



НАЧНИТЕ БИЗНЕС В АЗИИ*

ВМЕСТЕ С PIDC PTE. LTD.

СТРОГО КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

ВЫЗЫВАЮЩЕ ЭФФЕКТИВНО



PACIFIC INVESTMENT
DEVELOPMENT CORPORATION

www.pidc.sg

*Предложение ограничено

Бизнес Обзорение (29)_2012

БИЗНЕС ОБОЗРЕНИЕ

Business
Review

(29)_2012

**ПСЕВДОЭНЕРГОСЕРВИС
В КВАЗИРЫНОЧНОЙ
ЭКОНОМИКЕ**

**БОМБА
ЗАМЕДЛЕННОГО
ДЕЙСТВИЯ**

**Феликс
Комаров:**

**РЕГИОНЫ — НЕ ГЛУБИНКА,
А ГЛУБИНА**



Ghost

Мощность в избытке, спокойствие в любой ситуации



Ghost создан быть предельно бесшумным, позволяя Вам наслаждаться его двигателем V12 при каждом касании педали. Удовольствие от управления им гарантируют передовые технологии. Ваша поездка уникальна во всех отношениях. Вы будто парите на ковче-самолете. Ghost – неуловимая сила.

Ghost Extended Wheelbase это больше пространства и комфорта, без потери уникального сочетания динамизма и устойчивости надороге, присущего автомобилям Ghost.

* – Удлиненная колесная база

Индивидуальный тест-драйв Rolls-Royce Ghost.
Предварительная запись по телефону: +7 495 785 11 66



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

www.rtmc-moscow.ru

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



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Россия вступила в ВТО. Товарам из многих стран мира будет дан в России зеленый свет. Но не только импорт, но и экспорт из страны станет намного легче. В конце осени мы ждем первые результаты. Конечно, мы не могли обойти эту актуальную тему, и на наших страницах вы найдете разъяснение того, зачем мы вступили в ВТО, мнения экспертов и рассказы о конкретных проектах, которые будут действовать в новых условиях.

Немаловажный вопрос, который мы затронули в нынешнем номере – развитие регионов. Мы представили довольно любопытный и высокопотенциальный проект, который реализует в дальневосточном округе компания «Норд-Стар» совместно с китайскими коллегами. Он направлен на энергичное формирование туризма на наших далеких рубежах. Что, соответственно, даст толчок строительству инфраструктуры и производства.

Ждать ли нам новый кризис – вот что волнует не только деловое сообщество, но и простых людей. Наш уважаемый эксперт на примере системы использования деривативов делает некоторые прогнозы относительно мировой финансовой системы. Они несколько тревожны, но не безнадёжны.

Мы представляем вашему вниманию работу экспертных секций по энергетике. Разве можно кого-либо удивить экспертным советом? За многие годы к ним привыкли, как к чему-то косному и большей частью существующему только на бумаге. Но этот случай особый. Вам будет интересно узнать, что нового делается в области энергоэффективности и энергосбережения, энергосбыта и энергосервиса и так далее.

Рассказывая о бизнесе во всем мире, мы обращаем ваше внимание на замечательное место в Азиатско-Тихоокеанском регионе – остров Бинтан. По красоте, комфортности, экзотичности он не уступает всем известному курорту Бали. О том, как отдыхать и вести бизнес в этом волшебном уголке Индонезии, подробно рассказывает специалист в этой области.

В нынешнем номере мы познакомим вас с последними тенденциями на страховом и фармацевтическом рынке, расскажем, как воспользоваться услугами промышленного дизайнера, познакомим с увлекательным и полезным проведением свободного времени – спортивной стрельбой.

Приятного чтения!

ТАТЬЯНА ИВАНОВА, главный редактор журнала «Бизнес Обзорение»



Тема номера: РОССИЯ И ВТО: НАДЕЖДА НА БУДУЩЕЕ

Бизнес Обозрение
(29)_2012

Учредитель
Общероссийская общественная
организация Российская Академия
Бизнеса и Предпринимательства

Президент Ирина Горбулина

Соиздатели: РАБИП, ЭСМО

Главный редактор Татьяна Иванова

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

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: Феликс Комаров,
учредитель инвестиционно-
строительного фонда «Норд-Стар»
Фото А. Никольского

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. Амундсена, д. 3, к. 1.



6 _ РОССИЯ И ВТО

В конце июля Президент РФ Владимир Путин подписал Федеральный закон «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года». Что нам дает вступление в ВТО? Выгоды для производителей достаточно абстрактны и будут зависеть от способности российских предприятий конкурировать с импортом.

14 _ Бизнес-компании **Персона**



РЕГИОНЫ: НЕ ГЛУБИНКА, А ГЛУБИНА

Темпы развития столицы на десятилетия опережают рост российских городов. И этот перекокс выглядит дико в наше инновационное время и, главное, очень несправедливо по отношению к величайшему богатству России – необъятной территории, которая должна цвести и кормить не только наше государство, но и по крайней мере половину мира.

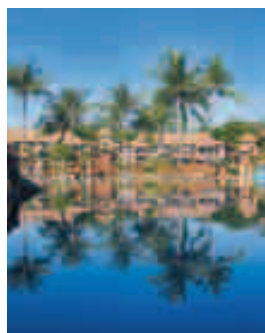
30 _ Бизнес-экономика **Тенденции**



БОМБА ЗАМЕДЛЕННОГО ДЕЙСТВИЯ

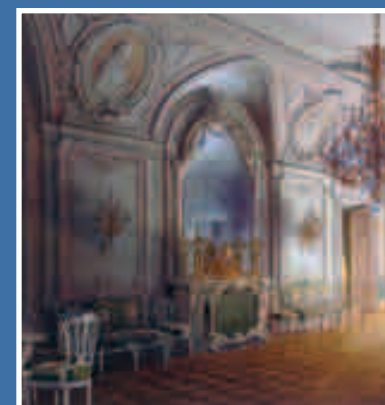
Современная финансовая система сформировала особые инструменты – кредитные деривативы, приобретение которых позволяло создавать у участников рынка обманчивую иллюзию почти полной защищенности от любых возможных рисков. Но эти бумаги стали источником системного риска и привели к дефолту Греции. Аналогичная ситуация складывается с долгами Испании и Италии. Что ждет впереди?

58 _ Бизнес-экономика **Мировые рынки**



БИНТАН – «НОВЫЙ БАЛИ»

Если говорить о курортах Индонезии, то остров Бинтан, который многие окрестили «новым Бали», пожалуй, сегодня является самым перспективным. Он привлекает как туристов, так и инвесторов со всего мира, которые в условиях нарастающих проблем в европейской экономике все чаще обращают внимание на Азию.



С о д е р ж а н и е

Бизнес-экономика

6_ **Перспективы** РОССИЯ И ВТО

10_ **Перспективы** ЭФФЕКТИВНЫЙ ОТВЕТ НА ИСТОРИЧЕСКИЙ ВЫЗОВ

30_ **Тенденции** БОМБА ЗАМЕДЛЕННОГО ДЕЙСТВИЯ

54_ **Мировые рынки** ДВИГАТЕЛЬ БУДУЩЕГО РОСТА

58_ **Мировые рынки** БИНТАН – «НОВЫЙ БАЛИ»

Бизнес-компании

14_ **Персона** РЕГИОНЫ: НЕ ГЛУБИНКА, А ГЛУБИНА

Бизнес-власть

18_ **Форум** ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ

26_ **Практика** ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ В ДЕЙСТВИИ

Бизнес-аналитика

22_ **Откровенный разговор**

ПСЕВДОЭНЕРГОСЕРВИС В КВАЗИРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

34_ **Страхование** ГОД БОЛЬШИХ НАДЕЖД

Бизнес-сообщество

36_ **Практика** ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

48_ **Клубы** АЛТАЙСКИЕ МОСКВИЧИ

Бизнес-практика

38_ **Рынки** В ОЖИДАНИИ БОЛЬШОГО ПРЫЖКА

Бизнес-академия

40_ **Мероприятия** III СЪЕЗД РАБИП: В КРУГУ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

44_ **VIP-гость** СОВМЕСТИМЫ ЛИ БИЗНЕС И КУЛЬТУРА?

75_ **Встречи** ДРУЖЕСКИЙ ВИЗИТ

Бизнес-регионы

51_ **Статистика** О ЦИФРАХ И ЖИЗНИ

Бизнес-технологии

62_ **Практика** ГЛАВЕНСТВО ФОРМЫ

Вокруг бизнеса

66_ **History** БАНКИР ГОСУДАРСТВА РОССИЙСКОГО

70_ **Путешествие** ДРАКОН НА ВЗЛЕТЕ

76_ **Хобби** СТРЕЛЯТЬ ТАК СТРЕЛЯТЬ

80_ **Салон** ИЗМЕРЕНИЕ ЛЮБВИ, ДУХОВНОСТИ И ГАРМОНИИ

82_ **Библиотека БО** ДЛЯ БИЗНЕСА, ДЛЯ ПОЛЬЗЫ, ДЛЯ ДУШИ

84_ **English summary**

РОССИЯ И ВТО

21 июля пресс-служба Кремля сообщила, что Президент РФ Владимир Путин подписал Федеральный закон № 126-ФЗ «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года». Государственной Думой закон был принят 10 июля, а 18 июля одобрен Советом Федерации. Как известно, Протоколом оформляется членство Российской Федерации в ВТО.

Текст: **ЕЛЕНА СЕМЕНОВА**



ДОЛГИЙ ПУТЬ К ПРИЗНАНИЮ

Россия еще в 1993 году подала заявку о присоединении к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (в дальнейшем – ВТО). Переговоры о вступлении России в ВТО начались в 1995 году, но только с 2000 года они велись в полную силу. Процесс шел по четырем направлениям: тарифные вопросы или доступ на рынок товаров, интеграция в мировой рынок услуг, проблемы сельско-

хозяйственной отрасли и вопросы соответствия российского законодательства нормам и правилам соглашений ВТО.

Основными проблемами, сделавшими процесс переговоров долгим, были господдержка сельского хозяйства и промышленная сборка автомобилей в России. Вопрос объемов поддержки сельского хозяйства обсуждался в течение нескольких лет, пока Россия не согласовала лимит господдерж-

ки АПК в размере \$9 млрд в год и согласилась его постепенно сократить до \$4,4 млрд к 2018 году.

Другая проблема связана с автопромом. В 2011 году в России изменен режим промышленной сборки автомобилей, ужесточивший требования к иностранным компаниям, имеющим производства в России. Увеличен уровень локализации, определены минимальный порог инвестиций и объемы ежегодного производства. Но, главное, России предлагалось уменьшить господдержку отечественного автомобилестроения. А это не представлялось возможным: в таких условиях российский автопром мог «приказать долго жить» – его продукция вряд ли выдержала бы конкуренцию.

Но к концу 2011 года вопрос был решен: был разработан механизм компенсаций, который может заработать, если в результате новых инвестиционных реалий экспорт в Россию европейских автозапчастей значительно снизится.

Не менее остро стоял вопрос таможенно-пограничного регулирования и контроля на территории Абхазии и Южной Осетии. Но и он благополучно разрешился в 2011 году: Россия договорилась с Грузией о мониторинге грузов на границе Абхазии и Южной Осетии, который будет производить независимая компания.

И вот после многолетних переговоров 16 декабря 2011 года Конференция министров стран ВТО одобрила решение о присоединении России к этой организации.

БОЛЬШОЙ ТОРГОВЫЙ КЛУБ

Всемирная торговая организация (ВТО) – международная организация, созданная с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. Целью организации является либерализация мировой торговли путем регулирования тарифов и последовательного сокращения уровня импортных пошлин, а также устранение различных нетарифных барьеров и ограничений. ВТО контролирует выполнение торговых соглашений, заключенных между государствами-членами, организует торговые переговоры и разрешает споры, а также наблюдает за торговой политикой членов ВТО.

Членами ВТО, по данным на май 2012 года, являются 155 государств, более 30 государств имеют в организации статус наблюдателей. Высший руководящий орган ВТО – Конференция министров – созывается не реже одного раза в два года, как правило, на уровне министров торговли или иностранных дел. Штаб-квартира организации находится в Женеве.

ВТО подобна большому торговому клубу на мировом рынке. Неудивительно, что присоединиться к этому клубу стремятся многие государства. Основным вопросом присоединения России к ВТО до сих пор остается определение выгод и рисков для российской экономики. Многие эксперты считают, что вступление России в ВТО делает ее полноправным членом мирового сообщества.

Что же будет означать для отечественного бизнеса вступление России в мировой торговый клуб, именуемый ВТО? Однозначного ответа на этот вопрос нет, считает партнер известной консалтинговой компании ADE Professional Solutions Артем Заверталоук. «С одной стороны, по прогнозам Всемирного банка членство в ВТО может увеличить ВВП России на 3,3% в среднесрочной перспективе и на 11% в долгосрочной, – говорит эксперт. – Основную выгоду по-



Основными проблемами, сделавшими процесс переговоров долгим, были господдержка сельского хозяйства и промышленная сборка автомобилей в России. 

степенно начнут получать потребители за счет снижения импортных пошлин. С другой стороны, очевидно, что явные выгоды от вступления в эту организацию для производителей достаточно абстрактны и будут зависеть от способности российских предприятий конкурировать с импортом».

Президент Ассоциации индустриальных парков России Юрий Яблоков отмечает, что плюсы получают экспортно-ориентированные сырьевые отрасли. А вот перерабатывающая промышленность, и так не слишком благополучная и конкурирующая в подавляющем большинстве только на внутреннем рынке, по мнению эксперта, проиграет. «Станет ли это для нее смертельным, станет ясно с годами, но наши предприятия готовятся к непростым временам, – говорит Юрий Яблоков. – Если говорить об отрасли индустриальных парков, мы видим потребность в подготовленной инфраструктуре для новых производств. Да и предложение самих парков становится более качественным и комплексным. Это будет положительно влиять на объем

инвестиций в перерабатывающие отрасли и, надеюсь, сможет как-то компенсировать негатив от вступления в ВТО».

По мнению ведущих аналитиков, после присоединения следует ожидать снижения цен на импортные товары широкого потребления, что, безусловно, выгодно для рядовых потребителей. Многие производители ожидают от вступления в ВТО обнуления и экспортных тарифов, что облегчит им присутствие на мировом рынке. «Наша компания производит дизельные электростанции и дизельные насосные установки, – рассказывает исполнительный директор ГК «Промышленные силовые машины» Андрей Медведев. – На этом рынке не существует заградительных пошлин. Сейчас, как и в предыдущие годы, ввозная пошлина на наши изделия составляет 0%. В то же время ввозная пошлина на двигатели до 200 и свыше 500 кВт составляет 10%, а на двигатели от 200 до 500 кВт – 5%, а они необходимы для нашего производства. Надеемся, что в рамках вступления в ВТО эти пошлины

Встарь
богатейшими
странами были те,
природа которых
была наиболее
обильна; ныне же
богатейшие
страны – те,
в которых человек
наиболее деятелен.

Г. Бокль



Выгоды от вступления в ВТО будут в основном состоять в повышении конкуренции и давлении на коррупцию в стране.

будут обнулены, и мы окажемся в равных условиях с иностранными производителями, работающими на российском рынке». Эксперт замечает, что некоторые опасения вызывает судьба российских и белорусских производителей двигателей (ЯМЗ, ТМЗ и ММЗ) после обнуления пошлин. «В стратегии нашей компании предусмотрен переход на замещение отечественных двигателей современными иностранными двигателями. Это может стать проблемой на какое-то время и поможет быстрее переориентировать бизнес», — говорит Андрей Медведев.

Российская макаронная промышленность максимально подготовлена к вступлению в ВТО, считает генеральный директор холдинга «Алтан» (торговая марка Granmulino) Валерий Покорняк и обосновывает это утверждение следующим образом. «Во-первых, макароны делаются из зер-

на, которое растет в России, — говорит эксперт. — Во-вторых, 90% российского рынка макаронных изделий составляют российские компании. В-третьих, россияне не очень разбираются в том, что едят, не очень интересуются, изготовлены ли макароны из макаронной крупки из твердых сортов пшеницы или из муки мягких сортов. Это, конечно, печально, но пока спасает отрасль. В ЕС, где твердые сорта пшеницы выращиваются только в некоторых странах, во всех странах существует запрет на изготовление макаронных изделий из муки пшеницы мягких сортов. У нас таких ограничений пока нет, это тоже «плюс» для наших производителей». Валерий Покорняк замечает, что постепенно цены на зерно в России и за рубежом выравниваются. Это приведет к тому, что изделия российских производителей и их итальянских коллег бу-

дут стоить примерно одинаково и начнут действовать законы конкуренции. И все же Валерий Покорняк уверен, что макаронная отрасль защищена: «Сейчас много компаний имеют импортное оборудование, у нас прошла модернизация, чего не скажешь о многих других отраслях. Наш плюс в том, что мы аграрная страна, которая зерно выращивает и перерабатывает. Ну а конкуренция будет нам только на руку».

Не страшит вступление в ВТО и производителей кофе. Генеральный директор «Монтана Кофе» Александр Малчик отмечает, что это признание России в глобальном экономическом пространстве: «Этот шаг необходим с точки зрения развития российской экономики и России как участника мирового экономического пространства. Отечественный бизнес получит возможность понимать, что ему требуется, чтобы стать конкурентоспособным на мировой арене. Да, для многих участников отечественного бизнеса этот процесс будет трудным, не многие его выдержат, в первую очередь те, кто думает только о прибыли. Для тех же предпринимателей, кто не думает о семиминутной наживе, а заботится о развитии бизнеса, работает на перспективу вступления в ВТО — это шанс, а не проблема».

Основной проблемой страны являются не торговые барьеры, а общая экономическая неэффективность, повсеместная коррупция и отсутствие конкуренции, считает Артем Заверталоук. «Поэтому выгоды от вступления в ВТО будут в основном состоять в повышении конкуренции и давлении на коррупцию в стране, — говорит эксперт. — Как известно, основная коррупционная составляющая наблюдается в секторе государственных закупок. Однако по текущим договоренностям с ВТО Россия на четыре года не открывает доступ к рынку государственных закупок».

Конечно, моментально наша экономическая жизнь не изменится, но время даст ответы на все вопросы. **Б**

Человек не может заставить себя свернуть с пути, на котором он до сих пор неизменно преуспевал.

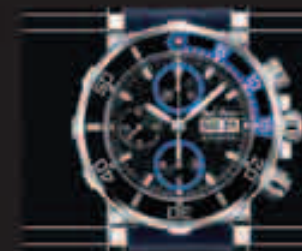
Н. Макиавелли

Paul Picot
Artisan — Horloger — Suisse



YACHTMAN 3

THE ART TO BE UNIQUE®
ONE CIRCLE, ONE LINE, ONE CONCEPT.



НОВАЯ ГЛАВА В ИСТОРИИ ДАЙВЕРСКИХ ЧАСОВ PAUL PICOT. 25 ЛЕТ СПУСТЯ ИНОВАЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЧАСОВ ДЛЯ ДАЙВЕРОВ ОСТАЕТСЯ НЕИЗМЕННОЙ И ОСТАЕТСЯ ОБРАЗЦОМ СТИЛЯ. АВТОМАТИЧЕСКИЙ КАПЕНДАРИЙ. ЦИФЕРБЛАТ ЧЕРНЫЙ ИЛИ СИНИЙ. КОРПУС ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ 43ММ. БЕЗЕЛЬ С САПФИРОВОМ КОЛЬЦОМ. ЗАВИНЧИВАЮЩИЕСЯ ЗАВОДНАЯ ГОЛОВКА И КНОПКИ. ВОДОНЕПРОНИЦАЕМОСТЬ 200М. СТАЛЬНОЙ БРАСЛЕТ И КАУЧУКОВЫЙ РЕМЕШОК. МОДЕЛЬ ДОСТУПНА В ВЕРСИИ «SOLO TEMPO».

PAUL PICOT YACHTMAN — УНИКАЛЬНЫЙ СТИЛЬ

SOCIÉTÉ DES MONTRES PAUL PICOT S.A. CH-2340 LE NOIRMONT SWITZERLAND - TEL. +41 32 9111818 - FAX +41 32 9111819

• КОМПЕТЕНТНОСТЬ И УНИКАЛЬНОСТЬ
В КАЖДОМ ДЕЛЕ

DA VINCI
WATCHES JEWELLERY ACCESSORIES

Москва, Смоленская пл., 3. +7 495 776.85.43; Никольская ул., 10. +7 495 721.91.17;
Нижний Новгород, Ульянова ул., 5. +7 831 296.76.32; Саратов, Волжская ул., 15. +7 8452 23.88.88;
для региональных дистрибуторов — +7 495 287.77.07; da-vinci.ru



ЭФФЕКТИВНЫЙ ОТВЕТ НА ИСТОРИЧЕСКИЙ ВЫЗОВ

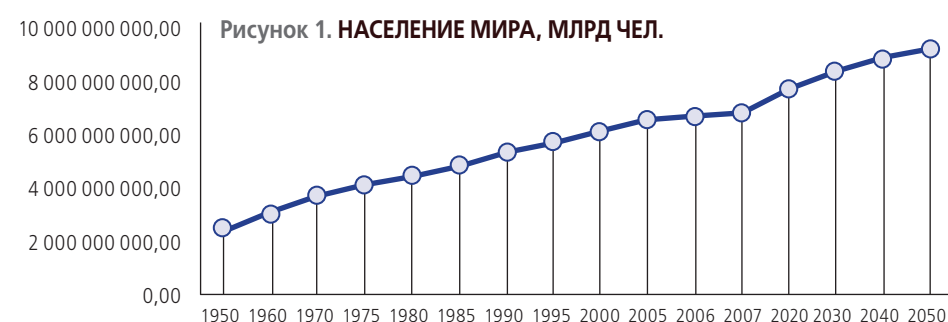
21 июня на XVI экономическом форуме в Санкт-Петербурге президент Российской Федерации Владимир Путин предложил срочно приступить к разработке новой модели национальной демократии и развития России.

Текст: **ВЛАДИМИР МАЗУР**, генеральный директор УК «КАПИТАЛ ИНВЕСТ»

Ситуация в мировой экономике тревожная. Замедление темпов роста в Китае и в еврозоне, открытое манипулирование стратегическими запасами энергоносителей в США будут в ближайшие месяцы толкать нефтяные цены вниз, что особо сильно скажется на российской экономике. Федеральный бюджет России сбалансирован со среднегодовой ценой нефти \$115 за баррель. Более половины дохода страны формируется за счет экспортных пошлин, в первую очередь на углеводороды. Примечательно, что именно в день открытия форума котировки мировых цен на нефть марки Brent пробили психологически значимую для российского бюджета отметку – упали ниже \$90 за баррель.

Вступление России в ВТО в 2012 году, с одной стороны, создает определенные преимущества для отечественных производителей, обеспечивая недискриминационный доступ на глобальные рынки, с другой – обостряет конкурентную борьбу в рамках мирового разделения труда.

Внутригосударственные политико-экономические проблемы накладываются на ряд существенных изменений, происходящих в ми-



ровой экономике. Одна из таких проблем – рост народонаселения. По прогнозам, к 2050 году население Земли составит 9,4 млрд. Рост за сто лет – в 3,7 раза. Темпы прироста, как показывает график на рис. 1, практически неизменны. Надо ли говорить, что каждый появляющийся на планете человек требует для своего существования ресурсов, в первую очередь продуктов питания. Это основа основ.

Ценовая ситуация на мировом агропродовольственном рынке (рис. 2) характеризуется восходящим трендом, причем темпы роста увеличиваются с каждым годом. Великий Конфуций сказал по этому поводу: «Если у вас есть хлеб, у вас много проблем. Если у вас нет хлеба, у вас всего одна проблема». Человечество неизбежно столкнет-

ся с масштабной задачей обеспечения себя продуктами питания. И уже сегодня необходимо понять, что в условиях нарастающей глобализации и роста взаимозависимости экономик Россия либо сама станет обрабатывать свои земли, либо это будут делать другие.

Согласно теории Арнольда Тойнби только эффективный ответ на концентрированный исторический вызов может гарантировать дальнейшее выживание, развитие и процветание цивилизации.

При вступлении в ВТО Россия становится звеном в системе мирового разделения труда, и она должна не только найти свое место, определив сумму стоящих перед ней задач, но и обеспечить эффективный ответ на вызов, предъявленный нашей цивилизации.

В аспекте сельскохозяйственного производства главной представляется следующая задача: обеспечить правовые, организационные и инженерно-технологические решения, которые позволили бы вывести страну в мировые лидеры по производству высококачественных продуктов питания.

Наша страна располагает самым большим в мире потенциалом земельных ресурсов: общая площадь земель сельскохозяйственного назначения составляет 431 млн гектаров, из них пашни – 140 млн гектаров. Возвращение России в число мировых лидеров сельскохозяйственного производства позволит диверсифицировать экономику, уйти от ущербной структуры сырьевого экспорта. Переход к производству возобновляемых ресурсов с высоким уровнем добавленной стоимости обеспечит занятость населения и позволит избежать одной из тяжелейших национальных проблем – обезлюдивания территорий.

Агропромышленный комплекс страны состоит из трех взаимозависимых сфер. Первая сфера – материально-техническое производство и обеспечение. Вторая – непосредственно сельское хозяйство: растениеводство и животноводство. Третья – пищевая и перерабатывающая промышленность со всеми ее подотраслями, товаропроводящими сетями, предприятиями оптовой и розничной торговли. И для успешного развития чрезвычайно важно сбалансировать их интересы.

Следует заметить, что доходы сельского хозяйства даже в самых развитых и благополучных экономиках мира относительно невелики, поэтому этот сектор экономики всегда требует поддержки. Территория Российской Федерации включает в себя сеть агроклиматических зон. В таких условиях единая форма поддержки сельского хозяйства просто невозможна. Есть регионы, благоприятные по агроклиматическому потенциалу. В них целесообразно развивать сельскохозяйственное производство. В районах с неблагоприятной

В трудных обстоятельствах народ может спасти героизм, но только совокупность маленьких повседневных добродетелей определяет его величие.

Гюстав Лебон

Рисунок 2. ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ НА МИРОВОМ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ



комбинацией агроклиматических факторов необходимо поддерживать доходы населения в сельской местности. А это – уже другой, более высокий уровень аграрной политики.

Вступление России в ВТО требует кардинального пересмотра бюджетной и внебюджетной поддержки как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов РФ. Целый ряд существовавших в стране форм стимулирования сельскохозяйственного производства попадает в так называемую «Красную корзину» и, в соответствии с нормами ВТО, должен быть исключен. «Желтая корзина», включающая субсидирование выделяемых кредитов, интервенционизм и ряд других монетарных инструментов, имеет свои ограничения. Но есть и «Зеленая корзина» – цивилизованный путь поддержки. Главным образом, это – стимулирование спроса и создание инфраструктурных объектов.

В конце 2011 года по инициативе и под патронажем первого заместителя председателя Правительства Игоря Сечина в Минераловодском районе Ставропольского края начата реализация инфраструктурного мегапроекта «Агропромышленный парк «Ставрополье». Главным партнером выступает Россельхозбанк. Общая стоимость проекта – более 40 млрд рублей. Из них 15 млрд вкладывает Россельхозбанк. На сегодняшний день это самый большой по объему инвестиционный кредит в портфеле отраслевого финансо-

вого института. Остальной объем финансирования будет обеспечен за счет резидентов Агропарка, которые проявляют большую заинтересованность в проекте. При поддержке команды нового губернатора был обеспечен быстрый старт и задан высокий темп работ на площадке. Проект находится в центре внимания полномочного представителя президента РФ в Северо-Кавказском федеральном округе Александра Хлопонина, пользуется поддержкой казачества Ставропольского края.

Благодаря скоординированной работе органов государственной власти, Россельхозбанка и управляющей компании подобран участок площадью около 190 гектаров, оптимально расположенный с точки зрения инфраструктурных задач и транспортной логистики. При поддержке администрации края оперативно решены организационные, юридические и технические вопросы. Все это позволило уже в начале 2012 года приступить к возведению комплекса сооружений. Общее руководство проектом осуществляет УК «КАПИТАЛ ИНВЕСТ».

Бизнес-стратегия агропарка «Ставрополье» определена как создание центра притяжения сельскохозяйственных производителей различных организационно-правовых форм всех четырех агроклиматических зон региона.

На территории Агропромышленного парка будут размещены представительства производителей сельскохозяйственной про-



Отдельного внимания заслуживают перспективы нового направления конкурентоспособного органического сельского хозяйства. Консалтинговые группы будут обучать технологиям, обеспечивающим производство сертифицированных продуктов в соответствии с требованиями IFOAM.

В заключение можно отметить, что реализация проекта «АПП Ставрополье» способствует решению еще одной крайне важной социальной задачи – увеличению занятости на сельских террито-

ской местности, заинтересовать и закрепить трудовые кадры на местах, обеспечить выполнение задач продовольственной безопасности страны и импортозамещения; *социальных*: увеличить региональный спрос на высококвалифицированных специалистов, дать импульс развитию высшего и специального технического образования в Ставропольском крае, снизить социальную напряженность и безработицу.

Проект «Ставрополье» – первый опыт по созданию подобной ме-



дукции, лизинговых компаний, предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, торговые, складские и холодильные мощности. Найдут свое место и предприятия аграрного сервиса, организации профессионального консалтинга, институты финансового и банковского сектора, страховых и маркетинговых компаний.

Продукция будет поставляться на курортно-санаторные и лечебные учреждения Кавказских Минеральных Вод. А это – около 1 млн потребителей в год. Увеличение внутреннего спроса предполагается и через адресную поддержку малоимущих слоев населения по программе Foodstamps. И тут нашим важнейшим стратегическим партнером является Правительство Москвы. Для этой цели на территории парка предусмотрено строительство комбината индустриального питания с современной технологией переработки, упаковки и хранения. Ведутся переговоры с крупными федеральными сетями продовольственного ритейла, такими как «Ашан», «Перекресток», «Магнит», и другими.

Никакая нация не может достичь процветания, пока она не осознает, что пахать поле – такое же достойное занятие, как и писать поэму.

Букер Вашингтон

риях Северо-Кавказского федерального округа. Опыт развития таких инфраструктурных проектов в Евросоюзе позволяет рассчитывать, что на одного работающего в агропромышленном парке необходимо 4–5 мест в сопряженных производствах. Применяв этот мультипликатор, мы можем с уверенностью сказать, что к завершению строительства «АПП Ставрополье» будет создано 4–5 тысяч новых рабочих мест.

Подводя итоги, следует отметить, что реализация проекта позволяет добиться выполнения следующих задач:

политических: создать прочные связи и преодолеть ментальную разобщенность между Северным Кавказом и Федеральным центром, разрушить экономические основы сепаратизма, увеличить доходы, особенно в сельской местности, что положительно скажется на его политической лояльности; *экономических*: подтвердить правильность стратегического решения руководства страны о вступлении в ВТО, предложить новую модель аграрной политики, увеличить доходы и занятость населения в сель-

гаструктуры в сельском хозяйстве. На него сегодня возложены большие надежды как федеральной, так и местной власти. Губернаторы практически всех сельскохозяйственных регионов с интересом наблюдают за развитием проекта, а самые отважные и прогрессивные уже занялись подбором земельных участков под строительство подобных агропарков, видя при этом решение многих социальных проблем в регионах.

Слова президента России, произнесенные с высокой трибуны Международного экономического форума в Санкт-Петербурге, еще раз подчеркивают, что национальный успех обеспечивается успехом конкретных проектов. А это, в свою очередь, возможно только при скоординированной работе органов государственной власти на всех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном.

Только при таком раскладе Россия сможет не только полностью обеспечить себя сельскохозяйственной продукцией и стать достойным членом ВТО, но и эффективно ответить на исторические вызовы начала XXI века. **Б**

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

MAMONT
THE SPIRIT OF ADVENTURE

* Водка Mamont
В поисках приключений

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

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

РЕГИОНЫ: НЕ ГЛУБИНКА, А ГЛУБИНА

Одна из основных тем, важных для России, – центр и регионы. Всем ясно, что темпы развития столицы значительно, на десятилетия опережают рост российских городов. Многие из них застряли в XX веке, а некоторые, возможно, в конце XIX. Этот перекося выглядит дико в наше инновационное время и, главное, очень несправедливо по отношению к величайшему богатству России – необъятной территории, которая должна цвести и кормить не только наше государство, но и, по крайней мере, половину мира.

О проблеме развития российских регионов мы беседуем с доктором экономики, членом Рокфеллеровского клуба, учредителем инвестиционно-строительного фонда «Норд Стар» Феликсом Романовичем Комаровым.

Феликс Комаров: Мы видим, какими высокими темпами растет Москва, еще пару реформ, и граница столицы дойдет не только до Калужской области, но гораздо дальше. Однажды мы проснемся и узнаем, что вся наша страна стала Москвой. Это, конечно, шутка. Но в ней есть доля истины. Потому что коренных москвичей, безусловно, не радует, что город растянется на сотни километров. Но время ставит свои задачи, которые решаются подобным образом. Облик Москвы – это извечно спорный вопрос, сколько людей – столько и мнений. Сделать унифицированную конструкцию, которая подошла бы всем, – невозможно.

БО: Но ведь можно сделать этот город удобным?

Ф.К.: Удобными могут быть и индустриальные монстры. А вот сделать город приятным, комфортным, с радостным для сердца обликом, это совсем другое, непростое дело.

БО: Каков выход из этой ситуации, когда центр становится практически главной точкой развития страны, пусть даже в ущерб собственной целостности и возможности нормального проживания для людей?

Ф.К.: Решение формулируется очень просто: гармоничное развитие регионов. Ведь это не глубинка, а глубина, потенциал нашей необъятной Родины. Не секрет,

Однажды мы проснемся и узнаем, что вся наша страна стала Москвой. И в этой шутке есть доля истины.



За рабочим столом вместе с помощником – арифмометром «Феликсом»

ФОТО: АЛЕКСЕЙ НИКОЛЬСКИЙ

например, что плотность проживания за Уралом один человек на квадратный километр, в то время как в центральной части, особенно в столичных округах Москвы и Санкт-Петербурга, она значительно выше. Низкая плотность населения не способствует развитию инфраструктуры, ухоженности территорий, промышленным и торговым связям. Существуют полярные мнения, как развивать эти территории, в том числе и кошунственные для российского сердца. Например, отдать их в концессию лет на пятьдесят. Интересно знать, кто потом будет забирать их обратно? Но, слава Богу, государственный подход преобладает. Руководство нашей страны приняло в настоящее время разумный, на мой взгляд, курс на установление статуса живущих в Российской Федерации иммигрантов. Особенно для тех,

кто жил в границах бывшего СССР. В этом плане можно перенять хороший опыт у Соединенных Штатов. Недавно Барак Обама выступил с речью, где предложил упорядочить статус нелегальных иммигрантов (которых в этой стране огромное количество), с тем чтобы их дети могли стать полноценными гражданами, работали, платили налоги. Это, конечно, не демографический взрыв, но мера, которая позволит увеличить плотность населения.

БО: Это решит проблему развития регионов?

Ф.К.: Отчасти. Вторая важная составляющая – организация занятости населения. Необходимы реальные программы в этой области. И в первую очередь надо заняться строительством дорог и сделать всю страну предельно коммуникационной. Вот тогда развитие территорий станет поистине стремительным.

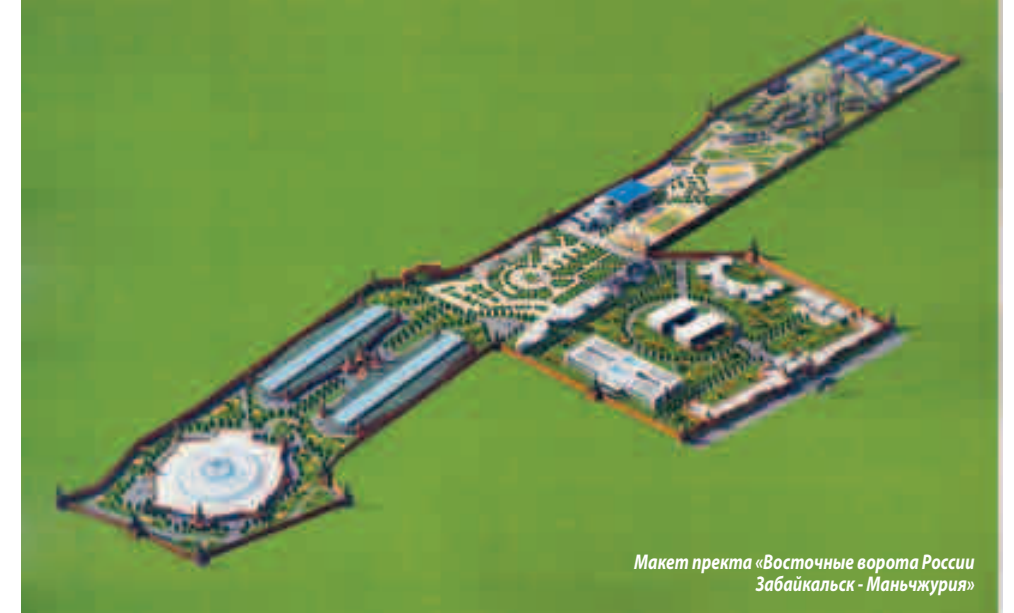
БО: Декларирование таких программ – задача не бизнеса, а государства. Хотя именно бизнес зачастую успевает опередить властные структуры.

Ф.К.: Именно так. Бизнес успевает и дело делать, и социум развивать. Я коснусь своего взгляда на регионы. Два года назад я был в Волгоградской губернии, решал различные деловые вопросы. Среди прочих была и помощь в строительстве новой церкви (я подарил иконостас) прямо на границе России с Казахстаном. Так вот на открытие собралось все местное население, около четырех тысяч человек. Люди были очень благодарны, что для них что-то сделали, что о них помнят. Эта благодарность витала вокруг, она была материальной. «Провинциалы» (я, правда, с большой неохотой произношу это застаканное слово) лучше, чище тех, кто живет в центре цивилизации. Я верю, что благотворные перемены, в которых нуждается наша страна, придут именно из регионов.

Мне кажется, что сегодня надо внимательнее относиться к так называемым «реперным» точкам. Это точки роста, контроля, и они должны находиться не только в столичных областях, но и по всей нашей необъятной Родине. За границей, если ты попадаешь в районы, отдаленные от центра, все равно чувствуешь биение жизни. Ты видишь реальный город, в нем театр, музей, хорошие торговые центры и рестораны. Все основано на базе действия, сегодняшнего человеческого пространства.

БО: Вы именно к этому стремитесь в своем проекте «Восточные ворота России Забайкальск-Маньчжурия»?

Ф.К.: Безусловно. Это одно из удаленных мест Российской Федерации – граница с Китаем. Место с героической историей, форпост, которому даже посвящен старинный вальс «На сопках Маньчжурии». Это книги, фильмы. «Восточные ворота» дадут толчок не только развитию Забайкальска, где уже благодаря нашим усилиям появился новый детский сад, отремонтированные школа, больница, но



Макет пректа «Восточные ворота России Забайкальск-Маньчжурия»

и всему Забайкальскому округу. Необходимо отметить, что в данном проекте очень заинтересована китайская сторона. На ключевой встрече в Маньчжурии от российской стороны было представлено пять человек, а от китайской – около четырехсот. Я бы образно сказал, что это две стороны одной монеты, не совсем совпадающие по размеру. Потому что разница в пропорции проявленного интереса была значительной. Встреча проходила в доме приемов первого секретаря коммунистической партии Маньчжурии, и на ней произошла вполне примечательная история. Среди китайской делегации находился глава крупнейшей бизнес-структуры с многомиллиардным оборотом, который детально рассказал о том, как работает фирма, какое огромное количество людей у них трудится, какие проекты успешно воплощаются. Затем с ответным словом должен был выступить я, понимая, что передо мной

Я верю, что благотворные перемены, в которых нуждается наша страна, придут именно из регионов.

реальный партнер, с которым можно вести дело. Я начал излагать суть проекта и вдруг увидел, что этот человек меня не слушает, а разговаривает с соседом. Это меня настолько удивило, что я замолчал и сел на место. Прошла минута, две, потом три, шесть минут, наступила гнетущая тишина в огромном зале. После паузы я встал и попросил переводчика переводить мои слова досконально. Я сказал, что очень рад тому, что мы встретились в этом зале, как добрые друзья, ведь Россия всегда была дружелюбно обращена к Китаю. Я отметил те гигантские успехи, которых за последние десятилетия достиг наш сосед. И в то же время заострил внимание на том, что моя земля, на которой развивается проект «Восточные ворота России», это не только моя земля, а в первую очередь это территория Забайкальска. Затем подчеркнул тот факт, что это земля не просто Забайкальска, а всего Забайкальского края со столицей в городе Чите. Но самое главное, что это земля великой России, и хочется, чтобы все и всегда об этом помнили. На этом я закончил свое выступление.

БО: Какова была реакция?

Ф.К.: Обычно в таких случаях говорят, что все повернулось на 180 градусов. Но все повернулось на 360. Я предложил не заниматься полемикой, а проделать путь в полтора километра от зала прямо к моей земле и там продолжить начатый разговор. Через десять минут мы были на границе, и уже там нам удалось достичь всех нужных договоренностей. В итоге все получилось. Россия – великая страна, и нам нужно подтверждать этот факт делами. Точка приложения усилий сегодня во многом, если не во всем, находится в регионах. Это не только





ФОТО: АЛЕКСЕЙ НИКОЛЬСКИЙ

место, где находится сырье, растет хлеб и пасется скот, это те необычайное богатство и потенциал, которые необходимо развивать сегодня и сейчас.

БО: Если уж мы заговорили о Забайкальском крае, то расскажите, пожалуйста, как предполагается развивать эту область? И каков Ваш вклад в это дело?

Ф.К.: Забайкальская территория – тяжелейшая по содержанию. Дотации составляют здесь порядка 40%. Ранее это был военный регион, и армия кормила весь округ. Здесь было множество военных городков, которые обслуживали местное население. Люди работали в армии, для армии и вокруг армии. Когда наши войска ушли из региона по договоренности с Китаем, все эти городки и поселки опустели, развитие прекратилось. Но нужно жить и работать дальше. Ведь забайкальская земля является уникальной природно-сырьевой базой. Там растут фантастические леса, которые дают основу для хорошего древесного производства. Не надо возить кругляк эшелонами в Китай, надо ставить заводы, где будет перерабатываться древесина самого высокого качества. Так же и с рудой. Китай потребляет огромное количество меди, вот и надо поставлять туда конечный продукт. Кстати, не лишено здравого смысла в этих краях развивать и животноводство. Когда-то здесь выращивали тонкорунных архаромериносов. Что касается лично меня, то я хочу начать развитие этого края с однодневного туризма в рамках проекта «Восточные ворота России». Это очень востребованный вид деятельности.

Не после завтра, а завтра, до 2-го, мы построим ДНП «Комарово»



БО: Как это будет выглядеть?

Ф.К.: Примерно в 7 часов утра около тридцати автобусов с нашими китайскими друзьями по упрощенной схеме перехода границы, по спискам, будут заезжать на территорию нашего Центра, который спроектирован в виде стилизованного здания, окруженного «кремлевской стеной».

Центр – огромное пространство, на котором смогут одновременно расположиться около двух тысяч гостей. На стенах расположатся шесть огромных экранов, на которых можно смотреть документальные фильмы о Москве, Санкт-Петербурге, Урале, Казани, о Волге, Калининграде, обо всей нашей необъятной Родине. Между экранами – ниши, каждая из которых представляет собою своего рода часть России не только по горизонтали, но и по вертикали, по времени. Зайдете в одну нишу – там изба с русской печью XVIII века, русский быт со всей утварью, в другой – что-то более современное. То есть мы покажем суть России, чтобы нашим гостям было интересно. После завтрака все разъедутся по трем-четырем маршрутам.

Перенесите свои силы на просторы России, и она будет вам бесконечно благодарна...

В десяти минутах езды от нашего участка находится вал Чингизхана. Для китайцев это знаковое место, которое им очень дорого. В 35 минутах в другую сторону расположена уникальнейшая точка на пересечении трех границ – России, Монголии и Китая. Там стоит знаменитый пограничный «нулевой» столб, которому более ста лет. С каждой из трех сторон на нем есть табличка с гербом одного из вышеперечисленных государств. Красивейшее место, там растет более 120 трав, запах стоит великолепный. Мощная энергетика. А в 20 минутах езды от Центра находятся сопки, которые сегодня являются мемориалами: доты, фортификационные укрепления, колючая проволока тех времен, когда мы вместе с китайцами боролись с общим на то время врагом – японским захватчиком. Тогда Япония оккупировала Китай, и Советская армия, проявив чудеса героизма и самоотверженности, совершила мощнейший бросок и освободила братскую землю. У китайцев к этой странице истории огромный интерес. Рядом – четыре заказника, три заповедника всероссийского значения. В общем, есть что посмотреть.

БО: То есть все начинается с туризма...

Ф.К.: Конечно. А разве открытие Америки началось не с туризма? Ведь первым туда приехал не Рокфеллер, а Колумб – посмотреть на новую землю. Китайцы просто изнемогают, они хотят посмотреть на нас, на нашу культуру, и лишь немногие из них могут предпринять многодневное путешествие в центр России. Так вот, продолжу свой рассказ о программе.

После путешествия группы к четырем часам дня возвращаются в кремль. Не только для того, чтобы пообедать, но и чтобы получить определенную информацию, впитать атмосферу, олицетворяющую для них Россию.

После обеда на сцене, находящейся внутри круглого пространства, начнется специальная программа, такое русское шоу, где будут выступать лучшие коллективы из Иркутска, Читы, Новосибирска и так

далее. Программа будет меняться, но в ней обязательно будет русская удаль, танцы, песни, русская культура. К концу дня, получив множество позитивных впечатлений, наши гости унесут с собой подарочный пакет с бутылочкой водки в виде Московского Кремля, матрешкой и буханкой черного хлеба.

Я всегда говорил руководству Северного Китая, что наше партнерство взаимовыгодное, наши интересы полностью совпадают, а развитие туризма на российской земле будет вдвойне способствовать туризму на территории Северного Китая. В этот суровый северный край приезжают туристы из Центрального и Южного Китая, до 8 млн человек в год. А когда откроется наш проект, то гостей будет в несколько раз больше. Туристы заедут к нам на один день, а потом проведут еще три дня в Маньчжурии и потратят там деньги, поднимая экономику Северного Китая. На сегодняшний день у меня подписан договор с китайцами на прием 2 млн туристов в год. Для справки скажу, что столько гостей принимает Лондон. А будет принимать маленький Забайкальск. Представляете, сколько появится новых рабочих мест, какое количество денег пойдет в местный бюджет? Этих денег хватит, чтобы поднять весь край. Нельзя все делать на дотационные, спонсорские деньги. Должна быть продуманная, государственно важная политика. Да, я способствовал тому, чтобы в Забайкальске появился лучший во всем крае детский сад, помог переделать здание школы, но это крохи. Нужно сделать настоящее дело, чтобы поднять весь регион. И проект «Восточные ворота России» во многом решит эту задачу. Когда меня спрашивают: «Господин Комаров, вы надолго пришли сюда?», я твердо отвечаю: «Навсегда».

БО: Феликс Романович, мы поговорили с Вами о необычайной, грандиозной программе, которой мы желаем скорейшей реализации во благо развития нашей Родины. Но ведь у Вас есть уже практически законченный проект, пусть не столь масштаб-

ный, но очень привлекательный и необходимый – «Городок на Клязьме». Расскажите о нем.

Ф.К.: Подмосковье – это ближний регион, который, как и дальние области, нуждается в развитии. Я выбрал прекрасное место с хорошей экологией – город Лосино-Петровский. В центре города, где река Клязьма делает изгиб в форме буквы «П», стояла котельная и были ползатоппленные огороды. На противоположной стороне – церковь и красивейшие плакучие ивы. Мы вычистили территорию, основали пляж и заложили коттеджный микрорайон. Не для олигархов, нет, просто для людей. И сегодня там уже готова первая из четырех частей этого городка. Я сам разрабатывал проекты домов, все они сделаны в русском стиле. Крыльцо, окна, наличники отделаны деревом. Очень тепло, приветливо – людям хочется в них жить. Это вполне доступное жилье, я добился, чтобы у нас работали ипотечные программы. И, конечно, будет выстроена вся необходимая инфраструктура.

БО: Хорошо бы этот опыт перенести и на новую Большую Москву, и на все Подмосковье.



ФОТО: АЛЕКСЕЙ НИКОЛЬСКИЙ

В офисе рядом со скульптурой работы своего друга Эрнста Неизвестного

Ф.К.: Надеюсь, что наш опыт будет перениматься. Подмосковье не должно застраиваться пятидесятиэтажными монстрами. Одно-двух-четырёхэтажные дома вполне вписываются в нашу подмосковную природу. Должно быть созвучие, гармония места. В этом плане мне снова хочется вспомнить удивительный город Маньчжурию, который спланирован для того, чтобы в нем жить и каждый день им восхищаться. Красивейшие современные дома с национальным колоритом, обилие зелени и водоемов. А ведь это искусственная вода, специально вырытые пруды и каналы. Мы же зачастую не можем обустроить существующие природные водоемы. Почему? Потому что этим надо заниматься, развивать культуру бытия. Еще раз повторю – надо развивать регионы, а не столицу, которая уже перенасыщена программами, экспериментами, проектами. Дайте Москве просто жить, перенесите свои силы на просторы России, она будет вам бесконечно благодарна, расцветет и подтвердит свое звание поистине Великой!

БО: Феликс Романович, благодарим Вас за столь насыщенную беседу, желаем стремительного успеха Вашим благородным проектам и надеемся, что к Вашим словам прислушаются те структуры, от которых часто зависит судьба наших регионов. Надеемся, что в большинстве случаев это будут продуманные, грамотно выстроенные решения.

PS.: В последние августовские дни в Чите прошла презентация проекта «Восточные ворота России Забайкальск – Маньчжурия» с приглашением крайне заинтересованных соседей из Китая. Руководил мероприятием губернатор Забайкальского края Гениатуллин Равиль Фаритович. Представлял проект Феликс Комаров. Свое выступление он закончил словами: «Очень хочу, чтобы бой колоколов приграничной часовни был слышен далеко за пределами нашей Родины». **Б**

Беседу вела ТАТЬЯНА ИВАНОВА



ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ

«Мы делаем дело!» – заявили участники VIII Национального форума «Деловой России», который проходил в Москве в Центре международной торговли. И, надо сказать, дело свое они сделали, поскольку в течение дня предприниматели, руководители предприятий, эксперты ведущих отраслей успели обсудить, насколько успешны инициативы кабинета министров, а также самые злободневные экономические вопросы, стоящие перед бизнесом.

Текст: ГАЛИНА ИЛЬИНА, фото: ГРИГОРИЙ МУМРИКОВ



В этот день его проблемы как бы высветились заново и спрессовались, что выразилось в большом числе тематических конференций, презентаций, диспутов, частных дискуссий, поздравлений и т.д. Да и тема Форума «Национальная предпринимательская инициатива: бизнес-КРП для Правительства» сама по себе заставляла действовать, а не сотрясать воздух ненужным словословием.

Весь день в рамках Форума работала Биржа Деловых Контактов, а также Стол юридической консультации и приема обращений Центра общественных процедур «Бизнес против коррупции». В работе VIII Национального форума Деловой России принял участие руководитель Центра по исследованиям и информации Исламской палаты в мире «Халяль» Динар Садыков.

Только совместными усилиями государства и бизнеса можно эффективно модернизировать российскую экономику и повысить ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Владимир Путин, президент России

Участники Форума на отдельных девяти тематических секциях обсуждали ключевые экономические проблемы страны и пути их решения. Эти пленарные заседания были посвящены индустриализации, налоговой политике, таможенному администрированию, вопросам строительства, энергосбережения и энергоэффективности, транспортной инфраструктуре и многим другим проблемам.

В Форуме участвовало более тысячи делегатов, которым во время открытия зачитали приветствие Президента России Владимира Владимировича Путина. Президент подчеркнул, что «форум является авторитетной дискуссионной площадкой для диалога между органами власти, деловым и экспертным сообществом... Только совместными усилиями государства и бизнеса можно эффективно модернизировать российскую экономику

и повысить ее конкурентоспособность на мировом рынке».

Когда закончилась церемония открытия (а Форум, кстати, открылся еще и в День Предпринимателя) и лучшим людям бизнеса были вручены памятные награды, начали свою работу тематические конференции. Одна из них была посвящена энергоэффективности как важнейшему приоритету модернизационного и инновационного развития страны.

Модератором конференции выступил Президент НП «ЭСМО», заместитель председателя Комитета по вопросам энергосбережения и энергоэффективности, член Федерального межотраслевого



совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Вячеслав Теплышев. Конференция собрала почти шестьдесят ведущих специалистов и экспертов отрасли, которые отметили, что никакая модернизация и развитие инноваций в стране невозможны без повышения энергетической эффективности.

Открывая эту важнейшую по тематике конференцию, вице-президент «Деловой России» Александр Осипов, в частности, отметил: «Энергетика – это всегда очень сложный вопрос для индустриального предпринимателя, вот почему мы два года назад начали очень интенсивно работать над тем, чтобы ломать ненужные административные барьеры на пути к взаимопониманию всех заинтересованных сторон».

Профессиональная аудитория с большим интересом восприняла выступления Президента Ас-

Энергетика – сложный вопрос для индустриального предпринимателя, вот почему мы два года назад начали очень интенсивно работать над тем, чтобы ломать ненужные административные барьеры на пути к взаимопониманию...

Александр Осипов, председатель экспертного совета «Деловой России»

Российские бытовые электросети, промышленные сети, котельные изношены, и поэтому вопросами энергопотребления и повышения энергоэффективности надо серьезно заниматься.

ких-то существенных результатов в решении задач по снижению энергоемкости экономики России пока что добиться не удалось. Сейчас же после вступления страны в ВТО именно от эффективности энергоресурсов во многом будет зависеть и рост производства, и конкурентоспособности именно нашей продукции на мировых товарных рынках.

Из выступления Александра Хуруджи, председателя Правления Некоммерческого партнерства Территориальных сетевых организаций: «Когда мы говорим об энергетике, необходимо понять одну очень простую вещь: у предпринимателя, который занимается энергоэффективностью, должна быть такая мотивация, чтобы он

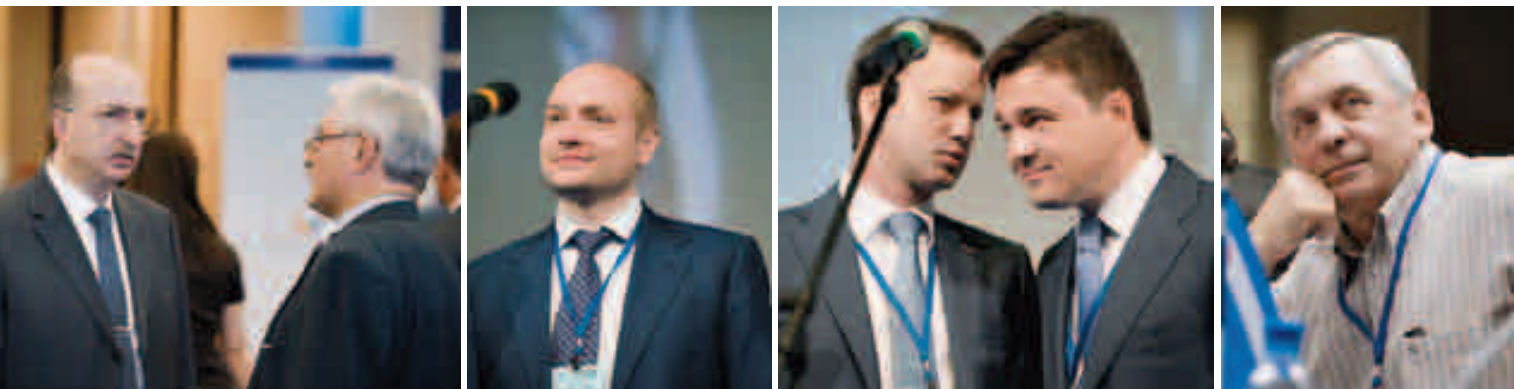
по-настоящему хотел ею заниматься. Сейчас же дела обстоят так. Предприниматель вроде бы делал все, чтобы снизить свое потребление: применял энергосберегающие технологии, экономил, вроде бы суетился, но на практике при постоянном росте вся его экономия зачастую сводилась к нулю. Большой вопрос для многих предпринимателей – это вообще остаться в национальной сети, ибо цены на присоединения беспрерывно росли. И при активной оценке определились следующие проблемы: нужно создать условия, при которых предприниматель уже завтра может почувствовать, что изменилось.

на две части: те вопросы, которые можно было решить за счет оптимизации администрирования, их прописали отдельно, и я не буду на них останавливаться. Скажу, что данная дорожная карта, которая привлекла большое число специалистов – да, она полностью проработана, утверждена и на сегодня находится в Минэкономразвития. По каждому мероприятию стоит конкретный срок исполнения и за каждым – конкретное ответственное лицо.

Следующий этап – определение KPI (ключевые показатели эф-

тели могут найти компромиссное решение. Я хотел бы добавить то, что когда два года назад мы брались за эту проблему, сразу же возникли технические, юридические, организационные вопросы, но тем не менее сегодня все заработало, статус подписан нынешним президентом в виде распоряжения министерствам и ведомствам, установлены четкие сроки, в которые они должны все выполнять. Мы реально уменьшили число процедур с десяти до пяти, об которые предприниматель ломал копы и спотыкался,

конечно, не секрет, что наши бытовые электросети, промышленные сети, котельные, технологическое оборудование – изношены, а потому в условиях мирового кризиса и истощаемости углеводородов надо очень серьезно заниматься энергопотреблением, повышением энергоэффективности. Пока же многие предприниматели не уделяют этой проблеме достаточно серьезное внимание, в то время как основное положение государственной политики в этой сфере заключается в том, чтобы к 2020 году снизить энерго-



Программа «Национальная предпринимательская инициатива» включает 17 проектов, направленных на упрощение, удешевление действующих на территории России процедур ведения бизнеса.

фективности), т.е. своеобразный «реферат» для чиновников, а отталкиваться решили от обратного: сначала написать программы, а потом, когда будет понятно, какие требования мы предъявляем к чиновникам, что с них спрашивать, после этого уже прописывается KPI, чтобы оценить, за какой период времени справились они или не справились с работой.

И несколько слов по поводу инноваций. Интересно, что когда мы изучали проблемы технического присоединения, то обратили внимание, что сетевым компаниям, как это ни странно, невыгодно присоединять потребителей. Вот почему мы постарались создать условия в виде антимонопольного пакета, с включением определенных рыночных механизмов, при которых сетевики и потреби-

а сроки присоединения уменьшились с 283 дней до 40, оплата же будет снижена в 74 раза».

Надо признать, что Вячеслав Теплышев, а также Андрей Медведев, заместитель директора Департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития, не выглядели оптимистами на сей счет. Теплышев вообще сказал, что «многие решения никогда не склеятся в общую и серьезную программу, поскольку эта тема обросла колоссальным количеством терминов: инновации, модернизация, энергоэффективность и т.д.

Алексей Кулапин, заместитель директора Департамента энергоэффективности, модернизации и развития ТЭК Министерства энергетики России, отметил в своем выступлении, что ни для кого,

емкость ВВП на 40%. Энергосервисные контракты также нуждаются в доработке, хотя это одни из действующих и перспективных направлений деятельности в энергоэффективности.

Вот на этой точке хочется задать вопрос, который напрашивается сам собой; да, проблем много, все министерства, ведомства, предприятия и многочисленная армия потребителей – все хотят одного и того же, т.е. эффективного пользования, эффективного управления, эффективных законов, но при ближайшем рассмотрении слова и дела как-то «расползаются»: энергия стоит отдельно, а сбережение и эффективность – по другую сторону барьера.

Впрочем, не будем столь пессимистичными. Бизнесмен должен сам подойти к тому самому барьеру, за пределами которого станет архиневыгодно тратить деньги впустую, а потому придется и эффективно беречь энергию и тепло и не менее эффективно учиться договариваться. **Б**

Пока вектор принятия законодательных инициатив смещен в сторону исполнительной власти, ничего не изменится, так как она работает в отрыве от общества.

Виктор Звагельский, первый заместитель председателя Комитета по промышленности Госдумы РФ



LOUVRE
LUXE-HOLDING GROUP OF COMPANIES

МАГАЗИНЫ LOUVRE В МОСКВЕ: Бутик LOUVRE (The RITZ-CARLTON, Moscow), т. +7 (495) 981 42 82.
ТЦ ПЕТРОВСКИЙ ПАССАЖ, т. +7 (495) 692 90 47. КРОКУС СИТИ МОДЛ, т. +7 (495) 727 19 68.
ТЦ НАУТИЛУС, т. +7 (495) 937 23 98. ТЦ АТРИУМ, т. +7 (495) 775 23 45. ТЦ МЕГА, т. +7 (495) 790 77 27.



ПСЕВДОЭНЕРГОСЕРВИС В КВАЗИРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» предусматривает новую для России форму бизнеса – энергосервисный договор, исполнителем которого выступает энергосервисная компания ЭСКО. В развитых странах ЭСКО стали основным инструментом выявления и монетизации экономии на основе внедрения новых технологий, оборудования и инновационных решений. А как у нас?

Текст: **БОРИС ПОРТЯНКИН**

Прошло достаточно времени после принятия закона об энергосбережении, и сегодня можно с полной уверенностью сказать, что содержащаяся в нем конструкция энергосервисной деятельности практически неприменима к реалиям российской экономики и вряд ли будет применима в обозримом будущем. Особенно плохо обстоят дела в ЖКХ, где

энергосервис особо востребован. Заимствованная из законодательства западных стран в очень упрощенной и усеченной форме формула энергосбережения звучит так: затраты на энергосервисный контракт не могут превышать размер (процент) экономии, полученной в результате его реализации. Подобное понимание энергетического сервиса сужает



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

сферу его применения, делает его слишком сложным с точки зрения учета полученных результатов, а с точки зрения экономики процесса еще и невозможным.

Речь идет о так называемой модели ESPC (Energy Savings Performance Contracting), появившейся на Западе в середине 1980-х и завоевавшей сердца всех государственных и обще-

ственных деятелей. Заложенная в ESPC теоретическая возможность, не выделяя денег из бюджета, финансировать работы по энергосбережению оказалась востребованной, особенно в условиях кризиса. Именно эту модель пытаются внедрить едва ли не в качестве единственно возможной модели ЭСКО.

Последствия такого подхода могут быть самыми печальными, так как не учитываются ни исторические, ни технологические, ни географические факторы, которые делают возможным применение такого рода энергосервисного договора. Более того, такой законодательный максимализм способен в корне убить и те ростки культуры энергосбережения, которые стали развиваться в России до принятия закона об энергосбережении. Стремление законодателя исходить не из потребностей развития, а из банального подражания Западу может иметь роковые последствия для всего процесса энергосбережения и повышения энергоэффективности. Ведь перенимать передовой зарубежный опыт нужно осторожно, с учетом наличия условий, обеспечивающих его применение.

Указанный подход практически остановил выделение денег собственниками объектов на создание базовых условий энергосбережения – учета и контроля расхода энергоресурсов. На Западе отпуск коммунальных ресурсов потребителю немыслим без точного измерения того, что потребили, когда потребили и какого качества был потребленный ресурс. Это основа товарного производства и договорных рыночных отношений в коммунальной сфере. Прибор учета там – неотъемлемая часть поставки энергоресурсов, при измерении параметров которых эти ресурсы, собственно, и становятся товаром, так как только при их измерении можно определить потребительскую стоимость самого товара. Такова его экономическая природа.

В России рыночных отношений при поставке коммунальных ресурсов пока не существует, так как нет системы учета, и потребитель до сих пор платит за доступ к ресурсу, а не за товар. Само понятие «товар» в сфере электро-, водо-, тепло- и газоснабжения многоквартирных домов, в которых живет преобладающая доля российских потребителей, не определено, поскольку не определены параметры товара, условия отпуска единицы продукции, тариф на которую государство до сих пор устанавливает административно. Только организация учета способна сделать из этих «ресурсов» собственно «товар» в экономическом смысле этого понятия. До тех пор, пока расчет платы производится не по приборам учета, а по административным установкам – нормативам, предельным индексам, «расчетным методам», рыночных отношений в ЖКХ не будет.

Казалось бы, необходимо создать систему учета, которая послужит основой расчетов за потребленные энергоресурсы, то есть заложить основы рыночных отношений в коммунальной сфере. Но закон об энергосбережении внес полную путаницу в этот вопрос, приравняв энергосервисный договор к ESPC: теперь никто не желает тратить не только на энергосбережение, но и на учет. Все ожидают, что затраты на приборы учета возмет на себя ЭСКО, которая на свой страх и риск сотворит маленькое экономическое чудо, так что и приборы окупятся, и затраты отобьются, и управляющие компании получат прибыль, и местные администрации обиженными не останутся, и жители станут меньше платить.

То, что эти работы, возможно, не окупятся и за 30 лет, нашего законодателя совершенно не волнует – это проблемы ЭСКО: на Западе же получается! Беда лишь в том, что ни в России, ни за рубежом таких ЭСКО не существует и в принципе существовать не может. Прежде все-

го потому, что задача ЭСКО не в том, чтобы закрывать бюджетные дыры и решать проблемы чиновников и собственников, не желающих тратить на энергосбережение. Задача ЭСКО – выявлять и пускать в оборот полученную на объекте заказчика экономию теми способами, которые допустимы в конкретных экономических условиях и которые позволят ЭСКО, как и всякой коммерческой организации, существовать и получать прибыль, а не быть неким чудом заморским.

ESPC не является единственной моделью ЭСКО. Это только малая часть всего многообразия договорных и хозяйственных форм энергосервисных услуг, которые предлагаются на локальных рынках. В портфеле заказов ЭСКО могут быть ESPC, но их может и не быть. ЭСКО могут работать как на государственных, так и на частных объектах, заключать энергосервисные договоры, выполняя самые разные работы: от энергетического обследования и составления проекта энергосберегающих мероприятий до замены или модернизации инженерных систем, настройки режимов работы бытовых приборов, оптимизации потребления энергии – вообще все, что востребовано на рынке и за что заказчик готов платить.

Что касается ЭСКО, применяющих исключительно ESPC, то даже за рубежом это совсем не массовое явление. Такие ЭСКО создаются в рекламных целях крупными корпорациями под прозрачными куполами различных «инновационных центров», научных заведений, технополисов, куда так часто возят на экскурсии делегации из развивающихся стран. Опыт их любопытен, но не актуален для российских условий, в которых не налажен элементарный учет и контроль потребления энергоресурсов, имеются специфические, если не сказать уникальные, условия теплоснабжения с ветхими сетями, изношенными генерациями, монополизацией экономики и множеством других проблем.

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

Д. Локк



Еще одна «национальная особенность» российских ЭСКО: они лишены главной функции всякой энергосервисной деятельности – проведения энергетического обследования. А ведь только после обследования ЭСКО может взять на себя обязательства и риски получения доли той экономии, которую она может предоставить заказчику в течение определенного срока. Именно организационное единство постановки целей (обследования) и их достижения, которое обеспечивает в рамках энергосервисного договора, отличает ЭСКО от обычного подрядчика.

В России закон об энергосбережении первым делом отрубил исходный для всякого ЭСКО этап – проведение энергетического обследования объекта – создал многочисленные компании, объединенные в иерархию обязательных СРО, продуктом работы которых является составление энергетического паспорта и сдача его в Министерство энергетики. Таким образом, постановка задач для ЭСКО и их исполнение оказались ото-

рванными друг от друга введенной законом бюрократической процедурой. Хотя гарантом достоверности энергопаспорта является едва ли не сам министр энергетики, вряд ли какая-либо ЭСКО будет строить на этом свои расчеты, брать на себя договорные обязательства, нести коммерческие риски. Так или иначе ЭСКО придется провести собственное энергетическое обследование и документировать его результаты. К чему было создавать всю чудовищную бюрократическую систему СРО с сотнями организаций, сидящих без работы? Ведь любой серьезный собственник понимает, что получение энергопаспорта и энергосбережение – разные вещи, и платить дважды он не будет.

При этом сами ЭСКО, непосредственно добывающиеся результаты энергосбережения, несущие риски и ответственность, оказались совершенно вне сферы регулирования и контроля.

Очевидно, тот, кто замыслил все эти СРО «компаний-энергоаудиторов», совершенно не думал о результате. В итоге все

древо «энергоаудиторских СРО» существует только ради себя и воспринимать его можно либо как недоразумение, либо как сознательный уход от решения задач энергосбережения в России.

Что касается развития энергосервисной деятельности в многоквартирных домах, то закон об энергосбережении и здесь не оставил никаких шансов для ЭСКО. Дело в том, что прописанный в жилищном законодательстве порядок принятия решений, когда по любому поводу в отношении общего имущества дома требуется проведение общего собрания, стал препятствием не только для реформы ЖКХ, но и для процессов энергосбережения. По законодательству, даже чтобы забить снаружи гвоздь в стену дома, надо собрать голоса 50% собственников квартир. Чтобы реконструировать многоквартирный дом (в том числе с его расширением или надстройкой), законодательство требует собрать голоса с 75% квартир. А вот чтобы ЭСКО смогло провести то или иное энергосберегающее мероприятие, закон требует не 98, даже не 99, а все 100% голосов!

В закон введена трудная для понимания из-за витиеватости изложения, но достаточно конкретная часть 4 статьи 19, вводящая такой порядок для ЭСКО, который фактически ставит крест на всякой энергосервисной деятельности в многоквартирных домах. И этот законодательный барьер преодолеть никакое ЭСКО никогда не сможет.

Что же там сказано? Частью 4 статьи 19 закона об энергосбережении устанавливаются условия заключения энергосервисного договора ЭСКО с «лицом, ответственным за содержание многоквартирного дома», то есть с управляющей организацией, ТСЖ или ЖСК. Чтобы заключение договора было возможным, управляющая организация, ТСЖ или ЖСК должна сначала получить полномочия на его заключение путем проведения общего собра-

ния жителей, голосования и сбора по меньшей мере 50% голосов.

Но это еще не все. Кроме полномочий на заключение определенного договора с ЭСКО, управляющая организация, ТСЖ или ЖСК должна будет получить у каждого собственника квартиры письменное согласие на любое их действие, прописанное в уже одобренном общим собранием энергосервисном договоре, и если хотя бы один собственник не дал такого согласия, закон об энергосбережении объявляет договор ничтожным. Например, если собственник какой-либо квартиры живет в другом городе или другой стране, то прокуратура или суд могут признать любое условие заключенного ЭСКО энергосервисного договора ничтожным.

Разумеется, ни одна добросовестная ЭСКО при таких рисках близко не подойдет к многоквартирным домам. И тем более не

в многоквартирных домах кто-нибудь проведет энергосервисные мероприятия, получив одобрение 50 % собственников – наш народ ведь способен преодолевать любые трудности, – и приведенным положением наглухо закрыли эту возможность для ЭСКО.

Получается, что, с одной стороны, закон призывает к энергосбережению и повышению энергоэффективности, а с другой – ликвидирует всякую возможность использования энергосервисного договора в многоквартирных домах. Если жилищное законодательство требует коллективизма на 50%, то закон об энергосбережении – на 100%, причем коллективизма, подтвержденного письменно! Но возможно ли такое единодушие в либеральной стране с преобладающим городским населением, где уже прочно укоренились неконформизм и ценности индивиду-



станет привлекать финансовые средства или рисковать своим имуществом, чтобы добиваться экономии для жителей, из которой с ней потом будут рассчитываться 30 лет. Откуда взялся этот анахронизм эпохи коллективизма? Начально в проекте закона такого не было. Но его авторы будто испугались в последний момент, что

альной свободы? Высокая степень коллективизма в принятии решений, как жить сообща, присутствуя первобытно-общинному строю с его родами и племенами, феодализму с его дружинами и сельскими общинами, социализму с его комсомольскими, партийными собраниями и единогласными решениями, но никак

не демократической капстране, которой собирается стать Россия.

На Западе, кстати, не наблюдается такого коллективизма в принятии решений. И в кондоминиумы частные собственники объединяются, если в доме имеется небольшое число квартир, как правило, не больше четырех. Провести общее собрание при этом не составляет больших хлопот: встречаются в какой-либо из квартир или в соседнем кафе на углу за чашкой чая.

Что касается многоквартирных домов, то большинство из них принадлежат либо частному собственнику, либо муниципалитету, которые единолично принимают все решения, в том числе об энергосбережении, а не бегают по квартирам с листовками, протоколами и бюллетенями. И прокуратура Парижа, Берлина или Нью-Йорка занимается своими прямыми обязанностями, а не проверками нарушения «закононости» по поводу заключения договоров управления или энергосервисных контактов, проверяя расписки и исследуя подписи.

Учитывая крайнюю степень приращенности российского жилищного законодательства в отстаивании коллективистских методов принятия решений в многоквартирных домах якобы для защиты индивидуальных прав собственников, нельзя надеяться, что когда-либо этот порядок изменится. Но все же хотелось бы верить, что из закона об энергосбережении эти очевидные нелепости будут устранены. Особенно в отношении такой новой и перспективной формы бизнеса, как ЭСКО.

Невозможность работать в рамках закона неизбежно приведет к многочисленным злоупотреблениям. Уже сейчас в ряде регионов под флагом развития энергосервисной деятельности возникают схемы массового обмана населения, и если не пресечь этот процесс в корне, не изменить законодательство, последствия для развития процесса энергосбережения и повышения энергоэффективности будут самые негативные. ■

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

Ф. Вольтер



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ В ДЕЙСТВИИ

Кого сейчас можно удивить экспертным советом. Они были всегда и повсеместно, и в центре, и на местах, и в советскую эпоху», и в наше время. Иной скажет: «...ну, вот опять про экспертные советы. Ко многим экспертным советам привыкли, ряд этих советов, комиссий, рабочих групп тихо умерли или доживают. В нашем случае дело другое.

Текст: **МИХАИЛ БАЙЗАКОВ**, председатель экспертного Совета Рабочей группы законодательных инициатив при председателе Комитета по энергетике Госдумы ФС РФ

Опытные уважаемые люди от энергетики, практики и политики собрались и решили, что можно сделать в энергетике, чтобы помочь реформам в энергосбережении. Чтобы реально поднять уровень энергоэффективности и энергозатратную экономику хотя бы чуточку приблизить к здравому смыслу, к развитым странам ближнего и дальнего зарубежья.

Речь идет о нормальных, здравомыслящих, ответственных людях, которые радеют за нашу энергетику, — это новый председатель Комитета по энергетике Госдумы ФС РФ, депутат шестого созыва Иван Дмитриевич Грачев и член Общественной Палаты РФ Анатолий Анатольевич Либет, руководитель РГ по энергообеспечению, энергосбережению и энергоэффективности. Именно они решили создать объединенную группу экспертов сфер энергетики и энергосбережения. И работать этим экспертам совместно с депутатами Госдумы предстояло 6 лет...

Руководство страны неоднократно заявляло, что дальнейшее развитие России невозможно без экспертной практики, без мнения общественности, без учета пожеланий бизнеса в той или иной области, в том числе и в сфере энергетики. Нынешняя административная практика управления страной, ее вертикаль власти, реально приблизилась к взаимодействию экспертного и бизнес-сообщества через создание общественных и экспертных групп при министерствах, ведомствах, государственных



корпорациях, в регионах и муниципальных образованиях.

Ныне идет формирование экспертного совета при Минэнерго России. В регионах уже созданы центры энергосбережения и энергоэффективности, рабочие группы, в которые входят ученые, практики, эксперты, представители бизнеса. Успешно действуют профильные департаменты, группы по энергетике и энергосбережению в ТПП РФ, РСПП, Академии наук РФ, в ведущих политических партиях и движениях.

Вся экспертная среда в российской энергетике готова высказать свое мнение, сказать, как делать и что делать. Даже зарубежные эксперты готовы предложить России свой опыт.

Но, к сожалению, специалисты не всегда бывают услышаны. Исполнительная власть, составляя законы, подзаконные акты, зачастую не советуется со специалистами, а если и советуется, то с людьми, не признанными в бизнес-среде. Затем наш не всегда профессиональный, но политизированный парламент, получив неотработанный документ от исполнительной власти, не может принять квалифицированный документ. И конечно, немалую роль играет человеческий фактор. Очень часто в энергетике, да и не только в ней, после принятия того или иного федерального закона вдогонку создаются десятки подзаконных актов министерств и ведомств. В этом хаосе бумаг можно просто запутаться. Поэтому законы зачастую

не работают. Это касается федерального законодательства в энергетике, теплоснабжении, техническом регулировании, энергосбережении и т.д.

Думается, если бы уважаемые парламентарии принимали законы, советуясь с экспертным сообществом не формально, а реально, то качество наших законов и подзаконных актов было бы гораздо выше. И эти федеральные законы реально работали бы.

Такое положение вещей и решили поправить единомышленники И.Д. Грачев и А.А. Либет. Они создали в ноябре 2011 года легитимную Рабочую группу законодательных инициатив при председателе Комитета по энергетике Госдумы, пригласили видных ученых, практиков, представителей бизнеса всех сфер топливно-энергетического комплекса.

Было принято решение сделать экспертные секции по направлениям в энергетике, теплоснабжении, энергосбытовой деятельности, энергетическом обследовании, энергосервисе, в том числе и учесть международный опыт. Первая экспертная секция «Электроэнергетика» была создана в начале февраля 2012 года под руководством академика Г.П. Кутова. Любопытно, что заявки о включении в состав экспертов Комитета по энергетике были получены от 120 специалистов из разных регионов страны. Но было принято решение ограничиться 19 членами. Каждый эксперт представлял тот или иной институт, кафедру, крупную энергокомпанию и бизнес-единицу.

В порядке любопытства мы спрашивали специалистов, почему они хотят стать экспертами Комитета по энергетике Госдумы. Общий мотив был примерно таким: мы, доктора, кандидаты прикладных и экономических наук, авторы изобретений, пишем книги, учим студентов, являемся экспертами и советниками ТПП, РСПП, работаем в министерствах, но нас не слышат. Нас приглашают на совещания, круглые столы, конференции, но все наши предложения уходят в пустоту, они никому не нужны. Может, новому составу депутатов Госдумы мы будем полезны, нас услышат и через законы удастся поправить отставание в

энергетике, в энергосбережении, снизить огромные и повсеместные потери в ТЭК?

Ведь потенциал энергосбережения, говорят эксперты, у нас измеряется триллионами рублей! И есть запас прочности у нашей крепкой пока энергетики, можно еще все поправить.

Специалисты с горечью отмечают, что успешно проведенная реструктуризация и приватизация электроэнергетики не получила своего завершения в виде рыночных механизмов хозяйствования, гармонично сочетающих экономические интересы всех субъектов электроэнергетического рынка. Так называемый розничный рынок электроэнергии на территориях субъектов РФ представляет собой не рынок, а всего лишь зону сбора денег гарантирующим поставщиком и другими энергосбытовыми компаниями в пользу всех участников «рыночного процесса». Энергетика превратилась у нас в рынок продавца, а сам покупатель где-то в стороне. Вот такие грустные оценки экспертов.

Звучали и другие оценки. Реально практика дезинтеграции отечественной энергетики привела далеко не к тем результатам, которые ждали реформаторы-организаторы и их последователи, причем такие результаты предсказывались рядом ведущих энергетиков России. Имеющиеся статистические данные свидетельствуют о существенном росте тарифов на электроэнергию на оптовом и розничном рынках по сравнению с ростом ВВП. Так, за прошедшие 6 лет реформы цены на электроэнергию на оптовом рынке к 2008 году поступательно возросли в 1,8 раза (с 0,374 до 0,677 руб./кВтч). На розничном же рынке в течение всего отчетного периода 2004–2010 годов наблюдался постоянный рост тарифа на электроэнергию, который за шесть лет достиг 4,7-кратного уровня относительно оптового тарифа 2004 года или 2,08-кратного уровня относительно розничного тарифа 2004 года (с 0,845 до 1,757 руб./кВтч).

Особенно резкий рост тарифов на розничном рынке произошел после 2007 года, когда начал увеличиваться сектор свободного (нерегу-

лируемого РСТЦ) тарифообразования. Таким образом, можно констатировать, что ожидавшееся авторами реформы саморегулирование тарифов на электроэнергию в результате дезинтеграции электроэнергетики и формирования псевдоконкурентной среды с либеральным ценообразованием не состоялось.

Общее мнение ученых было такое, что основной ячейкой конкурентных рыночных отношений в электроэнергетике следует рассматривать розничный рынок электроэнергии, границами которого являются территории субъектов РФ, а не федеральный центр. Само законодательство в электроэнергетике и энергосбережении должно быть переработано под нынешние условия вступления России в ВТО и требования Евросоюза.

Учеными предлагались меры по восстановлению централизованного управления экономикой электроэнергетики и внедрению распределенной генерации, и которые позволят реально достичь снижения конечных тарифов на электроэнергию до 1,5 руб./кВтч (в ценах 2010 года), что благотворно скажется на развитии национальной экономики.

Ваш покорный слуга, автор этих строк, и сам не ожидал такой реакции именитых специалистов, их желания изменить реально что-то в энергетике, работая простыми экспертами в Комитете по энергетике. Действительно, роль признанных знатоков в энергетике и в 1990-х годах, и в нынешнем десятилетии была, мягко говоря, недооценена. Можно сказать даже более жестко, недооценка мнения ведущих ученых и специалистов при принятии судьбоносных решений в энергетике, в энергосбережении — на грани преступления.

Работа началась. Первые материалы секции «Электроэнергетика» позволили Комитету по энергетике уже в феврале нынешнего года провести в Госдуме круглый стол по проблемам ценообразования в ТЭК, последовали и другие мероприятия. Следует заметить, что экспертная секция вырабатывает не только законодательные инициативы, но и аналитические и экспертные ма-

Нужно говорить громко, чтобы тебя услышали; нужно говорить тихо, чтобы тебя послушали.

Поль Клодель

териалы, которые помогают парламентариям принимать квалифицированные решения.

Открытие первой экспертной секции «Электроэнергетика» послужило толчком к созданию и организации других экспертных групп. Затем были созданы экспертные секции «Теплоснабжение», «Энергетические обследования», «Энергосбыт и энергосервис», «Электроустановки зданий и сооружений», «Системные технологии учета энергосбережения и энергетического сервиса», «Комплексные решения энергопотребления», «Учет и регулирование энергоресурсов», «Международная интеграция в энергетике».

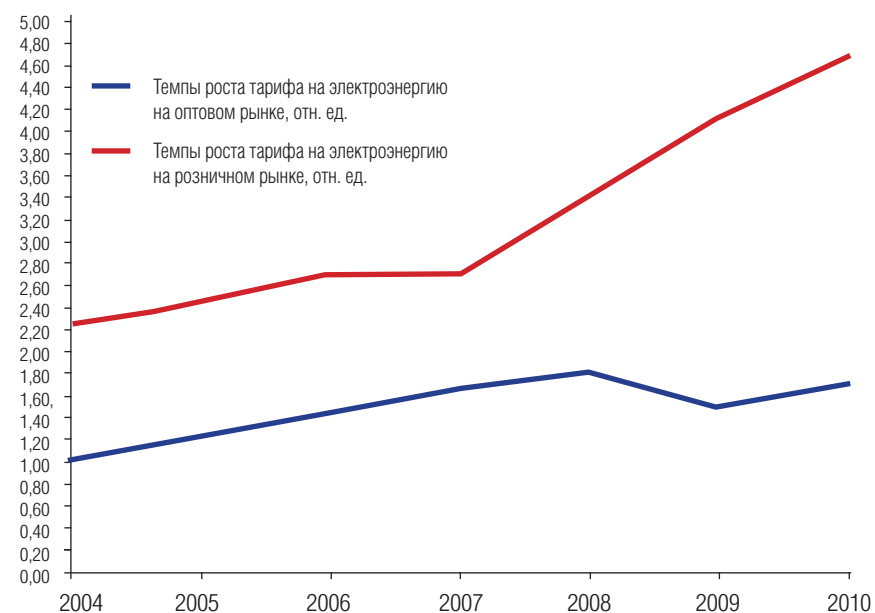
Совсем недавно согласованы и подписаны документы на создание при Комитете по энергетике Госдумы Московской региональной экспертной секции энергосбережения и повышения энергоэффективности, которая создается по инициативе Департамента топливно-энергетического комплекса Правительства Москвы. В стадии организации экспертные секции «Возобновляемые источники энергии», «Биогазовые установки», «Муниципальный энергоменеджмент». Ряд экспертных направлений создается по инициативе ОАО «Газпром».

Все экспертные секции работают, приобретают опыт, создают планы работы, вырабатывают законодательные инициативы, проводят конференции, мероприятия. Число экспертов в Рабочей группе составило порядка 200 специалистов.

Весьма характерно, что большинство руководителей – экспертов РГ не ждут дополнительных разъяснений со стороны государства, а используют имеющуюся правовую базу для своего бизнеса, внедряя собственно разработанные стандарты в жизнь.

Если отдельные бизнес-структуры критикуют исполнительную и законодательную власть за слабые законы, недоработанные подзаконные акты, не внося конструктивных предложений, то другие, такие как, например, «НП Российское Теплоснабжение», СРО НП ЭСМО «Межрегиональное объединение по

ТЕМПЫ РОСТА ТАРИФОВ НА ОПТОВОМ И РОЗНИЧНОМ РЫНКАХ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ РОССИИ В 2004–2010 ГГ. (ПО МАТЕРИАЛАМ РОССТАТА, В ТЕКУЩИХ ЦЕНАХ)



развитию энергосервисного рынка и повышению энергоэффективности» в рамках партнерств вырабатывают стандарты обеспечения качества выпускаемой продукции, организации систем коммерческого учета потребления топливно-энергетических ресурсов, проведения энергетических обследований и паспортизации объектов.

Не могу не отметить важную работу и поддержку работы секций «Портал-Энерго.ру». По-моему, это единственный в стране профессиональный интернет-ресурс с уникальной аудиторией специалистов сфер энергетике, теплоснабжения ЖКХ, энергосбережения, энергетических обследований. Общая аудитория этого портала составляет более 3 млн человек. В рабочие дни к сайту обращаются более 5 тысяч посетителей практически из всех муниципальных образований, ЖКХ, ресурсоснабжающих организаций, энергосервисных компаний, энергоаудиторов, в том числе из дальнего и ближнего зарубежья.

Жизнь показала, что политика в энергетике должна изменяться в сторону перехода от диктата монополиста-ресурсодержателя в сферу интересов потребителя. Этим задачам и отвечают большинство созданных экспертных секций.

Так, для нужд потребителя создается экспертная секция «Электрификация социальных программ». Энтузиасты и первопроходцы тут есть. Это питерская команда компании ОАО «Объединенная энергетическая компания» (ОЭК), которая за свои деньги начала менять ненадежные, допотопные и устаревшие электроподстанции в садоводческих товариществах на новые, мощные, современные. Постепенно ОЭК берется заменить у садоводов и обветшавшие электрические сети на современные самонесущие провода, оснастить дачные дома приборами учета, наладить обслуживание электрохозяйства. Через экспертную секцию Комитета проблема энергоснабжения социальной сферы может решаться через поправки в законы по энергетике, в законодательство, касающееся сфер ЖКХ, муниципальное законодательство, лесной кодекс, земельное законодательство.

В общем, экспертное сообщество, которое собралось вокруг Комитета по энергетике Госдумы, начало работать, вырабатывать предложения. Ждем от экспертов новых предложений, новых поправок в законы. А наш экспертный совет сделает путь от предложения к конкретному решению кратчайшим. **Б**

Нет большей мудрости, чем своевременность.

Френсис Бэкон

ТБН
ЭНЕРГОСЕРВИС
1996-2011

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



15 лет
непрерывного
энергосервиса



БОМБА ЗАМЕДЛЕННОГО ДЕЙСТВИЯ

В ходе эволюции современная финансовая система сформировала особые инструменты, приобретение которых позволило создавать у участников рынка обманчивую иллюзию почти полной защищенности от любых возможных неожиданностей и дефолтов. Имя им – кредитные деривативы.

Текст: **НИКОЛАЙ РУБЦОВ**

Согласно определению специалистов Федеральной резервной системы США кредитными деривативами называют забалансовые финансовые инструменты, позволяющие одной стороне (бенефициару) перенести риск по активу на другую сторону (гаранта), не прибегая к физической продаже актива. Иными словами, кредитный дериватив (CDS) предполагает продажу или покупку искусственно вычлененного из единого «тела» актива какого-то его отдельного признака – некоего аспекта риска. Это может быть риск первого, второго и последующего платежа, риск банкротства, риск колебания учетных ставок, риск движения валютных курсов, риск падения кредитного рейтинга, риск ан-

Главная польза капитала не в том, чтобы сделать больше денег, а в том, чтобы делать деньги ради улучшения жизни.

Генри Форд

нулирования обязательств и так далее. Словом, кредитный дериватив – это особая виртуальная конструкция, отчужденная от процесса продажи, покупки или владения базовым активом – банковским кредитом, облигацией, акцией... А так как эта конструкция не передает права собственности на базовые активы и не является ценной бумагой, то продавать CDS может любая инвестиционная компания, и не важно, имеет ли она государственную лицензию на осуществление финансово-кредитной деятельности или нет, и в любых объемах. Ну а так как покупатели вправе приобретать не один дериватив, защищающий от одного и того кредитного случая, то номинальный объем запущенной

в оборот защиты может значительно превосходить величину лежащего в основании долга.

Эти свойства и стали одной из причин безудержного роста рынка CDS: так, если в 2000 году их было выпущено на \$800 млрд, а перед началом финансового кризиса 2008 года объем рынка этих бумаг превышал \$62 трлн.

Несмотря на роль кредитных деривативов в страховании от дефолтов и прочих рисков, именно они стали одной из главных причин возникновения проблем на мировом финансовом рынке. Созданные для решения конкретных локальных задач, они, с одной стороны, в значительной степени способствовали сокращению концентрации риска потенциальных убытков

в кредитных портфелях. А с другой, будучи внебиржевыми синтетическими конструкциями, не требующими специального учета, они создали колоссальную возможность для спекуляций. Поскольку CDS позволяли банкам получить защиту от традиционно присущих им кредитных рисков, эти риски стали переходить из банковского сектора к другим участникам инвестиционного сообщества. Иными словами, с появлением кредитных деривативов была нарушена привычная структура взаимоотношений между кредитором и заемщиком и оценка кредитного риска стала постепенно испаряться из самой сути процесса предоставления кредита. Многие восприняли эту финансовую инновацию как революционный шаг, утверждая, что перемещение риска делает современную финансовую систему более крепкой, поскольку риск становится более диверсифицированным и лучше управляемым. Но, как известно, наличие страховки делает человека менее восприимчивым к угрозе потери, и с появлением кредитных деривативов кредиторы начали все более индифферентно относиться к качеству выдаваемых ими кредитов.

К тому же кредитные деривативы не уменьшают риск, а только

переводят риск с одного лица на другое, желающее этот риск принять. Точнее, покупатель и продавец делят риск между собой. Так, покупатель защиты, передавая другому лицу кредитный риск, по сути, обменивает его на совместный с продавцом риск дефолта по этому активу, а также риск дефолта контрагента (продавца) по сделке.

Есть и еще одна особенность этого рынка: за счет перераспределения риска кредитные деривативы постепенно связали не только основные банки мира, но и подавляющее число ведущих институциональных участников финансовых рынков – страховые и инвестиционные компании, взаимные фонды, хедж-фонды, даже пенсионные фонды. В результате, как было отмечено на Совместном форуме Базельского комитета по надзору за банками, «сложно составить ясную картину [и понять], кто же именно является конечным держателем кредитного риска». Более того, стало «сложно даже оценить объем переданных рисков». Так, обычной практикой для рынка CDS является, когда, к примеру, хедж-фонд продает защиту от дефолта или какого-либо иного риска некоему банку, последний в свою очередь перепродает ее другому банку и так далее по кругу.

История с долгами Греции, приведшая к дефолту, была спровоцирована спекуляцией с CDS, целью которой была дестабилизация европейских кредитных рынков...



Рубцов Николай Николаевич,
генеральный директор
компании «Интер Технолоджи»

В результате кредитные деривативы концентрируются в руках ограниченного числа дилеров, представляющих собой ведущие кредитно-финансовые институты. Так, пятью главными дилерами в США являются JP MorganChase, Bank of America, Citigroup, Goldman Sachs и HSBC. Эти кредитные институты выступают андеррайтерами 99% всех CDS с совокупной номинальной стоимостью \$14,759 трлн на начало 2012 года, что, в свою очередь, составляет более 50% всех кредитных деривативов в мире. Согласно данным Depository Trust & Clearing Corp., центрального регистратора внебиржевых деривативов, около 74% торговли CDS в мире происходит при участии двадцати дилеров.

Таким образом, предлагая и осуществляя защиту от всевозможных рисков, рынок кредитных деривативов сам по себе начал выступать в качестве источника распространения системного риска. Совокупный объем запущенных в оборот кредитных деривативов настолько связывает всех участников сделок друг с другом, что в случае, когда одна из сторон потеряет возможность платить по обязательствам, возникнет цепная реакция, которая поставит под удар всю финансовую систему в целом. И действительно, кто в случае дефолта будет платить по обязательствам, если все контрагенты покупают и продают друг другу одну и ту же финансовую защиту?

За прошедшие четыре года с начала финансового кризиса

2008 года, спровоцированного кредитными деривативами, номинальная стоимость этого рынка на первый взгляд существенно снизилась – с \$62 трлн почти до \$28,6 трлн. Однако такое падение произошло не вследствие того, что эти финансовые инструменты «потеряли свою привлекательность в свете недавнего финансового кризиса». На самом деле торговый оборот продолжает расти. Так, за девять месяцев 2010 года он вырос почти в два раза по сравнению с тем же периодом 2007 года. Кризис 2008–2009 годов лишь вытеснил с рынка мелких игроков.

Важным источником системного риска со стороны кредитных деривативов является их непрозрачность и комплексность. Отсутствие стандартизированных правил структурирования рынка, а также необходимости предоставлять отчетность контролирующим органам по операциям с ними создают благоприятную среду для преднамеренных фальсификаций и манипулирования. В качестве примера можно сослаться на ситуацию с долговыми обязательствами Греции. По мнению ряда исследователей, история с долгами этой страны, приведшая к дефолту, была спровоцирована спекуляцией с кредитными деривативами, целью которой была дестабилизация европейских кредитных рынков в пользу доллара и усиление диктата финансовой олигархии над экономикой Европы в целом. Первой жертвой в этом процессе была выбрана Греция с последующим прицелом на Испанию, Португалию, Ирландию и затем Италию. По замечанию Джеффа Нильсона, редактора бюллетеня Bullion Bulls Canada, «основываясь лишь на изменении цен на CDS и медиариторике, рейтинговые агентства понизили статус долгов этих европейских рынков, что незамедлительно привело к росту процентных ставок на них». В результате Уолл-стрит смогла поднять процентные ставки по греческим долгам в 50 раз



Кредитные деривативы, предназначенные страховать от дефолтов и прочих рисков, стали одной из главных причин возникновения проблем на мировом финансовом рынке.

выше, чем учетные ставки по долгам самой Америки, несмотря на то что экономика этой страны фундаментально менее кредитоспособна, чем греческая.

Ситуация с Грецией — наглядный пример, как долги, казалось бы, незначительного по экономической силе государства могут стать спусковым крючком глобальных финансовых проблем, грозящих втянуть в серьезный кризис не только Европу, но и Америку. Причина этого коренится в той форме ликвидности, которая связала в тугую неразрывный узел кредитные обязательства этой страны со всеми мировыми финансовыми центрами.

Дело в том, что крупнейшие кредитные институты мира, такие как JP Morgan Chase, Citibank, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Bank of America, Deutsche Bank, HSBC, Credit Suisse, Barclays и Society Generale, были основными эмитентами греческих кредитных деривативов на сотни миллиардов долларов. И финансовые последствия для вышеназванных

банков «могут превзойти те, что последовали за банкротством Lehman Brothers в 2008 году».

Шах Джилани в статье «Греческий дефолт, рынок CDS и конец света» замечает: «Никто не знает точно, сколько контрактов было эмитировано... и кто сколько кому должен или имеют ли контрагенты, которые продали покупателям страховки CDS, деньги, чтобы их оплатить. И так, кто же в основном купил эти страховки? Банки, которые держат облигации Греции. У кого же они купили страховку? Друг у друга и у хедж-фондов. При таком развитии событий возникает двоякая проблема. Во-первых, банки делают вид, что греческие облигации, которыми они владеют и которые в связи падением рынка потеряли свою стоимость, не должны подвергаться переоценке, поскольку банки имеют на них страховку. Во-вторых, как будут выглядеть балансы банков, если они будут вынуждены заплатить по контрактам, и как они будут выглядеть, если у других банков и хедж-фондов, которые

должны платить им по этим контрактам, не окажется денег? Более того, что, если среди них окажутся страховые компании наподобие AIG, которая продавала страхование будучи не в состоянии его оплатить?»

Ситуация с греческими долгами и проданным по ним CDS усугубляется еще одним обстоятельством. Так, в начале 2010 года выяснилось, что Греция на протяжении почти 10 лет платила Goldman Sachs и другим банкам сотни миллионов долларов за организацию операций, которые скрывали реальный уровень ее заимствований. Целью этих сделок было стремление иметь средств больше, чем поступало в казну государства, а также скрывать реальный государственный дефицит с целью улучшения баланса страны. И все это при прямом благословлении руководства Евросоюза. Bloomberg News в декабре 2010 года, ссылаясь на правила свободы информации в ЕС, подал иск против Европейского центрального банка на предмет возможности предоставления доступа к ряду внутренних документов управления банка на предмет грече-

ских CDS. На суде, состоявшемся в июне 2012 года, банк заявил, что он не может обнародовать файлы, показывающие, как Греция использовала деривативы для сокрытия своих заимствований, потому что раскрытие этих данных может вызвать кризис, угрожающий будущему единой европейской валюты.

Такая реакция Европейского центробанка, заявившего в суде об отказе раскрыть информацию о кредитных свопах, поскольку это может представлять угрозу стабильности монетарной системы Европы, означает одно: в случае обнародования эти све-



дения способны пролить свет не только на реальный объем сделок с CDS, но и на методы манипулирования рынком как греческими властями, так и банками-дилерами. И кто может предугадать, как поведет себя 30-триллионный рынок кредитных деривативов, призванный поддерживать стабильность финансовой системы, когда рухнет одна из его основ?

Симптомов возникновения системного риска мировой финансовой системы более чем достаточно. Если обратиться к ценам CDS как индикаторам нарастающих проблем, то кризисная ситуация с греческими долгами вновь начинает набирать обороты. Так, в начале марта текущего года цены на кредитные деривативы по греческим долгам достигли своего максимума — 25 000 базисных пунктов. После признания ISDA дефолта по долгам и проведения 19 марта аукциона по размеру выплат цены на 5-летние греческие CDS резко пошли на убыль, опустившись к началу мая до 5730 базисных пунктов. Однако в июне цены резко пошли вверх и к началу августа перевалили за 15 000 базисных пунктов. Аналогичный прирост цен наблюдается на рынке CDS государственных долгов Испании и Италии. Словом, кризисная ситуация с государственными долгами вновь начинает набирать обороты, охватив почти весь юг Евросоюза.

Сейчас трудно предугадать, как в ближайшее время будет развиваться ситуация, но ясно одно: кредитные деривативы — это бомба с замедленным действием, готовая рвануть в любой момент, если критическая масса эмитированных организациями и странами долговых обязательств превысит возможности центральных банков, а также способности ведущих мировых банков-дилеров безнаказанно манипулировать рынками капитала, влияя в оборот для иллюзорного распределения риска все новую и новую ликвидность в виде различных форм деривативных инструментов. **Б**

Деньги — бич для тех, кто пытается перевернуть с ног на голову закон причин и следствий, для тех, кто жаждет подменить разум кражей достижений разума.

Айн Рэнд

ГОД БОЛЬШИХ НАДЕЖД

Пора страховщикам оставить разногласия и объединиться, чтобы решить, какой должна стать стратегия развития страхового рынка до 2020 года. По мнению главы Всероссийского союза страховщиков Андрея Кигима, «главным героем» этого документа должен стать в первую очередь человек, его потребности, а не интересы страховых компаний.

Текст: **АНДРЕЙ БОЛЕСТА**



Предполагается, что новый документ будет учитывать три основных принципа. Первый – государство должно убедиться, что страховщики готовы стать частью системы социальных гарантий; второй – защита прав потребителей; третий – развитие отрасли.

О доминирующем месте потребителя в новой стратегии заявил и генеральный директор «Ингосстраха» Александр Григорьев. По его мнению, новая стратегия должна быть направлена в первую очередь на развитие отрасли, а не на регулирование, как ранее. Тем более что в стране до сих пор не определена стратегия финансового рынка, не говоря уж о его составляющих: пенсионного, фондового, страхового секторов. В цивилизованных странах страхование жизни – самый большой источник долгосрочных финансовых ресурсов государства. В России он почти полностью отсутствует. Причины этого вполне понятны: население, слабо доверяющее государству, не интересуется страховыми инструментами, рассчитанные на длительный срок. А страховщики уже 10 лет бьются, чтобы государство обратило внимание на рынок страхования жизни.

Сегодняшний интерес Сбербанка и ВТБ к этому сегменту позволяет говорить о возможности изменений в этой сфере. Речь идет о долгосрочных накопительных программах, в которых люди участвуют осознанно и добровольно. И единственным средством, которое могло бы реально переломить их недоверие, является налоговая льгота. Например, можно было бы освободить человека от уплаты части НДФЛ с условием, что эти деньги идут на страхование его жизни. Это, конечно, дополнительная нагрузка на бюджет, но отдачу можно будет наблюдать уже через год после старта программы. Развитие страхо-

вания жизни нужно не столько страховщикам, сколько самому государству. Потому что через несколько лет «кризис пенсионной системы», о котором говорят слишком часто, вступит в такую фазу, что действительно придется что-то реально делать.

ЧТО СТРАХУЮТ В РОССИИ

По данным агентства «Эксперт РА» и Национального агентства финансовых исследований, в 2011 году объем рынка розничного страхования достиг 310 млрд рублей (по сравнению с 2010 годом он вырос на 20%). Однако до сих пор сохраняется перекос в сторону автострахования. В 2011 году доля этого сегмента составляла около 70%. Доля прочих видов страхования, связанных с услугами банков, увеличилась до 20% (с 5% в 2005 году). Доля оставшихся видов (в том числе страхование имущества физических лиц, страхование выезжающих за рубеж, ДМС) на протяжении 7 лет остается неизменной (10–12%). Однако структура рынка может существенно измениться под воздействием, например, введения налоговых льгот в страховании жизни, обязательного противопожарного страхования, развития муниципальных программ страхования жилья.

Что касается автострахования, то почти половина владельцев полиса ОСАГО являются постоянными клиентами своей компании (среди владельцев автокаско таковых почти в два раза меньше). По самоотчетам респондентов, страховой случай произошел с каждым четвертым владельцем полиса автострахования, большинство из них (около 80%) довольны проведенным урегулированием и намерены продлить страховку в той же страховой фирме. Ведущие мотивы выбора ОСАГО и автокаско существенно отлича-

ются: при выборе ОСАГО учитывают надежность страховщика (55%), рекомендации (29%) и стоимость полиса (28%); для автокаско играют роль цена вопроса (54%), репутация компании (36%) и уровень обслуживания (33%). Владельцы страховых полисов на недвижимость чаще всего страхуют риски пожара (91%), повреждения водой и кражу (по 63%). Основные критерии выбора страховщика – репутация компании (51%), уровень обслуживания (31%), наличие необходимого набора услуг и успешный опыт взаимодействия в прошлом (по 28%). Как показал опрос, большинство потребителей страховых услуг полис покупали в офисе страховой компании (42%) или в визовом центре либо турагентстве (39%). Выбор страховщика определяется репутацией компании (35%), стоимостью полиса (28%), наличием необходимого набора услуг (27%) и удобством расположения офиса (26%).

ОСОБО ОПАСНЫЕ ОБЪЕКТЫ

В этом году вступил в силу закон об обязательном страховании ответственности владельцев особо опасных объектов (ОПО). По словам президента Национального союза страховщиков ответственности Андрея Юрьева, после непростого диалога с промышленным лобби все-таки удалось запустить этот вид страхования.

Число опасных объектов в России, которые подлежат страхованию, по оценкам экспертов, достигает 340 000. На середину июня было застраховано 54% – 183 000 единицы. Это значит, что, в отличие от ОСАГО, когда в первый год действия закона было застраховано около 90% автовладельцев, этот закон реализуется медленнее. Отчасти это связано с тем, что владельцами ОПО являются юридические

лица. К тому же сейчас идет реструктуризация оценки системы безопасности опасных объектов, которую проводит Ростехнадзор. Нельзя на каждом предприятии поставить по техническому инспектору, который бы следил за введением этого закона. Самое главное, что закон заработал и прошло массовое лицензирование компаний, которые будут страховать ответственность владельцев ОПО.

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ

Второе важное направление работы – создание перестраховочного пула. Страховые пулы варьируют от 10 млн до 6,5 млрд рублей. Это означает, что сегодня риск, равный 6,5 млрд рублей, не может нести ни одна страховая компания. Закон предусматривает, что если не хватает собственной ликвидности, страховые компании должны входить в перестраховочный пул. В случае если емкости пула не хватает, риски должны перестраховываться. Страховщики разработали форму облигаторного перестрахования. Такой пул был создан еще в прошлом году, и емкость его на сегодняшний день составляет 2,37 млрд рублей. Понятно, что для многомиллиардных договоров этого недостаточно, поэтому в отношении сумм, превышающих емкость пула, сейчас заключаются договоры перестрахования на западных рынках. И можно говорить о защите порядка 92% всех рисков, превышающих емкость пула. Существующая информационная система позволяет не только учитывать все полисы, но и производить взаиморасчеты в рамках перестраховочного пула.

СТРАХОВАНИЕ ПЕРЕВОЗЧИКОВ

Большие надежды страховщики связывали с законом об обязательном страховании перевозчиков, который вступает в силу 1 января 2013 года. Однако, по мнению экспертов, объем рынка в этом сегменте будет несопоставим с другими рынками обязательного страхования и составит всего несколько миллиардов рублей. По закону страховая выплата за причинение вреда жизни пассажира составляет 2,025 млн рублей, здоровью пассажира – 2 млн рублей, имуществу пассажира – 23 000 рублей. Если перевозчик застрахован в рамках международных соглашений и лимиты по договору превышают обязательную страховку, он может не заключать договор обязательного страхования.

По мнению Александра Григорьева, основными клиентами по этому виду страхования станут владельцы «ГАЗелей» и автобусов, осуществляющие пассажирские перевозки. Григорьев провел аналогию этой категории перевозчиков с туристичес-



ким рынком, где с июля вступили в силу новые требования к финансовому обеспечению туроператоров. Из 45 крупнейших туроператоров лишь 13 увеличили объем финансового обеспечения до уровня выше 100 млн рублей, а оставшиеся сохранили объем гарантий на уровне 100 млн.

СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПЕРЕД ДОЛЬЩИКАМИ

Летом Минфин подготовил блок поправок в законопроект об обязательном страховании ответственности застройщиков перед дольщиками. Основные изменения, предложенные ведомством, связаны с «расширением инструментов, которые могут использовать застройщики для исполнения своих обязательств. В частности, они вправе не только формировать гарантийные фонды на базе специально созданных обществ взаимного страхования, но и приобретать полисы страхования ответственности у страховщиков».

Однако, по мнению директора департамента рисков Национального страхового и кредитного агентства Бориса Шаронова, закон об обязательном страховании сейчас может принести больше вреда, чем пользы. Если закон будет страховать от всех рисков, по причине которых сегодня имеются обманутые дольщики, это вряд ли положительно скажется на рынке. По мнению специалистов, стоимость недвижимости на ранней стадии строительства вырастет на 20%. Тем более что обязательное страхование не мотивирует застройщика добросовестно строить. Иными словами, в случае обязательного страхования застройщику при возникновении финансовых проблем более выгодно будет обанкротиться, а не исполнять свои обязательства перед дольщиками,

поскольку в этом случае ответственность несет общество добросовестных застройщиков или страховая компания. Обязательное страхование только притупит бдительность дольщиков, а государству позволит уклониться от контроля и решения проблем долевого строительства.

Между тем дольщик и сейчас может застраховать свои риски. Некоторые российские компании давно занимаются страхованием рисков дольщиков, хотя это весьма дорогое удовольствие. На сегодняшний день в России более 107 000 граждан пострадали от девелоперов.

ДВА СЦЕНАРИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Эксперты рассматривают несколько сценариев развития рынка страхования. Если катаклизмов не будет, рынок продолжит расти, опережая рост экономики. Страховой рынок сильно зависит от авторитета и роста кредитования. Сильнее будут развиваться те виды страхования, которые имеют большую частоту страховых событий, и в первую очередь автокаско. Одна из актуальных тенденций – личное страхование. Люди начинают задумываться о необходимости защитить здоровье и финансовое благополучие своих близких. Число договоров ДМС, ОМС, долгосрочного страхования жизни растет с каждым годом. Если появятся налоговые льготы по страхованию жизни, нас ждет бум этого вида страхования. Популярно и страхование ответственности (например, квартиросъемщиков).

Первый квартал 2012 года для страховых компаний был очень удачным. Чего ждать дальше? Даже самый пессимистичный сценарий не предполагает повторения августа 2008 года, но существенное замедление роста рынка вполне возможно. Год покажет! **Б**



ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

В этом году малый и средний бизнес в нашей стране отмечает 25-летие: его «жизнь» началась после ряда постановлений Совета Министров СССР в 1987 году. О том, какую эволюцию прошло наше предпринимательство за это время, о насущных проблемах бизнесменов, а также о роли объединений для их поддержки мы беседуем с Александром Иоффе, президентом Российской ассоциации развития малого и среднего предпринимательства.

«Бизнес Обозрение»: Александр Давидович, вы стояли у истоков современного предпринимательства в нашей стране. Расскажите о том, как все начиналось...

Александр Иоффе: Если быть точным, самые первые задатки малого бизнеса в Советском Союзе стали проявляться в 1986 году. Однако серьезную официальную поддержку он получил после ряда постановлений Совета Министров СССР, вышедших начиная с февраля 1987 года. Правда, они касались ограниченных областей – общественно-го питания, бытового обслуживания, пе-

реработки вторсырья. Начался бурный рост кооперативов, но при неусыпном контроле партийно-хозяйственных органов в плановой, жестко зарегулированной советской экономике. Я включился в этот процесс и открыл кооператив со «скромным» названием «Лидер» в начале 1988 года.

С одной стороны, это было романтическое время, когда вдруг открылись новые горизонты – можно было начать свое дело. С другой стороны, советскому человеку, жившему в стране со стопроцентно плановым хозяйством, вести собственный бизнес было страшновато,

да и опыта негде было набраться. С третьей стороны, было легко, потому что сверху дали указание поддерживать это направление.

БО: Как обстояло дело с кредитованием тогда?

А.И.: А вот с кредитами была сказка: можно было прийти в банк, сказать, что ты являешься кооператором, написать бумагу, и тебе давали денег столько, сколько нужно, под какие-нибудь 1,2% (!) годовых. При этом, как потом выяснилось, их можно было и не возвращать. Я-то вернул, но многие не возвращали, и им ничего за это не было.

БО: Как вообще регулировалось тогда предпринимательство?

А.И.: Практически регулирования на первых этапах было мало. В 1988 году вышел закон «О кооперации в СССР». Налогообложение было замечательным. Я помню, за первый год нужно было платить 3% от разницы между доходами и расходами, за второй – 5%, за третий и последующие – 10%. Бухгалтерский учет проще простого: была тетрадь, в которой слева писали то, что заработали, а справа – то, что потратили. И вот с этой разницы и платили налог.

Кстати, наиболее интенсивный рост малого и среднего бизнеса пришелся на 1987–1994 годы. И если тогда, условно говоря, кривая на графике роста уходила резко вверх, то в течение последующих 18 лет мы шли почти по прямой, увеличив количество малых предприятий от силы на 10–15%.

БО: С чем это связано?

А.И.: Бурному развитию предпринимательства способствовало отсутствие нормативно-правовой базы, потому что открыть и вести свое дело не было слишком сложно: не существовало такого большого количества законов, положений, инструкций, как сейчас, когда даже юристы не могут их объять одним взглядом. Что уж говорить об обычном человеке, занятом в небольшом бизнесе!

БО: Сколько сейчас в России организаций малого и среднего бизнеса? Если сравнить с Западом, насколько мы отстаем от него?

А.И.: К сожалению, наш рынок не насыщен малым бизнесом. У нас сейчас приблизительно 1,2 млн малых предприятий и порядка 2,5 млн индивидуальных предпринимателей. По сути, от 1994 года, когда малых предприятий было 900 с лишним тысяч, мы

«ушли» не так далеко. В США, например, небольших предприятий порядка 27–28 млн. Даже если считать, что населения там в 2 раза больше, чем в России, в процентном отношении они все равно значительно превосходят нас. Нам нужно иметь хотя бы 10 млн малых предприятий. Так что отстаем мы очень сильно.

БО: У нас функционирует несколько общественных объединений и ассоциаций в поддержку малого и среднего бизнеса. Понятно, что все они служат общей цели, но есть ли какие-либо разграничения между ними?

А.И.: Российские неспециализированные общественные объединения имеют одинаковую задачу – лоббировать интересы бизнеса на разных уровнях власти. Отличия, конечно, есть. Так, Российский союз промышленников и предпринимателей появился на закате советского времени – в 1990 годы – и отвечает в основном за крупный бизнес.

Ассоциация, которой я руковожу, была создана в 1996 году. Это было первое общероссийское объединение, которое провозгласило себя защитником и лоббистом интересов малого и среднего бизнеса. «ОПОРА России» образована в 2002 году, имеет серьезную поддержку в органах власти. Она отвечает за малый бизнес.

«Деловая Россия» была создана годом ранее, и она позиционировала себя лоббистом интересов среднего бизнеса.

Торгово-промышленная палата всегда была активным лоббистом малого бизнеса, при этом всегда старается согласовать интересы различных отраслей и союзов. Кстати, с момента его основания я являюсь заместителем председателя Комитета ТПП по развитию частного предпринимательства.

У нас есть определенные успехи, в том числе и в консолидированном лоббировании, когда все объединения выступают единым фронтом по каким-либо законодательным или урегулирующим вопросам.

БО: А что конкретно удалось сделать при таком взаимодействии?

А.И.: Кое-что мы смогли сделать в налоговой сфере. Так, в последнее время велись серьезные дискуссии по поводу единого социального налога. Удалось немного «отбить» размер этого повышения, но не до конца. Смогли продвинуть идею введения для микропредприятий



Александр Иоффе, президент Российской ассоциации развития малого и среднего предпринимательства

более интересной патентной системы, сделать добровольным переход на различные системы налогообложения.

Очень часто мы предотвращаем появление откровенных глупостей. К примеру, кем-то из наших законодателей было предложено сделать обязательным уставной капитал небольших предприятий (ООО) в полмиллиона рублей. Аргументировалось заявление тем, что такие условия будут препятствовать образованию фирм-однодневок, «отмывающих» деньги. Цель-то вроде благая. Но, с другой стороны, понятно, что фирмы-однодневки будут существовать и дальше, поскольку они-то уж найдут эти 500 000 рублей, внесут их, а потом «отмоют» вместе с тем, что есть.

Сейчас достаточно серьезно начал работать механизм оценки регулирующего воздействия. Это было сделано и в связи с лоббированием предпринимательских организаций. И дня не проходит, чтобы пара-тройка документов не приходили членам наших объединений с тем, чтобы рассмотреть постановление или инструкцию, которые должны пройти процедуру оценки.

К сожалению, это взаимодействие не распространяется на целый ряд документов (налоговых, таможенных) и на другие важные для бизнеса вещи. Но тенденция такова: сейчас эта оценка со стороны предпринимательских объединений будет охватывать более

широкий круг законодательных и нормативных актов.

БО: Как вы оцениваете предпринимательский климат в нашей стране?

А.И.: В последнее время наметилась неприятная тенденция – сворачивание достаточно успешных бизнесов и отъезд предпринимателей за границу. Это связано с тем, что продолжают процессы отъема бизнеса. Тенденция к укрупнению сохраняется, и люди боятся потерять, что имеют.

Когда мы начинали заниматься предпринимательством, мы романтизировали свое дело, и энергия зашкаливала. Но прошедшие 25 лет охладили пыл.

Власть вроде бы понимает необходимость развития малого и среднего бизнеса, периодически делает заявления об этом, но в реальности радикальных изменений не происходит.

И главное, пока нет мощной госпрограммы. Есть ведомственная программа Минэкономразвития России, есть распоряжение, чтобы каждое министерство занималось в том числе малым и средним бизнесом, но делается мало.

В значительной степени крупные корпорации идут по линии создания своей собственной разветвленной сети. Происходит укрупнение компаний – большие поглощают малые.

БО: Подводя итоги, скажите, кто и как может помочь развитию малого и среднего бизнеса в России? Что именно должно быть сделано?

А.И.: Прежде всего необходимо радикальное изменение государственной политики по отношению к малому и среднему бизнесу.

Государство должно каждый день говорить: «Без вас, предприниматели, нам будет туго. Страна будет развиваться только тогда, когда вы будете работать. Большое спасибо за деньги, что вы нам платите в виде налогов». СМИ должны писать не только о шоу-бизнесе, спорте, об олигархах и крупных структурах, но и, вспоминая социалистическую риторику, о человеке труда.

И самое главное: должны быть мощная перспективная программа развития малого и среднего бизнеса с определенной идеологией, изменением законодательства в сторону развития малого и среднего предпринимательства и создания тех механизмов и инструментов, которые помогут ему как на федеральном, так и на региональном уровнях. **Б**



Съезд Российской Академии Бизнеса и Предпринимательства состоялся на традиционной партнерской площадке гостиничного комплекса «Президент-Отель»

III СЪЕЗД РАБиП: В КРУГУ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

В июне 2012 г. в Круглом зале гостиничного комплекса «Президент-Отель» состоялся III Съезд общероссийской общественной организации «Российская Академия Бизнеса и Предпринимательства», где была озвучена программа ее развития на 2012–2017 гг.

В работе мероприятия приняли участие делегаты от территориальных отделений Академии, а также вице-президенты, члены Правления и представители отраслевых комитетов РАБиП, гости от ведущих общественных объединений и ассоциаций предпринимателей, представители отечественного бизнеса и культуры.

Съезд открылся докладом президента РАБиП Ирины Горбулиной о проделанной работе за отчетный период. За предыдущие 5 лет деятельность академии во многом определялась общим курсом развития России. Одним из приоритетных направлений для вывода страны на путь устойчивого развития является модер-

низация экономики и ее инновационное развитие. РАБиП, являясь важным связующим звеном между властью, бизнес-структурами, предпринимателями, творческой элитой и обществом, настойчиво продвигала эти идеи и активно реализовала поставленные задачи на практике.

Приоритетными направлениями деятельности академии на период до 2017 г. были определены: развитие и поддержка отечественного предпринимательства, создание и укрепление территориальных отделений и представительств РАБиП, сотрудничество и взаимодействие с органами государственной власти. Кроме того, планируется продолжение реализации всех текущих проектов и программ.

Высоким собранием работа организации за отчетный период была признана удовлетворительной.



Регистрация делегатов Съезда



Руководитель Омского территориального отделения Геннадий Фридман (слева) и члены Президиума Академии кинокритик Марк Рудинштейн и кинорежиссер Алла Сурикова



Президент РАБиП Ирина Горбулина и генеральный директор Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса Виктор Ермаков



Прения, вице-президенты РАБиП Вячеслав Теплышев и Михаил Рабинский



Члены Президиума Академии кинорежиссер Алла Сурикова и кинокритик Марк Рудинштейн, члены Академии Михаил Милявский и вице-президент РАБиП Татьяна Подберезская, глава Чеченского территориального отделения Муслим Кадыров



Обсуждение доклада президента РАБиП и Контрольно-ревизионной комиссии



Выступление главы благотворительного фонда «Семья для каждого ребенка» Людмилы Козак, член Правления РАБиП Светлана Арендарук и руководитель Воронежского территориального отделения Артем Зубков



Члены Правления РАБиП Елена Емельянова и Александр Иоффе, вице-президент Академии Инга Легасова



Вице-президенты РАБиП Лариса Федосеева, Станислав Юрченко и руководитель Подмосковского территориального отделения Валентина Филина



Исполнительный директор Академии Игорь Лебеденко, вновь избранный президент РАБиП Ирина Горбулина и руководитель Контрольно-ревизионной комиссии 2006–2011 гг. Фуад Мамедов



Гость Съезда зам. Постоянного Представителя Правительства Нижегородской области при правительстве РФ Татьяна Васильева, член Президиума РАБиП, депутат Московской городской Думы Татьяна Портнова и член Правления РАБиП Виктор Дворников



Руководители Пензенского и Калининградского территориальных отделений Надежда Лежикова, Илья Дуданов и член Правления РАБиП Славомира Райтер



Работа III Съезда Академии была завершена аплодисментами делегатов и гостей



Делегация Нижегородского территориального отделения Надежда Мельникова и Максим Жук



Памятный снимок с активом Брянского территориального отделения



Член Президиума РАБиП Алла Сурикова и член Правления Академии Александр Иоффе



Неформальное общение после Съезда



СОВМЕСТИМЫ ЛИ БИЗНЕС И КУЛЬТУРА?

Успешное культурное мероприятие, как правило, приносит значительный доход. Если в музей привозят шедевры, то в него выстраиваются многокилометровые очереди, когда проходит престижный фестиваль или концерт, они собирают многомиллионную аудиторию. И, помимо билетов, существуют другие денежные источники в виде сувениров, например. На достойное мероприятие приезжают тысячи туристов и тратят свои деньги не только на само действо, но и вносят лепту в казну города. У нас гостей – один из успешнейших продюсеров нашего времени, создатель легендарного отечественного фестиваля «Кинотавр» Марк Григорьевич Рудинштейн. О том, как лучше совместить бизнес и культуру, мы беседуем с ним в сегодняшнем интервью.

«Бизнес обозрение»: Марк Григорьевич, кино, по вашим словам, третья отрасль в мире после водки и нефти по прибыльности. В нашей стране это работает?

Марк Рудинштейн: Работало. Кинематограф был вторым по прибыльности во времена Советского Союза. Потому что ходить было некуда, развлечений особых не наблюдалось и, действительно, кино уступало только продаже водки. В то время ведь о торговле нефтью и внутренними ресурсами мы вообще ничего не знали, это было дело коммунистической партии, а теперь, когда мы знаем цифры по продаже недр, то стало понятным, что кинематограф стоял и может стоять на третьем месте. Но парадокс: именно в наше время ни о какой прибыльности и мечтать не приходится. И в основном пото-

му, что было совершено, я считаю, преступление по отношению к отечественному кинопрокату в начале 1990-х годов. Когда тремя министерствами было решено отдать отечественный прокат третьесортному американскому кино. Создали первый неправительственный прокат ТИС-кино, который закупил тысячи копий фильмов класса «В», предназначенных отсталым странам. Весь этот поток хлынул к нам, были заработаны колоссальные деньги, которые не стали работать на страну, а ушли обратно в Америку. Это было огромное несчастье, масштабы которого до сих пор не исследованы. Преступление против кинематографа направлено против искусства в целом, потому что это единственный вид, который объединяет всю культуру.

БО: Как складывалась ваша карьера в то время?

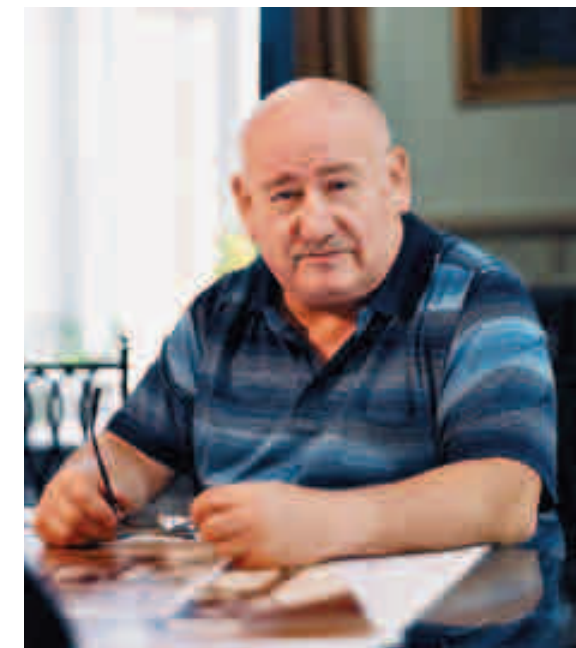
М.Р.: Это была параллельная жизнь, довольно успешная. Мною всегда делалась ставка на отечественное кино. В конце 1980-х компания «Подмосковье», которой я руководил, заключила договоры с 70 кинотеатрами по всей России на прокат российских лент. Мы купили фильм «Интердевочка», который имел огромный успех. На вырученные деньги сняли «Супермен», «Короткое дыхание любви», «Циники». Мы благополучно существовали, зарабатывали хорошие деньги. Тогда появилась свобода в ценообразовании, и можно было «крутить кино», скажем, не за двадцать пять копеек, а по три рубля. И пусть нас называли «спекулянтами», мы, на самом деле, были романтиками, потому что пускали всю прибыль от проката на создание отечественных фильмов. С переломом кинопроката, о котором

я говорил выше, все закончилось. И тогда... мы создали фестиваль «Кинотавр». Это была гениальная идея, позволившая выжить хорошим российским картинам.

БО: От проката американских фильмов по-прежнему идут колоссальные прибыли в чьи-то карманы, эти доходы абсолютно непрозрачны. Можно что-то сделать, чтобы эта невидимая часть была легализована и в итоге направлена на развитие кинематографа?

М.Р.: Дело доходит до абсурда. Десять лет назад я написал письмо Владимиру Владимировичу Путину. Одним из пунктов было предложение внедрить так называемый электронный билет для отчетности. Проще говоря, пробивать кассовый чек. Пять лет назад, когда было совещание по поводу кинематографии, президент затронул вопрос билета и попросил присутствующих назвать цифру, в которую выльется его создание. Кто-то сказал: «Шесть миллионов рублей». Прямо скажем, число, взятое «с потолка». Я считаю, что не надо тратить такие деньги, достаточно, чтобы каждый руководитель кинотеатра поставил у себя кассовый аппарат, а компьютер будет собирать эту информацию в единый расчетный центр.

Я объясню, почему так важен электронный билет, который является мировой практикой. Его создание – это не государственная монополия, не «наезд» на коммерсантов. Можно ставить любые



цены на билеты. Но информация о положении в прокате, о разнице в сборах отечественного и западного кино будет наглядной. Станут понятны цифры, которые находятся в кинопрокате, а также размеры кризиса отечественного кинематографа. И, соответственно, пути выхода из него. Но, видимо, серьезные структуры не заинтересованы в прозрачности. В общем, пока ситуация не будет преломлена волевым усилием, мы будем иметь то, что имеем. И продолжим говорить о прибыльности кинематографа только в применении к западным странам.

БО: Вы писали президенту только об электронных билетах?

М.Р.: В письме было четыре пункта. Еще одним важным вопросом, который я затронул, было создание залов для проката исключительно отечественных фильмов. Не надо вводить квоты на американские

Кино – это жизнь, из которой вырезано все скучное.

Алфред Хичкок

картины. Потому что это приведет к обману. Показывать будут западное кино, а отчитываться за него, как за российское. Все это уже было в советские времена. Нет, нам необходимо лоббирование отечественных интересов. Если под американские фильмы отдаю, условно говоря, 500 залов, то ровно столько же надо отдать и под наш кинематограф.

БО: Многие, наверное, ехидно заметят: «Ну, не пойдут же!»

М.Р.: Да! Не пойдут! Потому что за много лет было уничтожено само понятие «сходить на отечественное кино». Надо терпеть какое-то количество времени и показывать лучшие фильмы. И ситуация обязательно изменится. Кроме того, надо прекратить государственное финансирование. Это расхолаживает и создает предпосылки для коррупции. Кино – это тот самый случай, когда дело должно само выживать. Лоббировать интересы кинематографа – да, давать возможность, при которых бизнесу будет выгодно вкладывать деньги в эту отрасль – да, отдавать приличное количество процентов от кинопроката на развитие производства – да. Но не вдруг «сваливать на головы» продюсеров, к примеру, четыре миллиарда рублей. Почему именно эта цифра, кто ее определял? Рынок? Нет. Чиновники. У нас ненормальная система продюсирования, когда государство дает деньги, и после производства и проката фильма они не возвращаются назад. Почему? Да потому что на этапе получения средств половина из них непременно идет в откат структурам, которые распределяли деньги. Так называемое «освоение средств». Вот эта система и должна быть сломана. А начать надо с электронных билетов. Тогда будет понятно, какие средства получают от кинопроката. И 20% от них, как во Франции, можно будет направлять на производство кино, обучение специалистов, эксперименты и так далее. Если сейчас направить вышеупомянутые четыре миллиарда рублей не на создание конкретных фильмов, а на производство и рекламу, плюс электронные билеты и залы



отечественного кино, то через три-четыре года можно будет говорить о 30% показателях улучшения отечественного кинематографа. А это внушительные цифры.

БО: Каким должен быть продюсер?

М.Р. Обладать «мускулатурой». В смысле – иметь рабочую, а не иждивенческую позицию. Я никогда не снимал кино на деньги государства, всегда – на свои, которые снова и снова пускал на развитие и производство. Когда я снял «Супермена», то заработал 39 млн рублей, по тем временам – \$13 млн. На «Циниках» я не успел заработать, но деньги вернулись позже, когда я стал продавать права на этот фильм. Иными словами, я на себе испытал, что продюсер должен быть решительным, пробивным человеком. Его задача достать деньги, заработать и вернуть их. И только в таких условиях он будет делать все, чтобы сделанное им кино увидели зрители. У нас же сложилась плеяда руководителей, которые живут на государственные дотации, когда не надо беспокоиться о возврате средств и переживать за прокат созданного фильма.



И еще одна болезненная тема. У нас единственная страна в мире, где владельцы кинотеатров получают 50% от проката фильмов. Притом, что они, как правило, имеют обслуживающую структуру – рестораны, попкорн и тому подобное. Во всем мире самая высокая цифра – 18%. А продюсер, который приносит картину в прокат и отдает половину заработанных средств, должен еще раз рекламировать картину, провести презентацию. И об этом я тоже написал в своем письме к президенту. Очень хочется, чтобы была ясная и грамотная программа по выходу из кризиса отечественного кино. Ведь сейчас появляются и интересные режиссеры, и яркие работы.

БО: Но Вы-то никогда не сидели, сложа руки, и спокойно наблюдали «гибель Титаника»!

М.Р. Да, создание кинофестиваля стало той спасительной соломинкой, которая позволила удержаться на плаву. Тогда было очень важно, чтобы отечественный кинематограф оставался на слуху и хотя бы раз в год о нем публично, шумно, с привлечением телевидения говорили везде и всюду. Это удалось – премии «Кинотавра» стали очень престижными. Я поставил цель, чтобы фестиваль стал своего рода прокатной площадкой. Местом, где можно будет показывать российские фильмы. И где собирается весь цвет отечественного кинематографа. Такое неформальное, но очень представительное со-

брание сценаристов, режиссеров, актеров, продюсеров, критиков, где разговор ведется о кино и вокруг него. Я долго искал место для проведения мероприятия. Объехал всю страну. И понял, что Сочи – единственное фестивальное место в мире, где две тысячи человек живут компактно, не болтаются вдоль моря в поисках друг друга, как это происходит в Каннах. На «Кинотавре» и отели, и главный просмотровый зал, и десятки ресторанов – все сосредоточено на одном пятчке. По коммуникативным возможностям этому фестивалю нет равных в мире. Это отмечают многие знаменитости. «Кинотавр» создавался, безусловно, по лекалам крупнейших мировых фестивалей. И я говорил с самого начала, что забудут всех, кто его создавал, но он будет жить сам по себе, как Каннский, Берлинский, Венецианский и другие фестивали.

БО: Фестиваль стал бизнес-проектом?

М.Р. Деньги стали приносить околофестивальные вещи: продажи путевок, сувениров, права на прокат картин и многое другое. Но сам фестиваль является затратным. Через лет шесть-семь после начала на него были выделены государственные деньги, но особой радости это не принесло. Потому что сразу появились давление и контроль. Да и откатов не удалось избежать. Но самым невероятным стало предложение провести тендер на программу «Кинотавра». Это было



бы понятным, если бы начинали новое дело и люди предлагали свои идеи. Но мне, владельцу, создателю и вдохновителю престижнейшего мероприятия, который идет десяток лет, предложили посоревноваться неизвестно с кем за проведение моего же фестиваля. Мыслимо ли это? Цель, конечно, была – держать меня на привязи. Таким образом, мне показали – послушаешься, то отберем фестиваль. Смешно. Во-первых, у меня были зарегистрированы на него все права, а, во-вторых, я способен создать и другие достойные проекты.

БО: Марк Григорьевич, а что сейчас происходит с киностудиями в связи с переходом на цифровое кино, как им выживать?

М.Р. Киностудии становятся практически не нужными. Достаточно маленькой комнатки, а в ней компьютерного оснащения, чтобы снимать картины. А декорации можно выстроить в любом подходящем ангаре. Киностудии должны превратиться в музеи, в аттракционы, как это происходит на Западе. С сохранением всех исторических моментов, дорогих сердцу вещей.

БО: У Вас есть желание сделать еще что-то грандиозное, подобное «Кинотавру»?

М.Р. Был запланирован великолепный фестиваль в Санкт-Петербурге, на Дворцовой площади. Но... не случилось. Мы хотели выстроить настоящий киногородок,

не нарушая стиль места и покоя царственного Эрмитажа. К сожалению, мне пришлось бороться с людьми, деятелями культуры, которых я очень люблю – Олегом Басилашвили, Кириллом Лавровым, Даниилом Граниным. Они были против проведения фестиваля в этом месте. Питерская элита считала, что нельзя даже на короткое время изменить облик площади, хотя позже многие из них со мной согласились. Я пригласил лучших мировых архитекторов, директором мероприятия должен был стать технический руководитель Каннского фестиваля. Действие должно было быть планетарного масштаба, но в то же время камерное, торжественное, достойное Северной столицы. Без всяких балаганов и рок-концертов. По поводу проведения фестиваля было голосование в Городской думе, и оно решилось в его пользу.

Но удар последовал с другой стороны. Когда были готовы декорации и их надо было оплачивать, перевозить из Страсбурга в Петербург, то крупнейший бизнесмен, подписавший с нами контракт, объявил о невозможности оплаты. Если бы он сделал это за месяц до мероприятия, то я нашел бы деньги, но он сделал это за несколько дней. Это было невероятно. Были подписаны крупнейшие рекламные контракты с известными компаниями. И все полетело в тар-тарары. Я бился, можно сказать, «как птица в клетке», задействовал все

Люди приходят в кино, чтобы разделить одну и ту же мечту.

Бернардо Бертолуччи

каналы, мне были обещаны деньги крупным питерским чиновником. Но все сроки истекли, а средств не поступило. Удар был такой силы, что на пять лет я просто выбыл из активной жизни, пришлось срочно заниматься здоровьем.

Сейчас мы созваниваемся с Валентиной Ивановной Матвиенко, она вспоминает нашу задумку и все еще надеется на ее реализацию.

БО: Грустная история. Очень хочется, чтобы у нее был счастливый конец и «Золотой ангел» все же появился бы на Дворцовой площади. Но поговорим о вещах не менее важных. Скажите, пожалуйста, чем, по вашему мнению, мог бы заниматься комитет по вопросам культуры при Российской Академии Бизнеса и Предпринимательства?

М.Р. Он должен рассматривать проекты и выстраивать весь менеджмент так, чтобы они стали прибыльными. Именно комитет будет «мозговым центром» по придумыванию мероприятий и координированию их, то есть станет центром продюсирования. Например, большую часть прибыли, которая потом идет на развитие, и «Кинотавр», и «Кинотаврик» получают при продаже путевок на фестиваль. В первом случае путевки чаще всего рассчитаны на людей выше среднего уровня, во втором – на средний класс. Можно придумать много разных, хороших, честных ходов получения средств на основе прекрасных культурных проектов. Надо придумывать комбинации, чтобы не выпрашивать деньги, скажем, на фестиваль, а зарабатывать их и на его проведение, и на многое другое. А Академия Бизнеса и Предпринимательства поможет в этом важном деле своими интеллектуальными ресурсами, необходимыми знакомствами, своим именем, наконец.

БО: Марк Григорьевич, благодарим Вас за интервью, желаем Вам здоровья и новых успехов и приглашаем принять активное участие в работе комитета по вопросам культуры Российской Академии Бизнеса и Предпринимательства. ☐

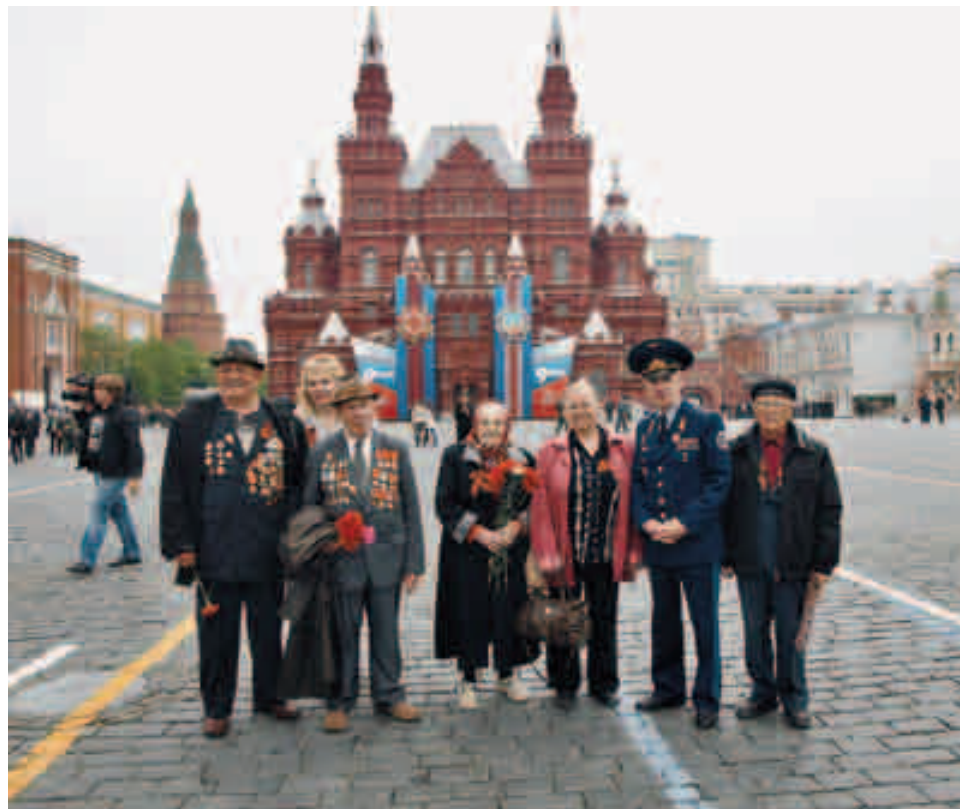
Беседу вела ТАТЬЯНА ИВАНОВА



АЛТАЙСКИЕ МОСКВИЧИ

Мы продолжаем рассказ о землячествах города Москвы – сообществах людей, волею судеб живущих в столице, но не желающих забывать свою малую родину и пытающихся даже издали помогать своим землякам. Сегодня наш рассказ об Алтайском землячестве, существующем в Москве более 15 лет.

ТЕКСТ: **ЕВГЕНИЯ КОЗИНА**



Последние полтора десятка лет в жизни нашей страны были непростыми. Серьезные изменения в экономике, в жизни социума заставили многих искать поддержку у людей, близких по духу, имеющих общие корни. Общество земляков стало одной из таких групп. Сегодня Алтайское землячество объединяет более тысячи человек. «Именно память сердца о родной земле и людях, живущих на ней, осознание духовного родства сплотило алтайцев, проживающих на московской земле, – говорит председатель правления Алтайского землячества Владимир Заречнев. – Поддержка и взаимопомощь стали залогом успеха в общественной, профессиональной и личной жизни». А начиналось все весной 1997 года с инициативы Геннадия Дунина. В группу по созданию землячества также вошли Владимир Поляков, в прошлом директор Рубцовского тракторного завода и второй секретарь Алтайского крайкома партии, и Александр Жуганов, работавший в то время в Комитете по делам Севера Совета Федерации. Осенью 1997 года прошло первое собрание региональной общественной организации. Председателем правления стал Владимир Поляков, а исполнительным директором – ветеран Великой Отечественной войны Евгений Дорохов. Владимир Поляков возглавлял землячество в течение следующих 10 лет.

В 2007 году сменил его на этом посту Владимир Заречнев.

Основными землячество считало две задачи – общение земляков и их связь с малой родиной – Алтаем. С ними оно успешно справляется: для удобства общения и взаимодействия работу построили по клубной системе: есть клубы-секции деловых людей, работников правоохранительных органов и военнослужащих, творческой интеллигенции, медицинских работников, ветеранов, молодежный и женский клубы. «На сегодняшний день землячество объединяет 1091 члена, – рассказывает Владимир Заречнев. – Мы не идем по пути активного привлечения и агитации. Наши земляки узнают о нас либо из материалов сайта, либо от своих друзей и знакомых».

Жизнь долга, если она полна. Будем измерять ее поступками, а не временем.

Сенека

ГЛАВНОЕ – ПАМЯТЬ

Деятельность землячества можно условно разделить на несколько направлений. И все они, так или иначе, преследуют цель объединения земляков. Одно из главных и важных направлений – помощь ветеранам войны и труда. «Последние четыре года мы приглашаем в Москву на День Победы ветеранов Великой Отечественной войны, живущих на Алтае, – говорит Владимир Заречнев. – Они приезжают вместе с близкими родственниками, обязательно группу ветеранов сопровождает врач. Ветераны посещают Парад

Победы, музей истории Великой Отечественной войны на Поклонной горе и мемориал войнам-сибирякам, погибшим при обороне Москвы на 42-м километре Волоколамского шоссе. Завершаем программу пребывания вечером общения с ветеранами и земляками, живущими в Москве. Накрываем столы, приглашаем земляков-артистов и устраиваем нашим ветеранам праздник».

Ветераны-земляки, живущие в столице, также не остаются без внимания. Владимир Заречнев замечает, что в Москве сложилось очень сильное сообщество земляков-медиков, которые не остаются равнодушными к нуждам ветеранов. Они проводят бесплатные консультации, оказывают помощь землякам в устройстве на лечение, профилактику и обследование. Секцией медицинских работников в Алтайском землячестве бесменно руководит Борис Цайтлер, начальник медицинского центра при Правительстве Москвы. «Я особо благодарю нашу медицинскую секцию, – говорит Владимир Заречнев. – Они отзываются на просьбы людей о помощи независимо от принадлежности обращающихся к землячеству. Так недавно удалось спасти ребенка из Пензы – не было квоты на лечение, и Борис Цайтлер приложил все усилия, чтобы организовать операцию. Так наши врачи спасли не одну жизнь».

Идет активная работа по увековечиванию памяти знаменитых земляков. Сын земли алтайской – космонавт Герман Титов, совершивший второй полет в космос. Актив землячества поддерживает связь с его вдовой Тamarой Титовой, оказывает ей помощь и поддержку, помогает ухаживать за памятником космонавту. «В день космонавтики и на день рождения Германа Титова мы встречаемся с космонавтами, посещаем Новодевичье кладбище и Музей космонавтики, – рассказывает Владимир Заречнев. – Благодаря укрепившимся связям с командованием Военно-космических войск и Фондом поддержки развития авиации и космонавтики им. Г.С. Титова мы участвуем в проведении традиционных дней памяти космонавта». Три года назад землячество проводило фестиваль, посвященный юбилею другого своего знаменитого земляка – режиссера и писателя Василия Шукшина. Он включал спектакли по шукшинским пьесам, кинофестиваль фильмов и чтения произведений писателя.

Чтить память земляков, погибших на войне, – святая обязанность, уверены в землячестве. Здесь ведут кропотливую работу по восстановлению списков погибших на Великой Отечественной войне. Сейчас на повестке дня – реконструкция событий под городом Севском Брянской



области, где в 1943 году погибла 28-я особая лыжная бригада, сформированная из воинов-алтайцев. Этот эпизод войны малоизвестен, и приходится долго и тщательно восстанавливать события тех роковых дней. Сейчас идет изучение документов и составление списка погибших.

ИЗ МОСКВЫ С ЛЮБОВЬЮ

В землячестве стараются оказывать помощь не только тем, кто живет в столице, но и жителям Алтая. В частности, занимаются поддержкой алтайских товаропроизводителей и популяризацией, продвижением алтайских товаров на московский рынок. С этой целью землячество вот уже три года подряд проводит выставки-ярмарки. Первый опыт был в 2009 году – в московском районе Гольяново устроили фестиваль товаров из Алтая и выставку алтайских художников. Владимир Заречнев вспоминает, что успех был оглушительным: все товары, привезенные с алтайской земли, – мед, сыр, продукция мараловодческих хозяйств – были распроданы в первые часы работы. «Мы думали, что это будет скорее выставка товаров, и участники привезли продукцию не в таких больших объемах, которые предполагает активная торговля. Но этот опыт нас вдохновил, в 2010 году мы провели такие мероприятия на Поклонной горе, а в 2011 году – в Государственной Думе в рамках проведения дней Алтая в Москве».

Кроме того, московские алтайцы стремятся поделиться своими знаниями, приобретенными в столице. В Москве живет и работает много ученых-агроведов, хорошо знающих специфику Алтая, его пахотных земель, особенности земледелия. Сейчас они принимают активное участие реализации проекта аграрной территории «Алтайское Приобье», готовят рекомендации по претворению в жизнь конкретных бизнес-планов, связанных с этой территорией. Медики не

отстают от аграриев, направляя в край информацию о последних новинках медицины, кардиологи и офтальмологи готовят рекомендации и предложения по улучшению медицинского обслуживания на Алтае.

Но главное богатство землячества – люди. «Земляки наши очень активные, – рассказывает Владимир Заречнев. – Много интересных людей живет в Москве, они принимают участие в нашей работе целыми семьями. Особенно активны врачи и военные, главным образом те, кто закончил Барнаульское летное училище. В землячестве много творческих людей. Наши музыканты и артисты всегда откликаются на приглашение организации концертов для земляков».

Алтайское землячество – не обособленный островок в московской общественной жизни. Организация входит в Ассоциацию землячеств Москвы и участвует в мероприятиях, объединяющих людей из других регионов страны. Особенно запомнились алтайским москвичам участие в конкурсах «Мисс землячка» и выступления в ежегодных фестивалях творчества землячеств, которые проходят на базе творчества «Москвич». «А на День России мы даем концерт, – говорит Владимир Заречнев. – Приглашаем наших музыкантов – композитора и народного артиста Российской Федерации Олега Иванова, лауреата всероссийских конкурсов народной песни Светлану Сафронову, народную артистку России Ларису Трухину и многих других. Наши знаменитые земляки – актеры Алексей Булдаков и Александр Панкратов-Черный с удовольствием принимают участие в мероприятиях, если не заняты в съемках и не находятся на гастролях».

СЕРДЦЕ НА АЛТАЕ

Алтайские москвичи не перестают помогать своему краю, налаживая взаимодействие администрации края с Правительством Москвы. Землячество приняло

активное участие в исполнении прежнего и разработке нового договора между двумя субъектами Федерации. По инициативе землячества в договор внесли пункт о культурном и экономическом обмене. «Кроме того, мы откликнулись на просьбу губернатора о поиске инвесторов для края, подборе кадров, – рассказывает Заречнев. – Сейчас активно идет работа по привлечению молодых специалистов для работы в сельской местности, выделяются дотации для того, чтобы люди могли переехать и начать трудиться». В рамках международного сотрудничества землячество проводит совместные мероприятия с Российско-немецким домом и Болгарским экономическим домом.

В ближайших планах – новое событие, значимое для всех жителей Алтая. Осенью этого года исполняется 75 лет со дня образования Алтайского края. По этому случаю пройдет много официальных и неофициальных мероприятий как на Алтае, так и в Москве, в которых члены Алтайского землячества намерены принять самое активное участие. «Мы планируем провести ряд мероприятий: концерт, посвященный юбилею, ярмарку товаропроизводителей, где на кулинарных мастер-классах можно будет ознакомиться с процессом приготовления исконных сибирских блюд. Активную работу по подготовке праздника ведут мой заместитель Татьяна Цветкова и исполнительный директор Геннадий Бабинов, – рассказывает Владимир Заречнев. – Планируется и встреча губернатора Алтайского края Александра Карлина с московскими земляками».

Председатель правления Алтайского землячества надеется, что организация земляков получит максимум усилий для оказания помощи краю и постарается сделать так, чтобы в многомиллионном мегаполисе ни один из земляков не потерялся, не оказался наедине со своими горестями, проблемами и печальями. **Б**

Ногами человек
должен вращать
в землю своей
родины, но глаза его
пусть обозревают
весь мир.

Джордж Сантаяна

О ЦИФРАХ И ЖИЗНИ

Брянская область является одним из регионов центра России, обладающим высоким промышленным потенциалом. Но по традиции область, как и ряд соседних, считается аграрной. Но разве лишь эту роль в экономике Центрального федерального округа играет Брянщина?

Текст: **СВЕТЛАНА АЛЕКСЕЕНКО**

Всегда интересно, чем живут соседи. Признайтесь! Даже самые нелюбопытные хоть чуть-чуть, да интересуются. А наш среднестатистический россиянин, в отличие от стандартно улыбчивого американца, не просто произнесет дежурную фразу, но и выслушает. Кто-то порадует искренне, а кто-то позлорадствует и, что важно, сделает это искренне. Вот и мой попутчик средних лет из Архангельска искренне обрадовался, когда узнал, что Брянск – это Россия, а не Украина, что мы в этом году накопили миллион тонн картофеля и что фраза «мой товарищ – серый брянский волк» – строчка из песни далеких времен... Подумалось, правда, что есть еще «волк тамбовский», «пряник тульский», «соловей курский», «шинник ярославский»...

Если бы не было
статистики,
мы бы даже
не подозревали
о том, как хорошо
мы работаем.

*Из кинофильма
«Служебный
роман»*



Что же говорит о Брянской области не молва, а статистика? Возьмем ее основные показатели. Тем более что стандартный статистический сборник за первый квартал этого года доступен любому. Сразу подчеркнем – это только статистика и официальные сообщения органов государственной власти. Ибо практика показывает, что даже солидные, на первый взгляд, интернет-издания и популярные СМИ не утруждают себя проверкой информации, а уж выводы делают самые неожиданные.

ПРОИЗВОДСТВО И СТРОИТЕЛЬСТВО

Первая таблица любого статистического сборника называется «Индекс промышленного производства». Если грубо перевести со

статистического на русский язык, эти цифры показывают, насколько изменился объем промышленного производства в регионе. Получается, что по сравнению с первым кварталом прошлого года он составил 115%. Это выше и среднего по федеральному округу, и среднероссийского. Лидер – Воронежская область (143,7%), а аутсайдер – Тульская (96,5%).

Следующее – индекс производства по видам экономической деятельности. Также сложный показатель. Рассмотрим понятные для всех «обрабатывающие производства». Здесь Тамбовская область вышла на первое место с результатом почти 127%, Брянщина – на втором (123,4%), а замыкает таблицу снова Тульская область (94,9%).

БРЯНСКАЯ ОБЛАСТЬ, субъект Российской Федерации; расположена в центре Европейской части России. Входит в Центральный экономический район. Площадь – 34,9 тысяч км². Население – 1464,9 тысячи человек (1998). Центр – город Брянск. Другие крупные города – Клинцы, Новозыбков.

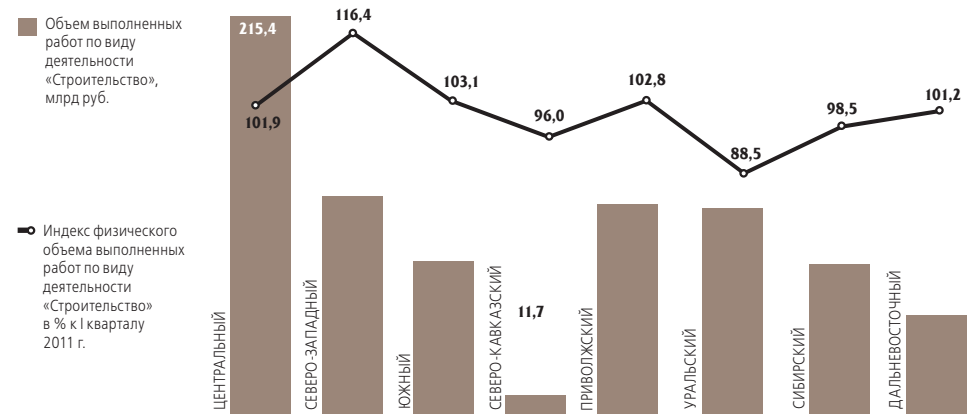
Основные отрасли промышленности: машиностроение и металлообработка (производство тепловозов, грузовых вагонов, дизелей, бульдозеров и автогрейдеров, электростали, стального и чугуна литья); пищевая (мясные и молочные продукты, консервы, табачные изделия, крупы); легкая (пряжа, швейные изделия); производство стройматериалов. Область дает свыше 5% общероссийского производства цемента, около 4% грузовых вагонов, является значительным производителем шерстяных тканей.

Ведущая отрасль сельского хозяйства – земледелие. Посевы зерновых (рожь, ячмень, овес, пшеница) и технических культур (сахарная свекла, лен-долгунец, конопля, хмель).





Таблица №1. ОБЪЕМ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «СТРОИТЕЛЬСТВО» ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В I КВАРТАЛЕ 2012 Г.



Строительство тоже достаточно объективный показатель развития региона.

В целом и по Центральному округу, и по Брянщине отмечается рост: в сравнении с первым кварталом 2011 года площадь введенного жилья увеличилась более чем на 10%, при этом объемы строительных работ выше прошлогодних. В округе на первом месте по вводу жилых домов не Москва и не Московская область, а Ивановская область – аж 186% к уровню первого квартала прошлого года, при среднем по России 105,7%. Так что в строительстве Центральный федеральный округ лидирует (см. таблицы №1 и №2). Приведенные здесь показатели, безусловно, объективны, ведь по валовому региональному продукту Центральный федеральный округ впереди остальных округов уже несколько лет.

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Более глубокого анализа требует агропромышленный комплекс. Несмотря на достаточно мощный промышленный и перерабатывающий потенциал, наша область, как и ряд соседних, по традиции считается аграрной. И до Чернобыльской катастрофы Брянщина была «главным картофельным полем России». Помнятся еще времена, когда в любом крупном московском ресторане ответ на вопрос «Откуда картошка?» грел душу: «Из Брянска». Тут не могу удержаться от цитаты. На одном из совещаний с участием вице-премьера Виктора Зубкова, состоявшегося в апреле текущего года, губернатор Брянской области Николай Денин подчеркнул: «Год назад во время приезда к нам Вы, Виктор Алексеевич, поставили задачу произвести в 2011 году миллион тонн картофеля, ко-

Часто говорят, что цифры управляют миром; по крайней мере, нет сомнения в том, что цифры показывают, как он управляется.

И. Гете

торым наша область славилась еще с советских времен. Могу сегодня сообщить, что производство брянского картофеля в минувшем году в хозяйствах всех категорий перевалило за миллион тонн. А ведь еще в 2005 году традиционная для Брянщины отрасль – картофелеводство – была на грани исчезновения. Площадь посадок уменьшилась до 2,5 тысячи гектаров. Теперь клубни выращиваются на 12 с лишним тысячах гектаров. За последние пять лет урожайность повысилась со 162 до 270 центнеров на гектар. Второй год подряд по урожайности картофеля область занимает ведущее место в Центральном федеральном округе». Комментарии, думаю, излишни.

По основным показателям в производстве сельскохозяйственной продукции (по официальным сообщениям органов власти области) в первом квартале нынешнего года агропромышленный комплекс Брянщины прибавил 11% в сравнении с соответствующим периодом прошлого года. Произведено больше мяса (на 14%), молока (на 8,8%), яиц (на 9%). В апреле 2012 года по сравнению с апрелем 2011 года поголовье крупного рогатого скота выросло на 20%, свиней – на 22%. Кста-ти, по количеству свиней ЦФО опережает всех в России по данным на 1 апреля 2012 года. (См. таблицу №3).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ЦЕНЫ

Уместным представляется сравнить средние (подчеркнем – средние!) потребительские цены на



основные продукты питания в некоторых соседних с нами областях (данные на 4 июня 2012 года). Так, килограмм хлеба ржаного и ржано-пшеничного стоит у нас чуть больше 20 рублей (меньше только в Курской, в Орловской, Калужской, Смоленской и Тульской областях дороже). Почти так же обстоят дела и с сахаром-песком (Брянская – 30,41 рубля за килограмм, Калужская –

масла платят курыне (сливочное – 211,67 рубля, подсолнечное – 60,98), чуть дороже эти продукты в нашей области.

А вот десяток куриных яиц обойдется вам на Смоленщине в 27,92 рубля, у нас они стоят в среднем 29,29 рубля, а в Тульской – около 40.

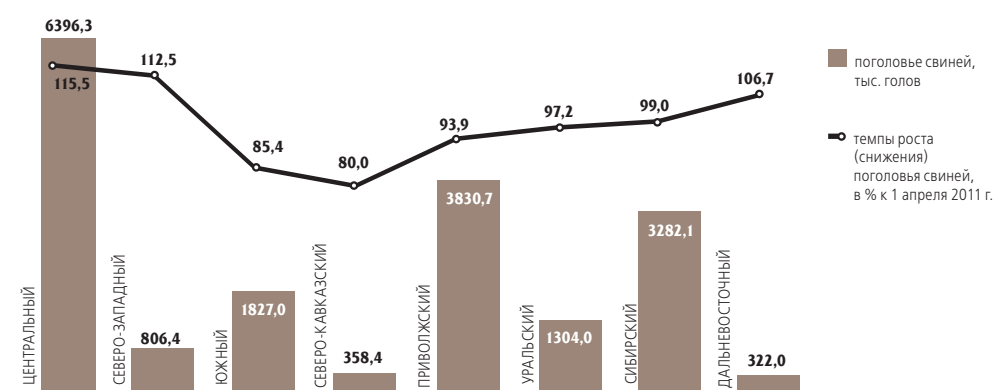
Выгоднее всего покупать вареную колбасу 1 сорта в Смоленской области – там она стоит

Завершая застольный набор, обратимся к горячительным напиткам. Литр водки крепостью 40% и выше дешевле всего опять же в Курской области – 237 рублей, у нас подобные напитки стоят почти 254 рубля. Намного больше за две поллитры придется отдать в Орловской – 302,87 рубля.

Теперь о гигиене, чистоте и немного о тарифах. Мыло туалетное и хозяйственное дешевле всего в Тульской области, а килограмм стирального порошка – в Брянской. Водоснабжение и канализация у нас обходится дешевле, как, впрочем, и электроэнергия. А вот плата за жилье в домах государственного и муниципального жилищных фондов варьирует от 11,9 до 13,7 рубля за квадратный метр общей площади, хотя в Орловской области платят меньше 10 рублей.

Проезд в муниципальных автобусах и троллейбусах примерно одинаков. Выделяются своей дешевизной орловцы (9 рублей проезд на троллейбусе и чуть больше стоит автобус), а дорого-

Таблица №3. ПОГОЛОВЬЕ СВИНЕЙ В ХОЗЯЙСТВАХ КАТЕГОРИЙ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ



30,18, Курская – 28,72, Орловская – 31,11, Тульская – 32,22) и с молоком питьевым цельным пастеризованным 2,5–3,2% жирности (в Курской области литр молока стоит 23,92 рубля, в Брянской выше – 24,76, затем идут Орловская и Калужская – свыше 27 рублей, и завершает рейтинг Смоленская, где молоко стоит почти 33 рубля). На Брянщине по сравнению с соседями самая дешевая сметана – 95,16 рубля за килограмм, в Тульской – самая дорогая – более 126 рублей. Меньше других за килограмм сливочного и подсолнечного

153,40 рубля, в Курской – выше 190, в Брянской она самая дорогая – 193,21 рубля.

Говядина же у нас одна из самых дешевых – 225,73 рубля за килограмм, ниже на десять копеек лишь у курян. По свинине цена средняя среди областей. Дешевле она в Курской области – чуть больше 182 рублей, дороже всех у смолян – 224 рубля.

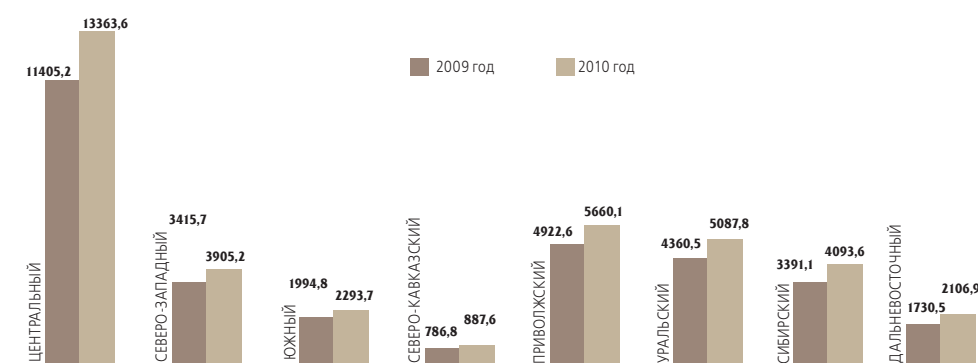
Возвращаясь к картофелю, отметим, что стоимость килограмма второго хлеба на Брянщине чуть выше, чем у курян, и составляет около 11 рублей, в то время как на Смоленщине – более 15.

визной – туляки (13 – троллейбус и 14 – автобус).

Подобный перечень можно было бы продолжить и даже позубоскалить, к примеру, по поводу того, в каком регионе чаще моются или где жить дешевле, а еда дороже...

Но не будем об этом, а также не станем говорить об инвестиционной привлекательности или демографической ситуации и о многом другом, что требует отдельного рассмотрения. Просто предоставим читателям самим сделать выводы о том, как живет-ся Брянщине... **Б**

Таблица №2. ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВАЛОВАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ) ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, МЛРД РУБЛЕЙ



ДВИГАТЕЛЬ БУДУЩЕГО РОСТА

Формирующиеся экономики стран Азии составляют, как известно, менее 30% мирового ВВП, но по итогам первого полугодия уже можно сказать, что в 2012 году они обеспечили почти 60% роста мировой экономики. Согласно прогнозам таких же показателей стоит ждать и в 2013 году. Каковы же причины столь быстрого роста? Обратимся в качестве примера к Индонезии.

Текст: **ГЛЕБ ЗУБОВ**, Project Director Pacific Investment Development Corporation Pte.Ltd

Основой бурного развития ее экономики можно назвать, во-первых, благоприятные демографические условия (в Индонезии свыше 50% населения – люди в возрасте около 30 лет); во-вторых, наличие развитого среднего класса; в-третьих, доступность товаров широкого потребления, что влечет за собой увеличение денежных потоков, в частности, в сырьевой сектор и в отдельные регионы страны. Но, возможно, самым важным фактором стремительного роста экономики Индонезии стала политика децентрализации и развития регионов, проводимая правительством страны не первое десятилетие (см. рис. 1).

Политику децентрализации центральная власть начала проводить с 1999 года, когда во главе республики стоял президент Бухаруд-

дин Юсуф Хабиби, и продолжила в годы президентства Абдулрахмана Вахида и Мегавати Сукарнопутри. Была введена новая концепция региональной автономии, которая существенно увеличивала права местных органов власти. Но в действительности, хотя все необходимые законы были утверждены и подписаны к 2001 году, только начиная с 2004 года, когда был твердо установлен механизм передачи доходов от налогообложения из федерального в местные бюджеты (\$16 млрд), стали происходить видимые изменения в распределении сил между местными и федеральными властями.

С точки зрения иностранных инвесторов такое положение дел повысило привлекательность Индонезии как динамично развивающейся экономики. Это показывает

Путешествие
в тысячу ли
начинается
с одного шага.

Лао-Цзы

увеличение притока прямых иностранных инвестиций с \$1,9 млрд в 2004 году до \$8,3 млрд в 2005 году (по данным Всемирного банка). В соответствии с Долгосрочным планом национального развития (RPJPN-2005) и Среднесрочным планом национального развития (RPJMN-2010), принятого правительством Индонезии, большая часть зарубежных инвестиций была направлена исключительно в добывающие и обрабатывающие отрасли, а также в сектора розничной торговли и транспорта.

Хотя эти инвестиции стали основой экономического роста, такой подход признан неоптимальным с точки зрения долгосрочной перспективы развития страны. Это побудило правительство Индонезии к принятию генерального плана развития страны на период до 2025 года (официальное название: «Ускорение и расширение экономического развития Республики Индонезии, 2011–2025», MP3EI), направленного на повышение темпов экономического роста, предусматривающего, что к 2025 году Индонезия должна войти в десятку стран-лидеров по экономическому развитию. Это долгосрочная стратегия, скоординированная с пятилетними планами развития (RPJMN), предполагает ускорение темпов роста от 7 до 9% в год. Разработчики плана признают необходимость структурного преобразования экономики страны и изменения привычной практики ведения бизнеса. В основе

плана – три кита, три направления развития: (i) шесть «экономических коридоров» (в соответствии с регионами), (ii) укрепление логистики и национальных коммуникаций и (iii) ускоренное развитие технологического потенциала страны. Первое предполагает формирование центров роста в каждом экономически обособленном регионе, т.е. создание так называемых экономических зон, развитие которых будет учитывать национальные и территориальные особенности каждого кластера.

Но главное в развитии экономических зон – сочетание отраслевого и регионального подходов. Первый подход предполагает выявление в каждом регионе отраслей, которые имеют наиболее высокие перспективы роста. Региональный подход дополняет отраслевой,

и в его рамках для каждой зоны следует определить, какие изменения должны быть сделаны в региональном или национальном законодательстве, размер инвестиций, необходимых региону, а также уровень развития человеческих ресурсов и научно-технической модернизации, необходимый для роста этих секторов. В частности, в рамках такого подхода намечена реализация одного из наиболее крупных инфраструктурных проектов Индонезии – транспортно-моста между Западной и Восточной Индонезией, который поможет уменьшить разрыв между уровнями развития экономически обособленных зон.

Генеральный план развития страны предусматривает увеличение роли региональных властей как регуляторов и посредников по

размещению инвестиций, приглашая частных инвесторов, государственные предприятия и иностранный капитал к участию в развитии ключевых секторов экономики, в частности, связанных с переработкой сырья. В генеральном плане определены сектора, инвестиции в которые будут предпочтительны: это выработка пальмового масла, каучука, добыча и переработка угля, никеля, меди, нефти и газа, туризм, рыболовство, сельское хозяйство, текстильная промышленность, судостроение, сталелитейная промышленность и производство алюминия, сфера информационно-коммуникационных технологий, а также обработка сырья. С точки зрения инвестиций предлагается рассматривать шесть экономических зон: Суматра, Ява, Калимантан, Сулавеси, Бали – Нуса Тенгара и Папуа – Малуку (см. рис. 2).

Центральное правительство определило основные направления для каждой экономической зоны:

Суматра: производство и переработка природных ресурсов, развитие энергетики.

Ява: промышленность и гостиничный бизнес.

Калимантан: горнорудная промышленность и энергетика.

Сулавеси: сельское хозяйство, рыбная промышленность, добыча нефти, газа и полезных ископаемых.

Рисунок 1. РАЗМЕР СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ЧАС

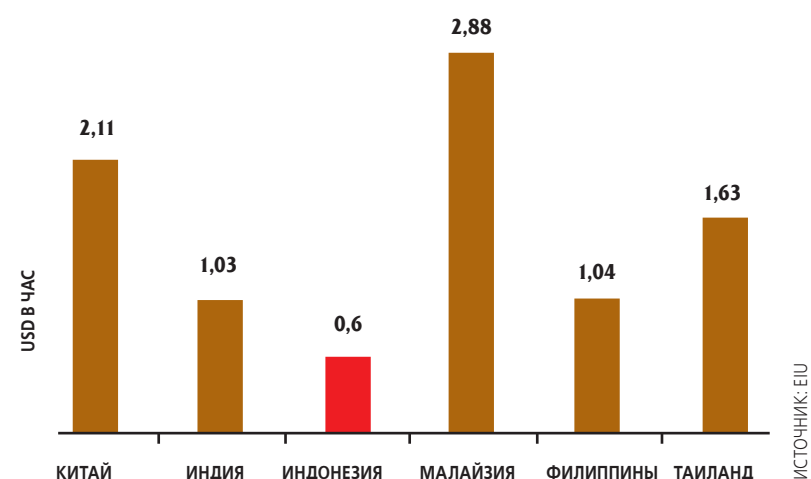


Рисунок 2. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНЫХ КОРИДОРАХ ИНДОНЕЗИИ



Бали – Нуса Тенгара: туризм и сельское хозяйство.

Папуа – Малуку: пищевая промышленность, рыболовство, энергетика, горнорудная промышленность.

Генеральный план также для каждой зоны определяет, какие дополнительные инвестиции необходимо сделать в инфраструктуру, с тем чтобы отраслевые инвестиции дали максимальный экономический эффект. Строительство дорог, портов, железных дорог и электростанций – задачи приоритетные. Так, дальнейшее развитие угольной промышленности на Суматре и Калимантане требует инвестиций в железные дороги и строительство портов, чтобы обеспечить эффективную транспортировку угля в другие части архипелага и на экспорт.

Согласно генеральному плану в ближайшие 15 лет правительство рассчитывает на приток инвестиций в размере 4012 трлн рупий (\$425 млрд по курсу на сегодняшний день), которые будут распределяться на все шесть зон, причем предполагается, что 70% средств будет направлено в переработку и сферу услуг, а 30% – в инфраструктуру. Согласно прогнозам основными будут инвестиции частного сектора (51%), а 18% придется на государственные предприятия. Вклад правительства и региональных властей составит 10%, в основном в виде развития инфраструктуры – прокладки дорог, строительства портов, аэропортов, железных дорог и выработки электроэнергии. Остальные 21% – иностранные инвестиции и средства частно-государственных партнерств.

В 2012 году правительство Индонезии запускает 110 проектов в развитие генерального плана на общую сумму в 368,6 трлн рупий (\$40,95 млрд). Так, в зоне Суматры предусматривается реализация 34 проектов объемом 71,3 трлн рупий (\$7,92 млрд); Явы – 31 проект на 216,5 трлн рупий (\$24,5 млрд); Калимантана – 10 проектов на 5,9 трлн рупий (\$665 млн); Сулавеси – 9 проек-



тов в коридоре на 3,8 трлн рупий (\$442 млн); Бали Нуса – Тенгара – 8 проектов на 15 трлн рупий (\$1,66 млрд); Папуа – Малуку – 18 проектов на 56 трлн рупий (\$6,22 млрд) (см. рис. 3).

Наряду с привлечением инвестиций, генеральный план также рассматривает необходимость про-

ведения некоторых реформ, которые включают согласование национальных и региональных законодательных норм, переработку нормативно-правовой базы с целью увеличения местного производства и улучшения инвестиционного климата по всей стране. Что это даст потенциаль-

Экономическая зона Сулавеси

Включает 6 экономических центров: города Макаassar, Кендари, Мамуджу, Палу, Горонтало, Манадо.

Основные отрасли: сельское хозяйство (рис, кукуруза, соя, морские водоросли, кокос, какао), рыболовство, добыча и переработка никеля, добыча и переработка нефти и газа.

Зона Сулавеси станет центром производства и переработки продукции сельского хозяйства и рыболовства, добычи

и переработки нефти, газа и полезных ископаемых. Как ожидается, зона станет одной из наиболее важных для национальной экономики, обслуживая рынки Восточной Азии, Австралии, Океании и Америки.

Для того чтобы достичь плановых показателей, необходимо учитывать следующее:

- на Сулавеси наиболее низкий уровень ВВП на душу населения по срав-

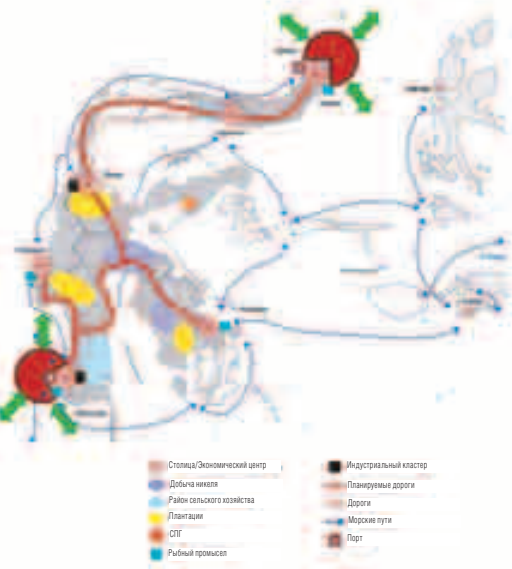
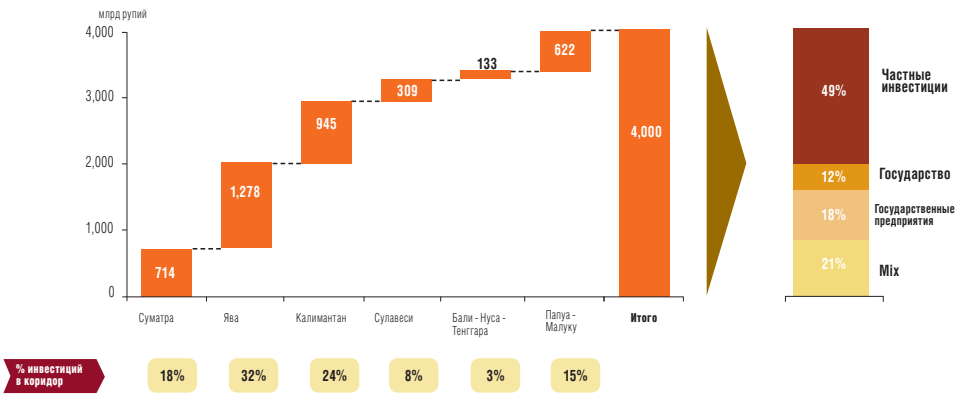


Рисунок 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ УРОВНИ ИНВЕСТИЦИЙ В 6 ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОРИДОРАХ, 2011–2014



ным инвесторам? Предполагается значительное упрощение процесса получения необходимых разрешений для реализации инвестиционных проектов не столько на федеральном, сколько на региональном уровне, что поможет значительно ускорить решение возникающих проблем. Согласно

генеральному плану смягчение инвестиционного климата будет проходить в два этапа. На первом, с 2011 по 2015 год, особое внимание будет уделяться «быстроте решений», планированию различных «упрощений» правил, лицензий и норм, а также подготовке почвы для крупных инвестиций.



Предполагается, что эти действия обеспечат более гладкую реализацию изменений в законодательстве, которые будут введены на втором этапе.

Генеральный план развития Индонезии четко направлен на поддержку отечественного бизнеса и ликвидацию всех преград для инвестиций в экономику страны. Он представляет собой смелую попытку центральной администрации предложить региональным властям, деловым кругам и государственным предприятиям единую основу для развития. План вводится указом президента Республики Индонезия, который, пожалуй, станет для него лучшим правовым «зонтиком» на фоне противодействия министерств и региональных органов власти, чем поддержка промышленности и развитие инфраструктуры. В более широком смысле генеральный план предлагает стратегическое направление развития страны на ближайшие 15 лет. Правительство осознает, что улучшение инвестиционного климата и изменения в законодательстве необходимы для привлечения нужных средств в промышленность, в особенности со стороны частного сектора. И ключ к успешной реализации таких реформ заложен в их неукоснительном выполнении и соблюдении всех установленных норм.

Для получения дополнительной информации о возможностях инвестиций в Индонезии вы можете связаться с автором по e-mail: mailto:g@ex.ru»g@ex.ru.

Раньше я слушал слова людей и верил в дела их. Теперь же слушаю и смотрю на дела их.

Конфуций



БИНТАН — «НОВЫЙ БАЛИ»

Когда речь заходит о курортах Индонезии, в первую очередь вспоминается остров Бали, который за 50 лет проделал путь от глубокой провинции до одного из центров массового туризма, привлекающего почти 3 млн посетителей в год. Однако список курортов страны не ограничивается одним Бали. Стоит посетить и другие острова — Лембонган, Мойо и Бинтан.

Текст: **СЕРГЕЙ АРТЕМОВ**, Project Director Pacific Investment Development Corporation Pte.Ltd



Остров Бинтан, который многие уже окрестили «новым Бали», является сегодня самым перспективным и динамично развивающимся курортом страны.

Остров Бинтан, который многие уже окрестили «новым Бали», является сегодня самым перспективным и динамично развивающимся курортом страны. Он привлекает как туристов, так и инвесторов со всего мира, которые в условиях нарастающих проблем в европейской экономике все больше обращают свое внимание на Азию.

Бинтан — один из островов архипелага Риау, расположенный в северной части Индонезии недалеко от Сингапура и Малайзии. Площадь острова 240 200 гектаров, а протяженность береговой линии — около 105 км, из которых более 50 — песчаные пляжи. Благодаря экваториальному расположению температура воздуха варьируется от 25 до 32 °С, а курортный сезон продолжается 12 месяцев в году.

Туризм начал рассматриваться как важнейшее направление экономики Индонезии начиная

с 1966 года, когда к власти пришел генерал Сухарто, а новому правительству потребовалось укрепить позитивный имидж страны и правящей верхушки в глазах мирового сообщества. Одним из наиболее эффективных механизмов стало развитие индустрии гостеприимства и создание известного на весь мир курорта — Бали. Прошли годы — политическая и экономическая ситуация в Индонезии стабилизировалась, сменилось несколько поколений в руководстве страны, а курорты Бали продолжают радовать посетителей.

ПОЧЕМУ БИНТАН?

Как известно, история носит циклический характер, поэтому, когда спустя 30 лет правительством Индонезии была поставлена задача сделать страну экономическим и политическим лидером Юго-Восточной Азии, одним из механизмов реализации этой

программы стало развитие новых курортов Индонезии, и на сегодня Бинтан является самым динамичным и быстроразвивающимся регионом. Причина заложена в сочетании целого ряда факторов, начиная от географического расположения — остров находится всего в 40 км от Сингапура — и заканчивая стремлением иностранных инвесторов принять активное участие в формировании его инфраструктуры. Стоит отметить, что если при становлении Бали было сделано много ошибок, то с учетом многолетнего опыта Бинтан проделает тот же путь значительно быстрее. Например, для многих, кто впервые попадает на Бали, неприятным сюрпризом становятся сильные волны и тот факт, что остров расположен в районе повышенной сейсмической активности. Это существенно увеличивает вероятность землетрясений, которые уже прокатились

по Бали в 2011 году. В отличие от него остров Бинтан располагается в абсолютно сейсмоустойчивой части Евразийской тектонической плиты и надежно защищен от каких-либо природных катаклизмов, а спокойное Южно-Китайское море прекрасно подходит как для пляжного туризма, так и для занятий водными видами спорта.

«ДИТЯ» ТРЕХ ГОСУДАРСТВ

Важнейшим фактором, обеспечивающим стремительное развитие Бинтана как центра международного туризма, стала географическая и политическая близость к Сингапуру и Малайзии, благодаря которой формирование инфраструктуры проходит под знаком сотрудничества Индонезии, Сингапура и Малайзии на самом высоком уровне. Находясь в 40 км от Сингапура и в 50 км от Малайзии, Бинтан связан с ними регулярным паромным

сообщением, благодаря которому жители этих стран рассматривают Бинтан как популярное место для отдыха. В 1989 году правительства этих государств подписали соглашение о совместном развитии территорий, расположенных в Малаккском проливе. В соответствии с этим документом северная часть Бинтана получила статус зоны свободной торговли (FTZ), а правительство Индонезии в свою очередь утвердило статус части острова как Resort area — свободной от промышленных объектов и промышленных производств. Теперь здешние курорты пользуются налоговыми льготами, что существенно повышает их конкурентоспособность, а безупречная экология делает остров одним из основных центров экотуризма в Азии.

В июне 1996 года президент Индонезии Сухарто и премьер-министр Сингапура Го Чок Тонг подписали соглашение о сов-

Познание стран мира — украшение и пища человеческих умов.

Леонардо да Винчи



Стремительное развитие инфраструктуры Бинтана будет способствовать росту числа посетителей острова: по прогнозам, в 2015 году он будет принимать до 1 млн человек в год. 

местном управлении 23 000 гектаров на северной части острова Лагой для создания курортного комплекса Bintan Resorts. Соглашение стало началом крупнейшего проекта, в ходе которого на Бинтане открыли двери отели таких известных сетей, как Club Med, Angsana, Banyan Tree. Было построено более 10 гостиниц, 5 гольф-полей мирового уровня, коттеджный поселок, торговые центры и рестораны самого широкого ценового диапазона. В настоящий момент на территории Bintan Resorts ведется строительство еще трех коттеджных поселков, а также ряда отелей и торговых центров.

В феврале 2011 года президент Индонезии принял участие в цере-

монии начала строительства комплекса Treasure Bay Bintan, которое финансируется малазийской компанией Landmarks Berhad. Стоимость проекта оценивается в \$1,5 млрд, а концепция развития предусматривает строительство курорта мирового уровня, включающего первое в Индонезии казино под управлением Genting group, а также ряд отелей, коттеджных и многоквартирных комплексов и торговых центров.

Помимо северной части Бинтана, интерес для туристов и инвесторов представляет также восточное побережье – Трикора с лучшими на острове пляжами и чистой водой. Здесь расположены отели более доступной ценовой категории и создана ин-

фраструктура для комфортного отдыха. Наиболее популярны отели Bintan Agro Beach Resort, Mana Mana Beach Club, Bintan Cabana Beach Resort, YY Resort. Особняком стоит расположенный в 8 км от побережья Трикоры частный остров Никой с одноименным отелем, который стал популярным местом отдыха для звезд кино и эстрады, известных политиков и крупных бизнесменов. Несмотря на высокие расценки, номера в отеле Nikoi забронированы на несколько месяцев вперед.

ПОЛЕ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Одним из индикаторов уровня развития инфраструктуры острова и его привлекательности для инвестиций является динамика цен на земельные участки. На северной территории острова в районе Bintan Resorts инвесторам предлагают участки с подведенными коммуникациями ценой \$160–200 за 1 м². При этом на сегодняшний день остался в продаже только один участок с береговой линией 250 м и площадью 9 гектаров. На территории Treasure Bay в настоящий момент завершаются подготовка участков для продажи инвесторам и строительство всей необходимой инфраструктуры. Реализация начнется в марте 2013 года по \$320–470 за 1 м². Ценовая политика диктуется тем, что Treasure Bay позиционируется как курорт премиального уровня, ориентированный в первую очередь на богатых сингапурцев.

Стоит отметить, что начальная цена покупки земли под проект Лагой в 1991–1992 годах варьировалась в диапазоне \$0,62–8,27 за 1 м², а под проект Treasure Bay в 2007 году – \$70–75 за 1 м². На территории более демократичной Трикоры стоимость земли значительно ниже, и подходящий под строительство курорта участок с береговой линией можно приобрести по цене \$35–40 за 1 м². Однако спрос существенно опережает предложение и подходящих под строительство курортов участков с береговой линией в свободной продаже осталось не так уж много.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Сейчас на острове работает аэропорт местного значения и пять паромных терминалов, причем большая часть посетителей прибывает из Сингапура и с соседнего острова Батам. В настоящее время строится международный аэропорт, начало работы которого запланировано на 2014 год, что откроет регулярное транспортное сообщение с крупными городами Азии и Европы. Стремительное развитие инфраструктуры Бинтана будет способствовать росту числа посетителей острова: по прогнозам, в 2015 году он будет принимать до 1 млн человек в год. Отдельно нужно сказать о том, что, хотя на Бинтане и работает более 40 отелей, эксперты единогласно отмечают недостаток номерного фонда в гостиницах всех ценовых категорий. Инвесторам



Помимо северной части Бинтана, интерес для туристов и инвесторов представляет также восточное побережье – Трикора с лучшими на острове пляжами и чистой водой. 

следует ориентироваться не только на 5 млн человек потенциальных посетителей острова, постоянно проживающих в Сингапуре, но и 17 млн, которые ежегодно посещают Сингапур в рамках деловых или туристических поездок. Поэтому сегодня интерес к туристическим возможностям острова проявляют такие сети отелей, как Ritz Carlton, Fairmont, Swissotel и другие.

Для российских туристов остров Бинтан пока еще остается «темной лошадкой», но уже многие туроператоры предлагают комбинированные туры, сочетающие в себе 2–3-дневное посещение Сингапура и пляжный отдых на Бинтане продолжительностью от 4 до 10 дней с проживанием в оте-

лях Лагой или Трикоры. Однако, учитывая любовь, которую получил Бали у наших соотечественников, занимающих по численности 6 место среди его посетителей, в ближайшие годы можно ожидать роста популярности курортов острова Бинтан. Что же касается коммерческой активности российских бизнесменов, то здесь они, как, впрочем, и везде в Азии, существенно отстают от американцев, австралийцев и европейцев. Однако развитие острова только начинается, и у них есть все шансы поучаствовать в проекте строительства «нового Бали», ведь, как известно, наибольшую часть прибыли получают те, кто входит в проект на самой ранней стадии. 





ГЛАВЕНСТВО ФОРМЫ

Когда смотришь старые фильмы, первое, что бросается в глаза, помимо одежды, — это дизайн предметов. То, какая мебель стоит в доме, какой телефон в руках героя, из какой бутылки он наливает алкоголь, сразу выдает время. А между тем дизайн — одно из главных конкурентных преимуществ товара. Правда, в нашей стране об этом задумались не так уж давно. И все-таки задумались...

Текст: **АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ**

Несколько лет назад Министерство экономического развития и торговли РФ, разрабатывая план мероприятий по развитию промышленности и технологий, посоветовало, что продвижению российских товаров на мировые рынки мешает, в частности, их некачественный вид. И внесло в правительство концепцию развития промышленного дизайна, которая предполагала активное участие государства в этом вопросе, в том числе и финансирование при создании крупных центров промышленного дизайна.

На последовавшем Петербургском экономическом форуме был представлен только что образованный при содействии Минэкономразвития мультиотраслевой центр промышленного дизайна и инноваций «Астра Росса», который активно работает на рынке транспортного дизайна. Его президентом стал Владимир Пирожков, работавший ранее старшим дизайнером в европейском дизайн-центре Toyota в Ницце, а до этого в Citroen. Герман Греф убедил его вернуться на родину. А Пирожков, в свою очередь, стал



«репатриировать» дизайнеров, которые работают в GM, BMW, Audi и других крупных корпорациях, чтобы укомплектовать свою компанию. (К слову сказать, то, что нами воспринимается как иностранный дизайн, вполне возможно, придумали наши компатриоты.)

Что ж, вот уже и государство задумалось о роли дизайна в экономике, однако далеко не все производители осоз-

нают его силу. А зря, ведь дизайн — основа конкурентоспособности практически любых потребительских товаров.

По мнению экспертов, к продукции, для успешной реализации которой нужен современный и оригинальный вид, можно отнести практически все: мебель, бытовую и офисную технику, канцелярские принадлежности, детские игрушки и игровые площадки, телефонию, продукцию автопрома и многое-многое другое. К ним относятся и товары массового спроса (FMCG), имеющие корпусную природу. Для этих категорий индустриальный дизайн может стать определяющим фактором в рыночном успехе продукта. Не столь очевидно его судьбоносное влияние на такие вещи, как лифт, метровагон или светофор. Поскольку заказчиком этих изделий являются, как правило, государственные структуры, при их реализации не всегда действуют коммерческие законы. Впрочем, и здесь все меняется.

К примеру, пока компания Kraftway выпускала компьютеры только для крупных государственных структур, дизайн

продукции не играл существенной роли, так как не входил в список критериев, мотивирующих покупателя. Но, как только компания вышла на открытый рынок, стала строить собственную дилерскую сеть, а компьютеры встали на полки ритейлеров, необходимость привлечь внимание покупателя вышла на первый план. И так как объемы продаж ПК домашней серии постоянно росли, то инвестиции в дизайн стали экономически оправданы.

А вообще в дизайнерскую студию может прийти любой заказчик (к примеру, производитель пластиковых труб), чтобы сделать свою продукцию самобытной... Так что сферы промышленного дизайна ограничены только воображением.

ИГРОКИ И ЦЕНЫ

При наличии на собственном заводе или у производителя, с которым сотрудничает компания, промышленных дизайнеров, можно воспользоваться их услугами. Так, дизайн моделей, которые выпускаются на мебельных фабриках «Феликс», разрабатывает собственное конструкторско-дизайнерское бюро компании. Понятно, что это наиболее дешевый путь. К его плюсам можно отнести то, что специалисты, работающие непосредственно на производстве, четко знают возможности и ограничения своих предприятий и поэтому способны более оперативно адаптировать дизайн к возможностям производственного процесса. К сожалению, эти люди руководствуются имеющимися установками, определенными стереотипами, что ограничивает полет творческой идеи — они редко могут предложить что-то принципиально новое, свежее и интересное.

Другой путь — работа с независимыми компаниями, специализирующимися на промышленном дизайне. Если говорить о зарубежных игроках, то это в первую очередь студии из различных стран Европы и Азии. Стоимость их услуг колеблется от \$10 000 до \$30 000 за разработку конкретного продукта и зависит во многом от его технологической сложности. Плюсы и минусы тут обратные — преимущество аутсорсинга в том, что компании-исполнители обычно предлагают очень интересные, креативные идеи. Недостатки — в необходимости адаптировать эти идеи для производства. Кроме того, срок реализации таких проектов более длительный.

Как отмечают специалисты, поскольку российская промышленность пока малоразвита, у нас нет дизайнерских компаний мегауровня, таких как IDEA, Smart Design или Frog Design. Но если российский рынок дизайнерских услуг был бы привлекателен для таких трансконтинентальных студий, то они давно бы здесь открыли свои филиалы.

В России наибольшее количество студий промышленного дизайна сосредоточено в Москве. Причем здесь находятся самые крупные игроки рынка: «Студия Артемия Лебедева», «Смирнов Дизайн», Designet, а также около десятка индивидуальных дизайнеров и мелких студий.



**КОМПАНИИ ПРИХОДЯТ
К ОСОЗНАНИЮ НЕОБХОДИМОСТИ
РАЗРАБОТКИ ДИЗАЙНА, КОГДА
НАЧИНАЮТ ДЕЙСТВОВАТЬ
СЛЕДУЮЩИЕ ФАКТОРЫ:**

1. Востребованность — дизайн должен стать важным для потребителя атрибутом, дифференцирующим товар от других в той же товарной группе.

2. Экономическая целесообразность — объем продаж должен быть достаточен для того, чтобы компания могла рассчитывать на окупаемость расходов по созданию дизайна.

3. Необходимость защиты продукции от копирования

— затраты на рекламу и продвижение бренда переходят определенный порог, поэтому необходимо оказывать противодействие мелким производителям, желающим «войти в рынок» за счет более крупных компаний, имитируя внешний вид товара.

Остальные разбросаны по регионам: в Санкт-Петербурге — Industrialdesign.ru, в Нижнем Новгороде — Palio. Промдизайн в регионах представлен главным образом дизайнерами, которые работают на постоянной основе в штате компании-производителя.

Сколько же стоит заказ на промышленный дизайн в России? По словам участников рынка, это очень неоднозначный вопрос — средних цен по рынку дизайнера не существует, каждая задача очень индивидуальна.

Цена зависит от сложности продукта, заявленной заказчиком планки (пожелание получить что-нибудь простое и гени-



и постановку на производство (цикл работы — около двух лет), а работа над коллекцией канцелярской продукции (от трех до семи предметов), в которую входят исследования, эскизная концепция, предложение, полная рабочая документация и внедрение в производство — порядка \$40 000 — \$50 000 (цикл работы — от трех месяцев до полугода). При этом некоторые дизайнеры могут, намеренно усложняя проекты (скажем, вместо одной кнопки на телевизоре «ставят» три), искусственно раздувать цену.

Однако стоимость разработки дизайна меркнет перед затратами на внедрение в производство и дальнейшее продвижение продукта (особенно если он новый). И если на разработку дизайна, например, мобильного телефона исполнитель просит миллион долларов, то затраты, связанные с выводом на рынок готового продукта, могут достигать \$10–15 млн, а это под силу немногим.

Вывод: прежде чем заказывать дизайн продукта, нужно просчитать, сколько будет стоить его вывод на рынок и насколько это реально для компании. Впрочем, если у компании рынок сбыта не ограничивается Россией, то затраты быстро окупятся.

Интересно, что на Западе в промышленном дизайне широко представлены фирмы, которые выполняют практически полный комплекс услуг по дизайну — от разработки до изготовления нового про-



дукта, а иногда и продвижения. В России уже стали появляться такие компании. Показательный пример — группа компаний «Смирнов Дизайн» и «Смирнов Технологии» — первая занимается дизайн-исследованиями, разработкой дизайна, конструированием, прототипированием и остальными процессами проектирования, а вторая — изготовлением пресс-форм и литьем пластмасс и алюминия, то есть, по сути, разрабатывает производственный цикл создания корпусов будущих изделий. Стоимость разработки может колебаться от 500 000 до 2 млн рублей, а стоимость изготовления пресс-форм — от 250 000 рублей до 3 млн и выше.

Таким образом, будущее индустрии промышленного дизайна и в нашей стране за теми компаниями, которые смогут объединить на базе своего предприятия все этапы, необходимые для разработки и вывода на рынок нового изделия — от маркетинга и брендинга до дизайна и производства. Впрочем, некоторые участники рынка считают, что пока заявления о готовности обеспечить полный цикл работ — не более чем «надувание щек», поскольку нет производителей, которые рискнули бы доверить многолетние инвестиции, по сути, сторонней компании. Рынок еще не созрел для подобного рода услуг.

ЭТАПЫ

Работа по созданию промышленного дизайна обычно состоит из четырех этапов: разработка идеи, усовершенствование дизайна, его реализация и сопровождение производственных процессов.

На первом этапе заказчики обеспечивают студию предварительной информацией о модели — о том, какой они хотят ее видеть, определяют критерии продукта и техническую спецификацию, а также предоставляют маркетинговую информацию — ценности, транслируемые брендом, описание целевой аудитории, ценовое позиционирование, планируемый лонч (срок запуска). Затем рассматривают варианты и ограничения, рассказывают о потенциальных изготовителях, знакомят с особенностями производственного процесса.

Студия первым делом проводит «мозговую штурм» (брейнсторминг), в ходе которого обсуждается вся полученная информация, а также внутренняя конфигурация предмета, технические возможности, эргономика, удобство и простота использования. Кроме того, рассматриваются аналогичные продукты компаний-конкурентов, их преимущества и недостатки. По словам участников рынка, часто заказчик сам не знает, чего он хочет. Поэтому приходится тратить время на то, чтобы реконфигурировать всю «историю».

Следующий этап — развитие и детальная доработка выбранных концептов с учетом ожиданий по функциональности, конфигурации, цвету и материалу. Анализируются эргономика и технические требования, обсуждаются вопросы производства пресс-формы. В результате отбирается дизайн, создаются трехмерная модель и нефункциональный макет.

На третьем этапе происходит непосредственная реализация дизайна: нефункциональный макет изучает комиссия специалистов — представителей заказчика и с учетом их комментариев дорабатывают и оформляют техническую документацию. В заключение формируют пресс-форму и тестовый функциональный макет, идет анализ первых выпущенных изделий и их составляющих.

Именно так собственное конструкторско-дизайнерское бюро компании «Феликс» разрабатывает опытный образец, который тестируется внутри фирмы. Все замечания, предложения обрабатываются, создаются пилотные образцы. После того как модель проходит все этапы тестирования внутри компании, изготавливается образец, который выставляется в салоне. На основе замечаний и пожеланий клиентов модель дорабатывают, после чего готовят конструкторские документы и передают ее в производство. Затем разрабатывается технология серийного производства, оценивается себестоимость модели. Далее проводится мониторинг аналогичной продукции на рынке и определяется цена. Последний этап: вывод модели на рынок и ее продвижение.

КАК УГАДАТЬ СПРОС?

Впрочем, даже следуя подобному алгоритму, не всегда на-гора выходит качественный продукт. Основная проблема некоторых начинающих дизайн-студий заключается в том, что, выдавая красивые, будоражащие воображение картинки, они редко задумываются о том, каким образом изделие будет изготовлено. Все, что связано с материалами, технологиями, производственными циклами, проектированием пресс-форм и литьем готовой продукции, вызывает у них отторжение и неприязнь. А между тем в промышленном дизайне, в отличие от графики, очень высока ответственность — от плохого фирменного стиля еще никто не умирал, но, если будет провальным промдизайн, сотни тысяч инвестиций уйдут «в трубу».

Частой причиной неудачного решения оказывается отсутствие опыта исполнителя или потеря им квалификации. Институты, обучающие промдизайну, к сожалению, не готовят специалистов, которые могут сразу приступить к работе. Человек как минимум должен иметь год практики, чтобы ему можно было поручить серьезный заказ. Поскольку

мест таких не очень много, молодые дизайнеры после окончания вуза начинают заниматься графикой, интерьером, рекламой, но не работой по профилю. А когда через 2–3 года находится место промышленного дизайнера, человек уже потерял как специалист — здесь нужно быть постоянно в теме.

Кто же определяет тенденции в этой области? Есть мнение, что процесс формируется игроками всего мирового рынка: дизайн-студиями, производителями, стилистами и исследовательскими центрами. Промдизайн — это частица общих стилевых трендов, которые существуют в моде, интерьерном дизайне, графике. Возьмем для примера мобильный телефон — если там будут не модные

дальше. Но в принципе это большой стихийный процесс, который двигают все одновременно.

Есть целая технология по предугадыванию спроса. Создавая модели, дизайнеры стремятся несколько опередить время. Часто, когда новинка выводится на рынок, основная часть покупателей еще не готова ее приобретать — новинка им нравится, но выглядит чрезмерно новаторской и чуть более дорогой, чем они рассчитывали. Модель появляется на 6–9 месяцев раньше «своего времени». Примерно столько времени требуется на ее раскрутку и продвижение. Кроме того, за эти месяцы достигается баланс между ожиданиями клиентов и их покупательской способностью, и модель начинает



в нынешнем сезоне цифры (хотя это больше относится к графике), он будет восприниматься потребителем как недостаточно современный. Здесь графика влияет на приобретение объекта промышленного дизайна. Таким образом, в объекте важно все: и форма, и материалы, и упаковка, и графическое оформление, и картинки в интерфейсе. И все это создает единую среду.

Наблюдать за тенденциями можно, к примеру, на Миланском мебельном салоне, поскольку он давно перерос уровень обычной выставки мебели. Есть еще несколько интересных событий — Недели дизайна в Токио, Лондоне и так

хорошо раскупаться. В число тех, кто задает моду, можно отнести и автоиндустрию — она часто диктует стиль. Ведь все новейшие технологии находят отражение в форме автомобилей. Через год-два эти тенденции проецируются на более привычные бытовые предметы: пылесосы, телевизоры, фотоаппараты... вплоть до спортивной обуви.

В нашей стране существует богатый потенциал дизайнерской мысли. Но реализация новаторских решений сдерживается технологическими возможностями отечественного производства. Более-менее смелые замыслы, как правило, воплощаются за рубежом. **Б**

БАНКИР ГОСУДАРСТВА РОССИЙСКОГО

В становлении отечественной банковской системы трудно переоценить роль двух «варягов» — обрусевших немцев барона Людвиг Иоганна (Людвиг Иванович) Штиглица и его сына Александра Людвиговича. В Российской империи они, как Ротшильды в Западной Европе, были «банкирами королей и королями банкиров». А Штиглиц-младший прославился еще и как первый управляющий Государственным банком, и как крупнейший меценат.

Текст: **ВЛАДИМИР ГАКОВ**

ПРИДВОРНЫЙ ГАСТАРБАЙТЕР

Чтобы в полной мере осознать ту роль, которую сыграли в истории отечественного предпринимательства отец и сын Штиглицы, нужно вспомнить, как в российском массовом сознании соотносились понятия «дело» и «деньги». К началу XIX века в России сложилась неписаная табель о рангах: деловые люди традиционно делились на три группы. К самым уважаемым относились «истинные люди дела», то есть промышленники, фабриканты. Менее уважаемой группой были купцы («торгаши» — одно слово!). А вот третья группа — «люди денег» (ростовщики, перекупщики, биржевые спекулянты) — вызывала всеобщее презрение. К ним до определенного времени относились и банкиры. И преломить эту тенденцию в значительной мере удалось Штиглицам.

Их «российская история» началась еще в конце XVIII века, когда из крохотного немецкого княжества Вальдек подались в Россию два брата-еврея Никлас и Бернгард Штиглицы. Отец их занимал выгодную должность «придворного еврея», что означало широкий спектр деятельности — от поставщика двора до княжеского банкира, так что братья ни в чем не нуждались. Разве что хотелось большей свободы и собственного дела — это они надеялись обрести в России.

Поначалу оба осели в Малороссии, занявшись традиционным для тех мест бизнесом — торговлей зерном и солью и винными откупам. Младший Бернгард, принятый в купеческое сословие, обосновался в Кременчуге под Полтавой, а старший, приняв русское имя Николай, переехал в Санкт-Петербург и открыл солидный торговый дом, продавая «колонияльные товары». А затем увлекся финансами.

Как «пришлый немец», да еще и иудей смог заручиться доверием императора, осталось тайной. Но известно, что к началу войны с Наполеоном Николай Штиглиц уже выполнял деликатные и конфиденциальные финансовые операции по поручению российского правительства и лично Александра I. А во время войны 1812 года именно Штиглиц отвечал за поставки провианта для русской армии. И справился с этой непростой задачей блестяще, за что и был возведен в дворянское звание — правда, лишь после того, как принял христианство. Пусть не православие, а в более близкое уроженцу Германии лютеранство, но все лучше, чем оставаться ограниченным в правах иудеем... После окончания войны Штиглиц

возглавил созданную правительством Генеральную комиссию погашения долгов, в задачи которой входило и получение новых займов за границей.

К тому времени успел перебраться в Россию и развернуться в столице младший брат Николая и Бернгарда — Людвиг Иоганн, ставший на новой родине Людвигом Ивановичем. На первых порах помог Николай, выделив «младшему» стартовый капитал на основании собственного банковского дела. К моменту рождения в 1814 году первенца Александра глава банковского дома «Штиглиц и Ко.» был уже купцом I гильдии. А впоследствии Людвиг Штиглиц сделал карьеру и вовсе ослепительную — какая старшим братьям и не снилась, — став одним из богатейших людей Российской империи. Если бы тогда существовал журнал Forbes — и его российское издание! — нет сомнений, что Людвиг Штиглиц к концу жизни занимал бы в его рейтинге одну из верхних строк.

В России немец-финансист обрел не только сказочное богатство, но и большой авторитет. В столичных деловых кругах Людвига Штиглица ценили за истинно немецкие качества — трудолюбие, предельную аккуратность, спокойствие и «патологическую» для отечественного бизнеса честность в делах. А клиенты — за несвойственную банкирам «щадящую» политику по отношению к заемщикам: у Штиглица проценты по кредитам были неизменно ниже, чем в других банках.

И в 1819 году младший брат повторил успех старшего — «гастарбайтер» стал придворным банкиром Александра I. А в деловых партнерах банка «Штиглиц и Ко.» ходили все крупнейшие банки Европы, с которыми вели дела император, двор и правительство Российской империи.

СЫН ЗА ОТЦОВСКОЕ ДЕЛО ОТВЕЧАЕТ

Осенью 1814-го у придворного банкира появился законный наследник, которого нарекли Александром. А спустя шесть лет будущее наследство продолжателя семейного дела увеличилось едва ли не вдвое — дядя Николай умер бездетным, завещав свое состояние Людвигу.

В 1826 году по случаю коронации нового императора — Николая I — придворному банкиру «за оказание правительству услуг и усердие к распространению торговли» был пожалован баронский титул с заветной приставкой к фамилии — «фон», а чуть позже дарован соответствующий фамильный герб. Иначе и быть не

могло — как же без герба заниматься внешними займами Российской империи! Западные партнеры не поймут... В 1841 году он обеспечил займ на 50 млн рублей серебром для строительства первой в России железной дороги — Николаевской, связавшей две столицы империи. Кроме того, глава банковского дома вложил деньги в набиравшие обороты страховой и текстильный бизнес, став одним из учредителей «Первого страхового от огня общества» (именно так официально называлась компания) и крупной Невской бумагопрядильной мануфактуры.

Одно омрачало счастье Людвиг Штиглица — сын не собирался продолжать семейное дело! Получивший прекрасное домашнее образование Александр окончил один из лучших университетов Европы — Дерптский (Дерптом тогда называли нынешний Тарту), увлекался языками, живописью и литературой и подумывал о писательской либо научной карьере. Он много путешествовал, но, вернувшись на родину в 1840 году, неожиданно для себя... поступил на госслужбу. Правда, не совсем добровольно, а уступив настояниям Николая I.

Поначалу был «членом мануфактурного совета», но карьерный рост не заставил себя ждать... А когда после смерти отца Штиглицу-младшему досталось огромное состояние в 18 млн рублей серебром, новоявленный «миллионщик» развернулся вовсю.

Тем более что вместе с миллионами и банком по наследству к Александру Штиглицу перешел и полуофициальный статус «придворного банкира», а также буквально ценимая на вес золота репутация в европейских банковских кругах. О первом статусе сына Людвиг Штиглица «высочайше» известили — ясно и недвусмысленно, а о втором он узнал сам, когда начал по отцовскому примеру привлекать в Россию иностранные займы. В частности, за семь лет Штиглиц-младший провел шесть займов на продолжение строительства той самой первой русской железной дороги, начатого еще при отце.

Вместе с успехами на финансовой ниве рос и собственный авторитет Александра Штиглица. Уже в 1846 году он был избран председателем Биржевого комитета Санкт-Петербурга, а затем еще четырежды переизбирался на этот пост, занимая его в общей сложности 16 лет. Двумя годами позже — в 1848-м — Штиглица ввели в Коммерческий совет Министерства финансов.

А затем началась Крымская война, России срочно понадобились деньги — вот когда оказались особо востребованы опыт и имя барона Штиглица! Тем более что военная кампания складывалась для русских неважно, и европейские банкиры, мягко говоря, не горели желанием давать займы «тонущему кораблю». Однако Штиглицу удалось не просто получить требуемые средства, но и взять их под сравнительно низкий процент. За это придворный банкир прибавил к своим титулам и регалиям важный в тогдашней России чин — действительно-го статского советника.

БОРЬБА С ГЛАВНОЙ БЕДОЙ РОССИИ

Как мудро замечено давным-давно (кем именно, достоверно не установлено, источники указывают то Гоголя, то Салтыкова-Щедрина, то Карамзина...), у России две беды — дураки и дороги.

Что делать с первой проблемой, увы, не ведомо — во всяком случае за прошедшие века никакого действенного лекарства от этой напасти никому найти не удалось. А вот со второй по мере сил и возможностей пытался бороться барон Александр Шти-



Дворец Александра Штиглица в Санкт-Петербурге
(ныне — здание Художественно-промышленной академии его имени)

глиц. Не с тогдашними грунтовыми дорогами, став спустя век асфальтовыми и получив гордое название «шоссе́йных», они по-прежнему остаются одной из главных проблем страны. Штиглиц бросил все свои силы и средства на дороги железные, бурное строительство которых развернулось в России во второй половине позапрошлого века.

Масштабным железнодорожным строительством банкир занялся сразу же после введения в строй первой ветки, связавшей Москву и Санкт-Петербург. В середине 1850-х Штиглиц вместе с партнерами вложил средства в прокладку первых участков будущей Балтийской железной дороги — между столицей и Петергофом, а также Гатчиной и Лугой. Первая длиной 30 км была открыта летом 1857 года и на удивление быстро начала окупаться. Тайны в том никакой не было — в районе Петергофа располагались летние дачи всей столичной знати, которая и отдыхать стремилась «поближе к августейшему телу» — царской семье. После окончания строительства, принесшего Штиглицу очередной орден (Святого Станислава 1-й степени), банкир на свои средства построил в столице вокзал по образцу знаменитого парижского Gare de l'Est (Восточного). Сначала вокзал, возведенный по проекту Александра Кракау, называли Петергофским, а позже переименовали в Балтийский.

Между тем, деловые амбиции Штиглица не знали удержу. В 1857 году он, пользуясь своими связями в европейских финансовых кругах, учредил акционерное «Главное общество российских железных дорог» с участием российских и зарубежных



Медали в честь Александра Шатилова

инвесторов. Задачи перед новой компанией ставились грандиозные – в обозримое время построить в европейской части России 4000 верст железных дорог (примерно 4265 км), проходящих по территориям 26 губерний и соединяющих Москву и Санкт-Петербург с Нижним Новгородом, Орлом, Курском, Варшавой и портами обоих морей – Балтийского и Черного. Уставной капитал был определен в 75 млн рублей, обеспеченных акциями и облигациями (последним государство гарантировало пятипроцентный годовой доход), а через год было выпущено ценных бумаг еще на 85 млн.

Но и этих денег – огромных по масштабам тогдашней России – оказалось недостаточно. И «стройка века» застопорилась – инвесторы перестали вкладывать деньги в столь рискованное, по их мнению, предприятие. А в 1860-х годах охладел к «дорожной авантюре» и сам инициатор – Александр Шатилов.

Несмотря на неудачу, его авторитет и репутация в тогдашнем столичном бизнес-обществе не пошатнулись. Хотя и у придворного банкира были недоброжелатели и конкуренты – а как же иначе! Во многом благодаря им время от времени всплывали на свет божий истории и факты, бросающие тень на «светлый образ». Который иные нынешние историки дореволюционного отечественного бизнеса стремятся нарисовать вообще без пятнышка – просто ослепительным...

Тому способствовало и исключительное положение самого «короля столичной биржи» (как прозвали Шатилова газетчики) на вверенной ему «вотчине». Вольно или невольно, но председателю Биржевого комитета приходилось вмешиваться в конфликтные ситуации, и то, как он их «разруливал», по определению нравилось лишь одной стороне. К тому же в обществе вызывали пересуды и некоторые странности личного плана – такие как крайняя скупость и необщительность. Первое еще можно было отнести к «профессиональным» качествам банкира – моту и транжире не понесешь свои кровные. Но все равно странно видеть, как один из богатейших людей империи тщательно пересчитывал медяки, вытряхнутые из карманов, и годами носил одно и то же пальто...

А финансовая империя барона Шатилова, между тем, росла и ширилась, с неизбежностью превращаясь в финансово-промышленную. Последняя приросла суконной и льнопрядиль-

ной фабриками под Нарвой (впоследствии ставшими материальными основами двух соответствующих компаний, или, как их называли в России, товариществ), металлургическими заводами и золотыми приисками на Урале, сахарным заводом в Петергофе... К началу 1860-х состояние барона Александра Людвиговича фон Шатилова оценивалось в 72 млн рублей – в Российской империи тех лет вряд ли набралось десятка два предпринимателей и целых семейных кланов (высшая знать и царская семья не в счет), которые могли бы похвастать подобными деньгами.

НА ГОСУДАРСТВУ СЛУЖБУ

В конце 1850-х, как гром среди ясного неба, прозвучало известие, что Шатилов намерен расстаться со своими бизнес-активами и даже уйти с поста председателя Биржевого комитета. Тревожные колокольчики – свидетельства того, что в финансовой империи Шатилова не все гладко, как кажется, – прозвенели еще раньше. Позиции барона на столичной бирже объективно были ослаблены финансовым кризисом, разразившимся в стране после проигранной Крымской войны. Но самое главное – пошатнулось его уникальное положение придворного банкира! Правительство императора Александра II предпочло самостоятельно «наводить мосты» в финансовых центрах Европы и в посредниках, кажется, не нуждалось.

Многие были склонны поставить крест на будущем предпринимателя и банкира, но, как выяснилось довольно скоро, явно поторопились. Потому что уже весной 1860 года начался новый виток карьеры Александра Шатилова – на сей раз в качестве высшего государственного чиновника.

К тому времени новый император, вошедший в историю, как «царь-реформатор», всерьез занялся одной из первых реформ – банковской. Откладывать ее было нельзя, так как финансовая система после Крымской войны производила впечатление «проигравшей стороны», как и сама империя. Опустошенная военными расходами казна, растущий год от года государственный долг, дефицит бюджета, полностью разлаженный механизм кредитования, бегство капиталов за границу... Картина знакомая... Спасти ситуацию мог только полноценный Государственный банк – единый, главный и наделенный всеми правами и полномочиями по проведению финансовой политики.

Весной 1860 года высочайшим указом такое финансовое учреждение было создано на базе реорганизованного Государственного коммерческого банка. Новый банк получил название Государственного имперского, что подчеркивало его особую роль. И возглавил эту новую для России структуру Александр Шатилов.

Став первым управляющим фактически первого в истории России Госбанка, он сразу же озабочился тем, как обезопасить себя от будущих обвинений в «конфликте интересов». С этой целью, как уже говорилось выше, Шатилов ликвидировал собственные бизнес-проекты и ушел с поста председателя Биржевого комитета. Хотя и себя не забыл, выторговав баснословный по тем временам ежегодный оклад в 3 млн рублей. Для справки: губернатор тогда в год получал от 4 до

8 – не миллионов, тысяч! – и примерно столько же зарабатывал директор департамента министерства.

Работы у первого управляющего первого Госбанка было невпроворот. Нужно было выполнять все функции прежних казенных банков, учрежденных еще при Екатерине (их вклады были приказным порядком переведены в Госбанк), финансировать казну, обслуживать внутренний госдолг. А вдобавок обеспечивать кредитование промышленности и торговли и поддержку коммерческих кредитно-финансовых учреждений. И надо сказать, что справился со всеми задачами первый российский Госбанк почти исключительно стараниями своего управляющего.

Возглавлял госструктуру Александр Шатилов всего шесть лет, уйдя на покой в 1866-м в чине тайного советника. Он еще какое-то время занимал пост в министерстве финансов, заседал «почетным членом» в Совете торговли и мануфактур. Но к началу 1870-х годов окончательно оставил дела государственные, чтобы заняться, наконец, делами личными.

БОЛЬШАЯ РАЗДАЧА

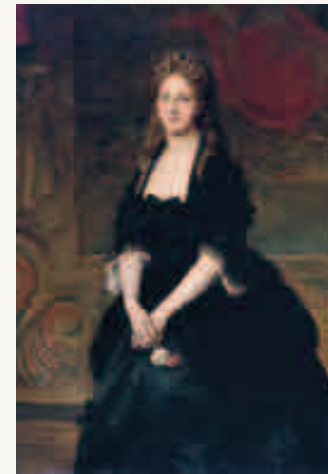
К концу жизни Шатилов вновь вернулся к увлечениям молодости – науке, литературе, искусству. Только теперь его отношения со всеми сферами творческой деятельности приняли специфическую форму – бывший банкир, промышленник и госчиновник стал одним из крупнейших в Российской империи меценатов.

Он отдал миллионы на поддержку университетов и школ. Но главным его даром родному городу стало учреждение в 1876 году первого, по сути, в России профессионального училища, как бы мы сейчас сказали, «промышленного дизайна». Тогда учебное заведение, разместившееся в прекрасном здании-дворце, называлось Центральным училищем «технического рисования для лиц обоего пола». Первоначально Шатилов выделил 1 млн на постройку здания, а позже добавил еще 5 млн на создание при училище музея и библиотеки. Детище Шатилова благополучно пережило век с четвертью. После 1917 года ему дали новое название – Ленинградское высшее художественно-промышленное училище им. В.И. Мухомовой, а уже в 1990-х годах переименовали в Санкт-Петербургскую государственную художественно-промышленную академию, которой в 2006-м было присвоено имя основателя.

Сам же Александр Людвигович фон Шатилов скончался в 1884 году. Его состояние, из-за трат на благотворительность сократившееся почти вдвое, все равно составляло 38 млн рублей. Часть этих денег, согласно последней воле покойного, пошли на содержание основанного им художественного училища и других школ и университетов, а также лютеранской церкви Святых Петра и Павла в Санкт-Петербурге, больницам и Биржевому комитету. Но большая часть состояния – недвижимость и ценные бумаги общей стоимостью около 20 млн – была завещана приемной дочери Шатилова Надежде Половцовой.

Ее история сама заслуживает отдельной статьи – если не книги.

Своих детей у барона и его супруги – дочери немецкого коммерсанта Каролины Миллер – не было. И в один прекрасный



Надежда Половцова – приемная дочь и наследница Александра Шатилова

июньский день, согласно семейному преданию, в кустах сирени на даче Шатиловцев в Петровском была найдена корзинка с дитем-подкидышем в роскошных пеленках и с дорогим золотым крестиком с жемчужиной на шее. В корзинке находилась записка, из коей следовало, что девочка родилась 10 декабря 1843 года, была крещена по православному обряду Надеждой, а отчество ее – Михайловна. По месяцу счастливой находки девочке дали фамилию Юнева, затем трансформированную в Юнину (или Юневу). Чуть позже выяснилось, что она была внебрачной дочерью брата Николая I – великого князя Михаила Павловича. Во всяком случае, ее царственный дядюшка лично проявил участие в судьбе племянницы, фактически настояв, чтобы придворный банкир ее удочерил. При

этом приемные родители сохранили воспитаннице ее веру, данную при рождении.

Так Надежда Юнина стала самой богатой невестой Российской империи. Выйдя в 1861 году за сенатора и государственного секретаря Александра Половцова, она приняла фамилию мужа. А после смерти приемного отца превратилась в одну из богатейших российских «бизнес-леди», вложив вместе с мужем 5,5 млн рублей в покупку крупнейшего уральского Богословского горнозаводского округа, в то время переживавшего не лучшие времена. Основав акционерную компанию «Богословское горнозаводское общество» с основным капиталом



Памятник Александру Шатилову

12 млн рублей, супруги Половцовы за полтора десятка лет вывели свое предприятие в одно из ведущих на Урале. В состав их «горной империи» входили Надеждинский металлургический завод (названный в честь новой хозяйки), а также Сосвинский чугуноплавильный и Богословский медеплавильный, да еще десятки рудников, золотые и платиновые прииски, угольные месторождения, практически целиком Обское речное пароходство, железная дорога...

Так деньги, полученные в результате банковских операций и биржевых спекуляций, заработали на подъем «реального сектора». Против чего придворный банкир и «государственный человек», доживи он до этих времен, вряд ли возражал бы. **Б**



ДРАКОН НА ВЗЛЕТЕ

С чем только не сравнивают очертания Вьетнама на географической карте! Кто-то видит в длинном изогнутом профиле латинскую букву S (пририсуй две палочки – вот он, доллар, главный символ Америки), другие видят змею, изогнувшуюся к прыжку. Или более почитаемого в этой стране сказочного дракона, готового взмыть в небо...

Текст: **ВЛАДИМИР ГАКОВ**

Секрет
довольства –
в умении
радоваться тому,
чем обладаешь,
и в утрате
стремления к тому,
что недостижимо.

Лин Ютанг

ЗАПАД – НА ЮГЕ, ВОСТОК – НА СЕВЕРЕ

По тщательно лелеемой вьетнамцами легенде, их страна стала плодом «сердечного союза» двух мифологических существ – дракона Лак Лон Куана и феи Ау Кхо. Сказочные создания оказались необычайно плодовиты, дав рождение сотне сыновей. Родители научили их возделывать землю и растить сахарный тростник и тутовые деревья. После чего половина отпрысков поселилась в горах, а другая – на равнинах. Это и были предки нынешних вьетнамцев.

Впрочем, независимым государством Вьетнам был недолго. Иначе и быть не могло, если учесть, что над узкой, изогнутой вдоль побережье страной с севера нависла могучая Китайская империя, в гордыне своей выбравшая имя Поднебесная. Лишь за два века до наступления нашей эры не желав-

шие мириться с таким положением дел вьетнамцы выиграли войну у императоров из династии Цинь, но смогли удержать независимость лишь век – срок по меркам Востока смехотворный... И почти тысячу лет Вьетнам оставался китайской провинцией, названной Умиротворенным Югом.

Но в прошлом веке дремавший дракон неожиданно расправил крылья – и взлетел! Всего за четыре десятка лет вьетнамцы выдержали четыре войны за независимость. Сначала они «разобрались» с французскими колонизаторами, а во время Второй мировой – с оккупантами-японцами. Затем долгое время воевали с американцами. А после падения проамериканского режима в Южном Вьетнаме и объединения страны выстояли в борьбе с другим колоссом – «взявшимся за старое» маоистским Китаем.

О том, что на протяжении почти половины века страна была разделена, свидетельствуют два крупнейших города, две столицы – Ханой и Хошимин. Первый некогда был столицей коммунистического Северного Вьетнама, второй – столицей, соответственно, Южного и назывался тогда Сайгоном. Сегодня официально столица одна – Ханой, но для вьетнамцев их по-прежнему две: южная и северная. Каждая со своей спецификой, доставшейся в наследие от прежних времен.

ГОРОД «МОТО» И «ДЯДЮШКИ ХО»

Если какое место Вьетнама и претендует на покровительство крылатого дракона, так это – Ханой. Легенда гласит, что тысячу лет назад местный правитель решил основать новую столицу в излучине Красной реки, которую вьет-

намцы зовут Сонг Хонг. Проплывая по ней, правитель будто бы увидел взлетающего дракона (по-вьетнамски – «тха лонг») и счел это добрым предзнаменованием. Заложенный город так и назвали – Тха Лонг, что позднее трансформировалось в Ханой.

Первое, с чем сталкивается путешественник, добираясь до центра города из аэропорта, – это нескончаемые рои мотоциклистов и скутеристов, сменившие бывших велосипедистов. Мотоцикл и скутер в Ханое – это не средство транспорта, а образ жизни. Жизни по своим правилам, неведомым приезжим, которые по обыкновению ориентируются на светофоры и дорожную разметку... После ханойских «мотодраконов» московские водители кажутся просто джентльменами.

Архитектура сегодняшнего Ханоя с неизбежностью эклектична. Старинные кварталы с оставленными французскими колонизаторами городскими виллами, томно нежащимися в тропической зелени, соседствуют с прагматичными стеклом и железобетоном деловых центров. Но все же лицо Ханоя представляют не небоскребы, а двух- и трехэтажные дома. Большинство таких строений сконцентрировано в квартале, носящем название «36 улиц» – по числу купеческих объединений (аналогов европейских гильдий), застроивших этот район еще в XIII веке. Там есть улицы Тростниковая, Шелковая, Бумажная, Сахарная... Сегодня это гигантский рынок под открытым небом, где можно купить все, чем славны вьетнамские «мастера народных промыслов». А также всякую всячину – от чрезвычайно популярных «зажигалок сбитых американских летчиков» (продаваемых там зажигалок хватит на экипажи ВВС всего мира!) до прекрасных статуэток и ваз. Возраст этих раритетов, по утверждению продавцов, измеряется тысячелетиями, а просят за них сотни долларов. Хотя по глазам местных коммерсантов видно, что долго они торговаться не станут и легко уступят «памятники старины» за десяток-два «зеленых»...

Среди многочисленных культовых сооружений выделяется пагода с необычным названием – Храм Литературы. Его воздвигли в XI веке, разместив в пагоде первый во Вьетнаме университет. Об этом свидетельствует необычный скульптурный ансамбль на храмовом дворе: укрепленные на спинах каменных черепах каменные таблички с высеченными на них именами выпускников.

Еще одной столичной достопримечательностью по праву считается деревянная пагода на улице Онг Ит Киём. Ей также тысяча лет, но уникальность сооружения в том, что оно покоится не на фундаменте, а на... каменной колонне диаметром чуть больше метра! Отчего внешне напоминает распутившийся цветок лотоса – именно его, якобы, увидел во сне император, долго ждавший наследника. Хотя то, чем любуются гости Ханоя сегодня, – лишь точная копия удивительного храма, взорванного французами, покидавшими город в 1954 году после сокрушительного поражения от «красных партизан» под Дьенбьенфу.

А возглавлял тех партизан самый уважаемый в Ханое человек – основатель и первый руководитель Демократической Республики Вьетнам Хо Ши Мин. В столице бюсты и памятники «дядюшке Хо» встречаешь буквально на каждом шагу. Скульптурные изображения вождя стоят на импровизированных «алтарях» по соседству с местными богами, и мраморному или бронзовому «дедушке» точно так же курят фимиам. А ханойский мавзолей Хо Ши Мина настолько же превосходит масштабами московский, насколько кафедральный собор – деревенскую церквушку! Хотя сам он значительно уступает и пекинскому мавзолею Мао, и пхеньянскому обоим Кимов, отца и сына...

ПАРИЖ – ВЕЗДЕ ПАРИЖ

Сайгон, бывшую столицу Южного Вьетнама, по праву называли «Парижем Востока». Во всяком случае, оставшийся от колонизаторов практически нетронутым





О том, что на протяжении почти половины века страна была разделена, свидетельствуют два крупнейших города, две столицы — Ханой и Хошимин.

Французский квартал зримо напоминает если и не столицу бывшей метрополии, то типичный французский провинциальный городок с его тенистыми бульварами и особняками, неповторимо уютными кафе и бистро.

Есть в Хошимине и свой Нотр-Дам! Пусть и совсем не похож на парижский, и раза в два ниже его, но все же — «готический» собор. Как и положено — изящный и строгий. Увидеть этот уменьшенный вариант знаменитого на весь мир архитектурного памятника на юге Индокитайского полуострова — настоящий шок! Ошеломляющий с первого взгляда и задающий тон всему последующему восприятию южной вьетнамской столицы.

Кроме «Нотр-Дам де Сайгон» (так официально именуется собор), в Хошимине под завязку и «фирменных» азиатских архитектурных чудес. Сайгон отличался редким космополитизмом и толерантностью по отношению ко всем религиям. Многочисленные пагоды (из коих самая потрясающая — Императорская нефритовая) здесь мирно соседствуют с мусульманскими мечетями и раскрашенными, как кремовые торты, индуистскими храмами. А старинные здания с витиеватыми решетчатыми оградами, трогательный старый почтамт и «колонияльный» особняк мэрии — Народного комитета Хошимина со статуей дядюшки Хо — с образцами «высокого импер-

ского стиля» вроде Дворца Воссоединения. Плюс красные пионерские галстуки на улицах, полчища мотоциклистов и велосипедистов, парки, в которых обычные деревья перемежаются бесконечными шпалерами крохотных бонсаев...

Оглядесть огромный город можно за полчаса — с гигантского кольца обзора в парке «Дамсен». Этот зеленый массив расположен на окраине Сайгона и занимает огромную территорию, разбитую на три десятка тематических зон, соединенных монорельсовой дорогой. Там можно провести день, а то и два. Потому что часов не хватит, чтобы обойти все эти озера, речки, сады кактусов и орхидей, Королевский ботанический сад, мини-зоопарк, аттракционы... И, конечно, местный «хит» — Ледяной Город с заснеженными дворцами и скульптурными изображениями всяческой живности. Во влажных тропиках это искусственно поддерживаемое царство льда и снега воспринимается как чудо.

А с наступлением темноты посетителей ждет еще одно чудо — лазерное шоу на фоне поющих фонтанов! Водяные струи, постоянно меняя форму и направление движения, создают своего рода гигантский экран, на котором современные мастера спецэффектов демонстрируют свою недюжинную фантазию.

«КЛАДБИЩЕНСКИЙ КОМПЛЕКС» ИМПЕРАТОРОВ

Примерно на полпути между двумя столицами расположена еще одна — город Хюэ, выполнявший столичные функции более века — с 1804 по 1946 год. Тогда Вьетнамом правили императоры

из династии Нгуен, оставившие на память о себе прекрасные пагоды (включая семистажную Тхиен Му) и укрепленную цитадель, на территории которой некогда располагалась монаршая резиденция — Запретный Пурпурный город, возведенный по образу и подобию знаменитого пекинского. А также пышные гробницы, образующие целые «города мертвых» — некрополи. Как и везде на Востоке, во Вьетнаме к посмертной жизни правителей относились очень серьезно. Едва ли не серьезнее, чем к жизни земной...

Река, на которой стоит Хюэ, носит название Ароматной. И это не ирония, как многие подумают, поскольку в старину река действительно благоухала — опавшими листьями тропических цветов. Сегодня это, увы, не так — постарались американцы, во время войны уничтожавшие джунгли синтетической смесью дефолиантов и гербицидов. Да и, что греха таить, приложили к этому руку и бывшие партизаны, а ныне трудящиеся единого Вьетнама, вырубаящие вековые леса ради ценной древесины. Но название осталось, напоминая о прошлом.

От цитадели в Хюэ сохранились лишь часть стены, ворота и несколько разукрашенных строений бывшего императорского дворца. Издали они кажутся покрытыми причудливой мозаикой, которая при ближайшем рассмотрении оказывается... осколками цветного стекла! Дело в том, что в старину вазы, чаши и прочую стеклянную посуду — часто драгоценную и импортную (завозили из Китая) — специально били, чтобы из осколков создавать «отделочный материал».

Сайгон — поистине Париж Востока — отличался редким космополитизмом и толерантностью по отношению ко всем религиям.

Что до прекрасных монарших гробниц, то более всего преуспел в «ритуальной архитектуре» император Ты Дык, правивший во второй половине позапрошлого века. При нем страна фактически стала французской колонией (формально оставаясь протекторатом), но императора это мало волновало. Мысли его были всецело поглощены собственной «стройкой века», и в процессе многолетнего строительства погребальный комплекс постепенно превратился в прекрасный дворцово-парковый ансамбль с павильонами, искусственными озерами, аллеями, беседками, статуями...

На своем будущем «персональном кладбище» император проводил больше времени, чем в офи-

циальной городской резиденции. Здесь он закатывал пышные трапезы и занимался делами — государственными и семейными (все же 104 жены, не считая наложниц!). И еще служил музам — говорят, сочинял недурные стихи. А похоронен был все-таки в другом месте! Где — неизвестно, потому что после смерти повелителя верные слуги, боясь разграбления некрополя, тайно похоронили императора вместе с его сокровищами «на стороне». А чтобы похоронная команда никому не разболтала, где находится могила, всем двум сотням слуг отрубили головы.

Под стать Ты Дыку были и остальные Нгуены, отчего сегодня в древнем Хюэ императорских гробниц





Даже если у тебя нет ничего, у тебя есть жизнь, в которой есть все.

Японская мудрость



десятки — и на любой вкус. Есть среди них «китайские» и даже вполне «европейские» — последнюю построил один император-франкофил, и воодушевила его, несомненно, усыпальница французских королей в Сен-Дени.

Чтобы немного отвлечься от «загробной» тематики, после Хюэ стоит хотя бы ненадолго заехать в расположенный чуть южнее еще один город-музей — Хойан. В древности он носил имя Фай-фоу и был одним из крупнейших портов Юго-Восточной Азии, так как стоял на пересечении главных торговых морских путей. Отсюда текли в Старый Свет манящие дары Востока — шелк, чай, фарфор, сахар, перец, лаковая посуда, свинец. А оседавшие в Хойане купцы-иноземцы застраивали город домами по своему вкусу. Поэтому и сегодня во вьетнамском городе можно встретить старинные дома са-

мой неожиданной «национальности» — французские, голландские, испанские, португальские, китайские и японские.

ДРАКОНИЙ ПЛЯЖ

Ну а желающим вкусить полноценный пляжный отдых — да еще и сравнительно недорогой в придачу! — путь один: в бухту Халонг, где расположен самый известный морской курорт Вьетнама. Вас ждет не только живописная бухта с песчаным пляжем, протянувшимся на многие километры, но и потрясающее «островное хозяйство» из трех тысяч больших и малых «камушков», разбросанных вдоль побережья рукой неведомого дизайнера. Все эти острова — вершины горного массива, ушедшего под воду еще в ледниковый период. Но у вьетнамцев — народа древнего и оттого склонного к «легендарному» описанию всего и вся — своя версия происхождения островов.

Название бухты переводится, как «Место, где дракон опустился в море». Итак, давным-давно еще один крылатый исполин мирно нежился на песочке под солнышком, когда был чем-то страшно испуган. В панике он долго бил мощным хвостом по береговой тверди, после чего нырнул в морскую волну и был таков. В результате образовались глубокие долины, которые потом залила волна, поднятая нырнувшим драконом, а нетронутые драконом хвостом участки суши превратились в те самые острова...

Как бы то ни было, острова прекрасны. Одни из них покрыты буйной тропической растительностью и обитаемы, другие — просто «необработанные камни», как в знаменитых японских «садах камней». Еще в бухте Халонг есть необычайно колоритные «водные деревни» с домами на плотках. А на некоторых островах есть пещеры — со сталактитами, сталагмитами, искусственной подсветкой и прочими обязательными в подобных случаях «экспонатами»! Самая известная — Грота каменных столбов — представляет собой анфиладу подземных залов общей длиной метров сто.

На такой изумительной «натуре» только кино снимать. А еще — плодить новые легенды.

Например, об обитающей в прибрежных водах дальней родственнице знаменитой Несси. Здешнюю зовут на вьетнамский манер — Несен, и, хотя ее еще никто не видел, желающих отправиться на ее поиски пруд пруди. Ну а не увидят чудище, могут пригоршню прекрасных раковин домой привезти... **Б**

ДРУЖЕСКИЙ ВИЗИТ

Летом 2012 года состоялся визит представителей Союза женщин Вьетнама во главе с вице-президентом Нгуен Тхи Тхань Хоа в Российскую Академию Бизнеса и Предпринимательства.



Представители Союза женщин Вьетнама: вице-президент Нгуен Тхи Тхань Хоа и член Президиума Нгуен Тхи Линь Хоай

Гостей принимали член Президиума Российской Академии Бизнеса и Предпринимательства, депутат Московской городской думы Татьяна Портнова, член Академии, генеральный директор УК «Гольяново» Татьяна Подберецкая, вице-президент, член Правления РАБиП, руководитель ООО «ПАРУС» Лариса Федосеева и вице-президент Академии, генеральный директор Центра «Городские информационные технологии» Станислав Юрченко.

В ходе встречи стороны рассмотрели вопросы поддержки женщин в Российской Федерации и Республике Вьетнам, обсудили совместные действия в рамках подписанного ранее соглашения о сотрудничестве между Российской Академией Бизнеса и Предпринимательства и Союзом женщин Вьетнама, а также согласовали вопросы дальнейшего взаимодействия между организациями. Академия получила приглашение посетить Вьетнам с ответным визитом. **Б**



Вице-президент РАБиП, генеральный директор ООО «Центр „Городские информационные технологии“» Станислав Юрченко, сотрудник Академии Юлия Филимонова, вице-президент и член Правления РАБиП Лариса Федосеева, член Президиума Союза женщин Вьетнама Нгуен Тхи Линь Хоай, член Президиума РАБиП Татьяна Портнова, вице-президент Союза женщин Вьетнама Нгуен Тхи Тхань Хоа и член Академии Подберецкая (слева направо)



СТРЕЛЯТЬ ТАК СТРЕЛЯТЬ

Спортинг – интереснейший вид стрелковых состязаний, позволяющий испытать всю гамму чувств, присущих настоящей охоте, не причиняя вреда окружающей фауне.

Текст: **МИХАИЛ КАЛИНИН**

Спортинг – разновидность стендовой стрельбы, или, точнее, спортивно-охотничья стрельба из гладкоствольного оружия мелкой дробью. В качестве мишеней выступают летящие по воздуху или движущиеся по земле тарелочки различного размера и формы, имитирующие полет птиц и бег зверей. Можно сказать, что спортинг объединил в себе практически все спортивно-охотничьи дисциплины. Именно поэтому он настолько увлекателен и интересен, хотя и не относится к разряду «простых» видов спорта.

Его сложность и в широком разнообразии траекторий мишеней, и в наличии максимально дальних дистанций стрельбы, а также

в том, что стрелок, как правило, не видит мишень в момент пуска метательной машинкой. К тому же, как на настоящей охоте, стрелок, обвешанный снаряжением, постоянно движется. А значит, он должен уметь распределять силы, быть выносливым, внимательным и т. д., чтобы, передвигаясь по пересеченной местности, удачно отстрелять серию из 25 мишеней.

И все же трудности не пугают, а даже, наоборот, подзадоривают приверженцев спортинга, который появился в нашей стране немногим более 10 лет назад. На тот момент в России насчитывалось около пяти клубов. Но уже сейчас, как отмечает президент

Стрельба из лука учит нас, как надо искать истину. Когда стрелок промахивается, он не винит других, а ищет вину в самом себе.

Конфуций

Стрелкового Союза России Владимир Лисин, спортинг стал самым популярным и интенсивно развивающимся видом спорта в своем сегменте. Среди его поклонников преуспевающие бизнесмены, топ-менеджеры крупных компаний, известные политики...

БОЛЬШЕ ЧЕМ СТРЕЛЬБА

Он не является олимпийским видом спорта, но тем не менее в мире хорошо известен, особенно в Америке и Англии, где им занимаются очень многие. Спросите англичан, стреляли ли они когда-нибудь в своей жизни по тарелочкам, и фактически каждый второй ответит утвердительно. Поэтому неудивительно, что в нашу страну спортинг прибыл с туманного Альбиона...

...Прибыл и, найдя в нашей стране благодатную почву, стал активно культивироваться энтузиастами. Как показывает общение с поклонниками спортинга, помимо соревнований, их привлекает уникальное сообщество – братство единомышленников, увлекаю-

щихся этим видом стрельбы. Как правило, спортингом увлекаются достаточно обеспеченные люди, то есть люди одного круга. Так что любые соревнования, которых сегодня проводится все больше и больше, превращаются в своеобразный праздник, связывающий участников общностью интересов и потому наполненный живым, ярким общением.

Среди стрелков – люди из самых разных областей деятельности. Одни занимаются автомобильным бизнесом, другие принадлежат страховой или финансовой сфере, есть представители энергетического комплекса, строительного. Увлекаются главным образом люди эмоциональные, стремящиеся к самосовершенствованию.

Запомнилась фраза одного бизнесмена: «Кто хорошо стреляет, тот хорошо работает». Почему он так решил? По его мнению, участвуя в соревнованиях, ты стремишься не просто так, а стараешься добиться лучшего результата, стрельба требует определенной психологической концентрации. Каждая мишень – это всплеск эмоций, напряжение, расчет, аналитика, ведь в спортинге мишени летают по разным траекториям, и стрелок видит их только в момент стрельбы.

В общем, необходимо учитывать массу факторов, чтобы поразить мишень. И траекторию полета, и скорость, и дальность, и фон – в темноте, например, стрелять сложнее, чем при свете, потому что трудно правильно оценить скорость и траекторию. Все мелочи очень важны, да и мишеней в среднем соревновании около сотни. И по каждой необходимо проанализировать все факторы, чтобы сконцентрироваться и выполнить задуманное. Все это достаточно тяжело с эмоциональной точки зрения. Поэтому фраза о том, что тот, кто хорошо стреляет, работает хорошо – прямо в точку. С ней на сто процентов согласны многие спортисты, для которых стрельба и работа – вещи примерно одного порядка.



Помимо соревнований, поклонников спортинга привлекает уникальное сообщество – братство единомышленников, увлекающихся этим видом стрельбы. »

СЕКРЕТЫ УСПЕХА

Они прекрасно знают, что успех зависит от массы нюансов. Даже выбор ружья – задача не из легких. Можно купить в магазине самое обычное спортивное ружье, однако это не совсем правильно. Настоящее спортивное ружье изготавливается под конкретного стрелка, учитывает его анатомические параметры: длину рук, ширину плеч и т. д. А это обходится недешево. Ружье первого уровня, которое делается под заказ и позволяет стрелку существенно улучшить свои результаты, стоит где-то от 7000 евро. Верхней планки не существует.

Сейчас эти ружья преимущественно заказываются за границей. Итальянцы – законодатели моды в данной сфере. В России, конечно же, тоже есть ружья, но они, как бы сказать помягче... недостаточно функциональны. Все как с автомобилем. Вы, несомненно, обращаете внимание на цвет, но он не основная характеристика машины. Как бы вам ни нравился желтый, но все же такого цвета «Жигули» не заменят желтое Ferrari. Российские оружейники пока не конкуренты иностранным. По крайней мере, в спортивном оружии.

Самая основная характеристика спортивного ружья – это его живучесть. Из обыкновенного охотничьего ружья вряд ли кто-нибудь

может сделать больше 10 000 выстрелов, а спортсмен стреляет в среднем 10 000 раз в год. При этом смена ружья – огромный стресс для стрелка, так что его ресурс при надлежащих условиях эксплуатации должен быть не меньше 100 000 выстрелов.

Почему стресс? Потому что к своему оружию сильно привыкаешь. А привыкание к новому оружию занимает довольно продолжительный срок, даже если оно уникально и сделано исключительно под заказчика. Дело в том, что для спортинга не так уж важно точно попадать в «яблочко», поскольку стрельба ведется по мишени дальностью до 40 метров. На таком расстоянии дробь летит чрезвычайно широким облаком. Задача – просто попасть и отколоть хоть маленький кусочек. Соответственно, целится стрелок выше или ниже – особого значения не имеет. Принципиально важна правильность сделанных им движений. И вот здесь привычка к своему оружию играет серьезную роль.

А еще для достижения хороших результатов нужно постоянно тренироваться под чутким надзором опытных и грамотных профессионалов. Причем, как показывает практика, техника стрельбы – те самые правильные движения – отрабатывается довольно быстро, и вскоре наступает такой момент, когда спортисту нужен уже не





В момент стрельбы – в самый напряженный и ответственный момент – твой основной противник – ты сам. 

тренер-стрелок, а человек, способный психологически подготовить его к соревнованию, настроить на верный лад.

Как мы уже говорили, спортинг – это больше чем стрельба. Он требует практически предельной концентрации, постоянных усилий над собой и особого психоэмоционального состояния.

СПОРТ...

Но вернемся к прикладной составляющей. Сейчас в Московском регионе соревнования проводятся примерно раз в две недели. Их нельзя назвать любительскими, потому что участвуют не только новички и непрофессионалы, но и мастера спорта международного класса. Организуются они на площадках, вполне соответствующих мировым стандартам. Есть хорошие стенды с разными ландшафтами, большим количеством метательных машинок, где можно проводить интернациональные состязания, в том числе и чемпионат Европы.

Спортинг включает несколько дисциплин. Самая распространенная и доступная – ком-

пакт-спортинг. Ее отличительная особенность – наличие трех обязательных мишеней: угонная мишень, мишень слева направо и мишень справа налево. Стрелки размещаются в линию. Излетное поле имеет фиксированные размеры и находится на предельно возможном удалении от линии стрелков.

Второй вид – Русский спортинг. Для мишеней предусмотрены определенные траектории, копирующие движение птиц – голубя, фазана, утки и так далее. Нередко в серию включают зайца или белку. Вылет мишеней также приближен к реальным ситуациям на охоте – то есть наиболее часто происходит парный взлет в одинаковом направлении или вылет из близко расположенных метательных машинок.

В Большом спортинге, или Суперспортинге, задействованы обширные территории с пересеченным рельефом. Здесь траектории наиболее разнообразны, что создает у стрелка чувство настоящей охоты. В Дуплетной стрельбе выстрелы делаются дуплетом – синхронным или сигнальным.

Спорт – единственное зрелище, в котором, несмотря на количество повторов, конец остается неизвестным.

Н. Саймон

... И АДРЕНАЛИН

Стандартное соревнование – 100 мишеней – идет один день. Международные состязания практически все включают 200 мишеней и занимают 2–3 дня. Но, отработав даже половину, к концу дня большинство участников остаются без сил, несмотря на то, что физической нагрузки фактически нет. Просто эмоционально это очень сложно – необходимо добиться четкого контроля над собой. А импульсивность или агрессивность – плохие помощники в этом деле.

Хотя каждый выстрел сопровождается эмоциональным взрывом, мощным выбросом адреналина, результативность все же требует спокойствия. Человек без нервов стреляет очень хорошо. Но все мы подвержены внешним воздействиям: переживаем из-за плохой погоды, пробок на дороге, различных житейских ситуаций... Все это крайне негативно сказывается на эмоциональном состоянии, поэтому на соревнованиях в те доли секунды, когда стрелок выполняет конкретное действие, эмоции легко могут его подвести.

В этом спортинг сродни восточным боевым искусствам, восточной философии. Правда, восточные единоборства – это все-таки борьба, и всегда есть противник, силы которого необходимо оценивать. В спортинге о противнике узнаешь уже после окончания соревнования – каждый стреляет сам за себя, получает свой результат, а уж затем сравнивает его с результатами соперников. А в момент стрельбы – в самый напряженный и ответственный момент – твой основной противник – ты сам. Так что главное в спортинге – это работа над собой. Таким образом, мы опять возвращаемся к высокому психологизму спортинга, к его сокровенным материям, лежащим за гранью техники и технологии выстрела. Приемы и методики, тактика и стратегия, конечно, важны, но эмоциональная составляющая еще важнее. Именно поэтому спортинг и заслужил искреннее признание во всем мире. 



Организация праздников, корпоративных мероприятий, конференций, выставок.

Заказ российских и зарубежных артистов и звезд Голливуда.

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

Продюсерский центр McGor Production

+ 7 (495) 941-87-70

www.mcgor.ru



ИЗМЕРЕНИЕ ЛЮБВИ, ДУХОВНОСТИ И ГАРМОНИИ

У поэтического салона Марины Верналис есть свои завсегдатаи, да и те, кто приходят на салон впервые, сразу погружаются в удивительную атмосферу поэтических слов и музыки! Об этом мы беседуем с хозяйкой поэтического салона, поэтессой, членом РАБиП Мариной Шкробовой-Верналис.

Когда в наши дни приглашают на поэтический салон, невольно возникает замешательство, некоторое удивление и вопрос: «А что, разве такое бывает сегодня? Как и где это происходит? С кем туда пойти? Какая там публика? И, вообще, откликаются ли на поэзию в наши дни?». Оказывается, да!

БО: Марина, в первую очередь откройте тайну Вашего сценического имени! Как появилась Марина Верналис?

М.В.: У имени два рождения! «Adonis vernalis» в переводе с латинского означает «горичвет весенний», наш подснежник — я помню это со студенческих лет! И вдруг соединила это для себя в новое имя — Марина ВЕРНАЛИС! Весенняя! А художник, который оформлял все мои книги, Олег Корытов, подумал, что я святила в имени: ВЕРА, НАдежда, Любовь И София = ВЕРНАЛИС!

БО: Марина, почему Вы называете свое общение со зрителем салоном?

М.В.: Мне нравится само слово «салон», потому что от него веет чем-то возвышенным, изысканным, оно сразу настраивает на неспешность и элегантность



общения, на желание позволить себе какое-то время побыть в другом Измерении! Думаю, что это Измерение Любви, Духовности и Гармонии! Я счастлива, когда на моих салонах в людях пробуждаются те душевные струны, которые молчат в мире суеты, и они вдруг открывают для себя что-то очень сокровенное!

Салоны Марины Верналис — это лирические вечера: концерты, авторские композиции хозяйки салона из стихов и музыки! Вечера отдохновения и любви, вечера чувств и мысли в Измерении Гармонии!

Смело заявляя о том, что я хотела бы продолжить традицию знаменитых светских салонов России XIX века, салонов княгини Зинаиды Волконской, я ни в коем случае не хочу прибегнуть к созданию копии какого-либо из них! Я хочу в своем XXI веке сохранить традицию русского поэтического слова, нести зрителю желание возвращаться душой к возвышенному, церемониться друг с другом!

БО: Марина, что для Вас быть хозяйкой салона?

М.В.: В первую очередь как хозяйка я выбираю тему и место проведения салона. Приглашаю гостей. Готовлю программу в сотворчестве с музыкантами, обсуждаю с ними все нюансы выступления! Для хозяйки салона важны все детали — поэтический салон Марины Верналис — это многомерность поэтического слова и вашей души! Зритель участвует в незримом процессе сотворения атмосферы Гармонии! Салон — это духовный диалог со зрителем!

БО: Когда Вы начали проводить свои салоны и где они проходят сейчас?

М.В.: На сцене я всю жизнь. Поэтический салон веду с 1985 года. Несколько лет я делала авторские образовательные программы на базе школы-студии при МХАТ им. А.П. Чехова, и там мои поэтические салоны набрали силу! А с 2010 года поэтический салон Марины Верналис стал самостоятельным культурным проектом.

Большая часть салонов проходит в Москве в Галерее Зураба Церетели на Пречистенке. Я устраивала свои поэтические салоны и в ГМИИ им. А.С. Пушкина, и в Центральном доме журналиста, и в других московских залах и музеях. Опыт выступления за рубежом также убеждает в том, что поэзия людям просто необходима сегодня и всегда!

БО: Что нужно для того, чтобы посетить Ваш салон?

М.В.: В первую очередь желание прийти и побыть в атмосфере Поэзии и Музыки и, конечно, возможность выделить на это время в своем плотном жизненном графике! Позвольте себе такую роскошь! 



Антикварный аукцион «РУССКИЕ СЕЗОНЫ»

АУКЦИОН №5

25 НОЯБРЯ 2012

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕВСКИЙ ПР., 47



WWW.AUCTION-RUSEASONS.RU

ДЛЯ БИЗНЕСА, **ДЛЯ ПОЛЬЗЫ**, ДЛЯ ДУШИ



Джеймс Каан
МОЙ ПЕРВЫЙ БИЗНЕС
Как оценить идею проекта и свои силы
2012. – 240 с.



Крис Стивенс
МИЛЛИОНЕРЫ ИЗ APP STORE
Секреты разработчиков приложений-бестселлеров
2012. – 256 с.



Сара Лейси
МЕЧТАЙ, СОЗДАВАЙ, ИЗМЕНЯЙ!
Как молодые предприниматели меняют мир и зарабатывают состояния
2012. – 240 с.
Суть «американской мечты» в том и состоит, что, если не боишься рискнуть, можешь выиграть многое. Великие предприниматели отличаются не типом основанной ими компании, возрастом, национальностью или образованием, а уникальным способом мышления.
Сара Лейси



Ричард Шелл
УДАЧНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ
Уортонский метод
2012. – 288 с.
Есть одна истина, описывающая успешный переговорный стиль: чтобы стать хорошим переговорщиком, нужно и за столом переговоров оставаться собой. Приемы и тактики, которые не по нутру, вам не помогут.
Ричард Шелл



Питер Друкер
ЭФФЕКТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ
2012. – 240 с.
Без эффективности нельзя достичь высоких показателей деятельности, сколько ни вкладывайте в свою работу знаний, сколько времени на нее ни тратьте, сколько усилий ни прилагайте.
Питер Друкер



Питер Симс
МЕЛКИЕ СТАВКИ
Великую идею нельзя выдумать, но можно открыть
2012. – 208 с.
Не делайте крупных ставок. Именно мелкие ставки становятся идеями на миллиард долларов.
Питер Симс

На британском ТВ есть популярное шоу «Логово Драконов». Его участники – начинающие предприниматели – за 20 минут должны представить инвесторам свою бизнес-идею и ответить на их каверзные вопросы. Проходишь «логово» – получаешь деньги на развитие бизнеса. Эта книга написана одним из Драконов. Джеймс Каан на протяжении четырех сезонов оценивал инвестиционные проекты. И теперь рассказывает, как понять, есть ли у вашей идеи будущее и стоит ли вообще за нее браться? На все размышления дается неделя. Каждый из семи дней – очередной этап, через который надо пройти, ответив на самые неприятные вопросы (поверьте – автор точно знает, какие вопросы не любят начинающие предприниматели).

Почему эта книга достойна прочтения

Эта книга поможет взвесить все за и против, оценить свои силы и еще раз детально проанализировать бизнес-проект со всех сторон – начиная с ваших предпринимательских способностей и заканчивая продажами и маркетингом. В помощь – множество наводящих вопросов, примеров, а также советов, как принимать решения и не поддаваться эмоциям.

Эта книга – о «золотой лихорадке» XXI века, охватившей рынок мобильных приложений для iPhone и iPad. Вас ждет история стремительных взлетов и сокрушительных падений программистов-любителей, которые в погоне за миллионом сделали ставку на App Store, и детальный рассказ об одном из самых больших интернет-магазинов программных продуктов, который каждый день предлагает пользователям iOS-устройств более 500 новых приложений. Как попасть на виртуальные полки App Store? Как создать приложение-легенду и заработать первый миллион? В чем заключается секрет бешеной популярности одних программ и оглушительного провала других? Как завоевать сердца пользователей? Эта книга – ваш пригласительный билет на встречу с уникальной командой гениев, чьи разработки изменили мир.

Почему эта книга достойна прочтения

Это энциклопедия знаний для всех, кто хочет покорить App Store. Ее автор, Крис Стивенс – инсайдер рынка мобильных приложений, и ему как никому другому известны законы, правила и основные принципы App Store, позволяющие энтузиасту за ночь превратиться в миллионера.

Работа на рынках развивающихся стран – не для слабонервных. Жить и инвестировать там трудно. Культурные, деловые и этические проблемы подстерегают на каждом шагу. Но потенциал этих рынков слишком велик, чтобы его игнорировать. Книга написана на основе собственных впечатлений автора от поездок в далеко не самые безопасные и благоустроенные уголки планеты. Там за «невидимой» инфраструктурой, политическими и социальными проблемами Сара Лейси сумела разглядеть формирующийся слой предпринимателей, обладающих теми же универсальными качествами, что и стартаперы Кремниевой долины, ставшие символом «нового информационного мира».

Почему эта книга достойна прочтения

Эта книга способна изменить ваши взгляды на мир, познакомив с удивительными людьми, создающими новые ценности в мире стартапов и венчурного предпринимательства. А еще она позволяет заглянуть в будущее глобальной экономики, где правила устанавливают самые сумасшедшие и влиятельные бизнесмены.

Планирование, внимательное выслушивание и реагирование на «сигналы», которые оппонент подает во время общения, – на этих «трех китах» основан стройный, пошаговый подход к переговорам, который предлагает профессор Ричард Шелл. Главное в его подходе к переговорам – неповторимость личности каждого человека. По его мнению, у каждого из нас есть необходимые задатки успешного переговорщика. И свой набор инструментов в личном переговорщицком арсенале. А те базовые коммуникативные навыки, которые сделали нас такими, какие мы есть, нужны и для эффективного ведения переговоров. Любой из нас независимо от его нынешней компетенции может улучшить эти навыки, вычислив собственные сильные и слабые стороны, уделяя больше внимания подготовке и оттачивая свои орудия на практике.

Почему эта книга достойна прочтения

Эта книга для тех, кто хочет уметь выигрывать переговоры. Методика, описанная в этой книге, работает. Мы проверяли. Так что если у вас есть возможность прочесть только одну книгу по переговорам, прочтите эту. Она может заменить целый курс в бизнес-школе.

Большинство книг по менеджменту обычно рассказывают об управлении другими людьми. Тема этой книги – управление самим собой. Чтобы эффективно работать, недостаточно быть умным, много трудиться или быть эрудированным. Ум, воображение и знания – важные ресурсы, но сами по себе они всего лишь устанавливают планку возможных достижений и только в сочетании с эффективностью дают результат. Чтобы быть эффективным, не требуются специальные навыки, таланты, склонности или подготовка. Чтобы быть эффективным, руководителю нужно делать определенные – причем довольно простые – вещи. К ним относится небольшой набор правил, которые создал Питер Друкер. А если и существует какой-нибудь главный секрет эффективности, то это концентрация. Эффективные руководители в первую очередь выполняют самые важные дела и никогда не делают несколько важных дел одновременно.

Почему эта книга достойна прочтения

Эта книга Питера Друкера представляет собой самый лучший вводный курс в теорию менеджмента. Это одновременно и краткий план повышения эффективности работы руководителя организации, и практическое руководство по управлению самим собой во имя достижения высоких целей.

Что общего у создателя Apple Стива Джобса, комика Криса Рока, архитектора Фрэнка Гери, основателей компании Google Ларри Пейджа и Сергея Брина, сценаристов студии Pixar и главы стратегического командования Вооруженных сил США? Все они добились потрясающих результатов с помощью череды небольших экспериментальных шагов – мелких ставок – в процессе создания и развития новых идей. Как же научиться мыслить нестандартно? Как поставить идеи работать на вас? Менеджерам крупных компаний кажутся стоящими только крупные проекты. Но автор советует отказаться от масштабных проектов в пользу небольших экспериментов. Успешные предприниматели, как известно, не используют готовые гениальные идеи – они создают их методом проб и ошибок, шаг за шагом определяя, в каком направлении двигаться.

Почему эта книга достойна прочтения

Книга входит в топ-10 лучших книг для инноваторов, вышедших в 2011 и 2012 годах, по версии Forbes. Она для тех, кто не знает, как сделать первый шаг в реализации своих творческих способностей и коммерческих идей. Автор описывает ряд простых, высокоэффективных, хотя и нередко парадоксальных методов, используемых творческими людьми, наглядно доказывая: великую идею нельзя выдумать, но ее можно открыть.

A word from the Editor

TATYANA IVANOVA

Russia joined the WTO. Of course, we could not ignore this vital topic, and in the pages of this magazine you will find an explanation of why the country joined the WTO and how it effects the lives of Russians, in business, in specific projects and in the overall economy. Important question is regional development. We have presented a very interesting and high-potential project, undertaken by the company in the Far East region «Nord-star» together with their Chinese counterparts.

Are we waiting for a new crisis? – a question, which not only cares about the business community, but also the ordinary people. Expert predictions about the future of the global financial system are more troubling, but are not hopeless. We are presenting a work of expert section on energy. Working with the State Duma, this group of specialists do a lot of in the field of energy efficiency and conservation. We also introduce you to the latest trends in the insurance and pharmaceutical market, having a look at the possibilities of investing in the economy of the Asia-Pacific region, we talk how to use the services of an industrial designer, and a new passion for business – Sports

Russia and the WTO

ELENA SEMENOVA

On 21 of July the Kremlin press service reported that the Russian President Vladimir Putin had signed the Federal Law № 126-FZ «On ratification of the Protocol on the Compliance of the Russian Federation to the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization on 15th of April 1994». The application to join the WTO Russia had already filed in 1993. Negotiations were going on since 1995. The main thing that held back the process of negotiation was the question of government support for agriculture and the problems of the automobile industry. At present all obstacles are resolved. What will happen once we gain entry into the WTO? We might expect a fall in prices due to the reduction of import duties on consumer goods. But benefits for producers are rather abstract and will depend on the ability of Russian companies to compete with imports.

An effective response to the historical challenge

VLADIMIR MAZUR,

«CAPITAL INVEST», General Director

Russia's joining the WTO, on one hand, creates some advantages for domestic producers, providing access to global markets, but on the other hand it increases competition in the global division of labor. This will require a radical

revision of budgetary and extra budgetary support in agriculture both at the federal level and at the level of the Russian Federation. A number of existing forms of production stimulation in our country in accordance with WTO rules should be eliminated or cut back, but there is a civilized way to support agricultural producers. This is a stimulation of demand and creation of infrastructure, such as the mega-project «Stavropol Agro-industrial Park».

Regions: not outback but out front

*Interview with **FELIX KOMAROV,**
Doctor of Economic Sciences, a member of the
Rockefeller club, founder of «Nord-star» investment
and construction fund*

One of the main topics that are important for Russia is the center and the regions. It is clear that rate of development of the capital in the decades pass ahead of the growth of Russian cities. And this skew looks wild in our innovative time and above all very unfair to the great wealth of Russian State – the vast territory of which should prosper and feed not only our country, but at least half of the world. What are our next steps in how to develop the regions? One of the measures is development of tourism, especially in the Zabaykayle Region. The «Eastern Gate» project will provide employment, the flow of funds to the local government budget, and may be a matter that will be able to raise the whole region.

Business people

«We are doing business», – said participants of VIII «Business Russia» National Forum, which was held in the World Trade Center in Moscow. And it must be said that they have done their business, because during the day entrepreneurs, business leaders, experts of leading industries had time to discuss the key economic problems and their solutions. Sessions were devoted to industrialization, tax policy, customs administration, construction, energy conservation and energy efficiency, the problems of the transport infrastructure, etc. At the plenary session it was said about alternative ways of development of Russia, how to build a post-industrial economy, to innovate, and to create favorable conditions for business, in particular, the specific steps to improve the investment climate in the country.

Pseudo energy service in a quasi-market economy

***BORIS PORTYANKIN,** president of «New
Dimension» Association of Energy Service
Companies and manufacturers of meters*

Enough time had passed since the adoption of the law on energy conservation, and today we can say with confidence that the information

containing inside it about structure of energy service activities is virtually inapplicable to the realities of the Russian economy, and is unlikely to be applicable in the foreseeable future. Especially we can see that things in the housing sector are particularly inapplicable, where energy services are in high demand. The model, derived from the West, in theory allows, without allocating funds from the budget to finance the work on energy saving. But the consequences of such approach can be very counterproductive, because it does not take into account the factors that make possible to use this kind of energy service contract. It is a question of accounting for and control of energy consumption. This is the basis of commodity production and contractual market relations in the municipal economy.

Expert advice in action

***MICHAEL BAIZAKOV,**
Chairman of the Expert Council of the Working
Group of legislative initiatives at the Chairman
of the Russian State Duma Energy Committee*

The country's leadership has repeatedly stated that the further development of Russia is impossible without expert practice, without regard to the wishes of the business community in a particular area, including the energy sector. Very often the executive power, in drafting laws doesn't consult with experts and as a result the quality of our laws and regulations leave much to be desired. This state of affairs should be corrected by the Chairman of the Expert Council of the State Duma Committee on Energy, comprising eminent scholars, practitioners, business representatives of the fuel and energy complex. Experts are to develop ideas that justify making proposals, which are sent to the Committee on Energy and their task was not only for legislative initiatives, and analytics but to also help parliamentarians to make competent decisions.

Time bomb

NIKOLAI RUBTSOV

During the evolution of the modern financial system there had been formed some special tools, and their acquisition had allowed for market participants to create a deceptive illusion of an almost complete protection from any possible surprises and defaults. One of these special tools are credit derivatives. They allow to shift the risk of financial assets without their sale or transfer to others. This is a plus, but there are downsides. Because these securities do not require special registration, there was a huge opportunity for speculation, fraud and manipulation that has become a source of systemic risk. For example, Greece's debt problems, which led to a default, didn't finish just there. There is a similar situation with the public

debt of Spain and Italy. It seems that the global financial system is on the verge of collapse. It is difficult to predict what will happen, but one thing is clear: the credit derivatives market is a bomb with delayed action, ready to «blast» at any moment.

Year of high hopes

ANDREW BOLESTA

It's time for insurers to leave behind their differences and come together to decide what should be the strategy for the development of the insurance market by 2020. According to Andrew Kigim, the head of the Russian Union of Insurers, «the main hero» of this legislation in the first place should be people and their needs, not the interests of insurance companies. The state should ensure that insurers are willing to be part of the social protection system, to protect the rights of consumers, and only then think about the development of the industry. At the moment the market is dominated by car insurance as well as real estate, personal property, voluntary medical insurance and travel insurance. However, the structure of the market may change under the influence of the introduction of tax incentives for life insurance, compulsory fire insurance, community development programs and housing insurance.

Yesterday and Today

*Interview with **ALEXANDER JOFFE,**
president of the Russian Association of Small and
Medium Enterprises*

This year small and medium business in the country celebrates 25 years: its «life» began after a series decisions by the Ministers Council in 1987. Surprisingly, the rapid growth of cooperatives came under constant control of the Communist Party and other economic agencies in the planned, severely over-regulated Soviet economy. But private production somehow is evolved. Taxes were minimal, and the legal foundation was not put into practice. Today, there are laws and rules, but the market is not saturated with small business. The authorities understand the need to develop it, but we can't see any radical changes. And most importantly, there is no state program. But it is extremely necessary, because if the sector is considered as a whole, it will be the largest corporation in the country.

Waiting for the big jump

JAROSLAV DAFFODILS

Among all areas of modern business it is difficult to identify a more dynamic and innovative sector than the pharmaceutical industry. This industry is characterized by good pace and stability of consumer interest. But there is a problem ...

As you know, the creation of the drug requires compliance with a number of rules, including compliance with the standards GMP, GLP and GCP. However, these standards are not able to put forward the idea of the drug. And how do you recognize among many ideas the right one? It remains to rely on unbiased and honest opinion of the scientists, who had spearheaded the development of drugs. New fundamental discoveries in biology and medicine demand today instant drug manufacturers. In a competitive and global financial crisis, only the best ideas guarantee success in this business segment.

The III RABiP Congress: in the circle of friends

In June 2012 in the Round Hall of the «President Hotel» there was held the III Congress of the All-Russian public organization the «Russian Academy of Business», which had announced a program of its development for 2012–2017. The congress was attended by delegates from the regional offices of the Academy, as well as vice-presidents, board members and representatives of sectorial committees Russian Academy of Business guests from leading associations and business associations, representatives of local business and culture. In previous years, activities of the Russian Academy of Business were largely determined by the general course of development in Russia. Academy does not retreat from this principle today: acting as an important link between the government, businesses, and creative elite society, the Russian Academy of Business sees its role in the development and support of domestic enterprise, the establishment and strengthening of territorial branches and representative, co-operation and interaction with the government.

Are business and culture compatible?

*Interview with **MARK RUDINSTEIN,** producer,
film critic, founder of the «Kinotavr» festival*

The cinema was the second most profitable business in the Soviet Union. And now we can't dream about profitability mainly because back in the 1990s, domestic distribution of films was placed under third-rate American movies and our movie industry was pushed into a corner. What can be done to revive the national cinema? There are several ideas that are easy to implement: in particular, to introduce an electronic ticket, which allows to make transparent the revenue coming from the cinema, to create some of the cinemas to exclusively cater for the domestic films, and most importantly stop the state funding, which dampens creativity and creates opportunities for corruption. Movie are that case when business itself must survive. State may lobby for film making, so that the business can turn profitable to the investors in this sector.

Altai Muscovites

EUGENE KOZINA

Altai fraternity in Moscow existed for more than 15 years and now unites over a thousand people. The fraternity considers two main problems such as communication countrymen and their relation to the small homeland – Altai. There are clubs with sections for business people, law enforcement and military personnel, intellectuals, medical workers, veterans, youth as well as women's clubs. The fraternity tries to help the people of Altai. In particular, founders are involved in supporting and promoting the Altai products to the Moscow market, taking an active part in the project of agrarian territory «Altai Ob», sending to the region information about the latest medicine, making recommendations and proposals to improve health care in the Altai region.

About Numbers and life

SVETLANA ALEKSEENKO

Bryansk Region is a region of central Russia with the highest industrial potential: the volume of industrial production in the region in the first quarter of last year was 115%. But traditionally the area, and a number of neighboring is considered agricultural. Before Chernobyl disaster Bryanschina was the «main potato field of Russia», but by 2005 potatoes production was on the verge of extinction. Today the situation is straightened, and for the second consecutive year the region is a leader on potato yield in the Central Federal Region. Statistics shows that the production of other agricultural products had also risen to the occasion. All this is reflected in the level of consumer prices. Of course, not all products and goods are priced lower than in neighboring countries, but the data presented in the paper allow us to make some conclusions about the current life in Bryansk.

The engine of future growth

GLEB ZUBOV

The emerging Asian economies represent less than 30% of the global GDP, but the data shows that in 2012, they accounted for nearly 60% of the total global growth. The reasons for such rapid development are: demographic conditions, a well-developing middle class, the availability of consumer goods, and most importantly a favorable investment climate. According to the master plan for the country development, the Government of Indonesia strives in the next 10 years to be placed in the top-ranked countries on economic development. Under the plan, the country is to be divided into six economic zones, and for each there will be identified key areas of development and industry, as well as which targeted investments are preferred and which of these will be supported by the establishment of the state.

The Island of Bintan as the «new Bali»**SERGEI ARTEMOV**

When we talk about the resorts in Indonesia, especially Bali, it is said that in 50 years it had a long and glorious road from an outback province to one of the centers of world wide tourism. However the list of resort destinations in Indonesia is much broader. Bintan Island, widely dubbed as «the new Bali», perhaps today is more promising. It attracts both tourists and investors from around the world who in the light of the growing problems in the European economies are focusing more on Asia. The island is located in a seismically stable area which is also protected from natural disasters; the geographical and political proximity to Singapore and Malaysia, thanks to which the formation of the infrastructure is marked by cooperation between the three countries, provides a rapid development of Bintan as a center of international tourism.

The primacy of form**ALEXANDER KUZNETSOV**

When you watch old movies, the first thing that is striking, in addition to clothes – is the design of things. The time setting immediately shows what kind of furniture is in the house, what kind of phone is in the hands of the hero. Meanwhile design is one of the main competitive advantages of the goods. However, in our country, this was though about in detail not that long ago. Unfortunately we do not have mega-level design companies, such as IDEA, Smart Design and Frog Design. The industrial design and the set quality isn't cheap: it cost about 10–15% of the budget of a product launch. The price depends on the complexity of the product, the customer stated slats of work. But now we can say that the future for the companies that will be able to combine all the steps necessary for the development and launch of new products – from marketing and branding to design and production.

Banker of the Russian State**VLADIMIR GAKHOV**

In the formation of the domestic banking system it is difficult to overestimate the role of the two «Vikings» – «Russified» Germans Baron Johann Ludwig (Ludwig Ivanovich) Stieglitz and his son Alexander Ludvigovich. In the Russian Empire, they, like the Rothschilds in Western Europe, were «bankers of kings and kings of bankers». But Stieglitz Jr. became famous and as Chairman of the Exchange Committee, and as the first manager of the State Bank, and as a major philanthropist. He also engaged in construction of railways, had a cloth and flax spinning mills, steel mills and gold mines in the Urals, sugar factory in Peterhof ... By the early 1860s the state

of Baron Alexander von Stieglitz Ludvigovich is estimated to be at 72 million rubles, almost half of it by the end of his life was spent on charity.

Dragon on the rise**MIKHAIL KOVALCHUK**

Something's we just do not compare to the shape of Vietnam on the geographic map! Someone can see a long curved profile Latin letter S (draw an extra two sticks and it's a dollar, the financial symbol of America), others can see a snake, twisting and jumping. Or fairy dragon, ready to soar into the sky ... In the last century this dragon suddenly spread its wings and had flew up! In just four decades, the Vietnamese survived four wars for independence and achieved reunification. But the fact that for half a century the country was divided, reminds the two capital Hanoi and Ho Chi Minh City, formerly Saigon. Today there is officially one capital – Hanoi, but Vietnamese still talk about two capitals: southern and northern. Each of them has its own characteristics, inherited a legacy from former times.

Russian Academy of Business meeting with a delegation from Vietnam

In summer of 2012 took place a visit of the Vietnam Women's Union, led by Vice President Nguyen Thi Thanh Hoa to the Russian Academy of Business. The visitors were welcomed by a member of the Presidium of the Russian Academy of Business, Moscow City Duma deputy Tatyana Portnova, as well as a member of the Academy, the general director of «Golyanovo» Tatiana Podberetskaya, Vice President, Board Member Russian Academy of Business, director of LLCOpen Company «Parus» Larisa Fedoseyeva and vice-president of the Academy, General Director of the «City Information Technologies «Stanislav Yurchenko. During the meeting, the parties discussed issues of supporting women in the Russian Federation and the Republic of Vietnam, discussed joint actions under the previously signed agreements on cooperation and agreed on establishing further cooperation.

If we are going to shoot let's shoot**MIKHAIL KALININ**

Sporting is a kind of trap shooting, but rather sporting and hunting shotguns firing of small shot. The targets are flying through the air or are on the ground – moving plates of various sizes and shapes that mimic the flight of birds and running animals. We can say that sporting combines virtually all sporting and hunting disciplines. That is why it is so fascinating and interesting, though it doesn't belong to the category of «ordinary» sports. As talking with fans of the sport shows, besides competition they attract a unique community-minded

fraternity to be involved in this kind of shooting. Methods and techniques, tactics and strategy, of course, are important, but the emotional component is still more important. That is why the sport had earned genuine recognition around the world.

Dimension of love, spirituality and harmony*Interview with the poet***MARINA SHKROBOVOY-VERNALIS,**
the mistress of poetic salon

The poetry salons of Marina Vernalis already have its regulars, but also those who come here for the first time are immediately immersed in the wonderful atmosphere of charming hostess and voice filled with sincerity poetic words and the sound of music! Salons of Marina Vernalis are the lyrical evening concerts, original compositions of poetry and music, «the evening of rest and love, feelings and thoughts of the evening in the measurements of Harmony». Boldly declaring that she wanted to continue the tradition of the famous society of the salons of Russia of the XIX century salons of Princess Zinaida Volkonskaya, Marina Vernalis in any case does not copy them. Her salons are designed to save the XXI century the tradition of Russian poetic words, carry the viewer a desire to return to the sublime soul, the ceremony to each other!

For business, for the benefit for the soul**LIBRARY BO**

Today we present you books about the secrets of becoming a modern business in times of crisis and in the presence of political and social problems. They will be of interest not only to those who are going to start to open their business, but also to those who have been playing an exciting game called «business» for all this time.

• **JAMES CAAN.**

START YOUR BUSINESS IN 7 DAYS: «HOW TO EVALUATE THE IDEA OF THE PROJECT AND ITS FORCES»

• **CHRIS STEVENS.**

«MILLIONAIRE APP STORE: SECRETS OF THE BEST-SELLING APP DEVELOPERS»

• **SARAH LACY**

«BRILLIANT, CRAZY, COCKY! HOW YOUNG ENTREPRENEURS CHANGE THE WORLD AND MAKE A FORTUNE»

• **RICHARD SCHELL.**

«BARGAINING FOR ADVANTAGES: WHARTON METHOD»

• **PETER DRUCKER.**

«THE EFFECTIVE EXECUTIVE»

• **PETER SIMS.**

«SMALL BETS: GREAT IDEA CAN NOT BE INVENTED, BUT YOU CAN OPEN IT»



ТВОРЧЕСКАЯ ФИРМА «ГРААЛЬ»



8-911-450-93-56, 8-911-469-41-45

E-MAIL: GOLDER-DOD@MAIL.RU
WWW.DEMCHENKO-JEWELER.COM

CONTENT

Focus Russia and the WTO: hope for the future

6 _ RUSSIA AND THE WTO

At the end of July, President Vladimir Putin signed a federal law «On ratification of the Protocol on the Accession of the Russian Federation to the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization on 15 of April 1994». What gives us entry into the WTO? Benefits for producers are rather abstract, and will depend on the ability of Russian companies to compete with imports.

14 _ Business-Companies Person of REGIONS: not out-back, but out-front

The rate of development of the capital in the decades pass ahead of the growth of Russian cities. And this skew looks wildly in our innovative time and above all very unfair to the great wealth of Russia – the vast territory, which should prosper and feed not only our state, but at least half of the world.

58 _ Business Economics Global Markets Bintan is «NEW BALI»

If we say about resorts in Indonesia, the island Bintan, which is named as «the new Bali», perhaps today is the most promising. It attracts both tourists and investors from around the world who in the terms of the growing problems in the European economies focus on Asia.



Business-Economy

6 _ Prospects Russia and WTO

10 _ Prospects An effective answer to a historical challenge

30 _ Trends Time Bomb

54 _ Worlds markets The engine of Future Growth

58 _ Worlds markets Bintan is «NEW BALI»

Business-Companies

14 _ Persona Regions: not out-back, but out-front

Business-Government

18 _ Forum Business people

26 _ Practice Expert Council in action

Business-Analytics

22 _ A straight talk Pseudo-energy service in a quasi-market economy

34 _ Insurance A year of big hopes

Business-Community

36 _ Practice Yesterday and today

48 _ Clubs Altai Muscovites

Business-Practice

38 _ Innovations WAITING FOR THE BIG LEAP

Business-Academy

40 _ Event The 3rd Russian Business Academy Congress: in the circle of like-minded people

44 _ VIP-guest Are business and culture compatible?

75 _ Meetings Friendly Visit

Business-Region

51 _ Statistics About numbers and life

Business-Technology

62 _ Practice The superiority of form

Around Business

66 _ History The banker of the Russian State

70 _ Travel Rise of the Dragon

76 _ Hobby Let's shoot

80 _ Cultural space Dimension of love, spirituality and harmony

82 _ Library of Business Review For Business, for benefit and for soul



КОМПЛЕКС КАЧЕСТВЕННОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕРВИСА