



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



www.apgroup.sg

Бизнес Обзорение (31)_2013

БИЗНЕС ОБОЗРЕНИЕ

Business Review

(31)_2013

РАЗВИТИЕ
ЗЕМЛИ БРЯНСКОЙ

БЕЗ ЗАВОДОВ
НИКУДА

ЗАТОЧЕННЫЙ
БИЗНЕС

**Оксана
Вязьмина:**
ОТРАСЛЕВЫЕ СРО – ПУТЬ
К ЦИВИЛИЗОВАННОМУ
БИЗНЕСУ



Лучший
Автомобиль Европы

Реклама

Phantom Series II



Rolls-Royce Motor Cars Moscow - компания с безупречной репутацией

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

www.rmc-moscow.ru

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



«Хрономастер 1969» «Эль Primero»
«Швейцарская часовая мануфактура. Основана в 1865 году»

EL PRIMERO CHRONOMASTER 1969

Признанный лучшим хронографом в мире, этот хронограф является наследником легендарного механизма El Primero, увидевшего свет в 1969 году. В нем можно найти все отличительные признаки первого высокочастотного автоматического хронографа с колонным колесом. 36 000 полуколебаниями в час этот смелый шедевр часовой механики подтверждает исключительное мастерство Мануфактуры.

ZENITH
SWISS WATCH MANUFACTURE
SINCE 1865



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ

Сегодня мы затронули вопрос новаций в строительной отрасли Российской Федерации. Действительно, к этому комплексу всегда было много вопросов и нареканий, но ситуация значительно изменилась. Именно об этом рассказывает на страницах журнала президент Национального объединения строителей Ефим Басин. Об инвестиционных процессах и их влиянии на промышленность региона говорится в интервью губернатора Брянской области Николая Денина. Несмотря на улучшение инвестиционного климата в целом по стране, обрабатывающая промышленность страны испытывает период упадка. Как перейти от модели экспортно-сырьевой экономики к форме экспортно-промышленной, можно прочитать в статье нашего эксперта «Без заводов никуда». О третьем суде как инструменте правильного бизнеса рассказывается в статье президента Международной ассоциации независимых юристов Максима Вербицкого. О новых лауреатах премий «Россиянин года» и «Олимпия» вы узнаете из фоторепортажей, которые покажут вам атмосферу этих национальных праздников, представляющих самых достойных россиян и россиянок в различных областях жизни нашей страны. Сегодня у нас в гостях Чрезвычайный и Полномочный посол Республики Индонезия в РФ г-н Е.П. Джаухари Оратмангун. «В России мне невероятно интересно», — делится своими впечатлениями посол. Отношения между РФ и Республикой Индонезия чрезвычайно конструктивны. О бизнесе в этой республике и гарантиях успеха рассуждает Глеб Зубов — проектный директор компании Alpha Pacific Group. Вас ждет еще много интереснейших материалов как о бизнесе, так и вокруг него. Приятного чтения!

ТАТЬЯНА ИВАНОВА,
главный редактор журнала «Бизнес Обзорение»

АКТУАЛЬНО

Прирост ВВП в России по итогам 2013 года составит менее 2%, сообщил премьер-министр РФ Дмитрий Медведев. «Трудности в мировой экономике очевидны. У России велик объем экспорта, и это не может не сказываться на нашем развитии», — заявил он. — Мы планировали в этом году прирост валового внутреннего продукта в районе 3%, может быть, даже чуть больше. Но реально он будет чуть меньше 2%». По его словам, сейчас очень важно, чтобы российские компании, российский бизнес получал нормальные кредиты по нормальной цене.



Создание благоприятных условий для российских компаний на рынках других стран — цель соглашения, подписанного между Торгово-промышленной палатой России и Минэкономразвития. На официальной церемонии подписи под документом поставили президент ТПП РФ Сергей Катырин и министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев, который указал, что деятельность по формированию нового облика торгпредств, по работе с бизнесом и для бизнеса имеет четко поставленную цель и поэтому уже начинает давать свои результаты.



Федеральная антимонопольная служба предлагает законодательно обязать естественные монополии передавать часть заказов малому бизнесу на условиях аутсорсинга. Об этом заявил глава ФАС России Игорь Артемьев на заседании круглого стола, проведенного организацией поддержки малого и среднего бизнеса «Опора России».

Бизнес Обозрение
(31)_2013

Учредитель

Общероссийская общественная
организация Российская Академия
Бизнеса и Предпринимательства

Президент Ирина Горбулина

Создатели РАБП, ЭСМО

Редакция:

Главный художник Светлана Корнеева
Ответственный секретарь
Александр Кузнецов
Литредактор Маргарита Павлова
Спецкор Галина Мумрикова
Корректор Елена Петрова
Фотографы Алексей Никольский,
Григорий Мумриков

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: Оксана Вязьмина,
генеральный директор компании
«Фармаюнит»

Фото Алексей Никольский

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. Амудсена, д. 3, к. 1

Тема Номера

СТРОИТЕЛЬСТВО И ДЕВЕЛОПМЕНТ



20 _ Строить лучше, строить дешевле

Строительство много лет было притчей
во языцех: и строили мало, и качество
работ было не на высоте, и специалистов
не хватало, и цены зашкаливали. Да
и последний кризис сильно ударил
по отрасли. Что изменилось сегодня?
Улучшилось ли положение дел? Каких
новаций следует ждать на государственном
уровне? С этими вопросами мы обратились
к Ефиму Басину, президенту Национального
объединения строителей (НОСТРОЙ).



12 __ Бизнес_Аналитика Экономика



БЕЗ ЗАВОДОВ НИКУДА

Растущий внутренний спрос, богатые природные ресурсы, выгодное
расположение, доступ к рынкам США, ЕС и Китая, высокий уровень
базового образования населения – по всем показателям Россия
должна быть в числе мировых экономических лидеров и одной
из самых привлекательных для жизни и ведения бизнеса стран в
мире. Но наши преимущества нивелируются архаичной социально-
экономической системой. Россия пошла по пути развития экспортно-
сырьевой экономики, основанной практически на феодальном
принципе получения и распределения сырьевой ренты.

32 __ Бизнес_Право Закон



ТРЕТЕЙСКИЙ СУД – ИНСТРУМЕНТ ПРАВИЛЬНОГО БИЗНЕСА

Времена коррупции и тотального взяточничества, когда чиновники
предлагали «ценовые листы», уходят в прошлое. Состоятельный
бизнес не может существовать вне закона. Наступает время точных
расчетов, правильных бизнес-решений и четких механизмов
управления бизнес-процессами.

80 __ Бизнес_History Бренд



ЗАТОЧЕННЫЙ БИЗНЕС

Вопреки расхожему мнению, большие деньги делаются не только
на сырьевых ресурсах или популярных ныне гаджетах и девайсах.
Не меньше, если не больше, можно заработать на сущей мелочи –
бытовых предметах. Они дешевы, но нужны ежедневно. А если
к тому же продавать их ниже себестоимости – и даже бесплатно
раздавать! – то оборот увеличивается на порядки. Как при этом не
остаться без прибыли и накрепко привязать потребителя к своей
продукции и своему бренду, одним из первых продемонстрировал
американец Кинг Кэмп Жиллетт ровно век и десятилетие назад.



СОДЕРЖАНИЕ

Бизнес-власть

6 __ **Регионы** РАЗВИТИЕ ЗЕМЛИ БРЯНСКОЙ

54 __ **От первого лица** В РОССИИ МНЕ НЕВЕРОЯТНО ИНТЕРЕСНО

Бизнес-аналитика

12 __ **Экономика** БЕЗ ЗАВОДОВ НИКУДА

28 __ **Финансы** КРЕДИТЫ: ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

Бизнес-экономика

20 __ **Строительство** СТРОИТЬ ЛУЧШЕ, СТРОИТЬ ДЕШЕВЛЕ

16 __ **Образование** КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

24 __ **Финансы** ЗОЛОТОЙ КАРТЕЛЬ

Бизнес-академия

34 __ **Событие** VII НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ «РОССИЯНИН ГОДА»

44 __ **Мероприятие** ПРЕМИЯ ПРИЗНАНИЯ ДОСТИЖЕНИЙ ЖЕНЩИН РОССИИ
«ОЛИМПИА»

52 __ **Обмен опытом** ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР «ФИНАНСОВЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА»

53 __ **Встреча** ВИЗИТ ДЕЛЕГАЦИИ МИНИСТЕРСТВА
ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ИНДОНЕЗИИ В МОСКВУ

Бизнес-компании

38 __ **VIP-гость** ДАРЯЩИЙ ЖИЗНЬ

42 __ **История успеха** ЕЛЕНА САГАЛ: «МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА ПАРТНЕРСТВО»

50 __ **Практика** ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ЛИНГВА»

68 __ **Маркетинг** МОСКОВСКИЕ МОТИВЫ КИТАЙСКОЙ ПРИНЦЕССЫ

Бизнес-рынки

40 __ **Регулирование** ФАРМСООБЩЕСТВО – ЗА ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ БИЗНЕС

Бизнес-сообщество

48 __ **Клубы** ЗДЕСЬ БУДЕТ ПОРТ ПЕТРОВСК!

Бизнес-world

60 __ **Инвестиции** БИЗНЕС В ИНДОНЕЗИИ: ГАРАНТИИ УСПЕХА

Бизнес-history

80 __ **Бренд** ЗАТОЧЕННЫЙ БИЗНЕС

Бизнес-право

32 __ **Закон** ТРЕТЕЙСКИЙ СУД – ИНСТРУМЕНТ ПРАВИЛЬНОГО БИЗНЕСА

Вокруг бизнеса

62 __ **Путешествия** ПОД СЕНЬЮ БАШЕН-БЛИЗНЕЦОВ

72 __ **Искусство** РАДИ ВЕЧНОСТИ

76 __ **Фестивали** НАСТОЯЩЕЕ СВЕТО-ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

84 __ **Хобби** СОЛНЦЕ, МОРЕ И... ВОЗДУШНЫЕ ЗМЕИ

88 __ **Библиотека БО** Для БИЗНЕСА, для ПОЛЬЗЫ, для ДУШИ

90 __ **English Summary**

РАЗВИТИЕ ЗЕМЛИ БРЯНСКОЙ

Активизация инвестиционных процессов заметно улучшила ситуацию в агропромышленном комплексе Брянской области. Серьезные изменения происходят и в местной промышленности. Что еще характерно для жизни Брянщины? На этот и многие другие вопросы ответил губернатор Брянской области Николай Васильевич Денин.



«Бизнес Обозрение»: Николай Васильевич, не секрет, что Брянский регион серьезно занимается развитием сельского хозяйства. Успехи в картофелеводстве и мясном скотоводстве дают право гордиться этими направлениями. О каких проектах в агропромышленном секторе Вы могли бы рассказать особо? Какие инвестиционные программы, связанные с сельским хозяйством, реализуются в области?

Николай Денин: В советское время Брянскую область называли всесоюзным картофельным полем. Потом пришли другие време-

на, и картофелеводство оказалось на грани вырождения. Однако мы понимали: картошка — это наш бренд. Экономические выгоды и преимущества выращивания «второго хлеба» неоспоримы. Отрасль нуждалась в возрождении. Мы выбрали единственный правильный путь — создание конкурентоспособных производств. Благодаря государственной поддержке в отрасль пришли крупные компании. В результате резко повысилась урожайность картофеля. Его производство перевалило за миллион тонн — столько производилось в лучшие советские годы. Сегодня по развитию картофе-

лой отрасли Брянщина вновь занимает лидирующие позиции не только в ЦФО, но и в России. Наша область стала площадкой для совместной работы в области картофелеводства представителей Министерства сельского хозяйства РФ, министерств и управлений сельского хозяйства областей ЦФО, руководителей органов исполнительной власти Республики Беларусь, сотрудников крупных агрокомпаний. Словом, картофелеводство у нас в области возродилось, по сути, из пепла.

Если говорить о других проектах сельского хозяйства, то мы высоко оцениваем работу агропромышленного комплекса «Мираторг». В Брянской области он активно развивает два инвестиционных проекта — по развитию мясного животноводства и птицеводства. Объем инвестиций в проекты составляет 44 млрд руб.

Эта компания не только дает мощный импульс развитию животноводства региона, но и как бы «тащит» за собой земледелие. «Мираторг» осваивает заброшенные сельскохозяйственные земли. Более 200 тыс. га вовлечено в сельхозпроизводство, что выводит Брянскую область в один ряд с регионами эффективного землепользования.

Это, безусловно, новый этап в истории регионального аграрного комплекса. Судите сами: к нам пришли передовые технологии, новейшая техника, современное управление, солидные перспективы и выгоды. В том числе и социальные: на брянских площадках агрофирмы занято около 1700 человек с зарплатой выше средней по области. На Брянщи-

ну возвращаются люди, которые искали раньше работу и счастье на стороне.

На сегодняшний день 21 ферма уже заселена животными мясной породы абердин-ангус, которые прибыли к нам из Австралии и США. Кроме того, подготовлено к заселению 8 площадок, в стадии завершения строительства — еще 5 ферм. Совокупный объем поголовья скота — более 70 тыс. голов.

БО: Широко известно, что в области проводятся экономические форумы. Каковы их результаты?

Н.Д.: Суммарная «стоимость» соглашений, подписанных на форумах, составляет десятки миллиардов рублей. Тот же агрохолдинг «Мираторг» начал работать в регионе в 2009 году. А в 2010 году в рамках II Славянского международного экономического форума было подписано инвестиционное соглашение о реализации проекта стоимостью более чем 24 млрд руб., из которых 23,6 млрд уже инвестированы. Но не только «Мираторгом» жив Брянский регион. Мы возродили пришедшую в упадок отрасль свиноводства. В этом нам очень помог национальный проект «Развитие АПК». В его рамках за последние годы были привлечены значительные инвестиционные ресурсы в строительство четырех крупных свиноводческих комплексов. Сейчас Брянский перерабатывающий комбинат, известный как «Царь-мясо», строит в Выгоничском районе свиноводческие комплексы на 400 тыс.



голов в год. Два свиноводческих комплекса с мясохладобойней и пунктом первичной обработки животных строит ООО «Дружба». Предприятие «Куриное Царство — Брянск» планирует освоить в 2013 году 2,5 млрд руб. инвестиций.

Всего в регионе воплощается в жизнь более 100 инвестиционных проектов. Предприятие «БрянскЛитАгро» реализует проект по освоению и обработке зерновыми культурами земель Брянской области. Благодаря обществу с ограниченной ответственностью «ПЭТ-Технолоджи» будет построен диагностический центр позитронно-эмиссионной и компьютерной томографии. Стоимость проекта — 300 млн руб. На Новозыбковском заводе «Индуктор» организовано производство железнодорожных вагонов на сумму 1,5 млрд руб.

Мы благодарны инвесторам, пришедшим со своим бизнесом, со своим капиталом на Брянщину. Ведь они связывают свои экономические перспективы с нашим благодатным краем. Поэтому мы

будем делать все возможное, чтобы они не обманулись в своих ожиданиях.

БО: Какова ситуация с промышленностью региона?

Н.Д.: Кризис 2008–2009 годов подтолкнул брянские предприятия к модернизации. Брянский машиностроительный и Клинцовский автокрановый заводы, Жуковский мотовелозавод и завод «Брянский арсенал», Брянсксельмаш и другие предприятия занимаются технологическим обновлением производства, осваивают новые виды продукции. Маневровые тепловозы и вагоны, мотоциклы и трициклы, автогрейдеры и асфальтоукладчики, запасные части для железнодорожного транспорта и гидравлические краны на автомобильном ходу... Эта продукция будет продвигаться не только на российские, но и на международные рынки.

Брянский машиностроительный завод — одно из старейших и крупнейших предприятий российского транспортного машиностроения и безусловный лидер в экономике региона, крупнейший налогопла-





тельщик. На заводе изготовлено около 10 тыс. маневровых тепловозов, более 800 из которых эксплуатируются за рубежом. Более 940 судов с дизелями БМЗ работают под флагами десятков стран, в том числе таких судоходных держав, как Швеция, США, Великобритания, Греция. Именно на БМЗ впервые в России разработаны магистральные тепловозы нового поколения, отвечающие современным требованиям и не уступающие лучшим зарубежным локомотивам.

На Жуковском мотовелозаводе, который был разрушен практически до основания, сегодня работает около 300 человек. В основном это молодые люди, чья заработная плата довольно высока по меркам области. Это одно из самых динамично развивающихся предприятий региона. Прорыв произошел благодаря эффективному инвестору – холдингу «Веломоторс».

На коне и Клиновский автокрановый завод, который производит линейку моделей автомобильных кранов «Клинцы». Они нашли применение во всех сферах промышленности не только России и стран СНГ, но и многих государств дальнего зарубежья.

За последние годы лидирующие позиции на российском рынке строительно-дорожной техники занял завод «Брянский арсенал»:

здесь выпускают более 80% всех российских автогрейдеров. Словом, брянская промышленность через трудности и испытания выходит на новый виток развития.

БО: Можно ли говорить об инновационном развитии и модернизации промышленности? Что придется преодолевать в этом направлении?

Н.Д.: С 2009 года вместе с РОСНАНО мы реализуем проект по производству наносиликатов. Они создаются на основе природной глины. В прошлом году в г. Карачеве, недалеко от Брянска, запущен завод «МЕТАКЛЭЙ».

Главное достоинство продукции завода в том, что она значительно улучшает свойства различных изделий, повышая их прочность. Продукция компании применяется в энергетической, лакокрасочной, пищевой промышленности, в транспортной отрасли (к примеру, в покрытии труб большого диаметра). Благодаря сотрудничеству с Газпромом завод к 2015 году выйдет на уровень 50 тыс. тонн нанокompозитов и 25 тыс. тонн наносиликатов. Иными словами, если за прошлый год было произведено продукции на 360 млн руб., в нынешнем – на 850 млн, то в 2015 году продукции выпустят на 8 млрд руб. Это первое в России производство такого рода. На сегодня создано около 200 рабочих

мест со среднемесячной зарплатой 34 тыс. руб. (что существенно выше средней по области и ЦФО). Всего запланировано открыть 250 рабочих мест. И уже сейчас специалисты вернулись в провинциальный Карачев не только из Москвы, но и из-за границы.

При поддержке РОСНАНО наш регион принял участие в выставке IV Международного форума по нанотехнологиям. Свою продукцию представляли четыре предприятия: «Группа Кремний Эл», «Чистая планета», малое предприятие «Нанокompозит-БГИТА» и «Ивотстекло». Продукция компаний вызвала большой интерес.

Кроме того, на форуме было подписано соглашение с РОСНАНО о сотрудничестве по созданию в Брянской области центра диагностики и исследований заболеваний сердечно-сосудистой системы и онкологии. Мы рассматриваем этот проект как социально значимый для региона, пострадавшего от последствий Чернобыльской катастрофы.

Сейчас на рассмотрении в РОСНАНО находятся две заявки от нашей области: на финансирование проектов компаний «Группа Кремний Эл» и «Базальт-Менеджмент». Компания «Группа Кремний Эл» занимается разработкой и организацией производства одноразовых микрохирургических скаль-

пелей с кремниевыми лезвиями, используемых в офтальмологии. Проект стоит 600 млн руб. Предприятие «Базальт-Менеджмент» подало заявку на финансирование проекта по производству базальтового волокна. Производительность – 10 тыс. тонн продукции в год. Планируется освоить 1,3 млрд руб. и создать 250 рабочих мест.

У нас также реализуется проект «Зеленая энергия», связанный с глубокой переработкой твердых бытовых отходов с использованием нанотехнологий. Первый этап проекта, в рамках которого обеспечивается сортировка отходов, уже реализован. Второй этап – более сложный, он предусматривает запуск в оборот так называемых мертвых отходов, которые в общем объеме составляют около 80%. Планируется использовать их при выработке тепло- и электроэнергии. Именно в реализации этой задачи мы рассчитываем на конкретную поддержку РОСНАНО.

Третьим же этапом проекта станет строительство мощного тепличного комбината. Он будет работать на тепло- и электроэнергию, полученной в результате переработки твердых отходов. Необходимый земельный участок для этих целей уже выделен.

Однако есть серьезные проблемы, которые сдерживают развитие nanoиндустрии в регионе. Это, прежде всего, недостаток средств у субъектов инновационной деятельности. Особенно у тех, кто реализует малобюджетные проекты стоимостью от 100 до 500 млн руб. и не может претендовать на непосредственную поддержку РОСНАНО. Решить проблему можно, на мой взгляд, путем создания фонда поддержки малобюджетных проектов.

БО: Брянский регион соседствует с Республикой Беларусь. Что можно сказать о развитии торгово-экономических отношений с этой республикой? Какова степень активности?

Н.Д.: Второго апреля мы отметили официальный праздник Российской Федерации и Республики Беларусь – День Единения. Наши народы связывают многовековая история добрососедства и общие духовные корни. Старые традиции сегодня обогащаются новым содержанием. Наши страны твердо встали на путь взаимовыгодной интеграции.

Сотрудничество идет в различных направлениях. Если говорить об экономическом взаимодействии, то наши отношения довольно устойчивы и облада-

ное российско-белорусское предприятие «Брянсксельмаш». Мы открыли его в 2005 году, а сейчас оно производит полную линейку не только кормоуборочных, но и зерноуборочных комбайнов. Их охотно покупают сельхозпроизводители, в том числе из других регионов. Если через год после открытия было выпущено лишь 139 машин, то в 2012 году – уже 2474 комбайна. Сегодня на предприятии трудятся 200 человек, и это один из крупнейших налогоплательщиков Брянской области.

Наше взаимное сотрудничество определяется не только рамками



Оценку деятельности чиновников дает народ в день голосования. Где идет работа, там власть на выборах имеет мощную поддержку.

ют реальными перспективами. В течение многих лет сохраняется тенденция роста товарооборота во взаимной торговле. Внешнеторговый оборот между Брянской областью и Республикой Беларусь в 2012 году превысил \$874 млн. Это в полтора раза больше, чем в 2011 году.

Объем иностранных инвестиций, поступивших из Республики Беларусь, за 2012 год составил \$24,5 млн, в том числе прямых инвестиций – \$861 тыс., а прочих – \$23,6 млн.

Одно из наиболее ярких проявлений сотрудничества – совмест-

ных деловых взаимоотношений. Оно гораздо глубже и касается практически всех сфер деятельности – культуры, образования, экологии. В то же время жизненно важные интересы настоятельно требуют, чтобы это взаимодействие крепло и расширялось.

БО: Николай Васильевич, каким образом развиваются средний и малый бизнес?

Н.Д.: Особое внимание мы уделяем поддержке инновационных малых компаний. В 2012 году инновационные гранты получили 19 предприятий. Кроме того, мы оказываем поддержку субсидия-



Мы работаем на то, чтобы в целом область стала экономически успешной, инвестиционно привлекательной, социально благополучной.

ми уже действующим инновационным компаниям, в прошлом году их было 32. Наиболее востребованный вид финансовой поддержки – предоставление начинающим субъектам предпринимательства грантов на конкурсной основе. Это позволяет повысить занятость, улучшить начальные условия создания бизнеса. Такие гранты в 2012 году получили около 400 представителей малого и среднего предпринимательства. Средний размер гранта – 250 тыс. руб. Благодаря реализации таких бизнес-проектов в ближайшее время будет создано более 2600 рабочих мест.

В целом же программа поддержки малого и среднего предпринимательства очень обширна. Помимо финансовой помощи мы оказываем предпринимателям информационные, консультационные и методические услуги. Мы и дальше всячески будем поддерживать малый бизнес. Из таких предпринимателей в основном и вырастает полноценный средний класс.

БО: Расскажите, пожалуйста, о перспективах развития территорий Брянской области в 2013 году?

Н.Д.: Мы крайне заинтересованы в развитии инвестиционной привлекательности муниципальных образований, формировании точек роста региона. Ведь это новые рабочие места, увеличение налоговых поступлений, развитие инфраструктуры.

Самые яркие результаты наших усилий – это комплекс по производству высокопродуктивного мясного поголовья крупного рогатого скота, создаваемый агрохолдингом «Мираторг» в 13 районах области. А также компания «Куриное Царство» – Брянск, которая в 2013 году планирует освоить 2,5 млрд инвестиций. И предприятие по производству картофеля «Дружба» в Жирятинском районе с объемом вложений 0,5 млрд руб. Это крупные инвестиционные вложения. Но и региональная власть не оставляет муниципалитеты без поддержки. В областном бюджете

предусматриваются средства на стимулирование социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов.

Кстати, все заместители губернатора закреплены за муниципальными и городскими округами области для оказания практической помощи в социально-экономическом развитии. Они контролируют ход реализации наиболее значимых инвестиционных проектов. В их числе, к примеру, комплексная застройка двух микрорайонов в областном центре. В поселке Сеща мы строим авиационно-космический кадетский корпус имени дважды Героя Советского Союза Алексея Леонова. В то же время населенные пункты области, которые вошли в перечень монопрофильных городов России, разработали собственные комплексные инвестиционные планы. В результате их защиты в Правительственной комиссии нам удалось привлечь для решения проблем муниципалитетов федеральные средства. К примеру, еще в 2010 году город Сураж получил из федерального бюджета 10 млн руб. на капитальный ремонт многоквартирных жилых домов. Сейчас совместно с администрацией города Клинцы проводим работу по получению средств на строительство и реконструкцию объектов городской инфраструктуры.

Мы реализуем социальные проекты по строительству быстровозводимых физкультурно-оздоровительных комплексов. И сегодня ФОКи, бассейны и даже ледовые дворцы уже «шагнули» во многие районы Брянской области. Мы считаем, что в каждом райцентре должен быть свой физкультурный комплекс. Продолжается строительство пяти спортивных центров, теннисного центра в Бежице, горнолыжной трассы в Брянске. Всего в регионе сейчас ведется строительство 15 спортивных сооружений. И уже проекти-

руется спортивный центр боевых искусств в Брянске. Но даже при таком интенсивном строительстве доступных спортивных залов и открытых площадок пока не хватает. Мы просто обязаны создать необходимые условия для того, чтобы спортом занималась хотя бы половина жителей области.

БО: Николай Васильевич, поделитесь Вашими секретами управления. Эффективнее ли форма правительства области в отличие от администрации и в чем это выражается?

Н.Д.: Формирование правительства в Брянской области – это не дань моде и не смена вывески. Речь идет именно о повышении эффективности работы органов исполнительной власти. У нас созданы правовые основы для работы высшего органа исполнительной власти региона, проведена оптимизация штата областных чиновников. Мои коллеги понимают ответственность, которую несут перед жителями области.

Оценку же деятельности чиновников дает народ в день голосования. Это самая объективная оценка. Где идет работа и люди ее видят, там власть на выборах имеет мощную поддержку. У правительства области много задач и приоритетов, и одна из них – обе-

В серьезных делах следует заботиться не столько о том, чтобы создавать благоприятные возможности, сколько о том, чтобы их не упускать.

Франсуа Ларошфуко

спечить своевременное повышение уровня заработной платы бюджетников.

Что же касается моих, как вы сказали, секретов управления... Выступая на инаугурации, я привел формулу, по которой старуюсь выстраивать свою деятельность: «Помнить о сделанном и беспокоиться о том, что еще не сделано». И в людях, своих коллегах, единомышленниках, соратниках, я ценю прежде всего неравнодушие. Без этого душевного состояния никакое дело не будет ладиться. А если к этому добавить компетентность, личную порядочность – цены такому человеку, работнику нет. Плюс, конечно, высокая работоспособность, которая невозможна без крепкого здоровья. А его рецепты общеизвестны – активность и отсутствие вредных привычек. Это тоже мои союзники.

БО: Каковы Ваши губернаторские планы на 2013 год? Будут ли введены какие-то новшества в регионе?

Н.Д.: Конечно, новшества будут. Но будет соблюдена и традиция: областные власти поддерживали и будут поддерживать бизнес, вкладывающий средства в развитие земли Брянской. Мы работаем на то, чтобы в целом область

стала экономически успешной, инвестиционно привлекательной, социально благополучной. На всех этих направлениях мы и прежде не стояли на месте, но хочется большей динамики и более впечатляющих результатов. Для этого есть все возможности. Мы можем быстрее подтянуть проблемные предприятия, ситуация на которых влияет на экономическое самочувствие и имидж региона. Мы просто обязаны вслед за успехами в сельской экономике добиться прорыва и в улучшении социальной инфраструктуры, в повышении уровня жизни на Брянщине.

БО: Николай Васильевич, большое спасибо за подробное интервью. От имени редакции и всех читателей мы желаем дальнейших успехов Брянской области и надеемся, что Вы прекрасно справитесь со всеми проблемами, которые так или иначе приходится решать всем субъектам Российской Федерации. Пусть на прилавках магазинов появится больше брянской продукции, а промышленные товары будут достойно конкурировать не только с отечественными, но и с зарубежными аналогами.



БЕЗ ЗАВОДОВ НИКУДА

Растущий внутренний спрос, богатые природные ресурсы, выгодное расположение, доступ к рынкам США, ЕС и Китая, высокий уровень базового образования населения – по всем показателям Россия должна быть в числе мировых экономических лидеров и одной из самых привлекательных для жизни и ведения бизнеса стран в мире. Но наши преимущества нивелируются архаичной социально-экономической системой. Россия пошла по пути развития экспортно-сырьевой экономики, основанной практически на феодальном принципе получения и распределения сырьевой ренты.

Текст: *АНДРЕЙ БОЛЕСТА*

СЫРЬЕВАЯ ОРИЕНТАЦИЯ И ДЕГРАДАЦИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ

По словам председателя «Деловой России» Бориса Титова, российская экономика за последние 20 лет вернулась в доиндустриальную эпоху. За этот период доля обрабатывающей промышленности в валовой добавленной стоимости и в занятости упала вдвое. Производительность в машиностроении сократилась в шесть раз. Экспортируется менее пятой части продукции российского машиностроения. В общем объеме экспорта доля отрасли практически незначима. Можно ли считать случайностью, что падение ВВП России в кризис-

ные 2008–2009 годы (около 9%) оказалось глубже, чем в любой из стран с большим индустриальным сектором? Хотя в то время, например, экономика Польши, ориентированная на промышленный экспорт в развитые страны ЕС, продолжала рост. Экспортно-сырьевой тип экономического устройства может в лучшем случае только воспроизводить себя, обеспечивать стабильность, но не заинтересован и не способен к развитию. Да и перспективы такой модели в долгосрочном плане понятны – рента снизится, расходы возрастут и страна окажется в кризисе.

Глава комитета ТПП Валерий Платонов рисует картину более мрачную. По его словам, доля

продукции с высокой степенью переработки в нашем экспорте занимает всего 12%, тогда как, скажем, в Германии – 85%. Обрабатывающая промышленность и переработка сельхозпродукции за последние шесть лет значительно снизили обороты. Большие надежды возлагались на малые и средние предприятия. Но и тут, к сожалению, дела идут не так, как хотелось. По данным Росстата, в России насчитывается 4,6 млн таких предприятий. В них работают 22% россиян. При этом 53% малых предприятий заняты торговлей, а 72% выручки малого бизнеса дают посреднические услуги «купи-продай». С 1995 года количество государственных и муниципальных предприятий уменьшилось почти на треть. Одновременно выросло число частных предприятий. При этом если на государственных и муниципальных предприятиях в 1995 году в среднем работало 56 человек, то в 2000-м – уже 50, то есть практически численность не изменилась, но вот на частных предприятиях в 1995 году трудилось в среднем 19 человек, а в 2010 году – 10 человек. Если эта тенденция сохранится, то через 5–7 лет частные предприятия будут состоять из трех человек: генерального директора, главного бухгалтера и охранника.

Не надо домысливать, чем такое предприятие будет заниматься. Ситуацию нужно менять, нужна новая индустриализация, которая даст импульс развитию обрабатывающих отраслей.

У России, по мнению Титова, другой путь. Это путь быстрого экономического развития, диверсификации, путь создания современной высокоразвитой экономики, основанной на свободной рыночной конкуренции, развитом частном секторе. Необходимо повысить производительность существующих и создать новые высокопроизводительные рабочие места: каждый россиянин должен производить и зарабатывать в три раза больше, чем сегодня.

НУЖНА НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ

«Деловая Россия» предлагает принять стратегию новой индустриализации, цель которой создать к 2025 году 25 млн новых рабочих мест с производительностью не менее 3 млн руб. в год в конкурентном секторе экономики. С этой целью следует сформировать 10–15 отраслевых территориальных комплексов – очагов новой экономики.

«Под „новой индустриализацией“ понимается создание в полном смысле слова современного

Будущее должно быть заложено в настоящем. Это называется планом. Без него ничто в мире не может быть хорошим.

Георг Лигтенберг

машиностроения, – поясняет Титов. – Для этого прежде всего нужно в разы увеличить финансирование НИОКР. Если на сегодня это всего 5 млрд руб., выделяемых из бюджета страны, то к 2018 году такие расходы должны увеличиться до 25 млрд. Плюс к этому государство намерено поддержать налоговыми льготами те предприятия, которые готовы направлять на НИОКР 3–5% своих доходов».

По общему мнению экспертов, для того чтобы дать импульс новой индустриализации страны, необходимо менять законодательство: нужна новая редакция Федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации».

По словам заместителя председателя думского комитета Павла Дорохина, одно из новшеств законопроекта – система циклического планирования, которая охватывает периоды в 3 года, 6 и 12 лет. Основным вектором промышленной политики должна стать модернизация. Это путь быстрого экономического развития, диверсификации производств, создания современной развитой экономики, основанной на государственном регулировании и мощном экономическом потенциале.

По мнению парламентария, концепция промышленного разви-

тия, которая должна утверждаться правительством на основе программы социально-экономического развития, должна обязательно сочетаться с концепцией закона о стратегическом планировании, а вноситься в правительство – по рекомендации комитета по промышленности. Он также считает, что необходимо создать Национальный промышленный совет при Президенте России, в который, кроме представителей правительства, должны войти представители министерств, профильных комитетов Госдумы и Совета Федерации.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НУЖНО УЗАКОНИТЬ

Сегодняшняя структура российской экономики, по мнению Павла Дорохина, открыта для инвестиций. Речь идет о предприятиях, ориентированных на высокий внутренний спрос, а также о заводах по переработке российского сырья, которое обычно уходит на экспорт. Инвестиции должны быть направлены и в федеральные межотраслевые кластеры.

В секторе новой экономики свое место займут и постиндустриальные компании в социальной сфере. Новые рабочие места могут быть созданы за счет крупных государственных производств и аффилированного с ними малого бизнеса, предприятий сферы услуг.

Конечно, создание новых рабочих мест потребует значительного числа новых ресурсов, но их в нашей стране достаточно.

В промышленной политике необходимо юридически обосновать приоритетное стимулирование прямых государственных и иностранных инвестиций. Средства Стабфонда следует изымать из американских банков и поэтапно направлять в создание инфраструктуры. В налоговой области необходимо установить конкурентные тарифы естественных монополий. Техническое регулирование должно быть в целом усилено, кроме того, пора переходить на международные стандарты качества, считает Дорохин.



Иной точки зрения придерживается президент таможенного холдинга «Группа Тарго» Татьяна Круглова. По ее словам, проблемы с привлечением инвестиций вызваны невыгодными условиями. Многие западные инвесторы покидают Россию, потому что в отличие от других стран мы не даем инвестору реальных преференций и нарушаем уже подписанные соглашения. Круглова уверена, что нужно внести поправки в Налоговый кодекс в части льгот для инвесторов по НДС, а также в Закон о банковских гарантиях.

ТРЕБУЮТСЯ ДЛИННЫЕ ДЕНЬГИ

«Для модернизации частного сектора необходимы длинные деньги, — утверждает академик РАН Сергей Глазьев. — Однако только частных сбережений для этого явно не хва-

шей финансовой системе прямой потерей \$20–50 млрд в год. Между тем Центральный банк должен кредитовать платежеспособные предприятия через коммерческие банки (под очень маленькие проценты — до 4% годовых). И деньги для этого нужно печатать не под валюту, а под векселя успешных предприятий. Именно таким образом в свое время восстанавливалась экономика послевоенной Европы».

«ДОРОЖНАЯ КАРТА» ПРАВИТЕЛЬСТВА

Правительство ответило на вызовы времени Программой развития промышленности до 2020 года. В новую эпоху, по мнению создателей программы, развитие пойдет по четырем основным направлениям. Во-первых, необходимо управлять всем жизненным циклом продукции, еще на этапе

торы исходили из утверждения, что российская промышленность развивается неоднородно, поэтому «в условиях возможного ухудшения мировой конъюнктуры на товарных рынках и сохранения неустойчивости на рынках капитала необходимо фокусировать ресурсы государства на приоритетных направлениях поддержки, избегая разбрасывания средств».

Вступление России в ВТО также отражено в документе. Разработчики отмечают, что при росте конкуренции подпитка промышленности с расчетом на медленный и постепенный эффект становится невозможной. Теперь акцент должен переместиться в область поддержки спроса, а также принятия предсказуемых правил игры, где главным инструментом господдержки станет проектное финансирование. «Необходимо стимулировать интенсивный рост, быстрое обновление технологической базы там, где нет смысла воспроизводить готовые технологические решения, ориентировать промышленность на создание новых рынков и отраслей, способных участвовать в мировой технологической гонке на равных с ведущими экономиками мира».

В документе всячески подчеркивается тот факт, что госфинансирование должно быть проектным и конечным. Это означает, что, получив средства на конкретный проект, предприятия и целые отрасли должны выходить на самоокупаемость и работать «в режиме развития на основе рыночных ресурсов и генерации стоимости в эффективно работающих компаниях».

Экспертное сообщество хоть и поддержало концепцию госпрограммы, однако многими параметрами осталось не удовлетворено — не понятны механизмы, с помощью которых промышленность будет добиваться конкурентоспособности. Кроме того, в программу заложены сильно завышенные показатели роста отдельных отраслей, и уже сейчас наблюдаются несоответствия с реальностью. **Б**

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

Франсис Бэкон



тит: как известно, все активы российских банков не превышают по размеру активы одного крупного американского или японского банка. Найти нужные средства сможет только государство. Но до сих пор правительство проводит иной курс. Политика эмиссии рублей под прирост валютных резервов с отказом от валютного контроля означает дотирование американских финансовых пирамид за счет российских экспортных поступлений. Вывозя за рубеж сотни миллиардов долларов под 2–3% годовых, Россия привлекает иностранный капитал под 7–8% годовых, что обходится на-

проектирования закладывая параметры обслуживания и вывода из эксплуатации. Во-вторых, в будущем проектирование и инжиниринг в промышленном секторе перейдут в автоматизированный цифровой формат. В-третьих, в производстве будут задействованы материалы нового поколения, вплоть до того, что для каждого конкретного продукта материал будет производиться индивидуально. И, наконец, в-четвертых, промышленная инфраструктура обретет новую форму, которая сейчас отражена в названиях «умные дороги» или «умные города». Ав-

ROBERT
PIGUET
PARIS-FRANCE

Изысканная
элегантность

Группа компаний «СОЛИНГ» ООО «Линкня», тел. +7 (495) 925-3313
www.solingparfum.ru, soling@solingcompany.ru

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

В будущем году исполнится 20 лет одному из наиболее известных и авторитетных в российском образовании факультетов инженерно-экономического профиля – инженерно-экономическому факультету им. В.Б. Родина МАТИ – Российского государственного технологического университета им. К.Э. Циолковского. О состоянии и перспективах в области подготовки кадров для российской промышленности рассказывает декан факультета Роман Голов.

«Бизнес Обозрение»: МАТИ издавна известен как кузница кадров инженеров-технологов. Почему Вы стали готовить специалистов экономического и управленческого профиля?

Роман Голов: Социально-экономические преобразования в стране начала 90-х годов прошлого века, потребовавшие от инженеров-технологов глубоких экономических знаний, стали импульсом к созданию в 1994 году экономического факультета в составе университета, статус которого МАТИ получил в 1993 году. Основной вклад в становление и развитие факультета внес профессор Владимир Борисович Родинов, проработавший в должности декана с 1995 по 2007 год.

Профессор Родинов имел выдающиеся организаторские способности, что позволило факультету выйти на ведущие позиции в экономическом образовании России. Эти годы стали для факультета периодом динамичного развития. Был сформирован мощный кадровый потенциал, созданы новые кафедры, открыты новые специально-

ством, проектирования вычислительных комплексов и инженерной экологии.

БО: Что представляет собой факультет сегодня?

Р.Г.: Сегодня инженерно-экономический факультет им. В.Б. Родина является одним из наиболее крупных структурных подразделений МАТИ, где на 11 кафедрах обучаются более 1600 студентов по 9 специальностям и 6 направлениям подготовки. Высочайший уровень образования обеспечивает профессорско-преподавательский состав факультета, включающий 30 докторов наук и профессоров, 72 кандидата наук и доцента. В нашем коллективе более 30 членов российских и международных академий, лауреаты государственных премий, заслуженные деятели науки Российской Федерации.

БО: Каких специалистов Вы предлагаете рынку труда? В чем их специфика?

Р.Г.: Факультет выпускает специалистов, наиболее востребованных в условиях перехода российской экономики к инно-

женеров по программам, органично сочетающим техническую, экономическую и управленческую подготовку. Кроме того, при переходе на федеральные государственные образовательные стандарты третьего поколения и лицензировании новых направлений подготовки мы старались максимально учесть рекомендации наших работодателей, чтобы готовить наших выпускников не «на улицу», а максимально адаптировать к нуждам российских промышленных предприятий.

БО: Наверняка на факультете можно получить не только первое высшее образование?

Р.Г.: Вы абсолютно правы. Мы успешно готовим магистров. Кафедры факультета активно участвуют в реализации программ второго высшего и заочного образования, профессиональной переподготовки и повышения квалификации. Интенсивно развивается сотрудничество в области международных образовательных программ. Созданы и все условия для подготовки научных кадров: аспирантура, докторантура, диссертационные советы. Кроме того, наш факультет – один из немногих в России, который издает журнал, входящий в перечень ВАК: «Экономика и управление в машиностроении». Это означает признание научных школ, сложившихся на факультете, со стороны научного сообщества.

БО: Очень интересны международные аспекты деятельности факультета.

Р.Г.: Мы активно занимаемся международной деятельностью, в чем нам помогает узнаваемость и признание бренда МАТИ как ведущего технологического вуза. Среди наших зарубежных партнеров Кингстонский университет и университет Норхэмптон (Великобритания), Ханойский политехнический университет. В настоящее время мы приступили к освоению



Роман Сергеевич Голов – декан инженерно-экономического факультета им. В.Б. Родина ФГБОУ ВПО «МАТИ – Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского», доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала «Экономика и управление в машиностроении», победитель российского конкурса «Менеджер года» в номинации «Сфера образования» (высшее образование).

китайского образовательного рынка, который считаем весьма перспективным.

Одним из примеров международного сотрудничества является магистерская программа двойных «дипломов», реализуемая совместно с бизнес-школой университета Норхэмптон. Программа рассчитана на широкий круг слушателей, имеющих диплом бакалавра (или его эквивалент для специалитета), и предоставляет широкие карьерные возможности в области международного бизнеса. Обучение включает три модуля, успешное освоение которых дает право на получение магистерского диплома МАТИ по квалификации «Стратегический менеджмент» и присуждение степени магистра менеджмента бизнес-школы университета Норхэмптон. Можно выделить два основных положительных аспекта такого сотрудничества. Во-первых, резко повышается конкурентоспособность на рынке труда выпускников МАТИ, имеющих два диплома. Во-вторых, факультет активно интегрируется в международную образовательную среду, что приводит к получению нового опыта, знаний, росту академической мобильности студентов,

аспирантов, преподавателей и, естественно, повышает престиж факультета.

БО: Ваши достижения и результаты впечатляют. Неужели все так безоблачно в области подготовки кадров или все-таки проблемы есть?

Р.Г.: Так как мы сфокусированы на подготовке кадров для промышленного сектора экономики, в частности для машиностроительной отрасли, поэтому о проблемах ее развития, в том числе и о дефиците высокопрофессиональных кадров новой формации, знаем не понаслышке. Работающие в отрасли профессионалы в большинстве своем пенсионного возраста, а молодых кадров – новой смены высококвалифицированных специалистов – слишком мало. Это связано как с низкой экономической эффективностью отечественных промышленных организаций, так и с невысоким престижем работы в подобных структурах, с точки зрения молодежи. Промышленность в целом и машиностроение в частности воспринимаются ими как технически устаревший производственный комплекс, обладающий низкой степенью социальной престижности. Кроме того, определенная

обособленность предприятий от образовательной среды создает сложности для молодежи, желающей еще в университете пройти производственную практику в промышленной сфере и изучить внутреннюю среду предприятия.

БО: Каким Вы видите выход из сложившейся ситуации?

Р.Г.: Нужно более тесно координировать образовательный процесс с нуждами и запросами современного промышленного производства. Одним из примеров такой интеграции могут стать базовые кафедры, которые созданы и успешно функционируют у нас в МАТИ.

БО: Можно ли пояснить, в чем специфика их деятельности и чем они отличаются от обычных общеобразовательных кафедр?

Р.Г.: Базовая кафедра создается с целью адресной подготовки специалистов по согласованным учебным программам для нужд конкретного предприятия – стратегического партнера МАТИ. Исходя из этого, задачи базовой кафедры несколько отличаются от обычных. В их числе: комплексное взаимодействие в образовательной, научной и инновационной сферах с предприятием; реализация программы подготовки кадров в интересах предприятия; привлечение к учебному процессу высококвалифицированных сотрудников предприятия; проведение на

Мы старались максимально учесть рекомендации наших работодателей, максимально адаптировать наших выпускников к нуждам российских промышленных предприятий машиностроительной отрасли. 

сти и направления подготовки, лицензированы аспирантура и докторантура, начали работу два диссертационных совета, укреплено финансовое положение факультета, создана крепкая материально-техническая база и на этой основе выполнен переход к изменению всей деятельности факультета. К настоящему времени состоялось 14 выпусков квалифицированных специалистов в области производственного и финансового менеджмента, экономики, бухгалтерского учета, маркетинга, управления каче-

вационной модели экономического развития. Потребность в высококвалифицированных кадрах, особенно в наиболее передовых, инновационных отраслях, постоянно растет, и мы всегда были и будем одним из главных их «поставщиков». Основным отличием нашего факультета от классических экономических факультетов является подготовка не экономистов-теоретиков, предложение которых на рынке труда уже значительно опережает спрос, а менеджеров, экономистов и ин-

предприятия практики студентов и дипломного проектирования; подготовка предложений по организации целевой подготовки специалистов в интересах предприятия; подготовка предложений по организации стажировок на предприятии преподавателей университета и повышению квалификации сотрудников предприятий; подготовка предложений по проведению совместных НИР и НИОКР. Важно отметить, что анализ и подготовка рекомендаций по совершенствованию учебных планов и программ учебных дисциплин по направлениям базовой кафедры осуществляется с привлечением высококвалифицированных сотрудников предприятия.

БО: А в чем специфика работы со студентами на базовых кафедрах?

РГ.: Интеграция молодежи в промышленность должна учитывать постепенность и органичность этого процесса. Нужна эффективная мотивация молодых специалистов. Уже на втором курсе может формироваться выборка студентов, желающих строить карьеру в промышленности. На ее основе создаются студенческие группы, участники которых подписывают определенные контракты, включающие обязательства по дальнейшей послевузовской работе на предприятии в течение определенного периода. Исполнение этих обяза-

тельств позволит покрыть затраты на материальную мотивацию студентов.

В свою очередь, руководство предприятия и университета из этой выборки производит отбор и формирование эффективного кадрового резерва исходя из принятой оценки успеваемости и профессиональной подготовки студентов. Практика на предприятии позволит определить наиболее подходящих кандидатов для производственной, административной, экономической работы, выявить высокоодаренных студентов с большим потенциалом развития в рамках отрасли.

Знакомство с производственной, административной и экономической деятельностью предприятия (в зависимости от направления подготовки обучения студента) является лучшей гарантией успешности процесса адаптации молодых специалистов как к данному коллективу, так и к специфике промышленных организаций. Реальный опыт – незаменимый ресурс профессионализма специалистов нового поколения. Создание механизмов, которые будут способствовать приобретению практического опыта на производстве, – лучшее системное и целостное решение проблемы кадрового обеспечения предприятий машиностроения.

БО: Но ведь дефицит высокопрофессиональных кадров новой формации

может восполняться не только подготовкой студентов с «нуля», но и повышением квалификации и переподготовкой сотрудников предприятий?

РГ.: Абсолютно верно. Это направление является логическим продолжением первого, связанного с привлечением на предприятие молодых специалистов. Каждый сотрудник предприятия обладает определенным интеллектуальным и профессиональным потенциалом. Его персональные характеристики влияют на качество выполняемой сотрудником работы, его эффективность как специалиста, способность решать сложные и нелинейные задачи. Это стратегический ресурс предприятия, основные создатели добавленной стоимости продукции. Экономическая эффективность каждой структуры определяется эффективностью ее работников. Этот закон – основа основ конкурентного потенциала предприятия, так что для повышения экономической эффективности и его конкурентоспособности необходимо развивать интеллектуальный и профессиональный потенциал сотрудников.

Именно вузы технологического профиля являются наиболее оптимальными образовательными площадками для решения данной задачи. В отличие от гуманитарных учебных заведений, они изначально ориентированы на промыш-

ленные и наукоемкие отрасли экономики. Технологические вузы осуществляют подготовку специалистов по всему спектру инженерных, технических, производственных специальностей. При этом значительная часть преподавателей обладает опытом работы на производстве и знакома со спецификой промышленных предприятий. Этот опыт незаменим при переподготовке и повышении квалификации сотрудников предприятия, так как позволяет учитывать реальные условия производственной среды и формировать учебную программу таким образом, чтобы сфокусировать образовательный процесс вокруг практических задач. Можно сказать, что такие преподаватели и учащиеся говорят на одном языке – общаются в рамках общего информационного поля, основанного на практике их работы в промышленности. Соответственно, высокие и результаты такого обучения, когда сотрудник предприятия получает именно те знания, которые понадобятся ему на практике.

БО: Ваша позиция по поводу необходимости более тесной интеграции образования и промышленности ясна. А какие направления в подготовке кадров, на Ваш взгляд, будут перспективны в ближайшее время?

РГ.: Вузам необходимо адаптироваться к сложившимся условиям, а поэтому им потребуется сформулировать долгосрочную конкурентную стратегию на рынке образовательных услуг, формировать положительный имидж вуза, повысить качество подготовки выпускников, сформировать позитивное отношение к своей деятельности у абитуриентов, представителей кадровых служб предприятий и кадровых агентств, работодателей. А это повышает результативность экономической деятельности вуза. Разрабатывая долгосрочную конкурентную стратегию, вузы будут учитывать перспективы, открывающиеся перед предприятиями и организациями по использованию новых современных технологий, техники, экономических механизмов и т.д. Очевидно, что вузы не должны абстрагироваться от всего происходящего вне их деятельности. А это значит, что они должны пересмотреть свою деятельность на базе нового мышления, суть которого заключается в перестройке основных подходов к конструированию образовательной системы, в глубоком

анализе системы ценностей и приоритетов в образовательной политике. Учитывая возрастающую значимость России в мировом сообществе, важно определить, каких специалистов, в каких областях и в каком количестве необходимо готовить.

Результаты исследований показали, что в настоящее время наметился серьезный дефицит в подготовке инженерных кадров и специалистов в области сервиса. Такое состояние дел потребует корректировки образовательной политики в целом по стране. Ряд ведущих вузов России сохранили качественную систему подготовки инженерных кадров, что нельзя сказать о подготовке специалистов в области сервиса, в первую очередь его технико-технологической составляющей. Именно это направление в подготовке кадров мы считаем достаточно перспективным, по-

ляет 138 млн тонн условного топлива при учете всех потерь и собственных нужд ТЭК. Это больше годового потребления первичной энергии в Польше, Голландии или Турции. Естественно, чтобы эффективно реализовать такой гигантский потенциал, требуется значительное количество высококвалифицированных специалистов новой формации, которых сейчас, к сожалению, нет.

БО: Что уже сделано Вами в этом направлении и каковы ближайшие перспективы?

РГ.: МАТИ является первым вузом в России, который успешно начал формировать новый образовательный вектор (профиль) по энергетическому сервису. Несмотря на кажущуюся простоту, энергосервис включает не только технологические, но и экономические, финансовые,

В МАТИ создана профильная кафедра «Энергетический сервис и управление энергосбережением», которая призвана содействовать удовлетворению спроса на специалистов в области энергосервиса и энергетического менеджмента.



этому разработали концепцию подготовки кадров в сфере технологического сервиса и приступили к ее реализации. Еще одним приоритетом мы определили подготовку кадров в области энергосбережения.

БО: Интересно, почему?

РГ.: К пониманию необходимости подготовки кадров высшей квалификации в области энергосбережения мы пришли в процессе взаимодействия с ведущими российскими промышленными предприятиями, которые в силу своей отраслевой принадлежности исторически имеют налаженные связи с МАТИ. Выполняя научно-исследовательские работы по заказам предприятий-партнеров, анализируя структуру затрат, мы повсеместно отмечали высокий удельный вес энергетических затрат. Для машиностроения эта цифра, как правило, колеблется в пределах 7–18%. Увеличивая конечную стоимость продукции, высокий уровень энергопотребления является важным фактором конкурентной борьбы на мировых рынках. Так что снижение энергоемкости производства – объективная необходимость, особенно после вступления России в ВТО. Потенциал повышения энергоэффективности в промышленности состав-

организационные и даже поведенческие факторы. Это прежде всего взаимодействие интересов потребителя и поставщика энергии, традиционных и инновационных технологических укладов. Крайне необходимо, чтобы вопросами энергосервиса занимались специалисты в этой области, и только профессионализм должен определять границы компетентности.

Энергетический сервис – это инструмент, который пока не занял свою рыночную нишу. Фактически он только завоевывает свое место в профессиональной деятельности предприятий. Однако энергосервис должен занять особое место в государственном понимании как обязательная система административно-правовых мер и обеспечить формирование самостоятельного профиля в рамках направления подготовки специалистов. Этот двуединый процесс должен стать нормой в энергоэффективности и энергосбережении. С этой целью в МАТИ на базе нашего факультета создана профильная кафедра «Энергетический сервис и управление энергосбережением», которая призвана содействовать удовлетворению спроса на специалистов в области энергосервиса и энергетического менеджмента. **Б**



СТРОИТЬ ЛУЧШЕ, СТРОИТЬ ДЕШЕВЛЕ

Строительство много лет было притчей во языцех: и строили мало, и качество работ было не на высоте, и специалистов не хватало, и цены зашкаливали. Да и последний кризис сильно ударил по отрасли. Что изменилось сегодня? Улучшилось ли положение дел? Каких новаций следует ждать на государственном уровне? С этими вопросами мы обратились к Ефиму Басину, президенту Национального объединения строителей (НОСТРОЙ).



«Бизнес Обозрение»: Ефим Владимирович, в прошлом году строительный комплекс практически вышел на докризисный уровень по освоению средств – более 5 трлн руб. С чем связан рост показателей?

Ефим Басин: Да, это, действительно, хороший показатель. Он говорит о том, что кризис если не преодолен до конца, то, во всяком случае, не давит на строителей столь тяжело, как раньше. Государство выделило большие средства на такие знаковые объекты, как Олимпиада в Сочи, Универсиада в Казани, саммит АТЭС. Очень большие деньги выделяются на строительство и ремонт дорог, социальные жилищные программы. Граждане опять стали покупать жилье. Все вместе это и дает эффект роста. Будем надеяться, что эта тенденция сохранится надолго.

БО: Странники действующего сегодня Закона № 94-ФЗ, регулирующего госзакупки в нашей стране, считают, что в контрактной системе (КС) нельзя отменять электронные аукционы, в том числе и в строительной отрасли. Ведь эта форма торгов позволяет де-

лать их прозрачными. Но я знаю, что Вы считаете эту форму неэффективной и ратуете за проведение торгов на строительные работы исключительно на конкурсной основе. Разъясните свою позицию.

Е.Б.: Электронные аукционы – это нонсенс для строительства! Ни в одной стране мира объекты строительства не разыгрываются на аукционах. И нам в этой сфере совершенно ни к чему ставить рекорды и бежать впереди планеты всей. Невозможно ставить в один ряд проект дороги и закупку компьютеров. Тем более что электронные аукционы предполагают только один результат – наименьшую цену. Вот и демпингуют компании, кто во что горазд. Я много лет работаю в строительстве и ответственно заявляю – не может демпинг на стройку достигать 40%. Это нереально. Построить качественный объект при таком снижении от проектной цены нельзя в принципе. Поэтому и появляются долгострои, дороги со смывающимся первым дождем покрытием, дома с половиной коммуникаций и прочие опасные объекты.

Мы очень надеялись на новый закон о Федеральной контрактной системе, но он по-прежнему не регулирует ряд общественно важных отношений, причем важных не только для строительной отрасли. Мы категорически не согласны с тем, что форма торгов и критерии определения победителя торгов передаются на уровень постановления Правительства Российской Федерации. Это, конечно, не абсолютное зло электронных аукционов 94-го ФЗ, но мы будем настаивать, чтобы такие важнейшие отношения в сфере регулирования подрядных торгов были прописаны именно в законе. При этом единственной формой торгов на стройку должны быть конкурсы.

Знаете, НОСТРОЙ в последнее время часто упрекают в том, что мы слабо защищаем интересы строителей, в том числе и при прохождении законопроекта о контрактной системе. Мы собрали все наши обращения, выступления, заседания и письма по поводу КС. Один только перечень занял 11 листов!

В начале декабря 2012 года мы вместе с президентами национальных объединений проектировщиков и изыскателей направили письмо первому вице-премьеру Игорю Шувалову с убедительной аргументацией о дополнении законопроекта нормами о форме торгов и плане демпинга 15%, а не 25%, как сейчас.

В конце 2012 года я подписал письмо в адрес президента Владимира Путина с просьбой еще раз обратить внимание на этот законопроект, который в принципе не учитывает поручений президента, направленных на нормализацию процедуры госзакупок в сфере строительства. На своей окружной конференции приняли аналогичное обращение СРО Урала. С такой же просьбой ко мне обратились члены Экспертного совета НОСТРОЯ.

Надеюсь, что наша позиция будет услышана – второе чтение законопроекта уже перенесено на середину марта 2013 года, и мы будем бороться, чтобы наши поправки нашли в нем отражение.

БО: На прошедшем в феврале II Российском инвестиционно-строительном форуме Вы отметили, что согласно исследованию НОСТРОЙ в Москве и других российских городах оформление документации в сфере жилищного строительства состоит более чем из 100 процедур, занимает 3 года и требует 25 млн руб. легальных платежей. С чем связано такое огромное количество административных барьеров и какие предложения есть у Вашего объединения по их преодолению?

Е.Б.: Административные барьеры в строительстве зашкаливают. НОСТРОЙ провел исследование административных процедур на примере строительства типового многоэтажного жилого дома. Мы вели мониторинг в 42 городах. Выяснилось, что федеральные процедуры занимают около 50% всего перечня, а остальное – творчество местных властей. Действительно, в некоторых регионах сроки согласования документации доходят до 1 тыс. дней и только официально стоят застройщику 25 млн руб.! А еще посчитайте зарплату строителям,

содержание компании, материально-технической базы и прочее. Все эти издержки ложатся на стоимость квадратного метра.

Подключение к инженерным сетям – тоже очень затратная статья, тем более что у строителей нет выбора, а монополисты диктуют и цены, и условия. Я неоднократно на совещаниях обращал внимание и президента, и премьер-министра, что этот вопрос нужно каким-то образом регулировать. Но пока к нему не подступались.

Электронные аукционы – нонсенс для строительства!
Ни в одной стране объекты строительства не разыгрываются на них. Ведь аукционы предполагают только один результат – наименьшую цену.

Цены на стройматериалы и на транспортные услуги у нас постоянно растут. Причем, чем больше объемы строительства, тем сильнее взлетают цены. Кроме того, у нас медленно внедряются новые материалы и технологии – на большинство из них просто нет стандартов или технических норм. Здесь НОСТРОЙ может сказать свое слово.

Наши предложения по преодолению административных барьеров достаточно просты: нужно провести полную ревизию всех процедур, оставить действительно необходимые, а остальные запретить

вводить без особой необходимости. Работа на этом направлении пошла – президент подписал указ о создании исчерпывающего перечня административных процедур в строительстве, их количество должно сократиться в три раза. Существенно сократится и время прохождения всех кабинетов.

Второе – получение всех разрешений нужно переводить в электронную форму. Именно тогда будет исключен «человеческий фактор», который как раз и затягивает

время согласования, да и взятки берет. А у компьютера нет щелочки для денег, они ему не нужны! Мы начали пилотный проект в Орле по созданию такой системы в сфере строительства. Думаю, у него большое будущее. Пока система работает в тестовом режиме, но уже получено первое разрешение на строительство.

БО: В конце прошлого года Ваша организация опубликовала доклад «Мониторинг и оценка информационной открытости» по итогам работы, проведенной совместно с фондом «Институт экономики города». Выяс-





нилось, что уровень прозрачности общих условий регулирования у большинства городов в среднем составляет только 25%. С чем, на Ваш взгляд, связаны такие низкие показатели?

Е.Б.: А чиновнику невыгодно, чтобы все было прозрачно и понятно, да еще и без его участия. На чем тогда зарабатывать? Интересный факт: самый большой пласт коррупционных схем и скандалов приходится не на федеральные органы власти, а именно на муниципальные. Там можно вымогать деньги за каждый чих, за каждую бумажку. Сначала запретить, а потом разрешать, но не бесплатно. Вот с этим нужно

разработанных программ достаточно далеко. НОСТРОЙ что-то делает для решения этой проблемы?

Е.Б.: Действительно, реформа ценообразования назрела, но существующие концепции этой реформы радикально отличаются друг от друга. Не секрет, что мы продолжаем пользоваться нормативами 30-летней давности, применяем коэффициенты, которые не отражают реального положения дел на рынке. Действующая система в силу объективных и субъективных факторов не позволяет максимально точно «обсчитать» объект, многие расчеты делаются вручную, и если собрать десять

актуальна. Теперь в стенах бывших ПТУ и техникумов чаще всего учат на пиарщиков, банкиров, дизайнеров, а не рабочим специальностям. Откуда Вы черпаете кадры?

Е.Б.: Это очень большая тема, тем более что главная цель системы саморегулирования в строительстве – обеспечение безопасности и качества объектов – недостижима без подготовки современных высококвалифицированных кадров. У нас не хватает строителей всех специальностей и всех уровней профессионального образования – от начального до высшего. Не от хорошей жизни на стройках России работают сотни тысяч мигрантов – легальных и нелегальных. Россияне, особенно молодежь, неохотно идут в строительство, это профессия трудная, непрестижная, не самая высокооплачиваемая. Хотя в последнее время мы заметили тенденцию к улучшению ситуации – в Москве впервые за долгие годы на строительные специальности был конкурс больше одного человека на место. Будем ждать молодых специалистов на наши стройки!

Не самым лучшим образом обстоят дела и с повышением квалификации строительных кадров. Многие годы это была пустая формальность, «корочки» продавались на каждом углу. Сейчас мы взялись за наведение порядка в этой области. В законе прописано, что каждый инженер строительного комплекса должен пройти аттестацию один раз в пять лет. Два года мы подступались к этой проблеме, и вот в начале 2011 года начал функционировать уникальный продукт НОСТРОЙ – Единая система аттестации специалистов строительной отрасли (ЕСА). На сегодняшний день к этой системе присоединились 170 саморегулируемых организаций. 128 СРО работают в системе и активно выдают аттестаты. В настоящий момент аттестовано более 52 тыс. специалистов и выдано 122 тыс. аттестатов. Для ЕСА в 2012 году разработано около 6 тыс. вопросов-ответов, а 10 тыс. вопросов-ответов актуализировано. При этом 28 стандартов НОСТРОЙ были использованы при актуализации более чем 1 тыс. вопросов-ответов. В рамках ЕСА работают 290 центров по тестированию, которые охватывают 120 городов России.

В 2012 году на новый уровень вышла Программа поддержки малого бизне-

са в подготовке кадров в строительстве. Все показатели выросли по сравнению с 2011 годом на 50%. Программа реализована во всех федеральных округах и охватила 64 города России. В обучении задействовано 51 учебное заведение, в том числе 37 вузов. В общей сложности за время реализации программы прошли обучение 12 тыс. строителей.

Особую озабоченность у нас вызывает подготовка квалифицированных рабочих кадров. В прошлом году мы решили заняться этой проблемой. Сейчас в НОСТРОЕ разработано Положение по формированию ресурсных центров подготовки квалифицированных рабочих кадров. Идет сбор заявок на формирование реестра ресурсных центров НОСТРОЙ. Первый ресурсный центр буквально в ближайшее время заработает на Северном Кавказе – самом проблемном регионе с точки зрения занятости населения.

Подписан договор о сотрудничестве между Национальным объединением строителей и Союзом строительной промышленности Финляндии, в том числе об обмене опытом в области подготовки высококвалифицированных рабочих кадров.

БО: Как изменить основную проблему отрасли – низкое качество строительства? Нужно ли вносить поправки в Градостроительный кодекс и другие законодательные акты, чтобы саморегулируемые организации могли контролировать качество строительства?

Е.Б.: Да, к качеству строительства нареканий много. И причин для этого немало. Одна из них – устаревшая база СНиПов и строительных стандартов. Напомню, что после принятия закона «О техническом регулировании» в 2003 году все наши строительные нормы и правила потеряли свою обязательность и стали добровольными. Кроме того, их запрещалось модернизировать или разрабатывать новые – должны были появиться технические регламенты. За семь лет в строительстве такой регламент был создан только один. Строители остались без нормативных документов, и 10 лет этим практически никто не занимался. Только с созданием Национального объединения строителей появилась возможность заняться модернизацией старых и созданием новых СНиПов. Сейчас актуализировано более 80 документов,

большинство из них постановлением правительства стали обязательными. Что касается законодательства, саморегулируемые организации уже сейчас в силу закона могут контролировать качество строительства, а их эксперты – выезжать на строительные площадки. Главное, чтобы СРО выполняли все предписанные процедуры честно и в полном объеме.

Очевидно, что качество обеспечивается наличием квалифицированных сотрудников и материально-технической базы компании. Все это должны проверять эксперты саморегулируемой организации сначала при вступлении компании в СРО, а затем ежегодно, причем с выездом в компанию и на строительные площадки. Вот тут сразу и встает вопрос о добросовестности СРО. Потому что так называе-

меры. С этой ситуацией нужно что-то делать, потому что нарушения закона коммерческими СРО напрямую влияют на качество и безопасность строительства.

БО: Какие стандарты хочет ввести НОСТРОЙ?

Е.Б.: В преддверии вступления России в ВТО НОСТРОЙ организовал перевод еврокодов и создание Национальных приложений к ним для адаптации к российским реалиям. У строительного общества появилась реальная возможность использования на добровольной основе на территории России еврокодов в качестве альтернативы национальным стандартам. Это особенно важно при вступлении в ВТО, так как создает равные конкурентные условия для всех участников строительного рынка.



У нас не хватает строителей всех специальностей и всех уровней профобразования – от начального до высшего. Не от хорошей жизни на стройках России работают сотни тысяч мигрантов.

бороться, опять же с помощью электронных систем, Интернета, требований ответственности к открытости органов власти.

БО: Известно, что строительный комплекс испытывает дефицит частных инвестиций. Что нужно сделать для их привлечения?

Е.Б.: Если мы снимем ненужные административные барьеры и приведем в порядок систему госзакупок и тендеров в строительстве – инвестиционный климат значительно улучшится и инвестиции придут. Обязательно!

БО: О том, что ценообразование нуждается в коренном реформировании, говорится уже не первый год, но пока до реального воплощения

сметчиков и дать им обсчитать один и тот же объект, итоговая стоимость может отличаться в разы.

В феврале в рамках Российского инвестиционно-строительного форума мы провели круглый стол, посвященный ценообразованию в строительстве. Наиболее стройную и проработанную концепцию представил Федеральный центр ценообразования в строительстве. В ее основу положены нормативы цены конструктивных решений. По-моему, это интересное предложение, и им стоит заняться. НОСТРОЙ готов подключиться к развитию и продвижению этой реформы.

БО: Проблема нехватки квалифицированных кадров в отрасли не менее

мые коммерческие СРО никогда не будут заниматься проверками – им это просто ни к чему: их задача – собрать деньги. Да и как можно проверить ежегодно, например, 5 тыс. компаний? А потом, как показывает анализ НОСТРОЙ, компании именно этих СРО больше всего демпингуют и срывают заказы, именно на их площадках больше всего происходит аварий и несчастных случаев.

Это вопиющие факты, но пока у Национального объединения строителей нет законных прав обратиться напрямую в суд даже при наличии фактов массовых нарушений законодательства саморегулируемыми организациями. Мы можем только писать в Ростехнадзор и просить принять

Кроме того, в рамках Системы стандартизации НОСТРОЙ было разработано и принято 92 стандарта на выполнение более 130 видов работ, обеспечивающих в том числе поддержку и стимулирование инновационной активности членов объединения, содействующих внедрению новейших достижений науки и техники, отечественного и мирового опыта в сфере строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства. В разработке находятся еще 84 стандарта.

Все это позволит вывести качество и безопасность строительства на новый уровень. **Б**

Беседу велa ЕЛЕНА ШИНКОРЕНКО



ЗОЛОТОЙ КАРТЕЛЬ

Сегодня золото перестало выступать в качестве меновой стоимости товаров и выполнять специфические денежные функции. Его заменили кредитные деньги. Ниспровержение золота с пьедестала всеобщего эквивалента стало закономерным результатом развития мировой финансовой системы, а также элит, этой системой управляющих.

Текст: **НИКОЛАЙ РУБЦОВ**

ИГРЫ С ЗОЛОТОМ

Стремление представить кредитные деньги, не имеющие реальной ценности, в качестве универсального масштаба стоимости вылилось в попытку финансовой олигархии воспрепятствовать росту цены золота. Это было обусловлено необходимостью обеспечить видимость стабильности национальных валют, создать иллюзию отсутствия потери их покупательной способности. Другим побудительным мотивом было стремление центральных банков удерживать учетные ставки на максимально низком уровне с целью предотвращения падения рынка облигаций. Конечной же целью оставалось стремление посредством манипуляции цены золота придать устойчивость существующей валютно-денежной системе.

Крупнейшие игроки мировой финансовой олигархии — центральные банки и их агенты (bullion banks, или золотослитковые банки) — Комитетом по антидоверительным действиям (Gold Anti-Trust Action Committee — GATA) были названы Золотым картелем. В состав его входят Европейский центральный банк

(ECB), Банк Англии, Федеральная резервная система и Казначейство США, Банк международных расчетов (Bank for International Settlements), а также банки, торгующие золотом (JPMorgan Chase & Co., Citibank, Goldman Sachs, HSBC, Bank of America, UBS и Deutsche Bank).

Суть манипуляций на рынке золота Билл Мерфи, основатель GATA, сформулировал так: «Центральные золотослитковые банки занимают у центральных банков золото и заполняют предложением рынок, тем самым опуская цену».

CARRY TRADE

Чаще всего для манипуляций с ценой золота используют стратегию carry trade. (Термин не имеет полноценного эквивалента в русском языке. Буквально его можно перевести как «перенесенная торговля».) Суть стратегии состоит в получении дохода посредством игры на разнице процентных ставок различных валют, заключающейся в продаже низкодоходной валюты и покупке валюты высокодоходной.

Стратегия carry trade на рынке золота получила признание

в 80-х годах XX века. Свою роль сыграло желание центральных банков получить прибыль от так называемых статических активов, не приносящих дохода, — золотых резервов в банковских хранилищах. Однако основное предназначение этой стратегии — предотвратить нерегулируемый рост стоимости золота.

Почти все сделки carry trade по золоту заключаются на внебиржевом рынке золота в Лондоне в условиях конфиденциальности и при отсутствии прозрачности. Иными словами, они ограждены от внимания публики, регуляторов и дотошных глаз аналитиков.

Существует несколько разновидностей таких сделок. К ним прежде всего относится лизинг золота (leasing gold) и свопы (swaps).

ЛИЗИНГ И СВОП

При лизинге центральные банки в зависимости от условий контракта сдают банковское золото в аренду своим агентам на срок от месяца до нескольких лет по минимальному проценту (как правило, не более 2%), а иногда и приплачивают за взятый в лизинг драгоценный

металл. Банки тут же продают его, а вырученные средства инвестируют в активы с более высокой доходностью (например, государственные казначейские облигации и межбанковские кредиты по ставке Libor). Прибыль формируется за счет процентной разницы между доходом, полученным от облигаций или межбанковского кредита, и процентом, выплачиваемым центральному банку за аренду металла.

Несмотря на то что при лизинге золото покидает подвалы центрального банка, согласно бухгалтерским записям оно остается на месте. Иными словами, имеет место двойная бухгалтерия: золото по документам находится в хранилище центрального банка, а банк-агент в бухгалтерской отчетности фиксирует его как свою собственность, которую он реализует на рынке.

Отличие от лизинга сделка своп, как правило, открывается между центральными банками. Она представляет собой форму сделки репо, при которой один банк передает другому драгоценный металл, а другой в ответ передает первому некое количество валюты или других активов. Сделки своп, как и сделки по лизингу, предполагают, что золото обменивается на валюту по определенной цене с обязательством, что на определенную дату в будущем оно будет выкуплено по фиксированной стоимости. При этом первый банк платит второму вознаграждение в виде процента за пользование валютой. Золотые свопы осуществляются, когда центральный банк нуждается в валюте и не желает продавать свое золото. Вместе с тем банк, получивший золото в обмен на валюту, как правило, через своих агентов запускает металл в рыночный оборот.

Согласно правилам МВФ ни одна из участвующих в сделке сторон не обязана вносить изменения в бухгалтерскую отчетность, несмотря на, казалось бы, неоспоримый факт, что золото, покинув хранилище банка, поступает в обраще-

ние. Тут вновь имеет место двойная бухгалтерия. Согласно бухгалтерской отчетности золото находится в хранилищах банка, а на деле оно, вступая в рыночные отношения, напрямую воздействует на рыночное предложение и тем самым оказывает непосредственное воздействие на формирование рыночной цены на металл. Конечной целью этого является игра на понижение или предотвращение нерегулируемого роста стоимости золота.

СЕКРЕТЫ РЫНОЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Рассмотрение сделок carry trade, используемых агентами монетарных властей по подавлению цены золота, подводит, пожалуй, к наиболее интригующему моменту понимания механизма операций с драгоценными металлами: торговля золотом строится на базовом принципе деятельности современной банковской системы — принципе частичного резервирования. Как отмечает CPM Group, согласно данным Лондонской ассоциации золотой торговли совокупный объем продаж на основных рынках золота в сто раз превышает размеры его добычи и потребления. Так, на LBMA, основной мировой площадке внебиржевой торговли наличным золотом, ежедневно переходит из рук в руки в среднем около 20 млн унций металла, что составляет (исходя из цены \$1670 за тройскую унцию) примерно \$33,3 млрд. За год это примерно \$8,2 трлн, что равно почти половине ВВП США. Ясно, что заявляемая торговля золотом на LBMA, по сути, наличной не является, а представляет собой торговлю золотом бумажным, выступающим в качестве финансовых активов или обязательств. Наличное золото служит здесь лишь частичным обеспечением.

Разъясняя механику торговли золотом агентами монетарных властей, CPM Group пишет: «Банки обращаются со своими металлическими депозитами так же, как с депозитами денежными, резервны-

ми активами, против которых они ссужают заемщикам дополнительные деньги... Представьте, что банк может выстроить в ряд три или более производителей и тех, кто желает занять это золото. Неожиданно одна унция золота оказывается вовлеченной в полудюжину транзакций. Наличный объем остался тем же, но оборот увеличился многократно... Многие банки пускают в оборот имеющееся у них золото и серебро от 5 до 10 раз. Это означает, что они ссужают или продают в 5–10 раз больше, чем приобрели или взяли обязательство купить. Один известный дилер использует левверидж 1 к 40... Банк даже не должен покупать золото в определенное время, чтобы использовать его в качестве обеспечения торговых операций по форвардным сделкам или кредитования золотом. Если банк имеет золото на неаллокированном счету или приобрел его с помощью форвардной сделки, обязывающей золотодобывающую компанию продать его в будущем, он может использовать эти золотые активы в качестве обеспечения для дополнительных торговых операций с золотом».

Весьма показательно приводимое на сайте LBMA определение предмета торговли: «неаллокированное золото» (unallocated gold), т.е. без права получения конкретных слитков; «неаллокированный счет» — счет клиента, не получивший обеспечения, или счет «необеспеченного кредитора» (unsecured creditor).

Как отмечает Адриан Дуглас в статье «Лондонский рынок золота — это схема Понци»: «Золотослитковые банки продают золото, которое предположительно должно быть в хранилищах, но эта торговля представляет собой лишь бухгалтерские записи, если клиент никогда не запросит поставку. Банки должны уравнивать риски потенциальных убытков бухгалтерскими записями депозитов. Это осуществляется с помощью представления некоего бумажного обещания третьей стороны, дериватива или

Унция удача
стоит больше,
чем килограмм
золота.

Еврейская
поговорка

даже реального золота. Если все бухгалтерские проводки сбалансированы, тогда у банка нет риска потенциальных убытков, как его нет у рынка фьючерсов, где короткие позиции уравнивают длинные.

Рынок фьючерсов никогда не испытает дефолт, если никто не потребует поставки, поскольку ведется торговля исключительно бумажными контрактами. Лондонский рынок золота, определяемый как наличный, использует ту же схему. До тех пор, пока люди готовы покупать и продавать за воображаемое золото в хранилищах „бухгалтерские проводки“, никто не обнаружит обмана».

По оценке А. Дугласа, банки-агенты, действующие на основе частичного резервирования, обладают реально только одной унцией на каждые 45 унций, ими проданных. И если представить, как он замечает, что «бумажное золото ничего не стоит, то цена реального золота составит \$54 тыс. за унцию».

Бесспорно, на LBMA продается и покупается наличное золото. Однако его объем, согласно оценкам специалистов, не превышает одной сотой от объема торговли золотом бумажным. Так, если взять за основу данные LBMA, то в среднем за последние годы объем ежедневной торговли составлял около 20 млн унций золота. Нетрудно заключить, что фактическая торговля наличным золотом на LBMA равна примерно 200 тыс. унций, или 6,25 тонн в день (1625 тонн в год). Эти данные четко коррелируют со средним объемом ежегодной добычи золота в мире (2500 тонн).

Использование принципа частичного резервирования позволяет многократно увеличивать предложение золота на рынке, а значит, и его ликвидность. В результате рынок перестает отличать бумажное золото от реального, что прямым образом приводит к подавлению роста цены на металл.

А ЧТО ОСТАЛОСЬ В ЗАКРОМАХ?

По оценкам GATA, центральные банки на операции carry trade из-

расходовали значительный объем своих золотых резервов. Ведущие консультанты GATA Ред Хоуи, Франк Венерозо и Джеймс Терк пришли к выводу, что центральные банки имеют в своих хранилищах менее половины объема золота, заявляемого ими в размере 30 тыс. тонн. «Разница представляет собой величину, которая была направлена на наличный рынок с целью подавления цены. Поскольку спрос на наличное золото превышает предложение от приисков и лома более чем на 1 тыс. тонн за год, то золото центральных банков является наиболее важной силой, предотвращающей взрывной рост цены».

По замечанию профессионального инвестора и издателя Casey Research Дага Кейси, мы никогда не узнаем, сколько именно золота есть в наличии и кому оно принадлежит. Эти данные охраняются сильнее, чем чертежи по изготовлению ядерного оружия.

Согласно официальным данным Министерства финансов США размер золотого запаса на протяжении многих лет остается одним и тем же и составляет 261,5 млн унций, или 8133,5 тонны. Однако последний раз аудит золотого запаса проводили почти 60 лет тому назад – в 1953 году. С тех пор все попытки выяснить, сколько же на самом деле золота находится в Форт-Ноксе, главным хранилище страны, оканчивались неудачей. По мнению Министерства финансов, в проверке нет необходимости, «поскольку каждый знает, что золото все еще находится в Форт-Ноксе».

В 1975 году Министерство финансов США все-таки дало согласие на проведение аудита. Однако чиновники согласились проверить лишь 20% золота. При этом руководитель Бюджетного управления Министерства финансов США Хайман Кригер заявил, что лишь малая часть официальных золотых запасов была 995-й пробы или более высокого качества. Иными словами, менее 10% из 264 млн унций золотого запаса Америки можно было назвать золотом «качественной или

надежной поставки» (good delivery). (По определению LBMA, золото «качественной поставки» поступает от поставщиков из списка LBMA или соответствует стандарту: чистота от 995,0 до 999,9; вес слитка – 350–430 тройских унций; рекомендуемые размеры: главная поверхность – 255 x 81 мм; нижняя поверхность – 236 x 57 мм; толщина – 37 мм; маркировка: регистрационный номер; штамп пробы изготовителя; чистота – в четырех цифрах; год изготовителя – в четырех цифрах.)

Инициатор проверки миллионер Эдвард Дарралл был уверен, что практически весь золотой запас США, хранящийся в Форт-Ноксе, исчез: из 8133,5 тонн там осталось около 1 тыс. тонн. Определенным подтверждением этого может послужить расследование, проведенное по поручению Рональда Рейгана. В 1981 году Рейган рассматривал в качестве действенного способа снижения правительственных расходов введение золотого стандарта. Для выработки заключения по данному вопросу была назначена группа Конгресса, названная Комиссией по золоту. Итогом ее работы стал доклад, в котором прозвучало шокирующее признание – у Министерства финансов золота нет. Все, что осталось в Форт-Ноксе, принадлежит группе частных банкиров в лице ФРС как обеспечение американского национального долга.

По утверждению Джеймса Терка, факт отсутствия золота в Форт-Ноксе позволяет объяснить, что в действительности происходит на рынке. Пропавшее золото стало составной частью процесса безудержного роста объема драгоценного металла, который передается и берется в долг.

В вопросе о том, сколько в действительности наличного золота находится в распоряжении Банка международных расчетов (BIS), тоже ясности нет. Для размещения золота центральных банков BIS предлагает два вида счетов – «забронированный» (earmarked) и «по предъявлению» (sight). На за-

бронированном счете регистрируется аллокированное золото, то есть конкретные номерные слитки, принадлежащие конкретным владельцам. Аллокированное золото – это золото, отдельно хранимое и зарезервированное, готовое по первому требованию быть выданным вкладчику. Счет по предъявлению, напротив, регистрирует неаллокированное золото, которое не имеет конкретных слитковых данных. Отличительными признаками такого золота являются лишь его вес и степень чистоты. Есть и еще одна особенность: золото на счете по предъявлению в бухгалтерской отчетности обычно фиксируется не как наличное золото, а как задолженность.

Как показывает анализ годового отчета BIS за 2009–2010 годы, из 1916 тонн золота, находящегося в ведении банка, только 212 тонн хранится на забронированных счетах. Оставшаяся же часть – а это 1704 тонны, или почти 90% золота, принадлежащего центральным банкам, включая 120 тонн собственного запаса BIS, – размещена на счетах по предъявлению. Более того, отчеты BIS показывают, что эти 1704 тонны, находящиеся в ведении BIS, хранятся в других центральных банках в форме неаллокированного золота. Отсюда следует вывод: хотя это золото технически и должно поставляться по требованию владельцев, тем не менее, исходя из природы неаллокированной формы его хранения, не существует четких правил, которые бы принуждали центральные банки иметь золото в наличном виде.

Скрытие подлинного состояния дел с наличным золотом, хранящимся в банковских резервах, характерно и для Международного валютного фонда. Так, МВФ не раскрывает ни названий, ни месторасположения уполномоченных депозитариев, в которых хранится его золотой запас. Кроме того, МВФ не предоставляет информации, на каких счетах – аллокированных или неаллокированных –

и в каких пропорциях хранится 90,5 млн унций, или 2014,1 тонны золота, составляющего взносы стран-участников до 31 августа 1975 года, а также 403 тонны, приобретенные фондом в последующие годы. Несмотря на неоднократные запросы, GATA не удалось получить от МВФ ни одного документа аудиторской проверки.

ИТОГИ

Манипуляции ценой золота со стороны центральных банков и их агентов посредством механизма carry trade в последние годы стали

к критической точке невозврата, поскольку золото, отданное в займы, не может быть возвращено, так как покупка такого объема наличного металла вызовет резкий подъем цены на него.

Кроме того, после глобального кризиса 2008–2009 годов учетные ставки ведущих государств упали практически до нуля. И это само по себе лишило функционирование механизма carry trade даже минимальной финансовой привлекательности.

В результате Золотой картель начал проводить политику «управ-



Стремление представить кредитные деньги в качестве универсального масштаба стоимости вылилось в попытку финансовой олигархии воспрепятствовать росту цены золота.

идти на убыль. Помимо резкого увеличения спроса на драгоценный металл, связанного с нестабильностью современной финансовой системы, основанной на доверии, это обусловлено рядом других причин. Прежде всего, центральные банки почти исчерпали наличный ресурс. Как уже было отмечено, по мнению специалистов GATA, половина наличного золота резервов центральных банков существует лишь в бухгалтерских записях. По сути, банки подошли

к критической точке невозврата, позволяя ей двигаться в направлении роста лишь в заданных пределах. Суть этой новой стратегии, по выражению Дж. Терка, заключается в том, «чтобы позволить цене золота расти примерно на 15% в год и в то же самое время дать возможность членам Золотого картеля влиять на рынок золота, имея за спиной скрытую поддержку правительства, покрывая получаемой прибылью растущие убытки по золотым обязательствам». 

Человек проверяет пробу золота, а золото – пробу человека.

Томас Фуллер

КРЕДИТЫ: ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

Три первых квартала 2012 года на рынке корпоративного кредитования были крайне напряженными. В ожидании нового витка кризиса банки тщательно оценивали риски, и шансы на получение кредита у многих компаний существенно снизились. Так ли это на самом деле и насколько сложно будет взять заем в 2013 году – в исследовании компании «BDO в России».

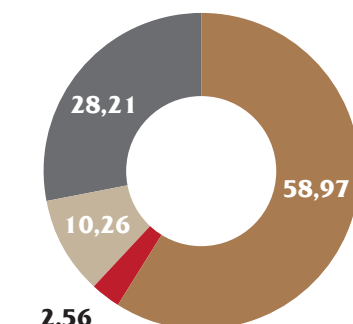
ТЕКСТ: АМИНА АТАВОВА



Цель исследования, в котором приняли участие 39 коммерческих банков и инвестиционных компаний, семь из которых входят в перечень 30 крупнейших кредитных организаций России, а 18 – в первую сотню – выяснить особенности финансирования реального сектора экономики в 2012 году. Анализ не включает ВЭБ и Сбербанк, поэтому отражает предпочтения лишь негосударственных финансовых институтов.

Как свидетельствуют результаты анкетирования, реже всего проблемы с привлечением банковского финансирования возникают у заемщиков из частного сектора – этот вариант выбрали 58,97% респон-

дентов. Причина такого решения проста – в большинстве случаев частные предприятия управляются более эффективно, чем государственные. Кредиторам также не внушают доверия финансовые показатели многих государственных холдингов: в 60–70% случаев они хуже, чем у частного бизнеса.



■ Частная собственность
■ Смешанная собственность
■ Государственная собственность
■ Не имеет значения

источник: BDO в России

дентов. Причина такого решения проста – в большинстве случаев частные предприятия управляются более эффективно, чем государственные. Кредиторам также не внушают доверия финансовые показатели многих государственных холдингов: в 60–70% случаев они хуже, чем у частного бизнеса.

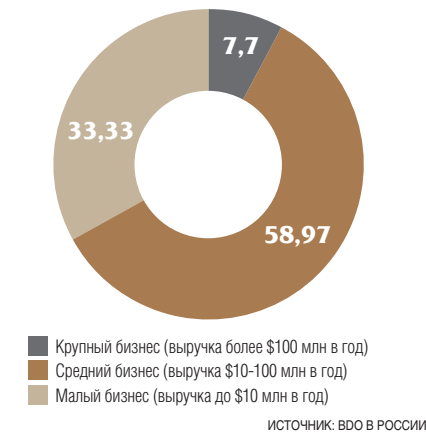
Для трети представителей банков (28,21%) не принципиально, с какими компаниями работать – частными или государственными. «Думаю, для них важнее уровень рентабельности бизнеса, платежеспособность компании, – делится своими мыслями Алевтина Яшкина, директор финансового департамента компании «РусТоргИнвест». – Ведь и среди частных предприятий есть банкроты».

КАКИМ КОМПАНИЯМ ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ БАНКИ

Среди основных клиентов кредитных организаций из топ-30 – на крупный (свыше \$100 млн в год) и малый бизнес (менее \$10 млн в год) приходится по 40% соответственно. Банки, входящие в список 100 крупнейших, в качестве наиболее предпочтительных заемщиков называют предприятия среднего бизнеса (выручка \$10–100 млн в год). Аналогичной точки зрения придерживается львиная доля кредитных организаций (около 59%), участвовавших в опросе.

Независимо от размера бизнеса все участники опроса предпочитают работать преимущественно с российскими компаниями, хотя для крупнейших российских кредитных организаций это не имеет существен-

КАКИЕ ЗАЕМЩИКИ ПРЕДСТАВЛЯЮТ НАИБОЛЬШИЙ ИНТЕРЕС? (%)



С КАКИМИ КОМПАНИЯМИ ПРЕДПОЧИТАЕТЕ РАБОТАТЬ? (%)



ного значения. «На мой взгляд, небольшим российским банкам очень сложно работать с компаниями, обладающими иностранной пропиской, – делится мнением Виктор Кульбичкий, генеральный директор компании «Энерджи Логистика». – Иностранные холдинги могут привлекать средства у западных кредитных организаций по более низким ставкам, а небольшие отечественные банки конкурировать с ними не в состоянии. Не стоит забывать, что пассивы им обходятся дороже».

ШАНСЫ НА ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА

По отраслевой принадлежности лучшие шансы на привлечение средств у предприятий оптовой и розничной торговли. Энергетика и производство товаров массового потребления, ранее входившие в тройку лидеров, сместились на пятую и шестую позиции соответственно. А вторую строчку занимают сра-

зу несколько отраслей. Для топ-30 крупнейших банков, участвовавших в опросе, это нефтегазовый сектор. Для остальных респондентов – транспортные и логистические компании. Не возникает серьезных проблем с получением кредитов у предприятий сферы промышленного производства, ИТ и Телекома.

В ходе вопроса выяснилось, что за последний год серьезно изменилось отношение банков из топ-30 к финансированию строительных компаний. Несмотря на то что в кризис процесс привлечения средств для предприятий из сферы строительства и недвижимости серьезно усложнился, в 2012 году они вновь вошли в число приоритетных для кредитования отраслей. Наиболее проблемными для привлечения финансирования остаются предприятия сферы ЖКХ, а также финансовые организации.

ЦЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ

По данным фирмы «BDO в России», в основном компании обращаются в банк за деньгами с целью пополнения оборотных средств. Следующая цель, которую готовы финансировать 30 крупнейших российских банков, – НИОКР и разработка новых продуктов, а в рейтинге предпочтений банков из топ-100 – на втором месте сделки по слияниям и поглощениям. «Опасаясь новой волны кризиса, которая, по прогнозам многих экономистов, должна захлестнуть Россию в 2013-м, многие компании вновь заморозили долгосрочные проекты, – говорит Мария Коновалова, финансовый директор компании LaStyle. – Средства чаще всего привлекались для покрытия кассовых разрывов и финансирования текущей деятельности».

Как и в предыдущие два года, подавляющее большинство банкиров (53,85%) считают, что вклад собственных средств заемщика в проект, под который привлекается финансирование, должен составлять не менее 20–30% общей суммы. Естественно, чем больше доля участия заемщика в финансировании проекта, тем ниже кредитные риски.

СРОКИ И СУММЫ ЗАЙМА

Что касается сроков, на которые выделяются банковские средства, то в этом вопросе обошлось без сюрпризов. Максимальный срок, на который компании могут получить кредит, как правило, составляет от года до пяти лет. Лишь избранные заемщики могут похвастаться средствами, которые получены на больший период. Из опрошенных представителей банков выделение долгосрочного финансирования (более пяти лет) в качестве приоритета не указал никто.

Еще одна тревожная тенденция – второй год подряд ни один из банкиров, в том числе и представителей 30 крупнейших кредитных организаций, не назвал в качестве средней суммы кредита цифру, превышающую \$50 млн. Более того, банкиры из топ-30 чаще указывали, что оптимальная сумма финансирования составляет менее \$10 млн (57%). Для сравнения: еще в 2011 году такой ответ не был дан ни разу. Примечательно, что для банков из первой сотни с 2011 года значительно увеличилась доля ответов с указанием оптимальной суммы \$10–50 млн (с 25 до 36,36%).

ПРИЧИНЫ ОТКАЗА В КРЕДИТЕ

За три года после кризиса финансовые результаты компаний значительно улучшились. Тем не менее требования банков постоянно растут. «Тенденцией 2012 года стало ужесточение требований к заемщикам. Впрочем, она наблюдается не только в России, но и в странах ЕС и США, – делится мнением Игорь Комягин, управляющий директор дирекции по развитию бизнеса СБ Банка. – Кредиторы стали более тщательно анализировать клиентов, в том числе акцентировать внимание на дополнительных показателях. Например, обращать внимание на все арбитражные разбирательства, в которых участвовала компания, и на другие спорные ситуации, которые создают дополнительные кредитные риски».

Для большинства банков поводом для отказа в финансировании

Финансы составляют ту точку опоры, которая, согласно Архимеду, позволяет перевернуть мир.

Кардинал Ришелье

остаются неудовлетворительные финансовые показатели бизнеса, а также отсутствие надежных гарантий или ликвидного залога. «На мой взгляд, требования к обеспечению по кредитам в большинстве банков за минувший год практически не изменились. Главное условие, выдвигаемое банками, – высокая ликвидность залогов, – говорит Виктор Кульбицкий. – Как и раньше, охотнее всего в качестве обеспечения кредиторы принимают недвижимость. Считаю, эта тенденция будет сохраняться десятилетиями.

КАКИМ КОМПАНИЯМ ПРОЩЕ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТЫ В БАНКАХ? (%)



летиями. С некоторым пиететом банки относятся к гарантиям, полученным от собственников бизнеса. Как всегда, наименее востребованное обеспечение – товар в обороте и сырье на складе».

На решение о финансировании влияют и такие факторы, как прозрачность бизнеса, адекватное сочетание доходности и рискованности вложения средств, а также благоприятные прогнозы относительно финансового будущего компании. «На мой взгляд, среди финансовых показателей три самых важных для кредитных организаций: величина чистой прибыли, годовой оборот предприятия,

а также отношение заемного капитала к собственному, – рассказывает Виктор Кульбицкий. – Думаю, с точки зрения кредиторов, приемлемая долговая нагрузка для компании – соотношение долг/EBITDA не более 3».

Немаловажную роль для кредиторов играет и понятная, прозрачная структура бизнеса. Именно поэтому львиная доля банков (82,3%) из 30 крупнейших предпочитает работать с публичными компаниями. Хотя большинство респондентов работают с предприятиями, у которых нет листинга на биржах, а эмиссия облигаций – только в планах (около 67%).

Нет ничего святого, чего деньги не могли бы осквернить, ничего столь сильного, чего нельзя было бы осилить деньгами.

Цицерон

ЧТО ИЗМЕНИТСЯ В 2013 ГОДУ

О том, как изменятся условия, сроки и объемы банковского финансирования, уже сейчас задумываются многие представители бизнеса. По прогнозам специалистов Альфа-банка, Центробанк продолжит наращивать объемы рефинансирования, что удержит темпы роста корпоративного кредитования. Тем не менее, по мнению аналитиков, ускорение темпов инфляции сведет практически к нулю позитивный эффект от мер, предпринимаемых

НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ДЛЯ КРЕДИТОВАНИЯ ОТРАСЛИ (по оценкам топ-30 российских банков)

1. Недвижимость и строительство.
2. Товары массового потребления.
3. Оптовая и розничная торговля.
4. Транспорт и логистика.
5. Телеком, IT, СМИ.
6. Промышленное производство.
7. Нефть и газ.
8. Туризм, NORECA, развлечения.
9. Энергетика.
10. Медицина и фармацевтика.
11. ЖКХ и инфраструктура.
12. Металлургия.
13. Горнодобывающая промышленность.
14. Сельское хозяйство.
15. Финансы.

НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ДЛЯ КРЕДИТОВАНИЯ ОТРАСЛИ (по оценкам топ-100 российских банков)

1. Оптовая и розничная торговля.
2. Нефть и газ.
3. Промышленное производство.
4. Энергетика.
5. Товары массового потребления.
6. Металлургия.
7. Транспорт и логистика.
8. Недвижимость и строительство.
9. Медицина и фармацевтика.
10. Телеком, IT, СМИ.
11. Горнодобывающая промышленность.
12. Туризм, NORECA, развлечения.
13. Финансы.
14. Сельское хозяйство.
15. ЖКХ и инфраструктура.

регулятором. Кроме того, добавляю нервозности на рынке разговоры о возможном распаде Евросоюза и неизбежном дефолте Греции.

В конечном счете ситуация в банковской сфере будет зависеть от того, сбудутся ли негативные прогнозы экономистов относительно новой волны кризиса в 2013 году. «В сложившейся ситуации банки продолжат накапливать ликвидность под возможные потери, – говорит Игорь Комягин. – Вероятно, резкого роста стоимости кредитов в 2013 году удастся избежать. На мой взгляд, следующий год станет далеко не самым успешным, но катастрофы не будет». **Б**

Нанотехнологии не видны?



Но заметен результат их использования!

NanoDerm® — инновационные решения для вашей красоты.

Наномолекулы проникают в самые глубокие слои кожи, изнутри насыщая ее активными веществами.

NanoDerm® эффективно убирает признаки старения, возвращает молодость и сияние вашей коже.



NANO DERM

Спрашивайте в аптеках!

8-800-333-96-69 (звонок по РФ бесплатный)

www.nanoderm.ru

ТРЕТЕЙСКИЙ СУД – ИНСТРУМЕНТ ПРАВИЛЬНОГО БИЗНЕСА

Времена коррупции и тотального взяточничества, когда чиновники предлагали «ценовые листы», уходят в прошлое. Состоятельный бизнес не может существовать вне закона. Наступает время точных расчетов, правильных бизнес-решений и четких механизмов управления бизнес-процессами.

Текст: **МАКСИМ ВЕРБИЦКИЙ**,
президент Международной ассоциации независимых юристов



Любой крупный бизнес, как и государство, использует законодательные, исполнительные и судебные механизмы взаимодействия с участниками рынка. Как известно, деловая активность и эффективность организации характеризуется прежде всего скоростью оборота денежных средств. И есть судебные механизмы, которые повышают их оборачиваемость.

В России существуют не только государственные суды – арбитражные суды и суды общей юрисдикции (далее – государственные суды), но



и альтернативная система судопроизводства (третейские суды).

Деятельность государственных судов регламентируется целой группой законов, в том числе Арбитражным процессуальным кодексом РФ и Гражданским процессуальным кодексом РФ. Деятельность третейских судов в РФ регламентируется законом от 24 июля 2002 года № 102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации» и внутренними документами третейского суда (Регламент, Положение и т.д.). Законодатель позволил участникам рынка создавать более совершенные и подходящие для соответствующей сферы правоотношений судебные механизмы, что привело:

- к увеличению скорости судебного разбирательства;
- уменьшению ненужных судебных процедур, от которых при государственном судопроизводстве невозможно отказаться;
- уменьшению стоимости судопроизводства;

► повышению качества судопроизводства, так как споры в узкой сфере правоотношений могут рассматривать более квалифицированные специалисты.

Рассмотрим, какие преимущества предоставляет третейский суд с точки зрения цифр, ведь именно рентабельность и окупаемость являются решающими при обращении в третейский суд.

СКОРОСТЬ СУДЕБНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА

Некоторые судебные дела длятся годами, и часто это зависит от желания сторон затянуть процесс. В практике государственных судов практикующими юристами разработаны механизмы затягивания рассмотрения дел. Понимая это, группа специалистов по третейскому судопроизводству Международной ассоциации независимых юристов в 2004 году разработала процедуры рассмотрения судебного дела, позволяющие исключить использование известных

механизмов затягивания рассмотрения дел. Предложенный ими регламент третейского суда прекрасно работает в Третейском суде города Москвы. Восемь лет активного использования процедур показали их работоспособность и эффективность. Так, средняя скорость рассмотрения дела от момента подачи иска до вступления решения в силу составляет 28–30 календарных дней.

Давайте рассмотрим, что можно успеть за этот период, на примере обычного арбитражного дела. Через 3–5 календарных дней после подачи искового заявления в канцелярию выносят определение о принятии искового заявления, через 14–20 календарных дней назначают собеседование со сторонами и предварительное судебное заседание, еще через 15–30 календарных дней назначают слушание по делу, если, конечно, нет оснований для отложения рассмотрения дела.

К тому моменту, когда в третейском суде дело уже рассмотрено и решение вступило в законную силу, к рассмотрению дела в арбитражном суде еще толком не приступили.

Что затягивание рассмотрения дела означает для предпринимателя? С иском о взыскании денежных средств обращаются, как правило, в том случае, когда другие способы получения денежных средств (переговоры) уже исчерпаны. Должник предпримет все меры, чтобы уберечь свои активы от судебных приставов и посягательств кредиторов. Это влечет прямые убытки кредитора.

Критическим является срок в один календарный месяц. Именно такую цель и поставили перед собой специалисты Международной ассоциации независимых юристов при разработке оптимальных процедур третейского судопроизводства. И эта цель достигнута, что подтверждено судебной практикой Третейского суда города Москвы с 2005 года.

ЭТАПЫ ПЕРЕДАЧИ СПОРОВ В ТРЕТЕЙСКИЙ СУД

Основанием для передачи споров в третейский суд является договоренность сторон. Эта договоренность

может быть выражена как в отдельном третейском соглашении, так и в тексте договора, заключенного между сторонами.

Рассмотрим моменты, когда такие договоренности могут быть достигнуты:

► В момент заключения договора между сторонами. Наибольшее число третейских оговорок вставляется в текст основного договора, когда сто-



роны еще не собираются нарушать договор и спорить друг с другом.

► В момент возникновения спора между сторонами в виде отдельного третейского соглашения. Обычно целью данного соглашения является уменьшение судебных расходов и скорейшее рассмотрение дела.

► В момент реструктуризации задолженности в виде отдельного третейского соглашения или в тексте соглашения о реструктуризации задолженности. Обычно одна из сторон (как правило, кредитор) понимает, что, скорее всего, должник не сможет исполнить принятые на себя обязательства, и предлагает передать возможный спор на рассмотрение в третейский суд. Разумный кредитор при таком стечении обстоятельств стремится минимизировать возможные судебные издержки и ускорить возвращение денежных средств.

При необходимости установить некое событие, которое требует доказывания в государственном суде или в споре между сторонами. Данный

случай обращений в третейский суд следует рассмотреть более подробно.

Всем известно, что все обстоятельства дела требуют доказывания. Сторона, ссылающаяся на такие обстоятельства, должна предоставить доказательства, их подтверждающие. Если обстоятельство было установлено в другом суде, например в третейском, и зафиксировано в его решении, это является доказатель-

ством и может быть представлено в государственный суд.

В сложных делах, которые требуют предоставления большого количества доказательств, такой способ отстаивания своей позиции наиболее предпочтителен.

ПОЛЬЗА ТРЕТЕЙСКОГО СУДА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Следует помнить, что третейский суд – не просто место рассмотрения споров, а бизнес-инструмент, который каждый из предпринимателей волен использовать или нет.

Тенденции последних лет позволяют утверждать, что специалисты, умеющих правильно его использовать, становится все больше. Государство, понимая важность третейских судов, всячески укрепляет доверие к ним и их значимость для бизнеса и граждан. И это неспроста. Современный бизнес не может нормально существовать в ритме современных гражданско-правовых отношений без его использования. **Б**

Правосудие следует рассматривать как воздание каждому своего.

Цицерон



VII НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ «РОССИЯНИН ГОДА»

11 июня 2013 года, в канун праздника «День России», в Большом конференц-зале Администрации Президента Российской Федерации прошло торжественное награждение лауреатов VII Национальной премии общественного признания достижений граждан Российской Федерации «Россиянин года».

Юрий Башмет:

«Сегодняшняя награда – это не простая премия, полученная на фестивале, в профессиональном конкурсе. И звучит так достойно и совсем не пафосно – общественное признание. Значит, я и мои коллеги признаны обществом, в котором мы живем и творим. И это очень приятно. Но моя награда принадлежит, я считаю, не только мне, а всем, с кем я работал и работаю: моим педагогам, коллегам – всем моим братьям по музыкантскому цеху. Ведь в музыке все взаимосвязано, в ней должно быть все гармонично и отлажено. И только настоящее искусство действительно принадлежит народу, чье признание действительно надо заслужить. Я буду гордиться столь высокой наградой».

Феликс Комаров:

«Совсем недавно я получил награды в Америке – стране, с которой я начал свой путь в большой бизнес, недаром же меня, единственного россиянина, американская бизнес-элита пригласила вступить в



Ю.А. Башмет, народный артист СССР, худ. руководитель, дирижер и солист камерного ансамбля «Солисты Москвы»



Р.У. Бестолов, генеральный директор ОАО «Алмаззолотокомплект»



А.В. Мурычев, исполнительный вице-президент РСПП



Т.Н. Покровская, вице-президент Федерации синхронного плавания России, главный тренер сборной России по синхронному плаванию



Ф.Р. Комаров, создатель и владелец международного проекта «Восточные ворота России»



Н.С. Кардашев, академик РАН, директор Астрокосмического центра ФИАН



С.В. Готье, д.м.н., директор ФГУ «Федеральный научный центр трансплантологии и искусственных органов им. академика Шумакова» Минздравсоцразвития России



Р.Т. Лукутцова, председатель Общероссийской общественной организации «Российский Красный Крест»



М.Г. Розовский, худ. руководитель театра «У Никитских ворот»





Генеральный директор РАБиг И. Горбулин



Вручение премии Н. Кардашеву

самый престижный „Рокфеллеровский клуб“. Но награда за рубежом воспринимается все же по-другому, чем у себя на Родине в преддверии всенародного праздника. Я считаю, что все, что человек делает, должно быть интересно прежде всего ему самому. Мне сейчас очень интересен Китай, который с каждым годом занимает все более прочные позиции на мировых рынках, так что у проекта „Восточные ворота России“, которым я занимаюсь, большое будущее и большие перспективы».

Марк Розовский:

«Что можно сказать о награде? Конечно, приятно и почетно, особенно в преддверии такого большого праздника. Театр, которым я руковожу, как говорится, „на слуху“ у москвичей и гостей столицы. Мне всегда хотелось сохранить классику, ее дух и совершенство слова, придав ей современный ритм и звучание. И моя награда — это заслуга моего коллектива, который сумел донести до зрителя нравственные ценности предшествующих поколений. Мы сумели как найти своего зрителя, так и сложиться в единый творческий союз, в котором, как говорил Чехов, все должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и душа, и мысли».

Татьяна Покровская:

«Спортивный век моих подопечных, как известно, не очень долг, но насыщен до предела. Адский труд спортсменов и их тренеров, сколько бы ни снимали документальных фильмов о спорте, все равно остается за кадром. Синхронное плавание, как никакой другой вид спорта, требует не только отлаженных и отработанных элементов, но очень много психологических моментов, когда надо сохранить душевное равновесие, настроиться, забыть все ненужное. И здесь без поддержки тренера не обойтись. Я счастлива, что мой скромный труд удостоен столь высокой награды. За рубежом мы всегда помним, что мы — россияне, и наши награды и медали мы посвящаем своей Родине — России!»



Вручение премии «Россиянин года» Ф. Комарову



Вручение премии Р. Лукуцовой



Президент РАБиг И. Горбулина, лауреат премии Т. Покровская, вице-президент РАБиг Е. Нарукова



Вручение премии Р. Бестолову



Вручение премии С. Готье



Лауреаты премии А. Мурычев, Р. Бестолов, вице-президент РАБиг Е. Нарукова, заслуженный юрист России В. Наринян, президент РАБиг И. Горбулина



Вручение премии Т. Покровской



Президент РАБиг И. Горбулина, лауреат премии Ю. Башмет, депутат ГД РФ Д. Савельев



ДАРЯЩИЙ ЖИЗНЬ

Во все времена люди мечтали об универсальном средстве, которое защитило бы от болезней, боли. Панацеи нет, но есть, к счастью, функциональное уникальное натуральное средство «Малавит», позволяющее миллионам людей сохранять красоту и здоровье. Бренд «Малавит» – это кремы и пасты, косметика и БАДы, средства по уходу за телом и лицом и многое другое. О том, как появились эти средство и направление, рассказывает его автор – врач, профессор медицины Виктор Дворников.

«Бизнес Обзорение»: Виктор Миرونвич, расскажите немного о начале Вашего творческого пути, кто поддерживал Вас тогда, с чего все началось?

Виктор Дворников: Поддерживали, прежде всего, родные и близкие, потом – коллеги и ученые. После окончания медицинского института я долгое время работал врачом-окулистом, но уже тогда я с братом Владимиром занимался изобретательской деятельностью в области медицины, пытаясь создать активное омолаживающее природное средство.

А судьбу моего главного препарата решил, как часто водится, случай. Однажды, когда я почувствовал недомогание, меня навещил брат, который принес с собой порошок малахита. Меня заинтересовал этот минерал, и я, знаете, как по наитию, смешал его с целебными травами, что оказались под рукой. С помощью средства, которое у меня получилось, удалось встать на ноги. В дальнейшем его технология совершенствовалась. В 1990 году было создано базовое гигиеническое средство на основе малахита «Малавит» (малахит + вита, т.е. камень, дарящий жизнь).

Последующие пять лет мне и моим коллегам пришлось много работать, проводить исследования, организовывать производство и – главное – привлекать специалистов и завоевывать своих потребителей.

БО: В советское время самым сложным вопросом на пути изобретателя был сам факт констатации изобретения и внедрения его в практику. Как сейчас обстоят дела со стыковкой науки и практики?

В.Д.: Путь изобретателя никогда не был простым. В изобретательской деятельности есть два направления, диаметрально противоположных, направленных или на созидание, или на разрушение. Мы сосредоточились на созидательных проектах и решаем различные задачи в области здравоохранения и экологии (очистки воды). Для реализации этих проектов мы получили более 50 охранных документов (патентов на изобретения и полезные модели). Это одно из наших главных конкурентных преимуществ и пример того, как наука может стыковываться с практикой, идти с ней «в одной упряжке». Наша

продукция и «Малавит-технология» завоевали 70 медалей (из них 50 – золотые), специальные призы и Гран-при на международных выставках инноваций и инвестиций и на международных выставках-ярмарках.

БО: Относительно Вашей продукции под брендом «Малавит». Вы знаете, что, например, московские медицинский и косметический рынки насыщены самыми разнообразными препаратами, изготовленными и в Китае, и в Швейцарии, и в других странах. К сожалению, встречается немало и контрафактной продукции. Что Вы делаете для защиты Вашего бренда и насколько он конкурентоспособен?

В.Д.: Если продолжать разговор о конкурентных преимуществах, то наше основное конкурентное преимущество – это сложившаяся безупречная репутация предприятия в глазах потребителей, партнеров, научных кругов.

Можно смело констатировать тот факт, что марка «Малавит» – это хорошо известный бренд не только в России, но и за ее пределами, и на его формирование у нас ушло более двадцати лет. Что касается охраны интеллектуальной собственности, то у нас 19 товарных знаков, из которых 12 защищают непосредственно наименование «Малавит». Можно сказать, что интеллектуальная собственность – это лучший способ защиты своего продукта на рынке, а главный показатель конкурентоспособности организации – это качество продукции, ее эффективность.

БО: А насколько хорошо знают Вашу продукцию за рубежом?

В.Д.: Сегодня мы пытаемся усилить свои позиции на международном рынке. Средства серии «Малавит» уже несколько лет поставляются в такие страны, как Казахстан, Беларусь, Украина, Германия, США. Но мы ведем переговоры и с некоторыми другими странами.

В прошлом году наша компания участвовала в нескольких международных выставках. Например, в ежегодной международной специализированной выставке ITB (г. Берлин), в международной выставке Freizeit-2012 (Италия), посвященных косметологии, спа и велнес.

Результаты клинических испытаний нашей продукции были представлены на международной медико-практической

конференции «Медицина и технологии: шаг в будущее», проходившей в Праге в 2012 году, и на Всероссийском конгрессе с международным участием «Амбулаторно-поликлиническая практика – в эпицентре женского здоровья» в Москве.

БО: Расскажите подробнее о продукции серии «Малавит» и об Алтайском научном центре РАЕН.

В.Д.: Алтайский научный центр РАЕН был создан и получил развитие на базе нашего предприятия благодаря разработанной нами технологии изготовления гигиенического средства «Малавит». Именно она и получила признание в РАЕН, и мы назвали ее «Малавит-технология». Она включает в себя последовательность технологических операций, основной из которых является воздействие модулированными электромагнитными, ультразвуковыми и акустическими полями на исходные растительные и минеральные ингредиенты: растворы солей минералов, экстрактов и настоев трав, корней, смол, воды и других природных даров Алтая, максимально раскрывая их полезные свойства.

Вот почему созданная по этой технологии продукция серии «Малавит» даже при наружном применении оказывает целостное, гармонизирующее влияние на организм.

БО: Однажды Вы сказали, что главное в любом деле – это опыт, интуиция и целеустремленность. И в бизнесе тоже? И как Вы относитесь к сочетанию «наука – предпринимательство»?

В.Д.: У меня свой подход к развитию бизнеса. Поверьте, я никогда не стремился быть бизнесменом, т.е. изначально не ставил перед собой цель заработать деньги, получить большую прибыль. Но я всегда старался уделять самое большое внимание качеству продукции, которую выпускает наше предприятие. А высокое качество, считаю, невозможно без взаимного доверия и ответственности перед своим коллективом и потребителями. Вот почему для меня очень важно, чтобы сотрудники – все до единого – доверяли своему руководству и ценили не только материальные блага и поощрения. Другой принцип, которого я стараюсь придерживаться, – это упорство и воплощение задуманных идей.

И еще: бизнес должен идти на благо дела, во благо. А если думать только о получении дохода, то, по-моему, качественного продукта не получится, поскольку у качества есть еще и духовная составляющая, которая предполагает постоянное самосовершенствование, стремление помогать ближнему. Что касается связи науки и бизнеса, то они теперь как два сообщающихся сосуда – друг без друга никуда. Ведь развитие многих отраслей в настоящее



Дворников Виктор Миронович — основатель и генеральный директор компании «Малавит», врач, доктор наук, профессор медицины, заслуженный изобретатель РФ, академик РАЕН и ряда других российских и зарубежных академий, лауреат многих академических и общественных наград, путешественник. Еще в студенческие годы интересовался секретами народной медицины. Работал врачом-практиком, занимался изобретательством в области медицины. В 1990 году создал высокоэффективный оздоровительный препарат широкого спектра действия «Малавит», является автором более 80 патентов на изобретения и полезные модели, причем 50 из них посвящены препарату «Малавит» и «Малавит-технологии», остальные — альтернативным источникам энергии. В 2008 году Указом Президента РФ Виктору Дворникову было присвоено почетное звание «Заслуженный изобретатель Российской Федерации». Был председателем комиссии по развитию духовного потенциала, формированию здорового образа жизни и экологии человека Общественной палаты Алтайского края, является директором института «Семья и общество».

время строится на интеграции научной, образовательной и производственной сфер, и только при их совместной работе современные технологии и продукты могут быть внедрены в производство. Это то, что сегодня называют «региональными кластерами». И развитие биофармацевтики на Алтае здесь не исключение. В принципе, понятие «качественный продукт» всегда будет связано с истинным научным знанием.

БО: Вы не раз в своих выступлениях говорили об исторической ценности Большого Алтая. Не секрет, что российский туристический поток, если судить по данным статистики, в основном направлен на Запад, а внутренний туризм оставляет желать лучшего. Что предпринимается на Алтае для привлечения туристов в Ваши поистине уникальные места?

В.Д.: Действительно, Большой Алтай – это самое подходящее место для апробации экотехнологий и туризма, чему способствует уникальный оздоравливающий климат нашего края. Вспомните наши всемирно известные панты марала и кедровые фитобочки, радон, бани с травяными экстрактами и курорт Белокуриха. Все это явилось предпосылками для реализации крупных федеральных инвестиционных проектов по созданию туристических зон «Бирюзовая Катунь» в Алтайском крае и «Алтайская долина» в Республике Алтай.

БО: Вы занимаетесь благотворительностью?

В.Д.: Да, конечно! Наша компания – партнер краевого конкурса «Социальная звезда». Мы спонсируем детские фольклорные ансамбли, спортсменов и спортивные школы, помогаем инвалидам. Регулярно помогаем Иоанно-Кронштадтскому женскому монастырю (Алтайский край) и детскому приюту Святой Матроны, а также Барнаульскому городскому общественному фонду социальной поддержки населения и Службе семейного жизнеустройства детей. Компания «Малавит» – лауреат краевого конкурса «Благотворитель года» «За вклад в реализацию социальных программ некоммерческих организаций». Построили часовню Василию Великому на родине В.М. Шукшина в селе Сrostки, в дань памяти губернатора Алтайского края М.С. Евдокимова возвели часовню Архангелу Михаилу в селе Верх-Обское.

Беседу вела ГАЛИНА МУМРИКОВА

ФАРМСООБЩЕСТВО – ЗА ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ БИЗНЕС

О проблемах отечественного рынка фармацевтики и роли саморегулируемых организаций и их решении журналу «Бизнес Обозрение» рассказала Оксана Вязьмина, президент клуба «Фарма лэнд», генеральный директор компании «Фармаюнит», специализирующейся на поставках фармацевтических субстанций, а также на оптово-розничной реализации готовых лекарственных средств.



«Бизнес Обозрение»: Оксана, какие основные проблемы Вы можете назвать на отечественном фармацевтическом рынке?

Оксана Вязьмина: Основная проблема на российском фармрынке связана с законодательством. В 2010 году вышел Федеральный закон № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств», который зафиксировал цены и наценки на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства (ЖНВЛС). Вроде бы для населения это большой плюс, потому что отрегулировано ценообразование на препараты, которые пользуются наибольшим спросом.

Однако эта мера крайне негативно отразилась на рынке российской фарминдустрии. Больше всего пострадали отечественные производители дешевых дженериков. Так, у некоторых из них порядка 80% препаратов, которые они выпускают, попали в этот список ЖНВЛС. И поскольку дженерики – дешевая продукция, такие производители уже не могут зарабатывать деньги, ставя хотя бы небольшую наценку на них, а значит, рентабельность их

производства упала. К этому добавилось и то, что первая пятерка крупных национальных дистрибьюторов (это такие компании, как «Протек», «Сиа Интернейшнл», «Катрен», «Ориола», «Альянс Хелскеа») поначалу стала вообще выводить препараты, о которых идет речь, из своего списка. Соответственно, у производителей дженериков, помимо сокращения маржинальности, существенно упали и продажи.

БО: Может быть, одним из решений проблем в сложившейся ситуации будет выведение собственных брендов?

О.В.: Безусловно. Однако это далеко не быстрый процесс. Опять-таки в силу нового законодательства один препарат регистрируется до двух лет. При этом при регистрации новых препаратов предполагаются еще и дорогостоящие клинические исследования. Соответственно, если считать стоимость регистрации препарата вместе с клиникой, все вместе может стоить порядка 12 млн руб. за одно лекарственное средство.

БО: Относительно российских игроков картина рынка нарисовалась не

очень красивая. А как себя чувствуют иностранные компании?

О.В.: Они стали себя чувствовать еще лучше. Учитывая то, что и раньше национальные дистрибьюторы предпочитали продавать импортные препараты, сложившаяся ситуация стала способствовать тому, что продажи зарубежных лекарственных средств выросли. Между тем зарубежные препараты при низкой себестоимости стоят дороже наших – мы переплачиваем за маркетинговую составляющую бренда. При этом на высшем уровне декларируется, что нужно проводить импортозамещение. Есть даже целая программа развития российской фармацевтической и медицинской промышленности – «Фарма-2020».

Более того, даже в части регистрации препаратов конкурентные преимущества – у мультинациональных компаний. Ведь у них, в отличие от многих отечественных участников рынка, есть бюджет на то, чтобы делать клинику.

БО: Иными словами, фактически получается противоречие между заявленными целями государства и тем, что оно само же делает, регулируя рынок?

О.В.: Именно так. Государство трубит, что фармацевтика – стратегически важная отрасль для страны, но само же делает все, чтобы иностранные игроки в этой сфере процветали и дальше, а наши компании находились в полуживом состоянии.

Да и вообще как можно продвигать собственную фармпромышленность, искать новые рынки и возможности, если мы просто элементарно не представлены в мировом сообществе! В прошлом году мне довелось участвовать в выставке CPhI Worldwide в Мадриде, крупнейшей международной специализированной выставке фармацевтической промышленности. Так вот, на стенде Минпромторга со всей России были только 4 (!) фармацевтические компании, включая «Фарма

юнит». А ведь это самое крупное событие на мировом рынке в нашей отрасли. Почему никому не пришло в голову, что на этом мероприятии мы можем сделать пиар фарминдустрии нашей страны?! Ведь она, если ее правильно продвигать, могла бы быть конкурентоспособной в части контрактного производства.

БО: Приведите пример страны с хорошей моделью взаимодействия государства с участниками рынка фарминдустрии.

О.В.: Можно далеко не ходить – давайте посмотрим на пример Беларуси. Я хорошо знаю фармрынок этой страны, потому что наша компания является представителем ряда белорусских фармацевтических фирм. Здесь государство поддерживает отечественного производителя в рамках своей территории. Так, если препарат производится в Беларуси, аптеки обязаны иметь его в наличии. Если же они его не продают, то у них отнимают лицензию. Кроме того, там государство очень сильно ориентировано на экспорт. Министерство здравоохранения Беларуси регулярно собирает отечественных производителей и регулярно решает их проблемы. Их Минздрав и направляет, и учит, и помогает. Или давайте возьмем рынки Азии. Там существуют организации, которые продвигают фармацевтический экспорт. Например, в Индии есть организация Pharmexcil, которая содействует экспорту, организуя внутренние и международные семинары по различным вопросам, касающимся фармотрасли, бизнес-встречи и приглашая делегации заинтересованных лиц в Индию и представителей индийских производителей в страны – импортеры фармпродукции.

БО: Помимо неблагоприятной ситуации для развития отечественной фарм-отрасли, какие еще существуют проблемы на этом рынке?

О.В.: Серьезнейшая проблема – обилие контрафактной продукции. Данные сильно разнятся. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), около 25% лекарств, потребляемых в России, являются поддельными. Хотя Росздравнадзор публикует совсем другие цифры. Сегодня любой из нас рискует, покупая российские препараты. Потому что мы не всегда знаем, из какого сырья они сделаны. Ведь в России почти не осталось производителей сырья (90% сырья импортируется). Моя компания занимается поставками фармсырья

на российский рынок. Я лично могу поручиться за свою компанию, что привожу качественный товар, потому что работаю с проверенными поставщиками. Но не могу гарантировать, что все другие наши поставщики «чисты».

БО: Проблемы, которые Вы описываете, очень серьезные. Какой же путь их решения Вы видите?

О.В.: Решить описанные проблемы, мне кажется, можно только посредством создания саморегулируемых организаций – добровольных объединений профессиональных участников.

Сегодня российские производители, а также некоторые дистрибьюторы на фармрынке считают, что власть не услышит их проблемы. «Мы составляем такую ничтожную долю в этом огромном обороте», – рассуждают они. И в принципе они правы: каждый из них по отдельности – лишь песчинка. Однако все вместе – большая сила.

В нашей стране институт СРО был изначально иницирован в середине 2000-х годов со стороны строителей, чтобы навести порядок в своей отрасли. Я, будучи выпускницей РАГС при Президенте РФ, как раз в то время получала второе высшее образование (МБА – «Антикризисный менеджмент»). Эти активные обсуждения создания частно-государственного партнерства вылились в 2007 году в принятие Федерального закона № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».

В фармсообществе же на сегодняшний день существует только одна саморегулируемая организация «Стандарты фармацевтического рынка», которая в 2009 году была организована под лозунгом «Против контрафакта». Но там достаточно разношерстный состав. А я считаю, что СРО должны быть более специализированными в зависимости от интересов его членов. Иными словами, очевидно, что у производителя – один интерес, а у дистрибьютора – он другой.

Я, например, считаю, что нужно объединить производителей лекарственных средств и поставщиков субстанций, потому что именно эти два направления очень тесно друг с другом взаимосвязаны. Если есть добросовестный поставщик сырья, который входит в сообщество, то производитель уверен в том, что он покупает. При этом конечный потребитель может всегда обратиться в СРО и узнать, оригинальный это товар или нет.

БО: Почему именно в СРО Вы видите эффективный способ решения проблем отрасли?

О.В.: Именно СРО согласно Закону № 315-ФЗ имеет официальный статус и право общаться с властью, участвовать в законотворчестве, оспаривать какие-либо подзаконные акты. Если смотреть дальше, у нее есть возможность создавать образовательные центры для тех, кто входит в эту структуру. Эта же организация может выдавать справки относительно участников СРО различного характера, в том числе это может облегчить процесс общения с банками. То есть речь идет о существовании некоего информационного и контрольного центра. Это облегчает процесс общения с банками и возможность банковского кредитования. В рамках этой организации ее члены будут обмениваться информацией и смотреть, что происходит на рынке.

БО: Какие шаги по такому проф-объединению уже сделаны с Вашей стороны?

О.В.: Наш диалог о СРО начался с общения с вице-президентом «ОПОРА России» Натальей Ушаковой. Она занимается вопросами относительно СРО в медицинском сообществе. Собственно с ее стороны и прозвучал упрек, что фармацевтика в общественной жизни никак не участвует, потому что у нее нет своей СРО, которая могла бы иметь диалог с врачами и властью.

В прошлом году я учредила светский клуб «Фарма лэнд». Это просто площадка для общения. Но она была учреждена для подготовки почвы для создания СРО конкретно по отрасли – именно фармпроизводства и дистрибуции. Чтобы представители этих сегментов рынка входили в это сообщество и жили своими проблемами.

БО: Каковы Ваши главные цели?

О.В.: Мы хотим иметь цивилизованный бизнес и установить диалог с властью. Ведь у чиновников свое видение ситуации, а у коммерсантов, которые живут на рынке, оно совсем другое, исходя из реалий бизнеса. И СРО как своего рода частно-государственное партнерство такую коммуникацию может дать. Кроме того, моя инициатива заключается в том, чтобы очистить рынок от недобросовестных игроков. От этого выиграют все. ☐

Беседу вел АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ

Елена Сагал: «МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА ПАРТНЕРСТВО»

Группа компаний «Арнест» – одно из самых успешных предприятий, производящих парфюмерно-косметическую продукцию и бытовую химию в России и странах СНГ. Она неоднократно входила в топ-лист быстро развивающихся предприятий России. 60% всей аэрозольной продукции в России выпущено на производственных площадках ГК «Арнест», куда на сегодняшний день входят ОАО «Арнест» (г. Невинномысск, Ставропольский край) и «Аэрозоль-Новомосковск» (Тульская область), а также ОАО «Компания «Арнест», которая занимается продвижением и продажей собственных торговых марок. Сегодня мы беседуем с генеральным директором компании Еленой Сагал.

«Бизнес Обозрение»: Елена Михайловна, в чем заключается секрет успеха группы компаний «Арнест»?

Елена Сагал: В первую очередь в сотрудниках компании, в их интеллектуальном потенциале и высоком профессионализме, в любви к ней и продуктам, которые она выпускает. За время своего развития мы смогли накопить уникальный управленческий и технологический опыт – мы не стоим на месте. Наши цели всегда максимальны и амбициозны. На наших заводах – полный цикл производства, мы имеем широкую сеть дистрибуции как в России, так и в странах СНГ.

В области производственного потенциала ГК «Арнест» обладает современным гибким и автоматизированным оборудованием для приготовления и фасовки продукции, производства металлической и пластиковой упаковки, компонентов, а также складами, семью лабораториями по разработке и контролю качества, научно-техническим центром, логистическим терминалом. Мы инвестируем в высокотехнологичное и скоростное оборудование: так, среди последних приобретений в 2012 году – новая линия фасовки аэрозолей со скоростью 240 штук в минуту.

Одной из самых важных задач для современной компании является экологический подход к производственному процессу. Наша компания заботится о состоянии окружающей среды: в 1996 году она стала первым производителем аэрозольной продукции в России, перешедшей на углеводородные пропелленты.

БО: С компанией «Арнест» в течение долгого времени успешно сотрудничают крупнейшие мировые произво-



Елена Михайловна Сагал – генеральный директор ОАО «Компания «Арнест»

дители косметических средств, такие как Unilever, Schwarzkopf & Henkel, Oriflame. Расскажите подробнее о таком партнерстве.

Е.С.: Нашим первым партнером в 2000 году стала компания Schwarzkopf & Henkel, в 2005 году мы подписали контракт с L'Oreal, в 2007 году – с Unilever. За историю наших партнерских отношений мы работали с такими компаниями, как Oriflame, концерн «Калина», Sara Lee, Procter & Gamble, и это лишь часть предприятий, которые доверили производство своих брендов ГК «Арнест». Всем партнерам мы предлагаем полный спектр услуг в производстве готовой продукции и упаковки, логистический сервис по хранению и доставке по России и странам СНГ.

В 2010 году ГК «Арнест» вошла в список 300 самых быстро развивающихся компаний в России с более чем 60-процентной долей производства аэрозольной продукции в России. И око-

ло четверти доли рынка стайлинга принадлежит бренду «Прелесть Professional». В 2007 году мы приобрели «Аэрозоль-Новомосковск» (Россия), в 2008-м – бренд «Антураж» у производителя «Гармония», а в 2011 году – российский бренд в категории ухода за обувью «Дивидик». Чтобы эффективно справляться с увеличением производства и выполнять все обязательства по контракту, группа компаний «Арнест» ввела программы обучения наряду с применением современных управленческих методов, при этом не забывая об основных ценностях компании, таких как ответственность и инновационность.

«Арнест» осуществляет мониторинг на каждом этапе производства, хранения и дистрибуции, включая контроль качества продуктов в собственных лабораториях, хранения готового продукта на складах и поставки. ОАО «Компания «Арнест», офис которой расположен в Москве, занимается продвижением и дистрибуцией собственных брендов.

«Арнест» нацелена на партнерство – именно это слово является основным для нашей компании и представляет собой эффективный подход к сотрудничеству и управлению.

БО: Есть ли у Вас приоритеты в выпуске продукции? На чем «Арнест» специализируется в большей степени?

Е.С.: На сегодняшний день ГК «Арнест» предлагает более 350 видов различных продуктов, среди которых можно выделить три основные категории: парфюмерия и косметика в полимерной и аэрозольной упаковке, товары бытовой химии (различные чистящие средства для обуви, мебели и ухода за домом) и инсектицид-

ные товары, репелленты и антистатик. Компания также производит собственные алюминиевые аэрозольные баллоны, клапаны и колпаки, а также аэрозольные пропелленты.

Бренд «Прелесть Professional» является одним из лидеров рынка стайлинга, ежегодно прирастая более чем на 1 пункт (по данным AC Nielsen) среди брендов данной категории, существующих на рынке более 5 лет. К разработке бренда мы привлекаем лучших специалистов R&D-центров России и Европы. На рынке освежителей и очистителей воздуха бренд Symphony входит в пятерку лидеров этой категории – это освежители нового поколения, которые содержат ионы серебра, нейтрализующие неприятные запахи и обеззараживающие помещение. На рынке репеллентов бренд Picnic также входит в топ-5 лидеров своей категории, на протяжении последних трех лет демонстрируя уверенный рост и увеличивая присутствие в федеральных торговых сетях.

Мы стараемся сделать не только процесс производства максимально экологичным, но и, что актуально в Европе, привнести культуру заботы о природе в дома граждан России. В 2012 году мы выпустили новую линию экологических средств для стирки и уборки в доме Garden Eco. В 2013 году мы запустили линейку органических средств для ухода за телом Organic Garden.

БО: Какие важные события для ОАО «Компания «Арнест» Вы можете выделить в 2013 году?

Е.С.: Знаковое событие, к которому мы долго готовились, произошло 20 июля –

* Рондоли – алюминиевые заготовки в виде диска определенного диаметра и толщины, подвергнутые специальной термической и механической обработке, из которых методом холодной экструзии производится аэрозольный алюминиевый баллон.

Бренд «Прелесть Professional» – один из лидеров на рынке стайлинга в России. Бренд Symphony входит в пятерку лидеров категории освежителей воздуха. Среди репеллентов бренд Picnic также входит в топ-5 лидеров своей категории.

это открытие совместного предприятия по производству алюминиевых рондолей* «Алюмар» на территории ОАО «Арнест». Мы руководствуемся стратегией развития импортозамещающих производств. Завод «Алюмар» сразу стал самым крупным в России по производству данного вида изделий. Открытие нового предприятия позволит сократить финансовые и временные затраты на производство аэрозольной продукции, а также принесет новые современные технологии в развитие производственного потенциала Ставропольского края и всего региона в целом. Проект «Алюмар» является очередной ступенью в проекте создания Национального аэрозольного кластера.

Кроме того, в этом году одной из стратегических задач было получение международного стандарта GMP по версии ISO 22716:2007, и мы этого добились. В настоящий момент производственная площадка ОАО «Арнест» отвечает всем требованиям международного качества производства косметических продуктов и средств по уходу за домом!

БО: Какие стратегические цели стоят перед собой группа компаний «Арнест»?

Е.С.: Успех компании «Арнест» будет являться результатом совместных действий

между органическим ростом, эффективным управлением и технологическими инновациями. Главные цели для нашего будущего – активное участие в формировании сильного регионального рынка. С особым вниманием обращены наши взгляды на европейский рынок. Кроме того, нам необходимо поддерживать и наращивать ведущее положение в России на рынке аэрозольной продукции и рынке стайлинговых средств. Чтобы достигнуть всего этого, «Арнест» должна продолжить предлагать уникальные и инновационные продукты с учетом потребностей и тенденций рынка.

В целях повышения технологической конкурентоспособности мы занимаемся глубокой реконструкцией нашего аэрозольного производства на заводе в Невинномысске, которое позволит расширить технологический потенциал компании и подготовить мощности к росту объемов производства. Кроме того, в феврале 2014 года мы запускаем в работу новую высокоскоростную германскую линию по производству алюминиевой упаковки, с помощью которой сможем произвести любой дизайн и форму аэрозольного баллона, востребованного на рынке.

Ресурсы и потенциал компании направлены на поддержание лидерства на рынках нашего присутствия и максимального уровня технологий, применяемых в мире для производства качественной продукции. **Б**

6 марта 2013 года в Государственном историческом музее накануне празднования Международного женского дня состоялась XI Торжественная церемония награждения лауреатов Национальной премии общественного признания достижений женщин России «Олимпия» – престижной награды Российской Академии Бизнеса и Предпринимательства, ежегодно присуждаемой нашим соотечественницам за выдающиеся достижения в своей деятельности. Символ премии – изящная статуэтка, выполненная из натурального камня и бронзы, венчает которую утренняя звезда Аврора. Она как представительница нового дня отражает самые смелые мечты и светлые надежды на будущее. Такими же яркими ориентирами являются лауреаты «Олимпии», демонстрирующие на собственном примере то, как много может сделать человек, наделенный стремлением служить высоким общечеловеческим идеалам. Лауреатами премии за предыдущие годы стали действительно выдающиеся россиянки: Председатель Совета Федерации В. Матвиенко; первая в мире женщина-космонавт В. Терешкова; народная артистка СССР Г. Вишневская; легендарный композитор А. Пахмутова; многократная чемпионка Олимпийских игр, мира и Европы И. Роднина; супруга первого Президента РФ Н. Ельцина; заместитель главного редактора службы информации телеканала «РЕН ТВ» М. Максимовская; народная артистка СССР А. Пугачева; прозаик, сценарист кино и ТВ Л. Улицкая; вице-президент Всероссийской федерации художественной гимнастики И. Винер и многие другие.

Традиционно лауреатов поздравляют известные артисты, видные политики, знаменитые спортсмены, звезды эстрады, мастера искусств России. Вручение премии сочетается с уникальной концертной программой с участием звезд отечественной эстрады, солистов оперы и балета.

XI Национальная премия общественного признания достижений женщин России «Олимпия»



Лауреат премии «Олимпия»
Алентова Вера Валентиновна,
заслуженная артистка Российской
Федерации, народная артистка
России



Лауреат премии «Олимпия»
Новикова Карина Александровна,
региональный управляющий
АКБ «Пробизнесбанк»



Лауреат премии «Олимпия»
Доронина Татьяна Васильевна,
народная артистка СССР, член Союза
писателей России, художественный
руководитель МХАТ им. М. Горького



Лауреат премии «Олимпия»
Фомина Галина Юрьевна,
вице-президент ОАО «Альфа-Банк»



Лауреат премии «Олимпия»
Савченко Оксана Владимировна,
российская пловчиха, заслуженный
мастер спорта, многократная
чемпионка Паралимпийских игр,
мира и Европы



Лауреат премии «Олимпия»
Глинка Елизавета Петровна,
исполнительный директор
Международной общественной
организации «Справедливая
помощь»



Лауреат премии «Олимпия»
Русецкая Маргарита Николаевна,
заместитель руководителя
Департамента образования
города Москвы



Лауреат премии «Олимпия»
Радченко Алина Федоровна,
руководитель и инициатор
общественной программы
«Детство», руководитель Аппарата
Общественной Палаты Российской
Федерации



Лауреат премии «Олимпия»
Шмелева Галина Александровна,
мать-героиня 13 приемных
детей и 2 своих



Лауреат премии «Олимпия»
Карлаш Любовь Ивановна,
председатель правления
Банка «БЦК-Москва»



Во время торжественной церемонии



Государственный исторический музей



Перед церемонией вручения премии гостям была предложена экскурсия по выставке «Золото. Металл богов и царь металлов». На фото: **Ю.В. Росляк**, **И.В. Горбулина**, **А.В. Мурычев**, **А.В. Очирова**, **Ю.А. Розум**



Церемония вручения премии «Олимпия», гости



Церемония вручения премии «Олимпия»



Показ меховых изделий Мехового дома Julia Dilua



Комната президиума. Слева направо: **А.В. Мурычев**, исполнительный вице-президент РСПП; **Д.А. Зубатов**, генеральный директор ресторана «Турандот»; **Ю.А. Розум**, президент Международного благотворительного фонда Юрия Розума, солист Московской государственной филармонии; **О.В. Горбулин**, генеральный директор РАБИП; **Ю.В. Росляк**, заместитель Председателя Комитета по экономической политике Совета Федерации ФС РФ, и режиссер премии «Олимпия» **Ирина Десятник**



Почетные гости церемонии: **Е.Г. Чепельникова**, президент ООО «Петробилд Холдинг», **А.И. Сурикова**, народная артистка России, кинорежиссер, **Л.А. Козлова**, генеральный директор аудиторской фирмы «ОЛЕНТ», **Г.Ю. Фомина**, лауреат премии «Олимпия», **Г.И. Поважная**, начальник научно-координационного отдела Департамента внешнеполитического планирования МИД РФ



Лауреаты премии «Олимпия» и вручающие награду



Церемония вручения премии «Олимпия», лауреаты премии



Показ меховых изделий Мехового дома Julia Dilua



ЗДЕСЬ БУДЕТ ПОРТ ПЕТРОВСКИ!

Гостем журнала «Бизнес Обозрение» стал Омари Магадович Калаев, учредитель группы компаний «Форема-Кухни», меценат и руководитель благотворительного фонда «Нравственность», попечитель Общественного движения «Дагестан без сирот», основатель фестиваля народной песни и танца «Шунудаг». Мы решили побеседовать с ним о его общественной деятельности.

«Бизнес Обозрение»: Омари Магадович, расскажите, пожалуйста, о Вашей инициативе по созданию культурно-делового клуба «Порт Петровск», в котором Вы хотите объединить деловых людей и предпринимателей из Дагестана, России и других стран мира. Какова цель этого объединения?

О. Калаев: Я много раз бывал за границей — в Европе, в том числе Англии, и являюсь членом двух европейских клубов. Поэтому хорошо знаю, что клубы способствуют объединению энергичных и творческих людей для достижения желаемых целей общими усилиями. Кроме

этого, клубы помогают общаться в неформальных условиях, устанавливать полезные связи, получать нужную информацию.

В России клубное движение также набирает обороты, в Москве действуют десятки деловых клубов, но среди них нет клуба, который способствовал бы экономическому развитию Дагестана как части России. Я считаю, что этот регион достоин инвестиций в развитие не меньше, чем соседняя Чечня. В Дагестане прекрасные природные условия для развития бизнеса и туризма, народ там трудолюбивый, он хочет достойно жить и эффективно работать. Средства массовой информации

часто тиражируют в основном криминальные новости из этого региона. Это отпугивает инвесторов. Складывается мнение, что в Дагестане нельзя делать бизнес, строить, созидать. Я сам дагестанец и хочу изменить эту негативную тенденцию.

БО: Мы знаем, что Вы на свои деньги раз в два года устраиваете фестиваль культуры в своем родном селе, который Вы и назвали в честь этого места — «Шунудаг». И для проведения этого мероприятия построили в этом горном селении на высоте 2 тыс. м амфитеатр на 1 тыс. мест. Впечатляет! Известно также, что для помощи соотечественникам Вы создали благотворительный фонд «Дагестан без сирот». Расскажите об этом подробнее.

О.К.: Я считаю, что каждый человек должен быть патриотом своей Родины. В самом лучшем смысле этого слова. Не нужно громких фраз и митингов, не нужно резких слов и действий. Нужно просто любить то место, где родился, и помогать своим соотечественникам в меру своих сил. Лучше сделать мало, но от чистого сердца, чем много декларировать впустую.

Поэтому я стал организатором фестиваля народной песни «Шунудаг», чтобы видеть счастье на лицах соотечественников, дарить им искусство артистов и радость праздника. Мои земляки достойны самого лучшего. Цель фестиваля — сохранение и преумножение национальной песенной фольклорной культуры. Лозунги фестиваля: «Цени, храни, преумножай!», «Присутствуй, участвуй, содействуй!».

Но я не хочу ограничиваться только праздничными мероприятиями, моя задача — помочь и тем, кому сейчас трудно, кто сам еще не в состоянии позаботиться о себе самостоятельно, — это дети, оставшиеся без родителей. Для помощи им я



создал фонд «Дагестан без сирот» — призываю своих соотечественников, всех жителей России и зарубежных меценатов, которым небезразлична судьба этих детей, жертвовать в пользу фонда, чтобы мы могли оказывать еще более широкую, конкретную и адресную помощь. Я хочу, чтобы главная задача фонда была полностью реализована, и в Дагестане не осталось бы детей-сирот.

БО: Какова идея клуба «Порт Петровск»? И почему было выбрано именно это название?

О.К.: Название «Порт Петровск» очень символично и близко душе каждого дагестанца и россиянина. Именно так назвал Петр Первый это место, где повелел основать крепость на Каспии для защиты дальних рубежей России. Изначально город Махачкала так и назывался — Порт Петровск. Я хочу сохранить в клубе дух Великого Петра и, продолжая дело укрепления российских рубежей на Кавказе, способствовать развитию экономики и культуры Дагестана. Хочу, чтобы природные богат-



ства родной мне земли были эффективно использованы на благо дагестанцев и всех россиян — это водные ресурсы Каспия, красота и величие горных вершин, хмель виноградных лоз и искусство мастеров-ювелиров...

Дагестан щедро одарен природой и богат талантами. Мно-

го дагестанцев работает по всей России и, конечно, в Москве. Они возглавляют различные компании, трудятся в банковской сфере, торговле и других отраслях. Многие из них помогают своей родной земле, но эта помощь может быть более эффективной, если будет скоординированной. В этом я и вижу смысл клуба «Порт Петровск». Ну и, конечно, нам всем будет приятно иногда встречаться в неформальной обстановке за хлебосольным кавказским столом — петь национальные песни и слушать выступления близких нашему сердцу артистов. Я приглашаю вступать в наш клуб не только дагестанцев, а представителей всех национальностей. Приходите в наш гостеприимный дагестанский дом — и вы поймете, что мы совсем не такие, как нас представляет современная пресса. Для настоящего дагестанца жива поговорка: «Гость на порог — бог в дом»! Дагестанцы всегда рады гостям — добро пожаловать в «Порт Петровск»! **Б**

Беседу вел ИГОРЬ ГАЛКАНОВ, президент международного делового клуба «Бизнес лэнд»

Гость на порог — бог в дом.

Дагестанская поговорка

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ЛИНГВА»

МУРМАНСК – САНКТ-ПЕТЕРБУРГ – МОСКВА

Лингвистический центр «ЛИНГВА», гордость Северо-Западного региона страны, активно работая в Мурманске, имеет филиалы в Североморске, Апатитах и Санкт-Петербурге, реализует проекты в Москве и Евросоюзе. Центр, являясь мультикультурным очагом в регионе, обучает детей и взрослых более чем 20 иностранным языкам в нашей стране и русскому языку партнеров из-за рубежа. Обучение в «ЛИНГВЕ» пользуется большим спросом, и центру порой трудно справиться с наплывом дошкольников, школьников, студентов и специалистов, желающих получить языковые знания.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕКТИВ

«ЛИНГВА» – образовательное учреждение дополнительного образования, ведя свои научные исследования под эгидой ЮНЕСКО, успешно работает уже 18 лет благодаря всем преподавателям и сотрудникам. Коллектив «ЛИНГВЫ» – это команда талантливых, трудолюбивых, интеллигентных и образованных людей. А успех лингвистического центра – заслуга всего высокопрофессионального коллектива, дружной команды единомышленников, в которой ценятся профессионализм, трудолюбие, упорство, целеустремленность и оптимизм сотрудников, способных к саморазвитию, творческому и карьерному росту.

Самое главное в образовательном процессе – личность педагога. Это аксиома! Из личных качеств сотрудников ценятся любовь к детям, преданность делу и порядочность.

В «ЛИНГВЕ» – высококвалифицированные кадры: многие преподаватели прошли международную сертификацию, сдали международные экзамены и получили сертификаты высокого уровня. Преподаватели ежегодно повышают свою квалификацию и проходят языковые стажировки за рубежом.

О НАШИХ ПРОГРАММАХ

Программы лингвистического центра очень разнообразны: осуществляется широкий спектр деятельности на основе нескольких лицензий на образовательные услуги: обучение иностранным языкам школьников, дошкольников, взрослых; обучение индивидуальное и корпоративное; обучение русскому



языку как иностранному; организация зарубежных языковых стажировок для преподавателей и учащихся; подготовка к международным экзаменам; ведение научно-исследовательской и научно-методической работы по проблемам лингводидактики; повышение квалификации преподавателей иностранных языков. Проводится широкая совместная международная деятельность по актуальным вопросам языкового образования в Европе, особенно в Скандинавских странах. «ЛИНГВА» предлагает своим ученикам уникальную возможность пройти многоступенчатую систему обучения, которая позволит стать независимым пользователем иностранных языков.

Особое место занимает «начало всех начал» – раннее обучение иностранному языку детей, начиная с 5 лет. Эта программа разработана с учетом психо-

Генеральный директор «ЛИНГВЫ» Лилия Петровна Тилене – известный педагог-лингвист, выпускница МГПИИЯ им. Мориса Тореза – еще в начале педагогической деятельности в числе ведущих отечественных лингводидактов-новаторов прошла стажировку в Кембридже. А сегодня сложно назвать именитые учебные заведения мира, где бы ни обучались или не стажировались руководитель и педагоги лингвистического центра. Кандидат педагогических наук, доктор лингвистики, профессор, отличник просвещения РФ, Лилия Петровна неоднократно награждалась грамотами Министерства образования и науки РФ, Российской академии образования, администрации Мурманской области, а также многочисленными общественными наградами. Она – разработчик учебных программ и пособий, ее многие статьи опубликованы в российских и зарубежных изданиях. Лилия Петровна принята в Международный корпус офицеров с вручением погон генерала, ордена Отечества и фразного знака члена Международного корпуса офицеров, а также именного Анненско-Георгиевского кортика. Такой чести удостоены всего две представительницы прекрасного пола – Лилия Тилене и Валентина Терешкова.

логических особенностей детей раннего возраста и позволяет привить малышам интерес к изучению иностранного языка, развить основные языковые навыки: аудирование, устную речь, чтение и письмо. Программа интересна по характеру и мотивирует детей постепенно переходить на все более и более высокий уровень.

Детям раннего возраста предлагаются программы «Маленькие полиглоты» по изучению 2–3 иностранных языков, которые разработаны совместно с Лабораторией обучения иностранным языкам Российской академии образования.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ «ЛИНГВЫ»

Лингвистический центр осуществляет множество региональных проектов, которыми очень гордится. Уже на протяжении многих лет в таких городах, как Североморск, Апатиты, Снежногорск, известно о Кембриджских экзаменах. Для детей, живущих далеко от Мурманска, занятия в «ЛИНГВЕ» – настоящий подарок. Родители понимают, что наличие филиалов центра в этих городах дает детям возможность качественного изучения иностранных языков и, соответственно, шанс на удачное поступление в вузы и перспективное трудоустройство. Ребята получают отличные знания, которые подтверждаются результатами ЕГЭ и Кембриджскими экзаменами. И для взрослого населения тоже есть возможность изучать иностранные языки!

«ЛИНГВА» является партнером Московского института иностранных языков, совместно с которым осуществляет ряд проектов. Самый успешный из них – олимпиада по английскому языку «Мост-Bridge» – «Межкультурный диалог», которая включена в программу ООН и представляет Россию в календаре международных мероприятий, посвященных Году молодежи.

ОСОБОЕ НАПРАВЛЕНИЕ – ИЗУЧЕНИЕ ФИНСКОГО ЯЗЫКА

Прекрасные результаты в освоении одного из самых сложных и интересных языков финно-угорской группы показывают учащиеся финского отделения. Начинают осваивать язык соседей дети с 5-летнего возраста. Для этого в «ЛИНГВЕ» подготовлены специальные про-



граммы, утвержденные с российской стороны Академией педагогических наук, а со стороны Финляндии одобрены Министерством образования.

Для ребят подобраны красочные учебно-методические комплекты, многие из которых разработаны совместно с Лингвистическим центром университета Хельсинки, с которым «ЛИНГВА» сотрудничает на протяжении многих лет.

Учащиеся «ЛИНГВЫ» каждый год имеют возможность стажироваться в лучших университетах Финляндии. В Ювяскюля, Рованиemi, Хельсинки разработаны специальные курсы финского языка, позволяющие ребятам поднять на новый уровень свои навыки разговора, чтения, аудирования, письма.

По окончании каждой языковой стажировки студенты «ЛИНГВЫ» получают сертификат, подтверждающий, что учащийся изучал финский язык в данном учебном заведении и получил (практически всегда!) только хорошие и отличные отметки.

В процессе обучения для многих встает вопрос о сдаче экзамена на получение национального финского сертификата. Экзамен этот очень серьезный, и далеко не каждый живущий в Финляндии иностранец сдает его с первого раза. А многие ученики «ЛИНГВЫ» успешно сдают экзамен и получают сертификат!

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКЗАМЕНЫ

Благодаря уникальным методикам обучения, созданным в «ЛИНГВЕ», в которых соединены международные достижения в области лингвистики и собственные ноу-хау, благодаря интеллектуальному и духовному потенциалу преподавателей, совершенно особой атмосфере в центре ученики «ЛИНГВЫ»

успешно сдают международные экзамены высокого уровня с правом получения сертификатов, которые признаются во всем мире.

Когда перед человеком стоят серьезные задачи – учеба за рубежом или поиск престижной работы, без официального подтверждения уровня владения иностранным языком не обойтись. Международный сертификат по языку становится нормой жизни, и уже никому не надо объяснять, что такое Кембриджский сертификат. А учащиеся «ЛИНГВЫ» еще в 1998 году имели возможность попробовать свои силы, пройти международную сертификацию и получить Кембриджский сертификат уровня FCE. Уже 15 лет большие группы выпускников – до 200 человек ежегодно – выходят во взрослую жизнь, имея в руках Кембриджский сертификат.

С декабря 2007 года «ЛИНГВА» стала авторизованным центром Cambridge ESOL по приему английского как иностранного. Ru 023 – официальный номер Мурманского Кембриджского экзаменационного центра, где можно подготовиться и успешно сдать экзамены YLE, KET, PET, FCE, CAE, CPE, TKT.

За отличные результаты по подготовке школьников к Кембриджским экзаменам педагогический коллектив неоднократно отмечался благодарственными письмами Британского совета и Кембриджского экзаменационного синдиката.

В течение нескольких лет «ЛИНГВА» проводит курсы по подготовке к международному экзамену IELTS, а недавно образовательное учреждение стало эксклюзивным партнером центра Student International IELTS. И наконец-то появилась возможность сдавать экзамен IELTS в г. Мурманск.



Любовь Карлаш, руководитель направления корпоративного бизнеса, и Станислав Иванов, руководитель подразделения Государственного бюджетного учреждения «Малый бизнес Москвы» в ЮВАО



Выступление Алексея Ермолаева, исполнительного директора Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы

Практический семинар «Финансовые инструменты для становления и развития бизнеса»

24 апреля Российская Академия Бизнеса и Предпринимательства и Банк «Держава» провели практический семинар, призванный сориентировать малый и средний бизнес: как он сегодня может получить поддержку государства и стать привлекательным заемщиком для финансово-кредитных учреждений. Ответить на эти вопросы и разобраться в запутанной системе государственной поддержки предпринимательства нам помогли наши докладчики.

Об инфраструктуре поддержки малого и среднего бизнеса г. Москвы, о различных видах субсидий и типичных ошибках, допускаемых субъектами МСП при оформлении и получении субсидий, рассказал Станислав Иванов, руководитель под-

разделения Государственного бюджетного учреждения «Малый бизнес Москвы».

Огромный интерес слушателей вызвало выступление Алексея Ермолаева, исполнительного директора Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы. Он объяснил принцип работы Фонда с субъектами МСП после выплаты денег Банкам по поручительствам Фонда и рассказал об условиях предоставления поручительств Фонда.

Семинар завершило выступление Алексея Чемшинова, начальника управления кредитования Департамента коммерческого кредитования, который доходчиво пояснил, как субъекту малого и среднего бизнеса г. Москвы найти «свой» банк.



Руководитель подразделения Государственного бюджетного учреждения «Малый бизнес Москвы» в ЮВАО Станислав Иванов отвечает на вопросы слушателей



Неформальное общение во время кофе-брейка



ВИЗИТ ДЕЛЕГАЦИИ МИНИСТЕРСТВА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ИНДОНЕЗИИ В МОСКВУ

В офисе Российской Академии Бизнеса и Предпринимательства состоялась встреча генерального директора РАБиП Олега Горбулина с делегацией из Министерства по привлечению иностранных инвестиций в Индонезию во главе с заместителем председателя по инвестиционному планированию Тамба Хутапеа. На встрече также присутствовали представители дипломатической миссии Республики Индонезии в России.

Ключевым вопросом, вынесенным на обсуждение сторонами, стал инвестиционный климат в России и Индонезии. Стороны отметили высокий потенциал обеих стран и растущий интерес российских инвесторов к индонезийской экономике. Наряду с этим г-н Хутапеа подчеркнул, что Индонезия также готова инвестировать в Россию и заинтересована в импорте ряда российской продукции.

В РОССИИ МНЕ НЕВЕРОЯТНО ИНТЕРЕСНО

Интервью с Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Индонезии в Российской Федерации и Республике Беларусь г-м Е.П. Джаухари Оратмангуном

«Бизнес Обозрение»: Вы отметили, что влюблены в Россию и Москву, даже невзирая на плохую погоду. До того как Вы приступили к своим обязанностям Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Индонезия в Российской Федерации, удалось ли Вам побывать в России или это любовь «с первого взгляда»?

Г-н Оратмангун: Мне удалось побывать в России еще до вступления в должность посла. В июне 2010 года как генеральный директор по сотрудничеству с АСЕАН Министерства иностранных дел Индонезии я посетил Москву для участия во Встрече старших должностных лиц Россия – АСЕАН и официальном открытии Центра АСЕАН в МГИМО, на котором присутствовал министр иностранных дел Сергей Лавров. Москва произвела на меня неизгладимое впечатление. Узнав, что стану Послом Республики Индонезии в Российской Федерации, я стал уделять немало времени изучению страны, просмотрел множество фотографий Москвы и других российских городов. Все в России мне невероятно интересно.

БО: Какие города России Вам удалось посетить?

Г-н Оратмангун: Хотя я в России всего год, мне посчастливилось посетить немало городов как в западной, так и в восточной частях страны. Я побывал в Санкт-Петербурге, Казани, Уфе, Якутии, Хабаровске, Владивостоке, Новосибирске, Владивостоке, Суздале и других городах. Россия – огромная страна, и каждый город неповторим. Я хочу узнать Россию не только из книг или рассказов. Для меня важно увидеть красоту русских городов и жизнь россиян своими глазами.

БО: Вы как-то говорили, что собираетесь учить русский язык. Считается, что нельзя познать культуру другой страны, не зная ее языка. А каковы Ваши мотивы для изучения этого трудного, как считается, иностранного языка? Удастся ли Вам в своем плотном графике найти



на это время и каковы Ваши успехи? Открывается ли культура России с новой стороны?

Г-н Оратмангун: Я действительно стараюсь уделять время изучению русского языка. Русский является одним из официальных языков ООН и широко распространен на постсоветском пространстве, на нем говорит около 278 млн человек.

БО: Вы, как и наш президент Владимир Владимирович Путин, оканчиваете, увлекаетесь дзюдо. Как Вы думаете, совпадение ли, что из этого вида спорта выходят такие целеустремленные и дисциплинированные политики?

Г-н Оратмангун: Я всегда увлекался различными видами боевых искусств – дзюдо занимался еще в начальной школе, в средней школе начал изучать карате. Боевые искусства приносят большую пользу, учат спортивному поведению и дисциплине, помогают поддерживать

физическую форму и укрепляют дух. Все это мне помогает на дипломатическом посту.

БО: Кстати, Ваш президент очень музыкальный, творческий человек. Как в Вашей стране относятся к хобби главы государства?

Г-н Оратмангун: У каждого человека есть увлечения, и одно из хобби нашего президента – музыка. Президент Сусило Бамбанг Юдхойоно обладает немалыми музыкальными способностями, которые высоко ценит народ Индонезии. Его музыкальные альбомы и совместное творчество со знаменитыми индонезийскими музыкантами пользуются большой популярностью.

БО: У Вас очень музыкальная семья. Отражается ли Ваше увлечение на Вашей работе? Быть может, Вы особое внимание уделяете культуре и собираетесь провести музыкальный фестиваль?

Г-н Оратмангун: Мои родители, братья и сестры всегда очень любили музыку. Конечно же, я в своей работе уделяю большое внимание развитию сотрудничества в области культуры. Искусство носит универсальный характер, и, узнавая культуру Индонезии и России через музыку и другие виды творчества, жители наших стран смогут стать ближе друг к другу. Мы стараемся проводить культурные мероприятия в разных городах России, в том числе выступления популярных индонезийских певцов, традиционные индонезийские танцы и кулинарные вечера, на которых представляем блюда индонезийской кухни. Мы с удовольствием провели бы в России не просто музыкальный фестиваль, а целый ряд культурных мероприятий в рамках «Недели индонезийской культуры». Ведь что объединяет людей лучше, чем музыка и искусство?

БО: Прошел год, как Вы занимаете эту должность. Вы ставили перед собой множество задач. Каких, на Ваш взгляд, удалось достичь, а к решению каких только приблизиться?

Г-н Оратмангун: За последний год российско-индонезийские отношения продемонстрировали активное развитие как в рамках Декларации об основах дружеских и партнерских связей между Индонезией и Россией, так и в форме подписания некоторых важных соглашений. Укрепление двусторонних связей наблюдается в разных сферах. Празднование 60-летия дипломатических отношений между Россией и Индонезией сблизило наши страны в политической сфере. Саммит Восточноазиатского сообщества (ВАС), в котором Россия впервые приняла участие в 2011 году, встречи Регионального форума АСЕАН по проблемам безопасности, мероприятия АТЭС в России в 2012 году и в Индонезии в 2013 году, а также встречи Группы 20, саммит которой пройдет в России в 2013 году, – все эти мероприятия способствуют укреплению отношений сотрудничества как на региональном уровне, так и на международной арене.

Отношения в торгово-экономическом секторе также развиваются достаточно активно. В 2010 году объем российско-индонезийской торговли составил \$1,68 млрд, в 2011 году – \$2,55 млрд, в 2012 году вырос до \$3,37 млрд. Экспорт из Индонезии в Россию в

2012 году оценивается в \$0,86 млрд, импорт – \$2,50 млрд. Россия обладает большим опытом и возможностями в таких отраслях, как развитие инфраструктуры, горнодобывающая промышленность, разработка месторождений нефти, газа и минеральных ресурсов. Многие российские предприниматели выражают заинтересованность в сотрудничестве с Индонезией как инвесторы в нефтегазовую и горнодобывающую отрасли, строительство железнодорожных путей и сопутствующей инфраструктуры, а также в сфере воздушного сообщения. Индонезия осуществила покупку самолетов компании «Сухой» как для нужд гражданской авиации, так и для укрепления сектора обороны.

Представители индонезийских бизнес-кругов также демонстрируют интерес к сотрудничеству с Россией, в частности, в области поставок пальмового масла, кофе, чая, шоколада, мебели, продуктов питания, продукции традиционных ремесел. Помимо этого, Россия, более 14% населения которой исповедуют ислам, заинтересована в поставках продукции халяль.

Наша основная задача – изменить сложившийся взгляд на Россию, экономика которой становится все более открытой и предлагает все больше возможностей для взаимовыгодного сотрудничества. Индонезия намерена активно развивать экономическое сотрудничество с Россией в рамках Генерального плана по ускорению экономического развития Индонезии. Планируется, что к 2015 году объем двусторонней торговли достигнет \$5 млрд.

Высокий уровень развития двусторонних отношений также отметил в конце 2012 года Александр Иванов, ранее занимавший пост Посла Российской Федерации в Индонезии, а в настоящий момент являющийся Послом по особым поручениям МИД РФ в Азиатско-Тихоокеанском регионе и АСЕАН.

БО: Вы высоко оценили вклад rASiA.com в развитие двусторонних отношений между Индонезией и Россией. Чем он заслужил такую оценку?

Г-н Оратмангун: Фестиваль rASiA.com, на котором Индонезия представила музыкальные и танцевальные номера, стал значимым событием в развитии наших отношений в области культуры и искусства. В рамках rASiA.com также проводятся бизнес-форумы и семинары для

артистов, предпринимателей и специалистов по информационным технологиям.

БО: В этом году исполнится 10 лет подписанию исторической Декларации об основах дружеских и партнерских связей между Индонезией и Россией в XXI веке. Планируются ли мероприятия, приуроченные к этой дате?

Г-н Оратмангун: Подписание Декларации стало важным этапом в развитии двусторонних отношений между нашими странами, а также укрепления связей на международной арене.

Посольство Республики Индонезии планирует провести ряд мероприятий, посвященных десятилетию этого события. Будут организованы многочисленные семинары и художественные выставки как в России, так и в Индонезии. Мероприятия будут проводиться совместно с Посольством Российской Федерации в Джакарте.

БО: В конце 2012 года Вы подчеркнули, что в 2013 году начинается новая глава российско-индонезийских отношений. Что нас ждет?

Г-н Оратмангун: В 2013 году, как мы уже говорили, исполнится десять лет подписанию Декларации об основах дружеских и партнерских связей между Индонезией и Россией в XXI веке. За эти годы уровень развития российско-индонезийских отношений значительно вырос.

Политические взаимоотношения между Россией и Индонезией развиваются как в двустороннем формате, так и в формате Россия – АСЕАН и затрагивают как региональные, так и глобальные аспекты взаимодействия. Россия является стратегически важным партнером для Индонезии. Наши страны активно сотрудничают в таких сферах, как борьба с терроризмом, противодействие коррупции и эффективное государственное управление.

Одним из важных механизмов экономического сотрудничества между Россией и Индонезией являются заседания Совместной комиссии по торгово-экономическому и техническому сотрудничеству, при этом с 25 июня 2012 года председательство каждой из сторон комиссии осуществляется на министерском уровне.

В должности Посла Республики Индонезии я хотел бы и в дальнейшем эффек-

тивно развивать торгово-экономическое сотрудничество. Мы активно привлекаем российских предпринимателей к сотрудничеству с Индонезией, а также приглашаем индонезийских бизнесменов выходить на российский рынок.

БО: В Индонезии схожая с Россией ситуация с обилием конфессий и религий. Только Индонезия – многоконфессиональная страна, где 90% исповедуют ислам, а в России – христианство. Как в Вашей стране уживаются культуры и религии? Недавно Вы говорили, что даже Новый год приходится праздновать несколько раз.

Г–н Оратмангун: Хотя большая часть населения Индонезии исповедует ислам, в нашей стране мирно сосуществуют представители разных конфессий. Поскольку свобода вероисповедания закреплена в Конституции Республики Индонезии, то и религиозные праздники являются государственными. Поэтому и Новый год в Индонезии празднуют больше одного раза. Помимо христианского Нового года отмечают также мусульманский и китайский Новый год.

БО: Вы как-то подметили, что сотрудничество наших стран не только в экономической и культурной сферах выгодно всему азиатскому региону, особенно с точки зрения стабильности в мире. Не могли бы Вы остановиться на этом подробнее.

Г–н Оратмангун: В настоящий момент геополитическая ситуация и состояние глобальной экономики напрямую зависят от развития международных конфликтов и мировой торговли. Политическая стабильность и торговая безопасность являются главными условиями для развития сотрудничества в торговой и других сферах. Россия была и остается ключевым политическим и экономическим игроком на международной арене, роль которого нельзя недооценивать.

Индонезию также можно отнести к наиболее влиятельным странам в регионе, имеющим значительный вес в мировом сообществе в частности, в рамках АСЕАН, ВАС, АТЭС, Группы 20 и ООН. Мы надеемся, что тесные связи между Москвой и Джакартой в экономической, культурной и других сферах станут примером конструктивного партнерства. Двусторонние отношения между нашими странами способствуют укреплению позитивных

тенденций как регионального, так и международного сотрудничества.

Россия является важным участником Евроазиатского экономического сообщества, Индонезия – Экономического сообщества АСЕАН. Во всем мире в настоящий момент приоритетом является именно укрепление экономического взаимодействия. Прочные экономические и социокультурные связи снижают уровень межгосударственных конфликтов и способствуют сохранению стабильности.

БО: Ни одна из наших стран не заинтересована в том, чтобы все более явные расхождения в международных позициях США и Китая вылились в противостояние, расшатывающее безопасность всей Восточной Азии. Какой позиции придерживается Индонезия?

Г–н Оратмангун: В своей внешней политике Индонезия уделяет особое внимание развитию отношений партнерства и сотрудничества с другими государствами. Можно сказать, что мы хотим иметь «тысячу друзей и ни одного врага». Индонезия активно расширяет международное сотрудничество.

Индонезия воспринимает сильнеешие мировые державы, такие как Россия, США и Китай, как потенциальных партнеров для эффективного сотрудничества и не считает политику этих стран фактором, способным дестабилизировать обстановку в регионе. Отношения холодной войны никогда не приведут к миру и стабильности. Необходим позитивный взгляд на расстановку сил и политическую стабильность в регионе. В рамках АСЕАН Индонезия активно участвует в процессе укрепления политического сотрудничества, используя механизмы организаций АРФ и ВОС. Наша политика основывается на принципах дружбы и сотрудничества в соответствии с Соглашением о дружбе и сотрудничестве АСЕАН. В период своего председательства в АСЕАН в 2011 году Индонезия основывалась на геополитике сотрудничества и так называемом «динамическом эквилибрии»: отсутствии доминирующих сил, неконфликтных взаимоотношениях между странами и отхода от менталитета холодной войны. Именно эти принципы являются основополагающими в развитии отношений Индонезии с Россией, США, Китаем и другими государствами региона.

БО: Российский путешественник чаще всего при посещении Индонезии выбирает Бали. Одной из своих задач Вы определяли изменение этой ситуации и просвещение русских туристов относительно многообразия и богатства других островов. Какие действия предприняты для этого и что планируется в будущем?

Г–н Оратмангун: В Индонезии огромное количество популярных туристических объектов, например Боробудур, относящийся к культурному наследию, или остров Комодо – настоящий индонезийский Парк юрского периода. Любители дикой природы смогут понаблюдать за орангутанами на острове Калимантан, для приключенческих туров подойдут горы и вулканы Суматры. В стране также немало отличных мест для дайвинга и снорклинга, таких как Бунакен, Вакатоби, Северные Молукки и Раджа Ампат на Папуа. Гурманам Индонезия предлагает разнообразие традиционных блюд, одно из которых – ренданг из Паданга в Западной Суматре – даже попало в список вкуснейших блюд мира по версии CNN. В общем, каждый найдет для себя что-то интересное.

Для того чтобы более полно информировать туристов из России о популярных туристических направлениях, Посольство Индонезии в Москве совместно с различными индонезийскими организациями и компаниями принимает участие в туристических выставках, проходящих в различных регионах России, таких как МИТТ, «Отдых» и фестиваль «Золотой дельфин». Мы также регулярно приглашаем представителей российских туристических компаний для участия в рекламных турах по Индонезии, с тем чтобы они могли предложить российским туристам, помимо всемирно известного Бали, и другие туры по Индонезии.

Сотрудничество со СМИ также помогает нам знакомить россиян с разными регионами нашей страны. Так, в недавнем выпуске русского издания Conde Nast Traveller был опубликован материал о посещении Индонезии известной теннисисткой Марией Шараповой. Она побывала на Восточной Яве, посетила храм Боробудур и познакомилась с различными видами яванского искусства, в том числе с изготовлением батика. Этот журнал читают около 80 тыс. человек ежемесячно,



и мы надеемся, что подобные публикации помогут нам увеличить туристический поток из России.

Посольство Индонезии в Москве будет и дальше активно проводить мероприятия, направленные на популяризацию Индонезии как туристического направления. Также мы информируем и индонезийцев о туристическом потенциале Москвы и других российских городов.

БО: Из какой части Индонезии Вы родом? Какие места Вам наиболее дороги и интересны?

Г–н Оратмангун: Я родился в Бео (Северный Сулавеси) и вырос на Молуккских островах (Амбон и Саумлаки). Мой родной город и Молукки – самые родные и дорогие мне места в Индонезии. Еще я очень люблю Джокьякарту, где прошли мои студенческие годы, Бали и Ломбок – идеальные места для отдыха, а также Джакарту, где я работаю в Министерстве иностранных дел.

БО: В Индонезии есть Комитет по продвижению туризма. Чем он занимается?

Г–н Оратмангун: Комитет по продвижению туризма – организация, профессионально занимающаяся развитием туризма в Индонезии. Стратегия Комитета на 2011–2015 годы заключается в следующем: увеличение числа туристов, посещающих Индонезию; поддержка туристической индустрии путем участия в выставках, конференциях и других мероприятиях в сфере креативной экономики; развитие экотуризма, в том числе путем проведения мероприятий, направленных на защиту окружающей среды.

Комитет активно участвует в популяризации Индонезии как туристического на-

правления в России. Например, в ноябре 2012 года его представители провели бизнес-семинар в Санкт-Петербурге, в рамках которого представителям местной туристической индустрии была представлена подробная информация о 16 наиболее популярных туристических направлениях в Индонезии, туристических пакетах и потенциале страны. С помощью таких мероприятий мы укрепляем сотрудничество между Россией и Индонезией в сфере культуры и туризма.

БО: Ваша страна в числе мировых лидеров по размещению инвестиций за рубежом. Куда, в какие конкретные сферы вкладываются Ваши деньги?

Г–н Оратмангун: Объем прямых инвестиций из Индонезии в иностранные государства в 2012 году вырос и составил около \$2,6 млрд. В частности, индонезийские предприниматели заинтересованы в том, чтобы инвестировать в сектор недвижимости. Сейчас в Индонезии наблюдается активный рост среднего класса: по данным, в 2012 году средний класс составил 45 млн.

Помимо увеличения объемов торговли, являющейся в настоящий момент одним из приоритетов Правительства Индонезии, индонезийцы заинтересованы в том, чтобы размещать капиталовложения в секторе производства пальмового масла и продуктов питания, в энергетической и нефтегазовой сферах. Вопросы инвестиций в Индонезии занимается Координационный комитет по инвестициям (BKPM), который активно работает в рамках двусторонних соглашений об увеличении и защите капиталовложений между Индонезией и странами-партнерами.

БО: Очень важной задачей Вы назвали участие России в крупных инфраструктурных проектах в Индонезии. В чем Вы хотите видеть это участие и почему именно инфраструктуру Вы выделяете?

Г–н Оратмангун: Правительство Индонезии в настоящий момент уделяет большое внимание развитию инфраструктуры на всей территории страны. Поскольку Индонезия является островным государством, особое значение имеет связь между регионами. Строительство объектов инфраструктуры способствует экономическому развитию и росту благосостояния населения. Иностранным инвесторам Индонезия предлагает проекты по строительству автодорог, путей железнодорожного сообщения, морских и воздушных портов, коммуникаций и других объектов инфраструктуры, имеющих важное значение для экономики. Совместные инвестиции в сектор инфраструктуры также будут выгодным капиталовложением для обеих сторон.

БО: А какая государственная поддержка оказывается инвесторам, вкладывающим деньги в Вашу страну?

Г–н Оратмангун: Правительство Индонезии предоставляет равные условия для внутренних и иностранных инвестиций, не ущемляя национальные интересы. Государство гарантирует инвесторам юридическую поддержку и безопасность осуществления предпринимательской деятельности – от процесса оформления необходимых лицензий до осуществления капиталовложений в соответствии с действующим законодательством, а также предоставляет возможность эффектив-

ного и безопасного развития среднего, малого и микробизнеса и кооперативов.

Для привлечения иностранных инвесторов в Индонезию ведется активная деятельность. Существуют шесть отделений Координационного комитета по инвестициям Индонезии по всему миру – в Азии, Европе, Австралии и США. Их основная цель – работа с потенциальными инвесторами соответствующего региона. На официальном веб-сайте Комитета представлена полная информация. Помимо этого, Комитет выпускает профильный журнал на индонезийском и английском языках, а также проводит разнообразные мероприятия за рубежом.

Правительство Индонезии уделяет значительное внимание улучшению инвестиционного климата, в том числе путем расширения сотрудничества, усовершенствования законодательной базы, предоставления льгот и строительства объектов инфраструктуры, необходимых для эффективного экономического развития.

БО: Расскажите про Генеральный план по ускорению и расширению экономического развития Индонезии (MP3EI).

Г–н Оратмангун: Генеральный план по ускорению и расширению экономического развития Индонезии должен стать своего рода прорывом в развитии страны, обеспечить высокий темп и непрерывность экономического роста, равновесие и равноправие в экономике. В соответствии с Генеральным планом к 2025 году Индонезия должна войти в десятку крупнейших мировых держав, а к 2050 году стать одной из шести стран-лидеров.

Две основополагающие концепции Генерального плана – это ускорение и расширение. Индонезия планирует ускорить реализацию различных программ развития, в особенности в стратегически важных отраслях экономики, таких как инфраструктура и энергетика, а также особое внимание уделяет качеству трудовых ресурсов и развитию научно-технического комплекса. Эти шаги направлены на рост благосостояния населения Индонезии во всех ее регионах. В рамках Генерального плана были определены 8 основных программ и 22 ключевых мероприятия, а также обозначены 6 экономических коридоров, которые станут центрами роста экономики: Суматра, Ява, Калимантан, Сулавеси, Бали – Нуса Тенггара и Молукки – Папуа.

БО: Совместную деятельность наших стран поддерживают Соглашение об избежании двойного налогообложения 2002 года и Соглашение о поощрении и защите капиталовложений 2007 года. Расскажите, пожалуйста, как они работают и какие еще есть соглашения между нашими странами?

Г–н Оратмангун: Соглашение об избежании двойного налогообложения и Соглашение о поощрении и защите капиталовложений являются важными документами для развития двусторонних отношений в секторе инвестиций. Благодаря им наши страны могут осуществлять защиту инвестиционной деятельности и предоставлять взаимные льготы для увеличения объемов капиталовложений.

Вопросы сотрудничества в сфере экономики, инвестиций, торговли и туризма также рассматриваются на заседаниях Российско-Индонезийской совместной комиссии. Принятые решения публикуются в форме протокола. Последнее заседание Совместной комиссии прошло в Москве в июне 2012 года под председательством высоких должностных лиц с обеих сторон.

БО: В ходе визита в Россию Председателя ЦИК Индонезии Х. Аншари в июне 2011 года был подписан Меморандум о взаимопонимании по вопросам расширения взаимодействия в избирательном процессе между ЦИК России и ЦИК Индонезии. Расскажите о сотрудничестве Центральные избирательных комиссий наших стран.

Г–н Оратмангун: Активное российско-индонезийское сотрудничество в вопросах избирательного процесса началось с подписания Меморандума о взаимопонимании Председателем ЦИК Индонезии Хафизом Аншари и Председателем ЦИК РФ Владимиром Чуровым в 2011 году. Меморандум определил основные направления взаимодействия, включая обмен опытом в сфере организации и технического обеспечения избирательного процесса; обмен информацией, навыками; подготовку кадров; обеспечение сотрудничества между учреждениями, вовлеченными в организацию избирательного процесса; подготовку и распространение материалов об избирательной системе, технологии подсчета голосов; информировании избирателей; участии женщин в избирательном

процессе; меньшинствах; избирателях с ограниченными возможностями; повышение показателей участия населения в избирательном процессе и т.д. По приглашению Правительства РФ Председатель ЦИК Индонезии принимал участие в выборах Президента РФ, прошедших 4 марта 2012 года, в качестве наблюдателя. По его словам, выборы были проведены в соответствии с международными стандартами, с соблюдением принципов прозрачности и свободы и высоким уровнем организации. Помимо этого, Председатель одобрил использование видеокамер в местах голосования, которые позволили транслировать процесс выборов онлайн.

БО: В последнее время активно возрождаются исторически сложившиеся еще в первые, самые сложные десятилетия существования независимой Индонезии добрые традиции технико-экономического и военно-технического сотрудничества между нашими странами. Это дань уважения или тому есть ряд объективных причин?

Г–н Оратмангун: Россия и Индонезия активно сотрудничают как в политической сфере, так и в вопросах технического взаимодействия. Шестидесятилетие двусторонних российско-индонезийских отношений, сотрудничество в рамках ВАС, председательство России и Индонезии в АТЭС, взаимодействие в Группе 20 и связи на уровне высших должностных лиц обусловили укрепление двусторонних связей. Взаимный интерес населения наших стран возрастает также благодаря активному освещению развития двусторонних отношений в СМИ и демократизации систем управления.

БО: Почему Россия является полноправным участником диалога стран Юго-Восточной Азии с их партнерами, несмотря на то что не входит в состав АСЕАН?

Г–н Оратмангун: С точки зрения географии значительная часть территории России находится в Азии. Взаимоотношения с Индонезией динамично развиваются. Индонезия и Россия – старые друзья в новой эре, с долгой историей сотрудничества. Наши страны отличаются сходство политических решений во внутренней и внешней политике, плю-

рализм как в культурной, так и в других сферах. Эффективное сотрудничество России со странами Азии обусловлено ее внешнеполитическим курсом, отказом от конфронтаций, невмешательством во внутреннюю политику других государств.

В контексте политической безопасности укрепление взаимодействия России со странами региона во многом обусловлено сотрудничеством в рамках международных форумов с целью поиска эффективных мирных решений существующих проблем (борьба с терроризмом, эффективное государственное управление и т.д.).

Россия, США и другие страны сотрудничают в рамках ВАС в том числе и с целью содействия развитию стран ЮВА. Индонезия рассчитывает на активное участие России в укреплении сообщества АСЕАН в период до 2015 года. В особенности это относится к Дальневосточному региону, где в 2012 году во Владивостоке прошел Саммит АТЭС. Мы высоко оцениваем потенциал сотрудничества между Россией и нашим регионом.

БО: Как Индонезия встретила вступление России в ВТО? Таможенные пошлины ведь снизились между странами, верно? Какие новые возможности открываются для обеих стран?

Г–н Оратмангун: Россия является одной из крупнейших экономик мира с уровнем ВВП \$1,9 трлн (2,8% мировой экономики), с большим потребительским потенциалом внутри страны. С моей точки зрения, вступление России в ВТО внесет важный вклад в развитие международной торговли во многом благодаря тому, что Китай также входит в состав этой организации. Для Индонезии это хорошая возможность увеличить объем прямых поставок индонезийских товаров на российский рынок, таких как пальмовое масло, кофе, чай, какао, мебель и продукты питания (тропические фрукты, рыба и морепродукты и др.). В России около 25 млн мусульман, и Индонезия готова поставлять для российских потребителей продукцию халяль, в частности продукты питания, одежду, косметические средства, растительные препараты.

БО: Александр Рогожин, профессор кафедры мировой экономики МГИМО(у) МИД РФ, писал, что есть

региональная специфика в реализации торговых сделок. Дело в том, что в силу ряда объективных и субъективных обстоятельств определенная часть российских товаров попадает в Индонезию через Сингапур, традиционно играющий роль регионально-го торгового центра. Соответственно, и какое-то количество индонезийских товаров поступает на российский рынок через Сингапур. И хотя в ряде случаев его использование в качестве посредника носит для обеих сторон объективно вынужденный характер, более широкое установление прямых контактов для развития российско-индонезийской торговли было бы, конечно, весьма желательным. Не могли бы прокомментировать эту ситуацию? Насколько она соответствует действительности?

Г–н Оратмангун: Я считаю, что Индонезия и Россия должны максимально использовать свое положение крупных игроков в своем регионе. Конечно же, развитие прямых торговых связей необходимо для дальнейшего укрепления двусторонних отношений.

БО: Расскажите о сотрудничестве Индонезии с такими компаниями, как «Норильский никель», РЖД и КамАЗ.

Г–н Оратмангун: Эти компании, представляющие российский частный сектор, сотрудничают с Индонезией в сфере размещения инвестиций. «Норильский никель» совместно с PT. Nusantara Smelting Corporation осуществляет проект разработки месторождений и переработки меди на Восточном Калимантане. Сейчас рассматривается возможность участия РЖД в этом проекте в рамках строительства путей железнодорожного сообщения на острове Калимантан.

РЖД находится на финальном этапе подготовки к строительству железной дороги протяженностью 275 км между Восточным и Центральным Калимантаном. В рамках первого этапа проекта в 2013 году планируется построить 183 км железнодорожных путей на Восточном Калимантане, которые должны быть введены в эксплуатацию в 2017 году.

КамАЗ и индонезийская PT. Data Ina подписали соглашение о сотрудничестве в форме осуществления совместных инвестиций в производство грузовой

техники в Индонезии и продвижении продукции КамАЗа на рынке Индонезии и других стран региона.

Я со своей стороны высоко оцениваю инициативу представителей российского частного сектора в развитии сотрудничества с Индонезией. И рассчитываю, что и другие российские компании проявят заинтересованность в инвестициях в различные проекты в Индонезии. Это важный фактор для укрепления экономических, торговых, туристических и других связей.

БО: Вы неоднократно отмечали, что необходимо уделять внимание сотрудничеству в образовании. Почему Россия интересна индонезийским студентам? И что даст Индонезия нашим соотечественникам в своих вузах, помимо очевидного факта, что Индонезия является местом, где имеет смысл получать исламское образование российским мусульманам.

Г–н Оратмангун: Россия привлекает студентов со всего мира, которые хотят изучать медицину, технические и точные науки. В 1960-х годах в Советском Союзе обучалось около 2 тыс. индонезийских студентов. В силу геополитических причин в последующие годы количество студентов из Индонезии в Вашей стране значительно сократилось. С 1970 до середины 1990-х годов индонезийские студенты в российских вузах не обучались. Впервые после длительного перерыва Правительство РФ предложило обучение по программе стипендии учащимся из Индонезии в 1995 году. Сейчас в России около 130 индонезийских студентов, в то время как из других стран АСЕАН их приезжают тысячи – в основном за счет своих государств. Я считаю, что Правительство Индонезии должно обеспечить возможность большему количеству студентов учиться в России.

Российские студенты также проявляют интерес к обучению в Индонезии. Индонезия предлагает не только стипендию для обучения в исламских вузах, но и другие программы – программу по изучению культуры и искусства Индонезии (BSBI), осуществляемую МИД Индонезии, и программу «Дармасисва» от Министерства образования, в рамках которой российские студенты получают возможность изучать индонезийский язык. 

Беседу вела ГАЛИНА МУМРИКОВА



БИЗНЕС В ИНДОНЕЗИИ: ГАРАНТИИ УСПЕХА

В последнее время российский бизнес сталкивается с огромными сложностями при открытии компаний и представительств в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Но интерес к региону растет, и все больше и больше компаний обращаются в консалтинговые фирмы, специализирующиеся в таких вопросах.

Текст: **ГЛЕБ ЗУБОВ**

Специфика Азиатско-Тихоокеанского региона в том, что на его территории невозможно вести бизнес, не учитывая местной специфики. Но мало принимать во внимание местную бизнес-культуру, гораздо важнее иметь надежного консультанта или бизнес-партнера, что в Азии практически одно и то же. Но даже услуги «большой четверки» не гарантируют успеха: так, индонезийской компании удалось отсудить у Churchill Mining Group угольную концессию, оцениваемую в \$1,6 млрд, несмотря на то что Churchill привлекла PricewaterhouseCoopers.

Чтобы с успехом решить проблемы, важно найти компанию с хорошей репутацией, которая давно действует на этом рынке и

имеет широкий круг контактов, — такую как Alpha Pacific Group, например. Долгое время работающая в регионе, она особое внимание уделяет Индонезии — стране, имеющей огромные перспективы с точки зрения инвестиций и ведения бизнеса (рост ВВП: 6,2%, прямые иностранные инвестиции: \$24,6 млрд за 2012 год).

В теории открыть компанию в Индонезии достаточно легко, существует множество онлайн-ресурсов, описывающих процесс, но важно понимать, что Индонезия — не Сингапур, где компанию фактически можно открыть, не отходя от компьютера. В Индонезии на открытие бизнеса потребуется от одного до трех месяцев. Список требуемых документов короткий — заверенная копия паспорта для



Глеб Zubov — проектный директор компании Alpha Pacific Group, занимающейся поддержкой иностранных компаний в Индонезии, вопросами получения лицензий и консалтингом.

физических лиц или устав компании для лиц юридических, но при всем этом надо заполнить большое количество бумаг (на местном языке — bahasa Indonesia), так что без местного нотариуса не обойтись. Открытием компаний, решением земельных вопросов в Индонезии занимаются именно нотариусы, а их в Индонезии огромное количество, так как лицензии выдают многим. Однако хороших нотариусов мало (а тех, кто говорит на английском, еще меньше). К тому же нотариусы в Индонезии имеют свои региональные юрисдикции: к примеру, нотариус, работающий в Джакарте (столица Индонезии), не сможет помочь открыть производство в зоне свободной торговли на острове Батам, да и компания, открытая на том же Батаме, не получит права работать в Джакарте (надо будет специальное разрешение на деятельность в другом регионе).

Надо сказать, что не все отрасли в Индонезии открыты для иностранных инвесторов (в частности, невозможно владеть общественным транспортом, такси), а в других существуют ограничения по количеству акций, которыми могут владеть иностранцы (бары, рестораны — максимум 49%; строительные компании — максимум 60%). Поэтому для успешного ведения бизнеса в стране желательно иметь местного партнера (хотя бы с 5-процентной долей). У большинства иностранных компаний с этим проблем не возникает, ну а государство гарантирует, что даже будущие изменения закона о пропорциях акций, которые могут держать иностранные инвесторы, не повлияют на уже работающие предприятия.

Однако, помимо открытия компании, существует еще ряд вопросов по лицензированию деятельности. В Индонезии компания может получить только одну лицензию на один вид деятельности, и, хотя есть возможность «смешивать» некоторые из них (к приме-

ру, консалтинг и торговлю), правило «одна деятельность — одна компания» соблюдается практически во всех отраслях. Как и в других странах, также необходимо получить лицензии на экспорт или импорт, причем эти лицензии в некоторых случаях предполагают беспрошленный ввоз оборудования, необходимого для ведения бизнеса, или техники.

Отдельная тема — получение лицензии на добычу полезных ископаемых. В данном случае важен не только сам факт получения лицензии на разведку (IUP-E) или добычу (IUP), которая выдается местной администрацией, но и оформление разрешения на вырубку леса, получаемое на федеральном уровне. Для решения этих вопросов нужны люди, имеющие соответствующие контакты на всех уровнях.

Существует и множество других проблем, с которыми сталкива-

ются зарубежные компании, которые хотя и эффективно работают на рынке Индонезии. И роль консалтинговой компании в их решении особенно велика: только зная все нюансы ведения дел в АТР, можно построить прибыльную и устойчивую стратегию развития бизнеса.

Почему одни компании успешно работают в регионе, а другие закрываются через год? Почему зарубежные транснациональные корпорации давно и успешно действуют на азиатском рынке, в то время как о российских предприятиях мало кто слышал? Как успешно и быстро поставить на ноги компанию, которая будет иметь доход выше, чем в любой европейской стране? На эти и другие вопросы о том, как правильно строить бизнес в Индонезии, вам ответят профессионалы Alpha Pacific Group (www.apgroup.sg; e-mail: info@apgroup.sg). **Б**

РЕГИСТРАЦИЯ КОМПАНИИ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ В ИНДОНЕЗИИ

№	Кол-во дней	Процесс	Итог
1	3-4	Утверждение названия компании в Министерстве юстиции	Получение подтверждения, что выбранное название свободно для регистрации
2	3-5	Рассмотрение и оформление заявки на регистрацию компании	
3	5-7	Подача заявки в Министерство инвестиций	Документы от Министерства инвестиций, подтверждающие возможность открытия компании
4	2-3	Подготовка устава компании	Устав компании для подписи акционерами*
5	1-2	Утверждение устава нотариусом	Заверенный нотариусом устав
6	21	Легализация устава Министерством юстиции	Утвержденный устав компании
7	2-3	Оформление разрешения на месторасположение компании	Документ о месте деятельности компании от администрации региона
8	14-21	Регистрационное письмо от органа местного самоуправления	Документ о месте деятельности компании от администрации района
9	1-2	Оформление идентификационного номера налогоплательщика	
10	1-2	Регистрация в местном районном налоговом офисе	Документ с номером налогоплательщика
11	4-6	Оформление кода для оплаты НДС	В зависимости от деятельности компании

* Компания должна иметь как минимум двух акционеров, одного директора и одного «комиссионера», роль которого состоит в надзоре за ведением бизнеса.

ПОД СЕНЬЮ БАШЕН-БЛИЗНЕЦОВ

Нет-нет, речь пойдет не о печальной памяти нью-йоркских небоскребах, разрушенных террористами в первом году нового тысячелетия! На две ажурные башни, буквально парящие над столицей Малайзии Куала-Лумпуром, пока, слава многочисленным местным богам, никто не покушался. Эти два скрепленных мостом-перемычкой небоскреба – величественные, высоченные и изящные, как буддийские пагоды, – по-прежнему остаются главной туристической приманкой и главным символом города, даже не шагнувшего – стремительно рванувшего из позапрошлого века в век нынешний.

Текст: **МИХАИЛ КОВАЛЬЧУК**



НОВЫЙ ВАВИЛОН У СЛИЯНИЯ ДВУХ МУТНЫХ РЕК

Обидно, что для большинства наших соотечественников, направляющихся в Юго-Восточную Азию, этот яркий, колоритный, возбуждающий и одновременно умиротворяющий город остается, увы, лишь транзитной остановкой. На пути к зачарованным тропическим островам, из коих главный магнит – индонезийский Бали. Острова райские, спору нет: там все, как обещает реклама «Баунти»... Но и Куала-Лумпур – не из тех городов, которые заслуживают максимум стандартного автобусного тура на день.

Особенно если вспомнить, что чудесное превращение грязного рабочего поселка в сверкающее неон и стеклом небоскребов «восточное чудо XXI века» произошло за исторически ничтожный отрезок времени – всего за полтора века!

Название города в переводе с малайского означает «слияние мутных вод». И хотя сегодня малайцы предпочитают говорить о своей столице как о «городе садов и огней» (и не без оснований!), еще не стерлась память о том, каким он был полтора века назад. Обычный восточный торговый поселок – без красот, развлечений, комфорта. Без будущего...



Сегодня Куала Лумпур, как и соседний Сингапур, представляет собой «новый Вавилон» – вопреки ожиданиям на редкость мирный и гармоничный.

Первым толчком к развитию города стали два последних десятилетия позапрошлого века, когда на болотистых землях в месте слияния двух рек – Кланг и Гомбак (ранее называвшейся Лумпур) – обнаружили богатые залежи олова (от него-то и помутнели воды обеих). На разработки месторождений в тогдашнюю «болотно-малаярийную» Малайю местные правители пригласили непритомливых и готовых работать за гроши шахтеров-«гастарбайтеров» – китайцев. Число последних росло (чему не мешала даже перманентная «гражданская война» между различными китайскими бандами), а вместе с ними рос и поселок. Позже на соседних землях были разбиты обширные каучуковые плантации, и к началу XX века Куала-Лумпур уже гордо носил звание столицы. Пока лишь одного из малайских княжеств – Селангора.

О том, что город становится все более привлекательным – пока еще не в эстетическом, а только в экономическом смысле, – свидетельствовало и количество желающих его завоевать. К началу Второй мировой войны Куала-

Лумпур был уже столицей британской колонии – Федерации Малайи, затем весь Малайский полуостров захватили японцы, потом их прогнали англичане... И только в 1957 году Куала-Лумпур стал столицей нового независимого государства Юго-Восточной Азии – Малайзии.

Естественно, в таком этническом котле не могли не перемешаться культурные, религиозные и исторические традиции – европейские и азиатские. И сегодня Куала-Лумпур, как и соседний Сингапур, представляет собой «новый Вавилон» – вопреки ожиданиям на редкость мирный и гармоничный.

Здесь есть свой Чайнатаун – с джонками, бесконечной пестротой иероглифов на вывесках и красными бумажными фонариками над дверями ресторанчиков. И своя Маленькая Индия с красочными, напоминающими кремевые торты храмами и неистребимым ароматом карри. И свой мусульманский Восток с арабской вязью на стенах и мечетями с куполами-тюльпанами. И, наконец, свой Запад с шеренгами британских колониальных особняков с колоннами, словно сошедших со



страниц романов Джозефа Конрада и Сомерсета Моэма, и абсолютно «космополитичным» стекло-железо-бетоном футуристических небоскребов. А поскольку на дворе – XXI век и никого не заставишь безвылазно сидеть в своей этнической и культурной «песочнице», то на улицах сегодняшней столицы Малайзии кого только не встретишь! Публика тут во всех отношениях колоритная – в индийских сари, парандже, кричаще-пестрых африканских «прикидах», строгих деловых костюмах «от лучших домов» или же в майках и шортах.

невесомы, что в голову невольно закрадывается совершенно еретическая мысль: не будь они на половине высоты скреплены друг с другом шестидесятиметровым стеклянным крытым мостом, кажется, так бы и... Даже не рухнули бы – взмыли в воздух, как воздушные шарик.

Конечно, когда подойдешь поближе, иллюзия развеется без следа. Это могучие, основательные во всех смыслах, тщательно прочитанные и сконструированные колоссы – и отнюдь не на глиняных ногах. Высотой небоскребы ме-

для любого мегаполиса смог. Хуже всего видимость в летние месяцы, с июля по сентябрь, когда вдобавок к городскому смогу ветры приносят и дымы «залетные» – от частых лесных пожаров на соседних индонезийских островах Суматре и Калимантане.

И, конечно, каждый стремится пройти по стеклянному мосту над 170-метровой бездной! Однако, чтобы туда попасть, купить билет нужно спозаранку – число последних лимитировано: около 1 тыс. в день. Но даже если не успели – не беда, внутри башен есть где прогуляться и что посмотреть. К примеру, «пробежаться» по гигантскому торговому центру, расположенному на нижних этажах, поглядывая сквозь стеклянные стены на столь же грандиозную вереницу «танцующих фонтанов» на улице. Или посетить находящийся там же океанариум – крупнейший в стране. Это целый лабиринт закрытых аквариумов и открытых водоемов, в которых плещется, кажется, вся морская фауна, которую подсказывает воображение и эрудиция.

Однако небоскребы-близнецы – не единственное место, откуда весь Куала-Лумпур виден как на ладони. Есть еще телебашня Менара, построенная также в конце 1990-х. По высоте она почти не уступает Petronas Towers, но возведена на лесистом холме, а значит – выше. Дополнительной приманкой для туристов служат тропические кущи у основания башни, охраняемые государством.

Выше небоскребов и телебашни – только небо. Где, по убеждению жителей города, должно быть тесно от больших и малых богов и божков всех представленных в городе религий.

Спустившись из поднебесья на грешную землю, любознательный турист также найдет, куда сходить и на что посмотреть.

Одна из красивейших площадей Куала-Лумпура – площадь Независимости (Датаран Мердека), где чуть более полвека эта независимость и была провоз-

глашена. На этой площади что ни здание – то памятник архитектуры (хотя в столь молодом по историческим меркам городе говорить о «памятниках» следует с осторожностью): от бывшего дворца султана Абдул Самада, гармонично сочетающего европейский («викторианский») и мусульманский («мавританский») стили, до железнодорожного вокзала.

А поскольку малайцы некоторое время назад поголовно подсели на «наркотик гигантизма» (чему свидетельством те же Petronas Towers), то и флагшток у фонтана в центре площади, по утверждению путешественников, самый высокий в мире. Такое же увлечение рекордами наблюдается по всей Малайзии. Мост между материковой частью и островом Пенанг – самый длинный в Азии. Казино, построенное в горных джунглях на севере страны, – самое большое на континенте. И производят каучука и пальмового масла в Малайзии как ни в одной стране, и электростанция – у них возводится крупнейшая в мире... В общем, невелика страна, а Книгу рекордов Гиннесса «осваивает» по-серьезному.

ПЛЮРАЛИЗМ ПО-БОЖЕСКИ И ПО-ЧЕЛОВЕЧЕСКИ

Среди множества культовых сооружений Куала-Лумпура выделяется Национальная мечеть. Гигантское сооружение с крышей-«зонтиком» и минаретом-«копьем», от одного вида которых дух захватывает не меньше, чем на стеклянном мосту между двумя небоскребами, может одновременно вместить до 10 тыс. человек. Что характерно – особенно для Малайзии – не обязательно правоверных мусульман! Даже во время служб в мечеть может зайти турист любой страны, культуры и вероисповедания, единственным условием будет требование соблюдать мусульманский «дресс-код» и правила поведения в мечетях.

Другая заметная мечеть – Масджид Джамак – это уже иной архитектурный симбиоз: в этом со-



оружии хитроумно переплелись стили и образы ислама и индуизма. А «чисто индуистский» храмовый комплекс Бату Кейвз встретит ценителя за 13 км к северу от города. Для знающих английский язык название покажется несколько странным (при чем тут пещеры – caves?) – и тревожное недоумение не рассеется, пока своими глазами не увидишь это рукотворное чудо. Назвать его чудом архитектурным язык не поворачивается, если под

архитектурой понимать некое сооружение, возведенное на земле. А индуистский храмовый комплекс фактически сооружен под землей – в сложном лабиринте естественных пещер, высота которых достигает 100 (ста!) метров.

Там, собственно, три пещеры – большая, называемая Кафедральной, или Храмовой, и две поменьше (Галерейная и Музейная). Чтобы достичь входа в главную пещеру, нужно проделать изнурительный подъем по 272 вырубленным в скальной породе ступенькам, у начала которых высится золотая статуя одного из индуистских богов – Муругана. Но зато осилившие с его благословения утомительное «восхождение в пещеру» не пожалуют – второго такого храма нет, кажется, нигде! Вторая статуя, встречающаяся по пути в еще одну пещеру (Рамаяны), установлена другому важному божеству – Хануману. Европейским туристам тут самое время и место вспомнить (или прочитать в путеводителе, если не знали), что это бог – покровитель обезьян. Потому что те, кому он покровительствует, в покое туриста не оставят: несметные толпы обезьян-попрошайек будут сопровождать вас до самого входа в пещеру. И просто так откупиться от этих «самых местных» вряд ли удастся – хорошо еще, если после этой чрезвычайно познавательной экскурсии вы останетесь при часах, камере, а женщи-





ны — при всех своих украшениях. Все яркое и сверкающее представляет для подопечных бога Ханума — на первостепенный интерес.

В самом же Куала-Лумпуре переход из одного этнического квартала в другой сродни полновесной поездке в другие страны и на другие континенты (а порой это напоминает еще и путешествие на машине времени). Осмотр Индийского квартала лучше всего начать со своего рода разминки — прогулки по колоритному базару, а потом посетить индуистский храм Шри Махамариам и китайский Чан Сишюан. То, что второй мирно соседствует с первым — на его, первого, территории! — никого из горожан не удивляет. Если что и удивляет, так это недоумение, порой энергичное, этих странных европейцев и американцев. Выдумали себе одного-единственного бога и носятся с ним как с писаной торбой. А в столице Малайзии — полный плюрализм: много богов, хороших и разных! Чтобы всем хватило...

Местный Чайнатаун и днем-то место суматошное и шумное, а уж ночью тут зажигают на полную катушку. Зажигают, кстати, и в буквально смысле: с наступлением сумерек улицы китайского квартала пламенеют от бесчисленных бумажных фонариков, выставленных перед ресторанами и магазинами. В магазинах, магазинчиках, лавчонках и просто с рук торгуют

всем, что не имеет этикеток Made in China, но произведено, конечно, в Китае. Иначе говоря, контрафактом. А рядом — столь же бесчисленные лотки с товаром явно «аутентичным», поскольку произрастает он как раз в Китае, в Малайзии — и везде, где о комфортных условиях роста позаботились тропическое солнце и влажность. Спелые, налившиеся соком плоды манго, менее известные в наших северных широтах мохнатые бордовые рамбутаны и похожие на них, но как бы «аккуратно подстриженные» личи, внешне напо-



минающие розовую капусту питахайи («глаза Дракона»), желтые звездообразные карамболы...

Но королем местных фруктов, безусловно, является неподражаемый дуриан. Название фрукта по-русски звучит на редкость адекватно: аромат (мягко говоря) дуриана таков, что неподготовленный турист-неофит рядом с коричневым плодом, напоминающим гранату или ручной микрофон, больше пяти минут вряд ли вынесет. А вот местные кудесники-повара умудряются приготовить изысканные десерты даже из этой «газовой гранаты»!

О СВЯТОМ

Уж коли речь пошла о вкусном, самое время отметить, что в Куала-Лумпуре, как и во всяком себя уважающем азиатском мегаполисе, вкусной и здоровой пищи не много, а невероятно много! Хотя как могло быть иначе — при такой-то «этнической окрошке», которую представляет этот город на скрещении торговых путей Востока и Запада.

Ресторанов малайской, китайской (точнее, любой из китайских!), индийской и японской кухни в городе не счесть — от скромных (по ценам, но не по ассортименту) заведений фастфуда и европейских кафе до шикарных заведений, рассчитанных на истинных гурманов. Если в первых «точках общепита» цены вполне щадящие — по сравнению, скажем, с европейскими, то, прежде чем отправляться во вторые, стоит предварительно изучить меню. Правые половины страниц — там, где цены...

Что касается местных специалитетов, то основа их, как нетрудно догадаться, рис. Плюс все, что растет и движется — в море, на суше и в воздухе. Ну и, конечно, какая же азиатская кухня без специй и приправ, как правило, острых! А названия можно не запоминать — как во многих ресторанах Японии (где ждут «варваров»-иноземцев), все блюда в цвете изображены в меню, да и на витрине заведения



часто выставлены изумительно реалистичные муляжи, в которые так и тянет вонзить вилку или ложку. Но все же для базовых блюд малайской кухни стоит «списать слова». Наси лемак — рис, сваренный в кокосовом молоке и смешанный с соусом, зеленью, орехами, яйцами и ломтиками огурца. Роти чанай — аппетитные местные блинчики, а кетупат — рисовые котлетки. И даже вызывающее неприятные ассоциации название гадо гадо не должно вводить в заблуждение — это очень вкусный национальный салат с арахисовым соусом, кокосовым молоком, жгучим перчиком, ростками сои и бамбука.

Ну а про местные супчики и дары моря я даже не говорю — разговор об этих объединениях грозит затянуться надолго...

Любителям другого, вещного «гурманства» — шопинга — тоже следует заранее записать несколько магических названий. Эти улицы — Джалан Букит Бинтанг, Джалан Тун Разак, Джалан Туанку Абдул Разак и несколько других «джаланов» — станут своего рода «Сезам, откройся!» для жаждущих шоппоголиков в местных пещерах Али-Бабы. А если захочется еще и прилично сэкономить, то нужно обязательно посетить Центральный рынок. Или специфические ночные базары. Там можно купить буквально все и буквально за гроши. Разумеется, если не слишком придираешься к

торговым ярлычкам с названиями всемирно известных брендов и принимать на веру указания «made in», где все это якобы изготовлено. Во всяком случае, торговаться, сбив цену в разы, на восточном базаре не только не возбраняется, а всячески приветствуется.

Днем выставленный на беспощадное солнце город буквально спасает не привыкших к влажным субтропикам приезжих обилием зелени. Парков, садов и скверов в Куала-Лумпуре не счесть. Включая парки экзотические во всех смыслах — имеется, к примеру, парк, где

скоро исполнится 140 лет. А когда заходит солнце, город зажигает уже во всех смыслах. Здания расцветают неоновом, на улицы выплескивается грохот дискотек и залов караоке, рестораны, бары и прочие ночные заведения разве что за руку не хватают прохожих, заманивая зайти. Самые тихие заведения — как ни странно, европейские. По сравнению, скажем, с китайскими танцевальными клубами даже местные британские пабы больше напоминают британские же чопорные закрытые клубы, где молчание — признак аристократизма.

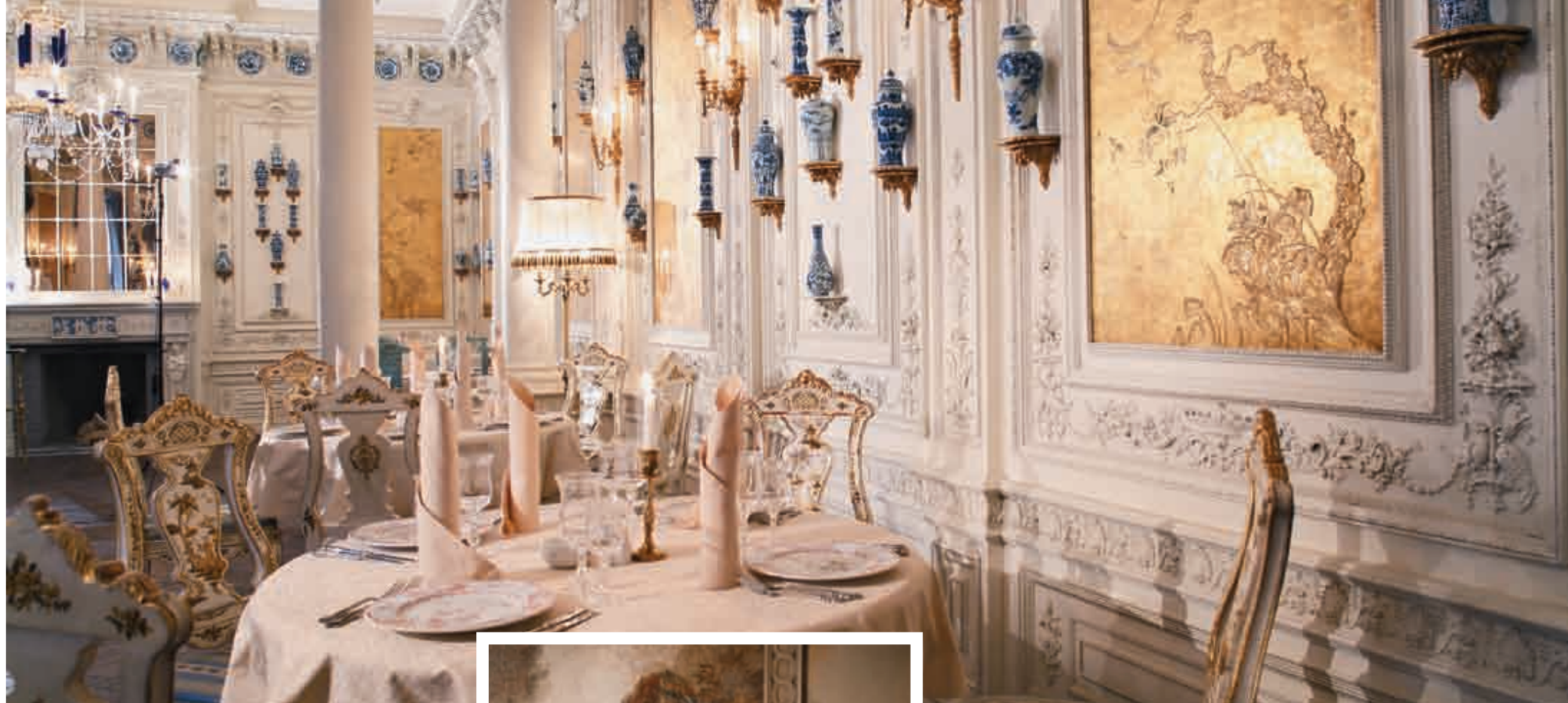
Днем выставленный на беспощадное солнце город буквально спасает не привыкших к влажным субтропикам приезжих обилием зелени.

цветут только орхидеи и гибискусы (национальный символ Малайзии), или парк, где гуляют на свободе олени (включая карликовых — «мышинных» — размером с котят), а небо закрывают тучи огромных разноцветных тропических бабочек. Ну и, конечно (снова вспоминаю любимый Сингапур), — Парк пернатых, самый большой в Юго-Восточной Азии — а как же иначе (хотя Сингапур с этим как раз не согласится). Три из упомянутых парков — «орхидейно-гибискусовый», «птичий» и парк бабочек — уместились на территории четвертого — Таман Тасик Пердана, которому

И снова приходит пора удивляться. Как они при всей этой музыкально-неоновой вакханалии умудряются сохранять порядок в столице — по результатам всех опросов одного из самых спокойных и безопасных мегаполисов даже не Азии, а мира! Не иначе, как очередная неразгаданная «тайна Востока». О которой так хорошо думается, когда завороченно глядишь на две невесомые ажурные башни, уходящие в небо, и видишь их же отражения в ближайшем водоеме с танцующими фонтанами... Инь и ян, коро- че. Дело тонкое. **Б**

МОСКОВСКИЕ МОТИВЫ КИТАЙСКОЙ ПРИНЦЕССЫ

О ресторане «Турандот», его концепции, кухне и гостях рассказывает директор заведения ДЕНИС ЗУБАТОВ.



«Бизнес Обозрение»: В прошлом году исполнилось 90 лет вахтанговской постановке по мотивам знаменитой театральной сказки-пьесы Карло Гоцци «Турандот». В 2016-м столько же грянет не менее знаменитой последней, неоконченной опере «Турандот», написанной легендарным Джакомо Пуччини. Удивительная «живучесть» как пьесы, так и оперы связана, наверное, с извечным сюжетом о торжестве и непобедимости любви. Но вот в канун 2006 года в Москве на Тверском бульваре открылся ресторан «Турандот», который тоже часто сравнивают со сказкой. Внешне – типичный столичный особняк, а внутри... Скажите, как создавался интерьер ресторана?

Денис Зубатов: Подготовка к открытию шла очень долго – шесть лет, была создана даже специальная художественная мастерская для создания столь уникального интерьера. Согласитесь, что, войдя сюда, вы попадаете во дворец. Именно так в XVIII веке европейцы представляли себе китайскую культуру, и этот стиль позднего барокко – «шинуазри» – буквально и означает «китайщина». В барокко поражает его грандиозность и пышность,

великолепие и динамика – сочетание, казалось бы, несочетаемого. Вот почему в нашем ресторане вы увидите французские гобелены, венецианские зеркала, английские часы, камин и многое другое, что сделано с любовью и дотошностью. Вы входите – и появляется возможность хоть на какое-то время убежать от повседневности, ее стремительного ритма и побыть в живописной иллюзии.

БО: И интерьер так и не менялся с 2005 года?

Д.З.: Ну почему же, ресторан – это, по сути, «живое существо», отнюдь не застывшее во времени и пространстве, так что мы должны развиваться. Вкусы гостей меняются, меняемся и мы. Обновление заняло гораздо меньше времени, чем строительство. Мы поменяли на первом этаже мебель, а там, где раньше была подвижная сцена, оборудовали великолепную барную стойку. Сцена когда-то вращалась вокруг своей оси, на ней стояло золотое дерево с павлином, как в Эрмитаже. Теперь здесь – современная комфортная лаунж-зона, которая гармонично вписалась в интерьеры «Турандот». Игра на контрастах, эклектика и немного иронии – вот то, к чему мы стремились.



Ив Тетар,
менеджер
по экспорту
винной компании
Божоле, Маконе
и Бургундии,
Франция:

«Оказались здесь случайно, но много слышали об этом ресторане. Хотя я сам предпочитаю менее пафосные заведения, очень понравилось такое органичное сочетание золота и правильно подобранных деталей интерьера. Лепнина, фарфор, роскошные вазы – все это восхищает и заставляет гордиться как создателями столь необычного дизайна, так и тем, что чувствуешь в этой роскоши вполне адекватно. Еда также очень вкусная, а подача блюд необыкновенная, как в лучших ресторанах Франции. И мясо, и рыба, и десерт выше всяких похвал. Так что здесь есть за что платить, если для кого-то цены покажутся слишком высокими. Хорошо, что кондитерская от этого ресторана есть и в Париже – буду всем рекомендовать».

Аутентичную униформу официантов, в которой были сохранены все мельчайшие детали костюма XVIII века, мы заменили на новую, более удобную и лаконичную. Разрабатывал ее Игорь Чапурин.

БО: Получается, что в какой-то момент Вы решили несколько осовременить интерьер, идя навстречу пожеланиям публики. А кто вообще Ваши посетители – москвичи, иностранцы?

Д.З.: По моим наблюдениям, наша публика примерно на 70% состоит из москвичей, 10% – гости из других регионов, остальные – иностранцы. В последнее время мы стараемся привлекать молодую аудиторию, к нам с удовольствием приходят успешные менеджеры, управляющие, чиновники, люди искусства, так что еще и поэтому мы разделили этажи визуально. На первом этаже – мягкие кресла, неформальная, расслабленная атмосфера, а на втором – стулья с высокими спинками, там торжественнее, строже.

БО: И все же в роскошный ресторан в первую очередь приходят гурманы, которые ожидают встречи с блюдами самого высокого качества. Кто Вам ставил кухню и как она представлена сейчас?



Андрей Павлович, президент кейтеринговой компании Andre:

«Очень необычный ресторан. Шикарный интерьер и в то же время заведение

уютное, даже домашнее. Еда невероятно вкусная. Здесь для каждого посетителя найдется свое блюдо, которое ему обязательно понравится. Здорово, что здесь не забывают и о детях, так что можно прийти всей семьей. Так, на бранче, пока мы все пробовали, дети тоже были заняты, смотрели представление, а потом с ними занимались аниматоры. Вот почему здесь бранч так популярен – ведь это на самом деле вполне семейное мероприятие да еще и такое приятное и вкусное. Да и не так дорого, как поначалу показалось».



Д.З.: Начинал здесь известнейший во всем мире шеф-повар Алан Яо, который разработал специально для «Турандот» меню паназиатской кухни, он же помог закупить и специфическое оборудование, которое для приготовления восточных блюд чрезвычайно важно. Например, практически каждое горячее блюдо паназиатской кухни готовят на открытом огне в сковороде вок, напоминающей большую глубокую миску-конус: так у повара получается блюдо исключительных вкусовых качеств. Здесь вообще масса тонкостей. К



примеру, дим-самы (китайские пельмени из тонкого рисового теста с различными наполнителями) мы подаем в особых корзиночках.

БО: Вы сами какое дадите определение паназиатской кухне? И как она сочетается с европейской?

Д.З.: Это в первую очередь разнообразная кухня. Я считаю, что паназиатская кухня хороша и для европейцев. Многие ассоциируют ее только с Китаем и Японией. На самом деле это блюда Таиланда и Вьетнама, Кореи и Камбоджи, Малайзии и Индонезии, Лаоса и Сингапура, причем везде их стараются адаптировать к западному вкусу. И мы тоже. Вот простой пример: китайский салат с хрустящей уткой оформлен по-европейски. Вообще, гость может у нас во время трапезы совмещать как европейские традиционные кушанья, так и паназиатские блюда. Когда мы только открылись, не все знали, что это такое – паназиатская кухня, а сейчас она переживает в России настоящий подъем.

БО: Да, это заметно, поскольку большинство ресторанов в Москве так или иначе культивируют восточную кухню и особенно японскую, причем рестораны самые разные – от фастфуда до заведений высокой кухни. У Вас японская кухня тоже присутствует?

Д.З.: Да, конечно! Должен признаться, что японская кухня всем хороша – про-

ста, полезна, свежа, но коммерчески абсолютно невыгодна, поскольку предполагается, что все ингредиенты должны быть свежими и высочайшего качества. Сейчас на рынке есть все – вопрос только в цене, не более. Мы очень долго искали надежных поставщиков продуктов, того же тунца для суши, и нашли! Готовим японские блюда практически без всякой выгоды для себя, но идем на это сознательно, чтобы гости знали, что такое настоящая японская кухня.

БО: А кто Ваш нынешний шеф-повар?

Д.З.: У нас два шефа. Дмитрий Еремеев отвечает за европейскую кухню, а за паназиатскую – Чианг Вай Чонг из Сингапура. Они все время что-нибудь придумывают. Недавно Дмитрий вместе со знаменитым диетологом Пьером Дюканом разработал меню вкусных и полезных блюд для тех, кто хочет похудеть.

БО: Расскажите поподробнее еще и о театральном меню.

Д.З.: Идея, в принципе, не новая, в Европе, например, рестораны такую услугу давно предлагают. У нас это называется «Меню до театра». Два варианта – Антракт №1 и Антракт №2, где вам с 15 до 19 предложат холодную закуску, горячее блюдо, десерт, минеральную воду. Разве не романтично перед спектаклем совсем недорого отведать изысканные блюда, зарядиться энергией, а потом пойти в театр или на концерт. Мы учли, что те, кто ходит



Нателла Парсегян, директор по развитию бизнеса компании «Гурмил»:

«Этот ресторан всегда вызывал у меня чувство уважения к тем, кто его создавал и поддерживает до сих пор. Я попала сюда впервые на бранч и сразу почувствовала, что это то самое место, где можно посидеть с друзьями, что называется, культурно и вкусно „оторваться“. И что радует, что со временем здесь вроде бы ничего не меняется, популярность не падает, этаким налет гламурности не мешает этому заведению привлекать все больше гостей. Слышала о джазовых вечерах, о которых читала в Интернете, так что собираюсь теперь на очередной вечер джаза. И еда на уровне. Недаром говорят, что здесь самая лучшая и настоящая паназиатская кухня».

в театры, не относятся к суперсостоятельным, так что наше театральное меню – это полноценный обед за небольшие деньги.

БО: А воскресный бранч популярен?

Д.З.: Очень! Причем гости любят проводить это мероприятие в отдельных кабинетах. Их несколько, и, чтобы попасть именно в кабинет, заказ надо сделать недели за две. Это такое мероприятие, семейное или дружеское, к нему, как правило, заранее готовятся, планируют день. Это, как говорится, завтрак, плавно переходящий в обед или обед в ужин – для кого как. В любом случае гости приходят получать удовольствие, и мы стараемся делать все возможное, чтобы всем было вкусно, уютно и весело.

БО: Это шведский стол?

Д.З.: Не всегда. Если гости пожелают, можно заказать и банкет с обслуживанием, но напитки в любом случае без ограничений: свежесжатые соки и любые вина.

БО: Ваша винная карта вызывает уважение и восхищение.

Д.З.: Да, мы довольны нашим сомелье. Это Юрий Бабура, который всегда «держит руку на пульсе», стараясь соблюдать немаловажный принцип ресторанного дела – оптимальное соотношение цены и качества.

БО: А какие мероприятия у Вас проводятся?

Д.З.: Их множество. В их числе я бы отметил такой весьма успешный проект, как «Джазовые вечера», который реализуется вместе с Джаз-паркин. Их резидентами являются талантливые российские исполнители джаза, в частности участники программы «Голос» с Первого канала, и проходят эти вечера каждый последний четверг месяца.

БО: Успешные рестораторы все чаще открывают заведения под своим брендом за рубежом. У Вас есть свои «точки» за границей?

Д.З.: Да, Андрей Константинович Деллос открыл заведения в Нью-Йорке и в Париже – там у нас кондитерская на бульваре Осман.

БО: Наверное, излишне спрашивать, успешны ли Ваши заведения за границей. Успех – вообще понятие, растянутое во времени и пространстве, помноженное на постоянный поиск нового и творческий порыв. Так что мы желаем Вам лично и ресторану больших успехов во всем: менеджменте, развитии, кухне, программах, проектах – во всем!

Александр Десятков, начальник отдела маркетинга Государственной корпорации «Ростех»:

«Ресторан на самом деле находится в таком месте, что тут надо быть на уровне. И с самого начала, когда я с друзьями здесь оказался, все очень порадовало. Даже о парковке не надо думать – подъехал, отдал ключи, и голова не болит. Внутреннее убранство настолько ошеломляет, что не знаешь сначала, как и вступить, а потом осваиваешься, и все становится как бы своим. Блюда очень вкусные, да еще официанты рассказывают о каждом из них, так что сразу знаешь, что нужно заказать и что попробовать. Без сомнения, это один из лучших ресторанов столицы!»



РАДИ ВЕЧНОСТИ

Золотые кружева, каскады редких камней, таинственное мерцание драгоценных металлов создают уникальный стиль ювелирного дома Buccellati. Вечность — вот ради чего трудятся уже несколько веков мастера, возрождая традиции ювелирного искусства Ренессанса. Точнее, веру в совершенную красоту и возможность воплотить ее в искусстве, в том числе ювелирном, согласно философии эпохи Возрождения. Ведь Buccellati вдохновляют не только эстетика и техника этого периода, но и образ мышления.

Текст: **ТАТЬЯНА ИВАНОВА**

История фирмы началась в середине XVIII века, когда Контардо Бучеллати (Contardo Buccellati) открыл небольшую лавочку-мастерскую в Милане. Здесь, помимо антикварных сокровищ, были выставлены на продажу работы самого мастера, которые было невозможно отличить от старинных драгоценностей. И все же основы стиля, ставшего фирменным знаком Дома, заложил Марио Бучеллати (Mario Buccellati), который открыл магазин в Милане в 1919 году и стал основателем одноименного Ювелирного дома. С самого начала этот великолепный стиль

имел большой успех у наиболее требовательной публики, среди которых были королевские фамилии Италии, Бельгии, Испании и Египта. Благодаря работоспособности Марио до Второй мировой войны удалось открыть бутики в Риме и Флоренции, а после войны — в Нью-Йорке и Пальм-Бич. А сам Марио стал некоронованным «Принцем ювелиров» — такой высокий титул подарил ему друг и поклонник, знаменитый поэт и светский лев Габриэле Д'Аннунцио. Этот титул и уникальный ювелирный талант в полной мере унаследовал его сын Джанмария Бучеллати (Gianmaria Buccellati). Он сохранил искусство плетения ювелирного кружева, старинные технологии ручного труда, развил искусство гравировки по драгоценным металлам и сберег главное — трепетное отношение к каждой вещи, выходящей из-под его резца. Он сделал так, чтобы весь мир узнал имя Buccellati, и стал первым и единственным ювелиром нефранцузского происхождения, чей бутик потеснил ряды местной ювелирной знати на Вандомской площади в Париже. Начиная с 1970-х Джанмария стал проводить рекламную кампанию имени Buccellati на международной арене, открыв магазины в самых престижных



местах. Появились бутики в Гонконге и Токио, Монте-Карло и Париже, Коста-Смеральде и Венеции, на Капри, острове Эльба, в Беверли-Хиллз и, наконец, в Москве. Московский бутик Buccellati в «Галерее TVRANDOT», пожалуй, самый представительный и культовый из всех магазинов фирмы. Здесь можно найти самые разнообразные и изысканные изделия, которые не встретишь даже в Милане.

Кольца, серьги и колые Buccellati — это не те украшения, которые можно выпускать серийно. Каждый год из мастерских выходит не более 3–4 тыс. изделий. Фирме удалось сохранить старый итальянский допромышленный ювелирный

GIANMARIA
BUCCELLATI





Украшения — это то, что делает женщину женщиной.
Коко Шанель

стиль — парадный, чувственный, карнавалы и символы. Источником вдохновения служат известные кружева Венеции, Валансьена, Брюгге. Мастера вручную прорезают отверстия в тонких золотых листах, на которые заранее нанесен рисунок. На создание кольца может уйти от четырех до шести месяцев, а на создание браслета — от двух до трех лет.

Колье самой дорогой линии Дома — Important Jewellery — копирует флорентийские колье эпохи Возрождения, известные изысканностью и одновременно геометричностью (желтое золото, большие колумбийские изумруды в огранке «сердце»,

белые бриллианты). Браслет Important Jewellery развивает сюжет с эмалью, традиционной в технике итальянских мастеров. Поразительно изысканные серьги, воздушные диадемы, знаменитые кольца tulle (тончайшие ободки из золотого или платинового кружева с драгоценными камнями) и запонки белого или желтого золота либо платины с бриллиантами или другими драгоценными камнями.

Не так давно в Москве появилась коллекция часов великой итальянской марки. Это посвящение красоте, растворенной во времени и пространстве. Будучи стопроцентно современны, технологичны и точны (их механизмы произведены в Швейцарии), часы Buccellati тем не менее являются не только средством измерения времени, но и настоящим произведением искусства. Представитель третьего поколения династии Buccellati, Андреа (Andrea), создал свою первую модель эксклюзивных мужских часов. Модель получила название Androchron — от греческого слова andros, что значит — «мужчина». Часы действительно брутальны: резной циферблат из белого золота или палладия, римские цифры, четкие графические стрелки, строгий кожаный ремешок.



Другая модель — Audachron — более спортивна и динамична. Ее название происходит от латинского слова auda — дерзкий, отважный, смелый. Желтое или розовое золото, черная эмаль, черный или синий перламутр и непревзойденное качество — идеальная модель на каждый день.

Коллекция Eliochnon представляет часы с круглыми корпусами, выполненными из желтого, розового и белого 18-каратного золота. Корпуса, циферблаты и браслеты часов украшены бриллиантами, придающими часам изысканный внешний вид. Часы декорированы в стиле «венецианского кружева». Другая кол-



лекция Agalmachron включает модели с квадратными и прямоугольными корпусами, изготовленными из 18-каратного белого или розового золота, а также их сочетания. Часы Venuschron повторяют дизайн моделей предыдущей коллекции, однако здесь добавлены драгоценные камни, украшающие корпуса и браслеты часов. Циферблаты и браслеты декорированы разными узорами, придающими часам элегантный внешний вид. Модели часов Siriochron оснащены такими же ремешками, что и часы Audachron. Но корпуса Siriochron не круглые, а выполненные в форме цветков. Коллекция Arischron представляет модели, выполненные в классическом стиле. Эти элегантные часы-браслеты дополняют стильный образ своей обладательницы.

Роскошный и изысканный внешний вид часов Buccellati не оставит равнодушным никого. Эти часы станут подтверждением тончайшего вкуса и яркой индивидуальности их владельцев. На циферблате часов нет логотипа, но это и не требуется: знатоки ювелирного искусства без труда определяют знаменитый почерк Buccellati.

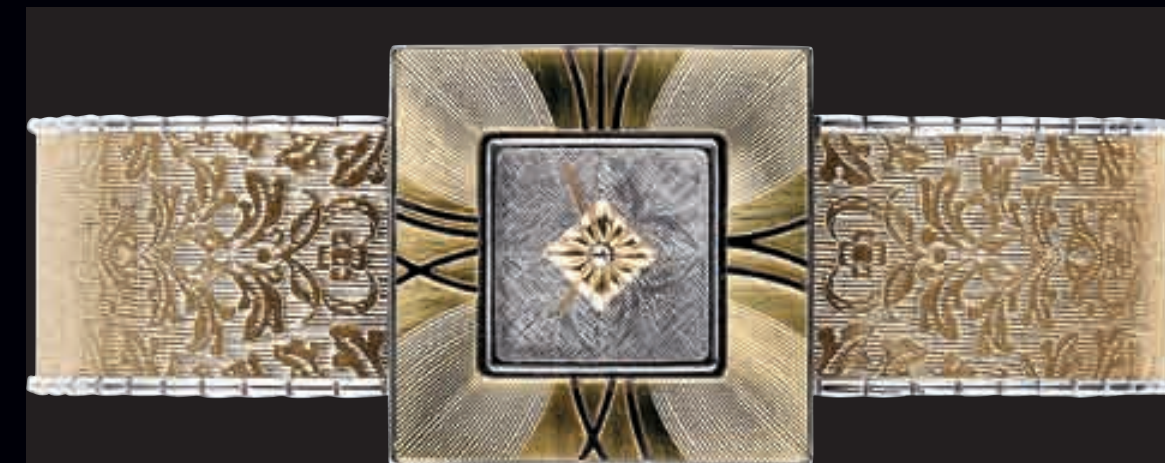
Строго говоря, в логотипе не нуждается ни одно из творений

блеска и светоотражения драгоценных камней. Telato: насечки выполняются таким образом, что достигается эффект крупнозернистого льняного полотна. Ornato: фигурные насечки создают эффект золотого кружева. Такие ажурные поверхности великолепно инкрустируются драгоценными камнями и создают впечатление законченности и гармонии ювелирного изделия. Многие ювелирные бренды не придают значения красоте оправы, считая драгоценный камень лучшим украшением ювелирного творения. Buccellati никогда не придерживались такого мнения и были убеждены, что оправка должна быть не менее достойной, чем кристалл.

Шедевры ювелирного и часового искусства от Buccellati всегда можно увидеть и приобрести в центре Москвы. «Галерея TVRANDOT» — роскошное место на Тверском бульваре, где собраны поистине лучшие коллекции мирового бренда. Если вы цените старинные традиции, изящество работы и великолепие редких камней, вам просто необходимо побывать здесь. **Б**

Обладать вкусом — это больше, чем обладать умом.

Оноре де Бальзак





VENTURA / SHUTTERSTOCK.COM

НАСТОЯЩЕЕ СВЕТО-ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

Несомненно, самыми яркими – в прямом смысле слова! – праздниками являются так называемые фестивали света с невиданным блеском огней, приобретающие с каждым годом все больше поклонников во всех столицах мира.

Текст: **МИХАИЛ КАЛИНИН**

СВЯЗЬ ВРЕМЕН

Активное развитие фестивали света получили в начале XXI века – «нулевые» годы нового столетия стали для многих из них отправной точкой. Именно тогда возникли берлинский, иерусалимский, шартрский и другие фестивали, отражающие концепции современного искусства декоративного освещения в городском ландшафте.

Причина их учреждения вполне прозаическая: технологический рывок в области осветительного оборудования. Получившие широкое распространение стробоскопы, сканеры, прожекторы, лазеры, светодиодные приборы позволяют создавать воистину умопомрачительные визуальные эффекты.

Однако световые фестивали нельзя назвать новинкой индустрии развлечений. Один из старейших праздников света (Fête des Lumières) – фестиваль огней во французском Лионе. История его насчитывает несколько столетий. Возник он в середине XVII века. По преданию, для спасения города от бушевавшей по всей Европе чумы власти Лиона обратились с просьбой о заступничестве к Деве Марии, и осенью эпидемия прекратилась, миновав город. Праздник в честь чудесного избавления от страшной болезни назначили на 8 декабря. Специально для него была отлита статуя Богоматери из позолоченной бронзы. И хотя в этот день разразилась жуткая гроза, она не испугала лионцев,

которые вопреки природному бедствию все-таки прославили Деву Марию, зажигая повсюду огни. Их ликование длилось несколько дней, и, даже после того как официально праздник был закончен, горожане продолжали веселиться.

Отсюда и пошла традиция ежегодного праздника иллюминации, продолжающегося несколько суток до и после 8 декабря. В 2012 году он проходил с 6 по 9 декабря и запомнился зрителям исключительным волшебством фантазии. Вопреки ожиданиям поражающие гигантские – высотой до 12 м – букеты абжуров, напоминающие светящийся чертополох, выросший в центре мегаполиса. Светодиодная иллюминация, нависшая над улицей Республики причудливым ковчегом, поражала хитросплетениями узоров и розеток. Отель Région превратился в гигантскую оранжерею, в которой слились воедино природа и архитектура. Фасад словно потерял свою материальность, обретая взамен зыбкую прозрачность небесного простора, украшенного плывущими облаками. При этом зрители могли заходить внутрь и каждый час обогащать свои впечатления трогательными 10-минутными музыкальными зарисовками коман-



PADSAWORN / SHUTTERSTOCK.COM

ды Hostel Dieu. На ступенях Grande Côte разместились 5- и 7-метровые светящиеся сферы. Волшебный театр теней, населенный экзотическими птицами, превращал эти цветные пузыри в причудливые гнезда – обители мечты...

Можно и дальше продолжать описание дикий перформанса, но это событие обязательно нужно увидеть своими глазами. Тем более что лионский фестиваль по праву считается престижнейшим в Старом Свете, и на него всегда равняются более молодые праздники, проходящие в других европейских культурных центрах.

МИР СВЕТА

Пожалуй, не меньшего внимания заслуживает сравнительно молодой Берлинский фестиваль огней. Ежегодно он проводится в октябре в течение 12 ночей подряд и своей славой соперничает с Октоберфестом – всемирно известным пивным фестивалем.

Но если Октоберфест – это в чистом виде гедонистический праздник живота, то Берлинский фестиваль огней – фееричное торжество совершенно иного порядка: событие интеллектуальное и глубоко художественное. Почти на две не-

Свет – прикладной инструмент, преисполненный силы воображения и фантазии. Он дает огромное количество возможностей художнику, способному воспринять инновационные тенденции.

Угощение – проза праздника, освещение – его поэзия.

Альберто Кассела

дели немецкая столица одевается в светоинсталляционные наряды разнообразных цветов и концепций. Все достопримечательности, памятники культуры, исторические здания, улицы с помощью света, световых проекций и иллюминаций превращаются в едва узнаваемые арт-объекты. Среди них Бранденбургские ворота, Александровская и Потсдамская площади, телевизионная башня, колонна победы «Золотая Эльза», улица Унтер ден Линден, фасады музеев на Музейном острове, Берлинского собора, Главного вокзала, замка Шарлоттенбург, резиденции канцлера, аквариумного комплекса DomAquarée и др.

Главное достоинство берлинского действа в том, что оно предлагает уникальную платформу для дизайнеров, ищущих новые формы художественного и культурного выражения. Во время фестиваля проходят различные мероприятия, такие как OpenCity (искусство и культура), LightRun (спорт), Jazz in the Ministry Gardens (музыка), а также воскрес-

ные распродажи в крупнейших торговых центрах. Фестиваль огней также является активным партнером благотворительных акций организации City Stiftung Berlin.

Для удобства посетителей был разработан специальный маршрут – автобусная экскурсия Lightseeing-Tours. Это двухчасовая поездка по светящейся столице с посещением наиболее примечательных мест. Насладиться буйством красок и игрой огня можно и с борта прогулочных катеров – вид с воды, как отмечают постоянные участники праздника, совершенно особый. Ну а наиболее отважные гости праздника могут прибегнуть к услугам аэронавтов, предлагающих полюбоваться невероятными картинами из корзины воздушного шара с высоты 150 м. Работает и велотакси LightVelo, которое провозит по любым достопримечательностям на выбор.

«Свет – это жизнь, свет – это энергия, свет способен говорить на всех языках мира и объединять людей», – утверждает бессменный



руководитель фестиваля Биржит Зандер. В 2005 году она разработала концепцию мероприятия и приступила к его реализации. Теперь каждый год на это важнейшее событие в культурной жизни Европы съезжается до 1,5 млн гостей, что дает мощный импульс туристической отрасли.

Чуть моложе Берлинского стартовавший в 2009 году Иерусалимский фестиваль света, проходящий в районе Старого города. По мнению устроителей, свет в городской среде имеет не только сугубо утилитарное значение. Он позволяет наблюдателю воспринимать ландшафт в иной манере. С помощью света можно заново открыть линии и формы привычной урбанистической среды. Свет интегрируется в нее, проходит сквозь нее, абстрагируется от реальности, перевоплощается и трансформируя объективную действительность в нечто волнующее, неочевидное, яркое и трепещущее. Свет – один из элементов творчества, прикладной инструмент, преисполненный силы воображения и фантазии. Он дает

огромное количество возможностей художнику, способному воспринять инновационные тенденции нашего времени.

Так, в ходе состоявшегося этим летом фестиваля в честь Года Дракона по китайскому календарю театр Mysterion превратил улицы Иерусалима в мифологическую вселенную, наполненную фантазией и воображением. Гигантские куклы в виде фантастических животных, над которыми главенствует дракон, посредством инновационных световых технологий погружают наблюдателя в переменчивый мир легенд и сказаний.

Вообще интеллектуальный концептуализм можно назвать характерной особенностью Иерусалимского фестиваля. В рамках последнего фестиваля было представлено шоу «Токи» с уникальными для подобных событий элементами, включающее сценическое представление и огромную видеопроекцию на стены Старого города, выступающие своего рода фоном, декорацией грандиозного перформанса.

Чтобы озарять светом других, нужно носить солнце в себе.

Ромен Роллан

Источником вдохновения для шоу стала «война токов» между Томасом Эдисоном и Николой Теслой. Борьба между двумя гигантами мысли за право получения идеальной энергии символизирует начала совершенно разных подходов к природе света и электричества, каждый из которых черпает вдохновение из различных художественных и эстетических школ.

Поражало представление Ryo-тапи, раскрывавшее суть двуликого мира, в котором свет и тьма находятся в постоянном противоборстве, но при этом зависимы друг от друга, потому что немислимы друг без друга. Воплотить идею удалось в сплав визуальной богатых и сложных танцевальных номеров с самыми передовыми технологическими средствами. Именно так создавался мир, в котором границы между светом и мраком размыты, а первую скрипку играет иллюзия, лишенная материальности, но наполненная смыслом. Не это ли суть человеческой души?

Ну а самым молодым фестивалем света в Европе стал Амстердамский: его впервые провели в этом году. Он, кстати, и самый продолжительный, поскольку погружает столицу Нидерландов в нескончаемую световую феерию на 40 дней. Его знаменем стали «светодиодная революция», дизайн в стиле хай-тек, гармонизирующий аутизм исторического пространства с постмодернизмом современных решений.



Нельзя не упомянуть и другие фестивали, вносящие неоценимую лепту в развитие мирового искусства света. Это и британский «Осветить Бат», о котором его творческий директор Энтони Хэд говорит, что «это больше, чем просто фестиваль цифрового отображения проекции, это преобразование временного публичного искусства в искусство необычное, новое и экспериментальное. Трансформация архитектуры является ключевым фактором. Город Бат ассоциируется с архитектурой англо-георгианского периода, поэтому возможность создавать видеопроекции на подобных исторических шедеврах – это здорово. Это создает реальное ощущение неожиданности».

И португальский «Лумина», в рамках которого мультимедийные и интерактивные мероприятия проходят на территории всего города Кашкайш. Фестивалю благоволят теплый климат и разнообразие мест: море, пляж, парки, исторические здания.

Конечно же, нельзя не вспомнить мельбурнский «Свет зимой», сингапурский «Свет Марина Бэй», чарлстонский «Праздничный фестиваль света», эдмонтонский «Зимний свет», «Свет Шарджа» в ОАЭ... Сегодня световые фестивали объединили практически все материки, и очень отрадно, что в прошлом году к нему присоединилась Москва.

НА СТЕНАХ ДРЕВНЕГО КРЕМЛЯ

Московский международный фестиваль «Круг света» стал одним из важнейших событий года. Он получил положительные отзывы зрителей и высокую оценку про-



Созданная талантом художников симфония света раскрывает множество неожиданных граней и образов хорошо знакомого города.

фессионального мирового сообщества. В этом году его основной темой стала «Энергия жизни».

Привычные всем нам объекты вроде Кремлевской стены, Манежной площади, Крымской набережной и парка «Музеон» вокруг ЦДХ, а также Парк Горького и гостиница «Москва» преобразились кардинально. Причем это была не банальная «подсветка под музыку», художники отталкивались от рельефа, экстерьера, функции здания, придумывая «под него» оригинальный видеосюжет. По сравнению с 2011-м число арт-объектов выросло в два раза – до 16. Была применена широкая гамма светотехнических приемов: видеомэппинги, пространственно-световые инсталляции (без звука), аудиовизуальное шоу. На фасаде гостиницы «Москва» демонстрировались четыре программы, одну из которых – «Дыхание жизни» – специально подготовила команда «Драйв» из Великобритании. Другую – «Олимпиада света» – представили лос-анджелесские дизайнеры. Внутри ЦДХ прошли видеомэппинги под музыку народного артиста России Дмитрия Маликова (композиции классического плана). Здесь слились воедино и световые проекции, и танец, и живой звук, и арт-объекты. Мало того, эмоционально насыщенная, яркая инсталляция, сопровождающаяся музыкой Маликова, проецировалась и на входную арку Парка Горького.

Название «Круг света» появилось неслучайно. Оно не только впитало особенности градостроительной структуры города, но и обращено к самой этимологии слова «круг» – объединяющий, созидательный. «Круг света» призван, по замыслу организаторов, объединить представителей разных народов, культур и традиций, сформировать круг общения, диалог профессионалов светового и проекционного дизайна, пробуждающий интерес общества к современным технологиям. Свет в их понимании – это энергия, скорость и в конечном счете жизнь. Как это созвучно идеям немецких коллег!

По словам кураторов праздника, «„Круг света“ – уникальный в своем роде проект, внутри которого удивительная, почти сказочная атмосфера. Созданная талантом художников симфония света раскрывает множество неожиданных граней и образов хорошо знакомого города. Шагая в ногу со временем, нынешнее поколение российских граждан на наших глазах формирует новый культурный пласт, привлекая общественное внимание к этому жанру современного городского искусства, повышает интерес международного сообщества к традиционному культурному наследию нашей страны, стимулирует развитие событийного туризма».

А именно к этому стремятся художники и дизайнеры по свету во всем мире!



ЗАТОЧЕННЫЙ БИЗНЕС

Вопреки расхожему мнению, большие деньги делаются не только на сырьевых ресурсах или популярных ныне гаджетах и девайсах. Не меньше, если не больше, можно заработать на сущей мелочи – бытовых предметах. Они дешевы, но нужны ежедневно. А если к тому же продавать их ниже себестоимости – и даже бесплатно раздавать! – то оборот увеличивается на порядки. Как при этом не остаться без прибыли и накрепко привязать потребителя к своей продукции и своему бренду, одним из первых продемонстрировал американец Кинг Кэмп Жиллетт ровно век и десятилетие назад.

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ГАКОВ

ИСТИНА В БУТЫЛКЕ

С генами у будущего «бритвенного короля» было все в порядке – родители мальчика, родившегося в 1855 году в захолустном городке Фон-дю-Лак в штате Висконсин, явно обладали предпринимательской жилкой. И неслучайно дали сыну имя Кинг – очевидно, веря в его удачливое будущее. Отец был владельцем скобяной лавки, но не просто торговал «чужим» товаром, а еще и старался довести до ума, усовершенствовать и «подправить» все, до чего доходили руки. А мать написала книгу кулинарных рецептов под скромным названием «Поваренная книга Белого дома» – и книга постоянно переиздавалась, благополучно пережив век!

Все вроде бы складывалось к лучшему, но в 1859 году семья перебралась в Чикаго. Большой город – большие возможности, полагал глава семьи – и не ошибся, забыв лишь о том, что и проблемы в большом городе – тоже немалые. В частности, пожары. Один такой – знаменитый «чикагский пожар 1871 года» – среди прочих зданий спалил и семейную торговую точку. Однако Жиллетт-старший не опустил рук и вновь добился успеха – на сей раз в Нью-Йорке, где устроился агентом в патентное бюро. Там же приобщил к труду 16-летнего сына: тот стал коммивояжером, по-современному – торговым агентом, местной фирмы металлоизделий.

В те годы эта профессия была в Штатах чрезвычайно популярной, но не слишком перспективной. С торговли вразнос начинали многие будущие звезды бизнеса, но лишь в качестве кратковременной «разминки» перед действительно большим и, главное, собственным делом. В отличие от многих, Кинг Кэмп Жиллетт с развозом «железяк» по городам и весям изрядно «засиделся» – он основал собственный бизнес лишь накануне своего пятидесятилетия! Зато с бизнесом не прогадал и в считанные годы стал миллионером. Оказалось, что для успеха и нужно-то



было всего ничего – один удачный совет босса плюс выношенная за долгие годы заветная мечта и неистребимое упорство в достижении поставленной цели. Всего ничего...

Да, и еще одно: опыт убеждения, который коммивояжер со стажем приобрел за время бесконечных поездок по стране.

Впрочем, эти три десятка лет Кинг Кэмп Жиллетт не только торговал вразнос, но и, следуя примеру отца, постоянно что-то изобретал. Но эти полезные бытовые вещицы – от усовершенствованного водопроводного крана до оригинальных электрических проводников – «прорывными» в судьбе изобретателя, увы, не стали. В основном потому, что ему, по собственному признанию, просто не хватало времени для продвижения своих новинок на рынок (и весь «навар», соответственно, доставался другим). Но Жиллетт все равно лелеял надежду: в один прекрасный день он изобретет нечто такое, что в одночасье сделает его миллионером!

И этот день наступил. Но не сразу. Толчком к озолотившему автора изобретению послужил мудрый совет босса – Уильяма Пойнтера, владельца балтиморской компании Crown Cork & Seal, продукцию которой как раз и развозил по американской глубинке Жиллетт. Среди ассортимента товаров компании была, в частности, изобретенная лично главой компании особая пробка для бутылок Crown Cork – с оловянной крышкой и присоединенной к ней прокладкой. Пробка шла на ура – хотя автор вряд ли подозревал, что его изобретением будут пользоваться и в начале XXI столетия... Пока же Пойнтер посоветовал торговому агенту нацелиться на изобретение чего-то столь же практичного – дешевого и непременно «одноразового». Словом, того, что покупатель будет выбрасывать после первого же использования, а затем отправляться в магазин за заменой. Мысль была интересной и со временем превратилась для Жиллетта в идею фикс.

А решение, которое можно назвать озарением, пришло сразу же целиком и полностью оформленным – конструктивно и визуальное.

КАК ЗАКАЛЯЛАСЬ СТАЛЬ

Случилось это летом 1895 года – в полном согласии с поговоркой: «Необходимость – мать изобретения». Собственно, на месте Жиллетта мог оказаться любой мужчина, каждое утро перед зеркалом берущий в руки бритву – в те времена еще не одноразовую. Время от времени лезвия тупились, приходилось нести их к точильщику, так что рано или поздно кто-то из покупателей бритв должен был возмутиться. И решить: дальше так жить нельзя!

И этим человеком стал Кинг Кэмп Жиллетт. Позже он вспомнил то утро в провинциальной гостинице: «Я стоял, сжав бритву в руке, а глаза мягко скользили по ней, подобно птице, опускающейся в гнездо с птенцами. И вдруг я совершенно явственно представил себе будущий станок Gillette! За считанные секунды в голове промелькнуло множество вопросов, но ответы на них находились моментально, как будто все это происходило во сне и ответы были заранее известны».

Вопросы же, пролетевшие в голове изобретателя, были следующие. Если в бритве «работает» только тонкое лезвие, зачем тратить время и деньги на производство дорогой ручки (а в те времена ручки делали из дорогой стали, да еще и украшали резьбой и чеканкой)? И если лезвие постоянно тупится, то как сделать его более «долгосрочным»? Или, может быть, пойти противоположным путем – сделать лезвие, наоборот, дешевым, но сменным?

Результат этих размышлений известен. Мы и сегодня (сегодня – не только мужчины!) пользуемся этим нехитрым приспособлением – сменным, заточенным с обоих концов «безопасным» лезвием, зажатым в Т-образной ручке. Хотя, справедливости ради, нужно сказать, что первую безопасную бритву изобрели в середине 1870-х немцы (братья Кемпфе) – но отнюдь не одноразовую. В отличие от их громоздкого, кованого агрегата изделие Жиллетта было просто в эксплуатации и дешево настолько, что после одного сеанса бритья лезвие отправлялось в корзину для мусора, а в станок вставлялось новое. Надо ли добавлять, что это был продукт поистине универсальный и вечный, по крайней мере, для половины рода человеческого.

Но прежде чем заработать на своем «козырном» изобретении желанные миллионы, Жиллетту пришлось потратить

годы и сотни тысяч долларов на эксперименты. А точнее – шесть лет и четверть миллиона только на лабораторные тесты. Начиная опыты, изобретатель, к счастью для него, ничего этого не предполагал – а знал бы, то вряд ли занялся подобной авантюрой.

Главной проблемой была сталь, необходимая для задуманного бритвенного станка. Таковой – тонкой, прочной и дешевой одновременно – тогда не было, об этом в один голос твердили все специалисты, к которым обращался за консультациями Жиллетт, включая сотрудников одного из самых передовых (тогда и сейчас) «мозговых центров» Америки – знаменитого Массачусетского технологического института.

И только в 1901 году нашелся человек, превративший «авантюрное» предприятие в самое что ни на есть реальное. Более того, миллионное! Этим добрым гением для Жиллетта стал инженер-механик Уильям Никерсон, которому мужская половина человечества, собственно, и обязана появлением новых лезвий для безопасных одноразовых бритв. Благодаря Никерсону, придумавшему технологию закалки и заточки стальной ленты, дело, наконец, сдвинулось с мертвой точки. В том же 1901 году Жиллетт получил искомый патент на Т-образную безопасную бритву со сменным лезвием и основал компанию по ее производству – American Safety Razor Company.

В июле следующего года она сменила название на Gillette Razor Company, после чего... чуть было не разорилась! Себестоимость новой бритвы была чересчур высокой для одноразового товара, а капиталов на новые эксперименты не было. Не помогли и дополнительные \$5 тыс., вырученных от размещения акций компании на бирже. Нужно было, как показали дальнейшие события, раз в пятьдесят больше!

И вот тут помог дар убеждения, которым Жиллетт, несомненно, обладал. Он смог уговорить инвесторов «подбросить денег» и в 1903 году наладил серийное производство бритв. Правда, весь первый год продаж держал пальцы скрещенными – за год удалось сбыть потребителям всего полсотни станков и 168 лезвий. Зато уже на следующий год продукцию компании Gillette купило более 100 тыс. американцев. А спустя еще четыре года чистая прибыль компании превысила \$13 млн.

ПРИБЫЛЬ ОТ БЕСПЛАТНОЙ РАЗДАЧИ

Это не оговорка и не оксюморон – фигура речи, в которой сочетается несочетаемое (типа твердая вода, холодный огонь,





живой труп и так далее). Именно такой во всех отношениях нестандартный маркетинговый ход и придумал «король бладобреев» для продвижения своего товара. Он стал продавать бритвенные станки ниже себестоимости и даже раздавать даром! Таким образом «приучая» потребителя к новому товару и новому бренду и одновременно «подсаживая» на покупку новых лезвий. Произведенных, конечно же, тем же Жиллеттом.

Ныне это один из азов маркетинга, а во времена Жиллетта его ноу-хау было приемом революционным. По мнению большинства коллег-предпринимателей, чистой воды безумием. Позже, когда бизнес-сообщество признало, наконец, правоту «безумца», подобную маркетинговую модель в честь Жиллетта назвали моделью «бритвы-лезвия». Сегодня ее именуют моделью «наживки-крючка» или «связанных продуктов».

Схема проста до неприличия. Некий основной продукт поступает в продажу по заведомо заниженной цене, а прибыль получается за счет многократной продажи тому же потребителю другого продукта – расходного, без которого и главный оказывается как бы ни к чему. Можно назвать это особой завуалированной формой торговли в рассрочку – потребитель неминуемо выплатит реальную стоимость основного товара путем покупки расходных материалов. Как прозрачно писал сам автор этой схемы, «не нужно жалеть денег на покупку рынка»!

К 1906 году изделия Gillette завоевали не только родину их производителя, но и Старый Свет. Патент на изготовление безопасных бритв со сменными лезвиями был продлен еще на два десятилетия, на протяжении которых компания Жиллетта оставалась практически монополистом. Разумеется, находились желающие бросить ему перчатку, но к тому времени у компании хватало средств на лучших в стране юристов, и после выигранных Gillette процессов конкуренты отпадали один за другим. С теми же, кого не удавалось засудить, «король бладобреев» договаривался по-хорошему – просто покупал.

А еще ему помогла начавшаяся вскоре Первая мировая война. Потому что армиям всех без исключения воюющих стран позарез нужно было изобретение Жиллетта – удобные, дешевые и безопасные одноразовые бритвы. (Кстати, создателем конкурирующей бритвенной системы со сменными кассетами тоже был человек военный, «подсмотревший» свое изобретение в механизме оружейного магазина, – подполковник Джейкоб Шик.) Поэтому главе компании Gillette не составило труда получить эксклюзивный контракт от американского во-

енного ведомства. За все военные годы компания поставила для нужд армии США 3,5 млн бритвенных станков и вдесятеро больше лезвий.

Война не только озолотила Gillette, но и невольно обеспечила ее изделиям рекламу, о которой можно только мечтать. Американская армия была небольшой – около полутора тысяч к концу войны, – но эта сотня с лишним тысяч демобилизованных мужчин уже не могла обходиться без безопасных бритв и в мирной жизни. А, кроме того, эти мужчины, вернувшиеся с войны, храбрецы и кумиры женской половины населения страны, невольно стали имиджевыми «лицами Gillette». Таким образом, гарантировав компании уже миллионы – поколения – будущих покупателей.

ОСНОВОПОЛОЖНИК УТОПИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА

Разбогатев и добившись всенародного признания (во всяком случае, среди сильной половины рода человеческого – время, когда бритва станет обязательным атрибутом женского утреннего туалета, было впереди), Жиллетт вернулся к еще одному проекту, которым грезил в бытность коммивояжером. Проекту куда более грандиозному, чем безопасная бритва: изобретатель задумался над механизмом совершенствования человеческого общества. Не больше и не меньше.

Мысль о социуме, который функционирует как образцовая корпорация, впервые посетила Жиллетта во время одной из дальних поездок, в дождливый день, заставший торговца бутылочными пробками в калифорнийском городе Скрэнтоне. По воспоминаниям самого «капиталиста-утописта», в тот день он рассеянно глядел сквозь запотевшее стекло гостиничного номера на улицу. А там столкнулись две повозки, и из мешков с одной из них на мостовую высыпались кофейные зерна. Вот это самое обычное в те времена ДТП навело изобретателя на светлую мысль: мировая экономика – тоже механизм, который порой дает сбои и попадает в аварии. А потому нуждается в срочной «отладке» и некоторых усовершенствованиях.

Результатом дальнейших размышлений стала выпущенная Жиллеттом в 1894 году книга «Тенденция развития человечества». Это была смелая для своего времени социальная урбанистическая утопия, предвосхитившая многие градостроительные идеи великого архитектора и мыслителя Ле Корбюзье. Автор грезил о том, как в будущем все население Соединенных Штатов переселится в один-единственный грандиозный город небоскребов – Метрополис. Построить его Жиллетт предлагал на

севере страны, в районе Великих Озер, где природой создан идеальный «электрогенератор», способный обеспечить утопический город энергией, – Ниагарский водопад. В городе-мечте засорение среды обитания будет караться законом, а социальная жизнь идеально, по мнению автора, организуется по принципу акционерного общества, члены которого сообща трудятся на общее благо. И никаких конкурентных войн, соперничества и социального расслоения!

У утопии Жиллетта сразу же появились последователи – хотя и немногочисленные. Однако нашлись желающие сразу же «записаться» в число граждан утопии и даже вложили в письма, адресованные Жиллетту, деньги в качестве вступительных взносов... Но, как выяснилось, энтузиасты поспешили – «архитектор утопии» быстро охладел к своему проекту, всецело переключившись на другой, более приземленный – ту самую безопасную бритву.

А вот когда вторая идея была успешно реализована, Кинг Кэмп Жиллетт – теперь уже не мелкий торговый агент, а крупный промышленник, чей портрет красовался на каждой упаковке бритв, – решил реанимировать и проект утопический. И привлечь для пропаганды его еще более «растиражированных» знаменитостей – экс-президента Теодора Рузвельта и автомагната Генри Форда. Но второй, отличавшийся крайней дремучестью во всем, что касалось «гуманитарии», но зато знающий, как управлять людьми, отказался слушать подобные «бредни». А ответ Рузвельта, которого Жиллетт пригласил возглавить утопическую Всемирную корпорацию, вошел в историю. «Я бы не прочь, – ответил экс-президент, – но я как-то не доверяю людям, которые продают бритвы и при этом сами носят усы».

ОДНОРАЗОВЫЙ МИР

После чего, окончательно охладев к социальным преобразованиям, Кинг Кэмп Жиллетт решил уйти на покой – ему уже шел седьмой десяток... Продав значительную часть своих акций, он купил себе в Калифорнии поместье с апельсиновыми плантациями и провел там остаток дней, лишь формально оставив за собой пост председателя совета директоров основанной им компании. Там же, среди калифорнийских апельсиновых рощ, «король бладобреев» и умер в 1931 году. По некоторым сведениям – совсем не богатым человеком, так как из-за интриг внутри руководства оставленной им компании ее основатель и первый глава к концу жизни лишился практически всех своих акций.

Незадолго до смерти, в 1926 году, когда отмечалось 25-летие компании Gillette, ее основатель заявил: «Я не знаю другого такого же товара повседневного индивидуального спроса, как наша безопасная бритва. В своих путешествиях я встречал ее везде – от рыбацкого поселка на севере Норвегии до пустыни Сахары». Однако даже в самых смелых мечтах Жиллетт вряд ли догадывался, как широко будут продаваться изделия его фирмы три четверти века спустя.

Потому что свой столетний юбилей в 2001 году Gillette встретила одним из мировых лидеров на рынке не только бритвенных принадлежностей, но и средств ухода за зубами, парфюмерии и бытовой гигиены, а также пищевых инструментов и бытовых электроприборов! В «портфеле брендов» компании собран редкий для подобного гиганта букет – кроме собствен-

но бритв Gillette (с признанными «хитами» которого – Sensor, Trac II, Mach3 и M3Power – конкурировали только изделия компании Bic), там были еще и зубные щетки – обычные Oral-B и электрические Braun, а также щелочные электробатарейки Duracell. Всего же ассортиментная линейка Gillette насчитывает почти тысячу наименований, востребованных во всех странах мира. В 2001 году только бритв Mach3 было продано на \$1 млрд.

Правда, спустя всего четыре года, в 2005-м, детище Кинга Кэмп Жиллетта прекратило существование в виде самостоятельной компании – ее купил гигант Procter & Gamble, но «бритвенный» бренд остался. И теперь уже не сотни миллионов, а миллиарды жителей всех континентов свято убеждены, что «Gillette – лучше для мужчины нет».

Всю жизнь грезивший утопическими проектами Кинг Кэмп Жиллетт смог-таки изменить мир, хотя и не в том направлении, о котором мечтал. Он создал поистине глобальный продукт, превратив бритье из ежедневной пытки и рискованного предприятия в легкую необременительную процедуру. И создал



имидж нового, гладкобритого мужчины (позже к бритве, отбросив вековые предрассудки, приобщилась и прекрасная половина человечества).

Но, кроме того, изобретение Жиллетта дало человечеству новый вектор развития, не столь радужный. За одноразовыми бритвами неизбежно последовали одноразовая посуда, одноразовая пища, одноразовая одежда... Мир неудержимо становится «одноразовым», и то, что веками считалось едва ли не главным достоинством товара – долговечность, – уступило место прямо противоположному. Сбывается мрачное предвидение научных фантастов – человечество вступает в эпоху, когда мир заполняют «непрочные вещи», а производить прочные будет запрещено законом. И, едва купив новый товар, покупатель понесется в ближайший магазин за заменой или апгрейдом, не дожидаясь, пока покупка начнет разваливаться. Вот вам и «безопасная» бритва! 

СОЛНЦЕ, МОРЕ И... ВОЗДУШНЫЕ ЗМЕИ

Кайтсерфинг – один из молодых видов спорта, получающий все большее распространение благодаря зрелищности, эмоциональности и демократичности. К тому же он достаточно универсален – им можно заниматься как на залитых солнцем морских побережьях, так и посреди ледяных просторов застывших водоемов.

Текст: **МИХАИЛ КАЛИНИН**

Впрочем, кайтсерфинг (от англ. kite – воздушный змей и surfing – скольжение на прибойной волне), или кайтинг, несмотря на молодость, имеет довольно глубокие исторические корни, уходящие в XIX столетие – к тем временам, когда человечество изо всех сил стремилось покорить пятый океан. Именно на те годы пришлось первые эксперименты с использованием воздушных змеев в качестве движущей силы.

Сначала их пытались применять во флоте. Были придуманы 4-стропная система управления кайтами, до сих пор сохранившая свою актуальность, а также система, обеспечивающая возможность передвижения против ветра. Самым ярким достижением стало пересечение Ла-Манша на лодке под воздушным змеем.

Затем наступили десятилетия забвения, когда основное внимание уделялось развитию двигателей внутреннего сгорания. Лишь к концу 70-х годов прошлого века после очередного топливного кризиса и назревающего обострения экологических проблем вновь задумались об альтерна-

тивных источниках энергии. В тот период была разработана система воздушных строп, улучшено управление, запатентован первый надувной змей. Кайты попытались приспособить под каноэ, коньки, багги и водные лыжи. Но настоящим прорывом стала замена лыж на одинарную доску (аналогичную используемой в виндсерфинге), произошедшая накануне третьего тысячелетия. Интерес к кайтингу возрос в разы, его не просто заметили – о нем заговорили всерьез, и армия поклонников скольжения под воздушными змеями достигла небывалых размеров. В результате в 2009 году Международная федерация парусного спорта (ISAF) признала кайтсерфинг полноправным видом парусного спорта, а Всероссийская федерация парусного спорта одобрила это решение для нашей страны. Сегодня на глобальном уровне действует Международная ассоциация кайтбординга (IKO) при ISAF, при ВФПС есть Комитет по кайтбордингу. Иными словами, воздушные змеи получили официальное признание,

и вполне вероятно, что вскоре кайтсерфинг станет олимпийским видом спорта.

Однако прелесть кайтинга в том, что, даже обрета признание на столь высоком уровне, он не превратился в забаву для узкого круга, по-прежнему оставаясь спортом демократичным и доступным для всех желающих. Да, безусловно, кайтсерфинг ориентирован главным образом на людей до 40–45 лет, но среди его поклонников немало и людей в возрасте, ведь дух азарта, жажда эмоций, стремление к свободе не чужды никому из нас.

Научиться кайтингу не составляет труда. С умелым инструктором изучить основы можно за несколько часов. Продвинутые школы предлагают 3–5-дневные курсы (в общей сложности 9–12 часов обучения). Новичку же достаточно получаса, чтобы раз и навсегда «заболеть» кайтсерфингом: море, солнце, волны, прозрачная гладь бирюзового простора, легкость полета и очарование свободы способны свести с ума кого угодно. Поэтому стоит ли удивляться, что среди поклонников кайтинга

В сумасбродстве
есть надежда,
в заурядности –
никакой.

Ральф Эмерсон



есть и искушенные бизнесмены, и бесшабашные студенты, и амбициозные управленцы, набирающиеся житейской и деловой мудрости.

Кстати, коль речь зашла об обучении, необходимо отметить, что школы (в том числе и находящиеся в России) предлагают различные программы обучения, но наиболее популярна методика IKO. В соответствии со стандартами этой методики обучение делится на три уровня. Первый – самый простой, точнее начальный. На нем происходит знакомство с устройством кайта, принципами движения под ветром, обращением со снаряжением. Изучаются основные практические навыки – пилотирование кайта, запуск и приземление буксировочного змея.

Второй – средний. Навыки самоспасения, управления одной рукой, водный старт, базовые положения тела, доски и змея, первые галсы в обоих направлениях, ветровые эффекты и правильный выбор оборудования в зависимости от окружающих условий – это уже здесь. По сути, необходимый минимум, в случае если вам понравился кайтинг и вы хотите им заняться, а не просто купить себе аттракцион на разок-другой, это именно первый и второй уровни.

Третий уровень вырабатывает самостоятельность и независимость – вы научитесь стартовать и поворачивать без посторонней помощи. Хотя основное здесь

катание группой, умение расходиться с соперником, а также эквилибристика – прыжки и различные фигуры.

Полный курс из трех уровней стоит в России от \$1 тыс. до €1 тыс. в зависимости от престижности школы. Дешевле – явное мошенничество, поскольку по окончании обучения вам должны выдать сертификат международного образца, имеющий международную стоимость. Дороже – изучите программу: в нее могут быть включены дополнительные элементы, которые, конечно же, стоит оплатить, но только в том случае, если они вам интересны.

Теперь несколько слов об оснащении. Кайтинг – увлечение не из дешевых. Хотя сразу и тем более самостоятельно приобретать дорогостоящее оборудование и аксессуаров не стоит. Вообще, вначале лучше пользоваться арендованным снаряжением и уже потом, когда вы поймете, что вам больше нравится, с помощью опытного специалиста в кайтинге можно сделать правильный выбор.

Дело в том, что моделей досок, как и кайтов, довольно много. И у каждой из них есть свои преимущества, которые можно или усилить грамотной комбинацией кайта и доски, или фактически свести на нет, некорректно произведя подбор. Нужно учитывать и параметры конкретных моделей. Например, есть доски для силовых трюков. А есть ориенти-



рованные на развитие высокой скорости. Доски для фрирайда имеют оптимизированную форму, обеспечивающую хорошее скольжение и прыгучесть. Как правило, такие доски выбирают любители длинных галсов, прыжков и экспериментов с перехватами планки. А еще есть доски с центральным интегрированным плавником, 3D-палубой для лучшей балансировки корпуса, легкие, но жесткие, с усовершенствованным рокером для лучшего лавирования против ветра и дополнительного ускорения при постоянном курсовом контроле... Перечислять характерные особенности отдельных моделей можно долго, поэтому, не имея достаточного опыта и знаний – это важно! – лучше не приобретать оснащение самостоятельно. Ну и, соответственно, пока вы не осознали, что вас больше заводит – умопомрачительная акробатика или затажные фрирайды, – лучше по-временить с покупкой.

Все то же справедливо и для кайтов. В принципе, все кайты условно можно разделить на два типа – с надувным каркасом и парафойлы, но даже эти два типа подразумевают огромное количество вариантов. Кайты с большой скоростью поворота, с большим ветровым диапазоном, для быстрого возвращения против ветра и автоматическим перезапуском, с плоским профилем, для работы в широком диапазоне дисциплин и т. д.

Это уже потом у вас будет несколько досок и с десятком кайтов (правда, тогда встанет вопрос с транспортировкой до ближайшего подходящего пляжа), а сначала нужно выбрать то, на чем будет сподручнее осваивать кайтсерфинг и постигать его нюансы.

Приличные доски стоят от 10 до 15 тыс. рублей, кайты – от 15 до 20 тыс. рублей. За \$2 тыс. можно получить вариант, полностью отвечающий потребностям новичка. Но не забудьте, что вам еще потребуется амуниция: гидрокостюм для холодной погоды или комплект обычной спортивной одежды (лайкровая гидромайка и шорты) для водных видов спорта и шлем. Последним не пренебрегайте – несмотря на кажущуюся легкость, кайтсерфинг изобилует травматизмом. Это не заурядное развлечение. Это спорт, и, как все виды спорта, он сопряжен с определенными трудностями и опасностью как для самого катающегося, так и для людей, отдыхающих на воде рядом с ним.

Поэтому не забудьте и о специальном ноже для экстренного перерезания строп. Если, не дай Бог, отказала система безопасности, стропы запутались, без такого ножа выпутаться будет чрезвычайно сложно.

Идем дальше. Научившись, вы, естественно, заинтересуетесь, где все это можно применить на практике. Потрясающих мест в мире предостаточно. На любой вкус и кошелек. Зимой можно отпра-

виться на Карибское море или Индийский океан. Тропический климат здесь благоволит водному спорту в течение всего года – температура воздуха и воды никогда не опускается ниже 25 °С. Причем специалисты утверждают, что самое незабываемое катание вас ждет на островах Лос Рокес.

В Атлантике есть остров Сал. Сегодня это излюбленное место зимовки известных европейских кайтеров и виндсерферов, но русских туристов пока здесь еще мало. Тут фантастические ветра, а само побережье искрится уникальным колоритом затерянной посреди океана почти безлюдной земли.

Для новичков, опасаящихся экзотических побережий, подойдет привычный Египет. О местных ветрах уже слагают легенды, а инструкторы-россияне (в обязательном порядке сертифицированные ИКО) – ребята не только веселые, но и достаточно опытные. Свое дело они знают на отлично, так что уехать недовольным невозможно в принципе. Также в зимний период для кайтинга рекомендуются Индонезия и Вьетнам (курорт Муи Не, где год назад прошел этап PWA – профессиональной ассоциации виндсерфинга).

В заключение несколько слов о зимнем кайтинге по льду. Если летний кайтсерфинг – это в основном прыжки, фристайл и эквилибристика, то зимой бал правит скорость. Азарт гонки, жажда победы, адреналин безумных разгонов... на воде такого добиться сложновато, а вот на льду – в самый раз. Российский рекорд скорости – 109 км/ч. Впечатляет? Для такого катания берут обычно парафойлы, кайты без надувных баллонов и горные лыжи, причем длинные (более 2 м), с очень большим радиусом поворота.

В общем, кайтсерфинг – это прекрасный способ порезвиться от души, отрешившись от прозаических будней с их опостылевшими проблемами и заботами. Море или бескрайний ледяной простор, солнце, доска и воздушный змей – что еще нужно в жизни? **Б**

Если душа
родилась крылатой,
что ей хоромы
и что ей хаты.

Марина Цветаева



ДЛЯ БИЗНЕСА, **ДЛЯ ПОЛЬЗЫ,** ДЛЯ ДУШИ



Игорь Манн, Анна Турусина

ВОЗВРАЩЕНЦЫ

Маркетинг возвращения: как вернуть потерянных клиентов

2013. – 126 с.



Ричард Льюис

СТОЛКНОВЕНИЕ КУЛЬТУР

Путеводитель для всех, кто делает бизнес за границей

2013. – 640 с.



Питер Норман

УПРАВЛЯЯ РИСКАМИ

Клиринг с участием центральных контрагентов на глобальных финансовых рынках

2012. – 704 с.



Дов Сайдман

ОТНОШЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ РЕЗУЛЬТАТ

2013. – 400 с.



Голов Р.С., Теплышев В.Ю., Пророков А.Н. и др.

БИЗНЕС-ЭНЦИКЛОПЕДИЯ

2012. – 776 с.



Агарков А.П., Голов Р.С., Теплышев В.Ю. и др.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ
2013. – 400 с.

Организация может помочь выполнить работу или помешать этому. Если она помогает, она хорошая.

Если мешает, ее нужно тщательно исследовать.

Л. Рон Хаббард

Люблю правила. Они помогают быстро понять, что можно, что нужно, что нельзя, и прекрасно все структурируют.

Игорь Манн

Для немца и финна правда – это правда. В Японии и Британии все за правду, лишь бы никто не высывался и ничто не нарушало баланса. В Китае абсолютной истины нет вообще. В Италии истина – это вопрос, который может обсуждаться.

Ричард Льюис

Мы позволяем Сити спокойно спать по ночам.

Крис Тапкер,

характеризуя работу клиринговых палат

Журналист и писатель Питер Норман исследует сложный процесс становления центральных контрагентов и самого клиринга в широком контексте общественных, политических и законодательных изменений.

Книга рассказывает о прошлом, настоящем и будущем клиринга, о значении клиринговых палат в истории и о том, почему столь важна бесперебойная работа финансовой системы. Автор проводит подробный анализ клиринга как бизнеса, характеризуя его сильные и слабые стороны, а также описывает сложную схему взаимосвязанных действий фондовых и сырьевых бирж, регулирующих органов и представителей финансовой индустрии.

Собранный воедино практический опыт людей, стоявших у истоков современного клирингового бизнеса, полезно изучить не только финансовым специалистам, но и всем, кто заинтересован в построении устойчивых рынков капитала.

Почему эта книга достойна прочтения

Книга, безусловно, станет учебником номер один для тех, кто интересуется историей финансов и желает разобраться во внутренних хитросплетениях финансового сектора мировой экономики.

Эта книга не о том, что делать. Она о том, как делать то, что мы делаем. В чем различие? Во всем.

Дов Сайдман

В современном мире особую важность приобретает не то, что делают компании (продукты, инновации, бизнес-процессы легко копируются), а то, как они это делают – как взаимодействуют с клиентами, партнерами, подчиненными. Именно поведение, система ценностей владельцев компании и ее кредо определяют сегодня успех.

Дов Сайдман, основатель и генеральный директор компании LRN, которая помогает предприятиям по всему миру добиваться успеха, выдвигает так называемую «как-концепцию» построения бизнеса, в основе которой – правильно выстроенные взаимоотношения с людьми. Он приводит множество интересных фактов, рассматривает результаты исследований, разбирает мнения выдающихся лидеров современности и на их основе подробно объясняет свое видение – как правильно делать то, что мы делаем, чтобы добиться успеха в бизнесе и в жизни. И надо сказать, что в США концепция автора получила особо широкое признание.

Почему эта книга достойна прочтения

Эта книга затрагивает вопросы этичного менеджмента, которым в России уделяют, к сожалению, пока мало внимания. Мы надеемся, что идеи Дова Сайдмана помогут многим задуматься о том, как следует вести бизнес и строить свою жизнь.

Бизнес – это сочетание войны и спорта.

Андре Моруа

Впервые «Бизнес-энциклопедия» вышла в свет в 2005 году ограниченным тиражом, и сейчас это первое издание по праву считается библиографической редкостью.

Главная цель энциклопедии – помочь всем участникам процесса рыночных преобразований, включая владельцев бизнеса, менеджеров организаций различных форм собственности, специалистов государственных и муниципальных органов власти, ориентироваться в категориях, понятиях и терминах, связанных с ведением предпринимательской деятельности. При подготовке настоящего издания авторский коллектив провел огромную работу по усовершенствованию ряда определений, по уточнению терминологии. Материал был основательно переработан и дополнен. Статьи построены по общеэнциклопедическому принципу, имеют общепринятую структурно-логическую схему, позволяющую добиться унификации и типологизации содержания, максимальной доступности и ясности изложения. Найти более полные сведения поможет система ссылок.

Почему эта книга достойна прочтения

Созданная в лучших традициях российской энциклопедической школы, книга отражает процесс рыночных преобразований и включает последние изменения в области законодательства, теории и практики бизнеса.

Издание адресовано студентам экономических специальностей, молодым менеджерам и новичкам в мире бизнеса. В книге рассмотрены экономические, организационно-производственные и управленческие основы деятельности предприятий. Специалистам, работающим в чрезвычайно сложных условиях современной рыночной экономики, необходим учебник, не только раскрывающий основные понятия, но и позволяющий комплексно охватить различные направления производственно-хозяйственной деятельности. Достоинством этой книги является интегрированный подход при изложении учебных материалов взаимосвязанных курсов, изучаемых студентами экономических специальностей вузов. Именно такого пособия недостает студентам вузов и практическим работникам, т.е. будущим и настоящим менеджерам. Учебник может быть использован при изучении дисциплин «Экономика организации (предприятия)», «Теория организации», «Производственный менеджмент» и др.

Почему эта книга достойна прочтения

Уникальный комплексный подход при изложении материала позволяет глубоко и комплексно осмыслить проблемы функционирования предприятий и экономики в целом на современном этапе ее модернизации.

A word from the Editor*Ms TATYANA IVANOVA***The land development in Bryansk Region***Interview with Mr NIKOLAI DEMIN,
Governor of the Bryansk region.*

In Soviet times Bryansk region was called the potato field of USSR. Time has changed, and the potato was on the verge of degeneration. But today Bryansk region is actively engaged in the development of this industry. Advances in potato growth are undeniable: the production exceeded to one million tons. A number of large companies started working in agriculture, there are BryanskLitAgr, Tsar-Myaso, Miratorg, Kurinoye Tsarstvo – Bryansk, LLC Friendship, etc. Economic forums are held in the region, the total value of agreements concluded, raised to ten billion rubles. More than a hundred investment projects came to life. The local industries developed, including engineering companies, manufacturing nano-silicates, constructing as well. Particular attention is paid to the development of small and medium-sized business and the realization of social projects.

There is nowhere to go with out factories,*Mr ANDREW BOLESTA*

Growing domestic demand, abundant natural resources, a prime location, access to U.S. markets, the EU and China, a high level of basic education of the population – all indicate that Russia should be one of the world's economic leaders and one of the most attractive countries of the world for living and doing business in. But our achievements are offset by the archaic socio-economic system. Russia has taken the path of development of raw material export economy based on an almost feudal principles of production and distribution of resource rents. The situation has to be changed; we need new industrialization, that will give impetus to the development of manufacturing industries. To do this, one first needs at times to increase funding for research and development, improve the performance of existing and create new high-performance workplaces: every Russian has to produce and earn three times more than they do today.

Personnel matters*An interview with Mr ROMAN GOLOV, dean
of MATI Faculty of Engineering Economics
at named after K.E. Tsiolkovsky Russian State
Technological University*

Next year one of the most well known and respected Russian education faculties of

engineering and economics will celebrate its 20th year. The socio-economic changes of Russia in the early 1990's, made it necessary from the engineer's deep knowledge of economics, becoming the focal impulse for its creation. The main difference from the classical economics departments lies within the approach of not training theoretical economists but managers, economists and engineers on a program which, organically combines the technical, economic and management training. Today the 11 departments of the faculty train more than 1,600 students in 9 specialties and 6 areas of training.

Build better, build cheaper*Interview with Mr YEFIM BASIN,
President of the National Association
of Builders (NOSTROY)*

Civil construction has been the topic of the discussion for many years: little was built, and the quality of work was not up to par, there were not enough experts and the prices were off scale. Moreover, the recent crisis has hit the industry badly. Nevertheless, the industry had managed it, and in the end of last year, the construction industry returned to its almost pre-crisis level of absorptive capacity – to more than 5 trillion rubles. The government had allocated more funds for such landmark facilities as the Olympic Games in Sochi, the Student Games in Kazan, the APEC Summit. Large funds were allocated for road construction and maintenance, social housing programs. However, a number of problems are left. Investment, quality of work, training, certification of specialists, pricing, outdated building codes, unnecessary administrative barriers, problems related to tendering, and a lot more that wants changing.

The Gold Cartel*Mr MIKHAIL RUBTSOV*

Today gold has ceased to act as the exchange for value of goods and started to carry out specific monetary functions. It was replaced by lending money with no real value. The desire to provide credit as a universal scale value, resulted in an attempt to prevent by the financial oligarchy, the growth of the price of gold. This was due to the necessity to provide a semblance of stability of the national currency, to create the illusion of the absence of the loss of their purchasing power. But the main objective remained was the desire to stabilize the existing monetary system by manipulating the

price of gold. The overthrow of gold from the pedestal of a universal equivalent was the natural result of the global financial system, as well as central banks and their agents that the Committee on antitrust actions had coined as the Golden Cartel.

Credit: market trends*Ms AMINA ATAVOVA*

During the first three quarters of 2012 the corporate lending market was extremely intense. In anticipation of a new round of crisis, banks have carefully evaluated the risks and the chances of getting credit by many companies had decreased substantially. BDO in Russia Company conducted a study in which they considered financing the real estate sector in 2012. The analysis covered the 39 credit institutions, seven of which are included in the list of the 30 largest in Russia. According to the results, most rarely trouble in attracting bank financing arise from borrowers in the private sector, medium-sized businesses. Banks prefer to work primarily with Russian companies, in particular for wholesale and retail trade, transport and logistics companies, companies operating in the field of energy, metallurgy, construction, real estate, IT, production of consumer goods.

**The arbitration court – a right tool
business***Mr MAXIM VERBITSKY*

The times of corruption and bribery when officials suggested «price lists» is a thing of the past. Wealthy business cannot exist outside of the law. There comes a time of accurate calculations, appropriate business solutions and clear mechanisms for managing business processes. As you know business activity and performance of the organization is characterized primarily by the speed of cash flow. And there are legal mechanisms that increase their turnover, and one of them is an arbitration court. This alternative court system eliminates the unnecessary legal proceedings. And due to the fact that the debate in the narrow sphere of legal relations can be considered more qualified, the quality of justice will be higher. In addition, the trial in the arbitration court takes less than a month.

The VII National Award «Russian of the Year»

June 11, 2013, on the eve of the Day of Russia, in the large conference room of the Administration of the President of

the Russian Federation there was held an awarding ceremony for the winners of the VII National Award of public recognition of the achievements of citizens of the Russian Federation – «Russian of the Year». The national program «Russian of the Year» was established in 2005 by the All-Russian public organization the «Russian Academy of Business and Entrepreneurship.» Its purpose – to glorify the most prominent figures of power and economy, science and culture, arts and sports – in short, those who create the history of the new Russia. The idea of honoring the winners came from a desire to not only pay tribute to our contemporaries who have made an invaluable contribution to the development of Russia, but also to attract the attention of the younger generation of Russians – to fill their hearts with pride for their country, their people, their homeland.

Giving life*Interview with Mr VICTOR DVORNIKOV,
a physician and professor of medicine,
the founder and CEO of Malavit*

Throughout time, people have dreamed of a universal vehicle that would protect from disease and pain. There is no panacea, but there are fortunately, functional unique natural remedy «Malavit», allowing millions of people to maintain the beauty and health. It is based on – vegetable and mineral ingredients: mineral salt solutions, extracts and herbal infusions, roots, resins, water, and other natural gifts from the region of Altai. That is why the products from «Malavit» even when used externally have a holistic, harmonizing effect on the body. The brand «Malavit» – is creams and pastes, cosmetics, dietary supplements, care products for face and body and more. Brand is well known not only in Russia but also abroad. This product is available in Kazakhstan, Germany, Belarus, Ukraine and the United States.

**Pharmaceutical community for a civilized
market***Interview with Ms OKSANA VYAZMINA,
president of Farm Land Club,
CEO of Farmaunit Company*

Farmaunit Company is specializing on deliveries of pharmaceutical substances, and also on wholesale and retail realization of finished pharmaceutical products. Oksana said that Russian pharmaceutical community wants to establish a self-regulating organization in order to create the dialogue with the power and to clear the market of the unfair players.

We are ready for a partnership*Interview with Ms ELENA SAGAL,
CEO Arnest group of companies*

Arnest group of companies – one of the most successful enterprises making perfumery and cosmetic production and household chemicals in Russia and CIS countries. It repeatedly entered the top list of Russian quickly developing enterprises. 60% of all aerosol production in Russia are produced by Arnest Group.

**The XI National Award of Public Recognition of
Russian Women's Achievements – «Olympia»**

On the eve of International Women's Day, March 6, 2013, at the State Historical Museum took place the XI ceremony of awarding the winners of the National Award of public recognition of the achievements of women of Russia «Olympia» – a prestigious award from the Russian Academy of Business. Presented annually to our compatriots for outstanding achievements in their industry. The Award's symbol – a graceful statue made of stone and bronze, which is crowned by the morning star – Aurora. A personification of a representation of a new day reflecting the wildest dreams and hopes for a bright future. The same bright landmarks are the winners of the «Olympia», showing by example how much can one achieve with a desire to serve the high universal ideals.

Petrovsk Port will be here!*Interview with Mr OMARI KALAYEV,
founder of Forema-Kukhni group of companies*

Mr Kalayev is patron and head of Navstvennost charity foundation, the trustee of Social movement «Dagestan without orphans», founder of a festival of a national song and dance «Shunudag». Mr. Kalayev considers that everyone should be a patriot to Homeland. One should love the birthplace and help the countrymen as hard as one can. It is better to make little from a clean heart, than declare much.

**Business in Indonesia: a guarantee for
success***Mr GLEB ZOUBOV*

In recent times, the Russian business is facing difficulties in opening companies and representative offices in the Asia-Pacific region. But the interest in the region is growing, and more and more companies are turning to consulting firms that specialize in such matters. The uniqueness of the Asia-Pacific region is in the fact that on its territory it is not possible to do business without

taking into account the local specifics. But not many take into account the local business culture – it is crucial to have a trusted advisor or a business partner, which in Asia is almost the same. In order to successfully evolve in such a market, it is important to find a company with good reputation that had been operating for a long time in such markets and has a wide range of networks – such as the Alpha Pacific Group.

**Linguistic Centre LINGUA
Murmansk – St. Petersburg – Moscow**

The linguistic center «LINGUA», the pride of the North Western region of the country, actively working in Murmansk, has branches in Severomorsk, Apatity and St. Petersburg, realizes projects in Moscow and the European Union. The center, being the multicultural center in the region, trains children and adults more than in 20 foreign languages in our country and Russian from abroad. Training in «LINGUA» is in great demand, and sometimes it is difficult for center to cope with a flow of preschool children, school students, students and experts, wishing to receive language knowledge.

For business, for pleasure, for the soul*Library of Business Review*

For Business owner of today knowledge is needed more than ever – and not only about finance and business processes, but also about the psychology of customers, suppliers and potential competitors. Products, innovation and business processes are easily copied, so the importance is not what companies do, but how they do it – how to interact with customers, partners, employees and other stakeholders. Moreover, in our time business can easily cross national borders, to operate in different cultural environment is sometimes a daunting task. The books that we present to you help you successfully to solve these problems.

**The workshop «Financial instruments
for the establishment and development
of business»**

April 24, Russian Academy of Business and the Bank «Power» held a workshop designed to guide the small and medium businesses as they can now be supported by the state and become attractive to the financial and credit institutions. Before the students gave speeches the following: Stanislav Ivanov, head of the State Organization «Small Business of Moscow», Alexei Yermolaev, executive director of the Small Business Lending in Moscow, and Alexei Chemshinov, head of credit department of commercial lending.

The visit of the delegation of the Ministry of Foreign Investment in Indonesia to Moscow

In the office of the Russian Academy of Business there took place a meeting between the General Director of RABiP, Mr Oleg Gorbulin and a delegation from the Ministry of Foreign Investment in Indonesia led by the Vice-President for Investment Planning MrTamba Hutapea. The meeting was also attended by representatives of the diplomatic missions of the Republic of Indonesia in Russia . Both sides noted the high potential of the two countries and the growing interest of Russian investors in the Indonesian economy.

Russia is incredibly interesting for me

Interview with Mr H.E. JAUHAR ORATMANGUN, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Indonesia in the Russian Federation and the Republic of Belarus

In 2013, it will be ten years since the signing of the Declaration for the basis of friendship and partnership between Indonesia and Russia in the XXI century. During this time, the level of development of Russian-Indonesian relations has grown considerably. Political relations between Russia and Indonesia are developing both bilaterally and in the Russia – ASEAN, they affect both regional and global aspects of interaction. Strengthening bilateral ties observed in various fields, including in the field of economy and trade. In my role as the Ambassador of the Republic of Indonesia, I would like to more efficiently develop trade and economic cooperation. We actively solicit Russian businessmen to cooperate with Indonesia, including both investors and invite Indonesian businessmen to enter the Russian market.

Under the shadow of the twin towers

Mr VLADIMIR GAKOV

Two delicate towers, bridge-bonded and literally hovering over the capital of Malaysia, Kuala Lumpur, – majestic, tall and graceful as a Buddhist pagoda – were and are a major tourist attraction and the main symbol of the city, not even paced – quickly jerked out of the last century in this century. But not only the skyscrapers beckon tourists; there is also Asia's longest bridge between the mainland and the island of Penang. National Mosque from the roof – «umbrella» and a minaret, «spear», from one type of which captures the spirit no less than by a glass bridge between the skyscrapers. Hindu Batu Caves temple complex,

built in the caves. Butterfly Park and Park orchids. Chinatown and the junks with red paper lanterns. Little India with a cake resembling temples. Houses with Arabic script on the walls. Colonial mansions, though descended from the pages of Somerset Maugham. And much, and much more...

The Moscow motives of a Chinese princess

Interview with Mr DENIS ZUBATOV, director of the restaurant «Turandot»

On the eve of 2006, in Moscow on Tverskaya Boulevard opened the restaurant «Turandot», which is often compared with the tale of the famous Carlo Gozzi. Externally – a typical metropolitan mansion, and inside... a Palace. It was in the XVIII century, when Europeans imagined Chinese culture: gilding, stucco, porcelain, luxury vases, French tapestries, Venetian mirrors, English clocks, fireplaces – the grandeur and opulence of the late Baroque. The unique interior and at the same time a cozy establishment. The food is incredible; here, every visitor can find his dish that they will love. The restaurant offers European, Pan-Asian, Japanese cuisine, as well as unique dishes created especially for this restaurant.

For the sake of eternity

Gold lace, cascades of rare stones, precious metals mysterious blinking create – a unique style of the jewelry house «Buccellati». Eternity – a work for several centuries of masters, reviving the tradition of the jewelry Renaissance. More precisely, the belief in the beauty and the perfect opportunity to put it in the art, including jewelry, according to the philosophy of the Renaissance. After all, Buccellati inspires not only the aesthetics and technology of the period, but a way of thinking – masterpieces of jewelry and watch making from Buccellati You can see it all and own a piece of eternity in the center of Moscow. «Gallery TVRANDOT» – a luxurious place on Tverskoy Boulevard, which contains the best collection of a truly global brand.

A real light show

Mr MIKHAIL KALININ

It must be admitted that the brightest – literally! – holidays – festivals of light with an unprecedented brilliance of lights – buys every year more and more fans in all the capitals of the world. «Zero» years of our century became for many the starting point. It then emerged in Berlin, Amsterdam, Jerusalem,

Chartres, and other festivals, reflecting the concept of modern art decorative lighting in the urban landscape. Today they were joined by Moscow's «Circle of Light», which became one of the most important events of the year. According to the organizers of festivals, lights, abstracting from reality, allows you to perceive the landscape in a different way, and impersonating transforming the world into something exciting, non-obvious, bright and trembling. Established talent of artist's symphony of light reveals many surprising faces and familiar images of the city.

A Honed business

Mr VLADIMIR GAKOV

Contrary to popular opinion, the big money is made not only in raw materials or the now popular gadgets and devices. At least, if not more, you can earn a sheer detail – for household items. They are cheap, but need daily. And if selling them below cost – and even give away for free! – That turnover increases by orders of magnitude. As it does happen without an increase in income and tightly bind consumers to their products and their brand, one of the first to show this was the American «King Camp Gillette» exactly a century and a decade ago. Gillette came up with not much but it was enough... as a safety razor, and in 1903 its established a production. Less than a year the company's products were used by hundreds and thousands of Americans.

Sun, sea and... kites

Mr MIKHAIL KALININ

Kiting – one of the young sports which is becoming more common because of entertainment, emotion and democracy. It is focused mainly on people 40–45 years old, but among fans of kite surfing there are many people of all ages, because the spirit of passion and adventure, the desire for freedom is not foreign to anyone. To learn kiting is easy; with a skilled instructor one can learn the basics in a few hours. Newcomer need no more than half an hour to get hooked on kiting forever: the sea, the sun, the waves, space and ease of flight can be maddening to anyone. No wonder the fans of kiting are some of the most sophisticated businessmen, students and reckless and ambitious managers... In addition, this sport is versatile enough – it can be done at the sunlit sea coasts or in the middle of the icy expanse of frozen water.

C O N T E N T

Business-Government

6 Regions The land development in Bryansk Region

52 From the first person Russia is incredibly interesting for me

Business-Analytics

12 Economy There is nowhere to go with out factories

28 Finances Credit: market trends

Business-Economy

18 Education Personnel matters

20 Construction Build better, build cheaper

24 Finances The Gold cartel

Business-Academy

34 Event The VII National Award «Russian of the year»

44 Action Action The XI National Award of public recognition of Russian Women's achievements – «Olympia»

58 Exchange of experience Exchange of experience The workshop «Financial instruments for the establishment and development of business»

59 Meeting The visit of the delegation of the Ministry of Foreign investment in Indonesia to Moscow

Business-Company

38 VIP-guest Giving life

42 Success Story Elena Sagal: «We are ready for a partnership»

50 Practice Linguistic centre LINGUA

68 Marketing The Moscow motives of a Chinese princess

Business-markets

40 Regulation Pharmaceutical community for a civilized market

Business-Community

48 Clubs Petrovsk Port will be here!

Business-world

60 Investments Business in Indonesia: a guarantee for success

Business-history

80 Brand A honed business

Business-justice

32 Law The Arbitration court – a right tool business Around Business

Around Business

62 Travel Under the shadow of the Twin Towers

72 Art For the sake of eternity

76 Festivals A real light show

84 Hobby Sun, Sea and... kites

88 Library of Business Review For business, for benefit and for soul

Focus

CONSTRUCTION AND DEVELOPMENT

Business-Analytics

12 There is nowhere to go with out factories

Growing domestic demand, abundant natural resources, a prime location, access to U.S. markets, the EU and China, a high level of basic education of the population – all indicate that Russia should be one of the world's economic leaders and one of the most attractive countries of the world for living and doing business in. But our achievements are offset by the archaic socio-economic system. Russia has taken the path of development of raw material export economy based on an almost feudal principles of production and distribution of resource rents.

Business-justice

32 The arbitration court – a right tool business

There comes a time of accurate calculations, appropriate business solutions and clear mechanisms for managing business processes. As you know business activity and performance of the organization is characterized primarily by the speed of cash flow. And there are legal mechanisms that increase their turnover, and one of them is an arbitration court. This alternative court system eliminates the unnecessary legal proceedings. And due to the fact that the debate in the narrow sphere of legal relations can be considered more qualified, the quality of justice will be higher. In addition, the trial in the arbitration court takes less than a month.





Alpha Pacific Group - международная группа компаний, диверсифицированная по направлениям деятельности, каждое из которых демонстрирует уверенный рост. Мы реализуем собственные инвестиционные проекты и предлагаем консалтинговые услуги по сопровождению бизнеса в странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

Alpha Pacific Group - реализует ряд собственных проектов на территории стран Азиатско-Тихоокеанского региона в области девелопмента, коммерческой недвижимости, промышленности, добычи полезных ископаемых и сельского хозяйства.

Для тех, кто хочет сохранить и приумножить своё состояние Alpha Pacific Group разработала программы управления капиталом, включающие консультации и подбор объектов для краткосрочных и долгосрочных инвестиций. Мы работаем в тесном сотрудничестве с органами государственной власти на территории, где реализуется проект.

Квалифицированно выбирая очередной проект и управляя существенными финансовыми ресурсами для его осуществления, мы предлагаем уникальные возможности своим партнерам и инвесторам для реализации амбициозных целей и задач на динамично развивающихся рынках Азиатско-Тихоокеанского региона.

Alpha Pacific Group в течение длительного времени работает в Сингапуре, Австралии, Индонезии и России. Это позволяет нам компетентно решать широкий круг вопросов, связанных с созданием или развитием бизнеса.



Управление капиталом

- Подбор объектов для инвестиций
- Создание диверсифицированного портфеля
- Due diligence активов

Инвестиционный консалтинг

- Подбор объектов инвестирования
- Разработка инвестиционных стратегий
- Подготовка инвестиционных



Сопровождение бизнеса

- Due diligence активов и проектов
- Проведение маркетинговых исследований
- Подбор торговых и деловых партнеров
- Консультации по налоговым вопросам



Оффшорные юрисдикции

- Открытие юридических лиц и банковских счетов
- Разработка механизмов сделок купли-продажи и владения активами
- Налоговое планирование
- Холдинговые схемы



Техническая поддержка

- Ведение бухгалтерии и налогового учета
- Сертификация продукции, таможня
- Получение лицензий и разрешений
- Открытие юридических лиц и банковских счетов
- Подбор помещений и персонала
- Организация деловых поездок
- Письменный и устный перевод
- Полная визовая поддержка