда я только начал работать, еще не было программы экологического развития города, в которой все было бы сбалансировано. А сейчас мы закладываем зоны для рекреации и работаем над созданием новых парков и скверов. Кроме того, мы договорились с Правительством Московской области, что часть Химкинского леса будет превращена в парковую зону с дорожками, скамейками, игровыми площадками.

В округе много воды, здесь проходит канал им. Москвы, и поэтому городом проводится много мероприятий по сохранению природоохранной зоны. Мы гордимся лучшим в области водно-спасательным отрядом. Но есть и проблема — недобросовестные застройщики, возводящие дома близко к воде. Мы с этими фактами боремся всеми силами, но там, где здания уже построены, ничего не сделаешь. Для того чтобы украсить город, решено одеть набережную на канале в красивую каменную «одежку», чтобы люди могли гулять, дышать речным воздухом, любоваться живописными видами.

БО: Какова Ваша управленческая позиция? В администрации преобладают люди из Химок или из других регионов?

О.Ш.: В данном вопросе нет и не может быть каких-либо предпочтений по

территориальному принципу. Подход к каждому сотруднику у нас един: мы оцениваем его в первую очередь по профессиональным и деловым качествам. Плюс открытость и честность. В администрации в основном работают люди из Москвы и Подмосковья. Я сам кандидат экономических наук, и мои заместители почти все кандидаты и доктора наук в профильных отраслях. Они имеют не только теоретические знания, но и большой опыт практической работы. За свою жизнь я поработал в разных регионах страны. В Воронеже, в Туле, в Новотроицке Оренбургской области, в Старом Осколе Белгородской области, в двух московских министерствах. И могу с уверенностью сказать, что везде



есть профессионалы. Но Москве и Подмосковью повезло в этом больше. В дальнейшем я буду набирать команду только через открытый квалификационный конкурс. Положение о нем уже разработано и вывешено на сайте. И, кроме того, направлено в прокуратуру для прохождения антикоррупционной экспертизы. Надеюсь до конца года получить подтверждение. Я настаиваю, чтобы такие открытые конкурсы проводились и в других отраслях: например, в образовании, медицине. Чтобы директор школы или главный врач поликлиники были не кем-то назначены, а выиграли конкурс.

БО: Проблема безопасности волнует не только жителей Химок, это общероссийская проблема, а Москвы особенно. Какое у Вас ноу-хау в этой области?

О.Ш.: Все происходит комплексно. В целях обеспечения безопасности и профилактики различных правонарушений в местах массового пребывания граждан установлена 101 видекамера, изображение с них выведено на общую систему видеонаблюдения Управления МВД России по городскому округу Химки, что

весьма эффективно сказывается на оздоровлении криминогенной ситуации. На улицах и автодорогах, а также в местах повышенной аварийности установлены системы видеофиксации правонарушений в сфере дорожного движения. На базе МБУ «Аварийно-спасательная служба» создан и функционирует в круглосуточном режиме телефон доверия, по которому жители Химок могут сообщать конфиденциальную информацию о подготавливаемых, совершаемых или совершенных противоправных действиях, разного рода чрезвычайных ситуациях. Получив сигнал по горячей линии или через сайт администрации, мы незамедлительно реагируем на неблагополучную ситуацию. Вообще,

мы проводим много встреч для выработки решений по вопросам безопасности. Сейчас на повестке дня улучшение работы участковых. Не секрет, что зарплата у них небольшая, нормативы высокие, текучка кадров огромная. Вот и будем разрабатывать ноу-хау. Мы работаем с миграционной службой, потому что большее число правонарушений происходит в среде мигрантов. Хотим возродить ДНД, привлекаем общественность. У нас уже работают совместные патрули из ЧОПов и молодежи. Ребята, вместо того чтобы пить пиво, занимаются полезной работой. Из новаций есть пилотный проект «Безопасный город», где функционирует аппаратно-программный комплекс, включающий систему видеонаблюдения.

БО: Олег Федорович, благодарим Вас за познавательную беседу. Химки — один из передовых районов Подмосковья, и за его развитием с интересом следят другие регионы России, надеюсь перенять положительный опыт и знания. Желаем Вам успехов на посту мэра и процветания всему округу. **Б**

*Беседу вели ТАТЬЯНА ЗАХАРОВА
и ГАЛИНА ИЛЬИНА*

БОЛЬШАЯ НЕФТЬ — БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ

Россия в 2011 году увеличила добычу нефти на 1,23% по сравнению с 2010 годом — до 511,432 млн тонн. И, кажется, с уверенностью можно сказать, что отрасль — успешная и богатая. Однако, по мнению Геннадия Шмаля, президента Союза нефтегазопромышленников России, нефтяникам рано почивать на лаврах: слишком много проблем не позволяют спокойно смотреть в будущее.

ТЕКСТ: **АНДРЕЙ БОЛЕСТА**



По последним данным, прирост запасов нефти значительно уступает добыче. Но цифры с лукавством показывают, что запасы увеличиваются теми же темпами и становятся все больше и больше. Расчеты явно не соответствуют действительности: пересчитали коэффициент извлечения на старых месторождениях, и оказалось, что запасы выросли. На деле прирост не превышает 20%: за последнее десятилетие добыто больше 4 млрд тонн нефти, а к запасам добавили лишь 2,6 млрд тонн.

В бюджете заложено, что в ближайшее десятилетие на геолого-разведочные работы будет направлено чуть больше 200 млрд рублей, да еще 740 млрд должны вложить нефтяные компании. На эти деньги можно пробурить максимум 20 млн м скважин. Таким образом, даже если ориентироваться на самую высокую эффективность (200 тонн на метр), запасы за год могут увеличиться максимум на 400 млн тонн, а добывают сейчас 500. Согласно генеральной схеме прирост запасов должен достигать 3,3 млрд тонн, а добыча — 5 млрд тонн. Иными словами, сегодня отрасль «проедает» свои запасы.

Необходим механизм, стимулирующий участие нефтяных компаний в разведке месторождений. Сегодня открытие месторождения не гарантирует возможность его разработки: конкурс, как правило, выигрывают крупные компании.

Вообще развитие малого бизнеса — одна из серьезных проблем отрасли. Пример Татарстана показывает, насколько эффективно могут работать малые предприятия в нефтянке: на их долю в Татарстане приходится 20% добычи нефти, тогда как в целом по стране — лишь 2%. Как правило, малые компании чаще работают на старых выработанных месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами. Но с точки зрения экономической эффективности они более эффективны, чем большие.

Есть и другие проблемы. Так, налоговая политика не стимулирует развитие нефтегазового комплекса. Сегодня налоги российских нефтекомпаний достигают в среднем 65–70% выручки, тогда как у зарубежных компаний они явно ниже: у «Эксон Мобил», например, на налоги уходит 32%, а у «Шеврон» – 28%.

ПОЧЕМУ СЛУЧАЮТСЯ ПЕРЕБОИ С ГОРЮЧИМ

Эксперты считают, что нужна фундаментальная реформа нефтеперерабатывающей отрасли. Сегодня по состоянию нефтепереработки мы плетемся в хвосте. Глубина переработки у нас составляет около 70–72%, а в развитых странах 95–97%. Несмотря на отдельные примеры успешной работы, в целом наша нефтепереработка существенно отстает. Комплексный показатель – коэффициент Нельсона, дающий представление о сложности процессов переработки нефти, в среднем по миру составляет около 7 пунктов, в Европе 8–9, у американцев 11–12, в России лишь 4,3 пункта.

По мнению генерального директора ВНИПИнефть, академика РАЕН Владимира Капустина, компаниям неинтересно модернизировать нефтеперерабатывающие заводы, поскольку основную прибыль они получают за счет темных нефтепродуктов. Этому способствовало и постановление 2004 года, согласно которому пошлины на темные нефтепродукты были ниже, чем на бензин, дизельное топливо или авиационный керосин. К тому же из-за технического отставания отрасли для модернизации или строительства новых установок надо привлекать крупные инвестиции, тогда как, продавая нефть, получить прибыль можно очень быстро. Иными словами, нефтяным компаниям модернизировать нефтепереработку невыгодно. Пожалуй, только «Лукойл» и ТНК-ВР занимались модернизацией своих заводов.



За последнее время политика часто пахнет нефтью, а нефть – политикой.

*Феликс
Дзержинский*

Правительство выступило с предложением зафиксировать программы модернизации в трехсторонних соглашениях компаний с Федеральной антимонопольной службой и Ростехнадзором. В случае срыва обязательств по техническому перевооружению государство оставляет за собой право на применение санкций, в том числе и на изъятие необоснованно полученной прибыли. Может быть, это принесет результаты, но пока наша нефтепереработка остается не в лучшем состоянии. Заводы находятся в основном в центре России, доставка продуктов до потребителя требует больших затрат, в частности потому, что используется железнодорожный транспорт.

Индия, у которой нет своей нефти, в короткий срок построила самый крупный НПЗ в мире, рассчитанный на 52 млн тонн. Нефть доставляют по морю из арабских стран, а продукты переработки продаются в Европу, где они постепенно вытесняют продукцию местных заводов, использующих нашу нефть. Если ничего не предпринимать, скоро и наша нефть Европе будет не нужна, а ведь сегодня 70% ее идет в Европу. Нефтяным компаниям выгодно продавать сырую нефть, поэтому нужна жесткая воля правительства, чтобы поставить заводы в портах или на конце трубы: продажа нефте-

продуктов, а не сырой нефти в Европу принесет в два раза больше.

На Западе перерабатывающие заводы стоят, как правило, на побережье. Нефть покупается на рынке и доставляется танкерами. А попробуйте у нас купить нефть... В России нет рынка нефти. Компании гонят нефть на экспорт и не хотят отдавать ее в чужие руки у себя дома. А без нефти перерабатывающие мощности обречены на гибель. Если завод хотя бы на год остается без нефти, коррозия уничтожает оборудование для переработки на 20%. Где купить нефть? Этот вопрос пока не удастся решить. Сейчас есть инвесторы, которые готовы строить заводы, но с одним условием: нужны гарантии правительства, дающие возможность бесперебойно получать нефть. Однако нефтяное лобби против: даже на поставки по мировой цене нефтедобывающие компании не соглашаются, так как не хотят сталкиваться с конкуренцией. Им невыгодны независимые заводы.

ОТРАСЛИ НУЖНЫ ДЛИННЫЕ ДЕНЬГИ

Именно поэтому нефтегазовый комплекс не слишком привлекателен для инвесторов, считает Геннадий Шмаль. Чтобы реализовать даже самый простой проект, нужны десятки, а то и сотни миллионов долларов. Возьмем



По официальным оценкам, для поддержания стабильности нефтедобычи и экспорта до 2020 года могут потребоваться инвестиции не менее 8 трлн рублей.

простейшее месторождение, допустим, с запасами 100 млн тонн. Оно позволяет добывать примерно 5 млн тонн в год. Для круглого счета примем дебит 20 тонн в сутки. Одна скважина нам даст 6 тыс. тонн за 300 дней. Чтобы добыть 5 млн тонн, нужно пробурить тысячу скважин. Каждая скважина стоит миллион долларов, ну а тысяча скважин – миллиард.

Инвестировать в нефтегазовый комплекс сегодня стремятся определенные группы финансистов – те, у кого есть «длинные» деньги. Кредиты на 2–3 года не представляют интереса, нужны кредиты минимум на 7–10 лет. Реализация проектов требует времени. Если брать среднее месторождение, то от начала освоения до реального выхода проходит 5–7 лет минимум. Конечно, затраты окупятся сторицей, а общий доход раз в 10 превзойдет затраты, но на быстрые доходы рассчитывать не приходится.

В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НУЖНЫ ПРАВИЛА ИГРЫ

К сожалению, в нефтянке нет четко прописанных правил игры. На словах все за создание благоприятного инвестиционного климата, а на деле не все готовы действовать в интересах инвестора и производителя. Хотя уже принят

целый ряд документов, который, несомненно, дал толчок притоку инвестиций в отрасль, и нет препятствий для вывоза капитала, заработанного у нас в стране, многие положения налогового законодательства по-прежнему мешают развитию отрасли. Играть отрицательную роль и административные барьеры: года полтора-два уходит только на согласование. Скажем, отвели компании место под бурение разведочной скважины, был получен положительный результат, а для того чтобы пробурить вторую скважину на километр в сторону, нужно опять пройти весь курс согласований, потратить еще полтора-два года. Такие бюрократические рогадки отталкивают потенциальных инвесторов.

ДЕРЖАТЬ ДОСТИГНУТЫЙ УРОВЕНЬ

Наша нефтянка вышла на высокий уровень добычи. Задача заключается в удержании этого объема стабильным, по меньшей мере до 2020 года. Для этого нужно безотлагательно решать все перечисленные выше проблемы. Освоение новых месторождений сопряжено с необходимостью использования новых технологий геологоразведки, добычи, транспортировки, первич-

ной переработки. По официальным оценкам, для поддержания стабильности нефтедобычи и экспорта до 2020 года могут потребоваться инвестиции не менее 8 трлн рублей.

Глобальный спрос на энергоресурсы, как ожидается, будет расти: к 2035 году он вырастет на 36% – до 16,3 млрд тонн нефтяного эквивалента. Не менее 60% потребности будет покрываться за счет жидких углеводородов (при опережающем росте доли природного газа). Но возможности наращивания производства в традиционных центрах добычи сильно ограничены. Главная надежда на обеспечение устойчивого равновесия спроса и предложения на рынке – новые регионы и новые месторождения углеводородного сырья. И эта тенденция со всеми сопутствующими сложностями и ограничениями уже прочно «прописалась» в России.

Ее оборотной стороной станет постепенное, но поступательное снижение традиционного нефтегазового вклада в ВВП и доходы бюджетной системы (примерно на треть к 2020 году). «Переиграть судьбу», однако, можно за счет крупного структурного маневра в нефтяной и газовой отраслях. Речь должна идти, во-первых, о диверсификации внешних рынков (один только Китай в ближайшие 25 лет обеспечит 30% общемирового спроса на газ), а во-вторых, о качественно новых продуктовых линейках в нефтяном и газовом предложении России на глобальных рынках. Основа такого перепозиционирования – все та же диверсификация экономики, то есть опережающее развитие производств с высокой долей добавленной стоимости. О российских резервах на этом стратегическом направлении можно судить, например, по следующим цифрам: доля страны в мировой добыче нефти – 12,5%, а вот удельный вес в глобальном рынке нефтехимии и конечной химии – 1,1%. Разрыв между показателями – теряемая добавленная стоимость. **Б**

Если вы побеждаете в нефтяном бизнесе, вы получаете очень много. Но если проигрываете, вы теряете все.

Арманд Хаммер,
американский
миллиардер



1996-2011

www.tbneenergo.ru
(495) 789-90-75



15 лет
непрерывного
энергосервиса

БУРЕНИЕ: ЦЕНА И КАЧЕСТВО ЕДИНЫ

Инвестиционно-девелоперская компания «КФС-групп» была создана в 1993 году. Основные направления ее деятельности – коммерческое и гражданское строительство, а также инжиниринговый и нефтегазовый сервис. Компания известна системным подходом к бизнесу, эффективными принципами управления и высоким уровнем мотивации персонала. В середине 2012 года «КФС-групп» приступила к реализации нового долгосрочного проекта, связанного с производством и поставкой нефтегазового оборудования, о целях и задачах которого нашему корреспонденту рассказал исполнительный директор компании Мовлид Висаитов.



«Бизнес Обозрение»: Мовлид Хамзатович, Вы учредили новую компанию «КФС-бурение». Чем это вызвано?

Мовлид Висаитов: В принципе эта тема нам близка. Мы ведь начинали в 1990-х с нефтяного бизнеса, с сельского хозяйства, строили элеваторы, а потом бизнес продали и ушли с рынка. Занимались строительством, таможней. Такая услуга, как бурение, долгое время практически не развивалась, а сейчас очень востребована рынком. Существующие производственные мощности не в состоянии обеспечить потребности нефтегазовых компаний, которые намерены в ближайшие годы увеличить объемы добычи. Иными словами, нефтегазовой отрасли нужны современные сервисные компании – мобильные, способные быстро реагировать на перемены, имеющие конкурентоспособные программы развития.

Буровые установки последние 15–20 лет практически не закупались, потому станочный парк в отрасли очень старый: по уровню автоматизации и механизации он безнадежно отстал от стран Европы, Америки и Китая. Вот почему в июле этого года мы заключили соглашение о намерениях с китайской компанией Keruil, с тем чтобы уже с 2013 года производить мобильные буровые установки на территории России.

БО: Неужели ни одно российское предприятие не выпускает буровые станки? Почему Вы решили создать совместное предприятие именно с Китаем?

М.В.: Станки выпускает Уралмаш, причем по производственной мощности неплохие, однако он не в состоянии обеспечить потребности отрасли. Сейчас многие российские компании закупают китайские станки, но китайские предприятия перегружены заказами, потому что потребность в оборудовании растет. Нам каждый год

нужно порядка 100 новых станков с учетом утилиты старых, т. е. замены парка.

Да, китайцы скопировали свои станки с американских и канадских и собрать их могут за 50 дней. Для сборки и установки отечественного производства нужно от 80 до 100 дней. Есть разница? Да и в целом китайское оборудование более технологично, более автоматизировано и безопасно. И надо отдать должное китайцам – они очень быстро двигаются вперед и в плане качества.

БО: Вы остановились на Китае как совместном партнере по запуску завода исходя из того, что новое предприятие будет прежде всего конкурентоспособным? И где конкретно будет построен завод?

М.В.: С Китаем (не забудьте, сейчас это вторая экономика в мире) у российских нефтяников, в том числе и у нашей компании, давние связи. Мы закупали буровые станки непосредственно в КНР. Вы только представьте весь «конгломерат» проблем вокруг закупок – контроль производства, заводские испытания, транспортировка, таможня... Так что, принимая во внимание экономические составляющие, идея запуска завода на территории России совместно с китайскими партнерами возникла не спонтанно. И, безусловно, новое предприятие будет на 100% конкурентоспособным.

Запускать завод с учетом логистики будем в Красноярском крае, поскольку при этом создается оптимальная транспортная схема по поставке запчастей и комплектующих из КНР. По географическому положению Красноярск ближе к Западной и Восточной Сибири, где, кстати, и идет основной процесс бурения. Но главный критерий – логистика. Ведь стоимость станка определяется затратами на оборудование, таможню и транспорт, так что чем меньше

транспортное плечо, тем меньше его себестоимость. Например, сейчас мы везем станки из Костромской области, а это огромные деньги!

Для развития бизнеса важно правильно передвигаться по стране: то, что много времени уходит на дорогу, развитию бизнеса не способствует. Вот у нас есть филиал в Димитровграде, так чтобы добраться туда, нужно почти два часа лететь до Самары, а потом еще ехать на машине. Что говорить, наша транспортная составляющая очень сильно отстает от Европы, а настоящий бизнес — это, повторяю, логистика, перемещение — грузов, людей, инфраструктура и т. д.

Выбор Красноярска во многом обусловлен затратами на транспортную составляющую: здесь она минимальна, как и сроки поставки. Вы знаете, во что обходится перевозка установки? А это 72 вагонов! Очень дорого! А чтобы довезти станок из Китая до Западной Сибири, нужно 60 дней, а из Красноярска — 10.

Так что запуск завода в Сибирском регионе будет неоспоримым конкурентным преимуществом.

И еще. В российских компаниях до 99% оборудования приобретается в лизинг. А лизинговой компании проще работать с фирмой, у которой оборудование находится на территории России, а не иностранного государства. Снижаются риски, да и представители лизинговой компании могут в любое время приехать на завод и провести испытания.

Наши специалисты вместе с китайскими коллегами изучили несколько площадок в Сибирском регионе, оценили их перспективы и наличие трудовых ресурсов. Выбранная площадка полностью всех удовлетворяет. Впоследствии на этом предприятии мы будем выпускать и комплектующие, да и вообще производство постепенно перейдет на территорию России.

БО: Это будет российское предприятие с иностранным участием? И как местные власти восприняли Ваш проект?

М.В.: Да, это будет российское предприятие, и каких-то льгот у нас не будет, впрочем, как и у китайцев. Лишь кое-какие послабления, касающиеся таможенных пошлин, и все. Сейчас мы ждем владельца китайского завода, будем обсуждать бюджет.

БО: Какие компании Вы видите своими основными заказчиками?



ФОТО: ГРИГОРИЙ МУМИНОВ

М.В.: Это Роснефть, Газпромнефть, ЛУКОЙЛ да и, собственно, все компании, которым нужно буровое оборудование, придут к нам, хотя мы не сможем покрыть все их потребности.

Мы выработали концепцию развития, составили программу на ближайшие два года — и свои станки производить, и в Китае закупать, чтобы обеспечить наиболее качественное бурение.

БО: А нельзя ли немного подробнее о концепции развития «КФС-бурение»?

М.В.: Думаю, понадобится лет десять, чтобы полностью обновить станочный парк с учетом развития отрасли нефтедобычи. И все эти годы завод будет полностью загружен. Мы хотим выпускать современные станки с высокой производительностью, облегчающие труд. И в этом, наверное, и заключаются наши инновации.

На заводе предусмотрено создание проектных подразделений, которые будут заниматься обновлением, усовершенствованием технологий в нефтедобыче. Мы намерены производить не только буровые установки, но и сопутствующее оборудование для нефтегазовой промышленности. А сейчас вместе с китайскими коллегами занимаемся изучением рынка.

В принципе мы пытаемся создать компанию, которая могла бы конкурировать с европейскими аналогами по качеству услуг. А для этого надо создать команду, которая сразу же должна заявить о себе на рынке. Как? Вопрос сложный. Да, пресловутого соотношения цена-качество мы добьемся, но нельзя забывать и о менеджменте.

Наша общая российская беда — плохая управляемость сервисных компаний. Вот мы пришли на рынок. Есть крупные компании со своей историей, опытом, и есть мы, а нас еще никто не знает, поэтому нужно сразу предложить то, чего нет у конкурен-

тов: высокий уровень мобильности, высокое качество продукции, низкие издержки.

БО: А где Вы найдете квалифицированных менеджеров, которые будут способны к столь «высокой» мобильности?

М.В.: Ищем среди перспективных выпускников профильных вузов и молодых специалистов в Сибирском регионе. Сейчас многие вообще не хотят брать себе молодых специалистов без опыта работы. И все понимают, что в вузе им дали мало и их нужно учить, как говорится, «доводить до кондиции», а на это нужен как минимум год. Поэтому мы запланировали в своей структуре учебно-производственный центр. Это удобно: кадры «не бегают», поскольку подписывается определенный контракт, и есть социальные гарантии, чтобы люди держались за нашу компанию. Что греха таить: в нашей отрасли люди не держатся, их переманивают, поскольку специалистов мало и между ними нет конкуренции, а есть конкуренция между компаниями за кадры. В других странах на одно место по 5–6 человек, а у нас все наоборот — на 5–6 вакансий один человек, и он может выбирать.

БО: Но дефицит кадров, наверное, касается все же не менеджеров, а рабочих?

М.В.: Если говорить о высококвалифицированных рабочих кадрах и о менеджерах, то проблема одинакова: не хватает ни тех, ни других. Если говорить только о рабочих, то их не хватает, потому что разрушена старая устоявшаяся годами система профессиональной подготовки кадров — ПТУ, училище или комбинат по обучению рабочим профессиям и т. д.

А что касается менеджеров... Нам сейчас нужны высококвалифицированные специалисты. Их мало. Инженер среднего звена стоит 100 тыс. рублей, потом, глядишь, его переманивают на 120, кто-то уходит на 150, а потом возвращается уже на 180. За три месяца профессиональный уровень не вырастает, а вырастает цена труда. Причем растет не потому, что он стал первоклассным специалистом, а потому, что людей не хватает. Более того, человек понимает, что по-настоящему не стоит тех денег, которые ему платят. Этот разрыв в цене и уровне знаний очень сказывается. Нам нужны профессионалы, и мы будем их искать.

БО: Ну что ж, остается пожелать Вам и Вашей компании не терять творческого азарта в работе и двигаться к своей цели. Успеха Вам! **Б**

Беседа велa ГАЛИНА МУМРИКОВА

ОТХОДЫ — В ДОХОДЫ

Мировое сообщество не один год занимается поисками альтернативных источников энергии и топлива. Нефтяная и энергетическая отрасли уже готовятся «к миру после нефти», и крупные компании инвестируют средства в разработку производства биогаза и биотоплива из возобновляемого растительного сырья — так называемой биомассы.

Текст: **ЛИДИЯ ДРАЧЕВА**

Становление биоэнергетики — это в первую очередь решение социальных вопросов, связанных с созданием малого и среднего бизнеса, развитием экономики, улучшением экологической обстановки.

По оценке экспертов, стоимость природного газа к 2030 году может увеличиться на 75%. Поэтому все более пристальное внимание обращается на биомассу, из которой можно получить биометан, используя современные технологии. Так, лидером получения био-

При переработке твердых бытовых отходов по разработанной в нашей стране прогрессивной технологии с использованием газификационной установки, работающей в режиме сверхadiaбатического горения, можно получить биогаз, содержащий до 60% метана. В этом случае правильно устроенный полигон можно рассматривать как постоянно действующий источник биогаза. Иными словами, рециклинг дает возможность превращать отходы в доходы. Такая в полном смысле безотходная техноло-

В среднем 1 тонна биомассы в результате метанового сбраживания дает около 500 куб. м биогаза, что эквивалентно 350 л бензина.

Оставшаяся непереработанная часть биомассы представляет собой готовое органическое удобрение с высоким содержанием азота и фосфора. Оно хорошо усваивается почвой, в нем отсутствуют патогенные микроорганизмы и споры сорняков, то есть мы получаем экологически чистый продукт в готовом виде.

Как с экономической, так и с экологической точки зрения применение биогаза особенно эффективно в агропромышленных комплексах при наличии постоянного потока отходов. Биометан можно хранить в специальных газгольдерах и использовать по мере необходимости. Кроме того, такой газ — потенциальная защита окружающей среды: как известно, природный газ (метан) образовался в результате бактериально-биохимического процесса, обладающего механизмом саморегулирования на молекулярном уровне. Советский Союз стал первым в мире государством, освоившим в конце 50–60-х годов прошлого века крупнотоннажное производство метана.

Пока вклад энергии на основе возобновляемых источников в экономику нашей страны невелик и составляет около 1%, но уже к 2030 году он должен возрасти до 30%. В России имеются большие объемы сельскохозяйственных отходов, из которых можно получить до 62 млрд куб. м биогаза и около 120 млн тонн удобрений. Примерно 40% отходов на полигонах также являются потенциальным источником производства биогаза.

Для интенсификации процесса получения биогаза сегодня используют смесь ферментов — высокоактивные биокатализаторы, повышающие выход продукции на 30%. Композиция энзи-



газа на основе сельскохозяйственной органики является Германия, а США лидируют в его получении из бытовых отходов. Кроме того, идет работа над созданием мобильных установок по переработке биомассы непосредственно в местах ее нахождения.

В наши дни биомасса активно используется для получения биоэнергии при выработке электричества, пара и тепла. Например, в Париже примерно 80% энергии реализуется за счет сжигания городских отходов. То же происходит и в Нидерландах.

гия не только поддержит финансовую устойчивость любого государства, но и существенно снимет негативную антропогенную и техногенную нагрузку на окружающую среду и тем самым улучшит ее состояние.

Любая биомасса в закрытой емкости, то есть в условиях анаэробного метанового брожения, при температуре не ниже 35°C в присутствии ферментов разрушается с образованием биогаза. В его состав входят 55–65% метана, 35–45% углекислого газа и суммарно около 1% водорода и сероводорода.



мов позволяет эффективно расщеплять полисахариды, в том числе целлюлозу и лигнин. Конечными продуктами ферментативного процесса становятся метан и углекислый газ.

Лучшее растительное сырье для производства биогаза и биотоплива – трансгенные растения. Они имеют неоспоримые преимущества перед традиционными сельскохозяйственными культурами, так как отличаются повышенной устойчивостью к болезням и переменам климата, а самое главное – дают большой объем зеленой массы. Широкое использование генномодифицированных растений в перерабатывающей отрасли позволяет вести речь об альтернативной энергетике, основанной на солнечной энергии, аккумулированной в виде биомассы.

Перспективно получение суперэффективного биогаза и биотоплива с помощью искусственно создаваемых микроорганизмов, в том числе и при переработке морских водорослей. Предприятия такого типа можно открыть, например, на побережье северных морей, а полученное биотопливо реализовать на европейском рынке.

На территории России имеются достаточно много возобновляемых биоресурсов, в том числе и торф, запасы которого достигают 400 млн тонн, а также сланцы и сопровождающий их природный сланцевый газ. Кроме того, примерно 40 млн га представляют собой заброшенные земли, которые также можно рассматривать как потенциальную ресурсную базу. В этом плане особо перспективным направлением будет производство биотоплива второго поколения из масла яatroфы, непищевой сельскохозяйственной культуры, хорошо растущей на таких землях. Не менее важным источником биотоплива являются древесина и отходы растениеводства и животноводства АПК.

Как известно, традиции ведения сельского хозяйства в России не отвечают требованиям экологии. Отходы животноводческих ферм отравляют природные воды, убивают почвенную флору и фауну, загрязняют атмосферный воздух. Правильная переработка таких отходов может на 25% увеличить суммарное производство энергии в России. При этом попутно получается еще и высокоэффективное органическое удобрение.

С этой целью перспективно создание вертикально-интегрированных компаний, объединяющих производство растительного сырья, животноводческие фермы и предприятия по переработке биомассы. Для агробиологических кластеров сейчас разрабатываются программы по рациональному использованию биомассы и природных ресурсов.

Территория страны большая, и можно построить не менее 20 тыс. перерабатывающих энергетических комплексов, но для этого необходимо разработать и реализовать программу, предполагающую тесное сотрудничество бизнеса и государства. Речь идет о создании Центра биоэнергетики по типу Сколково, а также о разрабатываемом совместно с Китаем проекте создания котельной мощностью 3 МВт по программе Green Energy. Проект является коммерческим и позволит нам получить новых потребителей тепловой энергии.

Новые амбициозные задачи в области возобновляемых энергетических источников стоят перед Российским энергетическим агентством, в том числе и в плане повышения энергоэффективности альтернативных видов энергии.

Например, в АПК к 2013 году произойдет объединение нескольких программ, связанных с возобновляемыми источниками энергии. Особое внимание будет уделяться региональным проектам, которым будет оказана государственная поддержка. В частности, это

касается глубокой переработки зерна для экономического развития и энергетической независимости государства. Сегодня на российском рынке зерна идет формирование новой платформы, связанной с инновационным развитием аграрного сектора и сельских территорий. Главное внимание уделяется растениеводству как источнику дешевого и быстро возобновляемого ресурса. Например, сегодня разработаны новые технологии, позволяющие получать высокие урожаи пшеницы при любых перепадах температуры. Кроме того, идет работа над программой «БиоТех-2030», включающей проведение стратегических исследований, разработку ключевых технологий и дорожных карт, участие в создании биокластеров. Такая платформа нужна и крупным, и малым предприятиям. Она способствует не только возникновению партнерских отношений, но и проведению профессионального консалтинга. При этом важной задачей является оптимальное выстраивание технологической цепочки: получение биомассы, ферментация ее до сахаров, производство биогаза и биотоплива.

Сейчас в нашей стране наметился новый тренд – локальное получение небольших объемов энергии за счет переработки биомассы и использование ее, в частности, для небольших поселков, малых предприятий, фермерских хозяйств. Положительным моментом в данном случае является создание новых рабочих мест и независимость от централизованного энерго- и теплоснабжения.

Согласно оценке аналитиков, современный мир нуждается в новых, экологически безопасных биотехнологиях, которые гарантированно смогут обеспечить общество топливом, теплом и электроэнергией за счет переработки возобновляемой биомассы. **Б**

УВЕРЕННЫЙ ОПТИМИЗМ

Результаты, достигнутые российским автомобильным бизнесом в первом квартале 2012 года, не оставляют ни малейшего сомнения – этап посткризисной реабилитации пройден. Впереди – устойчивое развитие и выход на первые позиции среди европейских рынков.

Текст: **МИХАИЛ КАЛИНИН**

Итогов первого полугодия ждали с особым нетерпением и волнением, поскольку результаты 2011 года вызвали крайне противоречивые оценки. С одной стороны, высокая динамика продаж внушала определенный оптимизм и сулила неплохие перспективы. С другой – уровень этой динамики во многом был обусловлен, во-первых, эффектом «низкой базы» 2010 года, а во-вторых, действием целого ряда государственных программ стимуляции спроса (субсидирование кредитов, программа утилизации и так далее). Год 2012-й таких «подарков судьбы» для отрасли не сулил, поэтому о поведении рынка судить было сложно. Он мог с одинаковым

успехом как продолжить свой рост, так и резко пойти на спад.

Но все опасения оказались напрасными. По сообщению Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, в январе-июне 2012 года продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России выросли на 14% (или на 177 383 единицы) по сравнению с тем же периодом 2011 года, достигнув 1,41 млн машин. Значительное увеличение продаж показали иномарки российского производства, которые в настоящее время занимают 45% рынка (в первом полугодии 2011 года – 38%). Вообще, по данным «АСМ-холдинга», производство легковых

автомобилей в России за первые шесть месяцев 2012 года выросло на 18% (до 960 100 единиц), при этом выпуск отечественных моделей сократился на 9% (до 300 700), а иностранных брендов – вырос на 36,5% (до 659 400). По словам Йорга Шрайбера, исполняющего обязанности председателя Комитета автопроизводителей АЕБ, совокупный объем реализации за первые шесть месяцев этого года (1 млн 410 тыс. единиц) демонстрирует новый рекорд четырехлетнего периода. И, как считают в Комитете, рынок уверенно движется к годовым показателям продаж, превышающим 2,8 млн машин.

«Шесть месяцев мы закончили со значительным ростом по рынку. Это говорит о том, что позитивный тренд сохраняется. Рынок растет практически по всем сегментам. Если в начале года была отрицательная динамика в отношении автобусов и грузовиков, то на данный момент выправились все сегменты. Рост легких коммерческих автомобилей –



13%, автобусов – 6%, грузовых автомобилей – 13%», – комментирует заместитель министра промышленности и торговли Алексей Рахманов.

С такими цифрами Россия очень уверенно «смотрится» среди стран с наиболее развитой автомобильной промышленностью. Так, автомобильный рынок Франции по итогам первого полугодия сократился на 13,4%, составив 1 255 659 единиц. При этом продажи автомобилей в этой стране показывают падение восьмой месяц подряд. Италия «падает» уже десятый месяц. По итогам шести месяцев 2012 года реализация автомобилей здесь снизилась на 19,7% (до 814 179). В Испании падение составило 12,1% (до 73 258). И лишь авторынок Германии вырос, но на ничтожный 1% (до 1,63 млн).

В Америке ситуация более благоприятная – прирост 15% (7 272 096 единиц). В Японии на фоне прошлогодней «низкой базы» рынок вырос аж на 53,5% и составил 2,87 млн машин. Ну а лидерство, как обычно, за Китаем – прирост 7,1% (7 613 500).

В целом, если учитывать абсолютные цифры, Россия занимает 7 место в мире по продажам. Выше нее в глобальном рейтинге, помимо КНР, США и Японии, лишь Германия, Бразилия (1,75 млн) и Индия (1,43 млн). Ниже – Франция, Великобритания (1,18 млн), Канада (864 900), Италия и Южная Корея (690 100). «На эти 12 ведущих авторынков приходится порядка 70% продаж новых автомобилей в мире», – отмечает Сергей Целиков, директор аналитического агентства «Автостат».

В денежном выражении российский авторынок увеличился на 25% – в покупку новых автомобилей в первой половине 2012 года россияне, согласно оценке отдела аналитики агентства «Автостат», вложили \$37 млрд (в первом полугодии 2011 года – \$29,6 млрд). Примечательно, что затраты на покупку российских автомобилей снизились на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого



Лучший автомобиль – новый автомобиль.

Генри Форд

года и составили 3,1 млрд рублей. На долю отечественных брендов (LADA и UAZ) пришлось лишь 8% выручки. А выручка дилеров иномарок увеличилась на 29% – с \$26 млрд в первом полугодии прошлого года до \$34 млрд в текущем году.

«Столь существенный рост выручки объясняется тем, что не только сам рынок растет, но и растут цены на новые автомобили (почти на 10%). Доля иномарок продолжает увеличиваться. При этом АвтоВАЗ с окончанием программы утилизации и продолжением модернизации производства значительно снизил объемы продаж», – комментирует ситуацию на рынке Сергей Удалов, исполнительный директор агентства «Автостат».

И действительно, аналитики отмечают, что средневзвешенная цена нового легкового автомобиля на российском рынке по итогам полугодия составила \$27 960. В прошлом году этот показатель был немногим более \$25 500.

Что же предпочитают наши соотечественники? Лидерство по-прежнему за продукцией АвтоВАЗа – продано 250 732 машины, несмотря на снижение реализации на 14%. «Окончание программы утилизации стало одним из важных факторов снижения продаж, но этот фактор не критический. Выход из программы утилизации был запланирован. АвтоВАЗ за первое полугодие текущего года реализовал около 250 тыс. автомобилей в России плюс 30 тыс. – на экспорт», – прояснил ситуацию президент крупнейшего российского автопроизводителя Игорь Комаров.

Кстати, не только АвтоВАЗ теряет покупателей. Снижение показал целый ряд автобрендов: Daewoo (–8%), Mitsubishi (–8%), Suzuki (–3%), Lexus (–7%), ZAZ (–32%) и прочие. Но это, скорее, досадные исключения, можно сказать, недоразумения, нежели закономерность – в основной массе автомарки продемонстрировали существенный рост.

Пятерка ведущих брендов не изменилась, хотя в ней и произошла определенная ротация. На второе место вышел Renault (95 579 единиц; +29%). Несомненно, положительную роль в достижении такого результата сыграл успех нового кроссовера Duster. А Chevrolet опустился на третью позицию с 95 534 проданными автомобилями (+17%). Далее Kia – 90 997 машин (+25%), более 46% из которых пришлось на новый Rio. Замыкает топ-5 Hyundai,



увеличивший продажи на 21% – до 89 243 автомобилей. В топ-10 самых продаваемых марок по итогам шести месяцев 2012 года также вошли Volkswagen (81 050; +78%), Nissan (79 494; +34%), Toyota (76 809; +33%), Ford (63 350; +18%) и Skoda (45 982; +41%).

Данные свидетельствуют, что лучших показателей добились компании, имеющие свое производство на территории РФ. Так, петербургский завод Hyundai по итогам шести месяцев 2012 года выпустил 112 390 автомобилей – в 2,3 раза больше, чем годом ранее (около 48 тыс.); причем около 60 тыс. из них – это Hyundai Solaris, а порядка 50 тыс. – новый Kia Rio, который собирается в нашей стране с августа прошлого года. Два этих супербестселлера

обеспечили корейскому концерну беспрецедентное внимание отечественных потребителей. Завод «ПСМА Рус» изготовил более 25 500 автомобилей (+36,4%), а самой массовой моделью на калужском конвейере стал хэтчбек Peugeot 308 – 8980 единиц (+7,7%). Московский завод «Автофрамос» в первые шесть месяцев 2012 года увеличил производство на 21% – до 81 375 автомобилей. В августе 2012 года было еще одно увеличение, позволившее довести ежегодный выпуск автотехники до 175 000 единиц.

По признанию президента и CEO Ford Sollers Теда Канниса, именно производственный альянс американской и российской компаний с целью обеспечения наиболее благоприятных условий для развития локальных сборочных мощ-

Машина
создана для того,
чтобы ездить,
а не тормозить.

Этторе Бугатти

ностей позволил им существенно улучшить свои результаты. «Спустя лишь полгода после начала сборки автомобилей на Елабужском заводе (принадлежит Sollers – Ред.) мы произвели уже более 5 тыс. Ford Transit, и это только начало полномасштабного производства других автомобилей Ford в Татарстане», – сказал первый вице-президент и исполнительный директор СП Ford Sollers Адиль Ширинов.

По-прежнему наиболее востребованы российской публикой автомобили в кузове седан. На их долю в общем объеме продаж пришлось 36%. Следом идут кроссоверы – 30% российского авторынка. Чуть менее четверти рынка (24,3%) отвоевали хэтчбеки, а универсалы составляют примерно 7% рынка. Мини-вэны и компакт-вэны выбрали около 2% покупателей новых машин, пикапы – 0,6% российских автолюбителей и еще около 0,7% пришлось на долю купе, кабриолетов и родстеров вместе взятых.

Одним из важных факторов, свидетельствующих о переходе рынка в фазу бурного развития, является и возвращение очередей на наиболее популярные марки и модели автомобилей. Агентство «Auto-Dealer-СПб» констатирует: по итогам первого полугодия 2012 года самые длинные очереди в дилерских центрах Санкт-Петербурга на продукцию Volkswagen: Polo седан и Tiguan в базовых комплектациях. Они растянулись на 12 и 9 месяцев соответственно. Далее идет Renault Sandero, которого придется ждать от 4 до 6 месяцев. Hyundai Solaris можно получить максимум через 3 месяца. Opel Astra и Chevrolet Cruze – через 4 месяца.

В целом по России ситуация очень похожа, поскольку указанные модели сегодня можно без какого бы то преувеличения отнести к разряду общероссийских бестселлеров.

Еще одна положительная тенденция – увеличение российского автоэкспорта (+8%). «Автостат» приводит такие цифры: в первом полугодии 2012 года из России



в другие страны (за исключением стран Таможенного союза – Беларуси и Казахстана) было экспортировано 28 915 легковых автомобилей. Чуть более половины (55%) из этого количества составила продукция Волжского автогиганта – 15 951 автомобиль. Параллельно увеличивается экспорт собираемых в России иномарок: Hyundai Accent (3806 шт.), Kia Rio (3601 шт.), Volkswagen Polo (2230 шт.), Renault Sandero (810 шт.) и Renault Logan (602 шт.).

Главным образом автомобили едут на Украину (18 859 шт.), в Азербайджан (6743 шт.) и Латвию (1022 шт.). Кроме того, детища российского автопрома приобретаются в Киргизии (522 шт.), Армении (238 шт.), Литве (235 шт.) и Грузии (238 шт.). Западная Европа для отечественных автолюбителей пока в диковинку, но первые тропки уже проторены – Германия и Франция приобрели по 8 машин, 6 автомобилей отправились в Великобританию, по одному в Бельгию и Швейцарию. Осенью 2012 года стартовали продажи «ГАЗель БИЗНЕС» в Турции. Сборку и дистрибуцию автомобилей марки ГАЗ на территории Турции будет осуществлять компания «Mersa Otomotiv». Сейчас создается дилерская сеть. На первом этапе в нее будут входить 12 точек продаж и 21 сервисный центр. А в ноябре в Германию отправи-



лась первая опытная партия машин Lada Granta. Экспортная модификация отвечает требованиям экологического стандарта «Евро 5», включает ABS и BAS (усилитель экстренного торможения), систему курсовой устойчивости ESP и две подушки безопасности. По мнению Сергея Целикова, в перспективе следует ожидать увеличения экспорта «российских иномарок», поскольку сборка иномарок растет, как и интерес потребителей в близлежащих странах (бывшего СССР) к этим машинам.

Иными словами, перспективы для бизнеса самые позитивные. Как считает Стенли Рут, партнер, руководитель практики по оказанию услуг компаниям автомобильной отрасли PricewaterhouseCoopers, «ситуация в отрасли имеет по-

ложительный вектор развития». Приход иностранных автопроизводителей, введение требований по локализации и государственные меры поддержки отечественного автопрома способствовали развитию автомобильного рынка России. Годовое производство автомобилей с 2002 по 2011 год увеличилось на 70% (около 1 млн в 2002 году – 1,7 млн в 2011 году). «По нашим расчетам, через 10 лет ежегодные продажи легковых автомобилей в России могут превысить 3,5 млн штук в год. Также мы ожидаем, что в течение следующих 10 лет совокупное количество проданных новых легковых автомобилей в России будет равно текущему количеству легковых автомобилей на дорогах страны», – резюмирует г-н Рут. **Б**



ВСЕ ГРАНИ ЛОГИСТИКИ

Три составляющие деятельности «СВ-ТРАНСЭКСПО» – логистика, таможня, страхование – выделяют компанию как надежного гаранта по сопровождению грузов на любые расстояния. Об эффективности работы и основных конкурентных преимуществах «СВ-ТРАНСЭКСПО» рассказывает ее генеральный директор Владимир Ревазович Ершов.



ФОТО: ГРИГОРИЙ МУЗРИКОВ

«Бизнес Обозрение»: Владимир Ревазович, прежде всего позвольте спросить, что же такое логистика?

Владимир Ершов: Отличный вопрос! Представьте, ответа на него не знают даже те, кто с логистикой, скажем так, ежедневно соприкасается – транспортные чиновники, таможенные начальники... По крайней мере, постоянно общаясь с этими людьми, я пришел к шокирующему выводу: многие из них не понимают, что такое логистика!

Вообще логистика бывает разной. Вот пример. Доставляя крупный башенный кран американского производства, собранный в Австралии и Малайзии, мы использовали несколько видов транспорта: морской, железнодорожный, автомобильный и авиационный, то есть занимались транспортной логистикой. Но есть еще логистика таможенная, внешнеэкономическая, политическая... Одним словом, если подходить философски,

логистика – это эффективное управление. Когда в каждой ситуации нужно оперативно находить самое лучшее решение из всех существующих. Принимать его и быстро выполнять.

Знаете, я не люблю слово «проблема» и паническую фразу «надо что-то делать», которую слышу на каждом шагу. Согласитесь, от всего этого веет какой-то обреченностью, безысходностью. Лучше, с моей точки зрения, говорить «ситуация», «вопрос», «быстрое и точное решение». Впрочем, суть не в словах, а в том, чтобы без усталости думать, постоянно размышлять. Нестандартные ситуации у нас возникают каждый день, так вот наш принцип – действовать, а не болтать. Нужно искать выход из любого положения и быстро находить решение, а лучше – несколько.

В свое время «СВ-ТРАНСЭКСПО» участвовала в большой работе по поставке строительного оборудования и мате-

риалов для проекта «Москва-Сити». Однако в самом начале, когда только мы предложили свои услуги, нам тут же дали понять, что в них не нуждаются: «Зачем? У нас со всеми договорные отношения, поставки осуществляются в срок». Мы тем не менее предоставили собственные расчеты, в которых особо подчеркнули – сотрудничество с нами даст 20% экономии. Но на «другом конце» по-прежнему хранили молчание. А вскоре их немецкие партнеры опоздали с доставкой оборудования почти на три недели. И когда мы вновь предложили свою помощь, все несказанно обрадовались.

БО: Где вы всему этому научились?

В.Е.: Вы имеете в виду мои университеты? (Улыбается.) Высшее образование я получал в двух вузах – сначала в МАДИ, потом в МГИМО. Трудился в IV Управлении КГБ СССР – контрразведка на транспорте. После – в Совтрансавто, где прошел все ступени – от инженера-механика до руководителя. Затем вместе с коллегами по Совтрансавто мы создали свою компанию по международным автомобильным перевозкам. Сейчас возглавляю «СВ-ТРАНСЭКСПО» – холдинг, включающий 14 компаний с автономным руководством. В апреле следующего года «СВ-ТРАНСЭКСПО» исполнится 13 лет. Наша головная организация – ТРАНСЭКСПО. ТРАНСАВТО ведает международными перевозками, ТРАНСБРОКЕР – таможенными вопросами. Ну а все остальные занимаются внешнеэкономической деятельностью. Доставкой по всему миру самой разной продукции – автомобильных запчастей, оснащения для систем очистки и кондиционирования, мебели, комплектующих, оборудования для нефтяной промышленности... В каждом подразделении у нас работают профессионалы, искренне любящие свое дело.

БО: Как Вы выстраиваете отношения с Федеральной таможенной службой? Ведь про бюрократизм

ФТС ходят легенды. Вам удается находить с ними общий язык?

В.Е.: Почти всегда, хотя это и нелегко. Примеров тому масса. Вот один из них. Недавно мы перевозили груз – сельхозоборудование – из трех стран, в основном из Израиля, в одно крупное тепличное хозяйство Краснодарского края. И вдруг ФТС принимает решение, которое полностью парализует деятельность таможенной службы по всей России. Включая, понятно, и новороссийскую, где стояли тогда наши контейнеры. Там скопилось более 350 единиц перевозимого нами груза, за каждую надо платить штрафы! Но жаловаться израильским партнерам, что, мол, мы не виноваты, – не в наших правилах. Мы сами должны за все отвечать. Словом, я приглашаю своих экспертов, имеющих большой опыт работы с таможеней. Они мне сразу предлагают три варианта выхода из возникшей ситуации. После звоню начальнику Управления таможенного контроля и оформления ФТС России, который обещает решить вопрос через... 2–3 недели. Я ему говорю: через 2–3 часа! И спрашиваю, любит ли он свежие помидоры и огурцы. Услышав утвердительный ответ, объясняю, что сейчас от нас с ним зависит, чтобы как можно больше отечественной продукции было на столах россиян.

БО: Это уже вопрос почти политический – забота о национальной производственной безопасности.

В.Е.: Как бы то ни было, на следующий же день наш вопрос был решен. Очень важно найти подход к каждому человеку, обремененному властью, сподвигнуть его к тому, чтобы он принял решение вне «зоны бюрократии», чтобы все оказались в выигрыше.

БО: А бывает, что «проколы» совершают не таможенные работники, а ваши службы?

В.Е.: От ошибок никто не застрахован. Несколько лет назад нам поручили доставить из Франции в Воронеж оборудование для выпечки для малых пекарен. Всего – пять автопоездов. И вот на смоленской таможне три автопоезда пропускают, а два задерживают. Причем совершенно справедливо, поскольку их вес превышал заявленный в документах. И хотя то была ошибка французов, закон есть закон. По нему в течение 30 дней оформляется штраф, ну а потом можно груз забрать.

Я позвонил главе смоленской таможни и попросил его оформить все за 2–3 дня. И снова нужно было найти нестандартный подход, «подобрать ключ» к сердцу начальника, разумеется, в рамках закона. В итоге утром штраф был уплачен, а в полдень автопоезда отправились в Воронеж.

БО: Вообще, как часто возникают страховые случаи в процессе перевозок?

В.Е.: В нашей практике страховые случаи – редкость. Мы ответственно относимся к тем, с кем работаем. Нам доверяют – мы доверяем.

Что же мы делаем, если страховой случай происходит? Вновь, чтобы не быть голословным, приведу пример. При перевозке ценного оборудования из Турции на территории Болгарии один из пяти наших автопоездов попадает в аварию. Груз повреждается, хотя вины водителя в произошедшем не было. Ущерб – 90 тысяч евро. Как должно происходить общение со страховой компанией? Через месяц при правильном оформлении и предоставлении всех необходимых документов страховая компания принимает решение и выплачивает необходимую сумму.

Но мы решили вопрос иначе.

Наши специалисты моментально вылетели в Болгарию, и уже на следующее утро мы из своих оборотных средств заказали новое оборудование и дали поручение турецкому производителю. Он обещал через пять дней все выполнить. Юристы в это время параллельно

занимались оформлением документов для страховщиков. Через десять дней мы доставили весь груз, а через 24 дня страховая компания выплатила деньги.

Вот так. Логика проста: нам доверили груз, за который мы несем полную ответственность и по перевозке, и по таможне, и по внешнеэкономическим аспектам. А раз у нас есть право за все отвечать, то есть и возможность маневра.

БО: Вы активно сотрудничаете с Торгово-промышленной палатой России? Что это Вам дает?

В.Е.: В ТПП у меня две должности – заместителя председателя Совета по таможенной политике, а также вице-президента Ассоциации торговых компаний. Если говорить о таможне, то первоочередная задача Совета – улучшить ситуацию на границах, где возникают огромные очереди, а чиновники все никак не решат, кто за что конкретно отвечает. ТПП – своеобразный аккумулятор и опыта прошлых лет, и новейшего. Торгово-промышленной палате со своей высокой колокольни многое видно: как модернизировать таможенные коридоры, пойти навстречу бизнесу, производству, людям. Ведь главное не копить вопросы, а решать их. Не ждать стрессовых ситуаций, а четко, профессионально работать, отменяя все ненужное и неграмотное.

БО: Владимир Ревазович, благодарим за беседу и желаем лично Вам и всей компании дальнейших успехов на столь важной и нелегкой службе. Б

Беседу вела ГАЛИНА МУМРИКОВА



«СВ-ТРАНСЭКСПО» — транспортно-экспедиционная компания (член Союза транспортников России, член Национальной ассоциации таможенных брокеров), на протяжении 10 лет осуществляющая международные и региональные перевозки грузов автомобильным, железнодорожным, воздушным и водным транспортом, а также несколькими видами транспорта (интермодальные перевозки).



Требуется коренная техническая модернизация железных дорог. Тогда возрастут скорость перевозок, провозная способность, возникнет качественно новая инфраструктура...

ных учреждениях. Добавьте сюда 93 тыс. мест в больницах. И если это все по стране сложить, добавив потребности армии, различных федеральных структур, пенитенциарной системы, то мы выясним, что примерно 40% продукции, производимой в стране, мы можем убирать с рынка. И таким образом решать проблему поддержки сельского хозяйства. Но это требует очень серьезного диалога между властью и обществом. В Москве, я считаю, этот вопрос нужно делегировать на уровень муниципальных депутатов, дать им такие полномочия, чтобы они выявили круг домохозяйств, которым нужна помощь. Моя позиция, чтобы эти деньги тратились в магазинах шаговой доступности, а не в крупных сетях. Это означает конкуренцию и невозможность ценового сговора, это особая форма доверия между продавцами и покупателями и это контроль качества — продавцы понимают, что они не могут продавать просроченные продукты своим постоянным покупателям.

БО: Чего нам не хватает для запуска подобной программы?

И.С.: Все составляющие для успешного старта имеются. Надо проявить политическую волю, и я не сомневаюсь, что у нас все получится.

БО: Есть ли у российского сельского хозяйства какая-либо особенность, которая позволит нам успешно взаимодействовать с ВТО и даже стать лидером в каких-то областях?

И.С.: Во многих секторах экономики наша страна отстала от мировых лидеров навсегда. В том числе и в сельском хозяйстве. Но если позиция аутсайдеров в области радиоэлектроники или автомобилестроения не дает нам никаких преимуществ, то отставание в интенсивном агропроизводстве имеет свое достоинство. Органическое, натуральное, ландшафтное земледелие по сути является экстенсивным сельским хозяйством. Наши преимущества здесь обусловлены рядом очевидных факторов.

Во-первых, наличием огромных площадей земель сельскохозяйственного назначения — 434 млн га. Из них пашни — 126 млн га. Почти по гектару на жителя страны. При этом по-

ловины пахотных земель относятся к черноземам. Тем самым содержание гумуса в которых превышает 7%. Недаром в палате мер и весов французского Льежа кубометр воронежского чернозема представляет мировой эталон плодородия.

Еще одним преимуществом является доставшееся в наследство от советской системы крупноконтурное земледелие, позволяющее внедрять технологии органического сельского хозяйства, не согласуя агротехнические приемы с широким кругом мелких собственников и производителей.

И, наконец, третье: в России, в период кризиса, было ограничено применение средств химизации. Так, например, внесение минеральных удобрений с начала реформ сократилось почти в шесть раз. Это упрощает систему международной сертификации органического земледелия.

Есть основания предполагать, что это направление развития мирового сельского хозяйства в долгосрочной перспективе сохранится. Косвенным подтверждением служит политика, проводимая рядом стран Европейского Союза. Брюссель меняет практику субсидий агропромышленному сектору, стимулируя органическое земледелие. Это позволяет решать не только некоторые политические задачи — вопросы экологии, к примеру, но и ряд экономических задач, в частности, проблемы перепроизводства.

Поэтому органическое сельское хозяйство, экологическое ландшафтное земледелие позволяют предложить востребованный как на внешнем, так и на внутреннем рынке прекрасный продукт. В ближайшие двадцать лет у России в силу неоспоримых конкурентных преимуществ, о которых было сказано ранее, есть реальная возможность претендовать на 10–12% объемов мирового производства органических продуктов.

БО: Это очень интересные факты, которые позволяют оптимистически смотреть в будущее.

И.С.: Но у нас есть еще одна задача, решение которой, если и не выведет нас в лидеры экономики в ближайшем будущем, но уже наверняка не заставит плестись среди отстающих по мировым показателям стран. Речь идет об инфраструктурных проектах, которые призваны стать локомотивами модернизации, а потому – приоритетными объектами внимания и инвестиций со стороны государства. Эти проекты направлены на качественное повышение уровня использования Россией ее монопольных возможностей и ресурсов, повышение уровня связности – транспортной, логистической, экономической и ментальной – территории Российской Федерации, снижение уровня социально-экономического неравенства регионов. А также на формирование предпосылок для долгосрочного экономического и технологического сотрудничества между нашей страной и ее основными партнерами как в Западной Европе, так и в Азиатско-Тихоокеанском регионе и так далее.

БО: Какой проект из обозначенных можно выделить как первоочередной?

И.С.: По нашему мнению, наиболее значимым и отвечающим всем перечисленным и еще многим дополнительным категориям является проект Трансъевроазиатской высокоскоростной железнодорожной магистрали, которая должна пройти через нашу страну от Тихого до Атлантического океана.

БО: Расскажите подробнее об этой грандиозной программе.

И.С.: В настоящее время господствуют морские контейнерные перевозки, и их объем достигает колоссальной величины. На мировом рынке на долю российских транспортных компаний остается ничтожная доля,

составляющая менее 1% общего объема перевозок.

Железнодорожные перевозки в мировом масштабе не сделали такого шага вперед, и ныне их технология значительно отстала от морской.

И вполне естественно, что требуется коренная техническая модернизация железных дорог. Тогда возрастут скорость перевозок, провозная способность, возникнет качественно новая инфраструктура, и контейнерные морские перевозки не смогут безраздельно доминировать на рынке перевозок Азия – Европа.

БО: В случае осуществления этого проекта насколько вырастет доля нашей страны при транзите грузов из Азии в Европу?

И.С.: Предположительно до 20–25%, то есть в 100–125 раз. Кроме того, по нашим подсчетам, Трансъевроазиатская высокоскоростная магистраль позволит создать 5,3–6,4 млн новых рабочих мест в национальной экономике России.

БО: Каким образом?

И.С.: Города, производства, ресурсы, расположенные вдоль ее протяженности, образуют особый формат проживания и жизнедеятельности – Регион Мегалополисов. Он будет отвечать новым актуальным вызовам в сфере политики, экономики и общественного устройства нашего будущего.

Только на магистрали главным социальным эффектом станет создание большого числа новых рабочих мест различной квалификации. Если отталкиваться от сегодняшнего среднего штата РЖД (15 чел/км), то можно предположить, что штат только одной скоростной магистрали (без учета служб погрузки, терминалов и т. д.) будет составлять около 20–25 чел/км, следовательно, в целом 230–290 тыс. человек. Общий штат по всей линии – порядка 600–700 тыс. человек. И если следовать опыту развития новейших инфраструк-

турных проектов Западной Европы, когда известно, что на одного работающего в новой транспортно-логистической системе приходится девять рабочих мест, создаваемых в сопряженных областях народного хозяйства, то мы и получим те цифры, которые я вам назвал ранее.

БО: Какие партнеры могли бы вместе с нами осуществлять этот суперпроект?

И.С.: Есть мнение, что в Европе ключевым партнером для нас могла бы стать, безусловно, Германия. В странах АТР таких потенциальных стратегических партнеров два – КНР и Южная Корея. Причем Южная Корея даже предпочтительнее для Российской Федерации, потому что наряду с высочайшими наработками и достижениями эта страна практически не повлечет за собой дополнительных социальных и политических издержек, которых можно ожидать от наших китайских партнеров. Но все равно обе эти страны достойны участвовать в суперпроекте.

БО: Иван Валентинович, Ваше интервью дало хороший заряд бодрости и веры в потенциал нашей великой страны. Есть идеи, которые достойны быть воплощенными в новом веке. И есть настоящие люди, патриоты Родины, создающие и реализующие их. Но, главное, это вполне разумные, четко выверенные технологически и экономически программы, которые вполне по силам России. Не только мы сами, но и весь мир ждет от нас прорыва на лидирующие позиции в мировом сообществе, на то место, которое мы всегда занимали и в царской России, и в советское время. И надеемся, что будем занимать и в новейшее время с великими проектами, хорошо организованной экономикой и миролюбивой политикой. Спасибо за прекрасную беседу. **Б**

Беседу вела ТАТЬЯНА ИВАНОВА

Великие люди творят великие дела, хорошие люди – долговременные дела.

Мария фон
Эбнер-Эшенбах

ТЕНЕВАЯ СТОРОНА СИСТЕМЫ

Понятие «теневая банковская система» для определения кредитного посредничества, альтернативного банковскому, закрепилось в литературе с легкой руки Пола Макколлея, впервые прозвучавшее в его выступлении на Экономическом симпозиуме Федерального резервного банка Канзас Сити в 2007 году.

Текст: **НИКОЛАЙ РУБЦОВ**



Начало расцвета теневой банковской системы приходится на первую половину 1990-х – время бурного роста структурированных финансов, что связано с попыткой вывести кредитный риск за рамки банковской сферы и стремлением создать новые формы ликвидности или источники финансирования кредитных рынков путем перевода банковских активов в забалансовую сферу.

Результатом развития структурированных финансов стало изменение способа функционирования банковской индустрии. Традиционная банковская модель генерации и финансирования кредитов, называемая «порождать и удерживать», сменилась на иную – «порождать и распределять». В рамках этой модели банк вместо того, чтобы держать на балансе кредиты до полного погашения, стал продавать или передавать их забалансовым структурам – так называемым SPV (Special Purpose Vehicles), как правило, создаваемым самим же банком. Ссуды объединялись в пулы, проходили андеррайтинг и продавались как ценные бумаги, обеспеченные активами (ABS). Новая модель ведения бизнеса позволила банкам передавать, разделять и продавать связанные с кредитами риски (например, риск дефолта, риск неплаты процентов, риск изменения процентной ставки и т. д.). Кроме того, новая модель предоставила банкам широкие возможности по высвобождению собственного капитала и использования его для генерации новых кредитов без каких-либо серьезных ограничений по его резервированию. В результате эмиссия ценных бумаг, обеспеченных активами, или многоуровневых облигационных обязательств (Collateralized Bond Obligations – CDOs), а также кредитных деривативов, призванных осуществлять перевод рисков за рамки банковской сферы, стала расти с огромной силой, создавая фундамент теневой банковской системы.

Но рост теневой банковской системы обусловлен не только внутренними потребностями банков, но и потребностями кредитных рынков. Дело в том, что в последней четверти прошлого века в финансовой индустрии произошло существенное перераспределение ресурсов из банков в различные паевые фонды, деятельность которых была направлена на получение более высоких доходов от вложенного капитала по сравнению

с депозитами, предлагаемыми банками. Совокупный объем активов под управлением различных фондов к началу 2011 года составил более \$117 трлн.

Именно эти фонды, а также нефинансовые компании и государственные организации и стали основными потребителями инновационных кредитных продуктов. Потребность институциональных инвесторов в структурированных финансовых продуктах была обусловлена необходимостью временного «освоения» свободной наличности, которая бы приносила доходность, сопоставимую с традиционными банковскими депозитами, при той же степени ликвидности и надежности сохранения капитала, какой дают коммерческие банки. Почему же именно теневые банки стали объектом временного вложения капитала? Дело в том, что страховка депозита в банковском секторе покрывает лишь незначительную сумму по сравнению с объемом наличности, который временно находится на счетах институциональных инвесторов. Теневая банковская система посредством использования структурированных финансовых инструментов позволяла институциональным инвесторам решить проблему надежного размещения огромных объемов свободной наличности под весьма привлекательный процент.

Итак, рост спроса на качественное ликвидное обеспечение в виде структурированных финансовых продуктов со стороны институциональных инвесторов, обладающих огромными объемами временно свободной наличности, вместе со сменой внутри банковской бизнес-модели стали главными причинами стремительного роста теневой банковской системы. Согласно данным Комитета по финансовой стабильности (Financial Stability Board – FSB), созданного в 2009 году двадцатью ведущими экономиками мира (G-20) для надзора за кредитными рынками, на начало 2012 года размер активов теневой банковской системы мира достиг \$60 трлн. По оценкам TheCityUK Partnering Prosperity, это почти 60% объема активов 1 тыс. самых крупных банков мира. Причем 40% (\$24 трлн) совокупного объема активов теневой банковской системы приходится на США; 37% (\$22 трлн) – на Европу; 8% (\$4,8 трлн) – на Японию; 3,7% (\$2,2 трлн) – на Китай. По оценкам Мишеля Барнье, комиссара Европейского союза по надзору за финансовыми

рынками, «теневая банковская система составляет 25–30% мирового финансового сектора». В США доля теневой банковской системы в финансовом секторе еще выше – 35–40% по оценкам специалистов. Согласно оценкам Tobias Adrian Z. Pozsar, A. Ashcraft, H. Boesky, приведенным в докладе ФРБ Нью-Йорка, ее объем в США накануне кризиса 2008 года более чем на 60% превышал капитал традиционной банковской системы. А по данным сайта Zero Hedge, теневая банковская и традиционная банковская системы по величине обязательств к марту 2012 года почти сравнялись друг с другом.

В самом широком смысле теневую банковскую систему можно определить как «кредитное посредничество, осуществляемое организациями за пределами регуляторной банковской системы».

Теневая банковская система имеет три особенности, которые принципиальным образом отличают ее от традиционной. Во-первых, она носит нерегулируемый характер. Иными словами, не существует правил и надзорного органа, которые бы нормировали и регулировали ее действия. Во-вторых, у нее нет доступа к источнику ликвидности, предоставляемой центральными банками в случае возникновения проблем с наличностью. В-третьих, она лишена доступа к гарантиям вкладов, предоставляемых государством частным лицам. Учитывая эти особенности, Федеральный резервный банк Нью-Йорка дал ей следующее определение: «Теневые банки – это финансовые посредники, которые осуществляют трансформацию сроков погашения обязательств, кредитов и ликвидности без открытого доступа к ликвидности центрального банка и кредитных гарантий публичного сектора».

Теневые банки функционируют параллельно банковской системе и аналогично последней предоставляют кредиты и ликвидность. Однако в отличие от банковской системы, где каждый банк может реализовывать все стадии посредничества между заемщиками и займодателями, в теневой банковской системе такое посредничество расчленено на цепь хотя и внутренне взаимосвязанных, но юридически самостоятельных структур, каждая из которых выполняет свою роль и без осуществления которой вся система кредитного посредничества попросту перестает работать.



Николай Рубцов, генеральный директор компании «Интер Технологии»

Многоступенчатую структуру кредитного посредничества теневой банковской системы можно свести к трем частям: 1) возникновению или порождению кредита; 2) процессу секьюритизации или структурированию ценных бумаг, основанных на кредите (объединение кредитов, эмиссия ABS, кредитная трансформация ABS посредством CDS и т. д.); 3) фондированию или инвестированию в инструменты структурированных финансов.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ КРЕДИТА

Стартовой ступенью функционирования теневой банковской системы являются различные виды кредитов (студенческие, ипотечные, на покупку автомобиля, облигационные займы и т. д.), выданные или организованные депозитарными институтами, брокерско-дилерскими и финансовыми компаниями.

В банковской системе США к депозитарным институтам относятся коммерческие банки, сберегательные институты и кредитные союзы. При этом 90% всех активов депозитарных институтов принадлежит коммерческим банкам. В зоне евро к депозитарным институтам относятся кредитные институты, центральные банки, фонды денежного рынка и финансовые институты (Monetary Financial Institutions – MFI).

Брокерско-дилерские компании – это инвестиционные банки. Баланс этих организаций серьезным образом отличается от баланса традиционных депозитарных институтов, поскольку инвестиционные банки не принимают депозиты

в качестве главных источников фондирования. Финансовые компании – это или независимые фирмы, или дочерние структуры промышленных фирм. В США финансовые компании являются вторым по величине источником кредитования как бизнеса, так и индивидуальных потребителей. Но в отличие от банков финансовые компании не принимают депозиты, не подчиняются банковскому регулированию и поэтому лишены доступа к ликвидности центрального банка, а также гарантий по вкладам. Для финансирования выдаваемых кредитов они мобилизуют капитал путем эмиссии коммерческих бумаг и других долговых инструментов.

ПРОЦЕСС СТРУКТУРИРОВАНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ

Появление структурированных финансов сформировало путь перехода от традиционных финансов к теневой банковской системе. Суть структурированных финансов – объединение экономических активов или финансовых ресурсов в пулы и их эмиссия для дальнейшей перепродажи с целью привлечения финансирования. По определению Банка международных расчетов (BIS), «структурированные финансы могут быть определены как форма финансового посредничества, основанная на технологии секьюритизации. Они включают в себя объединение активов и последующую продажу инвесторам требований на основе потока наличности, проистекающего из пулов, лежащих в их основе. Обычно эмитируется несколько классов (или траншей) ценных бумаг, каждый с определенными характеристиками риска-доходности. Кроме того, лежащий в основе в качестве обеспечения пул активов, как правило, юридически отделен от баланса создателя транзакции. Активы в пуле обеспечения включают как инструменты наличности (к примеру, ипотечные кредиты, дебиторская задолженность кредитных карт, ссуд и облигаций), так и синтетические экспозиции, такие как кредитные дефолтные свопы (CDS). В зависимости от природы активов пулы могли включать большое количество относительно однородных индивидуальных авуаров (к примеру, несколько десятков тысяч потребительских кредитов) или могли быть организованы из довольно-таки неоднородных экспозиций с ограниченным числом дебиторов (как в случае с CDOs)».

Секьюритизация позволяет превратить неликвидные банковские активы (кредиты и дебиторскую задолженность) в ликвидные финансовые инструменты, а кредитные деривативы обеспечить безрисковым характером и гарантией надежности. Кроме того, структурированные финансы позволили новому способу кредитного посредничества уменьшить стоимость заемного капитала, а также облегчить его доступность. Но и это еще не все – теневая банковская система, возникшая на базе структурированных финансов, постепенно превратилась в существенный источник фондирования традиционной банковской системы.

Процесс секьюритизации, центральная ступень функционирования традиционной банковской системы, следует строго определенному порядку, каждому этапу которого соответствует специфический тип теневой банковской организации, финансируемой определенным классом обязательств. В самом простом виде они могут быть представлены следующим образом:

- ✓ объединение, или «складирование», кредитов (Loan Warehousing), полученных от его организаторов. Процедурой объединения кредитов занимается специально учрежденная структура, называемая кондуитом или SPV. Иногда она является тем же юридическим лицом, что и банк – организатор кредита, но финансирование этой структуры, как правило, обеспечивает организатор кредита;

- ✓ продажа объединенных в пул (или пулы) кредитов SIV, доверенным лицом или администратором которого обычно выступает крупный коммерческий или инвестиционный банк. SIV эмитирует ценные бумаги, обеспеченные кредитами, находящимися в его инвестиционном портфеле. Финансирование осуществляется за счет вознаграждения или комиссий, получаемых за свои услуги;

- ✓ продажа ценных бумаг, созданных SIV. В большинстве случаев эмитированные ценные бумаги напрямую не продаются администратором – учредителем SIV. Как правило, администратор продает их андеррайтеру. Таким гарантом-поручителем обычно выступает инвестиционный банк, возлагающий на себя ответственность за продажу приобретенных им ценных бумаг конечному инвестору. Примечательно, что порой андеррайтер часть этих ценных бумаг оставляет в своем портфеле.

Говоря о процессе секьюритизации как центральной стадии функционирования теневой банковской системы, следует отметить, что она может осуществляться двояким образом – традиционным и синтетическим. Традиционная секьюритизация означает, что банк или финансовая компания напрямую продает и передает свои активы (кредиты) забалансовым структурам для последующего их «преобразования» в структурированные финансовые продукты. Это позволяет банку путем превращения неликвидных активов в ликвидные обрести свободный капитал и тем самым уменьшить требования регулятора к уровню собственных средств. Синтетическая же секьюритизация означает процесс объединения традиционной секьюритизации с кредитными деривативами. При этом теневым банкам передается только кредитный риск, а весь портфель выданных ссуд банк сохраняет на своем балансе. Переданный кредитный риск преобразуется посредством механизма кредитных деривативов в различные виды сложных структурированных продуктов. Следует подчеркнуть, что синтетическая секьюритизация представляет собой наиболее быстрорастущий сегмент рынка структурированных финансов.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ИНСТРУМЕНТЫ СТРУКТУРИРОВАННЫХ ФИНАНСОВ

Созданные процессом секьюритизации финансовые продукты в последние десятилетия стали незаменимым инструментом привлечения временно свободных средств институциональных инвесторов, прежде всего паевых взаимных фондов и хедж-фондов.

Наиболее активными инвесторами стали фонды денежного рынка (Mutual Money Market Funds – MMMFs), на долю которых приходится до 60% совокупного объема всех сделок с этими инструментами. Эти паевые фонды инвестируют свой капитал в краткосрочные ликвидные долговые инструменты, такие как государственные краткосрочные ценные бумаги, депозитарные сертификаты коммерческих банков и т. д., а также предоставляют финансирование при помощи сделок репо.

Размер рынка репо в США, по оценкам Федерального резервного банка Нью-Йорка, к началу 2012 года составил \$10 трлн, а Европы – €6,2 трлн.

Репо – это тип краткосрочного финансирования под залог ценных бумаг, применяемый с целью получения дохода от временно свободных наличных средств. Сделки репо могут рассматриваться как краткосрочные, обеспеченные активами кредиты, где заемщик для обретения ссуды предоставляет кредитору залог в виде ценных бумаг. Обеспечение в сделках репо может состоять как из традиционных активов, представляемых, к примеру, облигациями американского казначейства и ценными бумагами Федеральных кредитных агентств США, так и нетрадиционных, таких как ABS, MBS, CDO, корпоративных долгов и т. д.

В зависимости от видов обеспечения депозитор может изменять размер гарантированного задатка или маржи. Маржа представляет собой инструмент контроля над активом, выступающим как обеспечение. Она предназначена для того, чтобы обезопасить депозитора от потерь, вызываемых рыночными колебаниями стоимости активов, выступающих в качестве обеспечения. Размер стоимости актива при этом рассчитывается как текущая его стоимость, уменьшенная на определенный процент. Размеры маржи в сделках репо различаются в зависимости от качества обеспечения и рассчитываются по формуле $(1 - C/F)$, где C – это текущая стоимость обеспечения, а F – размер предоставляемого кредита. Так, до кризиса 2008 года на протяжении многих лет маржа на нетрадиционные виды обеспечения, являющиеся основными активами теневой банковской системы, была чрезвычайно низкой, как правило, около 2%. С началом кризиса она стала стремительно расти, достигнув в своем апогее почти 50%.

Что означало такое увеличение маржи по сделкам репо? То, что функционирование теневой банковской системы, превратившейся к тому времени в ведущий механизм фондирования финансовой системы, почти полностью остановилось. Именно это, а не депрессия на рынке недвижимости с ее проблемами субстандартных кредитов, собственно, и стало главной причиной кризиса, поставившего мировую финансовую систему на грань коллапса. И только экстраординарные меры, принятые центральными банками США и Европы, позволили предотвратить ее крушение, хотя и не без значительных



Теневая и традиционная банковские системы самым тесным образом связаны друг с другом, поскольку представляют две стороны одной и той же медали – современного кредитного рынка. 

жертв в лице банкротства ведущих инвестиционных банков и страховых компаний мира.

Не прошло и трех лет после начала кризиса, как теневая банковская система после периода кратковременного сжатия вновь достигла предкризисных размеров и даже превзошла их. Учитывая ее нерегулируемый характер, использование огромного леввериджа, а также ее роль в фондировании банковского сектора и экономики в целом, представители банковских регуляторов в США и Европе стали отождествлять ее с главным источником финансовой нестабильности и угрозой системного риска. Более того, лидеры G-20 в ноябре 2010 года на саммите в Сеуле потребовали, чтобы FSB в кооперации с международными нормотворческими органами разработал рекомендации по усилению надзора и регулированию теневой банковской системы. 27 октября 2011 года FSB опубликовал первый набор рекомендаций по усилению мониторинга и улучшения регулирования. К концу 2012 года эти рекомендации планируется подготовить в окончательном варианте.

СВЯЗЬ С ТРАДИЦИОННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ

Теневая и традиционная банковские системы самым тесным образом связаны

друг с другом, поскольку представляют две стороны одной и той же медали – современного кредитного рынка. Стоит напомнить, что само по себе появление и развитие теневой банковской системы обусловлено насущными потребностями именно традиционных банков, стремящихся вывести за пределы своих балансов кредитные риски и через создание и применение структурированных финансовых инструментов повысить свою доходность. Неудивительно, что коммерческие банки зачастую стали составлять часть цепи теневых банков, а также явно или неявно поддерживать теневые банковские структуры в процессе трансформации ими ликвидности и сроков исполнения долговых обязательств. Кроме того, традиционные банки стали одними из самых активных инвесторов в структурированные финансовые продукты, эмитируемые теневой банковской системой.

Эта взаимозависимость традиционной и теневой банковских систем означает их крайнюю степень чувствительности к проблемам друг друга. Падение или крах какого-либо института теневой банковской системы может поставить под удар стабильность всей финансовой системы в целом. Примеров подобного развития событий за последние два десятилетия более чем достаточно. 

РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ: ПРОГНОЗ

По расчетам аналитиков, во второй половине 2012 года дефолтов на российском долговом рынке можно не ждать. Скорее всего, ставки по корпоративным облигациям вернутся к докризисным значениям, но оценивать риски инвесторы станут строже. Хороший шанс привлечь публичные займы для компаний и надежных заемщиков!

ТЕКСТ: АМИНА АТАВОВА



В вопросе о том, что ждет российский долговой рынок во втором полугодии 2012 года, единогласия среди аналитиков не наблюдается. Одни готовятся к стремительному росту рынка, другие говорят о второй волне дефолта, как это было в разгар кризиса. «Во время кризиса дефолты неизбежны. Нередко страдают компании, достаточно надежные и имеющие долгую и успешную историю ведения бизнеса, – утверждает Геворк Геворкян, старший трейдер инвестиционной компании Concept General Invest. – Если в 2013 году кризис сильно усугубится, то многие компании не смогут выполнить своих обязательств и количество дефолтов вполне может превысить 2008 год». Тем не менее даже наиболее пессимистично настроенные игроки признают, шанс, что рынок захлестнет волна дефолтов, не столь велик, как в 2008 году. По мнению Андрея Маркина, управляющего портфелями ценных бумаг УК «Солид Менеджмент», причина проста: на рынке меньше заемщиков второго и третьего эшелонов, а кредитному

качеству эмитентов уделяется куда больше внимания. И хотя последние два года облигационный рынок демонстрирует признаки восстановления, инвесторы по-прежнему осторожны в оценке рисков.

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ

К середине 2011 года российский облигационный рынок достиг исторически низких показателей. Объемы эмиссий, ставки и сроки заимствований вернулись к докризисным значениям. Во многом это заслуга банков, которые выступали основными инвесторами. Компании размещали облигации под 6–8% годовых. Правда, привлечь деньги на столь выгодных условиях имели возможность лишь высококачественные заемщики, такие как Газпромнефть, Вымпелком, «Норильский никель», ВБД и другие. В 2012 году ситуация несколько изменилась. «Ставка 5-летних гособлигаций, номинированных в рублях, составляет 7,6% годовых, как и в начале 2011 года, но в мае 2012 года она увеличилась до 8,4% годовых, – отмечает Александр

Осин, главный экономист УК «Финанс Менеджмент». – Сегодня ставки корпоративного рублевого долга составляют 8,8% годовых. Для сравнения: в начале 2011 года она не превышала 7,5% годовых, а в мае текущего года достигла максимума – 9,3%».

При этом объемы новых эмиссий в III–IV кварталах 2011 года сократились до 20–40 млрд рублей в месяц. Хотя в марте минувшего года этот показатель достиг рекордных 138,9 млрд, в июне компании разместили бумаг на сумму более 129 млрд рублей. «Рынок корпоративных облигаций меняется. Обороты снизились наполовину, при этом доходность выросла на 0,5%, – констатирует Геворк Геворкян. – Существующие проблемы стран еврозоны не могут не оказывать влияния на корпоративный сектор».

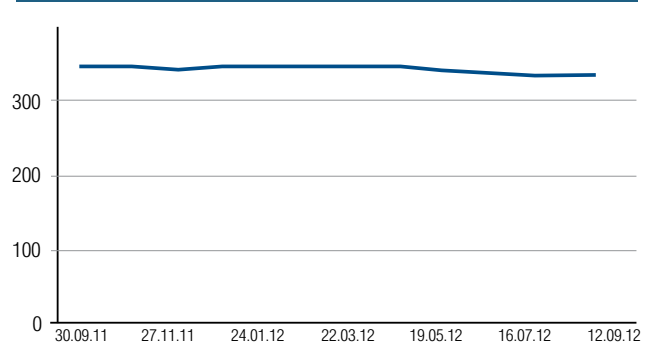
К середине 2012 года на рынке корпоративных облигаций наступило затишье. «Это характерно для летних месяцев, но связано и с ситуацией в мировой экономике, – рассказывает Анна Соболева, старший аналитик управле-

НОВЫЕ ВЫПУСКИ КО, млрд руб.



Источник: информационное агентство Cbonds

КОЛИЧЕСТВО ЭМИТЕНТОВ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ



Источник: информационное агентство Cbonds

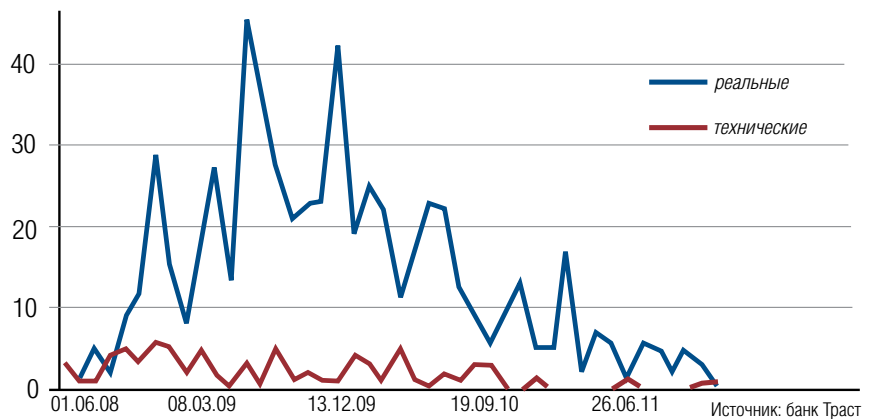
ния анализа долгового рынка ИК „Велес Капитал“. – По сравнению с первой половиной 2011 года толерантность инвесторов к риску заметно снизилась, что отразилось на доходности рублевых займов. В августе минувшего года рынки потрясла потеря США наивысшего рейтинга, что было связано с достижением потолка госдолга и разногласиями в конгрессе по его увеличению».

ЭМИТЕНТЫ

Как и в прошлом году, спросом пользуются бумаги компаний первого и второго эшелона. Волна дефолтов эмитентов третьего эшелона, захлестнувшая рынок во время кризиса, заставила инвесторов серьезно пересмотреть свое отношение к надежности предприятий. И если раньше разместить бумаги могла практически любая компания, вопрос заключался лишь в их доходности, то сейчас даже существенная премия за риск не убедит игроков рынка. «С началом кризиса 2008 года эмитенты третьего эшелона практически ушли с рынка, а второму стало занимать намного труднее, – комментирует аналитик „Велес Капитал“. – Из-за ухудшения ситуации с рублевой ликвидностью спрос сместился в ломбардные займы, поэтому успешное размещение удастся провести преимущественно компаниям с кредитным рейтингом не менее В–. Ставка же зависит от многих факторов, в частности от конъюнктуры рынка, отрасли заемщика и его репутации на рынке. Исходя из этого размещение качественного заемщика второго эшелона может пройти по ставке купона 8–10% годовых».

Непрозрачность компаний третьего эшелона, отсутствие кредитной истории и отчетности, проверенной аудиторами, не вызывают желания приобретать эти ценные бумаги даже под высокий процент. «Наиболее благоприятна ситуация для первичных размещений корпоративных эмитентов второго и третьего эшелона была в феврале и начале марта, – комментирует Андрей Маркин. – После этого они практически не выходили на рынок. Слишком существенную премию к эмитентам первого эшелона им придется предложить. Исключение составляет банковский сектор второго эшелона. Короткие рублевые бумаги – для них традиционный источник ликвидности».

ДЕФОЛТЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ПО ОБЛИГАЦИЯМ, шт.



Какими качествами должна обладать компания, чтобы ее ценные бумаги заинтересовали потенциального инвестора? Первым делом ее платежеспособность и финансовая устойчивость не должны вызывать сомнений. Иными словами, это должны быть заемщики, которые успешно прошли период оферт и погашения облигаций в кризисные 2008–2009 годы. Основные факторы, на которые обращают инвесторы: понятная юридическая структура, отчетность по международным стандартам, низкая долговая нагрузка (отношение долга к EBITDA меньше 3). Дополнительным преимуществом будет наличие кредитного рейтинга. «Спрос на бумаги второго и третьего эшелона не высок. Хорошая история предыдущих выпусков, бумаги с рейтингом от „большой тройки“ или бумаги с государственной гарантией несколько повышают шансы на удачное размещение, – уверен Геворк Геворкян. – Ставка по ценным бумагам компаний, обладающих кредитным рейтингом, составляет 12–13%, с государственной гарантией – 8–9%, без рейтинга и гарантий – не ниже 15–16%».

ОТРАСЛЕВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

За последний год участники рынка стали строже оценивать отраслевые риски эмитентов. Сейчас более высокие шансы на привлечение средств есть у строительных, производственных, транспортных и финансовых компаний, а также предприятий топливно-энергетического комплекса. Независимо от сферы деятельности эмитента повышенный интерес инвесторы проявляют к облигациям с короткими сроками погашения, опасаясь по-прежнему покупать «длинные» бумаги.

В условиях низких темпов кредитования основными инвесторами на долгом рынке, как и в прошлом году, выступают банки. «Банки ускорили инвестиции в ценные бумаги с середины года, темпы прироста этого инструмента активов банков за полгода уже соответствуют его увеличению за весь прошлый год», – констатирует Александр Осин.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Негативные прогнозы относительно российского долгового рынка в 2012 году в основном были связаны с проблемами стран еврозоны и ожиданием дефолтов по суверенным долгам. Усилиями Европейского центробанка и правительств стран ЕС эти проблемы потеряли свою остроту. Так что есть все шансы, что со второго полугодия рынок будет восстанавливаться.

«Российский рынок может показать падение доходности во второй половине года. Мы рассчитываем на приход денежных средств на рынки России, что позволит ценам облигаций пойти вверх, а доходности их, естественно, вниз, – делится мнением Геворк Геворкян. – Сейчас инвесторам интересна надежность вложений. Облигации Германии, Франции торгуются с отрицательной доходностью. Желание зарабатывать больше и диверсифицировать инвестиционный портфель при сопоставимых рисках сохраняется. Поэтому интерес к российскому рынку корпоративных облигаций постоянно растет». При этом очевидные преимущества по-прежнему будут у первоклассных заемщиков – компаний первого эшелона. **Б**

ТРЕЗВЕЕ С КАЖДЫМ ГОДОМ

Госдума приняла много законодательных актов, касающихся производства и потребления спиртных напитков. Но пока они не все работают как надо. О том, как законодатели пытаются привести алкогольную отрасль в порядок и что в результате ждет потребителей, наш корреспондент попросил рассказать зампреда думского Комитета по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству, автора многих законодательных инициатив в области регулирования алкогольного рынка Виктора Звагельского.



«Бизнес Обзорение»: Дума прошлого созыва многое сделала для того, чтобы рынок алкоголя в нашей стране стал более цивилизованным. Какие законодательные акты в области производства и потребления алкогольной продукции вы считаете наиболее важными?

Виктор Звагельский: Самое главное – принят новый механизм государственного регулирования отрасли. На это были направлены все законодательные инициативы.

Создан законодательный инструмент, позволяющий привести отрасль в то состояние, в котором у нас находятся другие отрасли экономики. Ведь не секрет, что рынок алкоголя был более закрыт и криминализован, чем другие рынки. В частности, мы ввели жесткую систему лицензирования производства алкогольной продукции. Принят комплекс запретительных мер как первый этап политики, которая должна привести к снижению неконтролируемого

потребления алкоголя. Были введены определения всех видов алкогольной продукции, что очень важно, поскольку сегодня непонятно, какой продукт к какой категории относится, и потребитель, покупая один продукт, на деле приобретает совсем другое.

Проведена достаточно серьезная работа по предотвращению потребления алкоголя среди детей. Кроме того, было введено много технических мер, которые позволяют минимизировать производство и продажу контрафакта. В этот первый блок законодательных инициатив мы продолжаем вносить поправки, чтобы закрепить механизм госконтроля и госрегулирования рынка. Второй блок направлен на деалкоголизацию населения.

БО: Многие заводы из-за проблем с лицензированием вынуждены сворачивать производство. Чем это вызвано?

В.З.: Новые правила лицензирования – механизм, который еще не до конца отлажен. Естественно, проблем много. Большинство предприятий, которые лишились лицензий, продолжают заниматься производством и продажей контрафактной продукции. При этом они все же стараются получить лицензии правдами и неправдами, но правила строгие, и им это вряд ли удастся. Есть и другая категория «неудачников». Это предприятия, которые имеют производственные мощности, не соответствующие лицензионным требованиям. А они ведь касаются и экологии. Известно, что многие заводы не получили лицензию на производство спирта, так как не установили систему переработки барды

и сбрасывали отходы производства в реки, хотя и говорили, что отправляют их на какие-то откормочные комплексы. Введение этой нормы переносилось несколько лет, то есть у них было время, чтобы исправить ситуацию. Те, кто это сделал, сейчас спокойно работает. А тот, кто хотел проскочить по старинке, сегодня остался ни с чем.

В производстве алкогольной продукции главная причина лишения лицензий – контрафакт. Производство должно быть оснащено оборудованием, которое позволяет учитывать объемы продукции. Если этого нет, то лицензии тоже никогда не будет. Когда мы говорим о лишении лицензий в оптовой торговле, мы тоже в первую очередь имеем в виду торговлю контрафактной продукцией.

Я не говорю, что закон идеален, мы продолжаем над ним работать. Там имеется большое количество орехов, которые нужно ликвидировать в ближайшее время. Если предприятия не согласны с лишением лицензии и уверены в своей правоте, они вправе подать иск. Большинство таких предприятий выигрывают дела, и им возвращают лицензии. Те же, кто занимался, мягко говоря, незаконной деятельностью, в суды не идут.

БО: Некоторые эксперты говорят, что государство стремится сократить число операторов (производителей, продавцов, импортеров) на рынке, чтобы легче было ввести госмонополию. Так ли это?

В.З.: Перераспределения в пользу какого-то алкогольного пула не происходит. Никакого укрупнения бизнеса мы не планируем. Если предприятия уходят с рынка, это естественный процесс. Хотя лично я считаю, что полукустарного производства алкогольной продукции, которая может навредить здоровью людей, быть не должно. У технически отсталых и малоэффективных предприятий не будет средств для приобретения оборудования, на котором сегодня можно производить качественную продукцию. Но таковы реалии рынка. Если мы говорим о производстве

алкогольной продукции, это в значительной степени средний бизнес, а в сфере оптовой и розничной торговли действует огромное число предприятий малого бизнеса, и это абсолютно нормально.

Когда возник вопрос о том, как сделать рынок цивилизованным, мы действительно обсуждали, что вводить: госмонополию или госрегулирование. Остановились на госрегулировании, потому что это, на наш взгляд, более эффективный инструмент в борьбе с контрафактом. Если сегодня предприятие было частным, а завтра стало государственным, это вовсе не значит, что оно перестало производить контрафакт. На мой взгляд, под крышей государства производство контрафакта может увеличиться в разы. Сейчас есть много хороших частных заводов, которые, став государственными, наверняка станут выпускать контрафакт. Но госрегулирование – это не догма. Если оно себя не оправдывает, если система будет давать сбои, возможно, есть смысл задуматься о госмонополии. Опять же в отдельном аспекте, например в розничной торговле. Система специализированных магазинов – первый шаг на этом пути. Но это возможно только в том случае, если госрегулирование не достигнет поставленной цели.

БО: Закон о регулировании производства и оборота спирта



Ваше будущее создается тем, что вы делаете сегодня, а не тем, что будете делать завтра.

Роберт Кийосаки



Виктор Звагельский, зампред думского Комитета по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству, автор многих законодательных инициатив в области регулирования алкогольного рынка

и алкогольной продукции еще не заработал, а вы уже вносите в него поправки. Чем это вызвано и в чем суть ваших поправок?

В.З.: Закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» вступил в силу уже в прошлом году. Большинство пунктов начало действовать с 1 января 2012 года, некоторые – с 1 июля, а другие – с 1 января 2013 года. Когда принимался закон, задача была как можно быстрее урегулировать ситуацию на рынке. Сейчас мы дорабатываем закон, с учетом реалий вносим поправки. В частности, поправки те, что касаются производства пива. Лицензирование производства пива должно было быть введено с 1 июля этого года. Но мы специально отложили эту меру, чтобы по возможности освободить от лицензирования мини-пивоварни и не навредить добросовестным производителям. Много было неточностей относительно определения некоторых видов винодельческой продукции, натуральных напитков типа сидра и медовухи. Кроме того, действующая редакция закона устанавливает запрет на заключение договоров купли-продажи с условием исполнения обязательств по сделке в пользу третьего лица, договоров мены, договоров об уступке требования и переводе долга, если указанные сделки совершаются в отношении этилового спирта,



алкогольной и спиртосодержащей продукции. Это положение направлено против фирм-однодневок. Но на деле получилось так, что мы запретили факторинг. Естественно, в любом законе, особенно в таком большом, есть недочеты. Поправки будут вноситься постоянно. Если закон не обрастает поправками, значит, он изначально не работает.

БО: Эксперты говорят, что подобный закон был ранее принят на Украине, но так и не заработал. Это, в частности, касается условий транспортировки алкогольной продукции. Не может ли такое случиться и у нас?

В.З.: Наш рынок при всех своих минусах гораздо более цивилизованный, нежели украинский. Там законы в основном ужесточают документооборот. А у нас есть реальные инструменты контроля, например системы ЕГАИС и ГЛОНАСС, которые позволяют проследить не только движение товара от производителя к конечному покупателю, но и мгновенно определять все работающие и неработающие заводы. На Украине такого не было и нет. Хотя вопрос так называемой «охраны» предприятий, работающих без лицензий, на сегодняшний день наиболее злободневный. Если раньше в Северной Осетии было около 40 заводов, которые работали в «третью смену», то есть выпускали неучтенную продукцию, то сейчас их, наверное, уже больше ста. Этот вопрос нужно, видимо, решать комплексно, потому что на местном уровне не хотят, а на федеральном не могут с этим справиться. Предприятия фактически уходят в тень. Если мы говорим, что количество контрафакта

у нас снижается очень медленно, то не потому, что мы плохо работаем, и не потому, что есть пробел в законодательстве. Причина совсем другая – это коррупция.

БО: Акцизы на алкоголь по плану Минфина будут все время расти. Не приведет ли это к серьезному росту доли суррогатов и нелегального алкоголя?

В.З.: Вопрос акцизов очень важен. Здесь все надо скрупулезно просчитывать. И разговоры о том, что бутылка водки должна стоить тысячу или сто рублей, абсолютно несостоятельны. Непомерный рост акцизов ведет к росту криминала в отрасли. Если сейчас вокруг предприятия стоят два кордона охранников, то будет стоять десять, которые станут «крышевать» этот бизнес, потому что резко возрастет возможность зарабатывать на нелегальной продукции. Здесь очень четко нужно просчитывать экономические реалии и плате-

Пользуйтесь, но не злоупотребляйте – таково правило мудрости.

Франсуа Вольтер



жеспособность потребителя на конкретный период. Не на 100 или 200% нужно повышать акцизы, а на столько, на сколько это возможно сегодня. Человек, который потребляет алкоголь в умеренных дозах, должен иметь возможность после покупки продуктов первой необходимости покупать алкоголь, а не копить на него.

БО: Есть ли в планах вашего Комитета законопроекты, направленные на дальнейшее совершенствование регулирования производства, оборота и потребления алкогольной продукции?

В.З.: Будет внесено достаточно большое количество поправок, связанных с упорядочением рынка. Но самое главное: мы уже готовим законодательный пакет по деалкоголизации общества. Основной задачей Госдумы в области отраслевого регулирования на 2012 год стала разработка очередного пакета законопроектов, который условно можно разделить на два больших блока – «социальный» и «технический». Данный пакет будет в основном сконцентрирован на социальном аспекте: развитие социальной рекламы, профилактика алкоголизма и социальная ответственность бизнеса. Во второй части пакета будут вопросы, связанные с совершенствованием законодательства при использовании системы ЕГАИС, лицензирования розничной торговли, ужесточения законодательства за подделку акцизных марок и оборота контрафактной продукции. А также с существенным ужесточением наказания для чиновников, которые «крышуют» не только нелегальный алкоголь, но и схемы производства контрафакта и ухода от налогов. Такие действия, на мой взгляд, должны быть приравнены к статьям Уголовного кодекса, где говорится о подрыве безопасности государства.

БО: Спасибо за интересную беседу. Совершенствование законодательства в этой области мы тоже рассматриваем как одну из наиболее важных проблем современности. **Б**

Беседу вел АНДРЕЙ БОЛЕСТА



С 1957 года работаем для Вас!

РАБОТАТЬ С ПРОФЕССИОНАЛАМИ — ЭТО УДОБНО И ВЫГОДНО!
БОЛЕЕ 55 ЛЕТ — ЭТО НАШ ОПЫТ
В ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- ПЕРЕЕЗДЫ: офисные, квартирные, дачные
- ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ по Москве и России
- АРЕНДА автобусов, микроавтобусов, легковых автомобилей любого класса!



+7 (495) 730 43 21
+7 (495) 760 60 99
www.mta-logistics.ru



«РЫНОЧНЫЙ» ДЕПАРТАМЕНТ

Сегодня практически ни одна крупная компания не представляет свою деятельность без маркетинговой службы. Между тем в России эволюция этих подразделений за последние 20 лет шла быстрее и качественнее, чем на Западе, где такие структуры появились в начале XX века. Тем не менее существует ряд проблем, не позволяющих отделам маркетинга отечественных компаний стать на один уровень с западными.

ТЕКСТ: **АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ**

О том, что такое маркетинг и чем занимаются маркетологи, в нашей стране узнали относительно недавно, тогда как в США, например, первая коммерческая маркетинговая организация была создана в 1908 году, а вскоре отделы маркетинга появились на многих предприятиях.

Прежде других стали заниматься маркетингом в России, а вернее, еще в СССР, созданные в ходе перестройки кооперативы, когда

эффект монополизма был относительно минимален, а объемы товарного предложения – не меньшими, чем спрос. Ведь в этом случае производители должны были думать о повышении качества продукции, обновлении ассортимента и целенаправленном развитии спроса. Это были производители наручных часов (так что успех нашей часовой промышленности на экспортных рынках не случаен), а также косметики и парфюмерии.

Так, одна из первых отечественных (еще советских) служб маркетинга была организована в объединении Dzintars. В начале 1989 года в интервью «Экономической газете» генеральный директор Dzintars Илья Герчиков заявил: «Хотя отдел маркетинга у нас создан недавно, формировать систему мы стали много раньше, где-то в конце 1970-х. Уже тогда было начато систематическое исследование конъюнктуры рынка, постоянное анкетирование покупателей, работников оптовой и розничной торговли. Позже стали применять компьютеры для тестирования потребителей нашей продукции». Он отметил, что служба маркетинга на фирме Dzintars будет развиваться и набирать опыт. Правда, из-за отсутствия квалифицированных кадров делалось это в основном методом проб и ошибок. В заключение Илья Герчиков советовал руководителям, желающим создавать на своих предприятиях службы маркетинга, не откладывать дело в долгий ящик: «Чем быстрее будет создана такая служба, тем быстрее она приобретет необходимый опыт. Главное, не жалеть на маркетинг средств – они окупятся».

УСКОРЕННАЯ ЭВОЛЮЦИЯ

Прошло два-три года, и львиная доля руководителей вынуждена была воспользоваться этим советом: в Россию пришел рынок. Первоначально во многих фирмах маркетингом занимался один человек – коммерческий директор (или заместитель директора по сбыту, или начальник отдела сбыта). Но с ужесточением конкуренции и усложнением процесса продаж такие люди, как правило, обзаводились ассистентами, которые занимались планированием продаж путем сравнения плана и фактического состояния дел. В обязанности такого сотрудника входили анализ рынка и наблюдение за конкурентами. Одновременно постепенно преобразовывался отдел сбыта, выполняя отдельные маркетинговые функции. И со временем в компании возникал отдельный отдел маркетинга.

На более поздней ступени развития маркетинговое подразделение укрупнялось, в него входили сбытовые структуры; учреждалась должность вице-президента (замдиректора) компании по маркетингу, который занимался в том числе и сбытом. Лишь при таком взаимодействии преодолевается ущемленность положения маркетинга и устраняются условия возникновения конфликтов маркетингового подразделения со сбытом.

Вскоре и маркетологу как специалисту был придан профессиональный статус. В 1994 году приказом Госкомвуза РФ была утверждена новая специальность – «маркетинг». Учебно-методическому объединению по образованию в области коммерции, функционирующему на базе Московского государственного университета коммерции, была поручена разработка государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования, содержащего требования к уровню подготовки специалистов. В соответствии с квалификационной характеристикой, установленной в стандарте, который был утвержден Госкомвузом РФ в 1995 году, маркетологом признавался специалист, основным результатом деятельности которого является функционирование и развитие предприятия в конкурентной среде на основе гармонизации интересов потребителей и производителя. И здесь возникла проблема: большинство вузов опираются на теорию, учитывающую опыт ведущих западных компаний, а у российского рынка своя специфика.

Но так или иначе отрасль активно развивалась, адаптируя западные стандарты. Правда, в кризисный 1998 год многие компании прекратили свою деятельность и тысячи специалистов остались без работы. Пытаясь сохранить бизнес, руководители предпринимали шаги по сокращению затрат, в том числе и на персонал. Существенной реформации подверглись отделы маркетинга. В корне изменились требования к маркетологам:

Главное в маркетинге – это экспериментирование и попытки создать нечто новое. Раньше или позже, но ты разберешься, что работает, а что нет.

Билл Бишоп

логам: основным показателем их деятельности теперь стало умение прогнозировать продажи и повышать их. Но через некоторое время компании научились жить в новых условиях, и уже в середине 1999 года на рынке труда наметились положительные тенденции. Жесткая конкуренция, спровоцированная кризисом, повысила спрос на маркетологов, способных профессионально оценивать рыночную конъюнктуру и определять перспективные направления развития бизнеса. В середине 2000-х годов, согласно исследованиям фонда «Общественное мнение», в России маркетинг стал четвертой по престижности профессией (почти четверть выпускников школ мечтают о карьере в этой области). В то же время наблюдается дефицит специалистов по маркетингу и, кроме того, дефицит квалифицированно сформулиро-

КОРПОРАТИВНАЯ САМОБЫТНОСТЬ

Маркетинговые структуры в значительной степени зависят от размера ресурсов компании, специфики выпускаемой продукции, рынков, на которых работает фирма, а также от сложившейся структуры управления маркетингом. Каждая организация создает отдел маркетинга с таким расчетом, чтобы он наилучшим образом способствовал достижению ее целей.

Структура конкретной компании – всегда плод комбинации ее рыночной позиции, менталитета руководства, специфики рынка и особенностей системы управления. В одних компаниях отдел маркетинга состоит из вчерашнего студента, который «мониторит» конкурентов и размещает рекламу в прессе. В других – департамент маркетинга контролирует про-



ванного внутреннего запроса компании на деятельность службы маркетинга.

Но в 2008–2009 годы, когда вновь грянул кризис, специалисты отделов маркетинга, рекламы и PR вошли в число тех, чьи головы «полетели» одними из первых. По прошествии двух лет ситуация постепенно выправилась, хотя и сейчас профессиональному маркетологу найти работу не так уж просто.

дажи, ценообразование, ассортиментную политику, брендовое и стратегическое планирование. В третьих – отвечает за стратегию, а в остальном его работа сводится к диспетчерским функциям, причем большая их часть выполняется сторонними фирмами. Иными словами, у каждой компании – свой подход к структуре отдела маркетинга.

Различают функциональную, товарную, рыночную или смешан-

ную организационную структуру службы маркетинга. Функциональная организация предполагает, что ответственность за исполнение каждой задачи возлагается на отдельное подразделение. Иными словами, разные специалисты по маркетингу руководят различными видами маркетинговой деятельности и подчиняются вице-президенту по маркетингу. Такая структура целесообразна для компаний, у которых количество товаров и рынков невелико. В этом случае рынки и производимые товары рассматриваются как однородные, и для работы с ними создаются специальные подразделения. Достоинством функциональной организации является простота управления. Однако по мере роста

му производству оправдывает себя в тех случаях, когда выпускаемые компанией изделия резко отличаются друг от друга или разновидностей этих товаров так много, что при функциональной организации службы маркетинга управлять всей этой номенклатурой не под силу. Такая схема нашла распространение во многих компаниях, особенно в пищевой промышленности, в производстве парфюмерно-косметических и химических товаров. Однако товарная организационная структура обходится дороже, чем функциональная: в ней больше сотрудников и, соответственно, выше расходы. Поэтому такая система приемлема только на крупных предприятиях.

Маркетинг состоит в том, чтобы рассказать людям историю о ваших преимуществах, причем так, чтобы они могли их оценить.

Сет Годин



товарного ассортимента эта схема теряет свою эффективность. Становится труднее разрабатывать особые планы для каждого рынка или товара, а также координировать маркетинговую деятельность предприятия в целом.

Компании с широкой продуктовой номенклатурой или разнообразием марочных товаров создают отделы маркетинга по товарному или товарно-марочному принципу. Производством руководит управляющий по продуктовой номенклатуре, которому подчиняются несколько управляющих по группам товаров, которым, в свою очередь, подчиняются бренд-менеджеры. Организация по товарно-

И, наконец, последний вид маркетинговой структуры (в чистом виде) – организация по рыночному принципу, к которой прибегают компании, работающие с разными по характеру рынками. Использование такой структуры желательно в тех случаях, когда на разных рынках наблюдаются различные покупательские привычки или различные товарные предпочтения. В этом случае маркетинговая служба включает несколько подразделений. В частности, в нее входят отделы по рекламе и PR (иногда они функционируют вместе, иногда – обособленно); по стимулированию сбыта (иногда вместе со Special Events); по ра-

боте с целевыми сегментами; по захвату рынка; по техническому обслуживанию; отдел рыночных исследований и другие.

ДИСТАНЦИЯ ОГРОМНОГО РАЗМЕРА

Хотя даже небольшие фирмы осознали силу маркетинга, и по сей день сохраняются глобальные различия в понимании стратегических целей и задач маркетинга между российскими и западными компаниями. Западные компании предлагают специалистам более планомерную, конкретную работу: в них четко прописаны маркетинговые бюджеты и должностные обязанности каждого сотрудника. Кандидатов привлекают хорошая школа, уровень профессиональной среды и корпоративной культуры, полноценный маркетинговый микс, работа со специализированными агентствами, наличие дифференцированной структуры.

Огромное значение для специалистов имеет и статус позиции внутри компании: в международной корпорации маркетинг определяет развитие целого ряда направлений, такой специалист занимает привилегированное положение и имеет неоспоримую ценность. При этом многие функции маркетинговых служб там переданы на аутсорсинг – профессиональным специализированным фирмам (PR-, исследовательским, рекламным агентствам). В российских же компаниях налицо неопределенность должностных обязанностей маркетологов и целей их работы, отсутствие долгосрочной маркетинговой стратегии и стабильности, недостаток корпоративного опыта и ограниченность инструментария. Если стратегические функции выполняются другими лицами, например топ-менеджментом, то функции отдела маркетинга, как правило, носят операционный характер. Именно в отсутствии стратегии и, как следствие, в отсутствии грамотно сформулированного запроса на работу этой службы как раз и кроется большинство бед российского маркетинга. **Б**



Организация праздников, корпоративных мероприятий, конференций, выставок.

Заказ российских и зарубежных артистов и звезд Голливуда.

McGor
D. E. & G. | P R O D U C T I O N

Продюсерский центр McGor Production

+ 7 (495) 941-87-70

www.mcgorgor.ru



К ВТО – БУДЬ ГОТОВ!

Россия вступила в ВТО, и члены Министерства промышленности и инноваций Нижегородской области задались целью в ближайшие годы увеличить экспорт производимой в области продукции. О том, что делается в этом направлении, с министром промышленности и инноваций области Владимиром Валентиновичем Нефедовым беседует Марина Ячник, генеральный директор компании «Термотехмонтаж».

«Бизнес Обзорение»: Владимир Валентинович, Вы возглавляете Министерство промышленности и инноваций Нижегородской области, а значит, хорошо знаете, как обстоят дела на нижегородских предприятиях. Не могли бы Вы рассказать подробнее об этом.

Владимир Нефедов: По итогам работы за 1 полугодие 2012 года промышленность области вышла на следующие показатели. Общий объем отгруженной продукции составил 433,8 млрд рублей, из них 91%, или 394,6 млрд, – продукция обрабатывающих предприятий. Индекс промышленного производства (по всем промышленным предприятиям) составил 103,9%, в обрабатывающих производствах – 104,6%. Положительный сальдированный финансовый результат, полученный крупными и средними предприятиями обрабатывающих производств Нижегородской области, достиг 16,7 млрд рублей.

Среднемесячная заработная плата в области составляет 19 614 рублей, на обрабатывающих производствах – 20 500,1 рубля, то есть на 4,5% больше, причем рост заработной платы в обработке составил 15,5% к соответствующему уровню 2011 года.

БО: Ясно, что в регионе промышленность работает стабильно и эффективно. Значит ли это, что правительство области создает для производителей особые условия?

В.Н.: Промышленная политика регионального правительства базируется на законе «О промышленной политике в Нижегородской области». Одними из основных

Три вещи делают нацию великой и благоденствующей: плодородная почва, деятельная промышленность и легкость передвижения людей и товаров.

Френсис Бэкон



ее направлений являются стимулирование технического перевооружения и модернизации промышленной деятельности, а также внедрения инноваций, наукоемких, ресурсосберегающих технологий для выпуска высокотехнологичной, высококачественной и конкурентоспособной продукции.

С 2007 года Министерство промышленности и инноваций Нижегородской области реали-

зует Программу развития промышленности, в которой сформулированы ключевые задачи по развитию промышленного комплекса области и предусмотрено предоставление финансовой государственной поддержки в виде субсидий.

В рамках Программы правительством Нижегородской области 28 августа 2009 года было принято постановление № 631 «О предоставлении государствен-

ной поддержки промышленным и научным организациям Нижегородской области, осуществляющим техническое перевооружение основных средств».

Финансовая поддержка в виде возмещения части процентной ставки за пользование кредитами коммерческих банков предоставляется организациям обрабатывающих производств, научно-исследовательским институтам и конструкторским бюро, осуществляющим техническое перевооружение основных средств, на конкурсной основе.

Кроме того, в рамках финансирования Программы развития промышленности Министерство промышленности и инноваций в соответствии с законом от 14 февраля 2006 года № 4-З «О государственной поддержке инновационной деятельности Нижегородской области» осуществляет поддержку приоритетных инновационных проектов путем предоставления предприятиям субсидий на компенсацию части процентной ставки по кредитам коммерческих банков.

Также для поддержки приоритетных инновационных проектов законом предусмотрены налоговые льготы. Механизм предоставления господдержки определен в постановлении правительства области от 6 апреля 2006 года № 108 «О предоставлении государственной поддержки субъектам инновационной деятельности, реализующим приоритетные инновационные проекты Нижегородской области, и предприятиям легкой промышленности».

Одним из важных направлений Программы является поддержка предприятий легкой промышленности. Как и в случае с инновационными проектами, господдержка в виде субсидий предоставляется на конкурсной основе по результатам изучения заявочных документов в соответствии с постановлением № 108.

В 2012 году общий объем финансирования Программы из областного бюджета составляет 109,8 млн рублей. За 7 месяцев



текущего года государственная поддержка предоставлена 11 организациям, реализующим приоритетные инновационные проекты; 4 организациям, осуществляющим техническое перевооружение основных средств; и 10 предприятиям легкой промышленности.

Предоставление субсидий из областного бюджета вносит существенный вклад в реализацию предприятиями собственных программ по техническому перевооружению, стимулирует внедрение инноваций и позволяет удешевить кредитные ресурсы.

БО: Владимир Валентинович, можно ли назвать предприятия, которые уже сегодня с большой экономической выгодой стали бы работать на международных рынках?

В.Н.: У нас уже есть примеры успешного сотрудничества с зарубежными партнерами. Так, Группа ГАЗ и компания Mersa Otomotiv объявили о планах по развитию продаж и организации крупноузловой сборки в Турции легких коммерческих автомобилей «ГАЗель БИЗНЕС». Старт продаж запланирован на осень 2012 года. В настоящее время идет работа по

Группа ГАЗ и компания Mersa Otomotiv объявили о планах по развитию продаж и организации крупноузловой сборки в Турции легких коммерческих автомобилей «ГАЗель БИЗНЕС».





Марина Ячник, генеральный директор компании «Термотехмонтаж» (Нижегородская область, г. Богородск)

созданию сети дилерских центров и станций технического обслуживания. Первоначально на турецкий рынок будет поставляться бортовая версия «ГАЗель БИЗНЕС» с двигателем Cummins ISF 2,8 в грузовой (3 места) и грузопассажирской (7 посадочных мест) версиях, со стандартной и удлиненной платформами. В дальнейшем планируется расширение модельного ряда.

Особое внимание партнеры уделяют созданию системы послепродажного обслуживания автомобилей. Всего на первом этапе планируется открыть 12 центров продаж и 21 сервисный центр. Группа турецких специалистов пройдет обучение и сертификацию в штаб-квартире Группы ГАЗ в Нижнем Новгороде. Уже началась работа по созданию учебного центра в Турции, где будет проходить обучение и повышение квалификации сотрудников турецких сервисных центров. К моменту начала продаж на территории Турции будет сформирован склад запасных частей и налажена система их оперативной доставки в автосалоны и сервисные центры.

Одновременно с созданием сбытовой сети осуществляется проект по организации крупноузловой сборки автомобилей на производственных площадях Mersa Otomotiv в районе Стамбула.

На Павловском автобусном заводе ведется активная работа, направленная на создание новых

продуктов. В частности, предусмотрен рестайлинг модели автобуса семейства ПАЗ-3204 «Вектор». Две модификации автобусов были представлены на VII международном автотранспортном форуме МАФ-2011.

«Вектор» разработан как междугородный (на 30 посадочных мест) и городской автобус (на 25 мест). Серийное производство рестайлинговой версии в междугородном исполнении должно скоро начаться.

С целью повышения конкурентоспособности производимых автобусов развивается взаимодействие с зарубежными компаниями, производящими автокомпоненты: Cummins, ZF, Knorr-Bremse, Camozzi Spa. Планируется продолжить поставки продукции во Вьетнам, Алжир, страны Латинской Америки (Венесуэла и Эквадор).

Важным направлением развития Группы ГАЗ является сотрудничество с ведущими мировыми автопроизводителями Daimler, Volkswagen и General Motors. Предполагается организовать производство легковых автомобилей Škoda Octavia, Škoda Yeti, Volkswagen Jetta, Chevrolet Aveo и Mercedes-Benz Sprinter на мощностях Горьковского автозавода. Это предполагает увеличение загрузки и модернизацию мощностей ГАЗа, открывает доступ к новым технологическим процессам, стандартам качества, что, несомненно, скажется на повышении конкурентоспособности автомобилей ГАЗ.

С ноября 2011 года началась сборка автомобилей Škoda Yeti, на конец 2012 года намечено перейти к полному циклу производства.

ОАО «Заволжский моторный завод», помимо основной специализации – производство двигателей внутреннего сгорания, активно ведет работу по созданию индустриального парка совместно с ведущими мировыми производителями автокомпонентов, такими как Flaig + Hommel, LEONI (Франция), Trelleborg Automotive, Knorr-Bremse, и другими.

Шестого мая 2012 года был подписан протокол о намерениях между компанией «Лик Авто» и правительством Нижегородской области. ООО «Лик Авто» является признанным лидером в области производства электрокабельного оборудования и автокомпонентов для автомобильной промышленности и обладает соответствующими разработками и опытом. Компания создана в 2007 году в Гордце Нижегородской области. Учредитель – Leoni Wiring System France (доля вклада в уставный капитал – 100%), дочерняя компания немецкого концерна Leoni.

23 марта 2012 года состоялось подписание договора купли-продажи производственного корпуса № 6 ОАО «ЗМЗ» между компаниями Leoni и ООО «Соллерс». В настоящее время инвестор осуществляет плановое размещение оборудования и ремонт корпуса.

Терпение совершенно необходимо деловому человеку, ведь многим гораздо важнее не заключить с вами сделку, а поговорить по душам.

Филипп Честерфильд



28 июня 2012 года на площадке ГК «Автокомпонент» состоялось торжественное открытие производства полипропиленовых труб для водоснабжения и отопления под торговой маркой Fortress.

Это первый проект направления «Инженерные системы», которое компания запускает в рамках диверсификации бизнеса. Уровень инвестиций в создание производства для продуктов инженерных систем Fortress составит около 4 млрд рублей в течение 10 лет. В 2012 году ожидаемые объемы продаж должны составить 52 млн рублей с прогнозируемым ростом до 200 млн рублей к 2014 году. Поставки будут осуществляться во все регионы России и СНГ.

Выпуск качественных автокомпонентов в значительной степени станет залогом успешного развития автопрома Нижегородской области. Иностранные компании – производители автомобилей вынуждены будут размещать производство автокомпонентов на территории России для выполнения требований по промышленной сборке, установленных Правительством РФ. А Нижегородская область обладает хорошим промышленным потенциалом и готова развивать производство высококачественных автокомпонентов. В июле 2012 года ВМЗ прошел аудит соответствия системы менеджмента бизнеса требованиям IRIS – международного стандарта железнодорожной промышленности. Стандарт IRIS позволит Компании продолжить сотрудничество с ОАО «РЖД» и более активно продавать колеса на внешних рынках. Сейчас железнодорожные колеса производства ВМЗ поставляются более чем в 30 стран мира. За последние 5 лет средний объем поставок на экспорт превысил 100 тыс. штук в год. Предприятие надеется продолжить сотрудничество с партнерами в Европе, США, Индии, Иране, Корее.

ОАО «Красный Якорь» заканчивает модернизацию производства участка мелких цепей. За счет установки к имеющемуся



Выпуск качественных автокомпонентов в значительной степени станет залогом успешного развития автопрома Нижегородской области, обладающей хорошим промышленным потенциалом.

оборудованию современных высокопроизводительных линий производства VITARI SpA (Италия) и WAFIOS (Германия) предприятие увеличило производственные мощности по производству цепей калибров 4–16 мм более чем в 2 раза (до 500 тонн в месяц). Рост производительности и совершенствование технологии производства позволяют предложить рынку более конкурентоспособную продукцию.

БО: Есть информация, что стратегия развития Нижегородской области на период до 2020 года предусматривает увеличение экспорта до \$22 млрд. В этом же году он должен достичь \$7 млрд. Планка высокая. Какие конкретные действия предусмотрены для достижения этого результата?

В.Н.: В 2012 году в рамках Программы развития промышленности шла работа по совершенствованию системы комплексной поддержки экспорта. Успешно действуют «Евро Инфо Корреспондентский Центр – Нижегородская область» и ГАУ «Центр развития экспортного потенциала Нижегородской области».

В рамках информационно-консультационной программы «Университет экспорта» прошли семинары, различные мероприятия с участием компаний из Германии, Швейцарии, организована бизнес-миссия в Швейцарию.

Центр развития экспортного потенциала оказывает финансовую поддержку субъектам малого и среднего бизнеса по компенсации затрат при поставках на экспорт.

С целью получения средств федерального бюджета для реализации мероприятий Программы развития промышленности в июне 2012 года Министерство промышленности и инноваций приняло участие в конкурсе Минэкономразвития России по программе поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в 2012 году, что позволило привлечь на условиях софинансирования (80:20) средства федерального бюджета в объеме 20,6 млн рублей, при этом из областного бюджета было выделено 5,15 млн рублей. Средства федерального и областного бюджетов будут направлены на финансирование мероприятий по комплексной поддержке экспортно-ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса. Таким образом, использование комплексной системы поддержки экспорта позволит в два раза увеличить объем экспорта продукции в 2012 году (до \$5,46 млрд) по сравнению с 2009 годом (\$2,75 млрд). Нам очень важно добиться, чтобы продукцию, произведенную на Нижегородской земле, знали и покупали в других странах.

БО: Большое спасибо за содержательную беседу.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

ГАУ «Центр развития экспортного потенциала Нижегородской области» был создан в 2010 году по инициативе Министерства промышленности и инноваций Нижегородской области. Возглавил его начальник отдела Министерства Владимир Виноградов, который и рассказал нашему корреспонденту о работе центра, его целях и задачах.



«Бизнес Обозрение»: Владимир Михайлович, каков объем экспорта Нижегородской области был в прошлом году?

Владимир Виноградов: Объем экспорта в 2011 году немного опередил импорт и составил \$6 млрд. Львиную долю вывозимых товаров составляет продукция нефтепереработки. Качество продукции нефтеперерабатывающего завода «Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез» после технического перевооружения предприятия резко улучшилось, поэтому и спрос на нее у зарубежных партнеров значительно вырос. Факт положительный, но задача нашего Центра в том, чтобы вывести на международный рынок и другие промышленные предприятия области. У многих есть конкурентоспособная продукция, большой производственный потенциал, интересные технологии и новые разработки.

Экономика
есть искусство
удовлетворять
безграничные
потребности
при помощи
ограниченных
ресурсов.

Лоренс Питер

БО: На федеральном уровне отмечалась слабая работа российских торговых представительств по продвижению экспортной продукции за рубежом. Одна из задач Центра – стимулировать этот спектр деятельности в интересах нижегородских экспортеров. Какие шаги уже сделаны?

В.В.: Когда создавались наши центры, а всего на сегодняшний день в российских регионах их 24, Министерство экономического развития РФ поставило задачу: усилить взаимодействие экспортеров и торговых представительств. В прошлом году мы начали работу с торговыми представительствами Китая, Индии, Казахстана, завязались отношения с торгпредствами в Нидерландах, Бельгии, Австрии, Финляндии. Сотрудники этих ведомств охотно откликаются на наши предложения, подбирают деловых партнеров.

БО: Каковы планы Центра на 2012 год, как будут развиваться связи с зарубежными партнерами?

В.В.: Наши планы связаны с реализацией Стратегии развития Нижегородской области на период до 2020 года. Она предусматривает увеличение объема экспорта до \$22 млрд. На 2012 год нам поставлена задача – довести экспортные поставки до \$7 млрд.

Что же касается качественных показателей, то мы намерены активно продвигать на зарубежные рынки продукцию предприятий Сарова. В этом городе много фирм из сферы высоких технологий, образованных специалистами РФЯЦ ВНИИЭФ. Есть в городе атомщиков и технопарк, объединивший более 20 компаний. Как участники наших бизнес-миссий они привозили в Индию, Индонезию интересные разработки, к которым был проявлен немалый интерес.



Мы заинтересованы и в создании совместных предприятий в нашем регионе. И готовы издавать буклеты компаний-экспортеров. Также мы планируем размещать информацию об экспортном потенциале региона на электронных носителях, что облегчит ведение переговоров во время бизнес-миссий.

Мы расширяем круг организаций-партнеров, активно сотрудничаем с Ассоциацией промышленников и предпринимателей, с Торгово-промышленной палатой. Думаем привлечь к совместной работе аналогичные центры Приволжского федерального округа в Самаре, Кирове, Чувашии.

БО: Центр предполагает предоставлять гранты начинающим экспортерам. Каковы их условия? Существуют ли другие формы поддержки новичков?

В.В.: Экспортеры-дебютанты могут обратиться к нам с документами, подтверждающими поставку. Мы компенсируем затраты фирмы на сертификацию продукции и организацию экспортной работы. Если в рамках поставки экспортеры договорятся об открытии представительства, мы оплатим расходы.

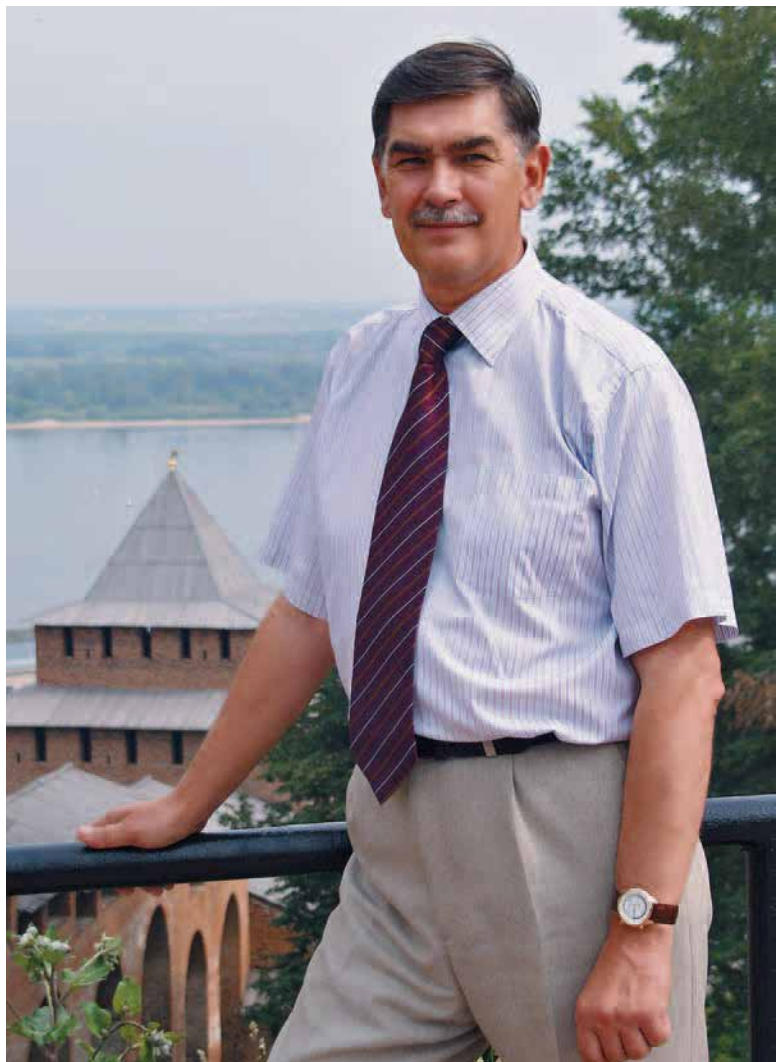
В прошлом году в Центре начали обучать основам маркетинга и ведения внешнеэкономической деятельности. В 2012 году мы намерены продолжить эту практику. Будем набирать целевые группы, ориентированные на определенные сферы экономики.

Провели серию из 12 семинаров, которую назвали «университет экспорта». Представители трех десятков компаний прошли обучение. Рассматривались вопросы внешнеэкономической деятельности: основы маркетинга, взаимоотношения с иностранными партнерами, особенности различных рынков, составление бизнес-планов, получение международных сертификатов по системе ИСО-9000.

БО: В прошлом году и в начале этого года представители нижегородских предприятий побывали в странах ближнего и дальнего зарубежья. Каковы результаты бизнес-миссий?

Богатство государства заключается в населении, а не в обширности, тщетной без обитателей.

Михаил Ломоносов



Владимир Виноградов, глава ГАУ «Центр развития экспортного потенциала Нижегородской области»

В.В.: В 2011–2012 годах наш Центр провел семь бизнес-миссий, в ходе которых представители около 80 предприятий региона смогли познакомиться с условиями работы на зарубежных рынках. Наиболее успешен визит в Казахстан. В поездке приняли участие представители 45 предприятий. Интерес к нашим производителям был огромным. Были заключены договоры о поставках, договоры о сотрудничестве, соглашения о намерениях. В 2012 году провели еще 3 поездки в эту страну, в том числе визит представителей нефтеперерабатывающего комплекса. Казахстан сейчас становится приоритетным направлением. Введение Единого таможенного пространства позволит упростить процедуры на границе, а это значит, что товарооборот между Казахстаном и Нижегородской областью будет расти.

Другим важным партнером должна стать Германия. По результатам проведенного Центром ан-

кетирования практически каждый наш экспортер называл эту страну в качестве желательного торгового партнера. Интерес также проявлен к Италии и Финляндии.

Продолжится работа с азиатским регионом. В прошлом году наши производители выезжали в Индию, Китай, Индонезию (при организационном участии РАБиП). В нынешнем году планируем еще раз побывать в Китае, в Индии. В этих странах у наших предприятий завязались интересные контакты, которые могут перерасти в договоры. Не исключается визит в Монголию.

Нижегородские промышленники также выразили желание наладить отношения со странами Латинской Америки. Особый интерес был проявлен к Аргентине и Венесуэле. Будем работать и в этом направлении.

БО: Большое спасибо за встречу. Желаем Вам и нижегородским предпринимателям успеха в освоении новых рынков. Б

ГОСТИНАЯ АКАДЕМИИ

В середине октября состоялось официальное открытие нового офиса Российской Академии Бизнеса и Предпринимательства по адресу: Москва, Средний Тишинский переулок, дом 8. В музыкальном вечере приняли участие члены и гости Академии. Этим мероприятием РАБиП открывает новый цикл гостиных Академии, на которые в качестве почетных гостей традиционно приглашаются государственные чиновники, представители различных сфер бизнеса, депутаты Государственной Думы, деятели науки и культуры.



Приветственное слово руководства РАБиП



Член Академии, гендиректор ООО «Три солнца»
Михаил Милявский



Заместитель постоянного представителя Нижегородской области при Правительстве РФ **Татьяна Васильева** и руководитель Чеченского территориального отделения РАБиП **Муслим Кадыров**



Кинорежиссер, основатель кинофестиваля «Улыбнись, Россия!» **Алла Сурикова** и президент Национальной Ассоциации Телохранителей **Дмитрий Фонарев**



Руководство компании «Ватек» – **Александр Тавокин** и **Владимир Кропивницкий**, вице-президент РАБиП, гендиректор ООО «РОСЭКОСТРОЙ» **Михаил Рабинский**



Вице-президент РАБиП, гендиректор ТБН «Энергосервис» **Вячеслав Теплышев**, член Академии, гендиректор ООО «Страховой Брокер Стратегия» **Оксана Соломко**, заместитель гендиректора ТБН «Энергосервис» **Павел Кузьменко**



Руководство РАБиП с главой Комитета Академии, гендиректором ООО «ШТРОС» **Славомир Райтер** и советником Полномочного представителя Республики Башкортостан при Президенте РФ **Ришатом Халиковым**



Представители Нижегородского отделения РАБиП (глава – **Вадим Жук**), член Академии, гендиректор компании «Севзаппромстрой» **Виталий Хливненко**



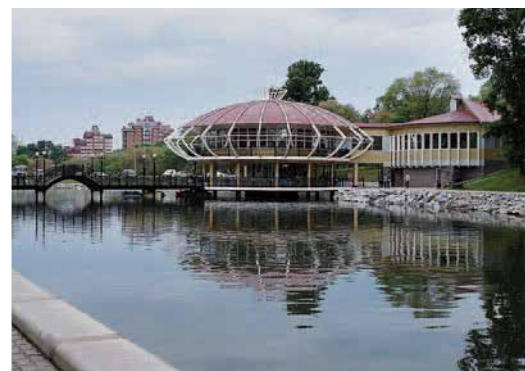
Члены РАБиП: руководитель архитектурно-проектной мастерской ГУП «Моспроект-2» **Светлана Арендарук** и гендиректор компании «МТА-Свет» **Сергей Ананьин**



Делегация Брянского территориального отделения РАБиП во главе с его руководителем **Алексеем Фотьевым**



Выступление руководителя Нижегородского территориального отделения РАБиП **Вадима Жука**



БЛИЗКИЙ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК

В этом году Дальневосточному землячеству исполнилось 10 лет. О том, как оно создавалось, чем живет сегодня и что сделано за это десятилетие, рассказывает его председатель Павел Филиппов.

Текст: **ЕВГЕНИЯ КОЗИНА**

Еще совсем недавно жители дальневосточных городов, приезжая в Москву, не знали, куда обратиться за помощью и поддержкой. Но все изменилось, когда в 2000 году в Москву из Хабаровска переехал Павел Филиппов. С 1994 года он работал главой администрации, а с 1996 года — мэром города Хабаровска. Обладая обширным опытом и зная все сложности городской жизни, стал присматриваться к ситуации в столице, к тем, кто, как и он, когда-то переехал в этот город. «Здесь, в Москве, проживало много хабаровчан, в том числе и Алексей Клементьевич Черный, еще в советское время работавший первым секретарем Хабаровского крайкома партии, — рассказывает Павел Филиппов. — Однажды на праздновании Дня города в Хабаровске мы встретились и обсудили

ли идею создания организации, которая бы объединила москвичей-дальневосточников. Вскоре сложилась инициативная группа, и мы начали работу. Первоначально хотелось, чтобы возглавил организацию Алексей Клементьевич, но он отказался, сославшись на возраст, и посоветовал „взять все на себя“. И вот в августе 2002 года была зарегистрирована региональная общественная организация «Дальневосточное землячество». Кстати, она была одной из первых, зарегистрированных по новому Федеральному закону «Об общественных организациях».

Главной целью ее стала помощь людям, приезжающим в Москву с Дальнего Востока. «Основное направление нашей работы и основная задача — помочь нашим землякам адаптироваться в столичной среде, — отмечает

Без подлинной
любви
к человечеству
нет подлинной
любви к родине.

Анатолий Франс

Павел Филиппов. — Я работаю в государственной структуре (Павел Филиппов — руководитель внутригородского муниципального образования Лефортово. — Ред.) и имею возможность посоветовать, подсказать, проконсультировать. В вопросах трудоустройства могу порекомендовать, замолвить слово, дать рекомендацию». Основные проблемы переезжающих в Москву земляков — это жилье, его приобретение или наем и трудоустройство. Это самые острые проблемы, с которыми сталкиваются люди, приезжая в Москву. Дальневосточное землячество взяло на себя нелегкий труд — помогать своим землякам в реальных житейских вопросах. «Все у нас держится исключительно на личных контактах, — говорит Павел Филиппов. — Мы собираемся, знакомим людей друг с другом, завязываются какие-то отношения, люди общаются, находят общие интересы, договариваются, обмениваются контактами... и пошел процесс. Вот такая своеобразная коммуникационная площадка».

В землячестве дважды в год проходят общие собрания, так называемые встречи земляков. Их проводят в кафе или ресторанах. Москвичи-дальневосточники

готовят концертную программу, а также знакомят собравшихся с официальными материалами и отчетами о жизни землячества или края. Проведение встреч приурочено к знаменательным датам: 31 мая – День города Хабаровска и день рождения края в октябре. Таким образом, хронологически не разрывается связь земляков со своей малой родиной. Не всегда получается собрать всех, но земляки не теряют друг друга из виду. «Мы не стали формализовать процесс членства в землячестве, – рассказывает Павел Филиппов. – Хотя первоначально и разработали бланки заявлений. Сейчас, приходя в землячество, люди оставляют свои координаты, контактную информацию». По этим формальным признакам и ведется подсчет членов общества – около 400 человек плюс члены их семей. «В общей сложности мы располагаем контактами человек 700–800, – говорит Павел Филиппов. – Наш исполнительный директор Александр Сергеевич Агафонцев ведет все организационные вопросы. Он очень активный человек».

Узнают люди о землячестве по-разному. В основном из публикаций в хабаровской прессе, передач на телевидении и радио. Павел Филиппов, навещая родной город, рассказывает о деятельности сообщества земляков. В Москве СМИ тоже интересуются землячеством. «Но в основном люди узнают о нас от друзей и знакомых, – говорит председатель землячества. – И когда едут в Москву, уже знают, что есть Филиппов и есть наша общественная организация, куда можно обратиться за помощью в трудную минуту».

Организация является членом Ассоциации землячеств города Москвы. В Ассоциации издается газета «Известия Отечества» – отличный источник информации и популяризации идеи землячеств. Дальневосточники выступили одними из соучредителей Ассоциации и участвуют во всех мероприятиях, проводимых ею: форумах, творческих конкурсах, фестивалях, художественных выставках.



Если говорить о территориальном охвате, то по количеству территорий, жители которых входят в организацию, Дальневосточное землячество является, пожалуй, самым представительным: Хабаровск, Хабаровский край, Приморье, Магаданский край и Сахалин. «Несмотря на то, что в Москве есть и Магаданское, и Сахалинское землячества, у нас есть люди из этих областей. Мы принимаем всех дальневосточников», – отмечает Павел Филиппов.

За десять лет было много интересного. Например, праздник, посвященный 145-летию города Хабаровска, который прошел в 2003 году. Или встречи с мэром Хабаровска Александром Соколовым. Бывая в Москве, он всегда откликается на приглашения земляков.

Недавно начала работу общественная организация «Некоммерческое партнерство Хабаровское землячество», которая объединила жителей Хабаровска, живущих в столице. «Мы объединили усилия в рамках культурных инициатив», – говорит Павел Филиппов. Приезжающие на гастроли и театральные фестивали артисты и музыканты с радостью откликаются на приглашения, и прошла уже не одна творческая встреча.

Без родины, без любви к родной земле человек не сможет найти себя, найти свою душу.

Мартiros Сарьян

Еще при создании землячества постановили, что членство в организации будет безвозмездным, бесплатным. Никаких членских взносов, работа исключительно на энтузиазме. Поэтому высокобюджетных мероприятий в землячестве не планируют, а занимаются только реальными делами – помощью в адаптации при переезде с Дальнего Востока в столицу.

«Люди приезжают издалека, – говорит Павел Филиппов, – они и так уже потратились на переезд, понесли большие материальные затраты, и с них брать еще какие-то взносы за помощь и консультацию было бы неправильным». Кто что может делать, то и делает. Кто имеет влияние в определенных сферах, тот пытается помочь людям, которые нуждаются в помощи. Таков основной принцип работы в землячестве.

«Многие из наших земляков занимают высокие общественные и государственные посты. Мы помогаем нашим землякам с трудоустройством, – рассказывает Павел Филиппов. – Идет работа с ветеранами». Так постепенно, но неуклонно растет число людей, нашедших помощь в этой организации. **Б**



Эстрадно-джазовая интерпретация мировых хитов в исполнении Санни Сандоро и музыкального ансамбля «Индро Харждодикоро & Фингерс»

«ПРЕКРАСНАЯ ИНДОНЕЗИЯ»

В ноябре в Москве в Театрально-концертном зале «Мир» прошел этно-джаз-концерт и модное дефиле «Прекрасная Индонезия», организованный Министерством туризма и креативной экономики Индонезии совместно с Посольством Республики Индонезии в Москве. У любителей именно этого жанра была потрясающая возможность познакомиться с индонезийским этно-джазом и оценить сочетание современных музыкальных инструментов с традиционными барабанами и флейтами, а также услышать песни далеких земель и морей. Этно-джазовый коллектив «Индро Харждодикоро & Фингерс», широко известный не только индонезийской и международной, но и российской аудитории благодаря неоднократному участию в фестивалях в нашей стране, показал виртуозное владение инструментами и отличную сыгранность. Дополнительным украшением вечера стал модный показ от известного индонезийского дизайнера Дефрико Ауди. Вечер был по-настоящему волшебным!



Приветственное слово
Чрезвычайного и Полномочного
Посла Республики Индонезия
Джаухари Оратмангуна



Директор РАБиП Олег Горбулин перед началом мероприятия



Представители дипломатического корпуса и органов власти Индонезии



Зажигательное соло на традиционных музыкальных инструментах от Аде Руканди



Презентация коллекции Indonesian Tribalism от индонезийского модельера Дефрико Ауди



Дефрико Ауди и его модели



Восходящая звезда эстрады Индонезии Рере Рейна



Торжественное завершение концерта

РЕАЛЬНОЕ СРЕДИЗЕМЬЕ

После знакомства с Новой Зеландией становится ясно, почему Питер Джексон снял «Властелин Колец» у себя на родине. Там, действительно, сказка – во всех смыслах! И, перефразируя чеховского персонажа-грека, так и хочется воскликнуть: «В Новой Зеландии все есть!»

Текст и фото: **ВЛАДИМИР ГАКОВ**

ГДЕ АБОРИГЕНЫ НЕ ЕЛИ КУКА

Ну, судите сами. Суровые снежные Альпы с ледниками (кататься на лыжах хоть круглый год!), норвежские фьорды, исландские гейзеры с целебными грязевыми озерами, американские секвойи и «вырезанные» в скальных породах глубокие каньоны, застывшие зеркала горных озер – нереально синих, как в Шотландии... А еще огнедышащие вулканы, водопады и ущелья, песчаные дюны, пещеры с подземными реками и фосфоресцирующими личинками, тропические пляжи под пальмами или с дополнительным «подогревом»: там горячие источники бьют прямо у кромки прибоя! И буколические английские рощи и лужки, усеянные пушистыми комками – флегматичными овечками... Как все это уместилось на двух крупных и ворохе мелких островков, приткнувшихся на самом краю земли? Воистину сказка!

Что же касается великого английского мореплавателя, то он в Новой Зеландии побывал (и его там не съели!), но отнюдь не первым. Местный фольклор первооткрывателем называет некоего отчаянного полинезийского морехода, чудом добравшегося на своем утлом челне до одного из островов архипелага. И назвал он его поэтичным именем Аотеароа – Длинное Белое Облако. Домой первооткрыватель вернулся не только с рассказами о новом мире, но и с красавицей женой. Впрочем, было это давно, в IX веке, поэтому доверять красивой легенде вряд ли стоит. А пять столетий спустя на острова, еще не названные Новой Зеландией, началась массовая миграция с соседних архипелагов. Пришельцы частью вытеснили аборигенов-маори, частью смешались с ними. И примерно три столетия жили почти в полной изоляции от остального мира.

А в 1642 году к западному побережью Новой Зеландии приблизился корабль – но не Кука, а его голландского коллеги Абея Тасмана! Новая земля встретила первых европейцев негостеприимно – после того как аборигены убили (и съели – что было, то было!) нескольких моряков, пришельцы почли за благо убраться с островов. И только спустя век с лишним берега Новой Зеландии обстоятельно исследовал Джеймс Кук, совершавший знаменитое кругосветное плавание на паруснике «Индевор». Перед тем как отплыть на север, к берегам Австралии, верный подданный британской короны «застолбил» за ней и вновь открытый архипелаг.

Долгое время два главных острова Новой Зеландии, названные бесхитростно Северным и Южным, служили форпостом британской колонизации в южной части Тихого океана. А также главной

английской китобойной базой, золотым прииском и центром овцеводства «в одном флаконе».

Между белыми пришельцами и темнокожими маори постоянно шли стычки, пока, наконец, в 1840 году не был подписан «Договор Вайтанги». Согласно ему аборигены признавали верховную власть Великобритании над островами, но в обмен получили от англичан некие гарантии суверенитета. Последний распространялся в основном на права собственности — на землю, леса, рыбный промысел, а также на местную религию и традиционный уклад жизни — словом, на пресловутые «духовные ценности».

До начала прошлого века Новая Зеландия оставалась суверенным государством в составе Британской империи, а в 1931 году получила автономию. Формальная независимость была достигнута в 1947-м.

Любопытно, что самая далекая от «цивилизованного мира» страна оставалась таковой лишь в смысле географическом. А в остальном порой обгоняла и Старый, и Новый Свет. Стоит напомнить, что первыми женщинами в мире, получившими право голоса, были новозеландки! И нынешняя Новая Зеландия для многих может быть примером — редко где можно встретить такое гостеприимство и доброжелательность. Можно объяснить это результатом жизни «на краю света» —



В окрестностях Квинстауна

воевать, в общем, не с кем, а пообщаться с приезжими ужас как хочется! Или относительной социальной однородностью новозеландского общества — там, в сущности, нет ни слишком бедных, ни слишком богатых, один сплошной «средний класс». Просто утопия!

Пожалуй, единственной проблемой для приезжих остаются местные географические названия. Попробуйте с ходу произнести: Ауамуту, Уайаитаки, Уангамомона или Паэакарики! Название же одного холма, состоящее из 57 букв, Книга рекордов Гиннеса упоминает, как самое длинное географическое название в мире.

ЗАПОВЕДНИК СТИХИЙ

Новая Зеландия находится на краю света — неудивительно, что и природа там запредельная, причем буквально. Творец или Природа (это уж как кому





Просто «римский сад» у дороги (Южный остров)



Национальный парк гейзеров в Роторуа

хочется) выбрали на Земле место «на отшибе», чтобы разместить там все известные природные чудеса, красоты и стихии.

Например, южнее крупнейшего города Новой Зеландии – Окленда – находится живописное озеро Таупо, уютно устроившееся в кратере потухшего вулкана и знаменитое термальными источниками, великолепной рыбалкой (местный «хит» – радужная форель) и, видимо, единственным в мире Парком креветок. В Оклендской бухте имеется свой островок вулканического происхождения – Рангитото, основу которого составляют не скальные породы, а вулканический туф – по сути, застывшая давным-давно магма. Это самый молодой из вулканических островов, он образовался совсем «недавно» – всего каких-то 6–7 веков назад.

Также южнее Окленда, в окрестностях городка Роторуа, расположена знаменитая долина гейзеров. Причем эти природные «кипятильники», нагревающие местные реки и озера до сотни градусов по Цельсию, своими

дымами покрывают не только «окрестности» – маленькие гейзеры имеются и на территории нескольких городских отелей! Выходишь на балкончик номера, и – пожалуйста! – дымит прямо в саду! Хотя, конечно, основные достопримечательности компактно расположились на территории Национального парка Уайтапу. Там кипящие озера, окрашенные в самые причудливые цвета серой и прочими элементами таблицы Менделеева (первая мысль – туда вылили промышленные отходы...), и кратеры, из которых валит серный дым (названия «Адская кухня» или «Дым Преисподней» долго выдумывать не пришлось), – насмотритесь и надышитесь на всю оставшуюся жизнь! А в самом Роторуа – неподражаемый «Полинезийский спа», геотермальный комплекс, из открытых горячих минеральных бассейнов которого можно любоваться чудесными закатами...

А на севере острова – в самом теплом месте Новой Зеландии (южное полушарие!) – расположена неподражаемая Бухта Островов, в акватории которой

уместились полторы сотни больших и малых «камушков», торчащих из воды.

О суровых снежных горных вершинах и словно замерших романтических фьордах Южного острова – чуть ниже. В целом же – в Новой Зеландии можно встретить и Гондор, и Ривенделл, и Шир, и Мордор (любителям Толкина эти названия расшифровывать не нужно). Короче, снимай – не хочу!

А какие там звери, птицы, растения – подобного не встретишь нигде в мире! Даже в соседней Австралии, где, кажется, чего только нет...

К примеру, на Северном острове растет похутокава – уникальное железное дерево. Корабль из него не построишь – плотность древесины так высока, что дерево тонет в воде. А в качестве «рождественской елки» сгодится. Первые белые поселенцы именно так и прозвали дерево – «новозеландской рождественской елкой», поскольку в начале декабря их густые кроны буквально взрываются яркими и пушистыми красными цветами – вполне сойдут за елочные игрушки и ламповые гирлянды. А для туземцев-маори дерево испокон веков было священным, срывать цветы с него значило навлечь на себя неминуемую беду.

Вне конкуренции птица киви – национальный символ Новой Зеландии, своего рода антипод пернатого мира: она не только не летает, но еще и ведет преимущественно ночной образ жизни. А яйца высидывают не самки, а самцы! Между прочим, сами новозеландцы также называют друг друга киви – без обид. А еще киви – это фрукт и... самая популярная местная марка пива.

Кроме того, как во всяких тропиках, здесь имеется целый зоосад разноцветных пернатых. Но их названия ничего не скажут слуху европейца, поскольку уви-



Крайстчерч



Собор в Крайстчерче после землетрясения



Дорога к фьорду Милфорд-Саунд

деть этот феерический крылатый карнавал можно только в Новой Зеландии.

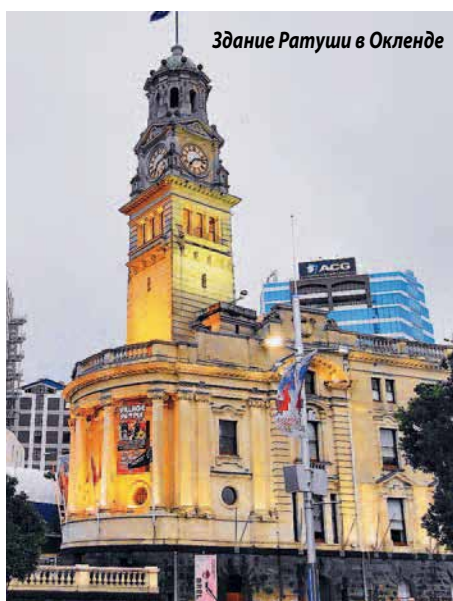
На внешне невзрачном островке Стефенса, что в проливе Кука, разделяющем Северный и Южный острова, главная и единственная живая достопримечательность – диковинная рептилия с клювом. Это гаттерия, или туатара, – одно из редчайших животных на планете. И древнейших, поскольку гаттерия – современница и ближайшая родня динозавров, что вымерли миллионы лет назад. К концу позапрошлого века почти истребили и саму гаттерию. И если бы не усилия новозеландского правительства, объявившего Стефенс заповедником с поистине драконовским режимом (для посещения островка требуется специальный пропуск, а охраняется этот клочок суши, как сверхсекретный военный объект!), рептилию постигла бы, вероятно, судьба маврикийской птички додо, известной теперь лишь по сказке Льюиса Кэрролла.

СОПЕРНИЧЕСТВО ДВУХ СТОЛИЦ

Новозеландцы фанатично любят природу и умудряются сохранять ее в первозданной красоте даже по соседству с крупными городами.

На Северном острове главных центров урбанизма два: бывшая столица Окленд и нынешняя Веллингтон.

Веллингтон – не только самая южная столица в мире, но и, безусловно, самая ветреная. Расположенный в роскошной гавани на южной оконечности острова город в плане погодных условий капризен, как признанная красавица. Или как море... Веллингтон, выросший на месте одного из первых поселений европейцев, в 1865 году перехватил столичный статус у расположенного на севере Окленда. В отличие от бывшей столицы, нынешняя невелика (в ней живет всего



Здание Ратуши в Окленде

чуть менее 400 тыс. жителей) и необычайно уютна. За день Веллингтон вполне можно обойти пешком – и не пожалеть о бодрящей экскурсии «с ветерком».

Тут есть на что посмотреть: современный «Улей» (так островитяне именуют экстравагантное здание одной из палат парламента) и старейшее в Южном полушарии полностью деревянное здание – бывший Дворец Правительства. В городе немало музеев, лучшие из которых – Те Папа Тонгарева (Музей Новой Зеландии) и Морской музей на набережной Куинс-Уорф. А уж по количеству «этнических» ресторанчиков, кафе и пабов Веллингтон не уступит куда более крупным и кичливым столицам Старого и Нового Света. А обзорную экскурсию по городу вполне заменит подъем на вершину горы Виктории, откуда весь Веллингтон как на ладони. Там же расположен достойный внимания Ботанический сад.

Главные же туристические магниты Веллингтона – в окрестностях. Это пти-

чий заповедники в Фокстон-Бич и на острове Капити, центр местного виноделия Мартинборо, «светлячковая пещера» Руакокопутана и соревнующиеся в великолепии озеро Хорофенуа и береговая линия с многочисленными пещерами и гротами в районе Кастлпойнт.

Впрочем, для подавляющего большинства туристов знакомство с Новой Зеландией начинается с Окленда, где расположен крупнейший в стране международный аэропорт. Оклендский деловой центр «утыкан» небоскребами, как и прочие мегаполисы в других странах и на разных континентах. Но стоит выехать из этого железобетонно-стеклянного улья, как сразу же попадаешь в иной мир. В «одноэтажную» Новую Зеландию, где старинная железная дорога с допотопными паровозиками, рыбацкие поселки, фермы, луга и леса...

Исторических и архитектурных памятников в Окленде поменьше, чем в Веллингтоне. Два старинных форта, викторианские особняки квартала Парнелл, здание Университета, мост Харбор-бридж, три мемориальных парка – Холм Одного Дерева, «Колониальная деревня» на Беллз-роуд и парк Сентинелл, десяток музеев – вот, пожалуй, и все. Из более современных достопримечательностей можно отметить 300-метровую телебашню Sky Tower с культурно-деловым кварталом и один из лучших в мире Аквариумов, куда ходят, как в театр.

Но сами оклендцы новой столице не завидуют. Ведь Окленд входит в первую десятку лучших городов планеты! Лучших – с точки зрения жителей, а не туристов! Да и природных чудес в его окрестностях хватает. Чего стоят озеро Таупо и Парк креветок, до которого от города два часа езды. А еще не совсем обычные (как и все в этой стране!)



Фьорд Милфорд-Саунд



Национальный парк гейзеров в Роторуа

пляжи, протянувшиеся на три сотни километров. На восточном побережье они покрыты привычным золотистым песочком, а на западном – вулканическим черным, как на Гавайях или Канарах. Не уступают веллингтонским и пещеры Уайтомо, своды которых усеяны мириадами фосфоресцирующих личинок, напоминающих о звездных ночах в тропиках...

ЭКСТРИМ НА КРАЮ СВЕТА

Остров Южный резко отличается от Северного: вдоль всего острова тянется горный хребет Южных Альп, а сползающие с гор ледники и фьорды чем-то напоминают Норвегию. Оно и понятно – южнее, за морем, только Антарктида... А в сравнительно теплой северной части Южного острова – влажные тропические джунгли. Мир антиподов, одним словом!

А еще это мир китобоев, скотоводов, виноделов, садоводов, рыболовов, пивоваров и... туристов. Потому что даже по меркам Новой Зеландии, к примеру, сказочный залив Милфорд-Саунд на южной оконечности острова, входящий в состав Национального парка «Страна Фьордов», – нечто особенное. Это одно из самых влажных мест на Земле и гигантская природная кунсткамера под открытым небом, осмотреть все «экспонаты» которой не хватит и месяца. Если и не удастся в обозримом будущем выбраться в Новую Зеландию, пересмотрите «Властелин Колец» – и поймете, о чем я... Красотам фьорда не уступят виды, которые открываются по дороге к нему – единственной горной дороге, связывающей заповедный залив с цивилизацией. Шоссе поднимается от буколических зеленых лугов к ледникам и снежным вершинам, ныряет в длинный туннель, после чего снова

спускается к зеленым лесам, цветам, журчащим речкам с водопадами...

Вообще для любителей активного отдыха Новая Зеландия – истинный рай. Пеший туризм, лыжный спорт, спуск на плотках по горным речкам, дайвинг, ривер-джет (скоростной слалом на катере)... И, конечно, местное (в чем свято убеждены новозеландцы) бодрящее изобретение – джампинг, или банжи! Иначе говоря, прыжки со страховочным канатом с мостов или высоких скал. Испытывающие потребность в адреналине ныряют в бездну практически везде – с диких скал и мостов над горными реками. И даже – это действительно местное ноу-хау (ни о чем подобном в других городах мира я что-то не слышал) – с телебашни Sky Tower в Окленде!

Про Квинстаун, центр активного туризма на Южном острове, один из гуру современного экстрима сказал так: «Если ты еще ощущаешь тонус ниже пояса, ноги рано или поздно приведут тебя в Квинстаун». Склонных к экстремальным играм туземцев-маори белые поселенцы прозвали «сумасшедшими киви», однако сами набрались их привычек. В результате смешения культур Квинстаун превратился в мировую столицу экстремального отдыха.

В Новой Зеландии найдется, чем себя занять, и тем, кому по нутру более спокойное времяпрепровождение. Выбор огромный. Можно отправиться в круиз на яхте или спуститься в пещеры! Поплавать с дельфинами, китами и морскими котиками в море близ Кайокуры на Южном острове или покататься на фермах «Овечьего мира» с новорожденными ягнятами на Северном. Часами наблюдать за китами в аквапарке или за акулами, скатами и тому подобной недружественной морской фауной в оклендском Аквариуме, а то и просто половить специально от-

кормленную форель в горных потоках. И, наоборот, в полуразрушенном после недавних землетрясений крупнейшем городе Южного острова – Крайстчерче – взять однодневный автобусный тур по городу и окрестностям. И он по праву называется Grand Tour. Во-первых, вам покажут все городские архитектурные достопримечательности, которые либо пощадила природная стихия, либо горожане успели отстроить заново. Во-вторых, в тур включено совершенно идиллическое и умиротворяющее плавание на лодках по городской речушке Эйвон (как и на родине Шекспира!), утопающей в зеленых кущах. И посещение местного Ботанического сада – говорят, лучшего в мире. А в качестве десерта свозят на берег океана и на гору Виктория, откуда открывается вид не только на весь Крайстчерч, но и в ясную погоду на океан и на далекие снежные вершины новозеландских Альп.

Наконец, не возбраняется и валяние на пляжном песочке под убаюкивающий шепот дальнего прибоя, отсеченного от берега коралловыми рифами. Многокилометровых пляжей и укромных голубых лагун в Новой Зеландии хватает – тем более что в этом заповедном краю не знают слов «не сезон». Но стоит ли ради этого забираться на край света?

В последние годы к новозеландским туристическим приманкам прибавилась еще одна. Догадайтесь, какая?! Могу дать подсказку. Неподалеку от деревушки Матамата, что на Северном острове, туристам сдают весьма непривычные на первый взгляд комнаты-норы, вырытые прямо в окрестных холмах для съемок некоего нашумевшего фильма. А многие туристические агентства предлагают специальные тематические туры «по следам» героев картины, изрядно потоптавших фантастическую землю Новой Зеландии... **Б**

ИНДОНЕЗИЯ: ЭФФЕКТ СОТРУДНИЧЕСТВА

Представители Российской Академии Бизнеса и Предпринимательства в рамках реализации программы «Россия – АТР» совершили очередной рабочий визит в Индонезию. Программа поездки включала посещение столицы Индонезии – Джакарты и индонезийского острова Бинтан.

В ходе поездки на Бинтан руководство Академии приняло участие во встрече с деловыми кругами острова и провело презентацию инвестиционно-девелоперского проекта для правительства и руководителей свободной экономической зоны острова. Презентацию проекта посетили мэр острова Бинтан г-н Ансар Ахмад, глава зоны свободной торговли острова г-жа Мардия, а также представители различных департаментов администрации Бинтана.

Мэр острова Ансар Ахмад приветствовал российских гостей и выразил свою готовность оказать содействие реализуемым инвестиционным проектам на острове. Президент Российской Академии Бизнеса и Предпринимательства Ирина Горбулина отметила динамичное развитие экономики острова и его инфраструктуры, а также высоко оценила поддержку иностранных инвесторов со стороны местных властей.



Презентация инвестиционно-девелоперского проекта создания курорта на о. Бинтан на 1500 туристов



Президент РАБП Ирина Горбулина и глава зоны свободной торговли г-жа Мардия вместе с участниками презентации



Перед началом Форума: президент РАБП Ирина Горбулина, референт Департамента международного сотрудничества Правительства Российской Федерации Владимир Фролов, управляющий партнер Национального Инвестиционного Альянса Олег Горбулин



Делегаты Российско-Сингапурского Делового Форума: руководитель городского агентства управления инвестициями Правительства Москвы Светлана Ганеева, управляющий партнер Национального Инвестиционного Альянса Олег Горбулин, президент РАБП Ирина Горбулина, программный директор Alpha Pacific Group Глеб Зубов

СИНГАПУР СОБИРАЕТ ЭЛИТУ БИЗНЕСА

Руководство Российской Академии Бизнеса и Предпринимательства приняло участие в Российско-Сингапурском Деловом Форуме (РСДФ), который состоялся в конце сентября в Сингапуре.

Все мероприятия Делового Форума были направлены на укрепление международных связей Российской Федерации и СНГ со странами азиатского региона, которые с каждым годом развиваются все сильнее и приносят новые возможности нашим субъектам. В рамках Форума основными событиями стали дискуссии по темам: «Растущие города как двигатели развития», «Россия и СНГ: преодоление препятствий и поиск возможностей», «Развивающийся центр в Азии: Сингапур как глобальная площадка для ведения бизнеса», «Состояние мировой экономики». Участниками и гостями Форума стали десятки стран и сотни представителей мировой бизнес-арены.

«РСДФ-2012 затронет несколько важных тем, которые определяют, каким будет мир в ближайшие годы... Мероприятие продолжает рассматривать недвижимость как инвестиционный механизм, промышленные парки как модель развития, а технологии как пути сотрудничества между компаниями», – так прокомментировал это значительное событие исполнительный директор Российско-Сингапурского Делового Форума, основатель и исполнительный директор Центра развивающихся рынков Майкл Тэй.



ПО ЗАКОНАМ ИСТИННОЙ СВОБОДЫ

Когда появилась первая в мире яхта? Согласно утверждениям энциклопедий и Интернета первая парусная лодка принадлежала врачу Генри де Вонгу из Голландии, который пересек на ней Ла-Манш. А вот первая гонка состоялась в Англии 1 октября 1661 года и была воистину королевской: в ней участвовали два судна, одним владел король Англии, а другим – герцог Йоркский. Так что с самого начала парусный спорт был прерогативой людей богатых.

Текст: ГАЛИНА МУМРИКОВА

Царь Петр I от всей души любил море, и в 1697 году будущий король Англии Вильгельм подарил российскому самодержцу первую яхту. Так что конец XVII века по праву можно считать началом развития парусного спорта в России, тем более что в 1713 году был учрежден «Невский флот» – предшественник современных яхт-клубов.

Что касается Нового Света, то Америке поначалу, конечно, не удавалось получить пальмы первенства, учитывая молодость страны. Однако честолюбивые американцы в 1844 году создали яхт-клуб в Нью-Йорке, и уже через шесть лет американские яхтсмены выиграли кубок у Ко-

ролевской яхтенной эскадры. Яхт-клуб в Нью-Йорке, детали здания которого напоминают парусник, стал самым роскошным, самым большим и практически самым престижным заведением – архитектурным и финансовым наследием самого богатого в те годы человека США Перпона Моргана. До сих пор здесь собирается американская финансовая элита, которая правит миром. Ну и яхтами, конечно...

И поныне королевский блистательный яхтинг, не имеющий условных границ, предназначен для сильных и свободных людей. И многие приобретают яхту из соображений престижа, поскольку владелец яхты автома-

тически озвучивает свое финансовое благополучие, вступая при этом в высшее общество. Однако есть и другая сторона медали. Парусный спорт не прощает слабости и воспитывает настоящий бойцовский характер, который так необходим и в бизнесе. А в море всех, независимо от целей и задач, яхтсменов объединяют незыблемые законы морского братства, да и на суше они тоже не одиноки: о них заботятся, их знают в лицо, их катера и яхты «отдыхают» в нужных местах под присмотром надежных людей. И название такому нужному месту – яхт-клуб. Сейчас и в России их немало, и с каждым годом становится все больше. В одной



Счастье за деньги не купишь. Но можно купить яхту, которая домчит тебя до него.

Джон Диллинджер



только московской области число яхт приближается к двум тысячам. Чаще они расположены вблизи водохранилищ, из которых весьма популярны, например, Химкинское и Клязьминское: их берега буквально усеяны причалами. Увлечение это или спорт, яхтинг во все времена был престижным и дорогим занятием, и если вы член яхт-клуба, значит, вы – состоявшаяся и успешная личность. Впрочем, яхту можно взять во фрахт, в чартер, в аренду, превратив ее в собственную уникальную зону отдыха, спрятанную от посторонних глаз. Те же, кто мечтает стать настоящим шкипером, должны многому научиться, прежде чем выходить в открытое море, а главное – нужно получить права, чтобы управлять яхтой.

Кстати, в столице есть уникальный яхт-клуб, до которого можно добраться на метро: он находится в черте города...

Идея клуба родилась у компании «Крокус-Сити» Араса Агаларова. Москвичи помнят, как начиналось строительство «Крокуса», по размаху не уступающего пресловутому Москва-Сити. Не все верили в успех задуманного, и, как оказалось, зря. Теперь же компания запускает новый и весьма амбициозный проект «Крокус Сити Манхэттен»: в его рамках до 2016 года планируется постепенно возвести три небоскреба – офисный, жилой и отель. Здесь будет большой водный клуб, океанариум, кинотеатры.

Яхт-клуб «Крокус Сити» расположен в Мякининской пойме Москва-реки, удачно вписавшейся в черту города. И если кто-то пришел на своей лодке или катере именно сюда, в «Крокус», то к его услугам вся инфраструктура: огромный и уже успевший завоевать популярность «Крокус Сити Молл», гипермаркет «Наш дом», выставочный центр и, наконец, ресторан Shore House, открытый самым известным московским ресторатором Аркадием Новиковым. Ресторан при-



Яхтенный рынок развивается. И белый парус на просторах Москвы-реки уже не выглядит столь экзотично, как лет 5–10 назад. Так что вполне возможно, что скоро яхтинг станет обычным явлением. 

дает клубу определенный налет светскости, гламурности, поскольку его посетители – публика особая, что, впрочем, не мешает заглянуть сюда любому. Чаще всего сюда приходят на своей яхте, чтобы провести уик-энд, а затем, отдохнув и отведав изысканных блюд, отправляются дальше. В меню ресторана блюда азербайджанской, узбекской, японской и европейской кухни. Есть даже специальное детское

меню. Сегодня это, пожалуй, самый известный загородный ресторан на берегу реки.

Сейчас яхт-клуб «Крокус Сити» обладает пятью причалами на 110 мест с большим бассейном. Еще одно преимущество – расположение яхт-клуба: в бухте благоприятная роза ветров, а потому наилучшие условия для занятий виндсерфингом. Конечно, не совсем удобно, что акватория клуба как бы зажата между дву-

мя шлюзами, но шлюзование – процедура не сложная и даже приятная. А так как каждый яхт-клуб имеет свою «изюминку», то «изюминкой» «Крокуса», несомненно, является его доступность, поскольку добраться сюда можно за считанные минуты.

Клуб оказывает полный набор услуг, в который входят обслуживание, продажа и брокераж, аренда теплоходов и моторных яхт, а зимой для яхт и катеров действует открытая стоянка.

Не раз в яхт-клубе «Крокус Сити» проводились российские и международные соревнования по экстремальным видам спорта, таким как вейкбординг и аквабайк, а катера и яхты для вейка сдаются в прокат в любое удобное время. Яхт-клуб может организовать и «выезд на воду» в любое время суток и с любой целью – свадьба, встреча с друзьями, семейный отдых, романтический ужин на двоих или что-то иное.

Не так давно яхт-клуб представил жителям столицы и Красногорска новую услугу: переправу из Москвы в Красногорск. Паром быстро доставит на место, и не нужно стоять в многокилометровых пробках, чтобы добраться до дома.

Яхтенный рынок растет и развивается. И белый парус на просторах Москвы-реки уже не выглядит столь экзотично, как лет пять-десять назад. Так что вполне возможно, что не без помощи энтузиастов и таких проектов, как яхт-клуб «Крокус Сити», яхтинг станет обычным явлением – доступным, заманчивым, дающим ощущение свободы и одаряющим истинным счастьем. 

В жизни есть две трагедии. Одна – не добиться исполнения своего самого сокровенного желания. Вторая – добиться.

Бернард Шоу



ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ



MAMONT
**THE SPIRIT OF
ADVENTURE**

* Водка Mamont
В поисках приключений

SIBERIA RUSSIA
MAMONT
FILTERED THROUGH SIBERIAN ROCK
CASES PRODUCED: 6,000
BATCH No. 1
FIVE TIMES DISTILLED
VODKA

Официальный дистрибьютор:
ООО "Маруся Бевереджис РУС"
т./ф.: +7 (495) 642-87-99, www.mbev-rus.ru



А. Бенуа. «В немецкой слободе. Отъезд Петра I из дома Лефортова»

НЕСЛАБАЯ СЛОБОДА

Знаменитая пушкинская строка «Петр прорубил окно в Европу» – поэтический образ, филигранно точный. Путь к европейской цивилизации царь-реформатор проложил истинно по-русски – одним махом. При этом, как добавил поэт, «Россию вздернув на дыбы». А когда требовалось, то и на дыбу...

Текст: **МИХАИЛ КОВАЛЬЧУК**

АГЛИЦКИЕ И ПРОЧИЕ НЕМЦЫ

Говоря об «Окне в Европу», все обычно подразумевают главное «Петра творенье» – новую северную столицу империи, выстроенную по европейским меркам. Однако при этом часто забывают: прежде чем рубить окно, нужно хотя бы в общих чертах представлять, что за вид там откроется. Перед мысленным взором Петра должен был стоять образ Европы, в которую он собирался интегрировать Россию. И мы точно знаем, что этот образ не покидал царя с юных лет, когда он открыл для себя первый на Руси островок Европы в самом сердце старой столицы. Путь к Петербургу и «европейской интеграции» лежал через знаменитую Немецкую слободу на окраине старой Москвы.

Прежде чем рассказывать о Немецкой слободе, важно сделать уточнение: там проживали не одни купцы из Германии. Согласно давней традиции на Руси всех иноземцев именовали «немцами» (немыми – не говорящими по-русски). Достаточно вспомнить знаменитое распоряжение царя Алексея Михайловича, сделанное сразу после казни англий-

ского короля Карла II: «А энтих аглицких немцев через наши земли не пущать, поелику оне сваго царя Карлуса до смерти заморили»...

Первые документальные свидетельства об иностранных торговых поселениях в Москве относятся к XVI веку, хотя иноземные купцы посещали Белокаменную и раньше. Немецкая слобода появилась при Василии III – московский царь-завоеватель на манер других государей завел себе почетную стражу из иноземных наемников и отвел им для поселения слободу Наливки (это между Полянкой и Якиманкой). Но просуществовала она недолго – в 1571 году слободу спалил хан Давлет-Гирей.

Иван IV, сын Василия III, вошедший в историю под именем Грозный, также много воевал. После Ливонской войны в Москве появилось так много пленных иноземцев, что ими торговали прямо на улицах. Около 4 тыс. пленных царь повелел поселить отдельно, выделив под очередную Немецкую слободу земли близ устья Яузы, на ее правом берегу. А чтобы не обременять их содержанием казну, разрешил «немцам» заниматься

«производством и оборотом спиртных напитков»: иначе говоря, курить вино и варить пиво и продавать произведенное. Раньше все это было монополией царевой казны.

Последствия такого решения нетрудно предсказать. Иноземцы были работящи, толк в торговле знали, никакими особыми податями и «государевыми работами» не облагались, и рано или поздно их относительное процветание должно было вызвать зависть у коренных москвичей. Конфликт «наших» с «неместными» грозил обернуться погромом, и тогда царь решил выпустить пар – дал пограбить Немецкую слободу своим опричникам. Но... без кровопролития! Сам Иван вместе с сыновьями присутствовал при грабеже, в коем приняло участие и множество горожан. Гробили с размахом – врывались среди ночи в дома, останавливали прохожих на улице и буквально раздевали донага...

Погром, впрочем, закончился так же молниеносно, как и начался. А вскоре Иван Грозный решил, что торговая деятельность иноземцев приносит Москве немалую пользу, и восстановил права Немецкой слободы на виноторговлю. И со временем об «инциденте» забыли.

В Смутное время «вторая» слобода повторила судьбу первой, но сожгли ее на сей раз не крымские татары, а поляки. Было это в 1610 году. Все время, пока в Кремле находился Лжедмитрий II, других иностранцев, кроме польско-литовского войска, в Москве не было. Лишь после изгнания интервентов в столицу потянулись предприимчивые иноземцы. Причем не только торговцы, но и ремесленники, архитекторы, лекари, военные. Единой Немецкой слободы до поры до времени не восстанавливали,

ее заменяли несколько крупных поселений – в районах Покровки, Огородной слободы и Замоскворечья.

Новая волна «гастарбайтеров» вызвала и новый виток недовольства москвичей, которых на сей раз поддержало и духовенство. Последних можно понять – в самом сердце православного царства возник анклав конкурирующей религии! К 1629 году в Москве работали уже три лютеранские церкви, и это был явно не предел.

Патриарх Иоаким взывал к светским властям: «Разве нет в благочестивой царской державе своих военачальников? Мало ли у нас людей искусных в ратоборстве и полковом устройении?» Добавляя при этом свое, наболевшее: «Иноземцы – „враги Богу, пречистой Богородице и святой церкви“». А в 1643 году духовенство 11 московских церквей подали государю челобитную с изложением как духовных, так и «социально-экономических» претензий к расплодившимся в стольном граде Москве чужакам. Они, мол, русских людей берут в услужение, да еще занимаются активной скупкой домов и дворов, цены на московскую недвижимость вздули безбожно и кирпичи свои возводят в неприличной близости от православных церквей.

ПОНАЕХАЛИ ТУТ...

«Ксенофобские» настроения умело спустились в городские низы. Дело доходило до того, что после общения с «немцами» простые москвичи мыли руки и подметали полы. Хотя в плане гигиены многие обитатели иноземных слобод могли бы поучить «немытую Россию».

Царское правительство реагировало на жалобы противоречиво. С одной стороны, российская власть никогда иноземцев особенно не жаловала, видя в чужих идеях, традициях, обычаях угрозу «нравственным устоям русского народа», а прежде всего самой себе. С другой стороны, растущая и набиравшая политические амбиции держава остро нуждалась в квалифицированных специалистах.

И в 1652 году власти решили удовлетворить главные требования жалобщиков. Всем «немцам» было приказано продать свои дома русским и снести кирпичи, а самим переселиться в новое «место компактного проживания», но уже за городской чертой.

Так возникла третья Немецкая слобода, границы которой с востока и юга ограничивались правым берегом Яузы, с севера – селом Елоховым, а с запада – ручьем Кукуй (он протекал параллельно нынешним Плетешковскому и Большому Демидовскому переулкам и впадал в Яузу в районе Елизаветинского переулка).

При создании «третьей» Немецкой слободы в 1652 году тогдашняя исполнительная власть – дьяки – раздавала земельные участки согласно должности или роду занятий иноземных просителей. Учитывались и «личные достоинства» в виде не проходящей по бумагам

принц Иоанн, жених дочери Бориса Годунова Ксении.

Так по соседству с традиционной столицей древней Московии возник настоящий уголок Европы. И это касалось не только фасада. Навеки связав себя с Россией, иностранцы заключали с русскими браки, принимали православие, поколениями служили своей новой родине. И в конце концов настолько ассимилировались, что со временем и многие москвичи перестали относиться к иноземцам как к чужакам и врагам, перенимая от них все передовое и лучшее.

Многие, но не все. Если в домах зажиточных московских купцов еще до Петра



Немецкая слобода в советское время

«благодарственной денежки»... Россия!.. Самые большие участки (по 800 квадратных саженей, или чуть больше 35 соток – 3,5 тыс. кв. м) получали генералы, высшие офицеры и лекари. Среднее офицерство, аптекари, золотых и серебряных дел мастера получали по 450 квадратных саженей (более 15 соток), а низшие воинские чины (капралы и сержанты) – всего по 80 квадратных саженей (3,5 сотки).

«Иноземный городок» бурно обустроивался – спустя 13 лет после выселения иностранцев из Москвы в слободу насчитывалось более двух сотен домов. И каких! Аккуратненькие, в окружении зеленых садов и палисадных, выходящие на невиданные в Белокаменной чистенькие улочки, будто расчерченные по линейке. В одной из местных «ропат» (так на Руси звали протестантские кирпичи) появился даже первый венценосный покойник – на московской земле нашел свой последний земной приют датский

появились заморские «штучки» в виде мебели из красного дерева, настенных зеркал и диковинных часов, то из домов ревнителей московской старины и духовенства неслись проклятья в адрес Немецкой слободы.

Конфликт между допетровской Русью и «западным влиянием» прошел и по школе. До Петра у нас существовал лишь один вид школ – монастырских. Церковные иерархи, опираясь на лозунг старца Филофея, выдвинутый в конце XVI века (главное – учить Закону Божию, а все прочее – вредоносные «эллинские мудрствования» Запада), считали, что иного образования России и не требуется. Однако страна все теснее вступала в торговые и политические контакты с западным миром, и уже в конце XVI века даже восточные (византийские) патриархи настойчиво напоминают русским «коллегам» о необходимости расширения школьного образования за пределы чисто монастырского.



Лефортовский дворец на Яузе

Но в России дело продвигалось медленно – только в 1685 году открылась Славяно-греко-латинская академия, однако эта мера запоздала. Пришли иные времена, начались петровские реформы, и русская церковь встретила их неподготовленной. А самое главное – не успела подготовить образованное сословие в соответствующем духе. Вакуум быстро заполнили специалисты, обученные не в России, и центром «поставки квалифицированных кадров», естественно, стала Немецкая слобода. Да и собственных специалистов начали готовить по западным меркам – любопытно, что даже в русской церковной школе «греческое» (более близкое византийской традиции) образование было надолго вытеснено «латинским» (западным, ориентированным на протестантизм).

ИНОСТРАНЦЫ, ОПОИВШИЕ ЦАРЯ СВОБОДОЙ

С Немецкой слободой, как известно, связана юность Петра I. Московская «маленькая Европа» притягивала его, как магнит, благо поблизости находилось село Преображенское, где Петр занимался с потешными полками.

Но Преображенское все же было типичным русским селом. А в Немецкой слободке любопытный и нетерпеливый русский царь словно погружался в другой, неведомый ему мир. Там жили удивительные люди, носившие парики и странного покроя одежду, пившие горький кофий и горячее вино и курившие запретный для русских табак. Но самое главное – они умели строить корабли и часовые механизмы, обращаться с астрольбией и компасом, танцевать до упаду и сочинять мудреные комплименты своим дамам. Девушки в Немецкой слободке тоже были другими, по меркам чинной Московии – раскрепощенными сверх меры. Там вообще витал невиданный дух свободы.

В Немецкой слободе молодой русский царь познакомился со своими учителями морского дела – Францем Тиммерманом и Карстеном Брандтом. Именно они дали будущему строителю российского флота первые уроки кораблеводства – пусть и не корвета, а обыкновенного ботика. Там же состоялось знакомство Петра с будущим воинским наставником – генералом Патриком Гордоном. А также с первым настоящим другом – Францем Лефортом. И первой любовью – Анной Монс.

Роль Лефорта в становлении «проевропейских» взглядов Петра трудно переоценить. Впрочем, как и роль России в его карьере.

Франц Яков Лефорт родился в 1656 году в Женеве в семье торговца. Служивший во французской армии молодой офицер после дуэли (они были запрещены) вынужден был сменить мундир, перейдя на службу в нидерландскую армию. А в 1675 году швейцарец впервые ступил на архангельскую землю с твердым намерением искать военную удачу в загадочной Московии. Там его, впрочем, никто не ждал – на прошение Лефорта о зачислении на цареву службу «залетному» вояке сначала пришел отказ. Но Лефорт не растерялся – перебравшись в Москву и поселившись, естественно, в Немецкой слободе, он выгодно женился на дочери богатого генерала и ждал своей фортуны.

Спустя два года его, наконец, приняли на службу в чине капитана и тут же отправили на войну с турками и татарами. В Малороссии Лефорт близко познакомился с князем Голицыным, будущим советником царевны Софьи, и в 1683 году подполковник Лефорт был представлен 11-летнему царю Петру. Дальше карьера иностранца взлетела стремительно – Лефорт набрал собственный полк, участвовавший в Крымских походах, и стал одним из первых

сотратников молодого царя в его борьбе против властолюбивой сестры-царевны. В 1691 году он уже носил мундир генерал-лейтенанта. Генерал, а затем и адмирал Лефорт стоял у истоков русского флота и командовал им в Азовских походах, назначался новгородским наместником и возглавлял посольские миссии.

И все это по приказу нового друга – ученика и повелителя Петра. Именно в таком порядке: сначала Лефорт стал другом и наперсником молодого царя (хотя и был старше его на 16 лет), затем наставником и только потом – ближайшим соратником царя-реформатора.

Лефорт познакомил Петра и с дочкой винооторговца Анной Монс, но это не был обычный в то время при европейских дворах «подвод» к государю очередной фаворитки. «Греховный» роман русского царя с юной лютеранкой стал для Петра глотком свободы, хотя и специфической. Между прочим, царь предлагал Анне выйти за него замуж (предварительно перейдя в православие), но дочь винооторговца отказалась... Наконец, в доме Лефорта русский царь встретил и своего главного соратника и «друга сердечного» Александра Даниловича Меншикова.

Конечно, Европе конца XVII столетия было далеко до нынешних «общеевропейских ценностей» и «прав человека». Но все равно по сравнению с допетровской Русью это было невиданное царство свободы – свободы учиться и постигать науки, путешествовать, выбирать, думать и веселиться. А не только свободы пьянства и блуда, в чем не переставали обвинять Немецкую слободу тогдашние московские «охранители» – двор, клир и бояре.

КОНЕЦ НЕМЕЦКОЙ СЛОБОДЫ

Со временем прежде вынесенная за городские пределы слобода стала, по сути, центром Москвы. Для Петра это был



Один из домов Немецкой слободы сегодня



Арки и аркады Немецкой слободы

символ всего нового, бросавшего вызов столь ненавистой ему старине. А для нового окружения русского царя и всех, кто желал делать карьеру, Немецкая слобода становилась местом, где можно было схватить удачу за хвост. Там собирались все, кто хотел стать «всемирным» в новой, петровской России.

С той же необратимостью слобода концентрировала злобу и ненависть тех, кто намеревался и впредь сохранять Россию «дедовскую». Наверное, не случайно заговорщики-стрельцы, противившиеся петровским реформам, одним из первых постановили «Немецкую слободу разорить и немцев всех порубить».

А затем, победив внешних врагов и подавив внутреннюю смуту, Петр увлекся главным делом своей жизни – начал строить Петербург. «Рубить» свое окно в Европу.

Но и тогда повелитель новоиспеченной Российской империи не забывал места, где прошел свои «университеты». В московской Немецкой слободе он часто принимал иностранных послов и держал совет с приближенными. А порой, вспомнив молодость, устраивал легендарные «слободские загулы», по части выпитого порой даже превосходившие знаменитые питерские «ассамблеи». Свидетельством тому, что царь не забывал слободу, могли служить и особняки высших сановников, выроставшие как грибы после дождя на примыкавших к ней Мясницкой, Покровке и других становящихся «элитными» московских улицах.

Украсил слободу и новый роскошный дворец Лефортова на берегу Яузы. Новоселье сыграли в феврале 1699 года, а менее чем через месяц хозяин неожиданно умер. Францу Лефорту не исполнилось и пятидесяти. После его смерти дворец несколько лет служил местом посольских приемов и торжественных празднеств. А в 1706 году, когда сгорел деревянный дом Меншикова, Петр пожаловал своему

другу и верному соратнику Лефортов дворец. Меншиков прожил там до 1727 года, когда потерпел поражение в борьбе за власть и был отправлен в ссылку. Дворец был конфискован и поступил в казну.

Но то уже была другая эпоха – без Петра и без Немецкой слободы. Хотя к немцам россияне привыкли настолько, что уже спокойно воспринимали присутствие иноземцев на русском троне. А немку-царицу Екатерину даже прозвали Великой, как и Петра. При ней, кстати, приезжие немцы образовывали даже не



Император Петр I сажает дерево

городские слободы, а целые поселения на Волге – росток дал обильные всходы.

Не прошло и пары веков, как в Москве забурилась промышленность и прочий бизнес, «импортированные» из-за рубежа. Но что характерно: основанные новыми иноземцами компании и промышленные предприятия были уже не иностранными, а российскими. Их владельцы обжились в Белокаменной, приняли православие, вступили в московские купеческие гильдии (тогда «купцами» называли всех предпринимателей), женились, обзавелись детьми. И многие из наследников пошли по отцовским стопам...

В качестве «постскриптума» просто перечислим продолжателей дела Немецкой слободы, каждый из которых, право, достоин отдельной статьи.

Это обрусевшие немцы – крупнейший финансово-промышленный семейный клан Вогау, «главный инвестор Российской империи» – текстильный магнат Людвиг Кноп, другие текстильные фабриканты – Альберт Гюбнер (основатель нынешнего «Московского шелка»), Рабенки, Липгардты. Аманд Струве, построивший под Москвой «локомотив» отечественной тяжелой промышленности – знаменитый Коломенский машиностроительный завод. Отец и сын Кемпе – основатели не менее знаменитого Трехгорного пивоваренного товарищества (кто в советское время не слыхал о пивоваренном заводе им. Бадаева!), «шоколадные короли» Эйнем (а о фабрике «Красный Октябрь» тоже не забыли), основатель механического завода Листа – Густав Лист. А также выходец из Эстляндии (ныне – Эстония) Юлий Меллер, основавший в Ямской слободе фабрику «Дукс», на которой производили сначала первые отечественные велосипеды, а затем – автомобили, дирижабли, аэропланы... И осевший в России чех Людвиг Метцль – «отец» российской рекламы. И, разумеется, французы – «шелковый король» Клавдий Жиро и «парфюмерные» – Ралле, Эрнест Бо (тот самый, что придумал для мадам Шанель знаменитые духи No. 5!) и Генрих Брокер, а также владелец механического завода Юлий Гужон. Наконец, «аглицкие немцы» – владельцы еще одного знаменитого завода братья Бромлей и самого знаменитого в Белокаменной универмага – Эндрю Мюр и Арчибалд Мерилиз (это «их» ЦУМ ныне красуется в самом центре столицы).

Всем им – и многим другим – открыла путь в Москву и Россию Немецкая слобода. **Б**



ХОРОШЕГО КОФЕ НА ВСЕХ НЕ ХВАТИТ

Кофе, пожалуй, самый любимый напиток в мире, его пьют все – мужчины и женщины, старые и молодые, жители Европы, Азии, Америки, Австралии... И при этом на нем кое-кто неплохо зарабатывает.

Текст: **ЯКОВ АНДРЕЕВ**

По словам председателя совета директоров Организации производителей кофе (ОПК) в России Александра Малчика, кофейная промышленность – одна из наиболее развитых отраслей мировой экономики. От нее зависит благополучие миллионов людей. Мировое производство зеленого кофейного зерна в последние годы постоянно росло и достигло в 2010–2011 годах 8,025 млн тонн. Для сравнения: в 1981–1982 годах было произведено около 6,03 млн тонн, в 1987–1988 годах – 6,466 млн тонн.

Самый крупный производитель кофе сегодня, как, впрочем, и в последние годы, – это Бразилия, которая в 2010 году произвела 2,885 млн тонн, то есть около 36% всего мирового производства кофе. На втором месте Вьетнам – 1,11 млн тонн, в основном сорт робуста. На третьем месте Колумбия – 552 тыс.

тонн высококачественной арабики, на четвертом – Индонезия с 531,2 тыс. тонн робусты и арабики.

ПРОИЗВОДСТВО РАСТЕТ, НО ПОТРЕБЛЕНИЕ РАСТЕТ БЫСТРЕЕ

Всюду наблюдается устойчивый рост производства, и может показаться, что не о чем беспокоиться – кофе будет в избытке, да и цена на него должна снижаться. Но такой вывод можно сделать, видя только половину картины. Вторая половина – мировое потребление кофе. Здесь, как считает Александр Малчик, все значительно интереснее. То, что происходит сегодня в секторе потребления, несколько лет назад не мог предсказать ни один аналитик. В урожайном 2000 году в мире было произведено 7,053 млн тонн кофе, а мировое потребление в том году составило 6,33 млн тонн, то есть на 720 тыс.

тонн меньше, чем было произведено. Причем все страны-производители, вместе взятые, потребили только 1,5 млн тонн, то есть 25% того, что произвели. Остальной урожай ушел в страны, где кофе не растет. В 2010 году потребление составило 8,085 млн тонн, что на 60 тыс. тонн больше, чем было произведено. При этом страны-производители, вместе взятые, потребили почти 2,5 млн тонн кофе, то есть 31%. И тенденция будет продолжаться. Так, потребление кофе на душу населения в Бразилии за 10 лет выросло на 30% и достигло 5,8 кг в год на душу населения, во Вьетнаме – на 270% (до 1,1 кг), в Индонезии – на 80%, в Гондурасе – на 100%.

Страны-производители начали понимать, какой замечательный продукт они создают, и стали активно использовать его у себя дома. За десять лет потребление кофе в развивающихся странах

и странах Восточной Европы увеличилось на 33,5%.

Итак, производство кофе растет, но спрос растет еще быстрее. В 2010 году впервые за много десятилетий он превысил предложение. И эта тенденция сохранится на ближайшее время.

Еще один вызов производителям кофе могут преподнести спекулянты. Во время кризисов они, как правило, уходят с фондовых рынков и проявляют повышенный интерес к сырьевым рынкам. Это касается не только кофе как сырьевого продукта, но и сахара, хлопка и так далее. Цена на кофейное сырье растет очень быстро: только за последние десять лет она выросла на 250%. Игроков кофейного рынка такой рост цен и резкое увеличение уровня неопределенности получения сырья поставили в очень сложное положение. Представители кофейной индустрии, чтобы удержать позиции на рынке, стараются перекладывать на потребителей как можно меньше проблем, с которыми сталкиваются. Ни одна из ответственных компаний, по словам А. Малчика, не может позволить себе остаться без сырья или же поднять цены до такой степени, чтобы потерять покупателя. Но чтобы иметь возможность продолжать работать на рынке, приходится и цены менять, и маржу уменьшать, и оптимизировать расходы компаний.

К НАМ ВЕЗУТ КОФЕ СО ВСЕГО МИРА

Российский кофейный рынок не остается в стороне от мировых проблем. По данным, которые привел в своем выступлении исполнительный директор ОПК Федор Борисов, Россия, будучи традиционно чайной страной, занимает седьмое место в мире по объему потребления кофе и является абсолютным мировым лидером по потреблению растворимого кофе. Сегодня регулярно потребляют кофе 74–75% россиян. В 2010 году российский рынок кофе в натуральном объеме составил 114 тыс. тонн.

В денежном выражении – это \$3 млрд. Более половины готового продукта произведено в России.

Основные импортеры сырья – это страны, с которыми мы выстраиваем традиционные долгосрочные отношения. На первом месте Бразилия, на втором – Индия, на третьем – Вьетнам. Эта страна развивает производство сорта робуста взрывными темпами и быстро выходит в лидеры кофейного рынка. Эквадор и Колумбия также традиционно занимают свои ниши на нашем рынке.

На растворимый кофе приходится более 70% потребляемого кофе, на молотые зерна – около 30%. Это российская специфика – у нас растворимый кофе люди предпочитают молотому. Сейчас соотношение меняется в пользу молотого, но очень медленно.

В 2010 году, после некоторого провала в кризис, началось восстановление рынка. И сегодня рынок отыгрывает в натуральном выражении 3% и 10% в денежном.

ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ

В Россию пришли крупнейшие мировые производители кофе, такие как Nestle, Kraft Foods, Paulig. Они построили современные предприятия и успешно осваивают наш рынок. Российский кофе уже экспортируется в страны ближнего зарубежья, и есть планы экспорта в дальнее зарубежье.

Резервы у российского рынка очень большие. В России потребляется 1 кг кофе на человека, тогда как в Финляндии – 12 кг. Еще больше кофе выпивают исландцы и гренландцы. Нам до них очень далеко. Выйти на уровень Финляндии, может, и не получится, но догнать американцев, итальянцев или немцев, которые потребляют 4–8 кг кофе в год, реально. Так что нам есть куда стремиться.

Потребление может вырасти за счет развития сети кофеен, особенно в крупных городах. Этот сегмент активно растет, и производители заинтересованы в его дальнейшем развитии.

Меняется в России и культура потребления кофе. Растет потребность в общении вне дома и работы. Увеличивается количество мест общественного питания, где кофе – один из основных продуктов потребления.

СЕКРЕТ ХОРОШЕЙ КОФЕЙНИ

Люди становятся все более требовательными к качеству продуктов. Кофейная промышленность отвечает на это созданием таких новинок, как кофе в чалдах (капсулах). Они позволяют без особых затрат получить более качественный напиток, чем обычный растворимый кофе. Это пока еще «нишевый бизнес», однако он начинает пользоваться популярностью в США, Канаде и ряде других стран.

Бурное развитие кофейного бизнеса в нашей стране и тяга людей к неформальному общению привели к тому, что посещение кофейни становится все более популярным. Только в Москве посетители кофеен ежегодно оставляют \$200 млн. По прогнозам экспертов, через пять лет любители экзотического

После чашки кофе
все вспыхивает,
мысли теснятся,
как батальоны
великой армии
на поле битвы.

Оноре де Бальзак



напитка будут тратить на походы в кофейню в 10 раз больше.

По подсчетам компании «Монтана», в Москве проживают 72 тыс. семей, которых потенциально можно приучить регулярно бывать в кофейнях. Это люди в возрасте от 20 до 42 лет, с высшим образованием и доходом от \$400 в месяц. Менеджеры кофейен легко разделяют потоки клиентов по времени суток: с 7 до 10 утра приходят завтракать работники ближайших офисов и иностранные туристы, потом деловые встречи и обеды, после трех дня появляются студенты, а вечером в кофейне собираются все.

Хорошая кофейня может предложить своим клиентам не только классический черный кофе, но и более широкий ассортимент: капучино, эспрессо, кофе с добавками, с десертом и т. д. Залог успеха кофейни – удачное место расположения. По словам начальника отдела коммерче-

Кофе должен быть горячим как ад, черным как черт, чистым как ангел и сладким как любовь.

*Шарль Морис
Талейран*

ской недвижимости МИАН Олега Пучкова, в столице имеется стабильно растущий спрос на соответствующие площади. Основные требования к помещению для кофейни – первый этаж, отдельный вход, большие витрины, хороший ремонт, отопление и санузел. Большим плюсом считается наличие перед входом площадки, куда можно вынести столики летом. Естественно, что такие удобства – довольно дорогое удовольствие. Например, на Арбате цена аренды – от \$3 тыс. в год за кв. м, на Тверской – \$1,5–3 тыс., на Маросейке – \$1800, на Сухаревской, Якиманке, Ленинском проспекте – \$1000–1500, на Большой Дмитровке – от \$800.

Кофейню важно со вкусом обставить, помещение правильно осветить и украсить. И надо постоянно поддерживать сильный аромат кофе, потому что клиент приходит не просто выпить чашечку кофе, а окунуться в атмосферу достатка и благополучия.

Всего десяток лет назад ни о какой конкуренции между кофейнями не могло быть и речи, но сейчас они буквально «бьются» за потенциальных клиентов и идут навстречу их требованиям, чтобы заработать хорошую репутацию. И тут только хорошего кофе недостаточно, нужен и фирменный интерьер, и приветливые официанты. Помещение кофейни должно хорошо просматриваться от входа – посетитель должен видеть, в каком стиле оформлен интерьер, столики, стулья, барная стойка. Первое впечатление всегда имеет большое значение. Не менее важную роль играет и освещение. Стильный, эксклюзивный интерьер при интересном мягком освещении обеспечит привлекательность кофейни для ее гостей.

По сравнению с рестораном кофейне требуется гораздо меньше оборудования: профессиональная кофемашинка, и лучше не одна (порядка \$5 тыс.), кофемолка (\$300–400), фильтр

для воды (\$350), холодильная витрина для кондитерских изделий (около \$1 тыс.). Дополнительно можно приобрести соковыжималку и генератор льда.

По словам директора одной из московских кофейен Оксаны Тер-Степановой, преимущество кофейен перед другими предприятиями общепита – отсутствие возни с готовкой. Пирожные и торты покупаются в кондитерских, а на кухне можно порезать фрукты и полить их взбитыми сливками. Правда, в некоторых кофейнях предпочитают готовить десерты по оригинальным рецептам да еще и пополнять меню мясными сэндвичами и салатами.

За полгода \$60–200 тыс., вложенные в кофейню, окупаются, и заведение начинает приносить прибыль. Средний чек колеблется в пределах 300–600 рублей. Примерно 30% всех российских кофейен приходится на сетевые проекты. В Москве им принадлежит 80% рынка. Есть масса преимуществ открытия кофейни по системе франчайзинга. Во-первых, по проводимым опросам, большинство «кофеманов» отдает предпочтение сетевым кофейням. Узнаваемый бренд привлекает больше посетителей. Во-вторых, большинство франчайзеров предлагает своим франчайзи закупку кофейных зерен у проверенных поставщиков. Это гарантирует качество предлагаемого кофе во всех точках сети, что положительно сказывается на имидже сети в целом, а значит, и каждой кофейни в частности. В-третьих, многие эксперты сходятся во мнении, что, в отличие от других видов общепита, кофейня – это особый вид бизнеса, и освоить его меньше чем за год очень сложно. И здесь может пригодиться поддержка опытного франчайзера, который передает наработанный опыт партнеру. Ну, а, в-четвертых, рекламные кампании и акции в сетевых компаниях гораздо эффективнее. **Б**



HOMEHUNTER

Татьяна Вакуленко
топ-хантер

Телефон Т. Вакуленко +7 (495) 542.76.86
сайт компании www.homehunter.ru
сайт Т.Вакуленко www.eliteflat.ru



ЭЛИТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ

С уникальным видом на все достопримечательности Москвы.
200 кв. м. с лучшей отделкой!



ОСТОЖЕНКА

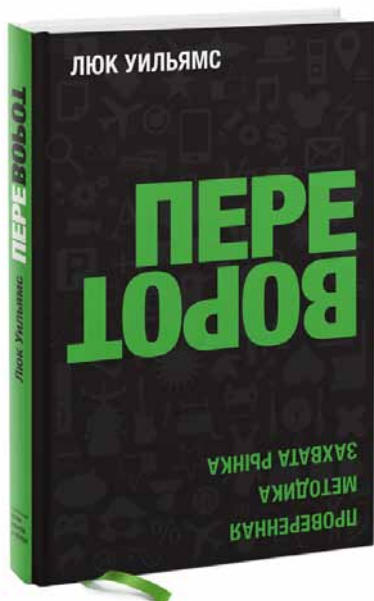
Квартиры в элитных домах на
Остоженке от 100 до 600 кв.м.



ПЕНТХАУС НА ТВЕРСКОЙ

Пентхаус 350 кв.м. с эксклюзивным
дорогим ремонтом в современном
стиле.

ДЛЯ БИЗНЕСА, ДЛЯ ПОЛЬЗЫ, ДЛЯ ДУШИ



Люк Уильямс

ПЕРЕВОРОТ

Проверенная методика захвата рынка
2012. – 208 с.

*Любой продукт, любая услуга, любой бизнес –
маленький ли, большой ли – это творение.
Думай так, как не думает никто, действуй так,
как не действует никто.*

Люк Уильямс

В постоянно меняющемся мире бизнеса, утверждает автор, выиграть можно только одним способом: если перевернуть все с ног на голову. Он подробно рассказывает о том, как рождаются прорывные стратегии и откуда берутся неожиданные решения, как тестировать их на бизнес-пригодность, а также как соединить творческую гибкость и аналитическую жесткость и за пять простых шагов сформировать стратегию, которая будет иметь все шансы на рыночный успех. Иными словами, в корне изменить подход к бизнесу и вместо незначительных постепенных улучшений использовать неожиданные решения.

Почему эта книга достойна прочтения

Эта книга – не очередное пособие по «мозговому штурму». Предлагаемая в ней модель мышления научит вас не просто выявлять прорывные изменения на рынке и реагировать на них – она покажет, как их внедрять. Вы научитесь держать в голове то, что обычно выпускаете из виду, обращать внимание на неочевидные вещи. А главное – находить прорывные решения за несколько дней и недель, не растягивая это на месяцы и годы. Эта книга для тех, кто не боится перемен, кто готов не только отличаться от других, но и стать единственным.



Дэн Роэм

БЛА-БЛА-БЛА,

или Что делать, когда слова не работают
2012. – 372 с.

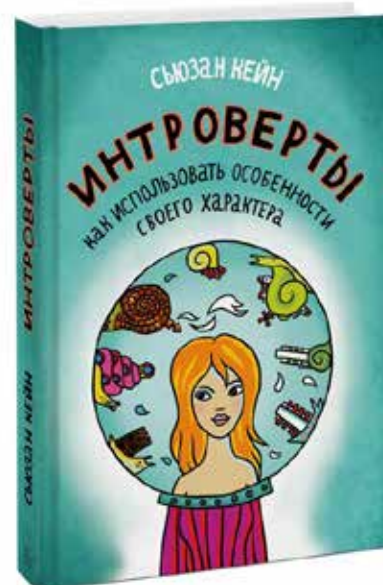
*«Бла-бла-бла» – это сложность, убивающая
нашу способность думать. «Бла-бла-бла» –
это недопонимание, убивающее нашу
способность быть лидером. «Бла-бла-бла» –
это скука, убивающая нашу способность
удерживать внимание.*

Дэн Роэм

Книга рассказывает о злой роле пустословия в нашей жизни и о том, как распознать болтовню, замаскированную под общение. Причина многословия в том, что люди забыли, как использовать два типа мышления: вербальный и визуальный. На протяжении 20 тыс. лет люди рисуют картинки. И лишь в последние 5 тыс. лет начался постепенный переход от изображений к словам. Но чем больше мы полагаемся на слова, тем менее значимым становится наше визуальное мышление. Баланс нарушается постепенно, и мы не замечаем своих утрат. Неправильно используя язык и речь, мы забалтываем собственные идеи, утрачивая ясность мысли. А еще слушаем тех, кто случайно или намеренно забалтывает свои идеи, а заодно и нас. Болтовня убивает нашу способность думать, учиться, работать и руководить.

Почему эта книга достойна прочтения

Дэн Роэм рассказывает о том, как правильно подбирать слова, точно и кратко формулировать мысли, как и в какие моменты сопровождать речь простыми изображениями, как легко и внятно доносить до слушателей свои идеи.



Сьюзан Кейн

ИНТРОВЕРТЫ

Как использовать особенности своего характера
2012. – 384 с.

*Склонность к экстраверсии или интроверсии
влияет на наше поведение, манеру вести
разговор, способ решать проблемы и
проявлять любовь, влияет на выбор профессии
и успешность в ней.*

Сьюзан Кейн

Привычная для современного человека практика построения карьеры требует коммуникативности, напора и умения презентовать себя. Общество поощряет проявление этих качеств, способствуя, таким образом, своеобразному «естественному отбору». Но что делать человеку, не соответствующему установленным стандартам? Сьюзан Кейн убеждена, что интроверты не хуже экстравертов способны справляться со сложными задачами. А иногда в силу особенностей своего темперамента им удастся сделать это намного лучше.

На примере многих известных личностей автор убедительно доказывает, что отвергаемая обществом природа доброй половины человечества позволяет добиваться успеха, выбирать правильную линию поведения и совершать решительные поступки.

Почему эта книга достойна прочтения

Актуальность книги представляется очевидной. Каждому необходимо научиться строить карьеру сегодня, когда в результате развития высоких технологий огромное значение приобрели коммуникации. И делать это нужно, опираясь на свои сильные стороны.



Джим Коллинз

КАК ГИБНУТ ВЕЛИКИЕ

И почему некоторые компании никогда не сдаются
2012. – 288 с.

Гибели компании можно избежать, если вовремя обнаружить опасные признаки.

Джим Коллинз

Автор, рассматривая взглядом ученого безжизненные руины некогда казавшихся несокрушимыми, а ныне канувших в Лету компаний, задается вопросом: как гибнут великие? Действительно ли крах происходит неожиданно или компания, не ведая того, готовит его своими руками? Можно ли обнаружить признаки упадка и избежать его? Почему одни компании в трудных условиях остаются на плаву, а другие идут ко дну? Насколько сильными должны быть кризисные явления, чтобы движение к гибели стало неотвратимым? Как совершить разворот и вернуться к росту? Отвечая на эти вопросы, Джим Коллинз приходит к выводу, что зловещие симптомы упадка – нечто вроде рака, когда человек с виду здоров, а болезнь подтачивает его изнутри. Болезнь корпораций, как правило, вызвана внутренними причинами, и ее можно предотвратить.

Почему эта книга достойна прочтения

Книга представляет собой своего рода расследование, в котором автор, определяя признаки саморазрушения и симптомы грядущего краха, говорит не только о том, как можно не обнаружить и остановить упадок, но и возобновить рост бизнеса.



Джозеф Мичелли

ПРАВИЛА ZAPPOS

Технологии выдающейся интернет-компии
2012. – 352 с.

Все, что вы хотите взять у Zappos и внедрить в своей компании, необходимо откорректировать с учетом вашей специфики.

Важно провести самооценку и не воспроизводить методы Zappos «один к одному»...

Джозеф Мичелли

Zappos, вознеся на небывалую высоту стандарты обслуживания, создала совершенно новую бизнес-модель, которая позволила ей стать одной из самых выдающихся современных интернет-компаний. Прочитав книгу, вы узнаете, какую роль играет корпоративная культура, насколько важно следовать заявленным принципам на деле, каковы составляющие уникальной системы отбора и тренинга «заппониан», как подобрать людей, как организовать взаимодействие между сотрудниками, создать сплоченную, лояльную, эффективно работающую команду и с помощью приемов, которые на первый взгляд могут показаться странными, «доставить счастье» всем, с кем так или иначе связан ваш бизнес.

Почему эта книга достойна прочтения

Потому что это редкая возможность узнать об основных принципах и правилах, которыми прославилась Zappos и благодаря которым добилась феноменального успеха. Книга – словно посылка с инструментами для быстрого успеха, доставленная прямо к порогу. Остается только использовать их по назначению.



Ди Келси и Пэм Пламб

БЛЕСТЯЩИЕ СОВЕЩАНИЯ

Правила эффективной групповой работы
2012. – 264 с.

Высшее достижение фасилитатора – это создание у членов группы впечатления, что всю работу они выполнили самостоятельно.

Ди Келси и Пэм Пламб

Нередко совещания, предполагающие совместное обсуждение вопросов и проблем, являются пустой тратой времени: все слушают, но никто не делает выводов. Чтобы выработать конструктивные решения, процессом обсуждения необходимо управлять. Такую работу осуществляет фасилитатор. Он вовлекает участников в процесс обсуждения и структурирует работу группы.

Автор предлагает набор инструментов, необходимый фасилитатору для проведения результативных собраний. Их применение обеспечит четкость и эффективность организации процесса работы; грамотное управление эмоциями группы, содержанием обсуждений и дискуссий. Эффективная фасилитация позволит провести анализ ситуации, понять баланс сил и интересов сторон, найти варианты решения конфликта интересов и раскрыть потенциал всех участников совещания в полном объеме!

Почему эта книга достойна прочтения

Эта книга – настольное руководство. На каждый вопрос есть ответ. Для выполнения любой задачи предлагается необходимый набор инструментов. А еще это готовая техника успешного ведения встреч и совещаний, проверенная временем.

A word from the Editor*Ms TATYANA IVANOVA*

Housing and communal services. Their reform will be most likely forever ongoing. In any case, oversight of this huge, on the scale of Russia, complex mix of services is permanent and very strict. In this issue, our guest chief inspector of the country's public housing Mr Nikolai Afanasevich Vasyutin. The rules, rates, housing and communal services control – all of this is run by his department. The interview will cover the current issues of the municipal housing authority.

We continue to monitor Russia's entry into the WTO. It would seem that such rather lagging area of our economy, as agriculture, can get into the lead? But every cloud has a silver lining. The fact that the Russian soil for many years have had little exposure to chemicals, will help to give the world more organic agricultural products. Our country can take a fairly large niche in this industry. WTO and regions. Members of the Ministry of Industry and Innovation of the Nizhny Novgorod region set out to increase the export of manufactured goods in the coming years. What is being done in this industry, you will learn from the interview with the Minister of Industry and Innovation Mr Vladimir V. Nefedov.

Another hot topic inside the pages of the «Business Review». The whole country looked to Khimki in connection with the construction of the high-speed highway Moscow – St. Petersburg. The area is home to people not indifferent to protecting our nature. Khimki recently elected a new and equally not indifferent mayor who wants the city to achieve the status of a «Science City.» You will learn from the detailed interview, what innovations have come to this region.

The shadow side of the banking system, automotive market news, coffee and bonds, RABIP events and international meetings of leaders in Singapore, Jakarta and Bintan – and many other news awaits you inside the pages of our journal. And, of course, culture and sports. An in depth coverage of the concert hall «Mir», where the ethno-jazz concert «Wonderful Indonesia» took place, an article about the world of yachting and an exciting trip to New Zealand – a country similar to the legendary writer J.R.R. Tolkien's, Middle-earth.

A never ending story*Interview with Mr NIKOLAI VASYUTIN, chief inspector of the Russian public housing*

Housing and communal economy is the alpha and the omega of our comfortable existence. Not only our mood but our health depend on whether our homes are cozy, yards are cleaned on time, there is water as well as heating. And in this area there is a solid shoulder to lean on in the form of the State Housing Inspectorate, established in accordance with the Russian government in 1994. People, who work in it, may be called servants of the people without the quotes; they take care of our comfort. The inspections are funded by regional governments and they are working in the interests of Russian citizens, responsible for the state of the housing stock, its operation and maintenance.

Problems of housing oversight*Mr BORIS PORTYANKIN*

Quality of normative legal regulation in the sphere of housing is still unsatisfactory. It is difficult even for both the experienced lawyers and the staff of the housing organizations as well as the ordinary citizens to understand the requirements of the rules. Complex, contradictory, ambiguous regulations require fundamental change. Unfortunately, most of the provisions were taken without the approval of the regional governments; with so much of them until now not being fully implemented or carried out formally. This is due to the lack of an agency, which would monitoring the implementation of standards in the field – what could be the State Housing Inspectorate invested with adequate powers.

City of nice affairs*Interview with Mr OLEG SHAKHOV, Mayor of Khimki*

In October 2012 the Mayor of Khimki was elected Oleg Shakhov, former Deputy Governor of the Tula region. In an exclusive interview for the readers of «Business Review» magazine, he talks about what priorities are before him as the head of administration of the urban district, about his management position, traffic and housing problems, and also affects the environmental, safety and energy efficiency.

Big oil – big problems*Mr ANDREW BOLESTA*

Every year Russian oil production is increasing. And it seems safe to say that this industry is successful and fast growing. However, according to Mr Gennady Schmal, the President of the Union of

Oil and Gas Producers of Russia. It is still too early to relax. Too many problems do not allow to easily look to the future. First, the increase in oil reserves is far below production, the industry «eats» its reserves. Second, fiscal policy does not stimulate development of oil and gas complex. There are other problems. But most importantly, Russia has no oil market. Companies are being driven by oil exports, refining capacity being doomed without sufficient oil. Moreover oil and gas industry is not too attractive for investors. To realize even the simplest of projects requires hundreds or even thousands of millions of dollars.

Drilling: the price and quality are uniform*Interview with Mr MOVLID VISAITOV, Executive Director of the CFS Group*

Investment and development company «CFS-group» was established in 1993. Its main activity is commercial and civil engineering, as well as engineering and oil and gas services. In the mid-2012, CFS Group launched a new long-term project connected to the manufacture and supply of oil and gas equipment. In agreement with Chinese firm – «Keruil» the company plans to produce mobile rigs in Russia, in the Krasnoyarsk Region since 2013. Choosing the region is largely due to the logistics: the component of the cost of the transportation will be minimal, as delivery times. At the initial stage, there is supposed to place assembly production and later manufacturing components will be set.

Waste to income*Ms LYDIA DRACHEVA*

For many years the world community had been engaged in the search for alternative sources of energy and fuel. Large companies are already preparing «for the world after oil» and are actively investing in the development of biogas and biofuels from plants and waste the so-called biomass. Today biomass is widely used for bioenergy, for example in the production of electricity, steam and heat. In Paris, about 80% of the energy is sold by burning municipal waste. The same is happening in the Netherlands. Formation of bioenergy is primarily related to social issues – the creation of small and medium businesses, economic development, improved environmental conditions.

Certain optimism*Mr MIKHAIL KALININ*

The results achieved by the Russian automobile business in the first quarter of 2012, leaves no doubt – the stage

of post-crisis recovery had been passed. Ahead is the sustainable development and access to the first positions among the European markets. According to the Automobile Manufacturers Committee of the Association of European Business in the first half of 2012, sales of passenger cars in Russia grew by 14%. In monetary terms, the Russian car market grew by 25% – for the purchase of new cars in the first half of 2012, the Russians have invested \$ 37 billion. Another positive trend is the export growth, most of which are products of VAZ company and foreign cars manufactured in Russia.

All sides of logistics

Interview with Mr VLADIMIR ERSHOV, General Director of CB Transexpo
Vladimir Ershov tells about the company, that is the most reliable components of its effectiveness. Three components of the company – logistics, customs and insurance – have identified it as a reliable partner in the accompaniment of any goods from Kaliningrad to Vladivostok. But the most important guarantee of success is high professional level of the employees and the ability to develop and maintain communication with a very large range of people.

A breakthrough

Interview with Mr IVAN STARIKOV, a professor at the Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation
With entry being started into the World Trade Organization in almost all areas of the economy new rules must come into operation in our country. They affect quite sensitively agriculture and animal husbandry. Under the terms of the WTO we will spend \$ 9 billion to support agriculture, but this year only \$ 4.5 billion will be spent. The state refuses to direct subsidies that lead to shifts on the market, and reduces the interest rate of the subsidies on agricultural credit. Instead, the money will be spent on infrastructure development, logistics, creation of new jobs, support domestic demand. So there is a reason to be optimistic about the future.

The shadow side of the system

Mr NIKOLAY RUBTSOV
Mr Paul McCall at the Economic Symposium in 2007 used the concept of «shadow banking system» for the first time to determine the credit intermediation for alternative banks. The new business model is associated with an attempt to take credit

risk outside the banking sector and the desire to create new sources of funding for the credit markets. In this model, the bank instead of keeping the balance of loans to full maturity, began to sell or transfer their off-balance sheet structures. The loans are combined in pools, were gone through underwritten and were sold as securities backed by assets. And the banks got the possibility to use their own capital to generate new loans. Shadow and traditional banking systems are closely related to each other, because they represent two sides of the same coin – the modern credit market.

Bond Market: Forecast

Ms AMINA ATAVOVA
In 2011, the Russian bond market reached historic lows. Emissions, rates and terms of borrowing have returned to pre-crisis levels. In many respects it is a merit of banks which were the main investors. Companies placed the bonds at 6-8% per annum. To tell the truth, only high-quality borrowers were able to raise money on such favorable conditions. According to analysts, in the second half of 2012, we won't have to wait for defaults on Russian debt markets. Most likely, the rate on corporate bonds will not increase, but the assessment of the risks investors will be estimated severely. The desire will remain to earn more and diversify an investment portfolio with comparable risks. Therefore, interest in the Russian corporate bond market is growing.

To stay sober every year

Interview with Mr VIKTOR ZVAGELSKY, the deputy chairman of the Duma Committee on Economic Policy, Innovation and Entrepreneurship Development
The State Duma has adopted many laws concerning the manufacture and consumption of alcoholic beverages. Not all of them still work as they should, but the members of the State Duma promise that the effect will come with time. How legislators are trying to bring the alcohol industry in order and what the customers are waiting for – our correspondent asks Mr Viktor Zvagelsky, the deputy chairman of the Duma Committee on Economic Policy, Innovation and Entrepreneurship Development, author of many legislative initiatives to regulate the alcohol market.

«Market» department

Mr ALEXANDER KUZNETSOV
Today, virtually no large company is operating without a marketing service. Over the past 20 years evolution of these

units had been faster and more efficient than in the West, where such structures were introduced in the early XX century. However there are some problems that prevent domestic companies marketing departments to be on par with the Western ones. Marketing structures depend on the size of the company, the specifics of the products, the markets in which the company operates and the existing management structure. In international company marketing determines the development of a number of areas, for the Russian one is characterized by ambiguous job of marketers and the goals of their work, and the lack of stability and long-term marketing strategy. And this are the main troubles of the Russian marketing.

Be ready to go to the WTO!

Interview with Mr VLADIMIR NEFEDOV, Minister of Industry and Innovation of the Nizhny Novgorod region
Russia had entered the WTO, and the members of the Ministry of Industry and Innovation of the Nizhny Novgorod region had set out to increase the export of manufactured goods in the coming years. Since 2007, the Program of development of the industry is realized in which we are working on improving the system of comprehensive support of exports, in particular of small and medium businesses. We can already mention the firms that could work in international markets with a significant economic benefit. These include the Group GAZ OAO «ZMZ», LLC «Lic Auto», JSC «Red Anchor», VSW and many others. The development strategy of the period up to 2020 envisages an increase in exports up to \$ 22 billion. This year it is expected to reach \$ 7 billion.

Export potential

Interview with Mr VLADIMIR VINOGRADOV, head of the «Center of the export potential development of the Nizhny Novgorod region»
«The Center of the export potential development of the Nizhny Novgorod region» was created in 2010 by the Ministry of Industry and Innovation. Their task is to strengthen the interaction between exporters and trade missions. Today Nizhny Novgorod Center works closely with trade missions in China, India, Kazakhstan, as well as with the Netherlands, Belgium, Austria, Finland and Indonesia. In 2011, exports far outstripped imports to the tune of \$ 6 billion. The lion's share of the export-

ed goods is the products of petroleum refining. But the Centre is planning to bring other products into international market, including the development of high technology. Many area businesses have competitive products, interesting technologies and new developments.

The Academy's Lounge

In mid-October, the official opening of the new office of the Russian Academy of Business was held at the address: Moscow, Sredniy Tishinskiy, 8. The musical evening was attended by members and guests of the Academy. This event opens a new period within the Academy, where government officials, representatives of various business areas, the State Duma, scientists and patrons of the arts are traditionally invited as the guests of honor.

The close Far East

Ms EUGENIA KOZINA

This year, the Far East celebrated its 10th anniversary. Organization registered in August 2002, is headed by the former mayor of Khabarovsk Mr Pavel Filippov. Fraternity was created not only to combine the Muscovites, the Far East, but also to help people who come to Moscow from the Far East. The main problem is the accommodation, its acquisition as well as hiring and employment. Everything is held on personal contacts. People get together to know each other, find common interests, and engage in discussion. Everyone is working for free. Each person does what they can. But the main thing is how people, when they go to Moscow, already know that there is Mr Filippov and there is an organization where they can turn to for help in difficult times.

«A Wonderful Indonesia»

In November at the Moscow theater and concert hall «Mir» there was held the ethno-jazz concert and fashion show «Wonderful Indonesia», organized by the Ministry of Tourism and Creative Economy of Indonesia, together with the Embassy of the Republic of Indonesia in Moscow. There was a great opportunity for the lovers of this particular genre to meet Indonesian ethno-jazz and enjoy the blend of modern musical instruments with the traditional drums and flutes, as well as to hear the songs of the distant lands and seas. Ethno-jazz band «Indro Hardzhodikoro & Fingers» is widely known not only to the Indonesian and international public, but also to the domestic audience through its repeated participation in the festivals in our coun-

try; they showed virtuosity and excellent teamwork. Additional decorations to the evening were a fashion show from the famous Indonesian designer Defriko Audi. The evening was truly magical!

The real Middle Earth

Mr VLADIMIR GAKOV

After acquaintance with New Zealand, it is clear why Peter Jackson took «Lord of the Rings» to be made there. Indeed, it is a place for the story – for all of the senses! Severe snowy Alps and glaciers, Norwegian fiords, Icelandic geysers with healing mud lakes, American redwoods and «cut» in the rock deep canyons, frozen mirrors of mountain lakes ... And fire-breathing volcanoes, geysers, waterfalls and canyons, sand dunes, caves with underground rivers and tropical beaches under palm trees with additional «heating»: there hot springs hit right at the edge of the surf. The cozy towns, amazing architecture and old railroad with antediluvian train ... well, to paraphrase Chekhov character of the Greek and to exclaim: «New Zealand has everything!»

Indonesia: effective cooperation

Representatives of the Russian Academy of Business in the implementation of the «Russia-APR» made a working visit to Indonesia. A visit to Jakarta, the Indonesian capital and the Indonesian island of Bintan were included in the visit program. Singapore collects business elite Leaders of the Russian Academy of Business took part in the Russia-Singapore Business Forum (RSBF), held at the end of September in Singapore.

According to the laws of true freedom

Ms GALINA MUMRIKOVA

The world's first yacht belonged to Henry de Vogga, a doctor from Holland. But the first race was held on the 1st of October 1661 in England and was truly royal: two ship took part in it. One of them belonged to the King Charles II of England, and the other – to the Duke of York. So from the beginning sailing was the prerogative of the rich upper-class. In fact, many people get a boat for the prestige. But there is the other side of the coin. Sailing does not forgive weakness and brings a real fighting spirit, which is essential in business. And if you are a member of the yacht club, then you are – an established and successful person. In the capital there is a unique yacht club, to which you can reach via the subway: it is in the flood plain of the Myakininskaya Moskva River at the «Crocus City»...

A Non-weak settlement

Mr MIKHAIL KOVALCHUK

Pushkin's famous line, «Peter had cut a window into Europe» is a poetic image, to be delicately precise. But the tsar-reformer began the road to the European civilization not from St. Petersburg but from the island of Europe in the heart of old city – the famous German settlement on the outskirts of Moscow. In comparison with the pre-Peter the Great's Russia it was unprecedented realm of freedom – to learn and comprehend the science, travel, – think and be merry. Here the young Russian Tsar met teachers maritime and military mentors to the future, the first real friends and first love ... For Peter this suburb became a symbol of all that is new, to challenge the hated old ways. A new environment for the Russian Tsar and for everybody who wished to make a career – it was a place which brought them luck.

Good coffee will be sufficient for all

Mr YAKOV ANDREEV

Coffee, perhaps, the most popular drink in the world. It is drunk by, men and women, young and old, people from Europe, Asia, America, Australia ... And coffee earns good money. Coffee industry is one of the most developed industries in the world economy. Coffee production is growing at an unprecedented rate, but the demand is growing even faster. In 2010, for the first time in many decades, it has exceeded supply. And this trend will continue in the nearest future. Russian coffee market is not out of the world's problems. Today, Russia is ranked seventh in the world in coffee consumption. There are some changes in consumption and culture: visiting coffee shops is becoming more popular. In Moscow alone, visitors spend for coffee annually \$ 200 million, and after 5 years they will be spending ten times more.

For business, for success and for the soul

LIBRARY OF BO

There are many details that need to know to create and develop a successful business, and the authors of these new books present them to you. You will learn about the unique strategies and business models, the creative solutions and breakthrough ideas on how to take into account the peculiarities of the character and in time to recognize the speaker, who can also ruin the whole thing, how to notice the first signs of decline and prevent businesses from failing and how to conduct business meetings so that the results are truly above board.

CONTENT

Focus

Business-authority

- 6 _ **Control** A never ending story
- 16 _ **Management** City of nice affairs
- 44 _ **Law** To stay sober every year

Business-analytics

- 12 _ **Regulation** Problems of housing oversight

Business-markets

- 20 _ **Debate** Big oil – big problems
- 28 _ **Review** Certain optimism
- 78 _ **Analysis** Good coffee will not be sufficient for all

Business-companies

- 24 _ **Practice** Drilling: the price and quality are uniform
- 32 _ **Experience** All sides of logistics

Business-technologies

- 26 _ **Innovations** Waste to income

Business-economy

- 34 _ **Regions** A breakthrough
- 38 _ **Finance** Shadow side of the system
- 42 _ **Burse** Bond Market: Forecast

Business-practice

- 48 _ **Marketing** «Market» department

Business-regions

- 52 _ **Economy** Be ready to go to the WTO!
- 56 _ **Economy** Export potential

Business-academy

- 58 _ **Event** The Academy's Lounge
- 69 _ **International links** Indonesia: effective cooperation
- 69 _ **International links** Singapore collects business elite

Round the business

- 60 _ **Community** The close Far East
- 62 _ **Action** «A Wonderful Indonesia»
- 64 _ **Adventures** The real Middle Earth
- 70 _ **Hobby** According to the laws of true freedom
- 74 _ **History** A Non-weak settlement
- 82 _ **Library of BO** For business, for success and for the soul

Theme of number: Housing: reform continues

12 _ Problems of housing oversight

Quality of normative legal regulation in the sphere of housing is still unsatisfactory. This is due to the lack of an agency which monitors the implementation of standards in the regions, what could be the State Housing Inspectorate invested with appropriate powers.

16 _ City of nice affairs

Newly elected Mayor of Khimki city district Oleg Shakhov sees his main task in improving the lives of people of his district. Transport issues, social security, education, health, sports, culture, safety, environment are very serious. They need to be addressed and solved in a complex!

34 _ A breakthrough

With the accession to the WTO, the country began to operate the new rules: the government refuses to direct subsidies to agriculture. The money will be spent on infrastructure development, logistics, logistics village, creation of new jobs, support of domestic demand.

38 _ Shadow side of the system

Creation of the shadow banking system is associated with an attempt to take credit risk beyond financial institutions. Within this model, banks were able to use their own capital to generate new loans.





**ЭНЕРГОСЕРВИС -
ВЕРНЫЙ ПУТЬ
К ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ**





**САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ЭНЕРГОСЕРВИСА
НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО «ЭСМО»
www.np-esmo.ru**



НАЧНИТЕ БИЗНЕС В АЗИИ С
ALPHA PACIFIC GROUP PTE. LTD.



www.apgroup.sg