

**СЕКРЕТ ТУРЦИИ:
МОДЕРНИЗАЦИЯ
ПО-ИСЛАМСКИ**

**ГДЕ ЖИВУТ
САМЫЕ БОГАТЫЕ
ЛЮДИ МИРА**

**ЗОЛОТОЙ РОУМИНГ:
КТО ИЗ СОТОВИКОВ
САМЫЙ ЖАДНЫЙ**

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ #12/2010

РБЖ

www.rbc.ru ■ тенденции • прогнозы • люди • идеи • технологии

Заплатят все!

**НАЛОГОВИКИ ПРИДУМАЛИ СПОСОБ,
КАК ОБОБРАТЬ КАЖДОГО РОССИЯНИНА**

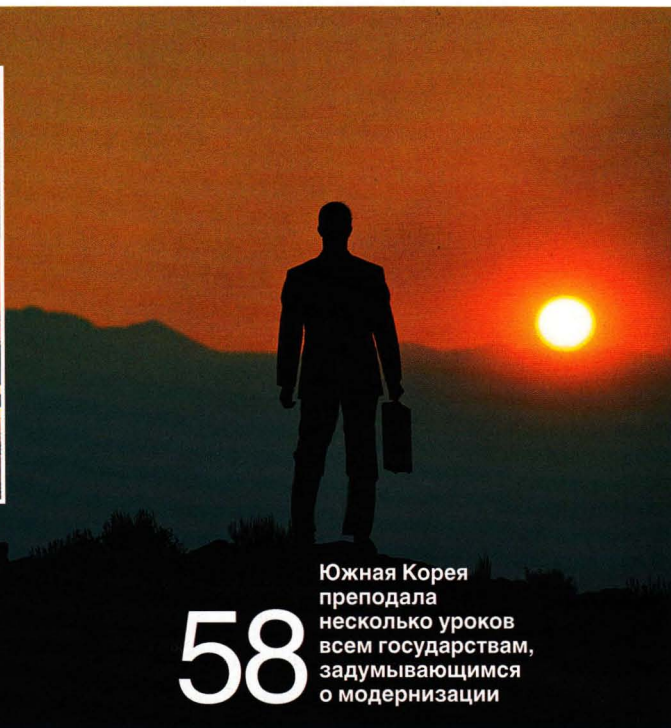


ISSN 1818-2356
10012
9 771818 235779



16

Разочарованная в Евросоюзе, Турция смотрит на Восток



58

Южная Корея преподала несколько уроков всем государствам, задумывающимся о модернизации

Содержание

26

Почему правительство Путина предпочло пушки хлебу?

ТЕНДЕНЦИИ

Письмо редактора 12

Кратко 14

Исламский протестантизм

Премьер-министру Турции Реджепу Эрдогану удастся невозможно: совмещать экономический рост страны с укреплением позиций ислама в повседневной жизни. Насколько стабилен такой союз? 16

Блоги 24

Булава всему голова

Новый приоритет правительства – оборона – оттягивает ресурсы у национальной экономики и социальной сферы. В чем смысл такой бюджетной политики? 26

Цифры 36

Карта мира

Во сколько оценивается совокупное благосостояние жителей Земли 38

За деньгами в Азию

Недалек тот день, когда Гонконг заменит Лондон в качестве «внешней столицы» российского бизнеса 42

Мнение

Где России искать экономических союзников – на Востоке или на Западе? 50

Родина зовет

Впервые российские власти предприняли попытку вернуть уехавших за рубеж ученых. Что нужно сделать, чтобы она была удачной 52

ВОКРУГ РОССИИ

Четыре урока Кореи

В XX веке Южная Корея решила задачу модернизации. Но сегодня, чтобы успешно конкурировать с Китаем, страна вынуждена ставить перед собой новые цели 58

В ФОКУСЕ

«Предлагаем только один вариант правды»

Генеральный директор компании «SAP СНГ» Владислав Мартынов – о том, как повысить эффективность вашего бизнеса 66

Налетай, подешевело!

Впервые за несколько лет цены в столичных аптеках снизились. Правда, не на весь ассортимент и, вероятно, ненадолго 72

КАРТА БИЗНЕСА

Российский фармацевтический бизнес

99

главная тема

От 30 до 50% имущества физлиц не облагается налогами, потому что государство ничего о нем не знает



96

Праздник в ресторане? Весело, но убыточно



содержание

Золотой роуминг

Лукавство операторов сотовой связи и невнимательность самих абонентов стоят последним миллионам долларов. Как не попасть в просак? 78

Жить нельзя прописаться

Апартаменты в Москве многие даже весьма состоятельные люди считают излишеством, но сегодня такая недвижимость может стать неплохим объектом для инвестиций. 86

Ускоренная перезагрузка

Лидеры рынка экспресс-доставки могли бы заметно увеличить выручку, обратив внимание на частных лиц. Почему-то этой возможностью воспользовались немногие. 92

Дорогой Новый год

Сколько тратят рестораны на проведение новогодней вечеринки, что с этого имеют и на чем действительно зарабатывают. 96

ГЛАВНАЯ ТЕМА

Заплатят все!

Властям проще увеличить налоги с физлиц, чем обеспечить их собираемость. 99

РАССЛЕДОВАНИЕ

Курам на смех

Господдержка сельского хозяйства в рамках нацпроекта «Развитие АПК» обогатила состоятельных и разорила бедных. 106

ЗАРУБЕЖНЫЙ БИЗНЕС

На женских слабостях

Эсте Лаудер с нуля сумела создать одну из крупнейших косметических компаний. Задача, стоящая перед ее потомками, — не растерять это наследие. 112

«Эпоха легких денег закончилась»

Глава The Walt Disney Studios Рич Росс — о посткризисной киноиндустрии, второстепенности новых технологий и борьбе с пиратством. 118

Одноразовый мир

Французский юрист Марсель Бик 60 лет назад покорила мир, придумав одноразовые вещи. Теперь приверженность компании BIC изначальной концепции играет на руку ее конкурентам. 124

КАПИТАЛ

Братское богатство

Золотодобыча, банк, ювелирный завод, фармацевтический кластер в Подмоскowie — предприниматель Сергей Докучаев запускает бизнес и... переходит к новому. Что им движет? 130



78

Какая из российских сотовых компаний самая жадная?





130

С чьей ложки ест Дмитрий Медведев?



146

Глава УК «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева вернет компанию на массовый рынок



содержание

Мы из будущего

Малоизвестная компания «Воентелеком» намерена отобрать у «большой тройки» операторов мобильной связи самое ценное – светлые перспективы . . . 138

ИНВЕСТИЦИИ

Рынки 144

«Мы готовы к наплыву инвесторов»

Генеральный директор УК «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева ожидает роста интереса россиян к отечественному рынку коллективных инвестиций 146

Плата за риск

Даже просто катаясь на велосипеде за границей, можно получить травму, которая дорого обойдется вашему бюджету. Но выход есть: специальные программы страхования 150

АВТОЭКСПЕРТ

Возмутитель спокойствия

В каждом из нас живет жгучее желание первенства, неодолимая жажда скорости и драйва и отчаянное стремление расправить крылья. Не верите? Садитесь за руль Bentley Continental Supersports 156

«Британский, как королева»

Главный исполнительный директор Rolls-Royce Motor Cars Торстон Мюллер-Отвос – о требовательных покупателях, сочетании инноваций и консерватизма, а также об автомобиле как произведении искусства . . . 162

ЧАСТНАЯ ЖИЗНЬ

Гаджеты 166

Не ешьте меня

Быть вегетарианцем стало модно. Отказавшись от мяса по этическим соображениям или надеясь поправить здоровье, что получает человек на самом деле? . . . 170

ОТДЫХ

Маршруты 176

Совместить несовместимое

Австрийская империя подарила Словении старинные замки, природа – потрясающей красоты ландшафты, а местные жители смогли превратить все это богатство в одно из наиболее комфортных туристических мест в Европе 178

Афиша 184

Юмор 186

150

Правильный подход к выбору страховки спасет не только жизнь, но и кошелек





Антон Попов
заместитель
главного редактора

БЕЗ ВОПРОСОВ?

Когда всю жизнь работаешь с информацией, волей-неволей понимаешь: жизнь состоит из сигналов. Мы все время посылаем их друг другу и как-то по-своему расшифровываем. И от правильности толкования зависит многое, если не все. Осень выдалась богатой на важные сигналы. До полусмерти избит журналист Олег Кашин. А его изувеченного коллегу Михаила Бекетова суд признал клеветником. Для людей моей профессии этот сигнал прост и прямолинеен, как кусок железной трубы, вопросов нет. А как это понимать остальным? Что «предателей» (копирайт не мой, молодогвардейцев) ждет возмездие? Или что кара ждет как раз беспредельщиков? Ведь и президент вроде отреагировал, и милиция сбилась с ног, сличает бантики на букетах по всей столице...

Или взять антипробочный «план на триллион» от нового мэра Москвы. Понятно, что для одних ключевое слово – «пробки», для других – «триллион». Но и этот сигнал не так прост. Смотрите: крестовый поход против пробок мгновенно обернулся войной с торговлей и строительством. Говорят, по городу уже закрыта треть ларьков. Запрет парковки на Тверской – это минус 20–30% выручки тамошних магазинов. А сколько потеряют строители по итогам контрольного «чёса»? Плюс у мэра еще есть идея ограничить подъезды к торговым центрам, причем в самые хлебные дни – праздники и выходные. Будь я столичным бизнесменом, то воспринял бы такой сигнал власти однозначно: «Забудь о старых правилах и связях. Заново строй отношения и решай вопросы. Да пошутрее: кто не спрятался – я не виноват». А пробки – лишь предлог.

Верное толкование зависит не только от того, кто ты сам, но и от того, кто и кому в действительности посылает сигнал. Некоторые называют первые шаги Собянина популистскими. Помилуйте, какой смысл в популизме? Ведь электорат градоначальника ограничен в лучшем случае двумя людьми, а в худшем – и вовсе одним. Перед этими же людьми (или этим же человеком?) отчитываются и силовики, расследующие громкие дела. Интересуют ли этих двоих пробки или свобода слова? Чего они хотят на самом деле? Как в этом свете интерпретировать упомянутые новости, думаю, понятно. А теперь давайте, используя ту же логику, посмотрим шире. На модернизацию, социалку, отношения с Западом и Востоком – да на любую проблему, которая волнует нас лично и в которой участвует родное государство.

Давайте признаем честно: отвечать на самые важные вопросы и даже задавать их некому, кроме нас.

Редакции интересно знать мнение читателей, пишите нам на magazine@rbc.ru

Помощь любой ценой

Пытаясь отбить деньги, потраченные на создание Глобальной навигационной спутниковой системы (ГЛОНАСС), правительство намерено принудить граждан с 2012 года пользоваться ее услугами. По словам вице-преьера Сергея Иванова, импортной пошлиной, которая может достигать 25%, будет облагаться навига-

торы и мобильные телефоны без микрочипов для работы с ГЛОНАСС. Все автомобили, собираемые в России, также должны быть оснащены оборудованием, позволяющим принимать сигнал с отечественных спутников. «Летом предполагалось предъявлять это требование только в отношении автомобилей для госструктур, — напо-

минают в Центре развития НИУ-ВШЭ. — В развитых странах наличие встроенного навигатора является опцией для дорогих авто». Получается, что в течение 2011 года производители мобильных устройств будут обязаны переработать их так, чтобы поместить внутри дополнительный чипсет, принимающий сигнал ГЛОНАСС. Все бы хорошо, но он еще

не готов. Может случиться так, что цены на навигаторы вырастут, а спутниковые сигналы устройства принимать не смогут. Кто от этого выиграет? Владимир Евтушенко, чей «Ситроникс» пока не разработал чипсет, и подконтрольная ему же компания «Навигационно-информационные системы», выступающая оператором ГЛОНАСС.

DECISION POINTS



GEORGE W. BUSH

Переживания Буша-младшего

Знакомство Джорджа Буша-младшего с лабрадором Владимира Путина Кони произвело на американского президента неизгладимое впечатление. В своих мемуарах «Точки принятия решений» (Decision Points, издательство Crown Publishers, в продаже в США с 9 ноября) он пишет: российский коллега сравнил своего лабрадора с Бони, скотч-терьером Буша, заметив, что Кони «больше, сильнее и быстрее». В книге экс-глава Белого дома делится и другими сильными

переживаниями, которые многое объясняют. Оказывается, у него остался неприятный осадок от того, что оружие массового поражения в Ираке так и не обнаружили. «Никто не был шокирован и разозлен больше меня, когда мы не нашли оружия», — сетует он, но о вторжении в Ирак не сожалеет. Удивил Буша-младшего и финансовый кризис. Ведь о нем должны были предупредить рейтинговые агентства или хотя бы регуляторы! Ругает себя политик также за нерасторопность при устранении последствий урагана «Катрина». Книга вызвала широкий резонанс в обществе еще до выхода в свет. На форуме сайта ВВС один из участников написал: «Мои поздравления Джорджу Бушу! Теперь можно сказать, что он написал больше книг, чем прочитал. Это отличная эпитафия на его президентство». Впрочем, бывшего президента США общественное мнение, как он заявил в одном из интервью, мало волнует. А те, кто не является его поклонником, вполне могут использовать книгу как страшилку для непослушных детей: в ней Джордж Буш признается, что был непослушным ребенком, спорил с матерью и даже отравил золотую рыбку своей сестры.

Уточнение

В статье «Кошмар Айболита» («РБК», 2010, №11, С. 80) неверно указано авторство высказывания о лекарственных препаратах, чаще всего подвергающихся фальсификации (С. 81). Оно принадлежит не директору по коммуникациям Sanofi-Aventis в России Татьяне Галковой, а участникам фармацевтического рынка, предоставившим комментарии на условиях анонимности. При опубликовании цитаты Татьяны Галковой: «Многие фирмы, боясь за имидж своих брендов, предпочитают замалчивать проблему появления на рынке подделок их продукции» (С. 82) — была допущена неточность. В действительности был дан следующий комментарий: «Часто фармпроизводители не любят говорить о проблеме контрафакта, опасаясь за имидж своих компаний и брендов».



Стирка наличных

Трое депутатов-единороссов решили бороться с отмыванием грязных денег и внесли на рассмотрение в Госдуму поправки, ужесточающие закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Они предложили контролировать все сделки с наличными на сумму свыше 600 тыс. рублей, а также предоставить банкам право отказывать подозрительным клиентам в обслуживании. Благое намерение не встретило поддержки правительства: на законопроект пришел негативный отзыв. В министерских кабинетах считают, что закон работает и в нынешнем виде. И, судя по всему, работает именно так, как надо. Исследователи из Санкт-Петербургского госуниверситета экономики и финансов попытались подсчитать, каков объем взятки, откатов и прочих неофициальных платежей в современной России. Цифра получилась впечатляющая: совокупный объем теневой экономики составляет 20–25 трлн рублей. На этом фоне особенно интересна статистика ЦБ: если в 2006 году 82% банков, у которых были отозваны лицензии, пострадали из-за нарушения «антиотмывочного» закона, то в 2009-м таких разрушителей набралось только 21%. То ли банки исправились, то ли власти стали терпимее.

тенденции

Мировая экономика



Исламский протестантизм

Премьер-министру Турции Реджепу Эрдогану удастся, казалось бы, невозможное: совмещать десятилетний бурный экономический рост страны с укреплением позиций ислама в повседневной жизни.

Насколько стабилен такой союз? | Светлана Кононова





Популярность 56-летнего премьер-министра Турции Реджепа Тайипа Эрдогана и возглавляемой им Партии справедливости и развития (ПСР) сейчас как никогда высока. На сентябрьском референдуме принятие пакета конституционных поправок, предложенного правительством Эрдогана, поддержало 58% граждан, тогда как на парламентских выборах 2007 года ПСР, учрежденная только в 2001-м, получила 46,6% голосов, а на своих первых выборах в 2002-м – 34,3%. В основе успеха премьера – экономическая политика, сделавшая рядового турка намного богаче за последние 10 лет, а также возврат к мусульманским ценностям, за что его почитают в провинции и недолюбливают в крупных городах. Местные либералы и международные эксперты опасаются, что Реджеп Эрдоган превращает страну в исламистское государство.

Без суда и следствия

«Мы преодолели исторический рубеж на пути к развитой демократии и верховенству закона», – охарактеризовал результаты референдума премьер-министр Турции. Но так ли это на самом деле? Правительство предложило внести поправки в 26 статей конституции. Наиболее спорные из них, вызвавшие ожесточенную критику оппозиции, касаются уменьшения роли военных и гражданских судов – традиционных защитников светских ценностей в турецком обществе. В прошлом правящая партия неоднократно конфликтовала с высшими судами страны. Так, в 2008 году ее политическая деятельность едва не оказалась под запретом, инициатором которого выступил Конституционный суд, посчитавший, что ПСР постепенно превращает Турцию в исламистское государство. Для вступления запрета в силу не хватило одного голоса, и конфликт завершился уплатой штрафа.

Теперь, после проведения конституционной реформы, такое вряд ли повторится: правительство получило больше возможностей влиять на процесс назначения судей в высших инстанциях. «Самые важные и спорные конституционные поправки имеют отношение к будущему устройству судебной системы страны, – отмечает Джеральд Роббинс, известный эксперт по Турции, старший научный сотрудник филаделфийского Института внешнеполитических исследований (FPRI) и автор книги о росте значения ислама *The Growth and Influence of Islam*. – Предполагается увеличить количество членов Конституционного суда с 11 до 17 человек. Также расширяется состав Высшего совета судей и прокуроров – института, регулирующего судопроизводство в Турции, – с 7 до 22 членов. Значительная часть судебных чиновников будет выбираться парламентом, большинство в котором сегодня у ориентированной на мусульманские ценности Партии справед-

ливости и развития». Такие изменения можно рассматривать как захват госаппарата премьер-министром и его сподвижниками из ПСР, уверен г-н Роббинс. Как меру, укрепляющую режим Реджепа Эрдогана, можно интерпретировать и поправку к конституции, гарантирующую депутатам сохранение мест в парламенте, даже если их партия будет запрещена судом.

Женский вопрос

Некоторые поправки получили одобрение Евросоюза и позволили ПСР говорить о своем стремлении привести Турцию к европейской системе ценностей. Речь идет об улучшении положения женщин и детей. В частности, одна из поправок дает женщинам право подавать жалобы в суд в слу-

Хиджаб вернулся на улицы турецких городов. Планируется отмена запрета на его ношение в вузах и госучреждениях





Жители крупных городов, в отличие от населения сельскохозяйственных районов, симпатизируют оппозиции

центральных и восточных, населенных курдами провинция страны. Это позволило занять население (тяжелый, но хорошо оплачиваемый физический труд на государственном уровне был назван богоугодным делом), а также отчасти решить этнические проблемы, поскольку Реджеп Эрдоган провозгласил, что в Турции живут не турки, а мусульмане, тем самым отказавшись от курса своих предшественников на построение национально-государства.

Результаты не заставили себя долго ждать. Хотя 20% граждан по-прежнему живут за чертой бедности, ВВП страны последовательно растет. По итогам первого полугодия 2010-го Турция вышла на второе место в мире по темпам экономического роста, уступив лишь Китаю. По данным Международного валютного фонда, в прошлом году объем ВВП Турции составил 615 млрд долларов, что позволило ей занять по этому показателю 17-ю строчку в списке всех стран. Более того, она стала одной из немногих, кто почти не пострадал от глобального кризиса 2008–2009 годов. «Экономика Турции сейчас гораздо более стабильна, чем

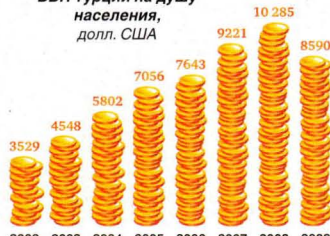
была раньше, о чем свидетельствуют ситуация на фондовом рынке и курсы валют, – утверждает Умут Айдин, генеральный директор стамбульской компании Exedra E-Business Solutions, работающей в сфере информационных технологий. – Мы все видели, как мировой финансовый кризис повлиял на США и страны ЕС. Турция избежала больших потерь, потому что в стране создана сильная банковская система, не зависящая от финансовых вливаний МВФ. Мы извлекли уроки из экономического кризиса 2001 года».

На распутье

Несмотря на преобладание положительных оценок итогов референдума, перспектива конституционных реформ, сопровождающихся потенциальным усилением религиозных установок в жизни страны, радует далеко не всех. «Турция становится все более и более исламистской. И это беспокоит приверженцев светских ценностей и западного образа жизни, – рассказывает турецкий дизайнер и фотограф Бюлент Инчи, недавно иммигрировавший в Россию. – Крупные города и прибрежные территории страны очень сильно отличаются от остальных регионов: они более демократические, современные. Но большая часть Турции традиционная, исламская». Действительно, выборы показывают, что самую мощную поддержку правительству Эрдогана обеспечивает население сельскохозяйственных районов, расположенных в центре страны, в то время как жители Измира и других крупных приморских городов настроены критически. Там симпатии избирателей принадлежат левоцентристской Народно-республиканской партии, основанной первым президентом Турецкой Республики Мустафой Кемалем Ататюрком.

«Исламистская ПСР еще очень молода, она утверждается в стране постепенно, шаг за шагом, – подчеркивает Николай Киреев, доктор экономических наук, главный научный сотрудник сектора Турции Института востоковедения РАН. – Все свои реформы правительство Эрдогана проводит под контролем общественного мнения, определяя оптимальным путем, какую степень изменений режима оно может себе позволить. Если светское общество высказывает недовольство, правящая партия это учитывает».

Растет благосостояние турецкого народа
ВВП Турции на душу населения, долл. США



Источник: Статистический институт Турции

Сближение Турции с исламским миром может привести к серьезным геополитическим последствиям

вает и идет на компромиссы». У ПСР простые и понятные лозунги, а Реджеп Эрдоган – прекрасный оратор. Поэтому правящая партия близка большинству населения. «Оппоненты не смогли представить равноценного харизматичного лидера», – отмечает Николай Киреев.

Между тем общественное мнение в Турции заметно меняется. Согласно результатам последнего исследования «Трансатлантические тенденции», ежегодно проводящегося немецким Фондом Маршалла, 48% турок придерживаются мнения, что западная система ценностей коренным образом отличается от турецкой. Только 30% жителей полагают, что у их страны и Запада много общего. Интересно и другая цифра: 20% опрошенных заявили, что считают главными стратегическими партнерами Турции государства Ближнего Востока. В прошлом году сторонников ближневосточного курса было вдвое меньше. Одновременно падает рейтинг Европы. Если ранее 22% респондентов называли страны ЕС ключевыми партнерами Турции, то теперь так думают лишь 13%. Еще более очевидно растущее разочарование в политическом сближении с Европой. «Честно говоря, большинство граждан Турции уже потеряли веру в возможность вступления страны в Европейский союз. Многие весьма скептически относятся к отсрочкам, на которых настаивает ЕС», – поясняет Умут Айдин. Данные опроса Фонда Маршалла подтверждают слова турецкого предпринимателя. Если в 2004-м 73% участников высказывались за вхождение страны в Евросоюз, то результаты 2010 года показали, что всего 38% населения поддерживает эту идею.

Именно неопределенные перспективы вступления Турции в ЕС могут быть одной из причин исламского разворота страны, предполагает Дже-

ральд Роббинс. «Сложно делать точные прогнозы, но если Анкара и Брюссель достигнут соглашения по таким спорным вопросам, как, например, миграционный, то Турция сможет вступить в Евросоюз в течение 10–15 лет, – говорит американский эксперт. – Если же Турция захочет стать полноправным членом ЕС без выполнения специальных условий, процесс интеграции займет гораздо больше времени, не исключено, что жизнь целого поколения». По словам г-на Роббинса, такая ситуация заставляет западных аналитиков давать неутешительные оценки. «Сближение Турции с исламским миром можно рассматривать не только как альтернативу, но и как знак очень серьезных изменений с глобальными геополитическими последствиями, – уточняет он. – А также как несостоятельность почти двухсотлетних усилий по продвижению в стране западных ценностей».

Но делать выводы о перспективах разворота к исламу в Турции можно только после очередных парламентских выборов, считает Николай Киреев. «Тогда станет ясно, кто поддерживает ПСР, а кто нет и можно ли будет на этой основе радикальным образом изменить светское государство. Пока что интрига сохраняется», – замечает эксперт. Кроме того, вряд ли Реджеп Эрдоган ставит перед собой цель превратить Турцию в исламистское государство и в результате расколоть страну на две части: развитый запад и отсталый восток. Перед ним стоит более амбициозная задача – вернуть стране ведущую роль в исламском мире, которая некогда была у Османской империи, чтобы тем самым вписать свое имя в историю наравне с Атаюром. Турция уже перехватила инициативу по урегулированию палестинско-израильского конфликта у Египта и стран Персидского залива, продолжает сближение с Ираном и сегодня выступает основным примирителем Азербайджана и Армении. Благодаря активной внешней политике Реджеп Эрдоган уже попал на плакаты арабских манифестантов («Эрдоган, а не «Талибан»), и возможно, что недалек тот день, когда западному миру придется признать турецкого премьер-министра как политика, говорящего от лица всего исламского мира. ■



Политический олимп

Высший законодательный орган Турции – Великое национальное собрание, основанное в 1920 году Мустафой Кемалем Ататюрком. Согласно конституции, членом парламента, состоящего из одной палаты, может стать любой гражданин страны старше 30 лет, кроме тех, кто не имеет начального образования или отягощен судимостями. Судьи и прокуроры, государственные и военные чиновники, преподаватели вузов также не могут быть избраны в Великое национальное собрание до своей отставки. На выборах 2002 года было представлено 10 партий, но только две из них преодолели 10-процентный порог, установленный законодательством, – Партия справедливости и развития и старейшая в стране Народно-республиканская партия, получившие 34,3 и 19,4% голосов избирателей соответственно. В 2007 году кроме них более 10% досталось Партии националистического движения, выступающей против предоставления более широких прав национальным меньшинствам. Политики из Партии мира и демократии, отстаивающей интересы курдов и особенно популярной на востоке страны, на последних выборах вошли в парламент в качестве независимых депутатов.

О чем пишут в самых популярных экономических блогах?

Сергей Вакуленко о перспективах нефтепереработки в России

«Вот говорят, китайцы-то строят НПЗ вовсю, а мы чем хуже, надо и нам строить, а не лаптем щи хлебать. Воздвигнем где-нибудь в Моршанске сверхсовременный НПЗ, зальем всю Европу высокомаржинальными бензином и дизтопливом. Но проблема тут в том, что в мире вообще и в частности в странах ЕС и США, которые являются рынками сбыта для нашей нефти и возможными рынками сбыта для нефтепродуктов, существует избыток нефтеперерабатывающих мощностей. Компания Total, например, только что закрыла завод в Дюнкерке, не найдя на него покупателя. Спрос на нефтепродукты в Европе и Америке будет стагнировать, если не падать. А тем временем в Индии и Китае строят большие заводы, ориентированные на обеспечение топливом внутреннего рынка (там начинается массовая автомобилизация и спрос будет расти). Строят их с запасом, который пока пойдет на экспорт. Однако, во-первых, расположены эти НПЗ на побережьях морей, а во-вторых, экспорт планируется лишь как механизм маневра. К тому же, поскольку это широкомасштабное и стандартное промышленное производство, отдача на капитал закладывается на уровне 8–12% годовых. В принципе и у нас можно построить экспортно ориентированный НПЗ, который обеспечит разумную отдачу без таможенной субсидии. Но есть два но: он должен стоять у судоходного моря и проект необходимо реализовывать с плотным контролем над затратами. Превышение сметы строительства на 30% (а для России и двукратное превышение не редкость) приведет к тому, что окупаемость станет сомнительной. Расположение стройки даже в 600 км от моря тоже сведет всю экономику к нулю. В нормальной, не искаженной субсидиями и олигополистическим ценообразованием ситуации бизнес этот – с весьма низкой маржей».

Источник: <http://akteon.livejournal.com>. Блог управляющего консультанта исследовательской фирмы IHS Cambridge Energy Research Associates Сергея Вакуленко

О природе финансового рынка

«Несколько недель назад умер великий математик Бенау Мандельброт. Он мог бы нам многое рассказать о фрактальной природе рынков. При численности населения Земли в 7 млрд человек, притом что каждый из этих 7 млрд имеет мозг с миллиардами нейронов, мы проходим довольно сложный путь к простым бинарным командам «продать/покупать». Любой микроскопический кусочек информации, которым мы располагаем, прибавляет немного на ту или иную чашу весов для баланса возможных событий. Важно уметь придавать нужный вес поступающей информации. Каждый новостной заголовок на нашем мониторе в определенной степени меняет наш взгляд на рынок. Вот, например, «Уровень воды в Дунае упал на 6 см». Вероятно, это событие не настолько значимо для того, чтобы повлиять на перевозку грузов или способствовать увеличению скорости речного трафика с целью компенсировать уменьшение скорости течения. Соответственно, торговые балансы балканских стран вряд ли пострадают. Но любая микродоза информации может стать той последней каплей, которая изменит сложившееся равновесие на макроуровне».

Источник: <http://macro-man.blogspot.com>. Коллективный финансовый блог, основанный британским трейдером, предпочитающим сохранять анонимность

Барри Ритгольц о самоубийстве некоторых американских компаний

«Множество компаний идут к банкротству, но каждая делает это по-своему. Delta Air Lines – отличный пример. Авиаперевозчик постоянно сокращает издержки. И в итоге имеет самый низкий уровень сервиса, самое большое количество задержек рейсов, самые высокие тарифы на провоз багажа в индустрии. Урезание расходов – типичное явление для авиакомпаний перед банкротством. Интернет-гигант Yahoo!, в свою очередь, всю жизнь старается снизить стоимость собственных активов. Доска объявлений Yahoo! Message Boards одно время могла похвастаться прекрасным объемом трафика, однако спам низвел ее стоимость фактически до нуля. То же самое с сервисом передачи сообщений Yahoo! Messenger. Даже изначально хороший продукт ошибочная политика руководства может превратить в ничто».

Источник: <http://www.ritholtz.com/blog>. Блог американского финансиста, директора консалтинговой компании Fusion IQ Барри Ритгольца



БУЛАВА ВСЕМУ ГОЛОВА

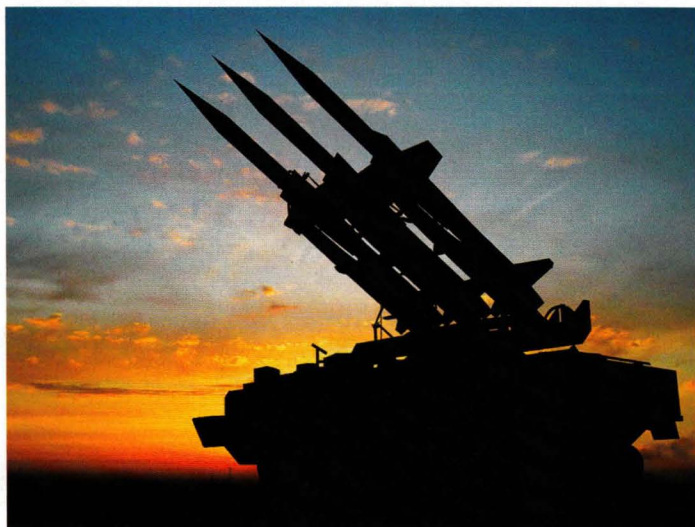
Новый приоритет
правительства –
оборона – оттягивает
ресурсы у национальной
экономики и социальной
сферы. В чем смысл
такой бюджетной
политики?

Татьяна Фроловская

В предвыборный год у российских властей неожиданно сменились приоритеты: социальную сферу потеснила национальная оборона. В 2011 году ее финансирование будет увеличено почти на 20% при глубоко дефицитном бюджете. Между тем министр финансов Алексей Кудрин называет новый финансовый план на 2011–2013 годы планом посткризисной модернизации, хотя именно на нее денег выделяется все меньше. Что же подразумевается под модернизацией?

Смена вектора

Бюджет России в докризисное десятилетие строился на том, что доходы будут преобладать над расходами. На дефицитный путь страну повернул кризис, и нам оставаться на нем, судя по всему, предстоит годы – в лучшем случае. По оценке Алексея Кудрина, в номинальном выражении доходы превысят докризисный уровень лишь в 2012 году, а уж в реальном, то есть с учетом инфляции, в ближайшие три года стране его вообще не достигнуть. «Они составят от 76 до 80% от уровня дохода 2008 года», – сообщил министр депутатом во время первого чтения законопроекта о федеральном бюджете. – Тем не менее расходы в реальном выражении будут выше докризисного 2008 года: в 2011-м – на 12,5%, в 2012-м – на 11,9%, в 2013-м – на 14,9%». Еще полгода назад экономисты недоумевали, как Минфин сможет выполнить взятые социальные обязательства при таком уровне доходов. Так, на выплату пенсий из бюджета в 2011 году будет потрачено 2,3 трлн рублей, в 2012-м – на 9% больше, в 2013-м – еще на 9% по сравнению с расходами годом ранее. Но интрига получила иное развитие: при дефиците бюджета растет финансирование обороны. Во сколько это обойдется налогоплательщикам?

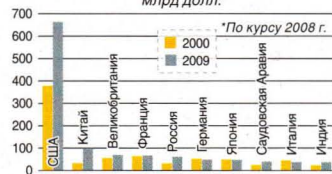


Оборона наперегонки

Свои расчеты за 2009–2010-й SIPRI опубликует в следующем году. Исходя из официальных данных правительства США, траты на оборону страны в 2010 году составят около 719 млрд долларов, что на 8,8% выше по сравнению с 2009-м (при инфляции всего 1,4%). В 2011 году запланирован очередной рост – до 750 млрд долларов, что на 4,3% выше, чем в 2010-м. Как пояснил журналу «РБК» глава программы военных расходов SIPRI Самюэль Перло-Фриман, данные включают затраты на Ирак и Афганистан. Между тем Китай уже объявил о росте своего оборонного бюджета на 7,8% в 2010 году. Что касается других стран с большими военными бюджетами, таких как Великобритания, Франция, Германия, то они демонстрируют весьма незначительное их изменение в 2010-м и даже некоторое снижение в реальном выражении. Но вот с 2011-го Великобритания намерена начать сокращение военного бюджета (на 8% за четыре года). Снижение расходов она планирует компенсировать беспрецедентным расширением сотрудничества в военной сфере с Францией. 2 ноября в Лондоне главы двух государств подписали соглашение, по которому их вооруженные силы фактически объединяются. Теперь страны будут согласовывать друг с другом военные действия, совместно использовать военную технику, проводить исследования, в том числе в ядерной сфере.

Бюджет на 2011–2013 годы Минфин сверстал в двух вариантах: традиционном, содержащем функциональную классификацию расходов, и пока еще экспериментальном программном (97% расходов бюджета прописано в 39 различных целевых программах с указанием ожидаемых результатов).

Горячая десятка
Финансирование обороны в странах с наибольшим военным бюджетом, млрд долл.



Источник: SIPRI

По первому варианту половина прироста всех трат пойдет на оборону. По сравнению с 2010 годом расходы на нее увеличатся на 18,8% – до 1,5 трлн рублей. Согласно новому способу формирования бюджета, который с 2012 года станет основным, расходы на оборону сведены в группу «Обеспечение нацио-

нальной безопасности». Номинальный объем расходов получается гораздо меньше – лишь 837,8 млрд рублей. Есть и экспертная оценка того, во сколько стране обойдется оборона. В Стокгольмском международном институте исследования проблем мира (SIPRI) полагают, что российские власти скромничают. В 2009 году ученые насчитали 1,7 трлн рублей против 1,2 трлн, указанных в разделе бюджета «Национальная оборона». «Оценок на 2010 году нас еще нет, но обычно тенденция превышения наших расчетов над официальными данными сохраняется», – комментирует глава программы военных расходов SIPRI Самюэль Перло-Фриман. Институт учитывает многие позиции, не включенные в официальный бюджет на оборону, например пенсии военным, расходы на внутренние войска. Новый – программный – подход к построению бюджета вряд ли что-то сильно изменит. Траты на обеспечение общественного порядка и противодействие преступности, согласно данному подходу, Минфин отнес к программе «Новое качество жизни». «Вероятно, новое качество жизни – это еще и новая безопасность», – пытается понять логику финансового ведомства ведущий эксперт Центра развития НИУ-ВШЭ Андрей Чернявский. К тому же с 2012 года на 30% будет повышено денежное довольствие силовых структур. Пока эти деньги находятся в статье условно определенных расходов бюджета.

Недосчитались

«У российского бюджета серьезные структурные проблемы: слишком большие социальные обязательства (прежде всего пенсионные) и расходы на силовой блок, – говорит Андрей Чернявский. – Они, как клещами, вытягивают средства, которые могли бы быть направлены на инновации, здравоохранение, образование». Расходы на, казалось бы, самую главную для президента группу программ бюджета, построенного по новой методике, – «Инновационное развитие и модернизация экономики» – к 2013 году в реальном выражении упадут на 14% по сравнению с 2011-м. Здравоохранение будет финансироваться на 8% меньше в номинальном выражении и на 18% – в реальном. Падают и расходы на науку. В 2011 году на нее вы-

Ближайшие три года будут **расти расходы на оборону** и выплаты по долгам. Образование, здравоохранение и социальная политика останутся на голодном пайке

деляется всего 6 млрд рублей. Министр образования и науки Андрей Фурсенко с недоверием относится к планам Минфина. «Хотя на 2012 год запланировано 4,3 млрд рублей, я убежден, что сумма будет пересмотрена», – заявил он в эфире радиостанции «Эхо Москвы».

Иммунитета к урезанию средств, как оказалось, нет и у приоритетного (уже в течение нескольких лет) для властей направления – социального. По отношению к ВВП уровень расходов не уменьшается только на оборону и обслуживание долга. Снижение финансирования здравоохранения уж точно не вяжется с задачей улучшить здоровье нации, а урезание средств на науку – с амбициями стать передовым государством. «Если снижаем расходы на науку, о какой модернизации может идти речь?» – удивляется главный экономист ИК «Тройка Диалог» Евгений Гавриленков.

Эксперты единодушны в одном: намерение снизить поддержку промышленности можно приветствовать. Ведь последние лет 20 деньги уходили на финансирование неэффективных компаний, что проблему слабой диверсификации экономики не решило. «Но даже в таком урезанном бюджете большая часть денег выбрасывается на ветер», – отмечает г-н Гавриленков. Это признал и Дмитрий Медведев, заметив недавно, что триллион утекает из бюджета из-за коррупционных сделок во время госзакупок. В такой ситуации перспективы модернизации российской экономики будут тем выше, чем меньше государство потратит, поддерживая неэффективных предпринимателей и подкармливая присосавшихся к бюджетной кормушке, полностью подавляя при этом мотивацию к развитию у отлученных от нее.

Только вот есть одно но. Снижение вмешательства государства – условие необходимое, но недостаточное для импульса к модернизации. Должны быть экономическая свобода, благоприятный инвестклимат, эффективные стимулирующие меры, которые власти обещают уже лет 10. «Пока заметного результата нет», – констатирует Евгений Гавриленков. Ну а уж быть одновременно и империей, и социальным государством и при этом еще обладать здоровыми госфинансами, по мнению



Умерить пыл

Дефицит федерального бюджета стремительно увеличивается с 2008 года из-за падения доходов. Запланированное к 2013 году снижение общего дефицита бюджета до 2,9% ВВП подразумевает сокращение дефицита, не связанного с нефтегазовыми доходами, лишь до 10,4% ВВП. При условии бездефицитности бюджета в 2015 году нефтегазовый дефицит составит 4,9% ВВП – все еще выше докризисного уровня 2000–2007 годов. «В связи с такой зависимостью от конъюнктуры российская экономика не может себе позволить, в отличие от развитых стран, общий дефицит бюджета больших размеров», – отмечается в пояснительной записке Минфина к федеральному бюджету. Подобную мантру ведомство Кудрина безрезультатно повторяет из года в год, так что стоит ли сомневаться, что полученные сверх бюджета деньги будут потрачены, особенно в предвыборный год. Вопрос – на что?



Андрея Черныяского, России сейчас явно не под силу.

Равнение на военных

Впрочем, попытка вернуть долг российской обороне, до которой выделяемые

деньги не доходили, понятна даже с учетом актуальности задачи модернизации страны, все еще не поддающейся решению. Оборонным разработкам мир обязан многими современными технологиями. Например, Интернет и GPS родились в недрах Управления перспективного планирования оборонных научно-исследовательских работ (DARPA) Министерства обороны США. Дмитрий Медведев в сентябре поручил чиновникам подумать о создании подобной структуры в России. Хотя, по словам заместителя директора Центра анализа стратегий и технологий Константина Макиенко, на Западе уже идет обратный процесс: технологии перетекают из гражданского сектора в военный – возможно, для России такой заказчик стал бы локомотивом модернизации экономики в целом. Но удастся ли создать

Быть одновременно и империей, и социальным государством и при этом еще обладать здоровыми госфинансами
России сейчас явно не под силу



С 2011 года начнет действовать новая государственная программа закупки вооружений, которая в ближайшие 10 лет обойдется стране

действительно независимую структуру с прозрачными условиями отбора проектов и их финансирования? Ответа пока нет даже у властей.

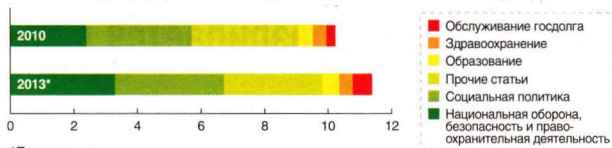
«Когда встает вопрос о поддержке промышленности, оборонка – первое, что приходит в голову», – делится эксперт Экономической экспертной группы Елена Лебединская. По сравнению с другими отраслями она в наилучшем состоянии, и ее проще всего было бы оживить. К тому же ей еще есть чем похвастаться – например, ракетно-космической промышленностью, военным авиастроением, разработками в сфере материаловедения. По словам Александра Воловника, президента Фонда-сервисбанка, кредитующего оборонку, практически нет конкурентов у обнинского НПП «Технология», выпускающего обтекатели для ракетно-космической техники и детали корпуса самолетов из углеродистого пластика. «Инвестиции в оборонку должны использоваться для модернизации, и такая задача ставится», – отмечает Константин Макиенко.

По данным министра обороны Анатолия Сердюкова, 75% военных технологий применимы в гражданских секторах. Проблема только в том, как военные технологии трансформировать в гражданские. «Расходы на оборону могут повлиять на гражданские сектора, – говорит Андрей Чернявский. – А могут и не повлиять». Впрочем, примеры, на которые можно опереться при решении этой проблемы, есть. «Развитие ГЛОНАСС дает россыпь технологий, например высокоточного позиционирования, для различных отраслей, – рассказывает исполнительный директор группы компаний «М2М телематика» Алексей Смятских. – Они позволяют контролировать с сантиметровой точностью состояние инженерных сооружений, участков дорог (откосов) и своевременно оповещать о критических отклонениях».

Однако положительная динамика в оборонной промышленности, по словам Александра Воловника, наблюдается лишь второй год подряд. Большие на-

дежды он возлагает на следующий год: с 2011-го начнет действовать новая госпрограмма закупки вооружений и боевой техники, на которую в ближайшие 10 лет планируется направить 22,5 трлн рублей. В том числе 19 трлн рублей – по линии Минобороны (по сравнению с первоначальным планом бюджет увеличился на 46%). По мнению военных, это минимум, который позволит до 30% к 2015 году и до 70% к 2020-му повысить долю современного оружия и боевой техники в армии. По данным Константина Макиенко, более 90% этих средств достанется российским предприятиям. Но из-за отсталости национальной оборонной промышленности во многих секторах на первом этапе придется финансировать иностранных конкурентов. Первые лица государства не раз заявляли, что Россия будет закупать вооружения только при условии передачи технологий. По итогам сентябрьского официального визита в США Анатолий Сердюков подтвердил, что России не нужна готовая продукция: «Мы хотим

Бюджет цвета хаки
Расходы федерального бюджета по ключевым статьям, трлн руб.



*Прогноз
Источник: Минфин России, расчеты журнала «РБК»

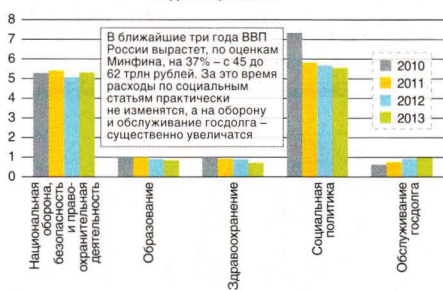
получить технологии и производить вооружения на российской территории». А в Штатах он интересовался высокоточным оружием и средствами цифровой связи. Россия купить согласна. Дело за малым: надо, чтобы Пентагон вдруг захотел поделиться с нами критически чувствительными для обороны страны технологиями.

Недоступность передовых американских технологий заставляет Россию искать посредников – например, покупать у Франции вертолетоносцы класса «Мистраль» с американской «начинкой». Предполагается приобрести два готовых корабля и еще два построить в России. Западные СМИ уже окрестили эти намерения беспрецедентной передачей технологий от страны – члена НАТО. На территории России на основе лицензионного соглашения также намечено выпускать израильские беспилотники и итальянские бронемашины. Многие эксперты не разделяют желания властей потратить деньги за

Время обороны

Плачевное состояние российской армии давно известно. Почему приоритетом оборона стала именно теперь, когда приходится латать дыры в бюджете? Причин несколько. Во-первых, проводимая Анатолием Сердюковым реформа армии. «Путин понимал, что армия осталась без нового оружия, генералы жиреют, деньги уходят неизвестно куда», – рассуждает директор Центра анализа мировой торговли оружием Игорь Коротченко. – Поэтому и назначили Сердюкова министром. Одна из главных целей, поставленных перед ним, – выстраивание системы финансового контроля над вооруженными силами». И хотя уровень коррупции в системе гособоронзаказа по-прежнему запредельный, по словам эксперта, генералы выводятся из этой системы, и сегодня даже пачку бумаги для них покупают гражданские финансисты, которые еще и проверя-

Другие приоритеты
Доля расходов по основным статьям федерального бюджета, % ВВП



В ближайшие три года ВВП России вырастет, по оценкам Минфина, на 37% – с 45 до 62 трлн рублей. За это время расходы по социальным статьям практически не изменятся, а на оборону и обслуживание госдолга – существенно увеличатся

Источник: Минфин России, расчеты журнала «РБК»

Тема финансирования обороны особенно актуальна в канун выборов. «Военнослужащие, как и все бюджетники, перед выборами обычно выигрывают», – рассказывает социолог Левада-Центра Денис Волков. – Все они голосуют за партию власти, когда ситуация для них приемлема». Достаточно сравнить рейтинги первых лиц государства. Сразу после кризиса 1998 года, когда «убеждать» бюджетников было нечем, рейтинг Бориса Ельцина был лишь 2–3%, Владимира Путина и Дмитрия Медведева (после 2008 года), по словам г-на Волкова, – за 70%. «Рост военных расходов – попытка России усилить влияние в регионе, особенно из-за ощущения экспансии НАТО и растущей военной активности США в Центральной Азии», – добавляет Самюэль Перло-Фриман. По его словам, такой рост – общемировой тренд почти во всех регионах, за исключением Западной Европы. Вооруженные силы некоторыми странами используются не только при решении политических задач. Для США военная машина – часть системы продвижения своих экономических интересов. «Для богатой природными ресурсами России армия еще и залог того, что страна будет свободно распоряжаться собственными энергетическими ресурсами», – заключает Игорь Коротченко. Хочется верить, что на этот раз столь дефицитные деньги не утекут в черную дыру и будут использованы по назначению. ■

В колоссальные 22,5 трлн рублей

рубежом. «В отношении покупки вертолетоносцев и беспилотников можно говорить о сокращении технологического разрыва», – комментирует Самюэль Перло-Фриман. – Решение купить 1–1,5 тыс. итальянских бронемашин нельзя рассматривать с этой точки зрения, так как и Россия обладает аналогичными технологиями». Впрочем, помимо кооперации с иностранными специалистами, необходимой сейчас России, подобные сделки заставят вспомнить о конкуренции наших оборонных предприятий, привыкшие существовать «под крышей» государства.

ют, нужна ли она. Видимо, предполагается, что со следующего года средства будут осваиваться по назначению. Ну или хотя бы большая их часть. Реформу ускорила война с Грузией, наглядно показавшая нашу техническую отсталость. «Всегда после, а не перед войной начинается активное военное строительство», – говорит Константин Макиенко. Ранее главком ВМФ России адмирал Владимир Высоцкий заявлял, что, если бы во время конфликта с Грузией у нашей страны был «Мистраль», войну удалось бы выиграть не за 26 часов, а за 40 минут.

Оборона: перезагрузка

Формально реформа вооруженных сил началась в ноябре 2008 года. Их новый облик предполагает перевооружение армии, изменение структуры (переход от дивизионной к бригадной, создание крупных авиабаз и пр.), а также решение социальных проблем, возникающих, в частности, из-за высвобождения 200 тыс. офицеров. К середине 2011 года планируется уволить 221 генерала.





12%



34%

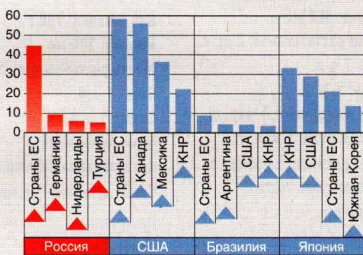


10%

– таковы доли в мировой торговле трех ведущих игроков, а именно стран Евросоюза, США и КНР. При этом важно отметить, что в последние годы расклад сил меняется на глазах. Так, еще в начале тысячелетия на Соединенные Штаты приходилось свыше 16%. Уменьшилось и присутствие Европы на глобальном рынке – на пять процентных пунктов в 2009 году по отношению к 2008-му. А Китай за это время, наоборот, увеличил свою долю с 8 до 10%. Нарастают присутствие на внешних рынках и государства Южной Америки: объем торговли Аргентины в период с 2000 по 2007 год вырос на 10%, а Бразилии – более чем на 50%.

Источник: HSBC

Продать на сторону
 Главные направления экспорта отдельных стран и его объем в 2009 году, млрд долл.



Источник: HSBC

Новые рынки

Основные партнеры по внешней торговле в большинстве случаев партнеры давние и проверенные, устоявшиеся отношения с которыми определяются географией и историей. Однако в последнее время все более привлекательными рынками для экспорта становятся emerging markets. С января по апрель 2010 года Германия увеличила объем поставок в развивающиеся страны на 21,4%, Великобритания – на 31,5%, а Италия – на 38,9%. Причем торговля по разным направлениям развивается неравномерно. Например, в Италии наибольший рост экспорта пришелся на Саудовскую Аравию (88%), Индонезию (87,5%) и Россию (65,2%). Любопытно, что emerging markets – лакомый кусочек не только для зрелых экономик, но и для самих же догоняющих. Продажи Бразилии в КНР за первые четыре месяца этого года выросли на 237%, в Турцию – на 188%, а Аргентина увеличила экспорт в Китай на 111% и на 90% в Россию.

Новые возможности для Старого Света

Евросоюз – крупнейший в мире экспортер, а ведущими торговыми игроками в этом объединении являются Германия, Франция, Великобритания и Италия. В совокупности они обеспечивают 23% всей мировой торговли. Европа, пожалуй, мощнейший инновационный центр, когда заходит речь о таких отраслях экономики, как машиностроение, фармацевтика и биофармацевтика, химическая промышленность и, конечно же, автомобилестроение. Но, несмотря на огромный потенциал ЕС по созданию новых товаров и услуг, его возможности по их продаже внутри союза ограничиваются с каждым годом. Критически важной задачей для Европы становится поиск торговых партнеров в других частях света.

Золото для Европы

Ведущие экспортеры по некоторым секторам экономики

Место в мире	Авиастроение	Автомобилестроение	Нефтепереработка	Фармацевтика	Производство компьютерного оборудования	Производство микросхем
1	Страны ЕС	Страны ЕС	Страны ЕС	Страны ЕС	КНР	Сингапур
2	США	Япония	Россия	Швейцария	Страны ЕС	Страны ЕС
3	Канада	США	Сингапур	США	США	Тайвань
4	Бразилия	Канада	США	Канада	Малайзия	Япония
5	Швейцария	Южная Корея	Южная Корея	Израиль	Таиланд	США

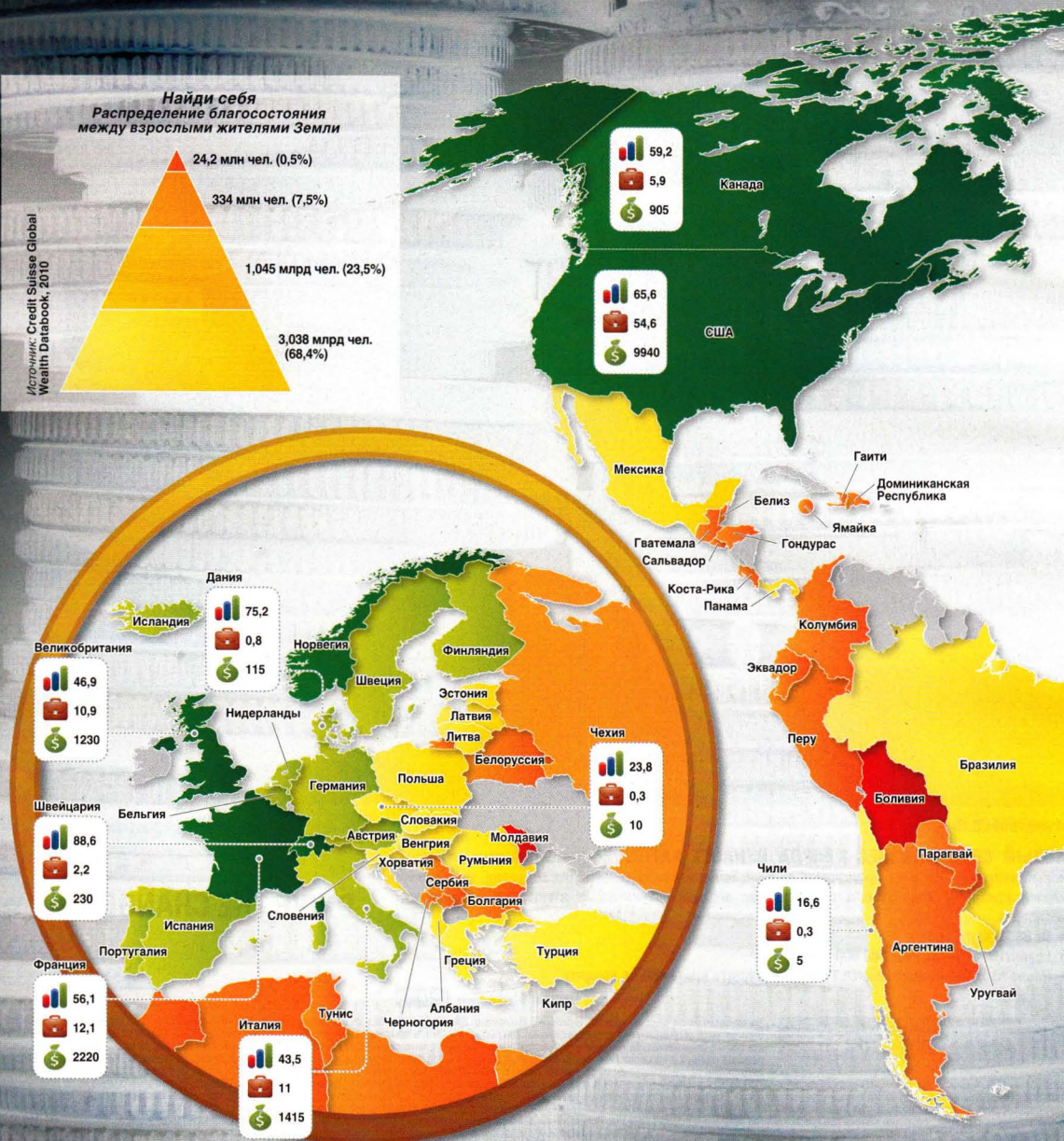
Источник: HSBC

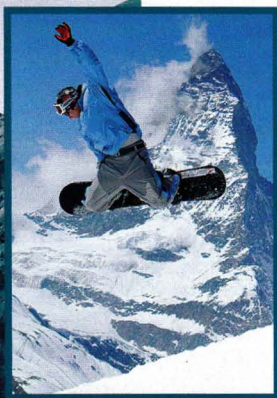
ВСЕ, ЧТО НАЖИТО

200 трлн долларов – в такую сумму оценивается имущество, принадлежащее всем жителям Земли. И с каждым годом его становится все больше: общий объем благосостояния с 2000 года по 2010-й вырос на 72%, по данным Credit Suisse Research Institute. В отличие от распространенных рейтингов миллионов, учитывающих только ликвидные активы, в этом исследовании подсчитано все, чем может владеть взрослый

Найди себя Распределение благосостояния между взрослыми жителями Земли

Источник: Credit Suisse Global
Wealth Databook, 2010





Лучи солнечного света, отражаясь диковинными искорками в каждой снежинке, похожи на россыпи бриллиантов. Слезы градом – если без очков – но оторвать взгляд от неопишуемой красоты ландшафта невозможно. Есть в швейцарских Альпах места, атмосфера которых невозможно забыть. Но если еще к статике пейзажа добавить динамизм горнолыжного спуска

свист морозного воздуха в ушах, тающие льдинки на щеках и взрывающий кровь адреналин – чувство полноты жизни накрывает силой цунами. И не важно, начинающий вы лыжник или авторитетный профи-катание в Альпах станет любимым вашим зимним



деликатесом. Благо, мест для такого изысканного гурманства в Швейцарии предостаточно.

для лыжных гурманов

ЦЕРМАТТ: сказочный экстрим

В лучах восходящего Солнца самая фотографируемая вершина Европы – Маттерхорн – становится яркорозовым и с каждой секундой меняет свой цвет. Ради такого зрелища с удовольствием просыпаетесь еще засветло. Этот четырехтысячный пик – один из символов курорта Церматт. Прямо с вокзала попадаешь в сказку: кареты колятся по старинным улочкам, развозя туристов по шикарным отелям и ресторанам под звон бубенцов. Автомобилей на этом элитном курорте нет совсем – только конные упряжки и электромобили. Да и зачем они? Такая экзотика – прекрасное дополнение для современных горнолыжных трасс Церматта, которые лучше всего подходят уверенным в себе лыжникам, поскольку «скупых» трасс для начинающих там немного. Если красные и черные спуски уже освоены, то пора переходить к экстриму – хели-ски. Прыгать на лыжах с вертолета и с бешеной скоростью в снежной пыли нестись мимо проверенных трасс, навстречу неизвестности – попробовать такой деликатес, как и японскую рыбу фугу, отважится не каждый. Но смелость обязательно будет вознаграждена взрывом эмоций.



ВИЛЛАР: семейная идиллия

Рождество и Новый год, оказывается, можно встречать без оливье и петард. Но тогда обязательно в швейцарском Вилларе, причем всем семейством – с детьми, нянями и бабушками. Горячие булочки с корицей, купленные на традиционном Рождественском рынке, уютный семейный ужин с видом на панораму царственного Монблана или Женевского озера, беззаботное семейное катание – за такие новогодние каникулы

дети готовы учиться на пятерки весь год. Есть возможность и для умеренного безрассудства – 31 декабря в Вилларе самые отчаянные по традиции устраивают скоростной спуск на горных велосипедах по снегу, с высоты 2 км до курорта. В скипасс Виллара входят 225 км трасс, в том числе на леднике Glacier3000 и зоне катания Ле Дьяблере. Большинство из них – не слишком сложные, синие и красные, хотя можно найти интересные маршруты для фрирайда. Кстати, дети до 9 лет здесь катаются на лыжах бесплатно, и в горы можно взять с собой даже самых маленьких членов семьи – старинный паровоз за 20 минут поднимает наверх тех, кто еще побаивается гондолы.

СЕЗОН

Горнолыжный сезон в Швейцарии начинается, как правило, в декабре и продолжается до марта-апреля. Однако покататься на некоторых ледниках, например, в Церматте или Саас-Фе, можно круглогодично. Рождественские и новогодние каникулы – пик сезона, но это время бронировать номера в отелях лучше заранее.

Как долететь

Авиакомпания SWISS предлагает три ежедневных рейса из Москвы в Цюрих и Женеву. Тарифы в эконом-классе начинаются примерно от 10-15 тыс. рублей, в бизнес-классе – от 30-40 тыс. рублей.

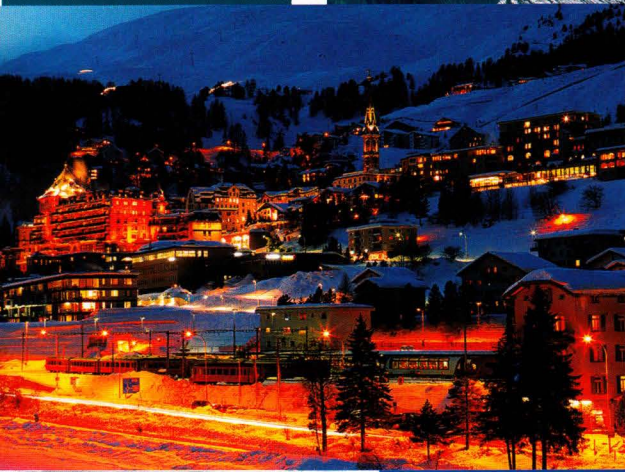
ГРИНДЕЛЬВАЛЬД: фрирайд на «крыше мира»

Отдых в Гриндельвальде – самом крупном горнолыжном курорте региона Юнгфрау в Бергских Альпах – придется по вкусу как семьям с детьми, так и беспечным молодым лыжникам. Опытные лыжники ценят Гриндельвальд за оптимальное сочетание трасс разной сложности, обилие солнца и уникальные условия для фрирайда. Этот курорт очень популярен и среди любителей санок: вокруг него расположились протяженные и живописные санные трассы различной сложности. К тому же, в этом году Гриндельвальд обновил практически все подъемники, и теперь катание на трассах региона стало еще более комфортным. Колоритные скалы, суровые ледники и почти стерильный горный воздух – всем этим в полной мере можно насладиться, забравшись на «крышу Европы». Так называют вершину Jungfrauoch высотой 3454 метров, куда ведет самая высокая железная дорога в мире.



ЛЕЙКЕРБАД: рецепт молодости

Среди швейцарских горнолыжных курортов есть особенный – Лейкербад в кантоне Вале. Это, как говорится, именно «то, что доктор прописал». Уникальное сочетание целебной термальной воды и расслабляющей атмосферы делают Лейкербад излюбленным местом для «ленивых» лыжников, для которых катание – лишь приятное дополнение к оздоровительному отдыху. Около 50 км горнолыжных трасс и еще 25 км для беговых лыж – вполне достаточно для ежедневных моционов, после которых с особым блаженством хочется погрузиться в один из бассейнов, расположенных в центрах Lindner Alpentherme и Burgerbad. Действие вод Лейкербада сродни качественному расслабляющему массажу – за считанные минуты уходят напряжение и стресс.



Эти очаровательные альпийские курорты – лишь небольшая часть всего горнолыжного «меню» Швейцарии. «Адреналиноманам» нельзя проехать мимо горнолыжной Мекки страны – Вербье, расположенного в сердце четырех долин. Романтикам – прямая дорога в Саас-Фе, где на высоте 3500 м находится самый высокогорный ледяной грот Европы и уникальный вращающийся ресторан на вершине Аллаллина. Тусовщикам по душе придется Кран-Монтана, Цюрих или Женева. Попробовав однажды Альпы «на вкус», отказаться потом невозможно – хочется постигать все новые его оттенки.

САНКТ-МОРИЦ: ЛЫЖНЫЙ ЛЮКС

Если заигрывания со снежными лавинами в планы зимних каникул не вписываются, а хочется спокойного и размеренного катания вперемешку со SPA-процедурами, трюфелями и VIP-шопингом, то это все можно найти в Санкт-Морице. Швейцарскую деревушку в долине Энгадин называют «Вершиной мира» – и дело не только в высокогорных пиках. Такой концентрации отелей класса «люкс», отмеченных всеми мыслимыми наградами гостиничного бизнеса, пожалуй, в Альпах больше не найдешь. Где еще удастся после дня скоростных спусков изысканно отобедать в старинном ресторане Chesa Veglia, построенном в 1658 году? Или поселиться в бывшей швейцарской резиденции российского царя Николая II? И не важно, что до нее – а ныне там отель Carlton – царю так и не удалось доехать.



ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

- ✓ О Швейцарии на русском языке - www.MySwitzerland.ru
- ✓ Бронирование авиабилетов онлайн - www.swiss.com
- ✓ Покупка ж/д билетов в Швейцарии - www.swisstravelsystem.ch
- ✓ Расписание поездов и автобусов - www.sbb.ch
- ✓ Погода в Швейцарии - www.meteo.ch
- ✓ Лучшие пятизвездочные отели Швейцарии - www.swissdeluxe-hotels.com
- ✓ Сайт курорта Церматт - www.zermatt.ch
- ✓ Сайт Санкт-Морица - www.stmoritz.ch
- ✓ Сайт Виллара - www.villars.ch
- ✓ Сайт Гриндельвальда - www.jungfrauwinter.ch
- ✓ Сайт Лейкербада - www.leukerbad.ch

Швейцария.
get natural.



За деньгами



В АЗИЮ

Недалек тот день, когда Гонконг заменит Лондон,
став «внешней столицей» российского бизнеса

Михаил Лосев, Милена Бахвалова



Посред встречей с президентом Медведевым в конце этого лета глава администрации Гонконга Дональд Цанг предложил свой город в качестве «идеальной площадки» для предстоящей масштабной распродажи госпакетов акций российских компаний. А месяц спустя, во время десанта наших чиновников и предпринимателей в Сингапур, уже сами власти РФ в лице тогда еще руководителя аппарата правительства Сергея Собянина призвали азиатских инвесторов готовиться кучастию в «приватизации 2.0». Россия правильно делает, что ставит на Большой Китай: именно там сейчас аккумулируются несметные капиталы, готовые пролиться благодатным ливнем на эмитентов из разных частей света.

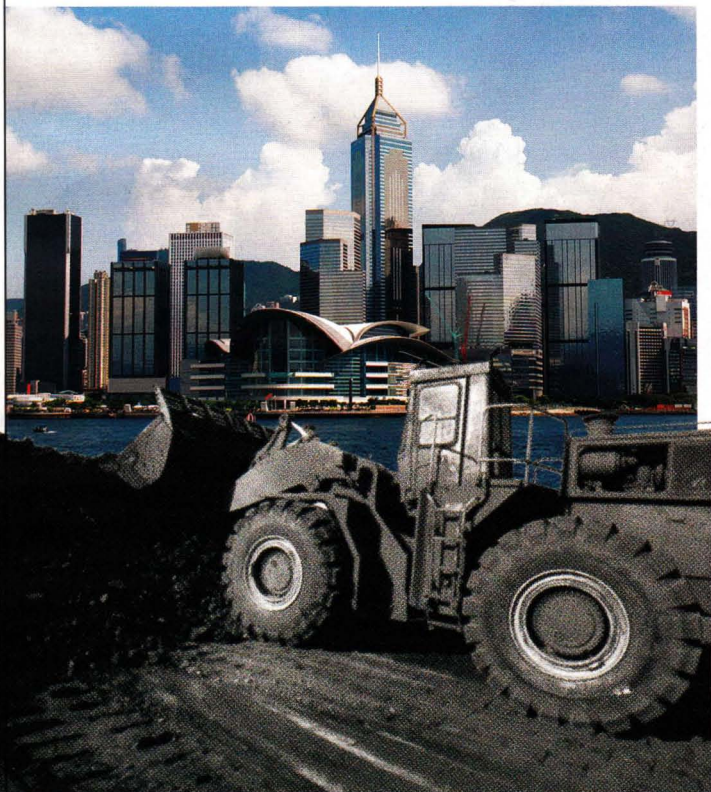
Восточные ворота

Власти надеются привлечь почти 60 млрд долларов, продав до 2015 года госпакеты акций более чем 800 компаний, в числе которых Сбербанк, Банк ВТБ, Россельхозбанк, РЖД, «РусГидро», «Роснефть». А есть еще целый сонм частных корпораций, которым для развития также нужны дешевые «длин-

ные» деньги, каких у нас в стране мало, а в Китае – в избытке. На состоявшемся в ноябре в Гонконге Российско-азиатском инвестиционном форуме местные инвестбанкиры и чиновники буквально зазывали наших бизнесменов на этот остров, доказывая, что здешняя биржа не хуже лондонской в качестве площадки для привлечения международных капиталов. Чуть менее года назад «Русал» первым смог убедиться в этом, собрав на ней свыше 2 млрд долларов путем продажи акций в том числе инвесторам из Поднебесной, среди которых были и так называемые тайкуны (местные «олигархи»). По рыночным мультипликаторам «Русал» оказался оценен выше мировых аналогов, в частности китайского гиганта CHALCO. «Это IPO показало, насколько велик интерес азиатских инвесторов к бумагам зарубежных эмитентов из сырьевого сектора даже в условиях мировой нестабильности, и побудило многие российские компании задуматься о размещении на азиатских биржах», – убежден директор по инвестициям Renaissance Asset Managers Пламен Моновски.

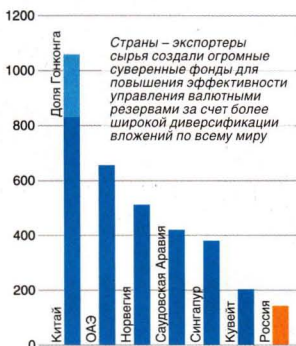
«Практически все крупные отечественные компании, так или иначе имеющие бизнес в Азии, рано или поздно будут серьезно рассматривать возможность листинга в Гонконге», – полагает председатель правления Ассоциации делового сотрудничества «Россия-Гонконг» Иван Поляков. Эксперт не стал приводить примеры, но подсказал, что их можно найти, взглянув на состав участников деловых форумов, регулярно проходящих в Гонконге или Сингапуре. Таких компаний уже десятки. Среди тех, кто сам заявлял о привлекательности размещения в Гонконге, – Банк ВТБ, «Газпром», «Роснефть», АЛРОСА, РЖД, «ЕвроСибЭнерго», «Союзметаллресурс», «Спортмастер», «Ильшин Финанс» и др. И совладелец ЛУКОЙЛа Леонид Федун недавно обнародовал планы компании по продаже акций, выкупленных у американской CopocoPhillips, в Гонконге или Сингапуре. Кстати, о Сингапуре. «Я недавно провел много встреч с финансистами оттуда и могу сказать, что их интерес к развивающимся странам из других регионов, в том числе к России, в результате кризиса только усилился», – констатирует управляющий директор компании «Тройка Диалог» Олег Ларичев. – Кажется, теперь это их любимая тема на долгие годы». В свою очередь, управляющий партнер Quadro Capital Partners Гедрюс Пукас отмечает, что знает уже «три-четыре российские компании, которые планируют IPO в Сингапуре».

Но первая позиция все-таки достанется Гонконгу. «Он уже догнал ведущие международные площадки по объему IPO и очень скоро станет лидером по объему биржевых торгов», – отмечает директор по рынкам капитала ОК «Русал» Олег Мухамедшин. А гендиректор агентства по содействию инвестициям Invest Hong Kong Саймон Галпин напоминает: в рейтинге глобальных финансовых центров



«Практически все крупные российские компании, так или иначе имеющие бизнес в Азии, рано или поздно заинтересуются возможностью листинга в Гонконге»

Великолепная семерка
Ведущие страны по размеру
суверенных инвестиционных
фондов, млрд долл.



Источник: расчеты журнала «РБК» на основе приблизительных оценок Sovereign Wealth Fund Institute на октябрь 2010 г.

Гонконг занимает третью строчку, 69 из 100 крупнейших банков мира имеют здесь свои филиалы.

Китайская кухня

«Листинг в Гонконге обеспечивает доступ к капиталу не только местных инвесторов, но и глобальных западных фондов, специализирующихся на вложениях в этом регионе, – разъясняет руководитель управления рынков акционерного капитала «ВТБ Капитала» Елена Хисамова. – Активы под их управлением составляют десятки миллиардов долларов, значительная часть которых размещается в акции,отирующиеся на здешних биржах. Бумаги российской компании, получившей листинг в Гонконге, могут занять достойное место в портфелях подобных фондов». Но главную роль тут,

а впрочем, уже не только тут, будут играть азиатские капиталы. «В то время как США, Европа и Япония сосредоточены на разгрузке тяжелого долгового бремени, развивающиеся страны Азии обретают новый, непривычный для них статус глобального инвестора», – говорит Гедрюс Лукас. Гонконг с его развитой инфраструктурой (до 1997 года город-остров 100 лет находился под протекторатом Великобритании) нужен последним, и особенно материковому Китаю, не меньше, чем эмитентам из других частей света. Много лет он был воротами, через которые внешние капиталы шли в Поднебесную. Теперь ее власти хотят сделать из Гонконга шлюз, через который хлынут во внешний мир китайские деньги. Иначе страну просто всплут от избыточных накоплений.

В последние 10 лет разница между тем, что китайцы ежегодно сберегали и что инвестировали внутри страны, составляла в среднем почти 10% ВВП! У США этот показатель – минус 5%, то есть им очень не хватает собственных сбережений, потому и приходится занимать. Главный кредитор – КНР. Ее резервы уже доросли до 2,7 трлн долларов, это

почти 50% ВВП. Примерно половина названной суммы приходится на долговые бумаги американского правительства. Сколько же может продолжаться их скупка, если сам Китай открыто прекращает Штаты за «утрату контроля над печатным станком», грозящую обесценением доллара? Единственный выход для Поднебесной – инвестировать по всему миру во что-либо еще, кроме гособлигаций США и других развитых стран, у которых дела не лучше. Для этого китайские власти и затеяли финансовую реформу, благодаря которой все больше капиталов будет накапливаться не в виде госрезервов, а в виде активов частного сектора. За его-то деньгами и потянутся в Гонконг и другие финансовые центры Азии иностранные компании, в том числе американские (недавно в ходе IPO в Гонконге привлекла почти 18 млрд долларов AIA Group, «дочка» крупнейшего в США страховщика AIG).

Если китайцы и в дальнейшем будут сберегать больше, чем инвестировать внутри страны, – на величину, составляющую пусть не 10, а хотя бы 5% ВВП в год, а сам ВВП будет расти не на 10%, как в среднем в период с 2000 по 2009-й, а, допустим, на 8%, то в течение пяти лет страна накопит еще 3,6 трлн долларов «лишних» денег (в сегодняшних ценах). И если в российские активы будет направлено хотя бы 3% только этих условно рассчитанных излишков (что примерно соответствует доле РФ в мировой экономике), то получится около 108 млрд долларов. Трудно даже предположить, какую часть денег привлекут наши предприятия именно в ходе IPO в Гонконге. По оценкам ресурса Offerings.ru, на Лондонской фондовой бирже с 2005 года, когда там состоялось первое IPO российской компании, до середины 2010-го 40 эмитентов с бизнесом в России выручили около 31 млрд долларов.

Пока сырье, а там посмотрим

Впрочем, Китай может выделить на Россию не 3, а 5 или даже 10% своих будущих внешних вложений (в последнем случае выйдет сумма, которой сегодня хватило бы для покупки блокирующих пакетов акций почти всех ведущих отечественных публичных компаний). «Здесь инвесторы благосклон-



Избыток нефти, но не денег

Как принято считать, у стран Аравийского полуострова не так много излишков валюты для скупки чужеземных активов. Здесь свой «пейзаж» после битвы с кризисом, и вот как он видится Анатолию Милюкову, руководителю бизнеса доверительного управления активами группы Газпромбанка, которая недавно совместно с финансовыми компаниями из Катара объявила о создании фонда, специализирующегося на вложениях в российскую недвижимость

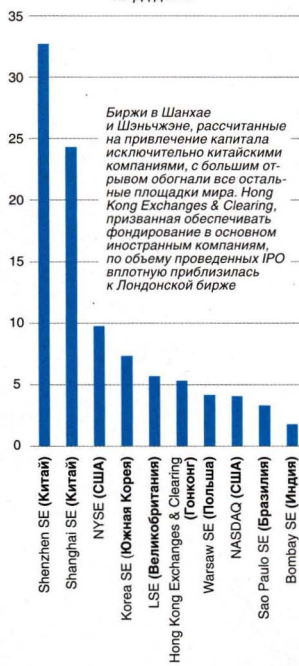
«О сенью 2001 года арабские инвесторы вывели из Америки на родину практически все ликвидные активы – почти 600 млрд долларов. А чуть позже Ближний Восток оказался под ливнем долларов благодаря взлету мировых цен на нефть. Этими деньгами и был раздут пузырь на рынке недвижимости Дубая. В 2008-м он лопнул, Дубай превратился в финансовую дыру, и на его спасение уходят почти все силы второго по величине эмирата ОАЭ, богатого черным золотом Абу-Даби. Немало денег в Дубае потеряли и инвесторы из Саудовской Аравии. Сегодня они сфокусированы на секторах, обеспечивающих диверсификацию экономики страны (развитие химической промышленности, металлургии, сельского хозяйства) и строительство пяти так называемых новых экономических городов. Российским компаниям нелегко выйти на местных инвесторов. В отличие от ее соседей, у Саудовской Аравии нет единого государственного инвестфонда, договариваться нужно с широким кругом богатых людей, привыкших инвестировать через международные и свои банки. Без наличия представительства в этой стране или партнерства с каким-либо крупнейшим финансовым институтом здесь сложно рассчитывать на привлечение капитала. Одна из немногих ближневосточных стран, в государственном инвестфонде которой много свободных средств, – Катар. Эти деньги активно инвестируются по всему миру, с ними связано много сделок, которые у всех на слуху».

но относятся к тем иностранным эмитентам, бизнес которых каким-либо образом связан с КНР. Пожалуй, самый очевидный пример – поставщики сырья», – отмечает управляющий директор Bank of China International Эндрю Вонг. «Россия воспринимается азиатскими инвесторами именно как ценный источник природных ресурсов для их региона», – поясняет Гедрус Пукас. И как раз в таком качестве перед гонконгской биржевой публикой представил «Русал». «Мы, по сути, азиатская компания, ведь 80% наших алюминиевых мощностей расположено в Сибири, в непосредственной близости от азиатских потребителей, – подчеркивает Олег Мухамедшин. – «Русал» является важным поставщиком алюминия в Китай, Японию, Южную Корею. Поэтому при размещении нам было достаточно легко убедить потенциальных инвесторов, что нас многое связывает с этим регионом».

Близостью с Поднебесной смогут похвастаться и другие эмитенты ресурсного сектора: «Роснефть», «Газпром», АЛРОСА. А также транспортные компании – «РЖД», «Трансконтейнер», «Дальневосточное морское пароходство», занятые перевозкой грузов в Китай и обратно. Кстати, инфраструктурные компании из развивающихся стран – отдельная строка в фокус-листе азиатских инвесторов, уточняет глава департамента рынков акционерного капитала Bank of China International Маршалл Николсон. И, конечно, здесь любят потребительский бум. Почти две трети иностранных эмитентов, разместивших акции на Гонконгской бирже начиная с 2007-го, заняты производством товаров и услуг для населения, напоминает г-н Николсон. Представители российской сети магазинов «Спортмастер» уже заявили об интересе к привлечению инвесторов из Большого Китая.

И все-таки российские несырьевые эмитенты в Гонконге – это вопрос не ближайшего времени. «О нашей стране там слышали как о важном игроке в мировой политике, но что представляет собой ее экономика и какие возможности для инвестиций здесь существуют – это загадка для большинства азиатских инвесторов. Фактически IPO «Русала» было для них «образовательным», его проведение стало частью презентации всей российской экономики, – рассказывает Елена Хисамова. – Прежде

Здесь раздаются капиталы
Ведущие мировые биржи по объему IPO, проведенных в 2010 году, млрд долл.



Источник: Ernst & Young, данные за первые три квартала 2010 г.

Биржи в Шанхае и Шэньчжэне, рассчитанные на привлечение капитала исключительно китайскими компаниями, с большим отрывом обогнали все остальные площадки мира. Hong Kong Exchanges & Clearing, призванная обеспечивать фондирование в основном иностранными компаниями, по объему проведенных IPO вплотную приблизилась к Лондонской бирже

чем гонконгская площадка станет своей для нашего бизнеса, придется основательно потрудиться над еще несколькими масштабными «образовательными» размещениями. Желательно, чтобы их проводили крупные компании, хорошо, если из сырьевого сектора, с глобальным бизнесом или ориентированные на Азию, в идеале – с уже существующей успешной публичной историей листинга на мировых биржах».

Только такими размещениями и можно «распиарить» Россию в Гонконге. В отличие от Лондона, где львиную долю капитала на бирже составляют инвестфонды, в сравнительно молодых азиатских финансовых центрах слишком высока доля «физиков», которые по природе своей, как правило, не склонны копаться в малопонятных им инвестиционных историях эмитентов из других стран. Их привлекает только что-то яркое, очевидное. Это пока серьезная проблема бирж Большого Китая – недостаточное развитие профессиональных инвестиционных институтов типа взаимных, пенсионных и хедж-фондов. «Состоятельные китайские граждане в

большинстве своем – успешные предприниматели, которые привыкли сами управлять собственными капиталами», – говорит директор Банка Сингапура Лион Ли. Если в США, Японии и странах Европы активы местных институциональных фондов составляют соответственно 54, 51 и 40% капитализации фондового рынка, то в Поднебесной – всего 9% (оценки Goldman Sachs). Но нет никаких причин, по которым китайский показатель не смог бы подняться хотя бы до уровня тайваньского и южнокорейского (35%), а это уже означает почти четырехкратный рост базы «профессиональных» денег, готовых к более смелому поиску инвестиционных возможностей за пределами КНР. По прогнозам того же Goldman Sachs, благодаря и общему росту финансовых услуг, и либерализации доступа для иностранных инвестиций капитализация фондового рынка Большого Китая (бирж Гонконга, Шанхая и Шэньчжэня) вырастет с 5 трлн долларов в 2010 году до 16 трлн к 2020-му (для сравнения, за это же время «масса» американского рынка увеличится с 14 трлн долларов до 22). Понятно, что, заняв даже скромное место на этой поляне, Россия получит десятки и сотни миллиардов долларов. ■

«Распиарить» Россию в Гонконге можно только размещениями очень крупных компаний, желательно занятых добычей и переработкой сырья, ведь в Азии на него особый спрос

ГДЕ России искать экономических союзников — на Востоке или на Западе?



«Союзников надо искать там, где получаешь, а не там, куда отдаешь»

АННА БЕЛОВА,

заместитель генерального директора СУЭК, директор по стратегии и корпоративному развитию

Россия сегодня крупнейший экспортер энергетических и сырьевых ресурсов. На первый взгляд кажется очевидным, что для обеспечения в будущем стабильного гарантированного экспорта экономические союзники необходимы на важнейших растущих рынках. Такие страны Азиатско-Тихоокеанского региона, как Китай, Индия, Республика Корея, Вьетнам, Филиппины и многие другие, обладают значительным потенциалом роста потребления и существенным дефицитом энергоресурсов. Но если задуматься о ключевых драйверах, обеспечивающих трансформацию экономики от сырьевой модели к инновационной, то это в первую очередь нововведения в сфере проектирования и создания продуктов и технологий, новые технологии, гарантирующие качественно иной уровень эффективности управления бизнесом. Приобрести это, внедрить, изменить культуру производства мы можем только с помощью западных партнеров — США, Германии, Франции, Италии. Я задала такой же вопрос своему младшему сыну Федору. И он, удивив меня, быстро сформулировал собственную позицию: «Конечно на Западе, потому что там мы можем научиться новому и важному. А искать союзников надо там, где получаешь, а не там, куда отдаешь».

«Чем прочнее твои позиции, тем больше у тебя союзников»

УЛЬВИ КАСИМОВ,

председатель совета директоров управляющей компании IQ One

Чем больше союзников, тем лучше, и неважно, откуда они — с Запада или с Востока. Важнее, чтобы партнеры эти были долгосрочными и надежными. Необходимо принять стратегию развития, а после расставлять приоритеты. Наша компания, например, выстраивает отношения в Европе и только потом займется Китаем и США. Это связано с выбранной нами стратегией, но не означает, что связи с Западом для нас важнее, чем с Востоком. Просто сейчас мы сами не готовы к развитию на Востоке. И еще одна важная вещь. Думая о союзниках, нужно понимать, что чем крепче твои собственные позиции, тем больше у тебя партнеров и тем прочнее будут взаимоотношения.



«Нам нужно исходить из своих прагматических интересов»

АРКАДИЙ ДВОРКОВИЧ,

помощник президента РФ

В разных отраслях экономики, в разных видах деятельности мы выбираем разных союзников исходя из тех сравнительных преимуществ, которыми они обладают. Европа ближе нам по традициям, законодательной системе, кроме того, географически мы — часть Европы, поэтому у нас с ней более крепкие и глубокие связи. Азия предлагает нам большие рынки и развивающиеся компании, которые могут стать надежными партнерами для осуществления инвестиционных проектов. Я бы не стал выделять какую-то часть света, но, естественно, у нас есть приоритеты — это касается и тех модернизационных альянсов, о которых говорил президент. Это США, а также Франция, Германия и другие страны Евросоюза.



«Пока удобнее с Западом»

ГРИГОРИЙ ТРУСОВ,

президент консалтинговой компании «Контакт-Эксперт»

Отечественная экономическая модель отношений как с Востоком, так и с Западом опирается на продажу природных ресурсов и импорт товаров народного потребления. Но западный бизнес еще и покупает доли в российских компаниях и открывает у нас свои представительства. Наши отношения с Западом осложнены политикой, хотя в целом гораздо понятнее – это касается и бизнес-связей, и более прозрачных правил игры. Такое союзничество, конечно, предполагает слабую позицию России: в будущем у нас есть шанс распродать свои компании и недра. С Востоком еще надо учиться строить отношения. И предложить этим странам помимо природных ресурсов мы можем лишь нашу землю для решения их демографических проблем. В таком случае в долгосрочной перспективе получим либо очень маленькое государство, либо страну, заселенную китайцами и индусами. Выбор между «крепостной» Россией, как союзником Запада, и урезанной территориально или «окитаенной», как партнером Востока, – это выбор между молотом и наковальней. Пока удобнее с Западом.



«Союзники нужны везде, где есть возможность заработать»

ЕВГЕНИЙ МИНЧЕНКО,

генеральный директор Международного института политической экспертизы

Этот вопрос из серии «кого ты больше любишь – папу или маму?». Союзников надо искать везде, где есть возможность заработать. Понятно, что интересен Китай с его огромным рынком. Однако для КНР характерны полное презрение к авторскому праву и очень жесткий переговорный стиль (особенно это касается вопросов, связанных с энергоносителями). С Западом тоже все ясно: это и цивилизационная близость, и понятная экономическая модель. Вместе с тем мы видим его кризис, например демонтаж системы социального государства, признание краха мультикультурной модели. Поэтому говорить, что есть четкий выбор, сейчас достаточно сложно. Впрочем, мейнстримом на сегодня является создание союза «Европа – Россия – постсоветское пространство».



«Настоящими союзниками России всегда были наши армия и флот»

ДМИТРИЙ САЧИН,

независимый частный управляющий

Везде, где они будут. Сейчас нам интересны и Запад, и Восток. Если мы хотим развивать высокие технологии, то надо работать прежде всего с западными компаниями. Если говорим о поддержании платежного баланса, наш союзник – Китай. Япония хороша с обеих сторон: там есть и технологии, и рынок сбыта сырья. Но с Японией остается нерешенным вопрос Курильских островов, который и не позволяет нам считаться полноценными союзниками. Однако надо понимать, что страны-союзники меняются, а настоящими союзниками России всегда были армия и флот.



«Естественно, союзниками России должны быть страны постсоветского пространства»

АНТОН ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН,

председатель совета директоров инвестиционно-строительного холдинга Rodex Group

Экономическое партнерство обусловлено многими факторами: историческими традициями, религиозной общностью, особенностями развития производства, уровнем образования и культурными связями. Исходя из всего этого, самыми естественными союзниками России должны быть страны постсоветского пространства, ближайшие наши соседи. Совпадений у нас много: русский язык, история, схожесть менталитетов, единые подходы к образованию и созданию промышленных предприятий, понятные стандарты ведения бизнеса. Конечно, есть политические разногласия и прямая конкуренция в некоторых отраслях, но плюсы значительно перевешивают минусы. А если взглянуть шире – Запад или Восток? Большинство россиян все же считают себя европейцами. Восток нам чужд. Ни Япония, ни Китай, ни Индия, ни арабские мусульманские страны нам не близки по менталитету. Да, это объекты для вложения денег, налаживания экономических связей, но все же не союзники на стратегическую перспективу. Мы традиционно должны искать партнеров в Европе. Это обусловлено соседством, крепкими торговыми отношениями и инвестиционными потоками и взаимопониманием. Если Россия сможет улучшить свой инвестиционный климат, то именно европейцы придут к нам. Так и должно быть.



Опрос подготовили Анастасия Вахланова, Елена Желобанова, Евгения Рыбова, Ольга Саруханова, Василий Фомин, Татьяна Фролова

РОДИНА ЗОВЕТ

Впервые российские власти предприняли попытку вернуть уехавших за рубеж ученых. Что нужно сделать, чтобы она оказалась успешной? | Илья Носырев

Последствия утечки мозгов, начавшейся в конце 1980-х, плачевно отразились на отечественной науке: более 27 тыс. ученых уехали за рубеж, из академической среды было выбито целое поколение (средний возраст российского ученого – 55 лет, что на 15–20 лет больше, чем на Западе). Причины эмиграции специалистов совершенно очевидны: средняя зарплата ученого в нашей стране – 11–16 тыс. рублей, престиж науки неуклонно падает – продавец, работающий на рынке, сейчас вызывает куда большее уважение, чем физик, корпящий в лаборатории над экспериментом. Выбирая новую родину, российские ученые выбирали тем самым нормальные условия работы и жизни. До самого недавнего времени чиновники только говорили о проблеме – теперь правительство предприняло первую по-настоящему масштабную попытку ее решить.

В ожидании лавины

В начале года Министерство образования и науки выделило 12 млрд рублей на проект возвращения ученых-эмигрантов. Львиная доля этих денег пойдет на гранты тем, кто покинул страну и ныне трудится на благо других государств. Награды уже нашли героев: на брифинге 5 ноября глава Минобрнауки Андрей Фурсенко назвал имена 40 победителей конкурса мегагрантов в размере 150 млн рублей. Среди них – легендарный физик

Владимир Захаров, специалист по биоинформатике Павел Певзнер (оба из США), обладатели высочайших индексов цитирования физик Юрий Кившар из Австралии и биомедик Борис Животовский из Швеции и многие другие. Каждую кандидатуру рассматривали два отечественных и два иностранных анонимных эксперта, которые выставляли баллы по трем критериям: качество проекта, уровень вуза, квалификация приглашаемого ученого. Гранты выдаются

на исследовательскую работу в отечественных университетах и институтах, причем кандидаты должны были представить собственные проекты.

Задача мегагрантов – первый этап проекта по возвращению научных кадров. Глава Минобрнауки настроен оптимистично: еще в прошлом году он утверждал, что процесс этот будет лавинообразным. Однако опрошенные журналом «РБК» эмигранты демонстрируют широкий разброс мнений –

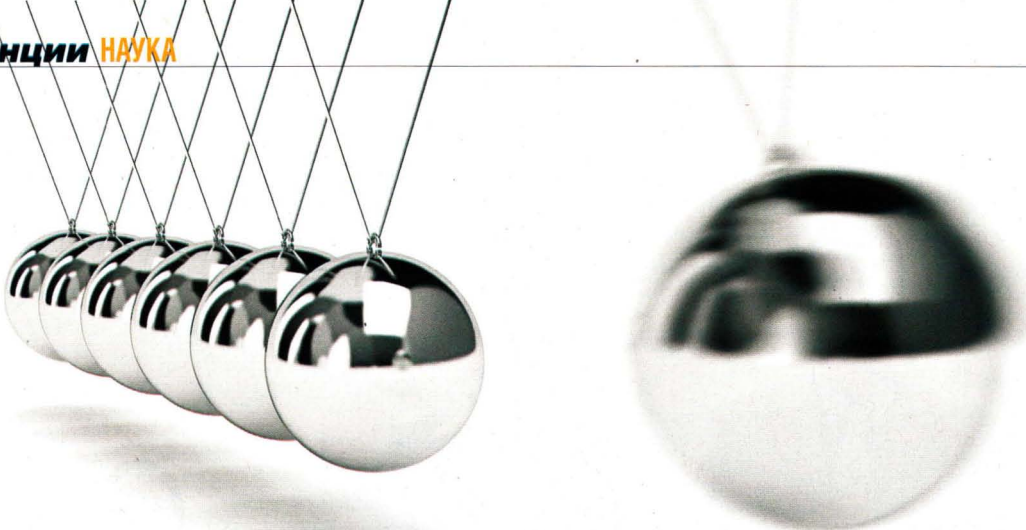




от полного доверия к программе до извительного скепсиса. «Отношусь к этой программе очень положительно, – не скрывает ведущий научный сотрудник Швейцарского федерального технологического института в Цюрихе, профессор МГУ Артем Оганов. – Обратного вернуться многие, если им гарантировать хорошие условия работы и жизни. Люди вообще стремятся к своим корням, к своей языковой и культурной среде». Увы, не все так оптимистичны.

«Я не нашел среди наших сотрудников того, кто хотел бы вернуться, – говорит вице-президент по технологиям Innolume GmbH Даниил Лившиц. – Может быть, это и неудивительно: согласно соцопросам, 73% россиян не хотят жить в своей стране». Наиболее трезвые оценки сводятся к тому, что у программы Минобрнауки есть свои привлекательные стороны, особенно на фоне посткризисной ситуации с финансированием науки в западных стра-

«Обратно вернуться многие, если им гарантировать хорошие условия работы и жизни. Люди вообще стремятся к своим корням»



нах. «В научном мире сейчас очень тяжелая ситуация, поэтому такой проект может иметь успеху русскоязычной диаспоры в США, так как она пострадала больше всего (нет связей в денежно-распределяющих инстанциях)», – рассказал на условиях анонимности источник в Массачусетском технологическом институте (MIT).

Повернуть реку вспять

Беда в том, что авторы программы не могут рассчитывать на международный опыт – все решения придется придумывать самим. Чиновники часто ссылаются на феномен возврата мозгов (reverse brain drain) в странах Азии – Индии, Южной Корее, Китае, однако это явление весьма неоднозначное. Так, возвращение индийских ученых началось не с госпрограмм... а с лопнувшего пузыря доткомов. На протяжении 1990-х Индия служила поставщиком программистов для США и некоторых стран Европы. Но резкий обвал акций доткомов в 2000 году привел к тому, что многие эмигранты потеряли работу и потянулись на родину. В Южной Корее, которая была одной из первых стран мира, где наблюдался названный феномен, возвращение ученых проходило по инициативе государства, а точнее, президента Пак Чжон Хи. Однако успех этой инициативы объяснялся жесткой системой семейных ценностей в корейском обществе, благодаря которой президент мог воздействовать на глав семей, чтобы те дали указание выучившейся за рубежом молодежи приехать обратно. Исследователи азиатского reverse brain drain вообще часто отмечают, что эмигранты из Китая, Индии и Южной Кореи всегда рады вернуться домой: специфичность культур выходцев из Азии препятствует их интеграции в западное общество и ведет к тому, что и за рube-

Чужим здесь не место

Чиновники Минобрнауки не исключают возможности привлечения иностранных ученых, причем не только западных: сейчас в мире популярна стратегия поиска талантов из стран третьего мира. «Утечка мозгов не только наша проблема: Великобритания, например, пережила страшнейший отток ученых в США, ведь нобелевские лауреаты Гейм и Новоселов заменили именно тех, кто уехал, – говорит эксперт Российского НИИ экономики, политики и права в научно-технической сфере Сергей Егеров. – Мы могли бы организовать приток ученых хотя бы с Украины, где ситуация еще хуже. Но никто почему-то не вспоминает, что по закону лица, не имеющие российского гражданства, не могут заниматься исследовательской деятельностью в нашей стране. То есть правовой базы для этого «приглашения немцев» попросту нет. Это пример демагогии».

жом они живут замкнутыми национальными диаспорами.

В случае с россиянами это явно не так, и семейными связями нас не пошантажируешь: те, кто уехал более чем 10 лет назад, уже успели пустить корни на новом месте – их дети считают себя американцами, англичанами, немцами. Судя по всему, авторам программы придется искать собственные методы. «Известно всего три случая, когда государством удалось организовать устойчивый обратный поток, – говорит завсектором проблем формирования и реализации государственной политики в сфере науки Российского НИИ экономики, политики и права в научно-технической сфере (РИЭПП) Сергей Егеров. – Прежде всего это Тайвань, который в 1980-х приобрел репутацию «азиатского тигра» и за счет экономического взлета смог привлечь репатриантов. Нечто похожее было в Сингапуре. Любопытно, что это государство «подбирало» вообще всех этнических китайцев, из какой бы страны они ни происходили. Наконец, третий случай – это Чехия и Словакия в начале 1990-х, но там была особая ситуация: через 25 лет вернулись те ученые, которые покинули отечество после Пражской весны. Однако даже в отношении Китая, опыт которого по репатриации широко разрекламирован СМИ,

г-н Егеров осторожен в оценках: по его словам, Поднебесная сейчас «подбирает» неудачников – тех, кто не нашел себя в зарубежной науке. Тот же сценарий уже наблюдается в России и может привести к дискредитации самой идеи репатриации. «Желающих поехать ради зарплат найти будет несложно, но действительно деятельных ученых среди них будет немного», – считает исследователь Висконсинского университета Дмитрий Сучков. Зато уж точно поедут любители легких денег. «Те, кто не смог продвинуться там, начинают окучивать комитеты Госдумы, предлагая свои услуги, – делится наблюдениями Сергей Егеров. – Анатолий Чубайс хорошо сказал: у нас все верят, что русский, поработавший за рубежом, автоматически превращается в существо высшего порядка. А это не так».

Неспелый инноград

Живущие в России эксперты отмечают, что одной «раздачей слонов» ученых можно привлечь лишь на непродолжительное время: гранты рассчитаны в среднем на срок до пяти лет. А вот дальнейшее сильно зависит от судьбы российской науки в целом. «Лабораториям требуется, чтобы необходимое оборудование и реактивы поступали быстро, – замечает замдиректора Института проблем передачи информа-

ции им. А.А. Харкевича Михаил Гельфанд. – А когда нельзя по-человечески заказать необходимое, биологи высоко-го уровня оказываются в ситуации бега в мешках». Кто захочет возвращаться в такие условия? «В Москве не дают эффективно работать, оборудование долго идет: какие-нибудь пробирки за 500 рублей месяц будешь ждать, так еще само-го заставить писать бумажки, – жалуется сотрудник Физической школы Экстер-ского университета Иван Храпач. – Это, конечно, усредненная картина. Есть организации, которые ориентированы на международную науку, а есть совсем «тажные», которые еще цитируют статьи 60-х годов. Если бы были условия для нормальной работы, я бы вернулся в Москву. Все-таки культурная среда в Экстере для меня скучна».

Примечательно, что кое-кто из тех, кто приехал обратно, уже успел об этом пожалеть. «В России совершенно невозможно работать: нет инфраструктуры, нет возможности получить квартиру и т.д., – сетует завлабораторией ФГУ «Российский кардиологический научно-производственный комплекс Росмедтехнологий» Алексей Мазуров, много лет проработавший на кафедре медицины Сиднейского университета, в британской фармакологической фирме Welcome, центре по изучению крови Юго-Западного Висконсина и возвратившийся на родину по личным причинам. – К тому же у нас слабо развито собственное наукоемкое производство: например, наши фармацевтические компании занимают-ся в основном доставкой и фасовкой китайских лекарств».

Минобрнауки планирует подвести первые итоги примерно через год. Это достаточный срок, чтобы оценить успех или неудачу исследовательских проектов, но явно слишком короткий, чтобы можно было говорить о том, что удалось остановить утечку мозгов и даже добиться ее поворота вспять. «Это не научная программа, а политическая декларация, – отмечает Сергей Егерев. – Всерьез о репатриации можно было говорить лет 10 назад». Специалист РИЭПП, много лет отслеживающий миграционные потоки не только в российской, но и в мировой научной среде, утверждает при этом, что процесс возвращения ученых идет уже много лет, но он не связан ни с какими инициативами правительства. «Это упрощенный подход – пред-

ставлять, что можно нажать кнопку и все сразу придет обратно, – говорит г-н Егерев. – В действительности миграции являют собой динамическое равновесие». Эксперт приводит сравнение с водой, нагретой до 100 градусов: часть молекул испаряется, в то время как другая конденсируется. Точно так же выпускники российских вузов уезжают за рубеж работать и учиться, потом возвращаются, потом могут снова уехать. «Это нормальная ситуация: возможность стажироваться за рубежом не вредит науке, а помогает ей», – отмечает президент ассоциации «Российский дом международного научно-технического сотрудничества» Борис Салтыков. Впрочем, динамическое равновесие в любой момент может измениться в ту или иную сторону: если отечественная экономика сумеет совершить модернизационный скачок, возвращение ученых может действительно стать массовым. Но для этого нужна серьезная реформа науки. «И схемы финансирования, и схемы оценки продукта должны быть открытыми, – утверждает Дмитрий Сучков. – То есть публиковаться необходимо только в журналах, цитируемых в мировом сообществе. В молекулярной и клеточной биологии, биохимии и генетике таких российских журналов нет. Это будет означать закрытие большинства отечественных изданий, переход остальных на английский язык и на схему peer review [оценка результатов ученого его коллегами. – Прим. «РБК»], причем обязательно с зарубежными редакторами. Тех, кто сможет публиковаться в таких условиях, и надо поддерживать. Остальные либо подтянутся, либо исчезнут, а на их место с удовольствием придут ученые из-за рубежа». И, напротив, если все будет стабильно ухудшаться, о репатриации мозгов придется забыть.

Компанейские парни

Есть один далеко не праздный вопрос: зачем возвращать специалистов физически? Мировая наука, особенно при-

За длинным юанем

В Китае важным фактором возвращения мозгов стало изменение парадигмы взаимоотношений государства с учеными. Госпрограмма предусматривала приезд ученых не просто в страну, но и в родные города – мэрии должны были предоставлять репатриантам солидные бонусы: так, ученые Чанцзяна получают около 100 тыс. юаней в год (15 тыс. долларов) и премии в размере 10–24 тыс. юаней, а также субсидии на оплату жилья. На фоне экономического бума ученый стал в Китае фигурой высокого социального статуса, у него появились хорошие перспективы для построения карьеры, в том числе редкая возможность самому разработать исследовательскую программу с нуля. Уровень университетов, лабораторий и предпринятый вырост настолько, что они смогли привлечь эмигрировавших граждан на основе свободной конкуренции. При всем этом китайская программа репатриации предусматривала возвращение всего лишь 150 ученых.

Всерьез
о возвращении ученых
можно было говорить
лет 10 назад, а сейчас
ситуация не зависит
от инициатив
государства





Спасительный лоу-тек

В отличие от хай-тека так называемый лоу-тек («низкие технологии» – швейная, строительная, пищевая промышленность) может напрямую питаться результатами лабораторных исследований. Так, по информации Российского НИИ экономики, политики и права

в научно-технической сфере, компания «Вимм-Билль-Данн» буквально сметает выпускников и даже студентов химфака МГУ, которые служат производящей силой. То же самое делают и многие строительные компании, ведь хороший химик может прямо в лаборатории «замутить» мелкодисперсный цемент. Аналогичные примеры хайтека пока редки, но они есть: эксперты упоминают новосибирское НПО «Луч», работники которого поставляют материалы и технические устройства по госзаказам, получая вполне приличные зарплаты.

кладная, сейчас принимает отчетливо «компанийский» характер: международные концерны привлекают лучших специалистов со всего мира и наука в наши дни перестает быть национальной. В этом аспекте план Минобрнауки РФ может выглядеть как противодействие генеральной линии прогресса. Примечательно, что инноватив Сколково, который правительство рассматривает как локомотив модернизации, все равно опирается на помощь международных компаний – Microsoft, Boeing. «Сейчас все передовые научные центры интернациональны, – констатирует директор по технологической политике ООО «Майкрософт Рус» Олег Сютин. – Технологический институт «Сколково», в котором наша компания будет принимать участие, – это экосистемный проект, его локализация в России должна привлечь поток кадров, обеспечить связь между российской и мировой наукой». Другой проект Microsoft – создание Центра коллективного доступа к IT-технологиям – направлен именно на интеграцию российской науки в мировую, а не на развитие национальной академической школы.

Вместо физического возвращения специалистов можно обойтись эффективной работой с диаспорой. «Этим сейчас занимаются многие страны – Чили, ЮАР, Албания, Великобритания», – уточняет Сергей Егоров. Среди методов – создание виртуальных землячеств, приглашение уехавших специалистов для чтения лекций, работа со студенческими группами и т.д. «Нужно вести совместные амбициозные исследовательские проекты, – рассуждает директор HP Labs в Санкт-Петербурге Владимир Полутин. – Способствовать

созданию крупного частного университета (такого, как Стэнфорд, MIT) с приглашением русскоязычных профессоров к чтению лекций, постановке задач для исследований, участием в конференциях высокого уровня». Помимо государства тут снова могут помочь международные компании. «У HP Labs есть опыт приглашения российских ученых, уехавших на работу за границу, для чтения лекций и проведения семинаров в отечественных вузах, – говорит ведущий менеджер HP по работе с государственными и образовательными учреждениями в России и странах Центральной и Восточной Европы Игорь Белоусов. – Так, в сентябре 2010 года ведущий научный сотрудник HP Labs в Пало-Альто Александр Братковский провел серию семинаров в Институте физических проблем им. П.Л. Капицы РАН».

Наконец, компании могут заинтересовать репатриантов работой. «Люди вернуться, если им предложить достойную зарплату и интересное занятие, – утверждает замгендиректора по новым технологиям компании «Биннофарм» Тарас Николаев. – Государство тут само не справится, скорее

это сделают частные компании, поскольку они производят дорогую продукцию с высокой маржинальностью и, следовательно, могут привлекать специалистов узкого профиля. Если удастся сотрудничество с «Роснано», мы просто обязаны будем восполнить дефицит кадров нашими зарубежными соотечественниками. Зарплаты у нас уже сейчас на уровне: например, мой личный доход – предмет зависти для моих однокурсников в США». Частные компании могут способствовать избавлению от одной из главных бед российской прикладной науки – отсутствия промежуточного звена между лабораторией и заводом. В СССР роль такого звена играло конструкторское бюро: оно претворяло результаты исследований в прикладные технологии. В 1990-е этот костяк корпоративной науки был разгромлен. Пока он не восстановится, отдача от хай-тека в принципе невозможна – не математические формулы же потреблять предприятиям. «Государство тратит на фундаментальные исследования много средств, но они раздаются бесмысленно, – делится мнением г-н Николаев. – А мы в союзе с МГУ придумали специальную структуру – целый биотехнологический кластер, который стал бы звеном между исследованиями и производством. Когда к нам приезжал премьер-министр Путин, мы ему рассказывали об этих планах, они его заинтересовали». Сколково, по словам эксперта, попытка такой же интеграции науки и производства. И это не единственный пример: удастся Сколково – будет развиваться биотехнологический инноватив Алабушево. Словом, эпитет «экосистемный» в определении всех попыток привлечения работающих за рубежом специалистов неслучаен: возвращение ученых не самоцель. Цель – развитие отечественной науки и наукоемкого бизнеса в целом: если они сумеют выйти на мировой уровень, вернутся и специалисты. Но не наоборот.



Частные компании помогут справиться с главной бедой прикладной науки – отсутствием промежуточного звена между лабораторией и заводом

В подготовке материала участвовала Мария Молдина

4

УРОКА КОРЕИ

В XX веке Южная Корея успешно решила задачу модернизации. Но сегодня, чтобы избежать стагнации, страна вынуждена ставить перед собой новые цели | Александр Зотин



Сеул похож на Токио и Шанхай одновременно. На первый – удобством для жизни и отличными дорогами, на второй – толчеей на рынках ширпотреба а-ля Черкизон. Так и вся Республика Корея: последовав когда-то японским путем, она добилась того, что удалось немногим. Кто сегодня помнит, что после войны 1950–1953 годов Южная Корея была беднее Северной? Через полвека «южане» вплотную приблизились к уровню развитых стран: по ВВП на душу населения республика ненамного отстает от Израиля и опережает Новую Зеландию. Именно Корея подала пример Китаю, причем в отношении не только того, как провести авральную модернизацию, но и того, как жить после ее завершения, – КНР сейчас на подходе к этому новому этапу. А перед Южной Кореей стоят уже другие задачи: ее догоняющее развитие исчерпало себя. Экономике нужна новая модернизация – но в иных отраслях и иными методами.



Корея подала Китаю пример. Причем не только того, как проводить авральную модернизацию, но и того, как ЖИТЬ ПОТОМ. Китай к этой проблеме подходит только сейчас

Низкий старт

Перед амбициозным генералом Пак Чжон Хи, который оказался у власти 49 лет назад, стоял непростой вопрос: как достичь мощного роста при скудости природных ресурсов, бедности и низкой образованности населения? Экономическое развитие Южной Кореи в 1970-е определялось двумя основными факторами. Во-первых, важную роль играла традиционная для конфуцианской Азии высокая трудовая культура (рисовое земледелие невозможно без сплоченного труда). На заре модернизации, когда дешевая и дисциплинированная рабочая сила была чуть

ли не единственным конкурентным преимуществом страны, с правами граждан здесь особо не церемонились. Жесткая военная диктатура подавляла инакомыслие в политической сфере и пресекала любые попытки бесправных трудящихся улучшить свое положение. Так, специальный декрет правительства от 1971 года приравнял участие в забастовках к государственному преступлению.

Во-вторых, с самого начала ставка была сделана на экспортно ориентированные отрасли. На первом этапе приоритет отдали легкой промышленности – пошиву одежды, выпуску тканей, мел-



В Южной Корее строят все более сложные корабли: только так можно противостоять конкуренции китайских фирм

ких бытовых приборов. Выбор был продиктован простой логикой: все это сферы производства, где можно использовать неквалифицированную рабочую силу. Ради построения таких отраслей правительство начало пестовать крупные компании, которые впоследствии стали известны как чеболи, – Samsung, Daewoo, Hyundai, KIA, Doosan... Южная Корея во многом опиралась на успешный пример модернизации Японии. Интересно, что для обозначения корейского понятия «чеболь» и его японского аналога (в Стране восходящего солнца слово звучит немного двусмысленно для русского уха – zaibatsu) используется один и тот же иероглиф, причём китайского происхождения.

Чеболям предоставлялись льготные кредиты и госгарантии по иностранным займам, в их распоряжении были дешёвые трудовые ресурсы. Но требования предъявлялись высокие: критерием успеха считался прежде всего захват зарубежных рынков. «Всем выдавалась специальная экспортная субсидия, размер которой менялся в зависимости от обстоятельств, – рассказывает профессор эко-

номики сеульского Университета общественной политики и менеджмента Ен Го Ю. – Государство всячески подстегивало чеболи к конкуренции на внешних рынках: сумел экспортировать продукции на столько-то долларов – получи за это еще столько-то вон от правительства». На тех же принципах поощрения основывались и другие стимулы для компаний: льготные банковские кредиты, налоговые послабления и т.д. находились в прямой зависимости от объемов экспорта. В этом заключается основной урок корейского экономического чуда для всех желающих его повторить: модернизация невозможна без конкуренции. Условия для развития чеболь были благоприятными, но не тепличными. И лишь с выходом на мировые рынки с их жесткой конкуренцией южнокорейские компании стали по-настоящему жизнеспособными.

7000 над уровнем бедности

Этот урок пригодился в первую очередь самой Корее на следующем этапе ее развития. Не пытаться диктовать рынкам (это все равно бессмысленно), но следовать за ними, искать новые ниши и занимать их, побеждая соперников, – подход был именно таким. «По мере того как в 1970-х нарастала глобальная конкуренция и входные барьеры для трудоемких товаров из стран третьего мира становились выше, акцент в экономической политике смещался в сторону тяжелой и химической промышленности, – пишет автор книги «Азиатская стратегия торговой марки», приглашенный лектор бизнес-школы INSEAD Мартин Ролл. – В этот период под влиянием правительства ресурсы были перераспределены в пользу отдельных секторов, что повысило экономический рост». Происходит качественный сдвиг: первый этап модернизации начал приносить плоды. Вслед за химической промышленностью, металлургией и судостроением встала на ноги автомобильная индустрия, за ней – производство электроники. Текстильная промышленность, являвшаяся лидирующей отраслью еще в 1980 году, к 2005-му стала лишь десятой. Осваивая новые сферы, страна все дальше уходила от простой, но не слишком доходной легкой промышленности к развитию секторов с большей добавленной стоимостью, требовавших все более квалифицированных кадров.

В 1988-м Южная Корея достигла важного рубежа – подушевого ВВП в 7 тыс. долларов. Почему значима именно эта отметка? Экономист Ангус Мэдисон проанализировал показатели четырех десятков экономик, преодолевших этот рубеж за последнее столетие. Любопытное дело: в 31 стране из 40 экономический рост в последующие 10 лет резко замедлялся – в среднем на 2,8 процентного пункта. По данным Morgan Stanley, Япония покорила свой «семи тысячник» в 1969 году – и в следующее десятилетие потеряла 4,1 процентного пункта роста. Южная Корея сделала это в 1988-м – и падение составило лишь 2,4 процентного пункта. Примечательно, что к подушевому ВВП в 7 тыс. долларов по итогам 2010 года должен подойти Китай.

Япония скатилась в стагнацию и дефляцию, так и не сумев до конца преодолеть наследие zaibatsu. Попытки выкорчевать его и посадить западные

Костыли модернизации

Многие правительства пытаются поддерживать создание высокотехнологичных производств. Пример индустрии полупроводников весьма показателен: далеко не всегда подобные затеи приносят успех. Этот сектор в разных странах мира развивался, опираясь на помощь государства. Еще в 1950 году американская Fairchild Semiconductor получала более 80% выручки за счет госзаказов. В 1970–80-е Япония также отнесла эту отрасль к стратегически приоритетным и вложила в нее огромные средства. Позже к гонке подключились Южная Корея и Тайвань. Их инновацией стало использование модели производства полупроводников, разработанных сторонними фирмами, что снижало себестоимость продукции. В итоге на рынке возникла острейшая конкуренция: в 1990-х из большой игры выбыли такие гиганты, как NEC и Texas Instruments, а в лидеры вышел Samsung. Многие хотели повторить успех корейцев и тайваньцев, но пока этого никому не удалось.

Инновационные успехи и провалы
Государственные вложения в кластеры полупроводниковой промышленности*, млрд долл.



*Страны, где кластеры сохранили высокую долю на мировом рынке, отмечены зеленым; те, в которых они прекратили существование или потеряли конкурентные преимущества, – красным. Диаграмма основана на экспертных оценках инвестиций и конкурентоспособности

Источник: McKinsey Global Institute

стандарты корпоративного управления предпринимались там еще американскими оккупационными властями. Тем не менее на традиционную модель до сих пор опираются многие корпорации. Кроме того, японцы по-прежнему больше любят сберегать, нежели тратить. Со схожими проблемами – засильем крупных, неповоротливых и малоэффективных государственных компаний и слабым потреблением – и плюс к тому с низким уровнем жизни сталкивается сегодня КНР. И если внутренний рынок правительству и правящая Коммунистическая партия пытаются хоть как-то развивать, то госкомпании пока лишь наращивают мышцы.

Какое же решение «проблемы 7000» предлагает Южная Корея? По мере того как осуществлялся сдвиг к более «сложным» отраслям, рос уровень образования людей, формировался средний класс. Происходили политические изменения: «диктатура развития» превращалась в демократическое

и их финансовые издержки более чем вдвое превышали издержки их основных торговых партнеров, – пишет в докладе «Промышленная трансформация, движимая чеболями» профессор Ан Чун Ён из Университета Чун-Ан. – С целью преодоления финансовых трудностей чеболи расширяли и диверсифицировали бизнес, вместо того чтобы сокращать его. Со временем это делало экономику Южной Кореи все более уязвимой для внешних шоков, и свидетелями последних мы стали в период азиатского кризиса». Результат не заставил себя ждать: 11 из 30 крупнейших чеболей были разорены, а правительству пришлось просить о помощи МВФ, причем ее размер на тот момент был крупнейшим за всю историю фонда – 57 млрд долларов. На погашение обязательств обанкротившихся банков и компаний, а также выкуп «плохих» активов государство вынуждено было пожертвовать примерно 18% ВВП.

Однако, подчеркивает Ан Чун Ён, в ходе кризиса Южная Корея удивила мир дважды. В первый раз – глубиной падения, во второй – скоростью восстановления. Если в 1998 году ее экономика жалась на 6,7%, то уже в 1999-м она вышла на положительные темпы роста и показала рекордный профицит торгового баланса – 41,3 млрд долларов. Азиатский кризис послужил катализатором дальнейших перемен в экономике, уверен Мартин Ролл. «Южная Корея пережила быстрое сокращение размеров экономики и перестройку, затронувшую не только экономическую политику, но саму философию чеболей», – поясняет эксперт. Образцами для подражания стали Samsung и LG. Обе компании провели сокращение персонала и избавились от многих подразделений. Также они увеличили инвестиции в исследования и разработку технологий и сосредоточили усилия на создании узнаваемых брендов. А власти сняли жесткие ограничения на прямые иностранные инвестиции для многих отраслей.

Кризис 2008–2009 годов показал, что урок 1990-х выучен на отлично. «Период глобальной рецессии страна умудрилась пройти без потерь: в 2009-м ВВП вырос на 0,2% – существенное достижение, учитывая, что другие развитые экономики показали отрицательную динамику», – говорит эксперт ОЭСР по Республике Корея Ю Бен Су. – В финансовой системе отсутствовали пузыри, курс воны на время снизился, однако быстро восстановился, а промышленные гиганты избежали соблазна массовых увольнений и не прогадали: глобальный спрос на южнокорейские товары уже перекрыл докризисные максимумы». Ожидаемые правительством показатели роста ВВП в 2010-м тоже впечатляют – 5%. Если этот прогноз сбудется, у Южной Кореи будет лучший результат среди стран – членов ОЭСР.

«Сэндвич» – пища для ума

Однако текущий успех не гарантирует удачи в будущем. Новую проблему страны формулирует председатель совета директоров ГК «Тройка Диалог» Рубен Варданян, входящий в Консультативный совет по образованию, науке и технологиям при президенте Республики Корея. «Последние 40 лет корейцы испытывали настоящий драйв, пытались догнать Япо-

На шаг впереди
ВВП на душу населения, тыс. долл.*

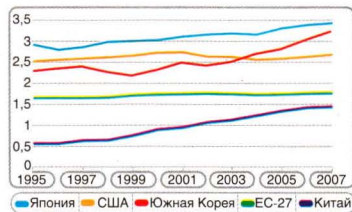


Источник: расчеты Ангуса Мэдисона



Корейской электронике
удается
сохранять
неплохие
позиции
на рынке

За науку
Инвестиции в исследования и разработки,
% ВВП



Источник: ОЭСР

государство. Стала иной и логика дальнейшего роста. Притом что экспортная ориентация осталась столпом экономики, развивался внутренний рынок. А одно из условий его стабильности – высокий уровень жизни населения. С того самого момента дешёвая рабочая сила больше не является конкурентным преимуществом страны. Новый залог лидерства – мощная промышленная и инновационная база. Благо к тому времени южнокорейские компании перешли от инженерного анализа (проще говоря, воссоздания чужих технологий по готовому продукту) к разработкам собственных решений.

Пропась? Трамплин!

Но деревья не растут до небес, и азиатский кризис конца 1990-х продемонстрировал это со всей наглядностью. «В условиях «режима высокого роста» и без того перекредитованные чеболи испытывали хроническую избыточную потребность в капитале,

нию. Теперь цель фактически достигнута, и перед нацией встала проблема, как развиваться дальше, – отмечает г-н Варданын. – Для этого и был создан совет при президенте, который ведет поиск новой цели для страны, чтобы ее жители не потеряли того драйва, с которым жили в предыдущие годы».

В республике растет обеспокоенность в отношении устойчивости стратегии модернизации. Виной тому так называемый эффект сэндвича: Южная Корея зажата между западными и японскими конкурентами в высокотехнологичных секторах с одной стороны и китайцами в областях промышленности с меньшей добавленной стоимостью – с другой. «Проблему «сэндвича» хорошо понимают в стране, – говорит профессор Университета Кукмин в Сеуле Андрей Ланьков. – Отсюда активные попытки развернуть собственные НИОКР, которые поддерживаются государством и финансово, и организационно. Корея в 2010 году находится на третьем месте в мире по доле НИОКР в ВВП».

Не дремлет и южнокорейский бизнес. «Во-первых, автомобили становятся похожими на сырьевые товары, поскольку современные автотехнологии доступны все более широкому кругу стран и компаний. Автопроизводители из-за этого вынуждены чаще полагаться на эмоциональную привлекательность своей продукции, – поясняет директор международного департамента по связям с общественностью KIA

Motors Майкл Чу. – Во-вторых, в условиях нынешней экономической нестабильности нужна гибкая глобальная стратегия продаж. В-третьих, все больше государств вводят более жесткие требования к экологической безопасности и энергоэффективности». KIA еще в 2006-м сделала стратегическую ставку на дизайн автомобилей, пригласив из Германии экс-главу дизайнерских отделов Audi и Volkswagen Питера Шрейера, и не прогадала: в кризисном 2009 году она увеличила продажи на 20,1% по сравнению с 2008-м и получила рекордную прибыль.

Наступлением конкурентов из Поднебесной озабочены судостроители. «Китай действительно близок к тому, чтобы догнать нас, – рассказывает представитель Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering (DSME) Ли Сан Кю. – Но мы всегда будем на шаг впереди. Стратегия DSME заключается в переходе на более высокотехнологичную продукцию. Многие коммерческие суда просты и дешевы в производстве, скажем контейнеровозы, танкеры и сухогрузы. Мы же концентрируемся на сложных и дорогих судах, в частности на танкерах для транспортировки сжиженного природного газа и специальных плавучих платформах. Технологии их строительства требуют определенных разработок в смежных отраслях, например в электронике и инженерии».

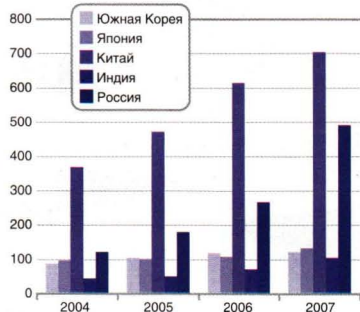
Взлет на 747

Чтобы не стать лакомой для конкурентов «начинкой сэндвича», южнокорейским компаниям вряд ли достаточно просто усовершенствовать имеющиеся технологии. Надо так же четко, как раньше, обозначить новые приоритетные отрасли. Ведь текущие задачи страны теперь более амбициозны, чем прежде «догнать Японию». Президент Республики Корея Ли Мён Бак представил план «Корея 7-4-7», цифры в названии которого указывают на поставленные цели до 2020 года: удерживать темпы роста экономики на отметке 7% в год, достичь уровня ВВП на душу населения в 40 тыс. долларов и стать седьмой экономикой в мире. Новыми же приоритетными отраслями объявлены атомная и оборонная промышленность. И успехи уже есть. Так, в декабре 2009-го консорциум южнокорейских фирм заключил контракт на строительство атомных станций в ОАЭ, при этом правительство поставило перед ними задачу отказаться от зарубежных подрядов на поставку комплектующих – все нужно делать самостоятельно. Ставка на ВПК тоже кажется оправданной: в прошлом году объем экспорта вооружений Южной Кореи составил 1,17 млрд долларов, а по итогам 2010-го власти прогнозируют достижение рекордного уровня в 1,5 млрд. К традиционным покупателям – Турции, Индонезии, Австралии, Японии и ОАЭ – присоединится и Россия, ведь французские вертолетоносцы класса «Мистраль», в приобретении которых заинтересована Москва, производятся на верфях южнокорейской STX Corp.

Одним из главных факторов успеха страны, по мнению Рубена Варданына, когда-то стало точное выделение приоритетных отраслей, которым правительство оказывает всяческую поддержку, что позволило не распылять средства. Действительно, за последние полвека стратегия ни разу не подвела. Однако выбрать приоритеты мало – вопрос в том, как проводить подобную политику. И в этом отношении Южная Корея преподала несколько важных уроков всем государствам, задумывающимся о модернизации.

Россию ее опыт убеждает прежде всего в том, что модернизация немыслима без конкуренции. Преобразования не вытянуть на плечах одних лишь налогоплательщиков и потребителей, питая неэффективные отрасли госзаказами и призывая покупать отечественное. Только выход на мировые рынки с их жесткой конкуренцией может показать, чего на самом деле стоит тот или иной сектор экономики. Япония корейский пример демонстрирует, что модернизация невозможна без глубинных перемен: порой необходимо в корне пересмотреть свои взгляды на жизнь и традиции. Даже когда кажется, будто особенности менталитета – нечто совершенно неприкосновенное. Вывод для Китая в том, что при модернизации нужно учитывать интересы граждан. Без их свобод – политических или потребительских – она рано или поздно зайдет в тупик. Наконец, урок для всех заключается в том, что модернизацию нельзя просто провести, завершить, а потом забыть и жить при ней, как при коммунизме. Ведь сама суть модернизации – в постоянном движении, в непрерывных переменах.

Голосуют долларом
Накопленные иностранные инвестиции,
млрд долл.



Источник: ОЭСР

Предлагаем ТОЛЬКО ОДИН вариант правды

Генеральный директор компании «SAP СНГ»
Владислав Мартынов – о том, как повысить
эффективность вашего бизнеса | Мария Симонова

Сотрудники SAP, ведущего в мире поставщика программных решений для управления бизнесом, превосходство своей компании над конкурентами считают медицинским фактом. А на быстро меняющемся рынке информационных технологий такой диагноз, вернее, его осознание может стать началом конца. О том, какие меры принимает IT-лидер для сохранения своих позиций и что нового он придумал для решения чужих проблем, в интервью журналу «РБК» рассказал генеральный директор компании «SAP СНГ» Владислав Мартынов.

«Во время революций все матерятся»

Ваше лидерство признают как неоспоримый факт.
Это не усыпляет бдительность?

Я знаю примеры, когда компании доминировали в определенном сегменте рынка, смотрели на других надменно и это приводило их к кризису. В лидерстве есть риски, которые мы хорошо понимаем. Обратите внимание, как стремительно меняется сфера информационных технологий. Еще недавно Google был известен только своей поисковой системой, а теперь конкурирует с Apple и Microsoft как производитель мобильных операционных систем. Сегодня расслабишься и завтра – казалась бы, на пустом месте – увидишь взрослого соперника. Поэтому мы активно занимаемся перспективными исследованиями. Инвестируем миллиард евро в год в новые разработки по автоматизации управления бизнесом – больше, чем любая другая компания в мире.

Чтобы не потерять лидерских позиций, прогнозируем, что будет пользоваться спросом года через два, как изменится поведение клиентов, какие появятся технологии и на что они повлияют. Допустим, еще три года назад никто и не предполагал, что бизнесом можно будет управлять с iPad, причем с хорошей скоростью обработки данных,

да и самих iPad тогда еще не было. А теперь это реальность. Для того чтобы держать руку на пульсе, мы работаем в тесной связи с пользователями. Регулярно собираем так называемый консультационный совет, в который входят топ-менеджеры компаний – наших клиентов из разных отраслей. Интересуемся, какие тенденции намечаются на их рынках, что нового они хотели бы видеть в наших решениях. Их подсказки и наши исследования позволяют оставаться в тонусе.

И что можно спрогнозировать в поведении клиентов, чтобы заложить это в автоматизированные системы управления бизнесом?

Много чего. Смотрите, через пять лет сотрудниками многих предприятий будут молодые люди, которые выросли в социальных сетях, в Интернете. Их модель поведения наверняка найдет отражение в их рабочих привычках, и это нужно учитывать. Мы уже сейчас продумываем различные аспекты и получили интересные результаты. Например, раньше в ERP-системах [системах планирования ресурсов компании. – Прим. «РБК»] использовался структурированный поиск данных, который требовал определенных четких запросов. Сегодня мы работаем над тем, чтобы организовать этот процесс так просто, словно вы ищете информацию в «Яндексе» или Google. То есть вы набираете в системе запрос в произвольной форме, скажем «продажи в Московской области», и получаете список ссылок, рассортированных по релевантности.





Такой поиск уже функционирует в аналитических решениях SAP Business Objects.

Когда компания SAP покупала разработчика мобильных приложений для бизнеса Sybase, многие говорили, что она нацелилась на революцию и в этой сфере.

Что-то прорывное уже есть?

Революция как раз сейчас и происходит.

И каковы ее плоды? Некоторые решения

ведь были и два года назад.

Только те боссы, которые устанавливали

себе на смартфоны программы,

позволяющие с помощью телефона

наблюдать за тем, что делается у них

на предприятии, лишь матерились.

Потому что коммуникаторы зависали,

информация терялась...

Во время революций все матеряется. Здесь речь о готовности всех элементов инфраструктуры к инновациям. Вероятно, у тех руководителей, о которых вы говорите, был нестабильный и низкоскоростной доступ в Интернет. Но влияние этого сдерживающего фактора уменьшается. И в Москве, и по всей России распространяется 3G – технология мобильной связи третьего поколения, Глобальная паутина становится все доступнее. Этого, впрочем, недостаточно для обеспечения комфортной скорости работы. Когда множество пользователей одновременно через мобильный телефон или iPad подключаются к корпоративной автоматизированной системе – это гигантский массив данных, запросы могут обрабатываться медленно. Поэтому SAP сегодня активно инве-

стирует в совершенствование технологии ускоренной обработки данных, которая называется In-Memory. В этой сфере уже много интересных ноу-хау. Мы планируем выпустить решение, которое радикально повысит доступность и скорость обработки деловой информации.

Вы сейчас показываете мне, как работают

приложения SAP на ваших iPad и iPhone.

А кому-то не нравится продукция Apple.

Есть ли решения для других девайсов?

Есть приложения для BlackBerry, готовятся к выпуску решения для Windows Phone (Windows Mobile). Иными словами, скоро управлять бизнесом с помощью продуктов SAP можно будет практически с любых мобильных устройств. Пока же возможностей больше у пользователей iPhone и iPad, ведь именно продукция Apple сегодня очень популярна и есть почти у каждого бизнесмена.

Вопросы эффективности

Как за два кризисных года изменился спрос на интегрированные бизнес-решения SAP?

Изменилась структура спроса, стали более востребованными продукты по бизнес-аналитике. Большой интерес к нашим решениям теперь проявляют предприятия госсектора, банковской сферы, машиностроения. На российском рынке самый сильный спад был в конце 2008 – первом квартале 2009 года, затем два квартала ситуация выравнивалась, а сейчас мы наблюдаем рост. Насколько существенный – скажем в марте следующего года. Вообще, в кризис акционеры крупных компаний продолжали инвестировать в проекты трансформации бизнеса, так как вопрос внутренней эффек-

тивности приобрел первостепенное значение. А наши решения помогают повысить дисциплину, сфокусироваться на выполнении поставленных задач, быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и пр. Приведу пример. В 2008 году завершилось внедрение SAP SRM для управления поставками и закупками в «Сургутнефтегазе» – компании, на которую приходится около 14% добычи нефти в России. И уже можно говорить о результатах этого проекта. Электронные торги стали прозрачными, их продолжительность в каждом отдельном случае сократилась до семи-десяти дней, снизилась на 9% стоимость материально-технических ресурсов, закупаемых компанией.

И все же пока не на всяком предприятии есть ERP-система...

К сожалению, это правда. В апреле прошлого года международная консалтинговая компания McKinsey представила исследование, посвященное производительности труда в российской экономике, в котором, в частности, отмечалось, что в среднем производительность труда в нашей стране в 4 раза ниже, чем в Америке. И среди главных причин – невысокий уровень применения информационных технологий. Ведь одно только внедрение автоматизированной системы управления бизнесом уже повышает эффективность предприятия.

Это действительно так?

Волгоградская компания «Евроимпорт», например, которая поставляет и обслуживает котельное и газорегуляторное оборудование, за счет использования решения SAP Business One увеличила количество клиентов на 60%. Или взять известный многим концерн «Калина», производящий косметику и продающий ее в России и Германии. «Калина» внедрила стандартную ERP-систему и, кроме всего прочего, улучшила показатель дебиторской задолженности. После того как в финансовых отношениях с контрагентами появилась прозрачность, когда представлялась возможность отслеживать сроки и потоки платежей, стали своевременно предприниматься действия для предотвращения просрочки. В день задолженность уменьшилась на 15–30 млн рублей. Это был практически мгновенный эффект. И таких примеров немало. После внедрения решений некоторые проблемы «вылечиваются» автоматически. Многие клиенты, в частности, рассказывали, что ERP-системы позволили им вести аргументированный диалог с налоговыми инспекторами. Раньше, когда компаниям предъявляли претензии в отношении неуплаты части налогов, не всегда получалось доказать, что в отчетах все правильно: слишком много бумаг, а данные разрознены. Поневоле возникали сомнения: вдруг претензии обоснованы? Система же позволяет сказать: «А у нас все ходы записаны». Найти информацию можно быстро, и оперировать ею легко и просто. Причем без политики. Ведь отчеты генеральному директору представляются живые люди, у которых могут быть свои интересы, и у каждого из них – своя правда. ERP-системы предлагают только один вариант правды.

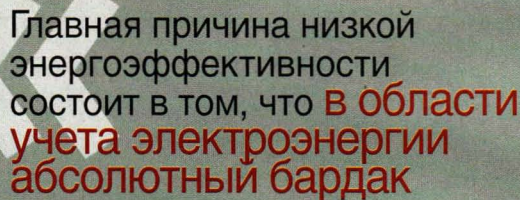
Налоговые претензии – большая тема.

Почти как энергоэффективность.

Вторую проблему ваши решения не «лечат»?

У нас есть такие специализированные решения. Технологии SAP уже используются, например, на предприятиях «МРСК Центра». Филиал этой компании – «Белгородэнерго» – реализует один из первых в стране проектов по интеграции так называемых умных счетчиков. Кстати, летом на Петербургском международном экономическом форуме обсуждалась тема энергоэффективности, и директор одной из профильных компаний подчеркнул, что главная проблема – отсутствие качественного учета распределения и потребления энергии. Конечно, есть и технологические упущения, и оборудование устарело, добавил он, но первостепенная задача, требующая срочного решения, связана с тем, что в области учета абсолютный бардак. Мало кто из руководителей предприятий этой отрасли может сказать, когда и на каком участке у него возникнут пиковые нагрузки, в какое время и какие именно дополнительные мощности придется подключать, почему и где конкретно случаются перебои с поставкой энергии.

Смотрите, существуют потребитель и поставщик. На конечных точках их взаимодействия все понятно. А вот в том, что происходит в процессе (это касается распределения как самой энер-



Главная причина низкой энергоэффективности состоит в том, что в области учета электроэнергии абсолютный бардак

гии, так и финансовых потоков), фактически полная неразбериха: никто точно не знает, за что он платит или получает деньги. У SAP очень большой опыт наведения порядка в этой сфере, мы можем рассказать, как это делают в ведущих странах мира. Совсем недавно, кстати, проект внедрения решения SAP AG для интеллектуальных измерений электроэнергии начала реализовывать южнокорейская телекоммуникационная компания KT Согр.

А ваши конкуренты могут об этом рассказать?

Спросите у них. Но я сомневаюсь.

Поначалу неуспешные проекты были?

Я о таких не знаю: никто не жаловался. Безусловно, любой проект внедрения автоматизированной системы проходит определенные этапы, на которых возникают сложности. Но эти сложности нельзя назвать экстраординарными. Случаев, чтобы кто-то сказал: «Хватит, я передумал, прекращаем работу», не было. Всегда все решается в рабочем порядке.

Бизнес на вырост

А у вас не возникло желания от чего-то отказаться? Допустим, от развития проектов на предприятиях малого и среднего бизнеса. Этот сектор давно заявлен SAP как приоритетное направление, но особых результатов пока не видно.

Согласен, что в доходах компании доминирует доля крупного бизнеса. Но если взять объем продаж SAP в сегменте, который авторитетная аналитическая компания IDC определяет как средний бизнес, то мы и тут среди лидеров. Более того, мы считаем, что, инвестируя сейчас, в период кризиса, в продукты для небольших предприятий, сможем быстро завоевать существенную долю этого рынка. Скажу больше. Думаю, уже в следующем году мы объявим о росте в данном направлении. Я пока не имею права разглашать финансовые показатели. Но надеюсь, что «SAP СНГ» перевыполнит те обязательства, которые взял на себя в начале года [планировалось увеличение оборота в сегменте среднего бизнеса на 30%. – Прим. «РБК»].

В долгосрочной перспективе, лет через пять, такие компании будут формировать 40–50% наших клиентов. Нужно добавить, что в понимании SAP малыми и средними являются предприятия с годовым оборотом до 500 млн евро. А для рос-

го размера, хотя и не по вашим меркам, вы им не заинтересовались бы?

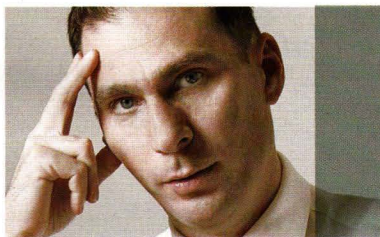
Он бы слишком дорого стоил...

Дороговизна автоматизированных систем управления для малого и среднего бизнеса на базе наших систем предлагаются с фиксированными ценами и сроками внедрения. ERP-решения на базе SAP All-in-One со сроком внедрения три-пять месяцев стоят от 160 тыс. евро, аналитические решения на базе SAP Business Objects со сроком внедрения два-четыре месяца – от 25 тыс. евро. Причем здесь уже учтена стоимость как лицензий, так и услуг по внедрению. Эти цены по силам любому предприятию с оборотом от 2,5 млн евро в год. И если считать, что в среднем такие компании расходуют на информационные технологии около 1% бюджета, реализовать проекты по управлению бизнесом они могут без дополнительных инвестиций, то есть в рамках стандартного IT-бюджета.

С финансовой нагрузкой все понятно.

А доросли ли предприятия малого и среднего бизнеса до систем SAP?

Средний бизнес дорос до автоматизированных систем. Ему это нужно, так как по сравнению с крупным бизнесом он обитает в высококонкурент-



Предприятие с оборотом от **2,5 млн евро** может внедрить проект по управлению бизнесом без дополнительных инвестиций, в рамках **стандартного бюджета**

сийских налоговых служб этот порог составляет всего 60 млн рублей.

Для среднего бизнеса вы предлагаете преднастроенные решения, то есть уже готовые автоматизированные системы управления. Когда костюм шит не по моим меркам, это разве хорошо?

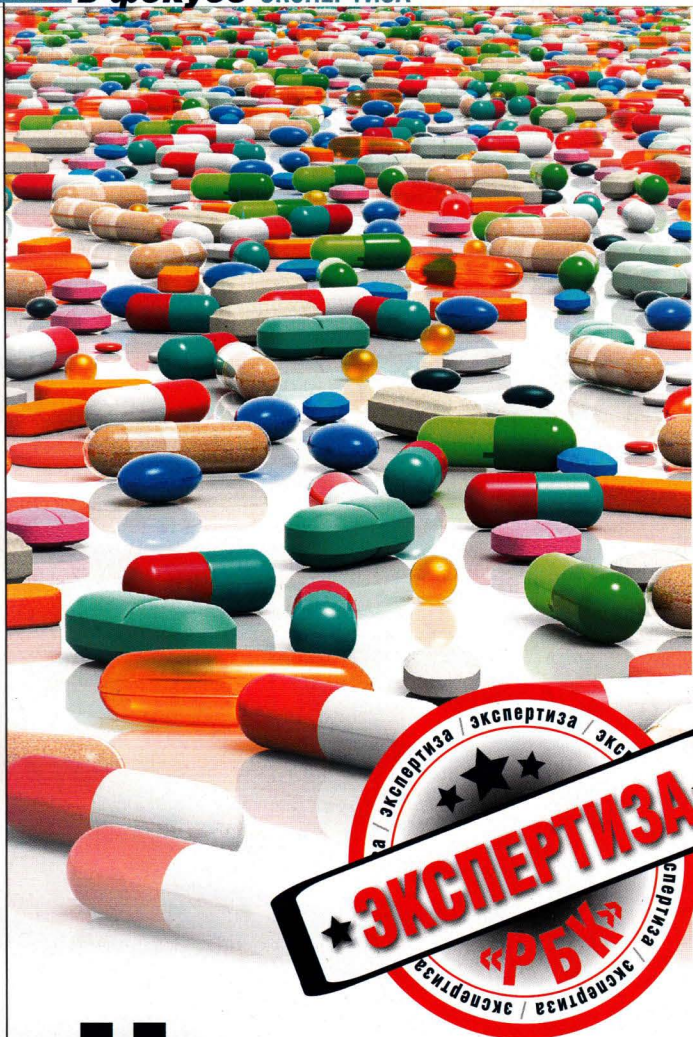
Мы только предлагаем шаблоны, но мы их не навязываем, выбор за клиентом. При этом наши решения легко подстроить под себя. Кстати, готовый костюм иногда сидит лучше, чем сшитый на заказ. И в зависимости от ваших параметров и целей вы можете выбрать нужный вам размер и цвет, к примеру. Так же и с преднастроенными решениями. Это шаблонные предложения: отраслевые решения для розницы, дистрибуции, банков и прочих предприятий и кросс-отраслевые для организации таких бизнес-процессов, как работа с клиентами, управление персоналом, бизнес-аналитика.

Еще один момент – эти продукты разработаны на основе анализа деятельности лучших компаний мира. Вот если из лучшей ткани по лучшим лекалам лучший портной сшил бы костюм ваше-

ной среде. Его предприятия работают в условиях низкой маржи, под жестким прессом конкурентов и должны быть очень организованными и быстрее реагировать на изменения на рынке, чтобы удержаться на нем. Некоторых клиентов SAP более чем устраивает тот факт, что в наших преднастроенных решениях содержится выжимка лучших образцов организации бизнес-процессов и опыта управления наиболее эффективных компаний – мировых лидеров своих отраслей. Клиенты готовы перестраивать свои процессы под систему, потому что новая организация труда и стандарты будут способствовать развитию бизнеса.

А есть такие примеры, когда шаблонное решение помогло компании вырасти?

Тот же самый «Евроимпорт». Там внедрили преднастроенное решение и с теми же ресурсами, что и раньше, увеличили клиентскую базу почти в 1,5 раза. Мы в таком развитии кровно заинтересованы. Одна из причин внимания SAP к небольшим предприятиям – повышая их эффективность и тем самым способствуя их росту, мы готовим себе будущих клиентов в крупном бизнесе. ■



Налетай, подешевело!

Впервые за несколько лет цены в столичных аптеках снизились. Правда, не на весь ассортимент и, вероятно, ненадолго

Ольга Редичкина

Никто не будет спорить с тем, что лекарства относятся к товарам первой необходимости. Когда в семье кто-то заболевает, очень важно, чтобы аптека располагалась близко к дому или к работе, чтобы опасность купить фальсифицированные лекарства была сведена к минимуму и, наконец, чтобы цены на таблетки по возможности не были заоблачными. Часто последние два пожелания находятся в противоречии, если вы выбираете сетевые аптеки: они надежны, но довольно дороги. Правда, в нынешнем году наметилась приятная тенденция: в целом лекарства заметно подешевели, а также сгладилась разница в стоимости препаратов в различных сетях, подчас достигавшая 100%. Журнал «РБК» решил выяснить, с чем это связано и продолжится ли снижение цен в будущем.

Перегнать инфляцию

В прошлом году цены на микстуры и пилюли кусались. Это не субъективное мнение, а выводы Федеральной антимонопольной службы (ФАС). По ее данным, на протяжении всего 2009 года медикаменты дорожали быстрее, чем все остальное: их розничная стоимость подскочила в среднем на 18,8% при официальной инфляции 8,8%. Власти решили продемонстрировать заботу о гражданах и заявили о введении государственного регулирования цен на фармацевтическую продукцию: в рамках этой инициативы правительство утвердило перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств (ЖНВЛС). Начиная с 1 апреля 2010-го каждый производитель обязан зарегистрировать предельную стоимость выпускаемых им препаратов из этого списка и не менять ее в течение года (на медикаменты, не вошедшие в перечень, цены остались «в свободном плавании»), а максимальные оптовые и розничные наценки определяют региональные власти. Эти прописанные первоначально в постановлении правила подтвердил закон «Об обращении лекарственных средств», вступивший в силу 1 сентября.

«Цены на препараты в рублях падали весь этот год, – констатирует директор аналитической компании Segedim Давид Мелик-Гусейнов. – Тому были две причины: государственное регулирование и макроэкономические факторы». Под последними эксперт подразумевает в первую очередь укрепление российской валюты. Однако не все так просто. «С 1 января по 1 апреля 2010-го цены на медикаменты в стране снизились в среднем на 3%. А за оставшийся период – на 1,7%, – отмечает начальник управления контроля социальной сферы и торговли ФАС Тимофей Нижегородцев. – Ревальвация же рубля за это время составила 15–20%».

Жизненно важные

Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств (ЖНВЛС) включает 500 международных непатентованных названий, что соответствует 2 тыс. торговых наименований или 5,7 тыс. лекарственных форм. На долю отечественных препаратов в этом списке приходится 67%. Сегодня в Москве предельная оптовая наценка на ЖНВЛС стоимостью до 50 рублей составляет 20%, розничная – 32%. На препараты от 50 до 500 рублей – 15 и 28% соответственно. Если они стоят свыше 500 рублей – 10 и 15%. По данным Росздравнадзора, в целом по стране во втором квартале 2010-го уровень розничных цен на лекарства из перечня ЖНВЛС снизился на 2,7% по отношению к первому кварталу. На 5,4% упали закупочные цены.

заглянули и в интернет-аптеку «eАптека». Как выяснилось, главный вывод, который мы сделали год назад, – что перед приобретением дорогостоящего препарата стоит обзванивать торговые точки нескольких сетей – своей актуальности не утратил.

Впрочем, надо признать, цены в столичных аптеках более-менее выровнялись. Если раньше разница в стоимости лекарств в различных сетях часто могла составлять 1,5 или даже 2 раза (так, одна таблетка всем известной «Виагры» в «Первой помощи» стоила 308 рублей, а в «36,6» – 610), то теперь мы нашли один-единственный пример, когда где-то средство продавалось в 2 раза дешевле, чем в другой аптеке. Им оказался «Нурофен», который в «eАптеке» предлагают за 55 рублей, тогда как в «Ригле» – за 104. А вот разница в цене такого дорогого препарата, как «Гептрал», изумлявшая в прошлом году (в «А5» его можно было купить за 1639,7 рубля, в «36,6» – за 2967 рублей), исчезла: по результатам нового исследования во всех торговых точках его стоимость колеблется возле отметки 1700 рублей.

Сенсация последнего мониторинга такова: самая дорогая сеть аптек рейтинга 2009 года – «36,6» – потеряла пальму сомнительного первенства. По уровню цен ее обошла «Первая помощь». Общая стоимость 33 включенных в нашу выборку лекарств в «36,6» за год снизилась на 2669 рублей (в прошлом году условно определенная нами «корзина» обошлась бы там в 15 641 рубль, а в этом – всего в 12 972). «С конца 2009-го розничные цены в сети упали почти на 8%, – сказал журналу «РБК» директор по маркетингу УК «Аптечная сеть 36,6» Антон Володькин. – Для возвращения клиентов в наши аптеки была уменьшена стоимость самых востребованных препаратов, в том числе из списка ЖНВЛС. А чтобы прибыль была максимальной, мы проводили тендеры среди поставщиков, добиваясь наиболее низкой закупочной цены. Кроме того, стали больше выпускать товаров под собственной торговой маркой». От себя добавим, возможности опускать цены у «36,6» и сейчас остаются немалые.

«Ригла», видимо, посчитала, что не годится так отставать от конкурентов по уровню цен: год назад стоимость нашей «корзины» составляла там всего 10 789 рублей, а по итогам нового исследования сумма получилась выше более чем на 1000 рублей. Сеть «А5» тоже подорожала: в ней лекарства из

определенного нами списка в совокупности поднялись в цене на 568 рублей. К сожалению, просьбу журнала «РБК» прокомментировать ситуацию пресс-служба «А5» проигнорировала. А в сети «Доктор Столетов» стоимость выбранных для нашего исследования препаратов выросла на 375 рублей. «В этом году снижение розничной наценки в сети составило 5,5% в первом квартале и 4,9% во втором», – сообщила генеральный директор ЗАО «Эркафарм» (управляет сетью аптек «Доктор Столетов») Светлана Кошелева. Может, конечно, там дешевели лекарственные средства, не попавшие в поле нашего внимания...

Борьба за лояльность

Все препараты из нашей «корзины», кроме «Мильгаммы», в наличии были везде: и в сетях, и в интернет-аптеке. Значит, одним удовлетворением спроса на лекарства покупателя не привлечешь и не удержишь – нужны иные подходы. Еще один фактор, влияющий на выбор аптеки, – предложение различных программ лояльности и проведение акций для постоянных клиентов. «В начале этого года у нас стартовала рекламная кампания с провокационным слоганом «Низкие цены – чистая совесть» [организаторы имели в виду чистую совесть продавца. – Прим. «РБК»]. В результате посещаемость аптек выросла на 7–12% в зависимости от региона», – рассказывает Антон Володькин. Еще одну акцию – «Покупай дешевле на 15%» – «Аптечная сеть 36,6» рекламировала на ТВ, и через неделю доля чеков со скидочными купонами в общем объеме увеличилась на 4,3%, а число чеков в целом в разных регионах продемонстрировало рост от 3 до 9%. Также г-н Володькин отмечает, что существенную роль в формировании пула постоянных покупателей играют совместные акции с фармпроизводителями и участие сети в программе лояльности «Малина».

«Доктор Столетов» зашел с другой стороны. «В наших аптеках функционируют центры здоровья кожи, детские студии, в одной из них совместно с компаний «Релаксан» открыт салон ортопедии, – говорит Светлана Кошелева. – Из последних таких реализованных проектов – центр красоты VivaLaVit, где можно бесплатно пройти компьютерную диагностику и с помощью консультантов подобрать средства по уходу и нужные препараты». Но вместе с тем эта сеть, как и «36,6», решила участвовать в бонус-



Сэкономить можно

Журнал «РБК» в прошлом году уже проводил мониторинг цен в пяти наиболее широко представленных в Москве аптечных сетях – это «36,6», «Ригла», «Доктор Столетов», «Первая помощь» и «А5». Сейчас мы повторили исследование. Нас интересовали 33 лекарственных средства, которые покупают чаще других и 10 из которых входят в список ЖНВЛС. А для сравнения мы

Здоровье подешевле Цены на препараты, руб.

Аптечная сеть	Год	«Арбидол» капс. 100 мг №10	«Эссенциале форте Н» капс. 300 мг №30	«Линекс» капс. 25 мг №32	«Виагра» таб. п/о 50 мг №1	«Нурофен» таб. п/о 200 мг №12	«Оциллоксалин» гранулы гомеопатические 6 доз	«Мезим форте» таб. п/о №20	«Пенталгин-Н» таб. №10	«Анаферон» взрос- лый таб. №20	«Колдрекс ХотРем» порошок с вкусом черной смороди- ны №10	Суммарная стоимость 33 пре- паратов, включенных в нашу вы- борку*, руб.	Изменение за год суммарной стоимости 33 препа- ратов, руб.	Рейтинг «РБК»
«Ригла»	2009	Н/д	387	438,6	486	105,32	271	72,73	133,9	158	170	10 789	1093	★★★★
	2010	179	432	380	493,65	104	232	74	106	132	253	11 882		
«А5»	2009	230	365	370	475	107,5	255	70,9	87	147,2	162	11 838	568	★★★
	2010	170	370	345	520	100	276	63	75	152,8	244,3	12 406		
Аптечная сеть 36,6	2009	189	419	505	610	88,92	340	84	84	171	181	15 641	-2669	★★★
	2010	168	395	390	628	58,84	218	70	101	122	256	12 972		
Доктор Столетов	2009	350	420	360	400	120	270	70	87	158	112**	12 376	375	★★
	2010	190,8	550	410	470	59	220	73	89	170	230	12 751		
Первая помощь	2009	198	473	409,5	308	137	243	82	84	114	156	14 357	-1036	★★
	2010	190	410	380	600	71	240	70	80	120	214	13 321		
Вне конкур- са: «Апте- ка»***	2010	160	386	310	520	55	199	60	75	115	245	10 102		

*В данной таблице приведены цены только на 10 из 33 лекарственных средств, вошедших в нашу выборку. Полная версия – на сайте www.rating.rbc.ru

**Указана цена за упаковку, содержащую 5, а не 10 пакетиков

***Мы проводили рейтинг лишь сетевых аптек, цены на препараты в «Аптеке» приведены для сравнения

Как мы считали. Сначала каждой аптечной сети было присвоено от 5 до 1 балла в зависимости от суммарной стоимости 33 препаратов, вошедших в нашу выборку, по результатам исследования 2010 года (так, сеть «Ригла» получила 5 баллов, поскольку данный показатель у нее самый низкий). Затем сети начислялся 1 дополнительный балл, если стоимость нашей «корзины» за прошедший год уменьшилась, и отнимался 1 балл, если та увеличилась

Источник: исследование и расчеты журнала «РБК»

ной программе, выбрав проект «Кукуруза». Даже «еАптека» присоединилась к дисконтной кампании: после приобретения карты Ассоциации независимых аптек за 100 рублей ее держатель получит 5-процентную скидку на покупки во всех точках продаж ассоциации. «Ригла», «А5» и «Первая помощь» не смогли поведать журналу «РБК» о проводимых ими акциях, но, судя по информации на корпоративных сайтах, они тоже работают в этом направлении. «Ригла» делает ставку на скидки (ко Дню Победы – для ветеранов, осенью – на витамины), а «Первая помощь» и «А5» – на совместные программы с производителями косметики.

Что год грядущий...

Однако акции и цены – еще не самое важное условие, влияющее на выбор места покупки лекарств. Обзванивая сети, мы с удивлением обнаружили, что по многим указанным на сайтах телефонам никто не отвечает. Сокращение нерентабельных точек продаж в 2009 году стало общей тенденцией российского аптечного рынка. Больше всего объектов в Москве закрыла «Первая помощь». И дело тут не только и не столько в пресловутом кризисе. Давид Мелик-Гусейнов объясняет это тем, что рынок начал испытывать трудности еще до введения госрегулирования цен, причем во многом из-за неподуманной политики игроков. «До кризиса оборот сетей ежегодно увеличивался

4,7%

«потеряли» цены на лекарства в 2010 году, а в будущем они могут вырасти вопреки сдерживающим мерам



ся на 30–40% за счет экстенсивного развития: крупные участники рынка скупали по всей стране более мелкие компании или даже одиночные аптеки, лишь бы застолбить место, – комментирует ситуацию он. – Быстрый захват осуществлялся главным образом на заемные средства». А в 2009-м, по данным центра маркетинговых исследований «Фармэксперт», совокупная доля 40 ведущих игроков впервые за пять лет сократилась на 3%. В худшем положении оказались большие сети, которые на фоне падения платежеспособного спроса не смогли быстро распродать

значительные запасы лекарств. Но 2011-й, считает Давид Мелик-Гусейнов, станет годом активного развития и консолидации аптечного рынка.

И что мы, если вспомнить «Золотого теленка», имеем с гуся? Для покупателей последствия всех этих процессов не так радужны, как хотелось бы. «На розничном аптечном рынке продолжится глобализация и концентрация», – уверен Давид Мелик-Гусейнов. С одной стороны, это нам, простым потребителям, только на пользу: у крупных сетей гораздо больше возможностей для борьбы с фальсификатом и контрафактом. Но оборотная сторона консолидации бизнеса и госрегулирования цен в том, что доля дорогих препаратов в ассортименте российских аптек заметно увеличится. Ведь наценка на дешевые лекарства даже в 30% обеспечивает лишь копеечную прибыль, и основной доход сети будут получать за счет продажи дорогостоящих медикаментов, причем как входящих в список ЖНВЛС, так и не попавших в него. Разумеется, им выгоднее работать с партнерами, не включенными в перечень, поскольку наценки на них не регулируются. Тем не менее, возможно, уже совсем скоро не надо будет метаться между аптеками и искать, где лучше приобрести тот или иной препарат. Разница в цене вряд ли окажется весьма существенной. Но и доступного ранее приза за такие изыскания в виде половины стоимости тоже не будет. ■



MILD SEVEN



DESIGN IN MOTION*
ПРЕДСТАВЬ СВОЁ ЗАВТРА
НАЧНИ ДВИЖЕНИЕ

Найди код под крышечкой пачки,
зарегистрируй его на сайте
или через sms на номер 1227

WWW.DESIGNINMOTION.RU

*Дизайн в движении
Стоимость SMS-сообщения на номер 1227
не более 2,12 рублей с НДС
Общий срок проведения акции: 01.10.10 - 01.05.11
Регистрация кодов: 01.10.10 - 20.02.11
Информация о правилах проведения акции,
организаторе, количестве призов или выигрышей
по результатам акции, сроках, месте и порядке
их получения – на сайте www.designinmotion.ru
Организатор акции ООО «Проксшн».

МИНЗДРАВСОЦРАЗВИТИЯ
РОССИИ ПРЕДУПРЕЖДАЕТ:
КУРЕНИЕ ВРЕДИТ
ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

реклама

в фокусе СВЯЗЬ

Золотой РОУМИНГ

Лукавство операторов сотовой связи
и невнимательность самих абонентов
стоят последним миллионов долларов.
Как не попасть впросак? | Ольга Саруханова

Ф

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) оперативно отреагировала на команду «Фас!» правительства России. Не прошло и полгода, как антимонопольщики заставили отечественных сотовых операторов «добровольно» снизить в 2–3 раза тарифы на роуминг. Правда, пока только на внутренний и в странах СНГ. Отправляясь в иные пределы, будьте бдительны: счета за разговоры и особенно за выход в Интернет могут вас шокировать. Более того, оставайтесь начеку, даже если у вас нет загранпаспорта и дальше дачи вы не путешествуете. Незаметно подключаемые платные услуги, входящие SMS с коротких номеров или откровенное мошенничество – нарваться на неприятности можно и там, где подвоха совсем не ждешь.

Внимание к деталям

Незнание не освобождает от ответственности. А в случае с сотовой связью – и от платежа. Такую позицию занимает «Вымпел-Ком» в споре со своим бывшим корпоративным клиентом – Penny Lane Realty. История получила широкий резонанс в блогосфере и СМИ: сотрудница риэлторской компании, будучи на отдыхе в Египте, опрометчиво позволила ребенку поиграть с корпоративным айфоном, а в результате – счет от оператора на 522 тыс. рублей за пользование мобильным Интернетом. Никто в Penny Lane Realty и не подозревал, что услуги GPRS-роуминга могут стоить как иномарка. Сумма счета поистине впечатляющая! И с этой точки зрения случай, конечно, уникальный. Однако абонентов, попавших на маленькие или даже большие деньги по незнанию и невнимательности, судя по отзывам на различных форумах и в блогах, в России, по самым скромным оценкам, насчитываются тысячи. «Наши корпоративные номера стали обрастать массой услуг, взявших невесть откуда. За месяц фирма получает счета в размере до 30 тыс. рублей, причем даже за SIM-карты, которы-

ми мы не пользуемся», – жалуется один из участников форума Общества защиты прав потребителей (ОЗПП). Голословных и обоснованных обвинений в адрес абсолютно всех операторов в Интернете хватает. Факт очевиден: многие недовольны возросшими платежами за услуги мобильной связи.

Отечественный сотовый рынок уже несколько лет назад стал вполне зрелым. Согласно оценкам ComNews Research, по количеству активных абонентов и уровню проникновения услуг мобильной связи Россия – в первой пятерке стран мира. Число SIM-карт превысило 230 млн, а уровень проникновения достиг 163%. Для компаний теперь главное – суметь продать потребителям как можно больше дополнительных услуг. А как заставить не очень активных клиентов, которым телефон нужен исключительно для звонков и SMS-сообщений, к ним подключиться? И тут на помощь операторам приходят некоторые профессиональные хитрости и... невнимательность абонентов.

Сотовики не заинтересованы в доскональном разъяснении клиентам деталей тарифных планов при заключении договоров. «Вся информация – на нашем сайте», – говорит обычно менеджер. Так оно и есть, но сколько тех, кто не найдет времени, чтобы туда заглянуть. «Зачастую расчет операторов направлен на невнимательность клиентов, огромные доходы компании получают от тех услуг, о которых люди и не догадываются, ведь детализацию счета заказывает максимум каждый пятый, а то и десятый абонент в России, – отмечает управляющий партнер адвокатского бюро «Корельский, Ишук, Астафьев и партнеры» Андрей Корельский. – При этом даже при обнаружении списания мелких сумм оператором за те или иные услуги не всякий пойдет в суд, учитывая волокиту и дороговизну судебного процесса». В случае же получения неожиданно гигантских счетов за услуги связи в роуминге большинство удивятся, возможно, даже потребуют разъяснений в аба-



Получив неожиданно
гигантские счета
за услуги связи в роуминге,
абоненты удивляются,
требуют объяснений,
но потом все равно платят



MILD SEVEN



ВЫИГРАЙ INFINITI G37
COUPE BLUE WIND
SPECIAL EDITION*

и 15000 дизайнерских призов
в интерактивной галерее
стиля & технологий

WWW.DESIGNINMOTION.RU

*Изображение приза может не совпадать
с реальным призом. Организатор оставляет
за собой право изменить модель призового
автомобиля по своему усмотрению.



МИНЗДРАВСОЦРАЗВИТИЯ
РОССИИ ПРЕДУПРЕЖДАЕТ:
КУРЕНИЕ ВРЕДИТ
ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Реклама

В фокусе СВЯЗЬ

нентской службе, но потом все равно заплатят.

Колоссальная разница

Если на роуминговые тарифы внутри России и в странах СНГ Федеральной антимонопольной службе удалось повлиять, то стоимость услуг связи в дальнем зарубежье остается прежней, хотя даже весьма состоятельным нашим соотечественникам она кажется запредельной. Цены за минуту разговора заметно разнятся в зависимости от страны, но в целом их диапазон – 50–120 рублей у всех операторов «большой тройки». Особенно дорого за границей обходится мобильный Интернет. Стоимость GPRS-и EDGE-роуминга немислимо высока – превышает тарифы, действующие в домашней сети, в несколько тысяч раз. Так, просмотр нескольких веб-сайтов с телефона влетит как минимум в 2–3 тыс. рублей, а уж поддержка программ-мессенджеров, автоматическое обновление погоды или, не дай бог, часик-другой участия в сетевой игре могут стоить столько же, сколько двухнедельный тур на курорт. Или даже больше. «Если бы такой же объем трафика, за который «Билайн» выставил нам роуминговый счет на 522 тыс. рублей, был израсходован в Москве, это стоило бы 139 рублей. Разница ведь колоссальна – в 3750 раз!» – негодует гендиректор Penny Lane Realty Георгий Дзагуров.

Опрос коллег в редакции журнала «РБК» и друзей в LiveJournal и Facebook показал: люди, регулярно бывающие за рубежом, нередко попадают в эту ловушку по незнанию. За «немножко Интернета» им пришлось заплатить от 1 тыс. до 35 тыс. рублей. Что тут говорить, если даже сотрудник PR-отдела одного из операторов «большой тройки» на условиях анонимности признался, что однажды сам был вынужден обогатить родную компанию на десятки тысяч рублей за активное пользование корпоративным мобильником в отпуске.

И правда, зачем сотовикам напрягаться и информировать клиента? Деньги-то каплют. В тучном 2008-м за предоставление роуминговых услуг МТС получили почти 1,06 млрд долларов, «ВымпелКом» – более 428 млн долларов (в прошлом году цифры уменьшились в 2–3 раза из-за кризиса). «МегаФон» своих оборотов не раскрывает. А по данным iKS-Consulting, на долю роуминга сейчас приходится 12–15% выручки мобильных операторов. Какая часть дохода получена за

счет неожиданно высоких трат для абонентов, судить сложно, однако собеседники журнала «РБК» считают, что она значительна. «В случае с роумингом клиент подписывает контракт и присоединяется к правилам компании, соглашаясь со всеми предлагаемыми условиями, – поясняет Андрей Корельский. – Это напоминает ситуацию со скрытыми банковскими комиссиями, которые еще недавно практиковали недобросовестные банки. Пока не вмешались антимонопольная служба и регуляторы, законодательство не изменилось».

ФАС, фас!

Жалоб от недовольных абонентов в Федеральную антимонопольную службу поступило немало. В феврале этого года она начала официальное разбирательство, заявив, что МТС, «ВымпелКом» и «МегаФон» необоснованно завышают тарифы на международный роуминг. Проверка Межгосударственного совета по антимонопольной политике (в него входят представители соответствующих ведомств стран СНГ, а также Румынии, Южной Кореи и других государств, подписавших с этим органом меморандумы о сотрудничестве) подтвердила, что роуминговые тарифы «большой тройки» в 2–2,5 раза выше тех, что установлены этими же операторами на международную связь. Кроме того, доход крупнейших игроков рынка от предоставления услуг связи в роуминге порой вдвое больше, чем у российских компаний второго эшелона (например, TELE2).

Сотовики заверяют, что сотрудничают с ФАС, вот только роуминговые тарифы корректировать не так просто. «Они продиктованы рыночными условиями. Себестоимость организа-



FOTOLIA / PHOTOPRESS.RU

ции соединения с партнерскими сетями очень высока. Основная часть суммы (более 70%) в роуминговом счете – счет оператора-партнера, то есть выставяемый той компанией, чей сетью пользовался находившийся в роуминге абонент. Плата за услуги домашнего оператора составляет незначительную часть счета (менее 30%)», – вносит ясность представитель МТС Анна Ландер. В «Билайне» и «МегаФоне» дают схожие комментарии. Пресс-секретарь «ВымпелКома» Анна Айбашева вспоминает также о клиринговых услугах, колебаниях курсов валют и сигнальном трафике между гостевой и домашней сетью, который обеспечивает проверку со-

Цены на услуги связи в роуминге на примере Турции (предоплатные тарифы)

Услуги связи в роуминге	МТС	«Билайн»	«МегаФон» (столичный филиал)	TELE2	СМАРТС
Исходящий звонок, руб./мин.	В Россию – 59, в другие страны – 129	В Россию – 69, в другие страны – 129	В Россию – 86, в другие страны – 119	В Россию – 18, в другие страны – 35–65	В Россию и другие страны – 180
Входящий звонок, руб./мин.	59	69	39	18	59
Исходящее SMS-сообщение, руб.	19	19	19	9	19
GPRS, руб. за 1 МБ	750 (тарификация по 40 КБ)	750 (тарификация по 20 КБ)	440 (тарификация по 100КБ)	Нет такой услуги	Нет такой услуги

Источник: данные компаний

Стоимость GPRS- и EDGE-роуминга немислимо высока – превышает тарифы, действующие в домашней сети, в несколько тысяч раз

стояния абонентского терминала и его счета (даже при отсутствии разговора). «Все эти затраты влияют на конечную цену. На межоператорские расходы приходится 70–80% итоговой суммы для абонента», – добавляет г-жа Айбашева. Директор по связям с общественностью «МегаФона» Петр Лидов согласен, что в перспективе тарифы должны сокращаться. «Чем больше людей будет ездить за границу, тем выше будет спрос на услуги связи в роуминге и тем больше предпосылок для снижения расценок», – уточняет он.



Дешево, но неудобно

И все-таки существует способ радикально уменьшить тарифы – не в перспективе, а уже сегодня. Если сравнить расценки «большой тройки» и регионального оператора TELE2 на роуминг в Турции, то у последнего они ниже в 3–4 раза. Почему так? ФАС, кстати, задала МТС, «ВымпелКому» и «МегаФону» такой вопрос. «TELE2 работает в формате дискаунтера, и это по сути обещание, что наши услуги будут стоить довольно дешево. Во-первых, мы стараемся добиваться от зарубежных партнеров лучшей цены. Во-вторых, мы не рассматриваем роуминг как возможность получить мегаприбыль и поэтому не закладываем здесь высокую маржу. В-третьих, считается, что использование технологии call-back, чуть менее удобной и привычной для абонента, но существенно более дешевой,

также позволяет снизить цены для конечного пользователя, хотя в ряде популярных стран (Швеция, Финляндия, государства Балтии, Хорватия и др.) мы перешли на классический роуминг, сохранив такие же привлекательные тарифы», – рассказывает пресс-секретарь TELE2 Сергей Андрияшкин.

В МТС и «ВымпелКоме» подчеркивают, что технология call-back неудобна для абонента. Перед звонком он должен набрать специальный код *147*номер телефона# и ждать установления вызова со стороны своего оператора. В результате исходящий звонок от клиента из роуминга преобразуется во входящий. «Нельзя набрать номер из записной книжки напрямую, необходимо помнить этот код и т.д. Нередки разрывы связи. Это дешево, но не всегда удобно», – поясняет пресс-секретарь МТС Ирина

Осадчая. – У нас аналогичная услуга («Go-Go-Роуминг!») запущена в июле в тестовом режиме в Северо-Западном регионе, чтобы оценить потенциальный спрос на нее». А Анна Айбашева обращает внимание на то, что классический роуминг полностью соответствует стандартам Международной ассоциации операторов GSM и более 95% роумингового трафика в мире идет именно этим способом.

Долго убеждать «большую тройку» снизить тарифы на роуминг в странах СНГ ФАС не пришлось. В некоторых из них МТС и «ВымпелКом» имеют дочерние компании, а следовательно, уменьшить межоператорские расходы в данном случае не так сложно. К тому же, по словам начальника управления контроля транспорта и связи ФАС Дмитрия Рутенберга, антимонопольные органы соседних республик

готовы сотрудничать с российским ведомством в рамках СНГ и совместно противостоять лобби операторов. В итоге уже с конца сентября абоненты «Билайна» в Армении, Грузии, Казахстане, Киргизии, Таджикистане, Узбекистане и на Украине, а также клиенты Velcom в Белоруссии звонят в Россию по тарифу 34 рубля за минуту разговора и отправляют SMS за 9,5 рубля. МТС пообещали ФАС предпринять аналогичные шаги в регионах своего присутствия до конца года. «МегаФон» имеет активы только в Таджикистане, но, как полагают эксперты, тоже будет вынужден искать возможности для снижения стоимости услуг связи в роуминге на территории СНГ.

Контент-императоры

Роуминг – не единственный подводный камень для клиентов сотовых компаний. Недобросовестные контент-операторы наловчились цеплять абонентов на свои удочки, рассылая с коротких номеров рекламные SMS-сообщения, при открытии которых автоматически подключаются платные услуги. Многие связанных с этим дополнительных списаний даже не замечают, но есть и такие, кто решит доказывать в суде их незаконность. Московский предприниматель, юрист Игорь Лабутичев уже больше года пытается отсудить у МТС 2200 рублей, списанных со счета его дочери за платные рассылки входящих сообщений, на которые она якобы подписалась. Г-н Лабутичев уверяет, что подобные услуги ни он, ни его дочь не заказывали, те были подключены без их ведома. «У операторов нет юридически обоснованного механизма сбора средств с абонентов за услуги третьих лиц. Поэтому они это делают под видом своих услуг – входящих и исходящих SMS и голосовых вызовов. Несмотря на то что по ФЗ «О связи» (статья 54-я) абсолютно все входящие должны быть бесплатны, за SMS с коротких номеров взимается плата, причем немаленькая – от 30 до 700 рублей», – возмущается предприниматель.

Похожий иск к МТС, только коллективный, подало и ОЗПП. «Мошенники используют различные закладки – «Вам начислены бонусы», «Вам одобрен кредит», «Вам пришла открытка» – для того, чтобы абонент, получив сообщение с короткого номера, открыл его. А сделав это, человек автоматически подписывается на платную рассылку, к примеру, каких-

либо новостей. Оператор же на недобросовестные вопросы клиентов отвечает, что условия договора предусматривают списание денег за входящие SMS с коротких номеров, – рассказывает юрист ОЗПП Олег Фролов. – Мы считаем, что это нарушение закона». По его словам, к ним сыпятся такие жалобы от абонентов со всей России. «Исковое заявление было подано к МТС, поскольку собралась фактура, достаточная для его составления. Но подобная практика встречается и у «ВымпелКома», и у «МегаФона», – добавляет г-н Фролов.

По подсчетам AC&M Consulting, в прошлом году абоненты заплатили мобильным операторам за мошеннический контент около 50 млн долларов. «Это примерно 15% всей выручки сотовиков от микроплатежей контент-провайдером, – подчеркнула аналитик AC&M Consulting Оксана Панкратова. – В 2010 году в абсолютном выражении, вероятно, цифра вырастет. Впрочем, доля такого трафика в общем объеме снижается процентов до 10 благодаря мерам по борьбе с мошенниками». В МТС в целом с представленной оценкой согласны. По данным компании, в 2009-м пострадавших от действий недобросовестных контент-операторов в России насчитывалось около 3 млн. А согласно информации «ВымпелКома», средний размер ущерба в таких случаях не превышает 300 рублей на пострадавшего.

Сотовые операторы уверяют, что принимают все необходимые меры для защиты клиентов. «Деятельность мошенников активизировалась в конце 2009 – начале 2010 года. Мы ужесточили санкции по отношению к провайдерам, ввели систему штрафов, бесплатный сервис для абонентов «Инфоконтент», принудительное информирование клиентов о стоимости контента с необходимостью подтвердить желание воспользоваться платным сервисом. Все это помогло снизить количество жалоб в 4 раза во втором квартале 2010-го по сравнению с первым кварталом», – говорит Анна Ландер. В январе-марте этого года МТС оштрафовали пять контент-операторов в общей сложности более чем на 100 млн рублей.

Суд да дело

Игорь Лабутичев и ОЗПП споры в судах первой инстанции проиграли. «Ничего общего с правом и законом эти решения судей не имеют. Компания использовала свой административ-



DESIGN IN MOTION*
ПРЕДСТАВЬ СВОЁ ЗАВТРА
НАЧНИ ДВИЖЕНИЕ

WWW.DESIGNINMOTION.RU



*Дизайн в движении

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
РОССИИ ПРЕДУПРЕЖДАЕТ:
КУРЕНИЕ ВРЕДИТ
ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

РБМ/ОАМД

ный ресурс, – считает г-н Лабутичев. – Если бы МТС проиграла мне и ОЗПП, то у других абонентов появилась бы правовое обоснование для возврата списанных денег за входящие SMS. А это миллиарды рублей, и оператор будет биться до последнего». Впрочем, до победного конца намерены сражаться и он сам, и юристы ОЗПП: они уже готовят апелляции и собираются пройти все судебные инстанции в поисках справедливости. Кроме того, Игорь Лабутичев, как и другой несогласный с действиями своего оператора – Георгий Дзагуров, планируют возвестить на МТС и «ВымпелКом» соответственно через американских акционеров, ведь акции обеих компаний торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже. По их мнению, «акционеры должны знать правду об источниках доходов сотовиков».

Как же не угодить в капкан мошенников и не стать жертвой собственного незнания? Прежде всего юристы советуют проверить, сколько SIM-карт зарегистрировано на ваш паспорт, нет ли среди них случайно какой-нибудь с номером, о котором вы и понятия не имеете (бывает и такое: в Интер-

Претензии абонентов зачастую бывают оправданными, но, как правило, иски удовлетворяются в тех случаях, когда специалисты или программы «дают сбой»

нете множество историй о незаконно оформленных SIM-картах без ведома владельца паспорта). И, разумеется, внимательно изучить расценки на всевозможные услуги связи, особенно в роуминге. «Чтобы не стать жертвой контент-провайдеров, не стоит открывать сообщения с незнакомых коротких номеров. Операторы предлагают подключить услугу по блокированию рекламной рассылки. Но она тоже платная», – предупреждает Олег Фролов.

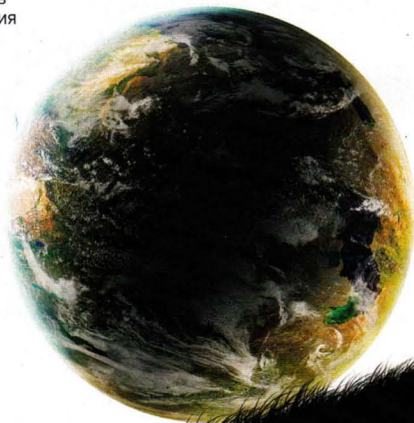
Претензии потребителей зачастую бывают оправданными, но, как правило, иски удовлетворяются в тех случаях, когда специалисты или программное обеспечение сотовой компании «дают сбой». «Если оператор не идет на полюбовное решение конфликта, обращение в суд остается единственным средством защиты

для физлиц и компаний. Массовость исков по тем или иным вопросам, жалобы граждан на неправомерные действия сотовиков, направленные регуляторам, стимулируют развитие законодательства в этой области», – уверен Андрей Корельский. Правда, институт коллективных исков в том виде, в каком он существует в странах Европы и в Соединенных Штатах, в России пока не сформирован, поэтому и эффективность таких мер близка к нулю. «Период заполнения отечественного рынка услугами сотовой связи и получения операторами сверхприбылей практически завершен. Сегодня идет конкурентная борьба за лояльного потребителя, заполучить которого любим, пусть даже самым завуалированным, но все же обманом будет все сложнее и сложнее», – подводит итог адвокат.

ТАРИФЫ ПО УКАЗКЕ

Клиенты европейских сотовых компаний платят за роуминг в 3–6 раз меньше россиян. Еще в 2007 году вступили в силу правила регулирования цен на услуги в роуминге, принятые Еврокомиссией, и в итоге тарифы были снижены на 70%. Звонки из-за границы в пределах ЕС в страну абонента стоят не более 0,33 евро плюс НДС за минуту, а в другие уголки Европы – не более 0,49 евро плюс НДС. Еврокомиссии пришлось выдержать жаркие дебаты с сотовиками и их лоббистами, и тем не менее Европарламент встал на защиту интересов потребителей. Компании, до введения новых правил зарабатывавшие на роуминге 8,5 млрд евро в год (15% прибыли), отчаянно сопротивлялись этим мерам, называя их «смирительной рубашкой для операторов, которая затормозит инновации». Но все же согласились.

Наши компании сотовой связи сравнения своих роуминговых тарифов с европейскими не приемлют «по объективным причинам»: мол, Россия не входит в ЕС и все у нас по-другому. А потому пока единственная возможность для отечественных абонентов хоть сколько-нибудь экономить на международной связи – подключение к специальным опциям («Любимая страна» у «Билайна», «Льготный роуминг» у «МегаФона», «Мир без границ» у МТС). «К сожалению, опыт Еврокомиссии в регулировании тарифов у нас можно применить только по отношению ко внутреннему роумингу. Некоторые согласованные решения ФАС может принимать вместе с антимонопольными органами стран СНГ, однако российские операторы, в отличие от европейских, не работают в едином правовом поле со своими зарубежными партнерами», – отмечает начальник управления контроля транспорта и связи ФАС Дмитрий Рутенберг.



ЖИТЬ

нельзя

прописаться

Апартаменты в Москве многие даже весьма состоятельные люди считают излишеством, но сегодня такая недвижимость может стать неплохим объектом для инвестиций | Наталья Копейченко

Сегмент апартментов остается наименее понятной частью рынка недвижимости для искушенного столичного жителя. Знания о нем чаще всего исчерпываются сведениями о пугающей невозможности прописаться на этой площади. В кризис продажи данного формата едва ли не полностью встали. Между тем эксперты и девелоперы отмечают, что с точки зрения инвестиционной привлекательности апартменты сейчас интереснее обычных квартир верхнего ценового сегмента: за последние полтора года первые упали в цене в среднем почти на треть – гораздо сильнее, чем вторые, а арендные ставки на них сохранились практически на докризисном уровне. В результате срок окупаемости вложений в такие площади заметно сократился.

Причина отечественного рынка

Апартменты в России называют причудой рынка недвижимости. На Западе это квартиры с сервисным обслуживанием и без каких-либо юридических ограничений – там просто нет института прописки. Не в пример им московские собратья имеют существенное отличие от традиционного городского жилья в нашей стране: на своих законных квадратных метрах собственник зарегистрироваться не может. «Согласно постановлению Госстандарта РФ от 26 сентября 2001 года, такая недвижимость в столице не предназначается для постоянного проживания, – поясняет директор департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet Екатерина Батынкова. – Следовательно, частное лицо может приобрести ее, чтобы там поселиться, но без права прописки». Данный формат стал палочкой-выручалочкой для отечественных девелоперов. «В 2004-м застройщики оформляли помещения в доме как апартменты, если они не проходили по требованиям к инсоляции жилых площадей», – вспоминает Екатерина Тейн, партнер и директор департамента жилой недвижимости компании Chesterton. Коммерческий директор MosCityGroup Дмитрий Чертковский добавляет, что обычно здания с апартментами возводятся в наиболее востребованных районах столицы, где жилые дома нельзя строить по ряду ограничений.

Кому не нужна прописка

Опрос участников рынка, проведенный журналом «РБК», показал, что они прекрасно понимают вес такого недостатка, как невозможность регистрации, ведь это означает отсутствие доступа к бесплатной медицинской помощи, определению ребенка в государственный

детский сад и пользованию некоторыми другими социальными благами. Но, парируют девелоперы, основные покупатели апартментов – обеспеченные люди, для которых вопрос прописки не является решающим. «Это в первую очередь продукт элитного сегмента рынка. Для тех, кто приобретает жилье бизнес- и экономкласса, прописка все-таки важна», – подчеркивает гендиректор компании Tweed Ирина Могилатова. По подсчетам агентства IntermarkSavills, до 70% существующего предложения апартментов в столице сосредоточено в элитном сегменте.

«Как правило, от нашего клиента сначала поступает запрос на квартиру в Москве, затем – на загородный дом. Третьим и четвертым приобретением может стать недвижимость за рубежом, обычно это квартира в Лондоне и вилла на Лазурном Берегу», – перечисляет директор по работе с ключевыми клиентами Knight Frank Ольга Богородицкая. То есть апартменты занимают лишь пятое место в приведенном списке наряду с недвижимостью в экзотических странах, таких как Сингапур. Первой покупкой они иногда становятся для прописанных на семейной жилплощади отпрысков состоятельных родителей. Однако, по словам члена правления и руководителя департамента недвижимости Mirax Group Кирилла Маслиева, в самом начале развития этот сегмент столкнулся с проблемой полного непонимания потенциальными клиентами особенностей данного формата. «У людей срабатывала ассоциация: нет прописки – нет собственности, ничем не обладаешь», – признает он.



Многообразие московского рынка «жилья без регистрации» – от лофтов до люксовых апартментов

Где работаешь, там и спишь

В попытках придумать классификацию столичных апартментов участники рынка чаще всего дифференцируют их по местоположению. Первая группа – те, что находятся в ММДЦ «Москва-Сити»: их еще называют бизнес-апартментами. На данный момент там сконцентрировано около 50% предложения площадей этого формата, говорят в компании Blackwood. Во вторую входят апартменты, расположенные в центре, на Цветном бульваре, например, или в других престижных местах. К этой же категории можно отнести и такой непривычный для отечественного рынка тип недвижимости, как лофт – плод реконструкции бывших промышленных зданий.

Активное предложение апартментов именно в деловом районе «Москва-Сити» легко объяснить: здесь девелоперы при всем желании не могли разместить жилые здания, а спрос на помещения недалеко от работы, где

В середине 2000-х девелоперы активно использовали формат апартментов там, где запрещалось строить жилье

Подешевевшая элита
Стоимость столичных апартаментов, находящихся сегодня
в активной продаже

Объект	Девелопер	Адрес	Цена, тыс. руб./кв. м
«Дом на Мясницкой»	«Собор-СМ»	Мясницкая ул., вл. 9–11	От 306
«Федерация»	Mirax Group	ММДЦ «Москва-Сити», уч. 13	От 300
«Легенда Цветного»	Capital Group	Цветной бульвар, вл. 2, стр. 1	От 275
Imperia Tower	MosCityGroup	ММДЦ «Москва-Сити», уч. 4	От 240
«Город Столиц»	Capital Group	ММДЦ «Москва-Сити», уч. 9	От 215
«Даниловская ману- фактура 1867»	KR Properties	Варшавское ш., д. 9, стр. 1Б	От 177
«Флотилия»	«Мосфундамент- строй-1»	Ляпидевского ул., вл. 1	От 140
Manhattan House	KR Properties	Верхняя Масловка ул., вл. 20	От 138
Wind Stone	«Парастрой»	Осташковская ул., вл. 22Б, стр. 1	От 124
«Первый деловой дом»	Объединенная строи- тельная компания	Братиславская ул., вл. 2–4	От 105

Источник: компания Blackwood



Элитные апартаменты в комплексе
«Легенда Цветного»

можно было бы переночевать, велик. Согласно подсчетам экспертов, на «неэмоциональные» покупки (юридическими лицами, а также теми, кто приобретает апартаменты по причине их близкого расположения к офису) приходится до 85% сделок в этом сегменте. По информации Blackwood, первой открыла такие продажи Capital Group в комплексе «Город Столиц» в конце 2003 – начале 2004 года. Тогда цена одного «квадрата» составляла 3,5–7 тыс. долларов. «По состоянию на сентябрь 2010-го в верхнем ценовом сегменте она колеблется в диапазоне от 5,8 до 25 тыс. долларов за 1 кв. м, причем наиболее до-

рогие предложения – в комплексах, возведенных в «Москве-Сити», – констатирует управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев. Сейчас помимо «Города Столиц» (общая площадь апартаментов – 101,4 тыс. кв. м) такой формат представлен в башне «Федерация» (62,5 тыс. кв. м) и Imperia Tower (40 тыс. кв. м). В Blackwood уточняют, что апартаменты запланированы и в «Меркурий Сити Тауэре», и в «Евразии», и в безымянных пока проектах на участках №1, 15 и 20 делового центра.

Пространство для жизни

Комплексы «Москвы-Сити» застройщики, работающие в историческом центре столицы, презрительно называют мертвыми стеклянными коробками. Продавая апартаменты в сердце Первопрестольной, девелоперы предлагают вам пространство для жизни – по крайней мере так они говорят. «Это не просто квартира, а комплексная среда для жизни, – отмечает директор департамента элитной недвижимости Capital Group Ирина Рогачева. – Реализованная в проектах концепция «город в городе» отражает философию современного динамичного жителя мегаполиса, для

которого многофункциональный комплекс становится средой обитания, так как в рамках одного объекта он может получить и офис, и квартиру, и полный набор сервисов класса люкс: рестораны, фитнес-клубы, салоны и бутики».

Апартаменты нередко представлены на территории реконструируемых фабрик и заводов в самом центре Москвы. KR Properties, к примеру, продает лофты в квартале «Даниловская мануфактура 1867» (площадь – 3,7 тыс. кв. м). В ЦАО апартаменты также предлагают Capital Group («Легенда Цветного», 25,4 тыс. кв. м), «Инстрой» («Резиденция Знаменка», около 3 тыс. кв. м), та же KR Properties (Manhattan House, 6,2 тыс. кв. м) и др. В перспективе здесь должны начать стройку компании RGI International (проект Chelsea) и «Декра» («Кремлин Сити»), также планирующие представить рынок апартаменты. «Предложение в таких местах в большей степени ориентировано не на бизнес-клиентов, а на «традиционных» покупателей, для которых тем не менее не столь важно наличие регистрации на жилплощади, – рассказывает Константин Ковалев. – Это, скажем, молодые семьи, имеющие прописку у родителей». Приглянулся этот формат и амбициозным москвичам: возможность похвастаться «квадратами» в таких объектах, как «Резиденция Знаменка» или «Легенда Цветного», добавляет статусности в глазах знакомых.

Звездный сервис

Неважно, где – в деловом районе «Москва-Сити» или в центре города – расположены ваши апартаменты, в любом случае вам гарантировано обслуживание на уровне трех-пятизвездной гостиницы в зависимости от управляющей компании. При этом девелоперы могут создать собственную организацию (так, Mirax Group управляет отдельными объектами через компанию «Башня Федерация Менеджмент») или пригласить именитого отельного оператора. Как правило, предпочтение отдается «пятизвездочникам»: цена апартамент-

Профессиональная версия

3 законодательно единого определения понятия «апартаменты» в России окончательно не выработано. Для юристов апартаментами является номер в гостинице площадью не менее 40 кв. м. Профессионалы рынка недвижимости к этому формату относят помещения, на которые может быть оформлено свидетельство о праве собственности, когда владелец волен проживать на этих «квадратах» или сдавать их в аренду, но он не получает постоянной прописки на данной площади. Для съемщика и собственника доступна только временная регистрация – на срок до 90 дней.



Иностранцы веяния

Первой гостиницей с апартаментами в Москве считается «Международная» (теперь Crowne Plaza), которая была открыта в 1980 году. Арендовать площади, расположенные в Центре международной торговли, предпочитали иностранцы, работающие в российской столице. Для гостей из-за рубежа это являлось единственной альтернативой съемной квартире, сдать которую иностранцу был готов не каждый советский гражданин. Новую жизнь столичному сегменту апартаментов дало строительство ММДЦ «Москва-Сити», где в 2000-х начали возводить башни с помещениями данного типа.

тов того стоит. В частности, в ведении Hyatt International находится часть площадей в «Федерации», Four Seasons вместе с номерным фондом гостиницы «Москва» получит в управление апартаменты в ней же. Кстати, если неподалеку от «нежилой квартиры» есть крупная гостиница или апарт-отель, ее собственник самостоятельно может заключить с оператором договор на обслуживание. Услуги «на сторону» предоставляют Pokrovka, Golden Apple и Volga.

Среднюю стоимость гостиничного сервиса для апартаментов директор департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty Александр Зиминский оценивает в 5–6 долларов за 1 кв. м в месяц. «Это соответствует размеру коммунальных платежей в сегменте элитного жилья. Но обычно расценки устанавливаются специализированными компаниями индивидуально, и они могут существенно отличаться от названных выше», – предупреждает эксперт.

Апартаменты как инвестиции

До кризиса эта недвижимость считалась выгодным вложением, в первую очередь с точки зрения перепродажи на активно растущем рынке. Примерно 60% приобретающих апартаменты рассчитывали

на будущие спекулятивные сделки, тогда как сейчас доля таких клиентов сократилась до 10–15%. Сегодня преобладающей мотивацией покупки является последующая сдача помещений в аренду, гарантирующая получение стабильного дохода, утверждает партнер и руководитель отдела стратегического консалтинга и оценки агентства IntermarkSavills Дмитрий Халин. Причем по сравнению с аналогичными операциями в случае с обычными городскими квартирами элитного сегмента предоставление в аренду апартаментов более выгодно. «Добавленную стоимость здесь создают бренд оператора, качество его услуг, наличие дополнительных сервисов и развитой инфраструктуры», – объясняет Константин Ковалев. В результате стоимость аренды подчас сравнима с ценой проживания в гостиничном номере такого же уровня.

Понятно, что в кризис продажи на этом рынке практически встали. Потенциальные покупатели, сохранившие финансовые возможности, делали выбор в пользу жилья для постоянного проживания. И если в сегменте элитных квартир цена квадратного метра с декабря 2008 года к настоящему времени просела в среднем на 10%, то апартаменты потеряли 28% своей стоимости, приводит данные руководитель

отдела исследований рынка Knight Frank Наталья Сазонова. Теперь девелоперы, конечно, ожидают оживления интереса к последним. «Сейчас для всех одним из определяющих факторов при принятии решения о приобретении недвижимости подобного уровня является то, что стоимость апартаментов ниже цены квартиры с эквивалентными характеристиками в среднем на 15–20%», – говорит управляющий партнер компании Mayfair Properties Марина Маркарова.

А поскольку арендные ставки на апартаменты сохранились почти на докризисном уровне, сдача внаем становится наиболее выгодным вариантом эксплуатации таких площадей. В оценке уровня доходности данного «инвестиционного инструмента» среди экспертов согласия нет: они выдают цифры от 4–7 до 16–18% годовых. Директор по продажам KR Properties Александр Подусков обращает внимание на то, что сроки окупаемости вложений в такого рода недвижимость зависят от ее площади: чем меньше апартаменты, тем быстрее вернутся ваши инвестиции. Так, в случае с помещениями в 30–35 кв. м на это потребуются шесть-семь лет, если у вас 50 кв. м – семь-восемь, а если 70 «квадратов» – девять-десять лет.

Впрочем, разница в оценках экспертов не удивляет: этот рынок в Москве еще слишком юн, чтобы выявлять тенденции. «Большинство крупных проектов так или иначе пострадали в кризис и не были сданы в срок, и пока преждевременно говорить о какой-либо устоявшейся практике управления и эксплуатации», – считает Марина Маркарова. С ней соглашается Ирина Рогачева: «Что касается сдачи апартаментов в аренду на длительный срок, то тут в России делаются лишь первые шаги. Перспективы этого направления покажет время». По мнению Марины Маркаровой, делать выводы об инвестиционной привлекательности еще несправильного нам формата можно будет через полгода-год.

Выгодное дело Арендные ставки на апартаменты в Москве

Объект	Девелопер	Адрес	Количество апартаментов	Площадь апартаментов, кв. м	Средняя ставка аренды, долл./кв. м в год
«Донской посад»	ГлавУпДК при МИД России и Hines	Стасовой ул., д. 4	77	87–260	620
«Палаццо»	Енка	Цветной бульвар, д. 16	20	100–310	500
«Сретенка Комплекс»		Последний пер., д. 19, 21			
Park Place Moscow	Hines	Ленинский пр-т, д. 113/1	184	59–168	465
Доходный дом	ДИПС	Большой Николо-воробинский пер., д. 10	47	83–297	450

Источник: агентство IntermarkSavills, данные журнала «РБК»



Ускоренная пере- загрузка

Лидеры рынка
экспресс-доставки
посылок
и корреспонденции
могли бы заметно
укрепить свои
позиции, увеличив
долю заказов
частных лиц.
Но почему-то этой
возможностью
воспользовались
немногие
Евгения Рябова

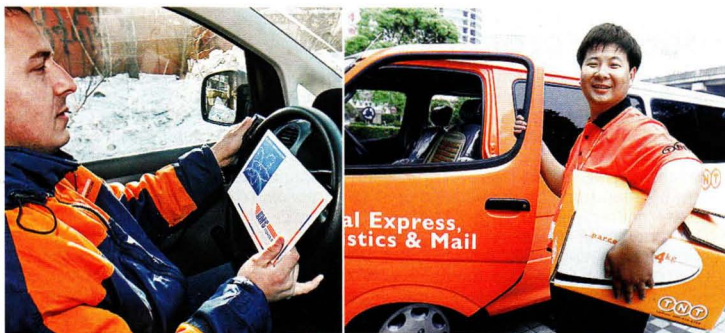
Ранним утром – в пять часов по московскому времени – огромный самолет с красочной надписью DHL садится в аэропорту Шереметьево. Он доставил более 20 тыс. посылок и документов, в основном с московскими адресами, на разгрузку которых есть всего два-три часа. Потом на борту разместят новые 20 тыс. с лишним – и они разойдутся по разным городам какой-нибудь еще страны. Не стоит гадать: этот самолет перевозит грузы одного из крупнейших операторов экспресс-доставки. Эксперты ожидали, что в кризис содержимое как этого, так и многих других воздушных судов логистических компаний кардинально изменится и значительная его доля будет приходиться на посылки и корреспонденцию физических лиц. Но почему-то лидеры российского рынка срочных перевозок проигнорировали частных клиентов. За что некоторые из них поплатились падением в рейтинге ведущих игроков.

Упал – отжался

С начала 2000-х каждый год становился рекордным для работающих на нашем рынке операторов экспресс-доставки. По объему перевозок, количеству купленных машин, доходам компаний всякий последующий обгонял год предыдущий на 30–40%. «Для сравнения, в европейских странах, где экспресс-доставки – развитый бизнес, рынок рос гораздо медленнее – на 2–4% в год», – отмечает генеральный директор аналитической компании «Экспресс-Обзор» Светлана Федорова. В России лидирующие позиции здесь на много лет заняли иностранцы – DHL Express, TNT Express, UPS. К сожалению, этот рынок у нас до сих пор один из самых закрытых, несмотря на присутствие на нем крупнейших международных компаний. А потому и оценка его объема приблизительная. В 2008-м, по подсчетам одного из игроков, «EMS Почта России», он достиг почти 12 млрд рублей. И делила «каравай» более 100 участников. Но стремительный набор высоты привел к мягкой посадке в 2009-м. «Клиенты стали меньше перевозить, иначе планировать свои расходы. Больше всего сократились объемы пересылки в банковском секторе», – сказала журналу «РБК» директор по маркетингу ООО «СПСР-Экспресс» Ирина Краснополянская.

Надо признать, что жаловаться операторам срочной доставки корреспонденции особенно не на что: по словам большинства игроков, в 2009 году их потери были незначительными. Так, Светлана Федорова считает, что рынок продолжал расти, просто не столь быстрыми темпами – на 15–20%. Адиректор «EMS Почта России» Андрей Буданов полагает, что объем перевозок снизился лишь на 4% по отношению к 2008-му. Только аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Клягин готов спорить с оптимистами: по его оценкам, масштабы падения оказались больше раза в три. Косвенно подтверждают это мнение и в компании «СПСР-Экспресс», где журналу «РБК» сообщили, что в минувшем году пришлось сократить объем авиаперевозок примерно на треть – частично в пользу доставки более дешевым наземным транспортом.

Традиционно в России львиную долю экспресс-перевозок обеспечивает



Традиционно в России львиную долю экспресс-перевозок обеспечивает корпоративный сегмент, а на посылки частных лиц приходится не более 15%

корпоративный сегмент – из-за него и произошло снижение оборота рынка. На корреспонденцию и посылки частных клиентов сегодня приходится не более 15%. Руководитель отдела маркетинговых коммуникаций DHL Express в России Даниел Макграт подчеркивает, что его компания всегда делала акцент на направлении B2B, а отправления физических лиц обычно составляют менее 20% от общего объема. Гендиректор TNT Express в России Харро ван Граафеланд называет цифру

Обойти столицу

Ориентированность крупнейшей экспресс-перевозчиков на корпоративных клиентов объясняет и средоточие этого бизнеса в Москве и Санкт-Петербурге – основных деловых узлах страны. Причем в Белокаменной объем рынка срочной доставки в 5 раз больше, чем в городе на Неве. Правда, в 2007-м и 2008-м доля упомянутых мегаполисов снижалась на 5–10% и все ожидали дальнейшей активизации работы операторов за их пределами. «Востребованность срочных отправок в регионах, подкрепляемая развитием территориальной инфраструктуры игроков, сохраняет тенденцию к уменьшению доли Москвы и Петербурга в общем объеме российского рынка», – отмечает гендиректор аналитической компании «Экспресс-Обзор» Светлана Федорова. Но по итогам 2008-го соответствующий показатель обеих столиц составлял 61%, а в первых месяцах 2010-го – 70%. Эти цифры, по мнению аналитиков компании UPS, указывают на то, что пока ни один из регионов России не в состоянии перетянуть «экспресс-одеяло» на себя. Директор «EMS Почта России» Андрей Буданов считает, что доля Москвы вновь начнет сокращаться в следующем году и к 2012-му будет не более 50%. А «Экспресс-Обзор» прогнозирует, что к 2012 году региональный рынок экспресс-доставки по обороту обгонит столичный.



Регионы отдаются на откуп российским перевозчикам: иностранным гигантам интересуют лишь ключевые рынки

еще ниже – всего 5% частных заказов. И ни один из иностранных игроков не отметил увеличения данного показателя во время кризиса, хотя в начале прошлого года аналитики говорили о том, что падение объема корпоративных отправок должно заставить компании задуматься о наращивании доли частных. Именно последние, убежден Максим Клягин, будут играть большую роль в развитии средних и малых операторов. К слову, в Европе соотношение заказов на срочную доставку для физических и юридических лиц примерно равное. «Там распространены покупки товаров через Интернет, – поясняет генеральный директор российского подразделения UPS Иван Шацких. – А частные лица используют экономичные виды сервиса, где транспортная составляющая стоимости товара незначительна».

Частный потенциал

Советам экспертов последовали лишь немногие компании, причем не входящие в четверку лидеров. Иностранные игроки в подавляющем большинстве продолжали бороться за заметно передевшие ряды корпоративных клиентов. Некоторые же российские операторы попытались активизировать работу на

направлении B2C. Например, компания «СПСР-Экспресс» ввела новую услугу direct mail: теперь она доставляет до почтовых ящиков рекламные буклеты, брошюры и уведомления. Адресная рассылка, безусловно, усиливает эффект предложения, поэтому неудивительно, что опыт оказался удачным: спрос на такие заказы растет. В результате проект, запущенный в пяти городах-миллионниках, очень скоро охватил 40 населенных пунктов по всей стране. В 2008 году, как раз тогда, когда из-за снижения платежеспособного спроса населения многие розничные сети остерегались закупать новинки, компания «СПСР-Экспресс» занялась доставкой товаров, заказанных физлицами по каталогам и через Интернет.

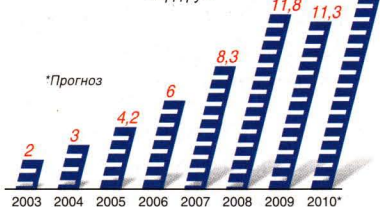
Примерно так же решили действовать и в Pony Express. В 2008-м там предложили доставку товаров наложенным платежом. Уже на следующий год количество таких отправок достигло 80 тыс. Сыграли ли подобные инициативы на руку экспресс-перевозчикам? Сложно сказать,

поскольку у экспертов нет точных данных о числе клиентов, которые воспользовались новыми сервисами. «Однако интернет-торговля B2C, несмотря на падение доходов населения, демонстрирует высокие темпы роста», – утверждает Максим Клягин. «Многие сети, открывшие торговлю через Интернет, вместо того чтобы организовать собственную службу доставки в удаленные регионы, отдают это на аутсорсинг, и заказы идут в том числе через операторов экспресс-перевозок», – добавляет начальник аналитического отдела ИК «Грандис Капитал» Денис Барабанов. Гендиректор аналитического агентства InfraNews Алексей Безбородов уточняет: не самые крупные компании активизировались в этом сегменте благодаря тому, что международные гиганты не решились развивать логистику по всей территории России. «Их больше интересует рентабельность от ключевых регионов», – объясняет он.

Хотя и мировые лидеры пытались увеличить обороты за счет введения новых услуг. Компания TNT Express запустила проект Clinical Express по доставке клинических образцов в крупные лаборатории и медицинские учреждения. Правда, какое место в общем объеме перевозок занимает это направление, в TNT сказать не смогли. DHL Express, несмотря на весьма прочные рыночные позиции, тоже придумывала неведомые доселе фишки. К примеру, теперь клиентам предлагают подсчитать количество выбросов углекислого газа при транспортировке груза всего за 3% сверх стандартных тарифов. Впрочем, здесь нужно отметить, что зарабатывать на этом компания не планирует: выроченные средства направляются на защиту окружающей среды. Главная цель – повысить свою привлекательность

Отечественные экспресс-перевозчики имеют хорошие шансы не только устоять на ногах, но и нарастить рыночные доли за счет привлечения клиентов-физлиц

Аппетиты растут
Динамика объема рынка экспресс-доставки в России, млрд руб.



Источник: данные «EMS Почта России», расчеты журнала «РБК»

в глазах потребителей. Кроме того, DHL запустила совместный проект с Panasonic по приему и пересылке товаров, подлежащих замене и гарантийному ремонту. Услуга рассчитана на любых клиентов – как розничных, так и корпоративных. Но пока эти совсем новые для России идеи, по прогнозам экспертов, вряд ли смогут громко «выстрелить». «Стоимость большей части бытовой техники и электроники не превышает сотни долларов за единицу продукции. Если это микроволновка, то проще купить другую, чем требовать замены или ремонта, – считает Алексей Безбородов. – Конечно, есть люди, которые берут кредит и на покупку телефона, но едва ли они воспользуются данной услугой, поскольку даже не знают бренда DHL».

По зову рынка

Аналитики «Экспресс-Обзора» констатируют, что в 2009-м расклад сил на отечественном рынке экспресс-доставки поменялся. Правда, лидерство по-прежнему удерживает компания DHL Express, доля которой оценивается в 40% (в прошлом году, по собственным данным оператора, оборот

российского подразделения превысил 300 млн евро). А вот начиная со второй и по шестую строчку в рейтинге крупнейших занимают теперь местные игроки: «СПСР-Экспресс», DPD, Pony Express, которая поднялась на две позиции, «EMS Почта России» и «Гарант-пост». Далее по списку следуют американская UPS, немногим ей уступающая голландская TNT Express и «Сити Экспресс». Замыкает первую десятку американская FedEx с 2–3% рынка.

Те, кому все-таки удалось привлечь хотя бы немногих «частников», воспользовались их возросшей активностью. В течение последних четырех лет в «EMS Почта России» смогли увеличить число отправок и объемом транспортного парка более чем в 2 раза. А по итогам первой половины 2010-го выручка компании выросла на 36% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, составив 1,1 млрд рублей. В «СПСР-Экспрессе» заявляют о 25-процентном повышении оборота по сравнению с 2009-м (до кризиса он достигал 2 млрд рублей). «Особенно активно развивается электронная коммерция», – уточняет Ирина Краснополянская.

Таким образом, российские экспресс-перевозчики сегодня имеют хорошие шансы не только устоять на ногах, но и нарастить рыночные доли благодаря привлечению частных клиентов. «Консолидация национальных компаний позволит им соперничать с «большой четверкой» на международном уровне, где представители последней безусловно лидируют», – замечает Максим Клягин. Иностранцы же игроки с высоты своих мировых позиций относятся к сложившейся ситуации без опаски. «Просто повторяется тенденция 1998 года, когда российские операторы попытались увеличить свою долю за счет низких цен», – говорит Харро ван Граафеланд. Несмотря на их ценовое преимущество, структурных изменений на рынке тогда не произошло, уверяет Даниел Макграт, и сейчас не произойдет. А вот Алексей Безбородов ожидает смены тренда. По его мнению, сложившиеся «четверки» или «шестерки» крупнейших – явление временное. «Пока равных DHL на этом рынке нет, – рассуждает он. – Но появится открытая статистика, и лидеры могут поменяться».

Original Vodka

БАЙКАЛ

ВОДКА

ЖИЗНЬ
в каждой
Капле

БАЙКАЛ

ВОДКА

ОЗЕРО ОЗЕРА БАЙКАЛ
ПРОДУКТ СИБИРИ

УМЕРЕННОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Дорогой Новый год

Сколько тратят рестораны на проведение

новогодней вечеринки, что с этого имеют

и на чем действительно зарабатывают

Елена Шипилова



Недavno один из московских рестораторов сказал мне любопытную вещь: «Устраивать вечеринки с 31 декабря на 1 января невыгодно, но многие с упорством продолжают эту традицию, просто чтобы иметь возможность с важностью заявить клиенту: «Да, в новогоднюю ночь мы работаем». И вправду, до кризиса папи в честь самого главного праздника страны не организовывали себя только ленивый. Все – от маленьких районных кафешек до дорогущих столичных ресторанов – считали своим долгом держать двери открытыми: кто-то заранее продавал входные билеты, а кто-то действовал наобум – авось гость заглянет. Сегодня ситуация меняется, рестораторы сопоставили дебет с кредитом и уже не горят прежним энтузиазмом. «Эту ночь иногда не получается отработать даже в ноль», – не скрывает президент ресторанный холдинга Life Life Александр Орлов. Интересно, почему так?

Рецепт разорения

Начнем с того, что новогоднее меню должно отличаться от повседневного: люди хотят видеть на столе блюда, ассоциирующиеся с волшебным зимним праздником, причем за разумную цену. «Конечно, можно забросить гостей икрой, – улыбается владелец сети ресторанов Togo Grill Антон Лялин, – но входной билет тогда будет совсем не дешев и к вам никто не придет». Задача разработать меню ложится на плечи шеф-повара, которому, кстати, за это ничего не доплачивают. Самый простой способ накормить волков (посети-

телей) и сохранить овец (финансы) – шведский стол. Традиционный буфет с закусками на 100 человек обойдется ресторану в 1,6–2,3 тыс. долларов, а если делать его, как говорят, богато, с икрой и морепродуктами, то где-то в 3,3 тыс. долларов. Однако далеко не у всех есть требующееся для такого случая оснащение. Между тем аренда стока, а подчас и посуды может стоить от 300 до 500 долларов, тогда как покупка самого скромного комплекта оборудования выйдет раз в шесть дороже.

Вторая статья расходов – развлекательная программа. «Гонорары звезд нормального уровня достигают 20 тыс. долларов за 40 минут, – отмечает Александр Орлов. – Если приглашать двух-трех исполнителей, то сколько на них потратишь?!» В принципе можно найти пару никому не известных групп, в репертуар которых входят популярные песни, но и тут дешево отделаться вряд ли получится. Оценки рестораторов в данном случае не различаются: ведущий, музыканты, Дед Мороз и Снегурочка, а также проведение нескольких конкурсов и символические сувениры победителям потребуют 10–15 тыс.

долларов, если время развлекательной программы ограничить тремя часами. Но это при условии, что в заведении есть профессиональное звуковое и световое оборудование. Если нет, смело приплюсуйте 5–6 тыс. долларов на его аренду. Хотя здесь возникает еще одна проблема: взять напрокат всю эту технику в преддверии новогодних праздников практически невозможно.

Предположим, и меню составлено грамотно, и с артистами удалось договориться. Но камнем преткновения может стать даже само помещение. Оформить и украсить его сегодня не сложно. А вот как расставить столы, чтобы все были довольны, когда в ресторане несколько залов или, скажем, два этажа? «Чаще всего клиенты жалуются, что внизу за колонной не видно, наверху не слышно или сцена находится в соседнем зале, где не курят, а в результате нет одной большой компании, тусовки», – перечисляет Антон Лялин. Но тут уж ничего не поделаешь: стены-то ради новогодней вечеринки ломать точно не будешь. «К тому же имеет смысл браться за дело, когда у вас не менее 200 мест, – добавляет испол-

нительный директор консалтинговой компании Restcon Андрей Петраков. – Иначе хорошо, если вы просто купите мероприятие». При минимальной цене билета в 5 тыс. рублей с учетом всех расходов это под большим вопросом.

И вот подготовка к празднику завершена. Столы накрыты, звук настроен, артисты в сборе. Сотрудники наготове и рады обслуживать клиентов. «Между прочим, на Новый год рестораны обычно нанимают от трех до пяти человек охраны сверх штата, – напоминает Андрей Петраков. – Если это не клуб, а обычное заведение, то дополнительные секьюрити необходимы. Сами знаете, наши люди привыкли гулять на широкую ногу». Проблемы, связанные с персоналом, рестораторы называют в числе основных: во-первых, работа в эту ночь оплачивается по двойному тарифу, во-вторых, на следующий день наверняка придется уволить одного-двух сотрудников. «Потому что кто-то где-то выпил что-то, что пить не должен был, потом дал кому-то в морду, повезло еще, если не гостям, – объясняет Антон Лялин. – Людей жалко, но уволить обязан. Дисциплина есть дисциплина».

Байкал



жизнь
в каждой
капле

НА ВОДЕ ОЗЕРА БАЙКАЛ
ГОРАДСЬЕ СИБИРЬ

Кризис научил рестораторов уму-разуму: сейчас во многих заведениях, даже таких модных, как Vogue Café, новогодние вечеринки проводят, лишь когда клиент арендовал под банкет весь зал. «Большинство наших ресторанов в ночь на 1 января не работают по причине нерентабельности», – сообщила представитель Группы компаний Аркадия Новикова Марина Кутузова.

Кому выгодно?

Расчитывая прибыльность проведения пати в честь наступления Нового года, следует отталкиваться от выручки в основной ресторанный день – пятницу: доход от столь затратного мероприятия должен значительно ее превосходить. В обычных кафе она может составлять 10 тыс. долларов, а в раскрученных местах – до 50 тыс. долларов.

Больше шансов на успешное проведение вечеринки у тех заведений, что существуют в формате ресторанов-клубов. «Перед нами не стоит выбор, работать в новогоднюю ночь или нет, ведь мы никогда не закрываемся, – рассказывает управляющая арт-кафе «Галерея» Татьяна Мельникова. – Но важно придумать концепцию праздника». Чтобы оказаться за столиком «Галерее», достаточно всего 100 долларов, но за эти деньги гость получает маленькую бутылочку шампанского и чисто новогоднюю закуску – мандарины. Если посетитель хочет есть, он заказывает блюда из основного меню и оплачивает их отдельно. «Людей устраивают такие условия, – утверждает г-жа Мельникова. – Можно, разумеется, брать за входной билет 1000 долларов и предлагать обслуживание по принципу «все включено», но тогда непременно найдутся недовольные, считающие, что коньяк не слишком свежий». Кроме того, в кафе пускают всех желающих, даже если они не оплатили место за столиком: кто-то сидит за барной стойкой, кто-то танцует, при этом все пьют и веселятся.



Не стоит овчинка выделки

ПРИМЕРНЫЕ РАСХОДЫ РЕСТОРАНА НА ПРОВЕДЕНИЕ НОВОГОДНЕЙ ВЕЧЕРИНКИ НА 100 ЧЕЛОВЕК

Себестоимость еды, включая алкогольные напитки, – 7 тыс. долл.

Оплата работы персонала в количестве 25 человек (надбавка по 2 тыс. руб.) – 1,5 тыс. долл.

Гонорар артистов и музыкантов, дополнительные расходы на аренду оборудования и организацию охраны – 15 тыс. долл.

Итого: 23,5 тыс. долл.

«Немалую роль здесь играет и то обстоятельство, модное ли это заведение», – подчеркивает Александр Орлов. Хорошая вечеринка, естественно, определяется количеством посетивших ее гостей. Плюс для ресторанов-клубов заключается еще и в том, что, как правило, у них есть звук, свет и необходимое оборудование для буфета, так что основной статьёй расходов являются гонорары артистам. вполне удачной становится эта ночь и для баров и клубов, для которых Новый год почти ничем не отличается от обычной пятницы. Люди приходят туда после полуночи, выпив сначала шампанского в кругу семьи или с друзьями. Особые расходы таких заведений обычно сводятся исключительно к двойному размеру оплаты труда персонала.

Чем сердце успокоится

Ресторанам средней ценовой категории легче заработать на предновогодних корпоративах. «Считается, что последние 10 дней декабря кормят сле-

дующие три месяца», – уточняет гендиректор консалтинговой компании «Настроение+» Денис Яхно. Дело в том, что наивные российские работодатели примерно десятилетие назад поверили западным методам тимбилдинга и приняли отчаянно внедрять их в своих компаниях. «Затраты на корпоративное мероприятие на 200 человек могут превышать 50 тыс. долларов, – признает HR-директор DHL в России Елена Петрова. – Сотрудники ждут праздника – это один из видов вознаграждения».

Однако и здесь для ресторанов свои минусы. Закрывая двери для обычных, в том числе постоянных, посетителей, а это человек 200 за вечер, ресторатор, по сути, толкает их на поиск другого заведения, и дай бог, чтобы оно им не понравилось. «Получается, зарабатывать на корпоративах можно только в краткосрочной перспективе, – делится мнением Антон Лялин, – ведь вероятность, что люди, приглашенные на них, придут в ресторан еще раз по собственному желанию, крайне мала, а ты при этом теряешь лояльных клиентов». Он предлагает любопытный способ, как не потерять выгодных посетителей. «Включите в счет за корпоратив 100 бутылок хорошего вина (дорого, но раз работодатель выбрал именно ваш ресторан, заплатит), и когда гость захочет к вам зайти, извинитесь и скажите, что сегодня вы закрыты на спецобслуживание, но если он зайдет завтра (послезавтра или на следующей неделе), то получите в подарок бутылку вина, на которой написано его имя. Подписываете и ставите на полку. А пришел – отдадите, предлагая выпить здесь же или дома» – таков рецепт от владельца сети ресторанов Totto Grill.

Каждый из нас знает, как портится настроение, когда в какой-нибудь декабрьский вечер приходишь в любимый ресторан, а он на спецобслуживании, стучишься в другой – та же картина. Хуже только ситуация, когда 1 января обнаруживаешь, что оливье в холодильнике закончился, есть хочется зверски, а ни одно кафе не работает, поскольку все они встречали гостей в новогоднюю ночь. Вот уж действительно засада. «Это связано с особенностями российского менталитета, – полагает Денис Яхно. – Первого числа у нас принято ходить в гости к друзьям». Но, возможно, рестораторам стоит задуматься. Раз заработать на вечеринке в Новый год удается далеко не каждому, не имеет ли смысл открыть двери на следующий день, формируя новую традицию – своего рода afterparty? ■

Не для скупых

При наличии 100 посадочных мест (столько, как правило, в средних ресторанах) билет на новогоднюю вечеринку должен стоить около 250 долларов, только чтобы окупилась затраты на организацию мероприятия. Чтобы в эту ночь получить обычную пятничную выручку, с гостя следует брать не менее 300 долларов, ведь рентабельность работы заведения в основной ресторанный день составляет как минимум 15%. Но далеко не каждая пара в нашей стране готова выложить 600 долларов за праздник. Конечно, рестораны более высокого ценового сегмента устанавливают цену на билет и в 1000 долларов (такие, как, например, «Яръ»), но и себестоимость блюд у них выше.

главная тема

Заплатят все!

**В МИНФИНЕ ПРИДУМАЛИ,
КАК СОБРАТЬ НАЛОГИ
С КАЖДОГО РОССИЯНИНА**





Анастасия
Вахламова

В 2007 году Василий Степанов решил продать квартиру в подмосковном Троицке и перебраться в столицу. Покупатели оказались людьми педантичными и попросили представить платежки по имущественному налогу. Их у хозяина не нашлось: дело в том, что за все пять лет, прожитых в Троицке, он не получил ни одного налогового уведомления. Позже выяснилось, что его квартира не числится в базе данных Федеральной налоговой службы (ФНС): в ходе объединения налоговых инспекций городов Троицка и Видное в небытие канул целый квартал, а вместе с ним и «двушка» Василия. В Москве его ждал новый сюрприз: налоговые уведомления приходили исправно – только адресованы они были прежним жильцам. Что по меньшей мере странно, ведь квартиру он приобрел в собственность. Вспомнив разговор с инспектором в Троицке, который добродушно «простил» долги, Василий Степанов выбросил «имущественные» платежки в мусорное ведро. Туда же полетели уведомления по транспортному налогу, которые, несмотря на то что машину он поставил на учет в троицкой ГИБДД три года назад, начали приходить лишь после его переезда в столицу.



Доцент из «Джентльменов удачи» мог бы стать одним из лучших сотрудников ФНС

Источник недобора

История Василия Степанова не уникальна: в отдельно взятой редакции журнала «РБК» с похожими проблемами не сталкивались разве только те, на кого не оформлена ни недвижимость, ни иное налогооблагаемое имущество. Но скоро нам всем станет «легче»: Минфин выступил с предложением рассылать уведомления в электронном виде – заплатить налоги также можно будет через Интернет. На сайте ФНС уже появились личные кабинеты нало-

гоплательщиков, где есть возможность посмотреть, существуют ли задолженности, а также распечатать квитанции. Правда, работа сервиса пока далека от идеала: по транспортному налогу, который один из наших корреспондентов заплатил три недели назад, по-прежнему числится задолженность, а квитанции, размещенные на веб-страничке, имеют неточные реквизиты.

Впрочем, корень зла кроется отнюдь не в каких-то там ошибках в уведомлениях. Если обратиться к данным

ФНС о начисляемых и уплачиваемых суммах налогов, выясняется, что с собираемостью дела обстоят как раз неплохо. Так, по налогам на имущество физлиц она в последние четыре года составляла 83–90%, а на 1 октября 2010-го и вовсе достигла 147%. Сборы по транспортному налогу с физических лиц несколько отстают, но тоже не шокируют: с 2006-го меньше 81% от запланированных платежей в бюджет не поступало. Почти каждый год фиксируется переплата по земельному на-

Почтовая экономия

В результате изменения процедуры уведомления налогоплательщика – физического лица ФНС может сэкономить свыше 800 млн руб.

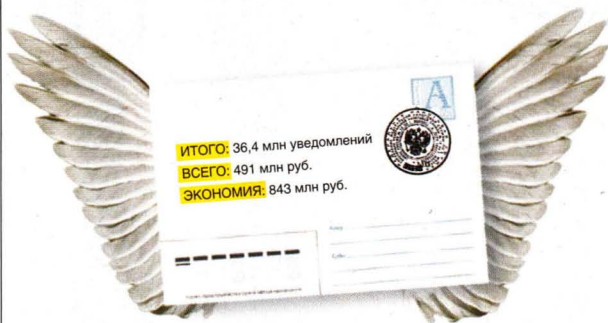
СЕЙЧАС

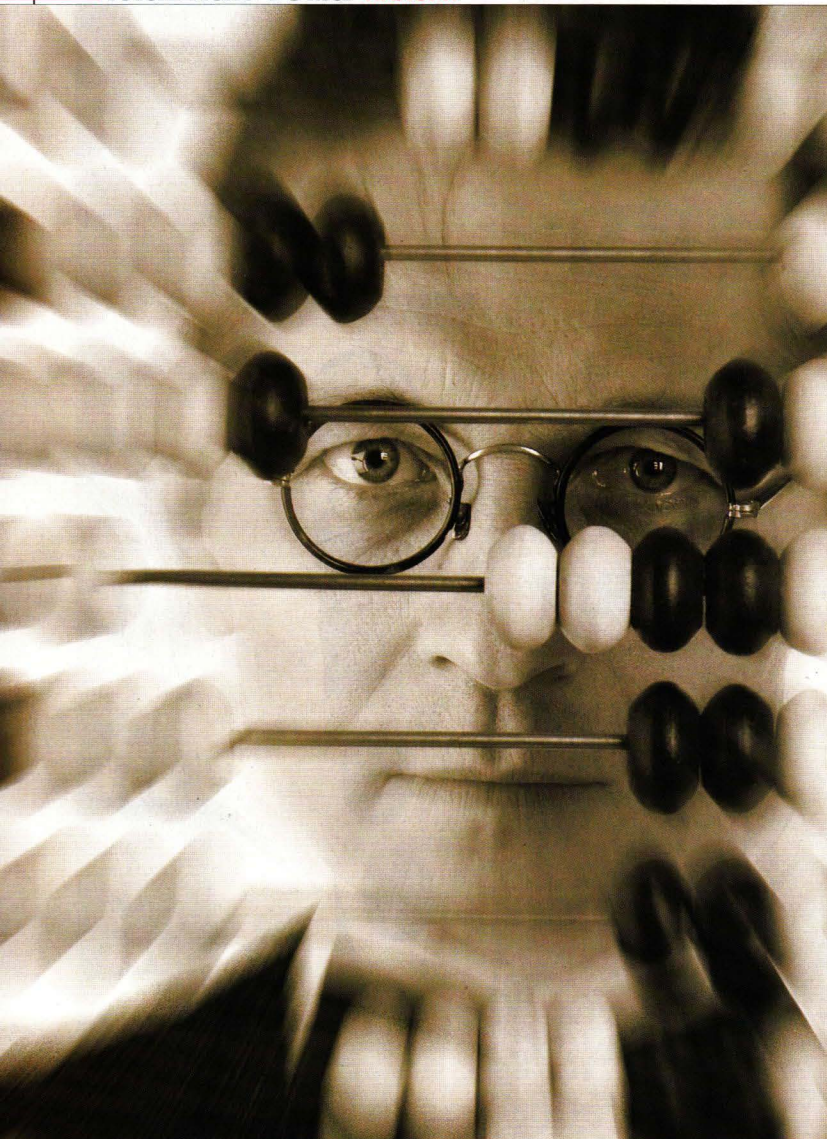
Расходы на уведомление – 12,2 руб.: конверт – 0,5 руб., марка – 10,5 руб., собственно уведомление (в среднем два листа) – 1,2 руб.



ПОСЛЕ

Все сведения о налогах граждане будут получать в рамках единого уведомления, что приведет как минимум к трехкратному сокращению объема рассылки. Расходы на уведомление составят 13,5 руб.: конверт – 0,5 руб., марка – 10,5 руб., собственно уведомление (в среднем четыре листа) – 2,5 руб.





Каков учет – таков...

Идея определения инвентаризационной стоимости объектов недвижимости возникла в молодой советской республике в 1930-е – конечно, не для целей налогообложения. По словам исполнительного директора Федеративного союза инвентаризаторов России Рашида Хадиулина, задачи преследовались сугубо хозяйственные. Это было необходимо для учета износа объектов, оценки стоимости затрат на строительство и страхования от пожаров, перечисляет он. Последний раз массовая инвентаризация имущества граждан в стране проводилась в 1987 году. Понятно, что о какой-то более или менее приближенной к действительности стоимости строений говорить не приходится.

логу. Однако эксперты продолжают бить тревогу: недобор, недобор! Так откуда же он берется?

В 2000-м вступил в силу Федеральный закон «О государственном земельном кадастре», призванный зафиксировать в единой базе данных все земли РФ, в том числе находящиеся в собственности граждан. На тот момент, по словам президента Российской ассоциации частных землемеров Валерия Алакоза, количество земельных участков в личной собственности составляло примерно 40 млн – сведения о них должны были быть перенесены в Единый государственный реестр земель силами госорганов. Информацию о земельных владениях, образовавшихся после 2000 года, собственники обязаны предоставлять в заявительном порядке. Однако за 10 лет, минувших с момента вступления в действие закона (который к настоящему времени успел утратить актуальность), реестр так и не был полностью сформирован.

Как отмечает Валерий Алакоз, сейчас в поле зрения налоговиков не более 30% всех законно используемых участков. «Информация о большинстве земель, когда-то учтенных по старым правилам, по-прежнему хранится в бумажном виде, – поясняет он. – Сведения о новых участках не поступают, поскольку муниципальные и государственные органы освобождены от обязанности проведения даже первичного учета. Все ложится на плечи собственников, у которых необходимость постановки участка на учет появляется, лишь когда они хотят произвести какие-то операции с землей: оформить куплю-продажу, наследство и т.д.». Заявительный порядок практикуется и при постановке на учет зданий и сооружений: по оценке экспертов, в результате около 50% объектов недвижимости не облагаются налогом на имущество. Кстати, подобная проблема в Испании была решена элементарно. «Государство выявляет неучтенные участки и либо принуждает собственников ставить их на учет, либо само вносит сведения в реестр», – говорит Валерий Алакоз.

Копейка с метра

Для налоговиков эти 30% зарегистрированных участков означают, что ин-

Бюджет Москвы мог бы пополниться в 2010 году на сумму свыше 3 млрд рублей только за счет налога на имущество физических лиц, но собрано будет вдвое меньше

формация по другим 70% к ним не поступает, а, как следствие, налог на них не только не улачивается, но даже не начисляется. Муниципалитетам и налоговикам приходится самим проводить инвентаризацию и добывать недостающие данные. «Они фактически делают работу, которую должен выполнять Росреестр. У того, в отличие от налоговиков, есть техническая возможность осуществить космическую или аэрофотосъемку, а после нее провести инвентаризацию и занести в реестр все законно и незаконно используемые участки», — замечает г-н Алакоз.

Впрочем, оказалось, что и по заявлению владельца зарегистрировать землю не так-то просто. Нередко документы на участок, выданные много лет назад, устанавливают право пользования им. Однако Земельный кодекс РФ не содержит такого вида права: есть право постоянного (бессрочного) пользования, безвозмездного срочного пользования, ограниченного пользования чужим земельным участком, а просто право пользования там не прописано. Отсутствие нужных слов в правоустанавливающих документах может стать основанием для отказа в регистрации. По информации участников рынка, в подобных случаях проблема, как правило, решается в пользу землепользователя, но, скажем так, не бескорыстно. Вместе с тем существует норма, согласно которой участки, приобретенные до 1990 года, но не зарегистрированные надлежащим образом, должны быть оформлены в собственность (п. 4 Федерального закона от 25.10.2001 №137-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации») безо всяких там «Ну может быть, есть какой-нибудь способ...».

Приблизительно такая же ситуация с налогом на имущество физических лиц. По данным Мосгорстата за 2004 год (это последний год, когда БТИ присылали данную информацию в статистическое ведомство) инвентаризационная стоимость жилого фонда

в столице достигала 1,47 трлн рублей. А в виде налога на имущество в бюджет города в 2005-м поступил лишь 721 млн рублей. Эффективная ставка налога на имущество, таким образом, составляет всего 0,05%, тогда как минимальная установленная законом — 0,1% (это при стоимости имущества ниже 300 тыс. рублей, что, наверное, относится в основном к гаражам, сараям и комнатам в коммунальках). Конечно, нужно учитывать льготы (пенсионеры, например, не платят налог на имущество) и то, что, по разным оценкам, в Москве до сих пор не приватизировано от 20 до 40% жилого фонда. Но даже с учетом этих факторов налоговая неэффективность очевидна.

В 2005–2009 годах в столице было возведено 20,2 млн кв. м жилья. Если исходить из того, что в этот период средняя себестоимость одного «квadrата» для различных типов построек составляла 30 тыс. рублей, получается, что совокупная инвентаризационная стоимость всей этой недвижимости — 600 млрд рублей с лишним. Налог с новых метров должен взиматься по максимальной ставке (0,5% при стоимости имущества свыше 500 тыс. рублей), и вряд ли среди покупателей есть льготники. Если продолжить расчеты в таком ключе, то бюджет Москвы в 2010 году должен был бы пополниться на сумму более чем 3 млрд рублей только за счет налогов на жилую недвижимость, построенную в обозначенный период. Но этого не происходит: за восемь месяцев поступили жалкие 680 млн рублей — это менее 0,1% доходной части бюджета. А в Новосибирске, для сравнения, по итогам 2009-го было собрано 250 млн рублей налога на имущество физлиц (почти 1% доходов городского бюджета).

Причина столь низких поступлений в казну столицы не только в том, что в Новосибирске, взятом для примера, максимальная ставка налога (1,1% на имущество стоимостью свыше 1,5 млн рублей) вдвое больше, но и в том, что ни московские власти, ни



СБЕРБАНК

Всегда рядом

ВЫГОДНЫЙ КРЕДИТ «ИПОТЕЧНЫЙ +»*

* ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 30.08.2010г. www.sberbank.ru, +7 (495) 500-55-50



БУТОВО ПАРК

Ж И Л О Й Р А Й О Н

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ БУТОВО ПАРК

223-8900

www.2238900.ru

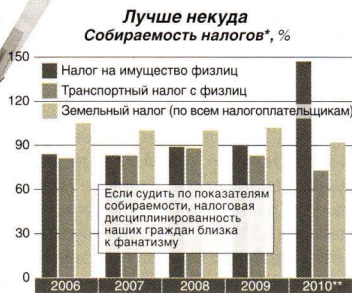
Проектная декларация
размещена на сайте www.2238900.ru
Застройщик ООО «Страйп+»

Чужие деньги

Часто к налоговому недобору приводят абсурдные, хотя и предусмотренные законом ситуации, для которых совершенно очевидно требуется разработка дополнительных механизмов по истребованию долгов. Так, большинство автомобилей на вторичном рынке продаются по генеральной доверенности, которая предполагает право передоверия и перепродажи. При этом собственником остается продавец и обязанность по уплате транспортного налога лежит на нем. Ему и приходят уведомления, на которые он, естественно, не реагирует: налоги не платит и вряд ли пересылает квитанции новому владельцу авто.

Пени не плати

В ФНС не только не могут договориться об обмене информацией со смежными организациями, но и работу собственных подразделений налаживают с трудом. В 2006-м ИФНС по подмосковному городу Домодедово начислила Елене Семеновой земельный налог, а та его не уплатила. В последующие годы задолженность в уведомлениях не указывалась, зато при сверке в 2010-м она всплыла. Сотрудники инспекции посоветовали заплатить налог, а пени, как и Василию Степанову в свое время, «простили». «Удивительно, что вам вообще квитанции приходят. Хорошо у вас почта работает», – подбодрили Елену налоговики, когда выяснилось, что несколько лет назад сменилось название улицы, на которой она живет. В ИФНС об этом понятия не имели.



*Отношение начисленных сумм к уплаченным
**Данные на 1 октября

Источник: ФНС России, расчеты журнала «РБК»

БТИ, ни Росреестр не заинтересованы в своевременном и полном сборе налогов с граждан, ведь это сложно, дорого и требует гигантской кропотливой работы. Между тем, если бы были приложены должные усилия, налог на имущество физлиц мог бы стать реальным источником роста доходов столичного бюджета.

Собирать – себе дороже

Действительно, сейчас человеку ничто не мешает налогов не платить: десятирублевыми пеннями не запугать даже пенсионеров, а крайние меры вроде отказа в выезде из страны применяются редко, к тому же выборочно. Но в целом тенденция налицо: налоговые органы не справляются с неплательщиками и подключают к их поимке смежные организации. Тут и пограничная служба, и ГИБДД, и служба судебных приставов, суды, прокуратура... Известны случаи, когда нотариусы отказывали в оформлении сделок с недвижимостью до тех пор, пока клиент не предоставлял документов, подтверждающих отсутствие задолженностей. А ведь нотариус – всего лишь предпри-

ниматель, работающий по лицензии, и функцией государственного контроля не обладает.

Сама же ФНС в сборе налогов с физлиц, похоже, не слишком заинтересована. «Теоретически можно взыскать налог, пени и штраф из денежных средств, находящихся на счетах налогоплательщика. Если в установленный срок гражданин не выполнил свою налоговую обязанность, инспекция может направить инкассовое поручение в банк, чтобы списать средства в бесспорном порядке, – говорит руководитель практики финансовых расследований «ФБК-Право» Александр Сотов. – Но в подавляющем большинстве суммы налога невысокие, а потому овчинка выделки не стоит. Формально механизм есть, но исполнять его нет сил».

По расчетам журнала «РБК», только почтовые расходы на ежегодную рассылку налоговых уведомлений могут достигать 1,33 млрд рублей. Между тем у инспекций порой нет денег и на конверты с марками. В Минфине нашли выход: для тех, кто предпочтет электронным письмам традицион-

ные, планируется разработать единую форму уведомления сразу по трем налогам – транспортному, земельному и имущественному. По нашей оценке, это простое новшество позволит налоговикам сократить почтовые расходы более чем на 800 млн рублей. «Пока положение дел таково, что налоговые доходы бюджета, которые поступают от граждан, могут быть сопоставимы с расходами, которые инспекции несут на учет, взыскание и контроль», – сообщил начальник отдела налогового права ГК Sameta Александр Бастриков.

В сложившейся ситуации возобновившиеся дискуссии о замене земельного и имущественного налогов единым налогом на недвижимость выглядят как минимум дерзко. Налоговая база по земельным участкам и недвижимости в рамках нововведения будет рассчитываться исходя не из безликой кадастровой и инвентаризационной стоимости собственности, а с учетом ее рыночной оценки. Это позволит сделать налоги адекватными рыночным условиям и значительно повысить поступления в бюджет. Однако на данный момент помимо того, что не разработан механизм оценки, в базе ФНС отсутствует как минимум половина объектов, теоретически подлежащих налогообложению. Путь наименьшего сопротивления, как это часто бывает, законодатели нашли более привлекательным: налоги оказались проще повысить, чем обеспечить их собираемость. Вот только об одном они явно не подумали. Пока гражданин платит налоги поочередно, да к тому же нерегулярно и по мизерным ставкам, он пассивен, а когда ему придется платить все сразу и по полной, у него возникнет закономерный вопрос: на что тратятся его деньги? ■

Путь наименьшего сопротивления, как это часто бывает, законодатели нашли более привлекательным: налоги оказались проще повысить, чем обеспечить их собираемость

Нацпроекты

Курам НА СМЕХ

Государственная поддержка сельского хозяйства в рамках нацпроекта «Развитие АПК» обогатила состоятельных и разорила бедных | Илья Дашковский, Мария Симонова

Уже более четырех лет российские власти посредством вкачивания денег организуют всеобщее счастье на селе. Судя по отчетам Минсельхоза, процесс идет опережающими планами. И вот в конце сентября министр сельского хозяйства Елена Скрынник заявила, что 2011-й станет годом предельных аграрных субсидий. На поддержку агропромышленного комплекса из государственной казны выделят 9 млрд долларов, и больше такое не повторится. Дальше будет все меньше. В течение последующих пяти лет помощь сократится до 4,4 млрд долларов, а потом этот ручеек может и вовсе иссякнуть. Раз поддержка пойдет на убыль, значит, достигли всего, чего хотели? По правде говоря, двигатели развития сельского хозяйства действительно запустили. Только не в тех полях, где обещали. Да и не всегда с госпомощью.

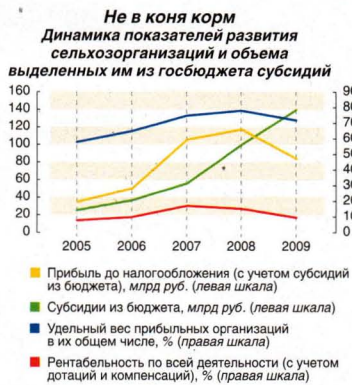
История успеха

Нацпроект «Развитие АПК», стартовавший в 2006-м, должен был поднять лежавшее животноводство, вывести в люди фермеров и обеспечить жильем молодые семьи на селе. Через два года, после вливания 47,3 млрд рублей, стало понятно: денег нужно больше, а охват должен быть шире. Решили включить в список адресатов мапомощи всех, на кого ляжет глаз. Поэтому национальный проект быстро вылился в масштабную «Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы». С 2008-го и по сегодняшний день на ее реализацию из госбюджета выделено 385 млрд рублей. Эти средства пред-

назначались в первую очередь для облегчения доступа к кредитам, ведь долгий срок окупаемости аграрных проектов и дороговизна заемных денег – два главных тормоза развития российского агропрома. И примеры, подтверждающие правильность выбора дороги, не заставили себя ждать.

В каждом регионе губернатор вскоре уже мог похвастаться проектами возрождения заводов и строительства предприятий, реализация которых при прежних условиях была бы невозможна. Так, в Забайкальском крае, где доля привозной говядины переваливает за 75%, а местной свинины практически вообще нет, группа компаний «Талина» взялась восстанавливать полуразрушенный Краснокаменский мясокомбинат. Реконструкция старых и возведение новых цехов обошлись «Талине», по словам ее президента Виктора Бирюкова, в 357 млн рублей. Из них 210 млн приходится на субсидированный кредит в размере 100% ставки рефинансирования, остальное – собственные средства. Если бы проект реализовывали без помощи государства, за заем пришлось бы переплатить примерно 70 млн рублей, при этом срок окупаемости вложений на многие месяцы превысил бы те четыре-пять лет, на которые обычно выдается кредит. Группа застряла бы в долговой яме надолго. Да и по стоимости продукции не смогла бы конкурировать с поставщиками импорта. Даже с учетом транспортировки цена привозной свинины на прилавках магазинов зачастую оказывается вполтину ниже. «Ведь в странах Евросоюза и США кредит предоставляется всего под 2% годовых», – объясняет генеральный директор ОАО «Русгрэйн Холдинг» Алексей Верхотуров.

И таких историй успеха, как в Забайкалье, немало. А вот о чем в официальных выступлениях не рассказывают, так это о тех примерах, которые



Источник: Счетная палата РФ, Минсельхоз России, Федеральное казначейство



Ясное
понимание
того, сколько
госпомощи,
кому и когда
выделять,
у Минсельхоза
отсутствовало
всегда

демонстрируют, что малые предприятия – те адресаты помощи, на кого была сделана основная ставка в нацпроекте «Развитие АПК», а потом и в госпрограмме тоже, – в массе своей денег не увидели. Как говорит председатель совета Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР) Вячеслав Телегин, в 2009 году, к примеру, льготные кредиты получили всего 8% фермеров.

Большая избирательность

Приоритет мелкого и среднего бизнеса при распределении госсубсидий, однозначно прописанный в нацпроекте, не выдерживался с самого начала. Так, в 2007-м Счетная палата проверяла исполнение бюджета по аграрному направлению и выявила, что большая часть средств была направлена тем, кому и без помощи государства привлечь нужные инвестиции было бы несложно. «За 10 месяцев 2006 года ОАО «Россельхозбанк» <...> предоставил кредитов на сумму 44,8 млрд рублей. Однако результаты по кредитованию сельскохозяйственных кооперативов <...> составили всего 37%», – пишут аудиторы в отчете.

Предпочтение крупному бизнесу иногда отдавалось целиком, то есть в некоторых мероприятиях нацпроекта фермеры вообще не участвовали. Допустим, в 2006-м на нужды лишь трех татарстанских холдингов (это были «Красный Восток-Агро» депутата Госдумы Айрата Хайруллина, «Камский бекон», входящий в «Татэнерго», и «Бахетле-Агро»)



Малая доля
Динамика объема
и структура кредитов,
выданных в рамках
господдержки
агросектора, млрд руб.



Источник: Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России

«Росагролизинг» истратил более 1,8 млрд рублей. Что составило почти половину всех средств, выделенных на закупку племенных животных, техники и оборудования для агропромышленников страны. При этом, как отмечает аудитор Счетной палаты Михаил Одинцов, несмотря на то что на долю личных подсобных хозяйств в то время приходилось около 50% объема производимого в России мяса и молока, они-то в федеральном лизинге участия и не принимали.

То, что фермеров обходили вниманием, г-н Одинцов связывает прежде всего с усложненной, забюрократизированной системой оформления субсидий. Но в таком случае как объяснить тот факт, что руководители Минсельхоза вместо упрощения процедур занимались перекидыванием неиспользованных средств на другие цели; потом, глядя по ситуации, законодательно уменьшали размер субсидий малому бизнесу и, опять не исчерпав ресурсы, переносили их в другие статьи расходов?

Не те виноватые

Смотрите, одновременно с сокращением размера средств на увеличение процентных ставок по кредитам увеличивались транши на пополнение уставного капитала «Росагролизинга» и Россельхозбанка. В 2006-м фактические расходы бюджета на последнее выросли в процессе на 5,7 млрд рублей, почти вдвое превысив запланированные в нацпроекте показатели. И в последующие годы ситуация повторялась. Деньги, предназначенные для села, не вычерпывались, а те, что шли на подпитку госкомпаний, тратились с перерасходом. Россельхозбанк при этом до 90% кредитных ресурсов выдавал крупному бизнесу, а «Росагролизинг» заказывал технику в немалых объемах и раздавал авансы поставщикам, не требуя для этого обоснований. Вместе с тем огромные суммы, по данным Счетной палаты, не находили применения: в 2006 году – 29 млрд рублей, в 2007-м – 48 млрд, в 2008-м – 16,2 млрд.

В таком положении вещей можно было бы усмотреть недобрый умысел – ну хотя бы смещение приоритетов в пользу тех, с кем выгоднее договориться. Но размер непроизведенных средств

Разорить по неопытности

В первый год реализации нацпроекта «Развитие АПК» очень многие, уверовав в серьезность намерений чиновников поднять сельское хозяйство, захотели участвовать в затее. За 10 месяцев 2006-го свыше 193 тыс. заемщиков воспользовались кредитами и в общей сложности получили более 100 млрд рублей. Это почти в 2 раза больше, чем предусматривалось нацпроектом. Однако забюрократизированная система оформления субсидий на уплату части процентной ставки не позволила всем получить доступ к господдержке. Из 6,4 млрд рублей, отведенных на субсидии, было использовано только 2,3 млрд, или чуть более трети. В результате абсолютному большинству заемщиков пришлось расплачиваться по кредитам самостоятельно в полном объеме. Многие разорились. В последующие годы ситуация не менялась. Николай Рязанцев из Липецкой области в 2008-м взял кредит в размере 700 тыс. рублей. «Хотел расширить хозяйство, все до копейки вложил в дело», – вспоминает он. В тот же год случилась засуха и весь урожай погиб. Предприниматель сбыв половину техники, чтобы выплатить проценты по займу (субсидий из госбюджета было не дожидаться), и продолжил работать. В 2009 году солнце снова спалило посевы. Николай Рязанцев был вынужден продать оставшуюся технику и крохи собранного урожая для погашения долгов и забыть про фермерство.



Свое мнение
Оценки исполнения бюджета на программы
господдержки агропромышленного комплекса

Направление госпрограммы	Исполнение бюджета, % израсходованных средств от запланированного объема	
	Данные Счетной палаты	Данные Минсельхоза
Устойчивое развитие сельских территорий	47,0	100,0
Развитие отраслей растениеводства	61,3	98,9
Развитие отраслей животноводства	73,2	100,0
Создание общих условий функционирования сельского хозяйства	137,2	99,4
Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства	220,0	100,0
Регулирование рынка сельхозпродукции, сырья и продовольствия	700,0	100,0
Ввод новых площадей жилья и приобретение уже построенной недвижимости для сельских жителей	50,0	128,9
Расширение площади посевов в районах Крайнего Севера	16,7	94,6

Источник: Счетная палата РФ, Федеральное казначейство

нарушает стройность этой логики: на такие деньги желаемые наверняка нашлись бы, пусть и на «дружеских» условиях. Эксперты говорят, что без злоупотреблений, конечно же, не обошлось, иначе Генпрокуратура не разбиралась бы осенью прошлого года с «Росагролизингом» по поводу превышения им расходов на развлекательные мероприятия и шампанское. Однако в основном все перекосы в реализации нацпроекта и госпрограммы связаны с тем, что госаппарат оказался не способным оперативно осуществлять все масштабные мероприятия. Своевременно не проводились маркетинговые исследования, безоговорочно выполнялись незапланированные поручения высшего руководства страны без просчета последствий, необоснованно выплачивались авансы и прочее, и прочее.

Отсюда плачевные результаты. Допустим, «Росагролизинг», по словам его нового гендиректора Валерия Назарова, закупал технику без предварительных заявок хозяйств и в итоге никому не нужные сельхозмашины простаивали на складах. «Более 30% ресурсов общего инвестиционного фонда компании таким образом оказались выведенными из оборота», – приводит данные топ-менеджер. Или тот же «Росагролизинг» перечислил производителям предоплату за поставку техники, хотя те не обладали достаточными возможностями для выполнения контрактов. «Агромашхолдинг», например, получил 9,8 млрд рублей, а поставил машин только на 1,7 млрд рублей, ТФК «КамАЗ» взяла 5,5 млрд рублей, выполнив заказ лишь на 3,6 млрд.

С чем подошли к нацпроекту

В 2006 году, когда стартовал национальный проект «Развитие АПК», сельское хозяйство находилось на пределе производственных и инфраструктурных возможностей; производительность труда, рентабельность и реальные доходы были хуже некуда. За пять предшествующих лет прекратили деятельность более 42% фермерских хозяйств, общая площадь вовлеченной в оборот земли уменьшилась на 100 млн га. Износ основных фондов достигал 75–80%, при этом темпы выхода из строя мощностей в 1,5–2 раза превышали скорость нового строительства. За чертой бедности оказалось 56% селян. Рост импорта аграрной продукции колебался в пределах 20–25% в год, в то время как российское производство ежегодно увеличивалось лишь на 2–2,5%.

Ясное понимание того, сколько помощи, кому и когда выделять, отсутствовало всегда, а не в конкретных случаях. У Министерства сельского хозяйства, подтверждает Михаил Одинцов, как вначале не было, так и до сих пор нет экономически обоснованных подходов к расчетам бюджета господдержки. «То деньги не тратятся, то их срочно нужно на десятки миллиардов рублей больше. По некоторым статьям превышение расходов достигает 700%, а по другим не используется и половина выделенных средств», – констатирует аудитор.

Между тем в министерских отчетах о реализации нацпроекта, а потом и госпрограммы все выглядит гладко. Бюджет расходуется равномерно, большинство запланированных показателей, характеризующих положительную динамику развития села, достигнуты, и даже с превышением. Вот только спасение агропрома целиком и полностью приписывать правительству нельзя. В одном из отчетов Счетной палаты говорится: «В ходе мониторинга не установлено наличие какой-либо связи размером выделяемых субсидий и достижением целевых показателей в животноводстве. В 14 регионах, где субсидии на эти цели выделялись в незначительных объемах (от 60 до 900 тыс. рублей), и 9 регионах, в которых они не использовались вообще, достигнут рост основных показателей производства животноводческой продукции, значительно превышающий общероссийский». Как так получается?

А, например, так, как у главы кубанского крестьянско-фермерского хозяйства «Столярово» Станислава Столярова. От понимания безысходности и общими усилиями. Когда стартовал национальный проект «Развитие АПК», фермер попытался взять льготный кредит на строительство теплиц и выращивание в них овощей. Но оказалось, что тепличный бизнес отдельной строкой в программных документах не прописан. Пришлось забыть о господдержке и довольствоваться займами по рыночной ставке в 14% годовых. Станислав Столяров начал возводить овощные теплицы и сдавать их в лизинг всем желающим. Просил немного – половину урожая в течение пяти лет. По прошествии этого срока строение должно перейти в руки арендаторов. Вдобавок к этому фермер нанял агронома-консультанта, чтобы тот обучал его партнеров, и создал своеобразный бытовой кооператив. Всю продукцию организованно возили на рынки Ростова-на-Дону, где цены значительно выше, чем в родном Ставропольском крае.

Кстати, в 2007 году в нацпроект внесли поправки, и бизнес Станислава Столярова и всей компании стал соответствовать требованиям предоставления льготных кредитов. Правда, на сумму не более чем 10 млн рублей. Кубанцам требовалось в разы больше. «Госпрограмма, которая стала продолжением нацпроекта, тоже не помогла. Поэтому мы были вынуждены искать другие варианты и нашли деньги в немецких банках», – рассказывает фермер. К слову, он разговаривал с корреспондентом журнала «РБК» по пути в аэропорт: ёхал встречать новых инвесторов. Снова обошелся без господдержки. ■

На женских слабостях

Эсте Лаудер с нуля создала одну из крупнейших косметических компаний. Сегодня задача, стоящая перед ее потомками, — не растерять это наследие
Арина Ковина



Однажды в далекой довоенной Америке дочь венгерских эмигрантов Жозефина Эстер Ментцер (на фото), которую весь мир впоследствии узнал как Эсте Лаудер, впервые пришла в салон красоты. Ее усадили в парикмахерское кресло рядом с роскошно одетой посетительницей, вероятно очень богатой. Восторженная девушка не удержалась от комплимента: «Какая чудесная у вас блузка!» Дама покосилась на нее и холодно ответила: «Милочка, едва ли ты можешь позволить себе подобную вещь». Нетрудно догадаться, чем закончилась эта сказка о Золушке. Корпорация Estee Lauder сейчас присутствует в 140 странах, а ее основательница признана в США одной из самых ярких женщин XX века. Но в последние годы у этой компании, увлекшейся экспансией в Европе и Азии, снижается доля продаж на родном рынке и к тому же она столкнулась с серьезными трудностями в таком сегменте своего бизнеса, как парфюмерия. Смогут ли потомки г-жи Лаудер вывести империю красоты на новые рубежи?

С места в карьеру

Когда-то женщины прилагали поистине героические усилия, чтобы хорошо выглядеть. В ход шли все продукты, которые были в доме, а также травы и цветы. Наша героиня тоже с детства интересовалась секретами красоты. Просветил ее в этом вопросе дядя Джон Шотц, который был химиком и дерматологом. Он создал два крема и лосьон для лица, бирюзовые тени и разработал несколько оттенков помад. Сегодня такой набор мало кого удивит, но в довоенной Америке не каждая девушка могла похвастаться подобным богатством. И когда Эсте Лаудер решила заняться бизнесом, вопрос, каким именно, перед ней не стоял. Денег на открытие магазина не было, поэтому она стала ходить по салонам красоты и отелям и предлагать продукцию, изготовленную по дядиным рецептам. Пока дамы ждали, когда освободится мастер, или скучали, сидя в бигуди, начинающая бизнесвумен знакомила их со своей линией и даже делала им экспресс-макияж. Те, кому нравился товар, приобретали его. Продажи постепенно пошли вверх, и Эсте с мужем Джозефом Лаудером поняли, какие перспективы перед ними открываются.

В 1946 году они зарегистрировали фирму Estee Lauder и перестроили здание бывшего ресторана под небольшую фабрику. Им даже удалось арендовать стойку в одном из крупнейших торговых центров Нью-Йорка. Конкурировать приходилось с Helena Rubinstein и Revlon – косметическими гигантами того времени. По сравнению с их пред-

ложением ассортимент Estee Lauder был весьма скромным. Так что молодой предпринимательнице ничего не оставалось, кроме как постигать тайны маркетинга, а зачастую и придумывать что-то новое. Именно у нее появились продавцы-консультанты, до чего конкуренты не додумались: девушки должны были подходить к покупательницам и не только рассказывать о продукции фирмы, но и предлагать попробовать ее на себе. Сама же бизнесвумен активно пиарилась: часто выступала на радио, посещала все модные мероприятия, пытаясь привлечь внимание знаменитостей к своим рецептам красоты. Наконец, г-жа Лаудер сумела уговорить мужа, который заведовал финансовыми вопросами, выпускать бесплатные пробники. Супруг долго не мог понять, зачем зря переводить продукцию. До тех пор, пока продажи не взлетели в разы.

Главное правило, установленное Эсте Лаудер, заключается во внимательном отношении ко всем клиентам, вне зависимости от объема их кошелька и социального статуса. Нынешние компаньоны Estee Lauder утверждают, что такой подход к ведению дел до сих пор сохраняется в корпорации. «В первый раз я приехал в Нью-Йорк в офис Estee Lauder в 1997 году. И был тронут тем, что меня, начинающего партнера транснациональной компании, встречали, показывали корпоративный музей, водили по кабинетам», – вспоминает в беседе с корреспондентом журнала «РБК» глава группы Bosco di Ciliegi Михаил Куснирович.



ДРУЗЬЯ РЕКОМЕНДУЮТ

СТРАХОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

- Комфорт-дача
- Комфорт-коттедж
- Комфорт-город

Узнайте подробнее:
8 (800) 200-01-01*

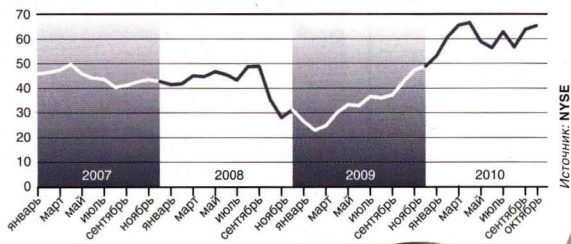
* звонки бесплатно по всей территории России

www.soglasie.ru

 **СОГЛАСИЕ**
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Реклама. ООО «Страховая Компания «Согласие»
Лицензии С №1307 77, П №1307 77 ФССН Минфина РФ.

Инвестиции в красоту
Динамика курса акций Estee Lauder, долл.



Источник: NYSE

Прекрасное в денежном выражении
Динамика финансовых показателей
Estee Lauder



Источник: данные компании



Брендов много не бывает

В 1960-м, когда годовой оборот составлял уже 14 млн долларов, к управлению бизнесом подключился старший сын Эсте Лаудер Леонард. Он и настоял на выходе компании за пределы США. Международная экспансия началась с открытия торговой точки в известнейшем лондонском универсаме Harrod's. А самой сложной задачей оказалось завоевать Париж. Администраторы местных магазинов отказывали г-же Лаудер в сотрудничестве, объясняя это тем, что француженки предпочитают национальные марки. После ряда безуспешных переговоров она решила прибегнуть к хитрости и, уходя, грохнула об пол – конечно, случайно – флакон своих духов Youth Dew в самом престижном торговом центре города Galeries Lafayette. Покупательницы стали спрашивать этот аромат у продавцов, и владельцы универсама согласились разместить у себя стойку с продукцией Estee Lauder. Международное развитие позволило компании за восемь лет увеличить выручку до 40 млн долларов.

Впрочем, для быстро растущей компании одного бренда мало. Эсте Лаудер нашла дерматолога Нормана Орендтре-

ка, и благодаря сотрудничеству с ним в 1968-м миру была представлена новая марка – Clinique. К 1975 году не без помощи масштабных рекламных кампаний средства по уходу за кожей этого бренда стали одними из наиболее востребованных. Объем продаж Estee Lauder достиг 170 млн долларов, а через пять лет покорил отметку 1 млрд. В 1994-м бизнес семьи Лаудер инвесторы оценили почти в 1,5 млрд долларов: 30% акций компании в ходе IPO были проданы за 450 млн долларов.

После выхода на биржу корпорация Estee Lauder начала создавать или покупать по одному бренду каждые два-три года. От 75 до 200 млн долларов – такова стоимость основных ее приобретений. Из-за постоянных поглощений чистая прибыль в то время получалась небольшой: в 1995-м – 121,2 млн долларов, в 1996-м – 160 млн (годовые обороты к тому моменту уже достигли уровня 3 млрд долларов). Как результат, по

итогах 2008-го выручка Estee Lauder составила почти 8 млрд долларов, а ее портфель насчитывал 28 брендов.

Аромат падения

В кризисом 2009-м многие представительницы прекрасного пола перешли на более дешевую косметику и парфюмерию. «В среднем по рынку продажи упали примерно на 20%», – сказал журналу «РБК» глава швейцарского косметического бренда Rivoli Пьер Швайкерт. Чистая прибыль Estee Lauder по отношению к предьдущему году сократилась более чем вдвое – с 473,8 до 218,4 млн долларов. Выручка снизилась на 7% – с 7,9 до 7,3 млрд. «Нельзя утверждать, что эта компания в кризис показала результаты намного лучше или хуже конкурентов», – отмечает Сет Петерсон из Consumer Equity Research. По его мнению, потери корпорации во многом связаны с тем, что около 20% ее прибыли приносили магазины беспопышной торговли, а те долго стояли полупустыми. А еще Estee Lauder, в отличие от многих своих коллег, не отказалась от выпуска затратных рождественских коллекций.

Оперативно отреагировав на ухудшение финансовых показателей, в компании приняли антикризисную программу, которая на первых порах помогла сэкономить свыше 250 млн долларов. «Мы заморозили рост зарплат и приостановили набор сотрудников», – сообщил гендиректор Estee Lauder Вильям Лаудер, внук основательницы корпорации. – Кроме того, в ближайшие два года будет сокращено 6% персонала». Улучшать показатели тут намерены за счет снижения издержек по всем направлениям – от упаковочных матери-

Снижение доли продаж в США топ-менеджеры Estee Lauder рассчитывают с лихвой компенсировать новыми приобретениями и инвестициями в Азии

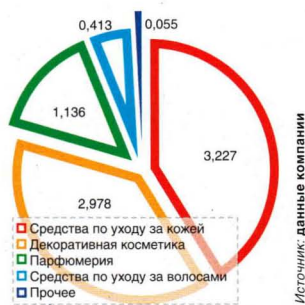
Жертвы «зеленых»

Иногда владельцы косметических марок, которые приобретает корпорация Estee Lauder, выдвигают весьма экзотические условия, и новому хозяину приходится с ними считаться. Так, в частности, произошло в 1997 году при покупке концерна Aveda, выпускающего аюрведическую косметику. Эта сделка с учетом создания новых заводов обошлась Estee Lauder в 300 млн долларов. У основателей Aveda были особые требования к экологической чистоте производства. В результате на одной из равнин штата Миннесота появился заповедник, где и разместились немногочисленные фабрики компании. Электроэнергию для них вырабатывают построенные неподалеку ветряные мельницы, а система освещения представляет собой множество зеркал, отражающих солнечный свет, что позволило полностью отказаться от ламп. Но главное, конечно, сама продукция. Все ингредиенты для нее должны быть родом с полей, в течение трех лет не подвергавшихся химической обработке (в том числе где не использовались удобрения). А экзотическое сырье компания приобретает исключительно у тех поставщиков, которые имеют ограниченные источники доходов, например у диких африканских племен.

алов до системы логистики. По расчетам компании, так удастся «выручить» 450–500 млн долларов к 2013-му, а прибыль до налогообложения благодаря этому должна повыситься до 1 млрд долларов. Некоторые успехи Estee Lauder продемонстрировала уже по итогам 2010 финансового года (закончился в минувшем сентябре), фактически вернувшись к показателям 2008-го. Но значит ли это, что у империи красоты, созданной Эсте Лаудер, нет проблем?

Последние пять лет основную прибыль корпорации обеспечивают средства по уходу за кожей и декоративная косметика. А вот парфюмерия заметно отстает, к тому же этот сегмент начал проседать еще до кризиса. Если в 2005-м объемом продаж товаров данной категории составлял 1,26 млрд долларов (на них приходилось 20% общей выручки), то в 2010-м – лишь 1,14 млрд (менее 15%). «Сегмент ароматов наиболее уязвим, – объясняет старший вице-президент Estee Lauder по Центральной и Восточной Европе, Ближнему Востоку, Индии и Африке Крис Гуд. – Инвестиции могут просто не окупиться, ведь ежегодно из тысяч духов «выстреливают» лишь единицы». В 2009-м руководство компании поставило задачу повысить рентабельность этого направления. «На объемах продаж эта инициатива никак не отразилась, поскольку менеджмент Estee Lauder пришел к выводу, что более выгод-

Кремы и ароматы
Структура выручки Estee Lauder по итогам 2010 финансового года, млрд долл.



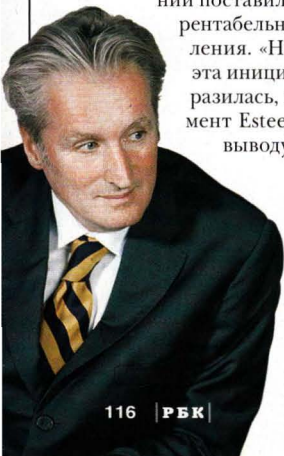
Источник: данные компании

ным решением станет не наращивание производства, а именно повышение прибыльности», – подчеркивает аналитик Atlantic Equities Виктория Коллин. Результат нельзя назвать однозначным: если в 2009 году по данному подразделению корпорация получила 61 млн долларов убытка, то в 2010-м – скромные 26 млн долларов прибыли, причем рентабельность составила всего 2,3% – это в 6 раз ниже по сравнению с сегментом декоративной косметики. Важно, что развернутой было решено на ниве так называемой дизайнерской парфюмерии. Себестоимость у нее такая же, как у обычной, а вот маржа в среднем на 15% выше, поскольку добавленную стоимость обеспечивает именно дизайнер. «Я долго не отваживался на запуск собственной парфюмерной линии, по-

тому что сам не хотел этим заниматься, а подходящие партнеры все не появлялись, – говорит известный американский модельер Том Форд, сотрудничество с которым называют новой эрой в истории Estee Lauder. – Но после встречи с представителями корпорации свой выбор я наконец сделал».

Между тем трудности, с которыми столкнулась империя красоты Эсте Лаудер, этим не исчерпываются. Второй вызов – это сдача позиций на родном рынке, где обороты компании падают несколько лет подряд, тогда как у ее главных конкурентов – L’Oreal и LVMH – уверенно растут. В 2005 году на Америку приходилось 49% общего объема продаж Estee Lauder, а в 2010-м – только 38%. По словам Криса Гуда, пока можно рассчитывать лишь на замедление отрицательной динамики: по прогнозам компании, до 2013 года доля США снизится еще на 1%. А значит, в ближайшее время более 60% выручки будет приносить продажи за рубежом. Впрочем, в этом есть экономический смысл: маржинальность на европейских и азиатских рынках для Estee Lauder сейчас в 3–4 раза выше по сравнению с аналогичным показателем рынка американского (17,5 и 14,1% против 4,7% соответственно по итогам 2010-го). За последние пять лет обороты корпорации в Европе выросли на треть, а в Азии – почти вдвое: в одном 2010-м выручка китайского подразделения Estee Lauder увеличилась на 30%. Во многом успех компании в Азии объясняется широко представленной линейкой средств по уходу за кожей, позволяющих, помимо прочего, ее обтепливать, что популярно у китайянок и японок. Но в перспективе, признает Крис Гуд, на подобный рост в этом регионе надеяться не приходится: рынок уже насыщен, главным образом за счет японских марок. «Оптимальное решение для борьбы с конкурентами в Азии – приобретение небольшого местного косметического бренда, который развивался бы только на данном рынке, – считает вице-президент Stifel Financial Corp. Марк Астрахан. – В ближайшие годы другого региона, который обеспечил бы косметическую индустрию устойчивой прибылью, просто не будет». Если компания Estee Lauder не решится на новые покупки и инвестиции в Азии, то проблема снижающейся доли на рынке США встанет перед ней со всей серьезностью. И потребуются значительные вложения, чтобы, как 60 лет назад, убедить рядовых американок: Estee Lauder – это то, что им нужно. ■

«Самые рискованные вложения – в создание ароматов: из тысяч духов «выстреливают» единицы», – считает Крис Гуд





ЭПОХА

легких денег

закончилась

Глава The Walt Disney Studios Рич Росс – о посткризисной киноиндустрии, второстепенности новых технологий и борьбе с пиратством | Сергей Рябов

В кабинете главы The Walt Disney Studios красуется портрет Тигры из мультфильма про Винни Пуха. «Ой, я его обожаю! Такой энергичный, живой! Я с ним познакомился в возрасте 13 лет. И до сих пор мне достаточно на него взглянуть, чтобы вспомнить о счастливых временах детства», – улыбается Рич Росс. В следующем году зрители увидят римейк знаменитого мультика в формате 3D, и любимый герой г-на Росса наверняка снова будет на первых ролях. О том, как сделать кассовыми уже известные зрителям сюжеты, а также об «аниматизации» киноиндустрии, причинах растущей популярности кинотеатров и роли 3D-технологий в этом процессе Рич Росс рассказал в интервью журналу «РБК».

Звонкой монетой

Что изменилось для игроков киноиндустрии после кризиса?

Сегодня как никогда все без исключения студии вынуждены считаться с тем, что успех определяют зрители, покупая билеты в кино: за тот или иной фильм они голосуют звонкой монетой. Во время рецессии во всех странах люди в целях экономии отказывались от дорогих развлечений, и в результате возросла посещаемость кинотеатров. Недаром, по нашим оценкам, 2010 год станет самым успешным для Disney: мы впервые в истории заработаем в мировом прокате более 2 млрд долларов. Однако, даже несмотря на увеличение доходов, любая киностудия должна максимально тщательно планировать все расходы и бюджеты съемок. Эпоха легких денег закончилась.

А что подразумевается под планированием расходов?

Мы внимательно рассматриваем проекты и отбираем лучшие. Приведу пример: для нас рост бокс-офиса напрямую связан с выпуском крупномасштабных картин. В частности, две трети доходов нам принесли фильмы уровня «Алиса в Стране чудес» и «История игрушек – 3».

Насколько важен для вас российский рынок?

Он входит в пятерку приоритетных. И, судя по результатам проката, интерес зрителей вашей страны к нашим проектам огромен. Рынок прямо-таки голоден до премьер!

Сегодня мы видим увеличение числа анимационных фильмов. Это тренд?



Многие анимационные проекты делаются не только для детей, но и с расчетом на взрослую аудиторию

Вне всякого сомнения, это можно назвать «аниматизацией» киноиндустрии. Многие анимационные проекты теперь делаются не только для детей, а с сознательным расчетом на взрослую аудиторию. Вспомните хотя бы «Историю игрушек – 3»: она действительно была интересна всем! Компании Disney такая тенденция на руку. И в то же время надо отметить, что данный сегмент становится одним из самых высококонкурентных.

Вторичность технологических изысков

Создается ощущение, что крупные киностудии буквально молятся на 3D...

Количество новых технологий возрастает год от года, это неоспоримый факт. И мы должны активно использовать эти наработки, в том числе 3D, поскольку они и вправду делают кино ярче и разнообразнее. Хотя, как мне кажется, подобные модные штучки и технологические изыски все-таки вторичны. Изначально в любом проекте нужно отталкиваться от основ, истоков развития киноиндустрии.

Интересные сюжеты, хорошие сценарии, режиссерские находки... Каждый фильм должен быть прежде всего увлекательной историей с запоминающимися персонажами.

То есть вы не верите, что в перспективе все перейдут на 3D?

Не думаю. Трехмерное изображение – прекрасная возможность расширить



В любом проекте нужно **отталкиваться от основ**, истоков развития киноиндустрии. Интересные сюжеты, хорошие сценарии, режиссерские находки



границы традиционного киноизмерения, особенно если речь идет о фантастических художественных или анимационных фильмах, показывающих сказочные миры. Зрители в этом случае выступают в роли своего рода исследователей и эффектность происходящего на экране приобретает особую значимость. Однако я не очень хорошо понимаю, насколько такие технологии применимы во многих других жанрах, скажем в той же драме. По-моему, там они попросту не нужны.

Некоторые эксперты также предполагают, что в ближайшем будущем люди откажутся от походов в кино и станут смотреть новые фильмы онлайн или с помощью спутникового ТВ.

Определенно нет. Подтверждение тому – упомянутый рост сборов в мировом прокате. Да, уже сегодня большинство новинок международного кинематографа можно смотреть не покидая квартиры. Но тут важно другое: кинотеатры существуют не просто для показа фильмов. Для многих людей, в особенности для молодежи, это в первую очередь развлечение, возможность выйти из дома и провести время в окружении кого-либо, кроме членов своей семьи. Уверен, что зрители еще долго будут ходить в кинотеатры.

В ноябре этого года компания Disney представила мультфильм про Рапунцель, а в 2011-м будет «переиздан» «Винни Пух». Получается, правы те, кто считает, что в кино всего два десятка сюжетов?

Мы постоянно ищем новые возможности и действительно рассматриваем использование уже существующих персонажей в числе прочих. Как правило, Disney «переиздает» знакомые всем сказки к определенным датам, например к юбилеям. Но хочу особо подчеркнуть, что подобные проекты ни в коем случае не должны быть просто более красочной версией известного сюжета. Мы создаем такие истории, которых зрители никогда не видели, сочетаем старое и новое. Так, в сказке про Рапунцель вместо принца появился очаровательный разбойник, у белого коня главного героя испортился характер, а волшебные волосы девушки – это главная загадка. Есть вещи и образы, которые обеспечивают связь поколений, преемственность, и моя работа заключается как раз в том,

чтобы персонажи Disney продолжали радовать зрителей по всей планете.

На одном языке

Вы довольны «Книгой мастеров» – первым своим опытом кинопроизводства в России?

Меня всегда привлекала возможность представления локального контента, будь то телепроекты, которыми я занимался в рамках своей предыдущей работы, или кинофильмы. Создание местного продукта ценно для компании, оно позволяет стать ближе к поклонникам, разговаривать с ними на одном языке. Это хорошо для всех: для бренда Disney, для картины, для зрителей. Я искренне горжусь «Книгой мастеров», меня особенно порадовало доверие аудитории. Поскольку фильм оказался успешным с коммерческой точки зрения [сборы в России составили 11,3 млн долларов. – Прим. «РБК»], мы приняли решение развивать эту практику. Сейчас идет работа над несколькими проектами, однако я не могу сообщить подробности.

Локальный контент имеет выход за пределы тех стран, где производится?

Составляющая нашей стратегии именно в том, что такие фильмы должны быть продуктом экспорта по всему миру. Сегодня население многих стран стало мобильным, и если семья куда-то переезжает, то дети быстро начинают говорить на местном

языке. Но и детям, и родителям хочется читать газеты, смотреть ТВ и кино на родном языке. «Книга мастеров» была с успехом показана в Италии, есть серьезный интерес со стороны Южной Кореи и ряда стран Латинской Америки. Фильм также будет представлен на кинофестивалях в Лондоне и Чикаго. Не побоюсь утверждать, что русский фольклор находит своих зрителей далеко за пределами вашей страны. Кроме того, локальные продукты можно оснастить субтитрами, чтобы максимизировать аудиторию.

Будут ли новые постановки ваших мюзиклов в России?

Да, Disney продолжает развивать это направление на разных рынках. В частности, у нас есть успешный опыт работы с мюзиклом «Король Лев», плюс мы запускаем проект «Мэри Поппинс», который только что стартовал в четырех странах, в том числе в Австралии. Что касается России, то мы рассматриваем различные жанры, форматы и

вание – удар по обороту киностудии. Чем меньше мы зарабатываем, тем меньше у нас возможностей снимать новые картины. Соответственно, настает день, когда и скачивать будет нечего.

На ваш взгляд, каковы самые эффективные способы борьбы с пиратами?

Знаете, здесь надо действовать в двух направлениях. Во-первых, правительства должны проводить более жесткую политику по защите авторских прав. Сейчас, к сожалению, ситуация такова, что в одних странах это делают, а в других нет. Но эти меры необходимы, причем они должны быть не просто прописаны в законах, но и в самом деле осуществляться. Во-вторых, надо заниматься образованием потребителей. Я уже говорил, что львиная доля скачиваний приходится на студентов и школьников, и наша задача – объяснить им, почему пиратство незаконно. Только так мы сможем изменить динамику и, следовательно, получим шанс решить проблему.

Билеты на оперу стоят дорого, и многие согласятся услышать знаменитые голоса в кинозале. Но вряд ли эту практику можно распространить на мюзиклы



локальные сюжеты для музыкальных постановок и работаем над запуском новых мюзиклов.

В кинотеатрах в прямом эфире транслировались оперные спектакли некоторых европейских театров. Вы не хотите провести подобный эксперимент?

Конечно, я помню такие случаи, и они оказались успешными: билеты на оперу стоят дорого, попасть на лучшие сцены довольно сложно, а тут все желающие получили возможность посмотреть прекрасные спектакли и услышать знаменитые голоса по цене обычного билета в кино. И все-таки не думаю, что мы могли бы последовать этому примеру с мюзиклами – там другая специфика.

Удар по обороту

Многие кинопроизводители жалуются на пиратство в России. Для вашей компании это актуально?

Сегодня пиратство – главный вызов для киноиндустрии. По сути это то же самое, что кража товаров в супермаркете. Однако проблема глубже, чем просто нелегальное распространение контента. Большинство подростков считают, что скачать что-то с пиратского сайта круто, а их родители и не задумываются, откуда берутся фильмы. И все они не улавливают глобальной взаимосвязи, эдакого круговорота вещей в мире кино. Каждое такое скачи-

И сколько времени уйдет на образование? Два-три поколения сменятся?

Безусловно, это займет какое-то время, но вряд ли речь идет о поколениях. Я был недавно в Торонто, где построили великолепное здание Синематеки Онтарио. Там предлагают специальные курсы: студенты учат снимать фильмы и на практике знакомят со всеми этапами и особенностями кинопроизводства – от создания контента до его продажи и способов защиты авторских прав. Это один из удачных примеров того, как можно одновременно развивать креативное мышление и объяснять финансовые механизмы индустрии.

Некоторые российские производители утверждают, что один из эффективных способов борьбы с пиратами – выпускать фильмы сразу на DVD.

С моей точки зрения, кино нужно смотреть на большом экране, вот почему я работаю не в бизнесе по производству DVD, а в киностудии. К тому же в кинотеатры сегодня приходят новые технологии, включая упомянутый 3D-формат, и это один из факторов дополнительного интереса зрителей. Они хотят видеть все самое передовое в высоком качестве воспроизведения, которое в рамках домашнего просмотра пока недоступно. Думаю, это не случайно, что мы наблюдаем такой хороший рост показов на российском рынке, в том числе 3D-фильмов, и параллельно ослабление позиций пиратов. ■



Одноразовый МИР

Француз Марсель Бик 60 лет назад покори́л мир, придумав одноразовые вещи. Но сегодня приверженность компании BIC изначальной концепции играет на руку ее конкурентам

Елена Шипилова

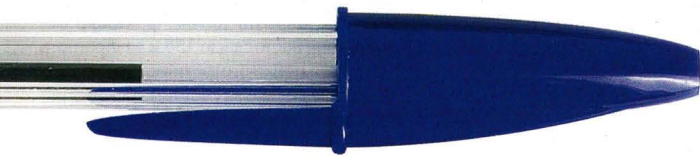


После Второй мировой войны, когда на рынке пишущих принадлежностей господствовала чернильница, а авторучка считалась роскошью, изобретение Марселя Бика – одноразовая шариковая ручка, стоившая совсем дешево, – произвело фурор. Товар оказался настолько ходовым, что вскоре примеру французского предпринимателя последовали многие. Основанная им компания BIC построила заводы на пяти континентах и в борьбе за место на глобальном рынке мелочевки не пропускает вперед даже вездесущий Китай. Но сейчас BIC Group вынуждена отступить от заповедей своего создателя, мечтавшего наводнить планету одноразовыми вещами. Наследники Марселя Бика намерены сделать свой «одноразовый» бренд более популярным и узнаваемым за счет выпуска товаров длительного пользования.

На чужом патенте

В 25 лет юрист, выпускник Сорбонны Марсель Бик работал менеджером по продажам в компании Stephens, бывшей одним из крупнейших французских производителей авторучек. К окончанию Второй миро-





вой войны вместе с приятелем Эдуардом Буффардом он накопил средства, чтобы купить небольшой ветхий заводик по производству комплектующих для пишущих принадлежностей в парижском пригороде Клиши. Стартовый капитал предприятия составил 1 тыс. долларов. Было приобретено швейцарское оборудование, но детали, которые выпускались на заводе, продавались не так хорошо, как хотелось бы: соотношение цены и качества оставляло желать лучшего. Тогда предприниматели решили, что нужно усовершенствовать продукцию и снизить ее стоимость.

Сначала Марсель Бик пытался самостоятельно разработать прототип, но, создав несколько неудачных образцов и разочаровавшись в этой затее, купил патент на шариковую ручку Ласло Биро, а потом несколько упростил и усовершенствовал конструкцию, предложенную венгерским изобретателем. Так появился стержень авторучки в том виде, в каком мы его знаем теперь. Осталось поместить разработку в недорогой пластиковый корпус – и готово! Казалось бы, чего проще? Но шесть европейских производителей пластика отказались сотрудничать с французским предпринимателем, и ему пришлось открывать собственное производство, на котором в 1953 году и выпустили первую ручку под маркой BIC. Тогда же зарегистрировали одноименную компанию.

Цена на авторучку BIC была ошеломляющей – всего 2,9 франка (в то время – порядка 29 центов), тогда как стоимость самых дешевых вариантов конкурентов начиналась с 90 франков





По словам Билле Салха, компания BIC продает около 22 млн пишущих инструментов в день



(около 9 долларов). На первых порах уходило по 10 тыс. ручек в день, а через пару лет дневной объем продаж вырос до 250 тыс. К середине 1960-х компания производила более миллиарда авторучек в год, а их цена снизилась до 10 центов. «Сегодня мы реализуем примерно 22 млн пишущих инструментов в день в 160 странах», – сказал журналу «РБК» гендиректор BIC Егоре Билле Салха.

Всего за несколько лет продукция BIC распространилась по всему миру. К 1956-му были освоены многие страны Европы и Бразилия, в 1957-м благодаря покупке за 300 тыс. долларов английской компании Vigo-Swan удалось выйти на рынки Великобритании, Канады и Новой Зеландии. С приобретением товарного знака уже закрывшегося на тот момент американского завода Waterman бизнес г-на Бика дотянулся до США. Правда, продукцию под этим широко известным брендом BIC выпускать не решилась, и не только из-за ставки на одноразовые товары: просто французская Waterman S.A. к тому времени вполне легитимно наводила мир ручками под таким названием. Но Марсель Бик не пожалел об упущенных возможностях, так как достиг своей

цели. «Рынок США стал самой крупной нашей площадкой, – объясняет Билле Салха. – Доля Штатов в общем объеме продаж сегодня – 45%».

Судьба первооткрывателя

Использовать и выбросить – принцип, столь близкий американцам по духу, ввел в моду именно француз Марсель Бик, предложив отказаться от дорогих долговечных товаров в пользу дешевых одноразовых, которые не жалко отправить в мусорную корзину. Но именно в США его компания впервые столкнулась с конкуренцией и недоверием потребителей. К 1958 году в стране уже продавалось множество недорогих шариковых ручек, ведь еще в 1943-м Милтон Рейнолдс получил патент и заработал на продаже столь необходимого всем товара миллионы. Марсель Бик решил покорить Штаты яркой, зрелищной рекламой, сделав упор на качество продукта. По телевидению крутили ролик, в котором ручки BIC подвергались ледянищей душе испытаниям: ими просверливали стены, выводили узоры по льду, танцоры фламенко топтали их ногами, ими даже стреляли из ружья! И, несмотря на повреждения, авторучки продолжали писать. Публика оценила креативность и масштабность кампании, и бренд постепенно заслужил доверие.

Не прошло и двух десятилетий, как на планете появились уже столько производителей одноразовых ручек, что Марсель Бик понял: без расширения ассортимента не обойтись. Средства на развитие решено было взять на открытом рынке. В 1972 году BIC вышла на Парижскую фондовую биржу. В первом письме к акционерам г-н Бик

обращался так: «Я основал компанию в 1953-м, вложив 10 тыс. франков. Сегодня она выросла до 150 млн франков номинальной стоимости акционерного капитала только за счет внутренних ресурсов. Значит, ее стоимость ежегодно удваивалась в течение 20 лет». В 1973-м BIC начинает производство одноразовых зажигалок, следом, в 1975 году, – одноразовых бритв. К тому времени активы Марселя Бика включали и фабрики полного цикла, выпускающие канцелярскую продукцию, – там и стали изготавливать новые товары. Кстати, аналитики компании Gillette, которая тогда уже числилась среди крупнейших производителей бритвенных принадлежностей, предрекали полный провал начинанию г-на Бика (какая еще одноразовая бритва!). Но вскоре после старта продаж новоявленного конкурента Gillette запустила производство аналогичной продукции.

А вот попытка вывести на «одноразовый» рынок такой товар, как духи, успехом не увенчалась. Привычные маркетинговые приемы на сей раз не сработали, и направление быстро свернули. «Это произошло потому, что в сознании покупателей духи принадлежат к сегменту роскоши, – отмечает аналитик рынка потребительских товаров компании Aurel-BGC Partners Андрей Росси. – А BIC попробовала представить духи в пластиковых бутылочках, причем продавая их в табачных магазинах и супермаркетах, где традиционно распространяется недорогая продукция компании». Наученная горьким опытом, BIC отказалась от освоения новых рынков и сосредоточилась на уже имеющихся направлениях.

Russian BIC

Стоит отметить, что развиваться в зарубежных областях у BIC получалось, и весьма неплохо: в конце 1970-х, с покупкой французской компании Conte – производителя канцелярии для рисования, на рынке появляются цветные карандаши под брендом BIC. С поглощением американской Wite-Out и немецкой Tipp-Ex к активам добавляется производство корректирующих канцелярских средств, или, проще говоря, белой «замазки» для исправления ошибок. Теперь продукция компании хорошо известна и в Африке, и на Ближнем Востоке. Даже в Китае, мировом лидере по выпуску дешевых товаров, BIC удается удерживать первые позиции. «Только благодаря качеству, – подчеркивает Билле Салха. – Проблема китайцев в том, что сегодня их ручка пишет хорошо, а завтра – плохо.

Куда приведет кривая
Динамика финансовых показателей
BIC Group



Источник: данные компании

ОРТОПЕДИЯ

с французским акцентом

Образ жизни современного мегаполиса, наследственность, возрастные изменения – основные факторы риска возникновения артроза и других заболеваний опорно-двигательного аппарата, успешным лечением которых уже более 35 лет занимается французский ортопед-травматолог Николая Прихненко.

«Моя главная задача – возвращать людям радость движения, – говорит доктор Прихненко. – Работая во Франции, я лечил и оперировал русских пациентов, которые специально приезжали из России для того, чтобы восстановить здоровье. Ехать на лечение за тысячи километров они сочли нужным потому, что подход к пациенту в России и в Европе существенно отличается. Врачи на Западе имеют более широкую специализацию и могут предложить полный спектр услуг, необходимых для выздоровления».

Комплексность решения медицинской проблемы, контроль реабилитации, возможность получать полную информацию от лечащего врача на любом этапе оказания медицинской помощи – очевидные преимущества западной медицинской практики. «Я очень рад, что сегодня в МЕДСИ у меня есть все возможности работать с пациентами так же, как во Франции. На родину своих предков я привез технологии, методики и подход к пациенту, которые, уверен, через несколько десятилетий станут и в России общепринятыми нормами, – продолжает Николая Прихненко. – Я всегда, если это возможно, стараюсь избегать хирургического вмешательства. Но если операция необходима, мы не только оперируем, но и контролируем реабилитационный процесс. В течение трех недель после операции мои пациенты могут приходиться ко мне на консультации совершенно бесплатно».

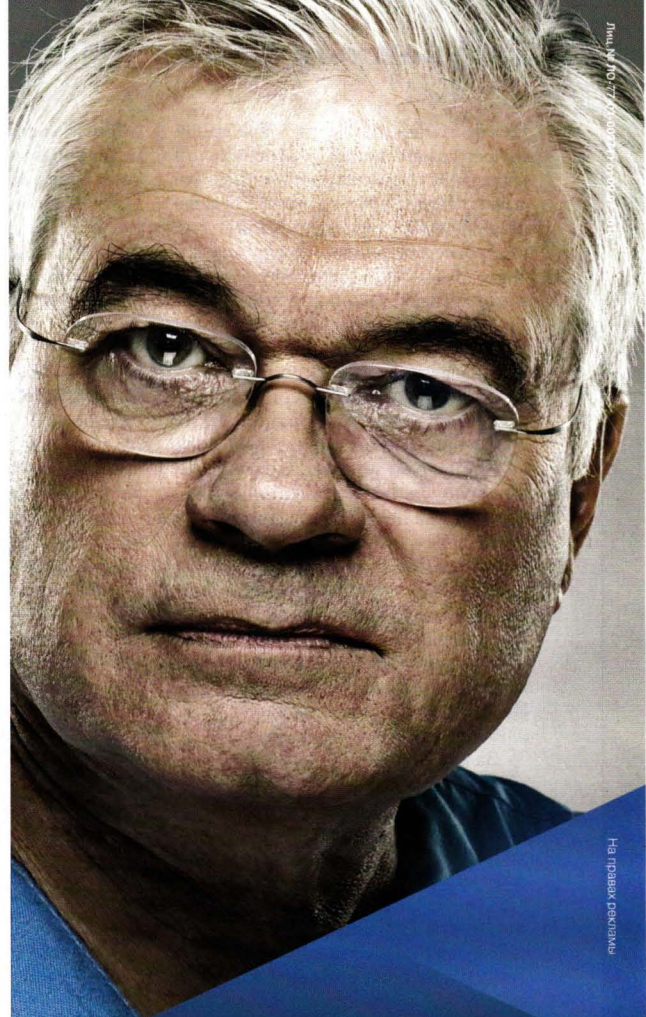
За свою карьеру ортопед-травматолог Прихненко провел более 10 000 операций.

Сегодня для того, чтобы попасть к нему на прием, не нужно лететь во Францию, достаточно позвонить по телефону:

сеть
медицинских
клиник

[495] 7-800-500

М-Е-Д-С-И



Николя Прихненко

потомок эмигрантов первой волны, учился в Париже, получил степень доктора медицинских наук. Член Французской коллегии ортопедов-травматологов, член Ассоциации травматологов Франции, доцент медицинских факультетов Парижского и Страсбургского университетов. С сентября 2010 года Николая Прихненко ведет прием и оперирует в отделении ортопедии Клинико-диагностического центра МЕДСИ на Белорусской

О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ
ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Нет постоянного качества». Еще одной относительно новой перспективной площадкой представители компании называют Индию. Это логично, так как в развивающейся густонаселенной стране недорогие одноразовые вещи – ходовой товар. Завод BIC в Китае обеспечивает товарами Азию, а на российский рынок – так сложилось исторически – продукция приходит из Европы.

В нашей стране BIC Group появилась в начале перестройки. Первооткрывательницей она не стала: например, на рынке бритвенных принадлежностей в России к тому моменту уже комфортно расположилась компания Schick. А в середине 1990-х без труда подвигает обоих конкурентов Gillette. По другим направлениям грандиозного успеха BIC тоже пока не добилась. «Мы являемся производителем зажигалок номер один, продаем их 4 млн в день во всех странах мира. Кроме России, к сожалению, – признает г-н Салха. – И сейчас ваш рынок для нас – ключевое направление».

За наше отечество французы всерьез взялись полтора года назад. «В ближайшей перспективе собираемся инвестировать в российский рынок значительные средства», – сообщил гендиректор BIC Europe. Группа планирует запустить рекламную кампанию, «понятную местному потребителю». Но нужно сказать, что такой способ продвижения, который когда-то принес успех в Америке, уже давно не свойственен этому игроку. «Мы – простая компания, производящая простые вещи. Лучшая реклама для нас – стойки в магазинах», – утверждает Билле Салха. И, по оценкам специалистов, действительно, это один из самых эффективных методов продвижения товаров из мелочевки. «Когда люди стоят около кассы в очередях, они совершают импульсивные покупки, поэтому стойки с зажигалками

и бритвами очень эффективны, а вот в медиапродвижении в данном случае я смысла не вижу», – говорит коммерческий директор рекламного агентства Corwell Taras Шевченко. Так что BIC начнет наступление по двум фронтам: весной 2010-го французы заказали у российских поставщиков более 2 тыс. стоек для супермаркетов.

Семейные ценности в прошлом

Сегодня в BIC Group понимают, что развиваться на рынке одноразовой продукции до бесконечности невозможно. Финансовые показатели компании стагнируют уже 10 лет. А конкуренты тем временем укрепляют позиции и добиваются высокой узнаваемости брендов за счет рекламы товаров-аналогов длительного пользования. Так, на вершине мирового рынка одноразовых бритв прочно разместились Gillette и Schick:



BIC многолик

В 1993 году у руля BIC Group встал старший сын ее создателя Марселя Бика – Бруно. Сегодня семья Бик владеет 43% акций группы, родственникам ее сооснователя Эдуарда Буффарда принадлежит 5%, а двум инвестфондам – Silchester International Investors и First Eagle Investment Management – 12 и около 6,6% соответственно. Примерно 35% акций компании торгуются на NYSE. В середине лета кризисного 2009 года их котировки упали до отметки 32 евро за акцию, однако сейчас показатели вышли на докризисный уровень и варьируются в пределах 55–65 евро. Ассортимент BIC Group довольно широк: канцелярские товары (33% оборота), зажигалки (26%), бритвы (17%) и промподукция (23%), а оставшийся процент приходится на производство досок для серфинга BIC Sport, которое появилось благодаря увлечению основателя компании этим видом спорта. В активах группы, в частности, 24 фабрики по всему свету: 13 заводов по производству канцелярской продукции, 4 – по изготовлению зажигалок, 3 – по выпуску бритв и 4 – специализирующихся на промподукции. Помимо BIC она владеет такими брендами, как Sheaffer, Tipp-Ex, Wite-Out и Pimaco.

им принадлежит около 80% глобальных продаж, оцениваемых в 8 млрд евро в год. «То, что BIC Group долго отсутствовала в «многообразном» сегменте, на который приходится более 50% рынка бритвенных принадлежностей, стало причиной ее существенного отставания от лидеров», – считает Седрик Росси. И несколько лет назад группа отказалась от принципа, за который ратовал Марсель Бик, и попыталась компенсировать разрыв, запустив в продажу станок многообразного использования. По мнению экспертов, не исключено, что эта стратегия окажется успешной, потому что цены на бритвы BIC в среднем на 10–15% ниже, чем у конкурентов, что в разгар кризиса и после него особенно привлекает внимание потребителей.

Аналогичная ситуация с производством одноразовых ручек. У лидера Newell Rubbermaid – 17% мирового рынка. При этом он выпускает не только одноразовую канцелярскую продукцию – уже более 10 лет ему принадлежат и Parker, и Waterman S.A. Пример Newell Rubbermaid со всей наглядностью показал менеджменту BIC, что придерживаться прежней концепции нецелесообразно: теперь группа владеет третьим в мире производителем дорогих ручек – американской Sheaffer.

Однако главным источником дохода BIC пока все так же являются «одноразовые» направления. Эксперты утверждают, что на рынках, где компания присутствует долго, такая ее продукция со временем придется покупателю. Люди автоматически берут привычные вещи, но на бум продаж рассчитывать не приходится. По словам Седрика Росси, выигрышным может стать сувенирное направление. Здесь у BIC есть возможности для развития. Идея предлагать другим компаниям ручки и зажигалки для нанесения на них логотипов пришла в голову г-ну Бикку еще в конце 1960-х, но начинание не получило должного развития. Лишь в прошлом году «сувенирку» вывели в самостоятельное структурное подразделение, когда поняли, что на нее приходится уже 23% оборота группы (до последнего времени доход от сувенирных ручек и зажигалок шел соответствующим дивизионам BIC). Достаточно ли будет переречисленных мер, покажут результаты этого года. Возможно, чтобы выйти из стагнации и получить реальный рост финансовых показателей, компании стоит поискать незанятые ниши. Создание принципиально нового ходового одноразового товара позволило бы ей сделать заметный шаг вперед.

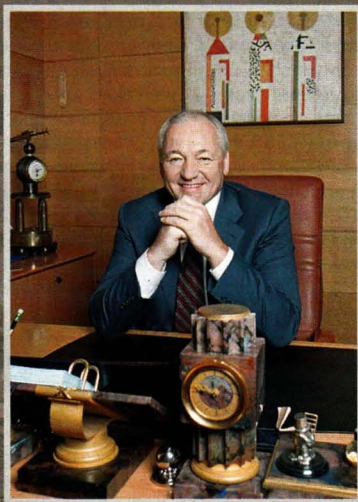
BIC Group в мире
Структура продаж компании в 2009 году, %



Источник: данные компании

Мы говорим
«Бодайбо»,
а подразумеваем
«золото»

Братское богатство



Золотодобыча, банк, ювелирный завод, фармацевтический кластер в Подмоскowie – предприниматель Сергей Докучаев запускает бизнес и... переходит к новому. Что же им движет?

Наталья Тютюненко,
Кинес Кизиитов

Весной 2009 года Сергей Докучаев прилетел во Франкфурт-на-Майне на переговоры с представителями фармацевтического гиганта Sanofi-Aventis. Французская компания тогда только собиралась выкупить у него и его партнеров часть акций орловского завода «Биотон-Восток», первого и единственного производителя инсулина в России. Хозяева, с гордостью демонстрировавшие свое предыдущее приобретение – немецкий завод по производству инсулина Diabel, вряд ли догадывались, к каким выводам пришел их гость. А он по дороге в Москву не только размышлял над результатами переговоров, но и прикидывал, насколько реально создать у нас такой же фармацевтический индустриальный парк, как во Франкфурте, где в одном районе с удобством устроилось около 80 крупных и мелких фармакологических, биотехнологических и химических компаний. И еще подумывал о том, что оборудование на российском заводе не хуже, пожалуй, даже посовременнее.

Золотая лихорадка

Если бы в начале 1980-х Сергеем Докучаеву предсказали карьеру предпринимателя и статус долларового мультимиллионера, он как минимум был бы очень удивлен. Будущий бизнесмен родился в городе Куйбышеве Новосибирской области в классической советской семье интеллигентов: мать – медработник, отец – учитель географии и астрономии, директор школы. Сегодня Сергей Докучаев шутит, что до строительства завода «Биотон-Восток» с фармацевтикой его связывала только мама, всю жизнь работавшая врачом. Он младший ребенок в семье, у него есть два старших брата – Александр и Петр. «Мы очень дружны, поэтому нас было довольно сложно победить. Так завелось с детства, так относился к нам мама: мы все трое равны, мы всегда вместе», – вспоминает в интервью журналу «РБК» Петр Докучаев.

Выпускник Новосибирского инженерно-строительного института Сергей Докучаев работал по специальности: принимал участие в возведении объектов химической и энергетической промышленности, а потом его стали продвигать по партийной линии. «Мы с ним знакомы еще с комсомольских времен. Он тогда был очень активным деятелем», – рассказывает один из крупнейших новосибирских бизнесменов, владелец группы компаний «Фактор» Игорь Кузнецов. Сергей Докучаев возглавил горком комсомола, потом был переведен в Новосибирский обком партии, а оттуда – в Москву. Если бы не распад СССР, его, возможно, ждало светлое партийное будущее.

На заре 1990-х, когда ситуация развернулась на 180 градусов, г-н Докучаев ушел в бизнес. «Мы начинали с поставок угля из Кемеровской области в Бельгию, где на заводе производили из него концентрат», – говорит предприниматель. Плату за уголь брали продуктами питания и товарами массового потребления. «В 1992 году, когда прилавки российских магазинов практически пустовали, это был интересный бизнес с высокой рентабельностью, и мы даже не заметили, как сделали первый миллион долларов», – продолжает он. Петр Докучаев, вспоминая первые предпринимательские шаги, добавляет: «Все делали сами – вплоть до того, что и фуры разгружать приходилось».

Одна из сильных сторон Сергея Докучаева – умение выстраивать взаимоотношения с властью. Тем более что в сложных 1990-х старший брат

Александр возглавлял администрацию родного Куйбышева, а Петр работал директором фонда социального страхования, объединявшего несколько сельских районов Новосибирской области. Неудивительно, что в 1992 году глава региона Иван Индинок предложил именно Сергею Докучаеву первый в его жизни крупный проект – восстановление Новосибирского аффинажного завода.

Во времена СССР здесь очищали и переплавляли в слитки до 90% добытого в стране золота и серебра, а также золото из Китая, Вьетнама и Монголии (это был редкий случай, когда россияне ставили на продукции метку «Сделано в Китае»). Однако в период перестройки завод ликвидировали решением Главмаззолота в связи с запуском аналогичного предприятия в городе Касимове Рязанской области. «Мы завод восстановили, вложили свои собственные деньги, и он начал работать», – вспоминает Сергей Докучаев. Успешная реанимация предприятия заставила закрытое профессиональное сообщество золотодобытчиков пристальнее присмотреться к новичку. На одном из «платиновых» обедов на конференции в Лондоне Владимир Гулидов, бывший гендиректор Красноярского завода цветных металлов, сказал г-ну Докучаеву: «Знаешь, если бы ты был профессионалом-аффинажником, то не взялся бы за восстановление завода. Я видел эти голые стены и с корнем вывороченную технику». В будущем предпринимателю еще не раз пришлось организовывать бизнес с нуля там, где профессионалы умыли бы руки.

Ход рысью

После запуска аффинажного завода возникла новая проблема – задержка платежей, которые шли через банки по месяцу, а то и по полтора. Бизнесмен решил ее кардинально: приобрел кредитную организацию. «Мне очень нравится рысь, в Сибири ее уважают, – Сергей Докучаев не только сибиряк, но и охотник. – С виду – мягкая, красивая, ступает неслышно, но в схватке – жесткая, как тигр». Сегодня рысь – символ Ланта-Банка, а вот на момент покупки Докучаевыми этой кредитной организации в 1992 году ее визитной карточкой могли быть разве что долги, талантливо доведенные менеджментом до критической массы меньше чем за год существования финансового института. Погасив задолженности, новые собственники наняли, как тогда казалось, более эффективного топ-менеджера. «Это были лихие 90-е, когда управленцы считали, что именно они распоряжаются бизнесом. Вот в какой-то момент менеджмент банка и захотел путем доэмиссии акций потеснить основных собственников», – рассказывает банкир. Тогда Сергей Докучаев, на первый взгляд обаятельный и мягкий, решил вопрос довольно жестко: уволил почти всех сотрудников кредитной организации, за исключением человек восьми – в основном водителей и техперсонала. «Акционеры приняли решение: раз я был инициатором создания банка, я и должен его теперь возглавлять», – вспоминает те события предприниматель. После «чистки рядов» к управлению финансовым центром семейного бизнеса пришлось подключиться всем трем братьям: Сергей и сегодня является председателем правления, Петр возглавля-

Бизнес Докучаевых в цифрах

265 тонн – запасы золота, принадлежащие компаниям семьи Докучаевых.

3,5 тонны добыло ОАО «Высочайший» в 2009 году (9-е место среди российских золотодобывающих компаний). В планах компании – около 15 тонн в год к 2016-му.

34% – чистая рентабельность ОАО «Высочайший» по результатам работы в 2009 году.

13,1 млрд рублей составляли чистые активы Ланта-Банка на 1 июля 2010 года. По этому показателю он занимает 167-е место среди российских банков.

0,24% – доля «Русских самоцветов» на российском рынке ювелирных изделий.



Такое столовое серебро украшает банкететы в Кремле



С чьей ложки ест президент?

Зимой 2003 года в квартире жителя Новосибирска и финансового директора одной из местных компаний Сергея Александровича Докучаева раздался звонок: «Есть предложение переехать в Санкт-Петербург!» Звонил дядя и практически полный тезка – Сергей Владимирович Докучаев. «Я на тот момент о переезде не думал, поэтому спрашиваю: «А отказаться можно?» – «Можно, но нежелательно». Подумал и переехал», – вспоминает Сергей Докучаев-младший. Сегодня он является генеральным директором старейшего российского ювелирного завода «Русские самоцветы».

«В 1997 году мы столкнулись с проблемой оплаты поставок золота: его можно было продавать либо государству через аффинажные заводы и банки, либо ювелирным предприятиям. Если ты продавал золото государству, то задержка платежей составляла от месяца до полугода, – объясняет мотивы покупки «Русских самоцветов» Докучаев-старший. – Инфляция очень быстро росла, и терять деньги не хотелось. К тому же это очень красивый бизнес».

Одной из основных проблем нового актива был «совковый» менеджмент. Поэтому Докучаев-старший отправил племянника стажироваться на лучшие ювелирные предприятия Германии и Швейцарии, не дав возможности даже один день побывать на питерском заводе – дабы не заразиться «совковостью», видимо. По возвращении стажер должен был предоставить план модернизации предприятия, включая финансовую часть. «Дядя – учитель по жизни. С его финансовым и административным ресурсом взять и помочь очень просто. Однако он скорее не решит проблему

за тебя, а поможет советом, знаниями, даст возможность самому найти выход и получить новый опыт, – говорит в интервью журналу «РБК» Сергей Докучаев-младший. – Когда ты преодолеваешь трудности и достигаешь цели, понимаешь, что он все время был рядом и поддерживал в случае необходимости». Новый гендиректор «Русских самоцветов» сделал ставку на модернизацию производства и сдачу в аренду освободившихся площадей, а также на развитие строительного бизнеса Докучаевых в Санкт-Петербурге. Сегодня завод выпускает разные линейки продуктов – от массовых до эксклюзивных. Одна из его специализаций – производство коллекционной серебряной посуды, в том числе с государственной символикой. «Мы поставили около 7 тонн столового серебра Управлению делами президента России, – с гордостью говорит Сергей Докучаев-старший. – Нашими приборами сервируются основные резиденции президента России. Также по заказу управления делами мэрии Санкт-Петербурга мы делали памятные знаки к 300-летию Северной столицы. Их Владимир Путин вручил главам 120 государств, приглашенным на празднование. Теперь у них и их жен есть наши изделия».

ет стратегически важный новосибирский филиал, а Александр курирует представительство в Куйбышев.

По признанию Сергея Докучаева, в роли руководителя кредитной организации на первых порах он чувствовал себя неуверенно. Даже обратился к знакомому банкиру, зампреду РЭА-банка Андрею Бельянинову [ныне руководитель Федеральной таможенной службы. – Прим. «РБК»], и попросился на практику. Кассиром. «Он сказал: Сергей, ну это уже лишнее, – посмеивается над собой тогдашним г-н Докучаев. – Но советов бесценных дал очень много». Например, где набирать новых людей. Сергей Докучаев пригласил на практику студентов из Плехановской академии и дал возможность стажироваться в каждом подразделении. И потом взял на работу восемь из десяти практикантов. Экономическое образование в той же Плешке новоявленный банкир получил только в 1998 году. Проблема платежей также была быстро решена: уже через несколько месяцев после наведения порядка они проходили через Ланта-Банк за полтора дня, и с организацией стали работать многие золотодобывающие компании, что подтолкнуло Докучаевых к инвестициям в эту отрасль.

Таежный романс

Зимой 1998 года потомственного геолога в четвертом поколении Сергея Васильева десантировали в район месторождения Голец Высочайший в Бодайбинском районе Иркутской области. Насколько это далеко, по-настоящему может знать только тот, кто пролетел пять часов из Москвы до Иркутска,



Сергей Докучаев-младший полностью оправдал надежды семьи



Золотые реки Докучаевых пересохнут нескоро: семья владеет запасами в 265 тонн золота. Правда, их нужно еще добыть

еще три часа – от Иркутска до Бодайбо на маленьком самолете Ан-24 и еще часа три добирался на джипе вдоль реки. Сергей Васильев стал ключевой фигурой нового бизнеса Докучаевых – золотодобычи.

После неудачи с банковскими кадрами Сергей Докучаев был осторожен и поначалу лично вникал во все детали. Но потом ему подсказали, что в этом деле без геолога никак, и порекомендовали Сергея Васильева. Г-ну Докучаеву повезло: геолог не только согласился поехать на полгода в Бодайбо, но и начал активно работать – собрал команду, занялся геолого-разведкой, строительством линии электропередач, заливом фундамента новой фабрики, оперативным управлением делами. Правда, оговоренные вначале полгода затянулись до сегодняшнего дня.

Рассматривая вопрос о покупке лицензии на разработку месторождения Голец Высочайший, предприниматель пошел по привычному пути: выбрал никому не нужное, просчитал риски и привлек авторитетного партнера – крупнейшую на то время отечественную золотодобывающую компанию «Лензолото». Сергей Васильев стал гендиректором компании, а Сергей Докучаев – председателем правления. Проработавший больше 10 лет главой «Лензолота» Владимир Кочетков вспоминает в интервью журналу «РБК», что место-

рождение Голец Высочайший было известно давно. «Но золото было мелкое, а желающих здесь работать – мало, – отмечает г-н Кочетков. – Для переработки руды с невысоким содержанием золота [1,28–2,58 г/т; для сравнения, в месторождении Олимпиадинское – 12 г/т. – Прим. «РБК»] нужны были соответствующие технологии, то есть большие инвестиции». Рискнул только Ланта-Банк.

Г-н Докучаев признает, что, когда он начинал присматриваться к этому месторождению, почти все говорили: «Сергей, это глупо!» Тем более что тогда цена на золото составляла 422 доллара за унцию, а к моменту первых вложений даже упала до 355 долларов. Сегодня цена унции достигла небывалых высот – более 1400 долларов. А Сергей Докучаев утверждает, что и не сомневался: золото отыграет свои позиции. «Меня снижение цен на золото не пугало, потому что мы хорошо изучили ситуацию на мировом рынке. Правда, жать пришлось немного дольше, чем мы рассчитывали», – говорит он.

Ставка на Бодайбо оправдалась на 200%: в октябре 2010 года Роснедра утвердили запасы золота в месторождении Голец Высочайший на уровне более чем 57 тонн. Это в 2 раза больше, чем объем запасов, признанных в 2000 году, однако и эта цифра не окончательная. Сегодня компания «Высочайший» работает не только в Бодайбо, но и в Якутии и Коми (месторождения Большой Кураных и Чудное соответственно). По итогам 2010 года, прогнозирует аналитик ИК «Велес Капитал» Айрат Халиков, чистая прибыль «Высочайшего» составит 33–40 млн долларов.

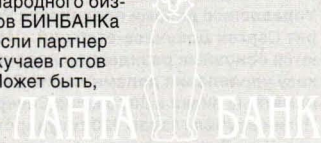
В планах Сергея Докучаева – вывести «Высочайший» на IPO, крайний срок – первая половина следующего года. Если верить поговорке «Бог любит троицу», это IPO должно состояться: у «Высочайшего» за плечами две неудачные попытки, когда рынок не готов был заплатить установленную акционерами цену. Сегодня, по мнению г-на Докучаева, стоимость его детища составляет как минимум 850 млн долларов. Вполне возможно, что и в этот раз ожидания собственников и потенциальных инвесторов не совпадут: аналитики оценивают капитализацию «Высочайшего» ниже, чем владельцы. «Ориентируясь на рыночные коэффициенты, размер компании и ее выручку, предполагаю стоимость при размещении в текущем или следующем году на уровне 150–300 млн долларов, – отмечает Айрат Халиков. – На мой взгляд, владельцам «Высочайшего» лучше продать долю крупному золотодобывчику вроде «Полюс Золота» или «Полиметалла». В этом случае стоимость компании может быть намного выше».

Пилуля для фармацевтов

Проведение IPO «Высочайшего», впрочем, не главный проект Сергея Докучаева на данный момент. Посетив в 2009 году офис Sanofi-Aventis во Франкфурте-на-Майне, бизнесмен загорелся идеей построить увиденный там фармгород и в России. По возвращении он направил записку правительству с предложением создать такие фармгородки, чтобы привлечь в страну западные компании. Идея была одобрена, и в ноябре 2009-го в присутствии премьер-

Банк на продажу

Де-факто Ланта-Банк остается кэптивным банком семьи Докучаевых. Он развивается в общем русле рынка: расширяется клиентский блок, внедряет интернет-сервисы, активно привлекает на депозиты средства физических и юридических лиц. С 2006 года финансовая организация официально взяла курс на диверсификацию бизнеса, однако примечательно, что даже в разгар ипотечного-потребкредитовской вакханалии Сергей Докучаев так и не решился развернуть розничную сеть. «На построение ритейловой сети мы не шли умышленно, – объясняет свое решение глава банка. – Я понимал, что в кризис прежде всего страдают банки, у которых крупная розничная сеть: физлица в первую очередь забирают вклады в период нестабильности. Поэтому без поддержки крупной западной структуры я не видел возможности усиленного развития розницы». Вероятно, такая возможность вскоре представится: Сергей Докучаев ищет иностранного партнера, вместе с которым Ланта-Банк выстроит сильную ритейловую сеть и войдет в число 50 крупнейших российских кредитных организаций. Такая позиция вызывает у экспертов некоторый скепсис. «Инвестиции в небольшой или средний банк могут привлечь западных инвесторов, если у него или самих инвесторов есть интересная идея развития розничного бизнеса. Однако если раньше инвесторы были готовы делать покупки с коэффициентом 3,5–4, то сегодня – максимум 1,5. При чем речь, скорее всего, пойдет не о партнерстве, а как минимум о приобретении блокирующего, а лучше – контрольного пакета акций», – говорит директор департамента международного бизнеса и финансовых институтов БИНБАНКА Юрий Амвросиев. Впрочем, если партнер будет достойным, Сергей Докучаев готов продать часть акций банка. Может быть, инвестор сделает ставку на хорошие отношения г-на Докучаева с властью?



Семейные связи



Источник: сайты и годовые отчеты компаний

министров России и Франции между Sanofi-Aventis и ООО «Проминвест» (100-процентной «дочкой» госкорпорации «Ростехнологии») состоялось подписание меморандума о взаимопонимании и намерениях участвовать в проекте «Фармпалис» по созданию фармгородка под Волоколамском стоимостью около 700 млн евро. Строительство, как нетрудно догадаться, занялся Сергей Докучаев. Но почему в проекте участвуют «Ростехнологии»?

Дело в том, что именно глава «Ростехнологий» Сергей Чemezov подвинул своего тезку начать фармацевтический бизнес. «В 1990-х ко мне обратилась одна из западных компаний с предложением построить завод по производству инсулина, – вспоминает Сергей Докучаев. – Мы попросили поддержки от окружения Ельцина, но нам сказали: это сейчас нецелесообразно». Однако перед президентскими выборами 2004 года по стране поползли слухи, что иностранные поставщики инсулина могут взвинтить цены. «Меня пригласил на встречу Сергей Чemezov и попросил найти западного партнера, чтобы вместе с ним построить завод полного цикла по изготовлению инсулина, – рассказывает предприниматель. – Мы направили письма основным производителям инсулина, но откликнулся только владелец компании Bioton S.A. Ришард Краузе». Место для строительства – Орловскую область – предложил Егор Строев. Владимир Путин проект поддержал, и за два с половиной года завод был построен. В 2009-м Bioton продал свою долю в бизнесе Sanofi-Aventis, в процессе переговоров с которой у Сергея Докучаева и возникла идея создавать фармпалисы по всей стране. Теперь главы регионов наперебой рапортуют о продвижении аналогичных проектов в Ленинградской, Калужской, Волгоградской областях, Ставропольском крае, Республике

Татарстан. В планах г-на Докучаева – привлечение не менее 10 фармацевтических компаний мирового уровня в каждый фармкластер.

Эксперты рынка, правда, не разделяют энтузиазма идеолога фармсита. «Эти проекты могут превратиться в игрушку в руках местных чиновников», – предупреждает директор аналитической компании Cegedim Давид Мелик-Гусейнов. – К примеру, синтез инсулина нам вряд ли кто-то отдаст. Пока в России занимают только расфасовкой препарата». Эти проекты, по мнению некоторых специалистов, напоминают историю с цифровым ТВ: пока мы построим мощности для трансляции в MPEG4, весь мир будет смотреть 3D. «Развитый мир идет к более персонализированной системе лечения, и, по моему мнению, необходимость в больших производствах в скором времени отпадет», – считает Давид Мелик-Гусейнов. Однако создание фармкластеров – революция для российского рынка, в который со времен распада СССР не вливались деньги на государственном уровне.

Многие проекты Сергея Докучаева не состоялись бы, если бы предприниматель не брал на себя риск и не начинал строительство. Его коллеги по бизнесу даже шутят, что лучшее образование для будущих миллионеров – строительное. «Есть люди-генераторы и люди, которые могут поддерживать и вести бизнес. Мне кажется, что у меня получается генерировать, – признается он. – Когда я процесс запустил и паровоз пошел по рельсам, мне становится неинтересно». Возможно, что проект с созданием фармкластеров удержит внимание г-на Докучаева на более значительный срок, поскольку предоставляет ему и его братьям по бизнесу реальную возможность войти в элиту российского предпринимательства. ■



МЫ из будущего

Малоизвестная компания «Воентелеком» намерена отобрать у «большой тройки» операторов связи самое ценное – светлые перспективы

Мария Симонова

МТС, «ВымпелКом» и «МегаФон» считают госкомпанию «Воентелеком» новичком в телекоммуникациях, аналитики – мелким оператором местного значения, худо-бедно обслуживающим АТС в десятке военных городков. Вроде и посмотреть-то не на что. Однако название компании не сходит со страниц газет уже более полугода. С тех самых пор, когда стало известно, что ее «дочка» – «Основа телеком» – претендует на самый дефицитный сегодня ресурс в отрасли – радиочастоты. И высока вероятность, что она получит право на использование спектра и построит сети связи четвертого поколения (4G). А «большая тройка» будет смотреть на технологический прорыв со стороны. В рыночной экономике подобное трудно себе представить. Тем интереснее наблюдать, как именно государевы люди организуют пространство для того, чтобы в сложной и высококонкурентной отрасли телекоммуникаций последние стали первыми.

Попытка номер раз

Что бы ни говорила «большая тройка», «Воентелеком» совсем не новичок в телекоммуникациях. Компания была основана восемь лет назад в недрах Министерства обороны. Планировалось, что она станет развивать системы связи вооруженных сил, в том числе «мирную» инфраструктуру в военных городках, торговать избыточными мощностями силовиков и, вероятно, запустит какой-нибудь спутниковый телеканал. Однако не все ожидания оправдались.

Спустя некоторое время на предприятие возложили ответственность за расчеты электромагнитной совместимости (ЭМС) радиоэлектронных средств: специалисты должны были определять, насколько одно техническое устройство способно функционировать, не создавая помехи в работе другого. Тех, кому требовалось разрешение на использование радиочастотного спектра, обязали проходить экспертизу ЭМС. Деньги рекой потекли в бюджет «Воентелекома». А поскольку поток был стабильным, развитие других направлений само собой затормозилось – трудно избежать соблазна почти ничего не делать, когда кошелек наполняется без особых усилий. В результате идея со спутниковым телеканалом канула в Лету, а функционированию АТС компания уделяла слишком мало внимания. По словам первого замначальника АНО «Радиочастотный центр Министерства обороны» Юлии Волковой, в некоторых

филиалах работа велась себе в убыток. Возможно, так продолжалось бы еще долго. Да сгубила жадность.

«Один посетитель, который прежде бывал в этом кабинете, – рассказывает в интервью корреспонденту журнала «РБК» Николай Тамодин, назначенный генеральным директором «Воентелекома» в минувшем январе, – воскликнул: «О, как тут все изменилось! А раньше здесь вот стоял сейф, где хранились деньги за экспертизу». Судя по всему, сейф предназначался не только для легальных заработков. Истории о том, сколько стоило положительное заключение экспертизы ЭМС и кому можно было позвонить, чтобы обошлось дешевле, в большом количестве публиковались на интернет-форумах. Как только жалобы на непрозрачное ценообразование зазвучали чересчур громко, компанией заинтересовались, и около полутора лет, в 2008–2009-м, ее терзали прокуратура, Счетная палата, налоговая... Тем временем в секторе работ по проведению экспертизы ЭМС она уступила позиции другим «дочкам» Минобороны. В итоге финансовые показатели предприятия устремились к нулю. В прошлом году, согласно отчетности, самая большая доля его оборота – около 45% – приходилась на ремонт и модернизацию техники радиоэлектронной борьбы. Иными словами, деятельность компании свелась к выполнению функций своеобразной военной мастерской. Бывшие сотрудники уверяют: если бы ситуация не изменилась, в

Теория роста

Вступив в должность гендиректора компании «Воентелеком», Николай Тамодин сделал упор на повышение эффективности внутренних процессов и ликвидацию «шаманства» вокруг экспертизы электромагнитной совместимости. В частности, был упорядочен механизм ее проведения: подготовлен понятный прайс-лист, установлены четкие сроки прохождения заявки и т.д. Результат не заставил себя ждать. Если в конце прошлого – начале текущего года МТС, к примеру, не заказали ни одной экспертизы, то начиная с февраля и до середины 2010-го они подали в «Воентелеком» заявки на осуществление работ общей стоимостью более 30 млн рублей. Повышение производительности и поиск новых потребителей услуг подействовали оздоравливающе: по итогам первого полугодия 2010-го выручка компании составила 1,5 млрд рублей. Показатели перекрыли итоги двух предыдущих лет, вместе взятых. К концу нынешнего года руководители компании ожидают увеличения оборота до 7 млрд рублей и надеются на лучшее.

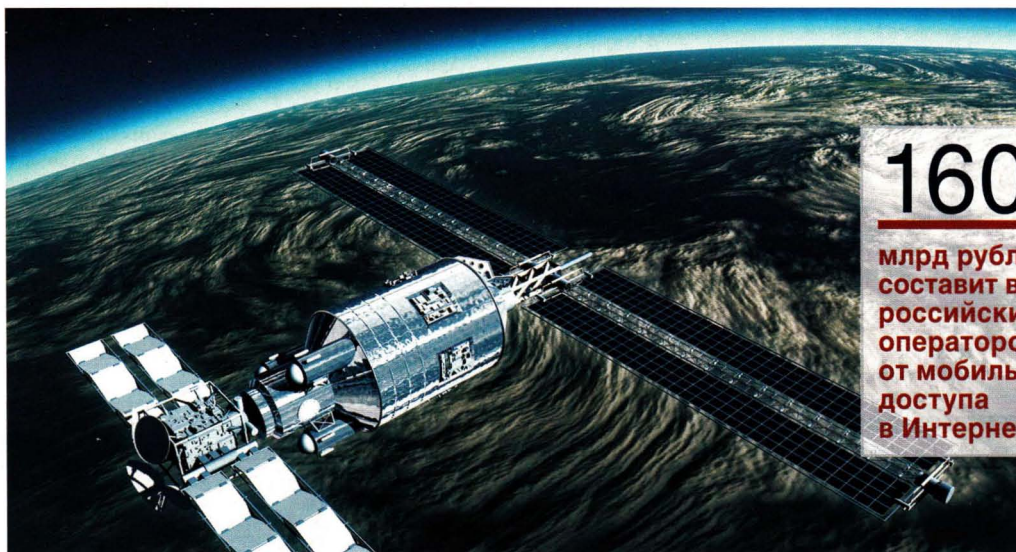
Порядочный эффект
Динамика выручки
«Воентелекома», млрд руб.



*Прогноз

Источник: данные компании

Созданная Министерством обороны компания «Воентелеком» могла бы «выстрелить» на телекоммуникационном рынке еще лет семь назад



160

млрд рублей
составит выручка
российских
операторов
от мобильного
доступа
в Интернет

марте 2010-го началась бы процедура банкротства.

Питерский связной

Но ситуация изменилась. Минобороны пригласило в «Воентелеком» выходца из петербургской компании «Ниеншанц» Николая Тамодина. Менеджер был известен чиновникам как автор агрессивной экспансии этого системного интегратора в кабинеты министерств и ведомств. Очаровал, видимо, динамикой. «Ниеншанц» пришел на московский IT-рынок в 2001-м. Николаю Тамодину тогда исполнилось 24 года. «Это был эксперимент. С небольшим объемом инвестиций, слабой уверенностью в захвате рынка и 15 сотрудниками в штате, – вспоминает бизнесмен. – Начинать с простых поставочных контрактов в Пенсионный фонд. Позже появились интеллектуальные продукты, и компания стала прирастать одним ведомством в год». Сегодня она обеспечи-



Николай Тамодин,
глава «Воентелекома»

вает работоспособность всей IT-инфраструктуры Федеральной налоговой службы (160 тыс. пользователей по всей стране) и работает еще с десятком госорганизаций. Помогли связи?

Соучредитель ГК «Ниеншанц» Игорь Наумов утверждает, что дело не в этом. «Очень часто Николаю и всей нашей команде приходилось сталкиваться с такими замыслами заказчиков, для реализации которых на старте не существовало готовых схем. Но

это никого не останавливало. Тамодин нестандартно мыслит. И если есть задача, он обязательно найдет вариант ее решения», – уверяет г-н Наумов. В сложившейся ситуации условия задачи были на первый взгляд невыполнимые: в начале 2010 года «Воентелекому» банально не хватало средств на зарплату. А поскольку в 2009-м предприятие превратилось в акционерное общество, подпитываться из госбюджета, как прежде, стало сложнее. Даже для полу-

чения подряда от Минобороны требовалось пройти конкурс, заплатив за участие в нем. Алгоритм решения оказался старым как мир.

Первый его элемент – договаривайся со своими. «Последние полгода я пытался нащупать лимит своего честного слова», – объясняет Николай Тамодин новую схему взаимодействия «Воентелекома» с финансовыми институтами и поставщиками. Так, весной для создания сервиса корпоративной почты для одного из заказчиков ему понадобилось приобрести новое оборудование, а денег на тот момент не было. Серверы с оплатой в рассрочку на шесть месяцев предоставила компания «Систематика». Или другой случай: в начале лета возникла необходимость срочно найти 60 млн рублей для участия в конкурсе. Нужную сумму в течение трех дней выдал удмуртский БыстроБанк, притом что кредитная история у телекоммуникационной компании отсутствовала. Если присмотреться повнимательнее, механика таких чудес становится понятной. БыстроБанк пошел навстречу оператору, вероятно, потому, что одним из крупных акционеров этой кредитной организации, согласно сведениям, отраженным в ее отчетности, является тот самый Игорь Наумов. Предоставление дорогой техники в рассрочку тоже не обычная практика на рынке. По словам г-на Тамодина, он реализовал с «Систематикой» не один совместный проект, поэтому честное слово сработало. А если копнуть еще глубже, видно, что перспективы даль-

Если анализировать связи нового руководителя «Воентелекома», видно, что перспективы для дальнейшего роста у компании очень неплохие

нейшего наращивания возможностей у «Воентелекома» очень неплохие.

Наряду с Игорем Наумовым акционером Быстробанка является Филипп Генс, сын участника топ-10 российских IT-миллионеров Георгия Генса, президента и основателя группы компаний «Ланит». И в этом направлении цепочка связей наверняка может привести к выгодным сделкам. А тесное сотрудничество с «Систематикой», вероятно, выльется в такое же партнерство с контролирующей эту фирму ИК «А1», входящей в «Альфа-Групп». И, наконец, «Воентелеком» в июле создал «Основу телеком» совместно с «Айкоминвест» Виталия Юсуфова, бывшего менеджера «Газпром экспорта». Первому в новой компании принадлежит 25,1% акций, второй – 74,9%. Виталий Юсуфов, по косвенной информации, уже обсуждает перспективы финансового взаимодействия с совладельцем «Полюс Золота» и «Нафта-Москвы» Сулейманом Керимовым. Грех не оказать услугу игроку с хорошими перспективами и потенциальными связями.

Главное в организации пространства с такими участниками – это

второй элемент алгоритма решения сложных задач – предлагать стоящие проекты. При этом не всех интересует денежная отдача. Так, директор по продажам и маркетингу в России, СНГ и странах Балтии компании ECI Telecom Юрий Гельман поясняет, что сотрудничество с «Воентелекомом» он рассматривает как «продолжение политики углубления и расширения присутствия на российском рынке и выход за рамки индустрии традиционных телекоммуникаций». То есть хочется чего-то нового, за пределами. Какие же стоящие проекты может предложить «Воентелеком»?

Попытка номер два

IT-компания, скорее всего, заинтересуются участием в создании общего информационного пространства выделенных из Минобороны предприятий. Сейчас таковых около 300, и они объединены в девять субхолдингов. Для них нужно организовать электронный документооборот и внедрить прочие элементы автоматизации управления. Однако отдача от этого направления, по признанию Николая Тамодина,

весьма скромная. Второй вариант – расширение географического присутствия в качестве традиционного оператора связи. «Воентелеком» уже вышел за пределы военных городков и начинает предоставлять услуги телефонии и широкополосного доступа в Интернет гражданскому сектору. Правда, и здесь нужно оговориться. Это социальный проект, поэтому и подключение, и продажа услуг осуществляются по низким ценам, иногда бесплатно. Кроме того, «Воентелеком» ступил на игровое поле других операторов и ему остаются клиенты либо с низкой покупательной способностью, либо малочисленные и живущие в труднодоступных регионах. Выходит, самый стоящий проект – строительство сетей 4G.

Перспективы этого направления захватывают дух. Если верить прогнозам международной консалтинговой компании J'son & Partners, выручка российских операторов от мобильного доступа в Интернет с использованием технологий 3G, 4G и мобильной WiMAX в 2013 году составит 160 млрд рублей. А когда проекты наберут силу, показатели роста рынка, как ожидает-

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

ИДЕАЛЬНО ПОДХОДИТ
ДЛЯ МАЛОГО И
КРУПНОГО БИЗНЕСА



- **кредиты предприятию:** целевые в размере ФОТ, под 7 % годовых в рублях, без комиссий и без залога
 - **карты сотрудникам бесплатно:** международных платежных систем, кредитные и дебетовые, с логотипом предприятия
 - **зачисление бесплатно:** мгновенно или в установленное руководством время
 - **ведомости:** в режиме «он-лайн», бесплатно, импорт из 1С
 - **кредиты сотрудникам на спецусловиях:** потребительские на карты, льготные автокредиты
- Подробности на сайте www.avangard.ru

Реализация посредством «АВАНГАРД ИНТЕРНЕТ-БАНК». Подключение — бесплатно!

БАНК АВАНГАРД
Более 200 офисов в 35 регионах

8 800 555 99 93 (495) 737 73 23
(звонок по России бесплатный) www.avangard.ru

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 29.11.2002 г. реклама

ся, приблизятся к трехзначным отметкам. По данным гендиректора «Скай Линк» Гульнара Хасьяновой, сегмент мобильного Интернета сейчас растет на 50% в год. И тем, у кого будет больше ресурсов, очевидно, достанутся сливки. У «Воентелекома» при сегодняшних вводных все шансы на это.

Весной стало известно, что «дочка» оператора – «Основа телеком» – намерена без конкурса получить частоты в диапазонах 2,3–2,4 ГГц и 2,5–2,7 ГГц, чтобы развернуть сети 4G. «Проект – пока заготовка. Бизнес-модель и бизнес-план находятся в стадии разработки», – скупко комментирует Николай Тамодин. Виталий Юсуфов и вовсе предпочитает отмалчиваться. Поскольку «Основа телеком», не имеющей опыта строительства и эксплуатации крупной коммерческой сети, трудно конкурировать с «большой тройкой» и прочими давно работающими сотовиками, ей, по словам эксперта компании «Мобильный форум» Алексея Бойко, вероятно, обеспечат временной эксклюзив. То есть остальным строить сети на основе технологии LTE, к примеру, пока не разрешат. И тем не менее гладко проект не пойдет.

Во-первых, представители «большой тройки» заявили, что не исключают коллективных исков, если «Основа телеком» даром получит частоты. Подобное уже случалось. «Вспомните пе-

чальную историю «Суммы Телеком», выигравшей в свое время конкурс на частоты для GSM», – приводит пример Юлия Волкова. Эта малоизвестная компания неожиданно для всех в 2008-м получила лицензию на тот ресурс, на который претендовал «ВымпелКом». Начались судебные разбирательства, а спектр тем временем простаивает до сих пор. Во-вторых, лидеры рынка могут серьезнее взяться за 3G и после некоторой модернизации с меньшими затратами, чем при развертывании новых сетей, предоставлять клиентам те же возможности, что и «Воентелеком» в 4G. Наконец, в-третьих, Николай Тамодин оценивает затраты на строительство сетей четвертого поколения всего в 2 млрд долларов. Эксперты полагают, что названной суммы недостаточно для создания качественно работающей сети. Они обращают внимание на то, что некоторые операторы в мире уже заявили о значительных больших инвестициях в 4G, в частности LTE. «Японские SoftBank Mobile и NTT DoCoMo намерены потратить 5,5 и 4 млрд долларов соответственно на построение сети LTE на крошечной территории Страны восходящего солнца», – отмечает Алексей Бойко. – Корейская KT Corp. планирует вложить в такое строительство 4,3 млрд долларов, а американская Harbinger и финская Nokia Siemens

Networks – свыше 7 млрд долларов». Альтернативы очевидны: либо денег потребуется значительно больше, чем прогнозирует «Воентелеком»; либо будет создана сеть, заметно уступающая по качеству услуг сетям в странах, где на 4G, и в частности технологию LTE, сделана серьезная ставка; либо придется искать дополнительных партнеров. Скажем, скооперироваться с TELE2, единственным из присутствующих в России операторов, имеющим опыт совместного построения сетей. «В Швеции сеть LTE построена и эксплуатируется совместными усилиями компаний TELE2 и Telenor, что позволяет существенно снизить как капитальные, так и операционные затраты», – отмечает собеседник журнала «РБК» в TELE2. – Но в условиях неопределенности с выдачей частот рано говорить о каких-либо совместных проектах с «Воентелекомом».

Такой вариант реализации масштабного проекта строительства 4G-сетей предпочтителен еще и потому, что новые технологии передачи данных могут оказаться не столь прибыльными, как сулят различные прогнозы. К примеру, в развертывание сетей 3G «большая тройка» уже вложила около 10 млрд долларов. А общий объем рынка, включая доходы других операторов, составляет пока не больше 1,5 млрд долларов в год. «К сожалению, всем до сих пор застит глаза успех GSM почти 20-летней давности, когда рентабельность зашкаливала. Давно пора понять, что таких прибылей в телекоммуникациях, как в 1990-х, сегодня не будет. Нужно успокоиться и просто начать работать», – убеждена Юлия Волкова. – В последние годы каждый оператор ищет новые технологии, пытается отыскать некую секретную дверцу или хотя бы золотой ключик от нее. И черпает тысячи ведер болотной грязи... А ключика на дне может, кстати, и не оказаться». Что станут делать приглашенные менеджеры и новые партнеры «Воентелекома», если эти опасения оправдаются? Поступят по-честному или не очень? То есть либо покинут компанию (ведь развивать формат 4G в масштабах страны интересно, а цифровизировать военные городки – скучно и малоперспективно), либо, как одна известная на рынке компания, продолжат рисовать инвесторам заманчивые перспективы и будут пытаться оттянуть провал. Хорошо, если не в ущерб простому потребителю. ■

О чем спор

Радиочастоты – самый ценный и дефицитный ресурс в телекоме. По разным оценкам, 90–97% частотного спектра контролируется Министерством обороны и другими силовыми ведомствами. Но даже в этих структурах не владеют информацией о том, какой объем спектра «чистый», то есть не используется для передачи данных, и имеется ли свободный ресурс вообще. Инфраструктурная проблема – один из главных тормозов развития телекоммуникационного рынка.



«Всем до сих пор застит глаза успех GSM, когда рентабельность зашкаливала. Таких прибылей в телекоммуникациях, как в 1990-х, больше не будет»



Размягчение рубля

Многие уверены, что новая программа количественного ослабления денежной политики в США, спровоцировав интерес инвесторов к сырьевым активам, вызовет укрепление валют тех стран, которые за счет экспорта сырья и живут, в том числе России. Между тем, невзирая на рост мировых цен на нефть и другие ресурсы, курс рубля за последний месяц снизился по отношению и к доллару, и к евро.

В этом нет ничего удивительного. В России без лишней помпы реализуется своя программа количественного смягчения. До кризиса рубли попадали в экономику почти исключительно в результате скупки Центробанком условно лишней валюты участников финансового рынка. Денежная масса, по сути, являлась производной от международных резервов страны. Накануне острой фазы кризиса, к концу лета 2008 года, они приблизились к рекордному уровню 600 млрд долларов, максимуму (приблизительно 14,5 трлн рублей) достиг и объем обращающихся в экономике рублей. В тот момент, если бы все держатели национальной валюты бросились обменивать ее на доллары, резервов Банка России хватило бы на то, чтобы выкупить абсолютно все рубли по курсу примерно 24 рубля за доллар. Недалеко от этой отметки тогда находился и фактический курс. И тем не менее осенью 2008 года инвесторы избавлялись от российской валюты, как от фантиков.

Сегодня рубль куда менее «фундаментален». Валютные резервы, в середине осени нынешнего года составлявшие около 500 млрд долларов, все еще на 16% ниже докризисного уровня. Зато денежная масса практически на четверть выше, чем в конце лета 2008 года. В обращении – почти 18 трлн рублей. «Резервный» курс, таким образом, упал до 36 рублей за доллар. Операторы валютного рынка это видят, и никакой рост мировых цен на

РЫНКИ ЗА МЕСЯЦ

Индикаторы	05.10.10	05.11.10	Изменение, %
▲ USD ЦБ РФ	30,50	30,77	0,9
▲ EUR ЦБ РФ	41,97	43,17	2,8
▲ EUR/USD	1,38	1,41	2,2
▲ DJIA	10 944,7	11 444,1	4,6
▲ РТС	1568,9	1602,5	2,1
▲ ММВБ	1474,0	1540,1	4,5
▲ Индекс корпоративных облигаций ММВБ	192,2	193,6	0,7
▲ Нефть Brent, долл./барр.	84,8	88,1	3,9
▲ Московская недвижимость, долл./кв. м	4487*	4554**	1,5
▲ Совокупные чистые активы открытых ПИФов, млрд руб.	84,3***	87,4**	3,7

* На 04.10.10; ** на 01.11.10; *** на 01.10.10

Источник: РБК, Банк России, ММВБ, РТС, НЛВ, ЕЦБ, IRR.ru

сырье не пробуждает в них любви к рублю. Монетизация ВВП, в предкризисные 2005–2007 годы составлявшая 33%, сейчас достигла 46%! Это здорово, что у России появляется – кстати, как раз в результате реакции на кризис – более-менее независимая система финансирования экономики. Однако в связи с этим придется смириться с нестабильностью валютного курса. Тем временем российские власти фактически открыто признают, что крепкая национальная валюта нашей экономике не нужна. Она сейчас никому не нужна: ни Штатам, ни Европе, ни Китаю, ни Японии. ■

Ничего лишнего: только бизнес.



Источник: Нью-Йоркская товарная биржа



Источник: Международная нефтяная биржа



*Значения индексов на ноябрь 2008 г. приняты за 100

Источник: MSCI Barra



Источник: ФБ ММВБ



Источник: Банк России

20
ОКТАБРИ 2010
СРЕДА
№ 170 (975)

РБК daily
www.rbcdaily.ru

Сердюков поймал волну
Минобороны не горитopsis выдать «Ростелекому» частоты для сетей 4G

Найдите десять отличий
Два участника проекта «Аэропорт» разрабатывают функциональные спецификации с документами СЗ

Покер на 20 млрд долларов
Бизнесмен Петяну обанкротил конкурента и открыл новую «Авиа-Сити» в Америке

ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ — ОТЛИЧНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ

СЭКОНОМИТЬ

за подписку платите один раз и на весь год, а розничные цены могут измениться

ПОЛУЧАТЬ ГАЗЕТУ В НАЧАЛЕ РАБОЧЕГО ДНЯ

а не искать нужный вам номер в киосках

ГАРАНТИРОВАННО ПОЛУЧАТЬ КАЖДЫЙ НОМЕР

у нас организована курьерская доставка газеты на удобный для вас адрес в утреннее время

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ !

Газета РБК Daily доступна в PDF формате
Оформление подписки на сайте www.rbcdaily.ru

Вы можете оформить подписку в редакции: по тел. (495) 363-11-11, доб. 19-01, 18-96 e-mail: podписка@rbc.ru или на сайте www.rbcdaily.ru

Также подписку можно оформить во всех отделениях почтовой связи: по Каталогу Агентства «Роспечать», подписной индекс: 19781 по Каталогу Российской прессы «Почта России», подписной индекс: 24698





« МЫ ГОТОВЫ К НАПЛЫВУ ИНВЕСТИТОРОВ »

Генеральный директор УК «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева ожидает роста интереса россиян к отечественному фондовому рынку | Михаил Лосев

В кризис один из старейших игроков отечественного рынка управления активами – УК «Альфа-Капитал» – сделал ставку на состоятельных клиентов и не прогадал: только за первые три квартала 2010 года в индивидуальное доверительное управление компания привлекла около 13 млрд рублей. Но рано или поздно кризисы заканчиваются. И теперь новый генеральный директор УК «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева, сменившая Михаила Хабарова (который пошел на повышение, став президентом инвестиционного подразделения «Альфа-Групп» – «А1»), готовится к наплыву розничных клиентов, ведь за последние полтора года те скопили на счетах в банках почти 3 трлн рублей. В интервью журналу «РБК» г-жа Кривошеева рассказала об инвестиционных предпочтениях состоятельных людей, обосновала прогноз возвращения розничных инвесторов в ПИФы и призналась, что работа в финансовой индустрии – не сказка.

Альфа и омега

Перед кризисом управляющие компании сильно потратились на развитие бизнеса в расчете на массовый приток розничных инвесторов. А они подвели, не «притекли».

Так что, индустрия коллективных инвестиций в коме?

В 2007-м, когда в целом по стране насчитывалось около 600 тыс. пайщиков, среди топ-менеджеров управляющих компаний был популярен прогноз, согласно которому через три года, то есть как раз к 2010–2011-му, клиентская база утроится. Вы правы, на самом деле она почти не изменилась. Хуже того, потрясенные кризисом инвесторы выводили капиталы. Если в 2006–2007-м нетто-приток средств в открытые и интервальные фонды, по данным Национальной лиги управляющих, составил порядка 60 млрд рублей, то в 2008–2009-м имел место нетто-отток в размере почти 40 млрд рублей. В этом году пассивные счета пополняются активнее, но нетто-приток пока несущественный – меньше 100 млн рублей за первые три квартала. И если до кризиса активно проявляли себя на рынке около 30 более-менее крупных управ-

ляющих компаний, то сейчас их не больше десятка. Очень тяжело пришлось тем УК, которые активно вкладывались в построение собственной розничной сети. А такие компании, как «Альфа-Капитал», которые сделали ставку на диверсификацию бизнеса по сегментам и в части розничных услуг опирались на агентскую сеть родственных банков (для нас это Альфа-Банк), конечно же, перенесли кризис гораздо легче и воспользовались новыми возможностями.

Но с нетто-оттоком средств пайщиков вы все-таки столкнулись...

Сальдо притока и оттока в розничные ПИФы оказалось отрицательным не только из-за вывода средств, но и потому, что мы сами решили на какое-то время отказаться от активного привлечения новых денег. Было совершенно очевидно: в массовом сегменте гражданам в разгар кризиса не до инвестиций – их увольняют с работы, им сокращают зарплаты... И мы, руководствуясь принципом «главное – не рост ради роста, а рост ради прибыли», перефокусировали маркетинговые усилия с массо-

более спокойно управляет сбережениями. Чем человек богаче, тем сильнее он озабочен сохранением того, что уже накоплено. Отсюда и более дисциплинированное следование правилу диверсификации. Если из 1 млн долларов в акции вложено только 200–300 тыс., вряд ли инвестор станет переживать обвал на фондовой бирже как трагедию. И вряд ли побежит к управляющему с просьбой распродать бумаги, после того как они обесценились на 30, 50 или 70%. Он скорее будет наращивать вложения, понимая, что за всяким обвалом рано или поздно следует восстановление. А торопиться ему некуда, денег на жизнь и так хватает. Интересно, что клиенты нашего направления Alfa Wealth держат позицию в среднем два года. А вот пайщики ПИФов – около года. Они, к сожалению, слишком болезненно реагируют на изменения конъюнктуры рынка, «обижаются» на него или, наоборот, очаровываются им.

Снова в массы

Что мы все о богатых да о богатых. Давайте о простых людях поговорим...



Согласно независимым опросам, бренд УК «Альфа-Капитал» был и остается **самым узнаваемым у розничных инвесторов**

вого сегмента на состоятельных клиентов, под которых у нас создано направление Alfa Wealth (счет от 1 млн долларов), и на сверхбогатых людей – для них в этом году мы запустили сервис мультисемейного офиса. Здесь другая, индивидуальная форма доверительного управления активами. По этим направлениям у нас в 2010 году приток 13 млрд рублей. Согласитесь, общий результат очень неплохой, сравните это с нетто-оттоком из наших розничных ПИФов в размере 400 млн рублей. А в рознице мы сместили акцент с «общегражданского» сегмента на upper retail – это что-то вроде среднего класса среди инвесторов (вложения от 300 тыс. рублей). Если до кризиса средний размер паевого счета в наших фондах составлял 100 тыс. рублей, то сейчас – 400 тыс. рублей. Словом, upper retail – очень перспективный сегмент, и для нас особенно важно усиленное развитие данного направления в 2011 году.

Разве состоятельную клиентуру кризис не потрепал? Бизнесмены спасали свои перекредитованные компании, топам сокращали зарплаты...

Далеко не все бизнесы оказались уязвимыми перед общим спадом экономики. Многие из них не переставали генерировать приличные денежные потоки. В целом по стране людей со «свободными» деньгами, нуждающихся в инвестиционных услугах, если и стало меньше, то ненамного. Когда человек обеспечил свои базовые потребности, он

Следующий год можно объявить годом возвращения розницы. Безработица пусть не быстро, но снижается, реальные зарплаты за три квартала 2010-го выросли в годовом выражении на 5%, номинальные – почти на 12%. Сбережений все больше и больше: по статистике ЦБ, за 2009 год и первые семь месяцев 2010-го вклады граждан увеличились на 2,7 трлн рублей! Между тем ставки по депозитам в банках опустились до 6–8% годовых, их реальная доходность с учетом инфляции – практически нулевая. Усиление интереса к более рискованным, но и потенциально более доходным инструментам неизбежно.

А вы не боитесь, что за время маркетинговой перефокусировки «Альфа-Капитал» растеряла популярность среди розничных инвесторов?

Мы внимательно следим за популярностью нашего бренда. Согласно независимым опросам, бренд «Альфа-Капитал» был и остается самым узнаваемым у розничных инвесторов. Сейлзы, в том числе клиент-менеджеры Альфа-Банка с его отделениями по всей стране, уже сориентированы на активизацию работы с «простыми людьми», как вы выразились. Все 15 наших розничных фондов в полной готовности к наплыву инвесторов!

Некоторые УК опять массово набирают сотрудников, и, по признанию руководителей,

кандидаты требуют все более высокие зарплаты. Вы не опасаетесь того, что «Альфе» придется включиться в затратную борьбу за удержание кадров?

Это очень примитивный способ – удерживать людей постоянным повышением зарплаты. У нас иной подход: 2010 год мы объявили Годом персонала, реализовали целый комплекс мер по развитию и устойчивой мотивации сотрудников. Это и индивидуальное обучение, и инновационные тренинги, и повышение внутренних корпоративных коммуникаций. В итоге практически каждый наш работник, во-первых, знает, что чем более результативно он будет трудиться, тем выше будут его доходы, а во-вторых, понимает, что конкретно он должен для этого делать. Компания предоставляет ему возможности для личного и профессионального роста. Проведенный опрос показал, что больше 50% сотрудников «Альфа-Капитала» не уйдут к конкурентам, даже получив предложение по зарплате на 40% выше, чем здесь. Зачем уходить, если и у нас можно получать и на 40, и на 140% больше – только работай!

Какие инвестиционные инструменты сейчас в моде у розничных инвесторов и у тех, кто выбирает индивидуальное доверительное управление?

В рознице все просто: горячей осенью 2008-го и в трудном 2009-м люди выходили практически из всех фондов, а в этом году постепенно возвращаются. И в 2011-м, как я уже сказала, вероятен полномасштабный приток денег. У состоятельных клиентов в 2009-м в фаворе были еврооблигации и диверсификация валют с явным акцентом на евро. А в нынешнем году они активно наращивают вложения в акции, инструменты товарного рынка – от пшеницы и нефти до золота и палладия. В 2011-м эта тенденция сохранится. Думаю, особо популярными будут активы, так или иначе связанные с сырьем. В целом интересно, что инвесторы уже не ждут доходности в 30–50% годовых, как это было в тучные годы, 15–20% для них – уже хорошо.

А как вы управляете собственными сбережениями? Знакома ли вам боль потерь, которую пережили инвесторы в 2008-м?

В 2008-м я в основном тратила деньги, решая жилищный вопрос, который, несмотря на плановые приобретения недвижимости в предыдущие годы, не терял актуальности. Кое-что было на банковских вкладах, которые совсем не пострадали. Сейчас мои сбережения размещены примерно так: 40% – на депозитах (60% – в рублях, по 20% – в долларах и евро), остальное – в доверительном управлении. В моем портфеле акции российских компаний и товарные инструменты: например, около 5% приходится на вложения в иностранный фонд, специализирующийся на золоте. Как видите, стратегия достаточно сбалансированная.

Вы руководите командой, ядром которой являются портфельные менеджеры, каждый день испытывающие стресс в связи с необходимостью принятия решений

на жутко непредсказуемом рынке. Вы когда-нибудь сами бывали в их шкуре?

В 1999–2000-м я работала в Dresdner Kleinwort Benson, инвестиционном подразделении банка Dresdner, в качестве управляющего портфелем облигаций, поэтому прекрасно знаю, что такое стресс, связанный с ответственностью за деньги собственников и клиентов, и что такое рыночная стихия. Уверю вас, и во все последующие годы, будучи руководителем продающих подразделений, я всегда детально анализировала инвестиционный процесс и результаты управления активами, разделяя с управляющими их нелегкую ношу.

А почему вы не захотели окунуться в это дело с головой, подучиться?

В силу разных причин моя карьера тогда развивалась в другом направлении. В 2000-м меня пригласили в Deutscher Investment Trust – это был один из крупнейших (а какое-то время – самый крупный) иностранных игроков в отечественной индустрии управления активами. В 2002 году я была назначена его генеральным директором. Затем, с 2004 по 2006-й, в должности первого заместителя генерального директора Михаила Хабарова я участвовала в работе другой крупной управляющей компании – «Альянс РОСНО Управление Активами». В дальнейшем вместе с нашей командой мне удалось внести свой вклад в развитие «Альфа-Капитала». Иными словами, я оказалась там, где была наиболее востребована.

У биржевых игроков есть два подхода к инвестициям – «по тренду» и «против толпы». А как вы ставите принятие жизненно важных решений?

Наверное, жизнь гораздо многообразнее, чем рынок. Вопрос, плыть по течению или против, зачастую вторичен. Важнее решить, к какому берегу пристать – вот где приходится ломать голову и где чужие мнения мало что значат. Скажем, в середине 1990-х я уехала в Германию получать второе высшее образование, экономическое. Тогда это был такой своеобразный мейнстрим – ехать учиться на Запад. Видите, я поддалась моде. С другой стороны, мои соотечественники-однокашники решили остаться там, я же с самого начала не сомневалась, что вернуться на родину. Это было далеко не естественное решение, ведь все только и говорили, что проблемы в России лишь начинаются. Я вернулась и сейчас принимаю, насколько оказалась права.

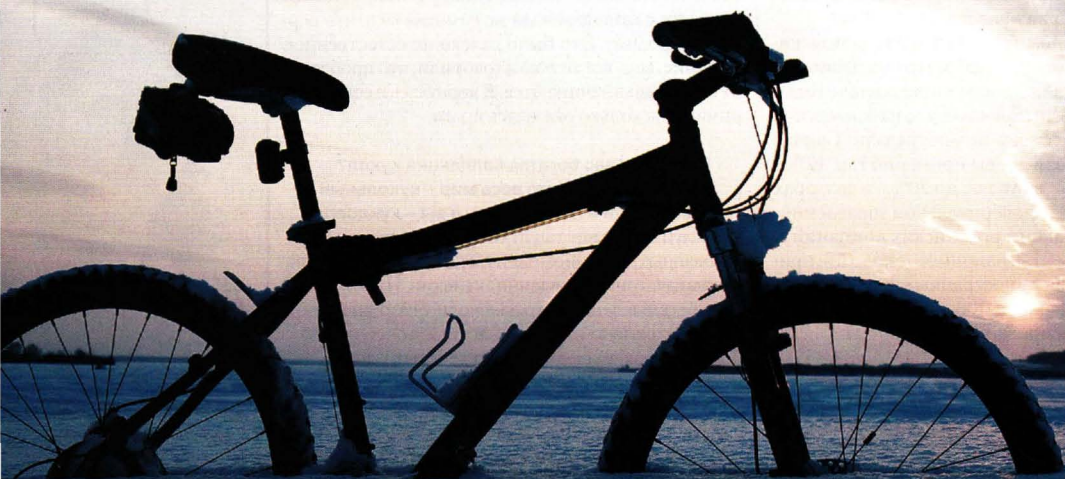
Говорят, у вас богатая коллекция кукол? Вам не кажется, что весь мир – кукольный театр, люди в нем – куклы, а вы – кукловод?

Пожалуй, нигде нет такой концентрации умных, образованных, амбициозных и уверенных в себе людей, как в индустрии управления активами. Ими кукловодиться бессмысленно. Это далеко не сказочный мир, здесь расплата за иллюзии наступает очень быстро. А вот моя коллекция – это действительно сказочные персонажи, злые и добрые и все очень забавные, смешные, наивные. Это фигурки из пластической глины. Смотришь на них и отдыхаешь. ■



ПЛАТА за риск

Даже просто катаясь на велосипеде за границей, можно получить травму, которая дорого обойдется вашему бюджету. Но выход есть: специальные программы страхования | Василий Фокин



Рост числа любителей пощекотать себе нервы привел к тому, что практически каждая российская страховая компания предлагает особые программы для экстремалов, отправляющихся в отпуск за рубеж. Однако для многих наших соотечественников, предпочитающих активный отдых, до сих пор характерны две крайности. Они либо полагаются на авось, ограничиваясь обычной страховкой, либо подходят к проблеме основательно и покупают страховой полис у западных компаний.

Больше 100 тыс. не занимать

Станислав Умнов, кандидат в мастера по парашютному спорту и экстремал с более чем десятилетним стажем, не раз сталкивался, мягко говоря, с недочетами в работе отечественных страховщиков. Теперь он уверен: их услуги не отвечают даже минимально требуемому

качеству. «Несколько раз, когда с кем-то из нашей компании происходил страховой случай и возникала необходимость в дорогостоящем лечении, камнем преткновения становилась итоговая сумма: все, что превышало 100 тыс. рублей, приходилось оплачивать из собственного кармана, так как страховщики под различными предлогами отказывались это делать», – рассказывает Станислав Умнов. Если быть абсолютно точными, то компании не уходили от обязательств, а просто настаивали на том, чтобы нужные операции проводились уже после транспортировки пострадавшего на родину. «Но как перевозить человека, у которого переломаны обе ноги или основание черепа и которому любые перемещения противопоказаны?» –

Сегодня доля иностранных компаний во всем объеме «экстремального» страхования – от 30 до 50%

недоумевает наш собеседник. Естественно, друзья скидывались и сами платили за операцию на месте, хотя сумма страхового покрытия составляла как минимум 30 тыс. евро.

Формального нарушения в действиях страховых компаний нет. А для их негуманных предложений

есть своя причина: зачастую медицинская помощь за рубежом обходится на порядок дороже, чем переправка пострадавшего туриста в Россию с последующим лечением. Но сами страховщики находят и другие объяснения. Ведь возможно мошенничество, касающееся стоимости якобы необходимых пациенту услуг, говорит начальник управления личного страхования страхового брокера «Малакут» Юлия Хорошавина. А заместитель руково-

Предел дозволенного

Экстремальные и активные виды спорта и отдыха, которые требуют оформления специальных полисов страхования

экстремальный велоспорт (BMX)

катание на лошадях

горный велосипед*

катание на воздушном шаре

роликовые коньки, зимние коньки, хоккей*

парашютный спорт

дайвинг

бокс, восточные единоборства*

дельтапланеризм

банджи-прыжки

рафтинг, катание на каноэ, каяке*

спелеология, скалолазание

виндсерфинг

горнолыжный спорт, сноубординг

активные командные игры (американский футбол, регби)*

полеты на частном самолете

поло

сафари, дикая охота*

мотоспорт*

яхтенный спорт*

водные лыжи

*Данные виды спорта и отдыха иногда включены в стандартный страховой договор при условии любительских занятий



Тариф на экстрим

Дайвинг, катание на горных лыжах, авто- и мотоспорт, контактные единоборства и прочее – стандартные исключения при страховании от несчастных случаев и страховании путешествующих, отмечает первый заместитель генерального директора компании «ОРАНТА Страхование» Владимир Черников. Включить дополнительные риски в программы можно – тогда к обычному тарифу применяется повышающий коэффициент. Так, страховка для дайверов обойдется в 2–3 раза дороже стандартной, но и наполнение у нее будет другое: в частности, она будет покрывать расходы на реабилитацию в барокамере, объясняет генеральный директор ООО «АльфаСтрахование-Жизнь» Владимир Сорокин. Повышающий коэффициент применяют к тарифу и для людей старше 65 лет.

дителя направления рейтингов страховых компаний агентства «Эксперт РА» Наталья Комлева добавляет, что подобное поведение страховщиков может быть связано с системой риск-менеджмента, запускающей сложный механизм проверки по страховому случаю с целью защиты от махинаций. Всю сумму, требуемую для лечения, если она превышает определенный порог, могут задержать, пока не будет уверенности в необходимости ее выплаты при конкретных обстоятельствах. Однако Станислава Умова такие обоснования не устраивают, поэтому он, как и многие другие любители экстрима с большим опытом, теперь покупает полисы западных компаний через Интернет. Плюс таких страховок еще и в том, что они охватывают широкий спектр стран, а в некоторых случаях действуют и на территории России.

Сегодня доля полисов от зарубежных компаний во всем объеме страхования экстремального туризма и отдыха, к которому обращаются наши соотечественники, по оценкам Натальи Комлевой, составляет от 30 до 50%. Правда, эксперты считают, что дело не только в популярности предложений иностранных игроков у экстремалов со стажем. «Люди, выехав за рубеж, вынуждены приобретать полис на месте, где присутствие российских компаний огра-

ничено, – уточняет Юлия Хорошавина. – Без страховки их могут просто не пустить на горнолыжный склон или не выдать им акваланг». Не отказываться же от своих планов! Сюда можно отнести и тех путешественников, которые, изначально выбрав спокойный отдых, решили разок пощекотать нервы, скажем, банджи-прыжком с моста: чтобы не переплачивать за весь период поездки, можно приобрести однодневный полис для конкретного случая.

Экстремальная культура быта

В России, в отличие, например, от стран Европы, услуги по страхованию рисков при занятиях экстремальными и активными видами спорта пока еще не имеют значительного спроса, отмечает член совета директоров ГК «Дженерали ППФ» Иржи Страка. Зачастую людей отпугивают высокие тарифы, но в первую очередь сказывается отсутствие привычки к страхованию жизни и здоровья в рассматриваемых нами ситуациях, будь то катание на горных лыжах, сноубординг, дайвинг или прыжки с парашютом. При этом большая распространенность данных программ страхования в Европе в определенной мере связана со сложившейся там практикой, когда страховщики договариваются с туристическими агентствами о включении своих услуг в состав турпакета, поясняет Иржи Страка. Базовый полис на месяц может стоить от 15 долларов при сумме страхового покрытия в 25 тыс. долларов, но чаще его покупка обходится в 50 долларов, а то и больше. Впрочем, по словам менеджера по туризму «Агентства Венгрова» Ирины Цхиртладзе, по-

добные примеры взаимодействия туроператоров со страховщиками есть и в России. «Мы предлагаем клиентам купить полис расширенного страхования жизни и здоровья различных компаний, но настаивать не можем, – сообщила эксперт. – У единиц он уже есть, но в подавляющем большинстве люди надеются на авось или, желая сэкономить, рассчитывают на стандартное обязательное страхование, необходимое для выезда за рубеж». В некоторые страны можно ехать вообще без страховки – в этом случае турфирма берет с клиента расписку, что при получении на отдыхе травмы он не станет предъявлять ей претензий, добавляет Ирина Цхиртладзе.

Если же речь заходит об экстриме внутри России, то здесь со специальным страхованием сложилась более чем интересная ситуация. Сильна вера в бесплатную медицину на территории нашей страны, объясняет Елена Скуратова, член рабочей группы Всероссийского союза страховщиков по разработке стандартных (типовых) «Правил страхования гражданской ответственности туроператоров за неисполнение, ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта». Из-за этого у многих любителей острых ощущений на руках лишь полисы обязательного медицинского страхования, а у кого-

то нет и их. Но такие полисы предполагают оказание лишь определенного спектра медицинских услуг, напоминает эксперт. Так что за сложные или срочные операции придется платить самим, подчеркивает исполнительный вице-президент, руководитель блока розничных про-

Полис иностранного страховщика может пригодиться даже на территории России

даж страховой группы «МСК» Сергей Ефремов. Конечно, на произвол судьбы пациента не бросят, но, надеясь на бесплатную медицину, вряд ли стоит уповать на использование при лечении передовых технологий. Поэтому, прежде чем отправиться на отдых «по полной» в том числе и на родных просторах, имеет смысл приобрести полис, предусматривающий расширенный вариант страхования жизни и здоровья, который отличается от стандартного повышающим коэффициентом к тарифу.

Нелегкая доля

«Сегмент страхования рисков при занятиях экстремальными и активными видами спорта в России растет в среднем на 10% ежегодно», – констатирует Сергей Ефремов. По его данным, объем одних только страховок для дайверов оценивается в 35 млн рублей в год. Но любые цифры носят приблизительный характер. Главная проблема этого вида страхования в нашей стране заключается в почти полном отсутствии достоверной статистики, необходимой для расчета тарифов. Нет четкой базы для анализа, даже сами страховые компании порой зачисляют переломы и травмы, произошедшие вследствие за-

нятий активными видами спорта, и бытовые травмы в одну категорию, сетует Наталья Комлева. Следовательно, нет возможности разработать грамотные тарифы и проводить масштабные рекламные кампании именно этой услуги. Потому и стоимость «экстремальной» страховки у разны́х отечественных компаний ощутимо различается даже при сопоставимом рейтинге их надежности, заключает эксперт.

Впрочем, некоторая статистика все же имеется. «В данном сегменте вероятность наступления страхового случая колеблется на уровне 1–3%», – говорит Сергей Ефремов. Он значительно ниже, чем при обычном страховании жизни и здоровья с показателями в 10–20%. Но при этом убыточность страхования любителей активного отдыха для компаний существенно выше из-за того, что суммы выплат гораздо больше: травмы в этом случае намного серьезнее, а оказание медицинской, юридической, административной и иной помощи более дорогостоящее, поясняет первый заместитель гене-

Вероятность наступления страхового случая в «экстремальном» страховании – примерно 1–3%

рального директора компании «ОРАНТА Страхование» Владимир Черников.

Сложность определения

Так что же выбрать? Диапазон предложений российских страховщиков для экстремалов весьма широк. Если говорить о зару-

бежном туризме, то можно застраховать риски при занятиях практически любым видом спорта на какой угодно срок, будь то пара недель или целый год (в последнем случае регламентируется количество дней, проведенных за границей). Впрочем, как в России, так и при поездке в иные пределы можно обойтись без специальной страховки, не отказывая себе в новых порциях адреналина. Некоторые простейшие варианты наподобие катания на скутере или мотобайке чаще всего включены в обычный полис страхования жизни и здоровья. Все зависит от страховой компании и условий договора. Кстати, в ваших же интересах обратиться к последним с особым вниманием. В разделе «Дополнительные риски» должен быть указан именно тот вид спорта, которым вы увлекаетесь, предупреждает руководитель направления андеррайтинга по страхованию выезжающих за рубеж СК «Цюрих» Илья Гальперин.

А при выборе страховщика следует ориентироваться не столько на его известность, сколько на определенные его возможности. Например, на наличие круглосуточного call-центра и на опыт работы именно с той страной, в которую планируется поездка, советует Елена Скуратова. Последнее особенно значимо, ведь в этом случае компания знакома со спецификой местной системы здравоохранения. В качестве партнера страховщика должна выступать сервисная компания международного уровня, заключившая договоры с клиниками на месте отдыха и не имеющая долгов перед ними. Это важно, чтобы клиники принимали гарантии по оплате расходов на экстренную медицинскую помощь. И тем не менее опытные экстремалы, несмотря ни на что, предпочитают страховаться за рубежом. «По крайней мере ты всегда знаешь, чего ожидать от иностранного страховщика, и можешь быть уверен, что в критический момент не останешься без поддержки и помощи», – резюмирует Станислав Умнов.

**Сколько стоит натерпеться?
Цена десятидневной страховки для любителей экстремальных видов спорта*, евро**

Страховая компания	Взрослый	Ребенок	Пожилой человек
«Гута-Страхование»	18	9	36
«Ингосстрах»**	45,5	29	45,5
УРАЛСИБ	23,5	23,5	23,5
РОСНО	16,95	16,95	33,9
МАКС	15,6	15,6	33,1
ВСК	25	20	40
МСК	25	18,75	50
«АльфаСтрахование»	12,1	9,08	12,1
«Росгосстрах»	24	22,95	36
«Ренессанс Страхование»	13,5	13,5	***
«Цюрих»	17,8	13,35	17,8
ihi Вупа (ihi.com)	96	87	130
Good neighbor Insurance (gninsurance.com)	87	87	130
IMG (imglobal.com)****	67	51	–

Главное – быть уверенным, что в критический момент не останешься без поддержки

*Расчет страхового взноса производился на семью, состоящую из двух взрослых, одному из которых уже исполнилось 67, и ребенка 10 лет. Все они едут в Австрию кататься на горных лыжах. Сумма страхового покрытия – 30 тыс. евро
 **Расширенная программа, включающая страхование гражданской ответственности и дополнительное страхование от несчастного случая (выплата 3 тыс. евро по возвращении в Россию)
 ***Лица старше 60 лет страхуются по специальному дополнительному согласованию
 ****Минимальный срок страхования – 1 месяц

Источник: данные компаний



Тест-драйв



ВОЗМУТИТЕЛЬ СПОКОЙСТВИЯ

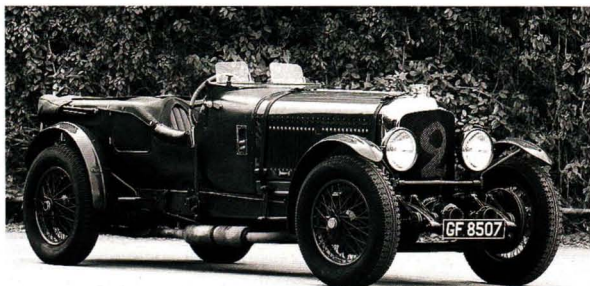
В каждом из нас
живет жгучее
желание первенства,
неодолимая жажда
скорости и драйва
и отчаянное стремление
расправить крылья.
Не верите? Садитесь
за руль Bentley
Continental Supersports

Сергей Рябов

Знал бы идеолог олимпизма барон Пьер де Кубертен, чем обернется для автомобильной отрасли придуманный им в 20-х годах прошлого столетия девиз «Быстрее, выше, сильнее!» Особое рвение проявляют производители суперкаров. Год от года борьба накаляется, инженеры и конструкторы скрупулезно складывают десятки лошадиных сил и ньютон-метров крутящего момента, отнимают доли секунды от динамики ускорения и плетут себе все новые и новые лавровые венки из денежных купюр различного достоинства. «Суeta сует, ярмарка тщеславия!» – воскликнет возмущенный обыватель. «Искусство, прогресс, скорость и драйв», – скажет восхищенный ценитель. Кто прав? Оба в равной мере. Важнее то, что равнодушных дел мастера периодически являют миру механические воплощения мощи, олимпийского спокойствия и уверенности в своем превосходстве над окружающими?! Такие, как, например, купе Bentley Continental Supersports.

Суперспортивная история

Вentley Supersports, прародитель нынешнего Continental Supersports, появился на свет в 1925 году также в результате эволюции популярной модели – Speed. Он стал первым серийным автомобилем марки, который преодолел порог скорости в 100 миль в час, что позволило ему одерживать победы на трассе Ле-Мана. Bentley Supersports особо ценили представители группы The Bentley Boys – поклонники бренда, колесившие в 20–30-х годах прошлого века по всей Европе и принимавшие участие во всевозможных гонках на машинах любимой марки.



С приставкой «супер»

Парадоксально, но большинство достижений человечества связано с непреодолимым желанием отдельных индивидуумов нарушать законы мироздания. Всем, разумеется, ясно, что нет предела совершенству, но у некоторых почему-то буквально руки чешутся доказать обратное. Проект «самого мощного и экстремального Bentley в истории марки» тоже началась как «секретная» задумка группы инженеров-энтузиастов, решивших поэкспериментировать с флагманской моделью Continental GT Speed. Изобретать велосипед эти кулибины не стали – пошли по проторенному пути: решили сделать автомобиль легче, а его двигателю добавить сил. Два года напряженной работы принесли плоды: мощность машины выросла на 3,5%, максимальный крутящий момент – на 6,7%, а еще она «похудела» на весомые 110 кг. С учетом изначальных данных пред-

шественника этого с лихвой хватило для появления у новинки горделивой исторической (как у легендарной модели 1925 года) приставки «супер». «Continental Supersports отражает увлеченность и азарт инженеров и дизайнеров Bentley. Это самый быстрый и самый экстремальный автомобиль со времени создания компании», – по достоинству оценил рвение подчиненных председатель правления и президент Bentley Motors доктор Франц-Йозеф Пфенг.

Первое определение, которое приходит на ум, когда видишь Continental Supersports, – «монолит». Внушительных размеров автомобиль словно вы-

пилен из цельного куска металла, а все неровности сглажены искусными мастерами настолько, что восхищенные взгляды плавно скользят от одного изгиба к другому. Но не ищите в этой машине утонченности и изящества, свойственных Maserati или Aston Martin. Представители марки Bentley отродясь не были франтами, они атлеты до мозга костей – бесцеремонные, слегка вульгарные, грубоватые. И новый Supersports не исключение. Тем более что конструкторы избрали путь наименьшего сопротивления, взяв за образец зарекомендовавший себя еще с 2003 года дизайн Continental GT Speed и просто не забыв о необходимых



Двигатель агрессивно загребает асфальт всеми четырьмя колесами да на поворотах чуть взвизгивает резина – красота!

функциональных изменениях. Прибавилось мощности и двигатель требует больше кислорода? Получите дополнительные вертикальные воздухозаборники в переднем бампере и два отверстия в капоте для отвода горячего воздуха. В связи со снижением веса авто нужна большая стабильность? Задние крылья стали более мускулистыми, а колея задних колес увеличилась на 50 мм. Плюс темно-дымчатая стальная отделка деталей экстерьера, выросшие в размерах патрубки выхлопной системы, спойлер и черные 20-дюймовые диски. Вот, пожалуй, и все отличия от базового Continental GT. Ах да, еще скромные шильдики с названием модели угнездились за передними колесами. Мало? Возможно. Однако именно

эти «мелочи» сделали из благодушного Continental GT достаточно агрессивный Supersports.

Интерьер спорткара претерпел более серьезные преобразования. Открываешь дверь – и блестящий порог с гордой надписью Supersports сразу напоминает о том, в какую машину садиться. Это, конечно, не красная тряпка и не предупреждение «Осторожно, окрашено!», но в состоянии легкого замешательства приводит мгновенно. Салон предназначен для двух пассажиров, задних сидений не предусмотрено: вместо них – багажная полка, показательно отделенная карбоновой перегородкой, которая удерживает верхи при движении. С точки зрения оформления прогресс налицо. По

словам директора по дизайну Bentley Motors Дирка ван Брекела, перед его командой стояла задача создать салон, «ориентированный на водителя и отражающий экстремальный характер экстерьера», с использованием новейших материалов. В результате консервативный деревянный шпон уступил место карбону, дополненному алькантарой и мягкой кожей.

Собственно «спорта» в салоне хоть отбавляй. Главное достижение конструкторов – новые облегченные карбоновые кресла-ковши. Удивительное дело: несмотря на исключительную жесткость, сидеть в них – одно удовольствие, боковая и поясничная поддержки обеспечивают наивысший комфорт и позволяют максимально сосредоточиться на управлении. Вот бы офисным креслам такой профиль – производительность выросла бы в разы! В угоду снижению веса машины настройки сидений только ручные и только две – «вперед-назад» и регуляции наклона спинки. По высоте кресла настраивают... у дилера под конкретного владельца. Панель приборов – образец лаконичности: самое важное плюс бортовой компьютер, причем все надежно упрятано в глубокие «колодцы», исключая любые блики. Передняя консоль – из того же разряда, в центре – multifunctionальный дисплей, на который выводятся необходимые водителю сведения о параметрах движения, о состоянии различных систем автомобиля... За звук, кстати, ответственна аудиосистема Naim. Гармонии ощущений добавляют перфорированные спортивные накладки на педали да обтянутый кожей Soft-Touch руль с подрулевыми лепестками переключения передач.

Зажигалка аристократа

Дизайн дизайном, но результаты «главного удара» команды конструкторов Bentley надежно скрыты под массивным капотом и за огромными дисками. Supersports – идеальный пример того, как способности могут в разы превышать возможности. Нет, правда, вы только вдумайтесь! Двигатель W12 генерирует максимальную мощность в 621 л.с. и крутящий момент аж в 800 Нм, доступный начиная с 1700 оборотов в минуту и практически до красной зоны. Специально настроенная 6-ступенчатая коробка передач выполняет свою работу вдвое быстрее, чем на Continental GT Speed. Карбоно-керамические тормоза являются самыми большими и мощными из установленных на серийных

Характеристики Bentley Continental Supersports

Тип кузова	Двухместное купе
Габариты (длина/ширина/высота), мм	4804/2194/1380
Двигатель	W12, с двумя турбокомпрессорами
Объем двигателя, куб. см	5998
Максимальная мощность, л.с. (кВт) при об./мин.	621 (463)/6000
Максимальный крутящий момент, Нм при об./мин.	800/1700–5600
Трансмиссия	6-ступенчатая автоматическая ZF Quickshift
Привод	Постоянный полный
Разгон до 100 км/ч, с.	3,9
Максимальная скорость, км/ч	329
Тип топлива	AI-98
Расход топлива (городской/смешанный/загородный цикл), л/100 км	24,5/16,3/11,6
Емкость топливного бака, л	90
Снаряженная масса авто, кг	2240
Клиренс, мм	120
Диаметр разворота, м	11,4
Вместимость багажника, л	370
Цена, тыс. евро	370

Источник: Bentley Motors



Задние крылья Continental Supersports стали более мускулистыми, а колея задних колес увеличилась на 50 мм





ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНОГО ГОЛОСОВАНИЯ

МАРКА №1 В РОССИИ



МАРКИ № 1 В РОССИИ 2010

Оператор сотовой связи	• МЕГАФОН
АЗС	• ЛУКОЙЛ
Ускоренные почтовые отправления	• ПОЧТА РОССИИ
Федеральная газета	• АРГУМЕНТЫ И ФАКТЫ
Туроператор	• TEZ TOUR *
Сеть ресторанов японской кухни	• ПЛАНЕТА СУШИ
Сеть супермаркетов	• ПЯТЕРОЧКА
Торговая сеть детских товаров	• ДЕТСКИЙ МИР
Ювелирная сеть	• АДАМАС
Аптечная сеть	• 36,6
Ноутбук	• HP *
GPS навигатор	• NAVITEL *
Цифровой фотоаппарат	• CASIO *
Стиральная машина	• INDESIT
Электроутюг	• TEFAL
Прибор для укладки волос (стайлер)	• ROWENTA
Соковыжималка	• MOULINEX
Пароварка	• TEFAL
Весы	• TEFAL
Крем для лица	• СТО РЕЦЕПТОВ КРАСОТЫ
Дезодорант	• REXONA *
Средство для укладки волос	• TAFT *
Бумажные полотенца, носовые платки в упаковках	• ZEWA *
Чистящее средство	• DOMESTOS *
Бытовой клей	• МОМЕНТ
Цветы и ландшафтный дизайн	• ФЛОРИСТ.RU
Интерьерные часы	• RHYTHM *
Средство защиты от насекомых	• РАПТОР
Средство от боли и спазмов	• НО-ШПА
Антиварикозный крем	• СОФЬЯ
Средство от насморка	• ПИНОСОЛ
Капли для глаз	• ВИЗИН
Кофе	• JARDIN *
Чай	• МАЙСКИЙ
Соки и нектары	• МОЯ СЕМЬЯ
Квас	• НИКОЛА
Мясная гастрономия	• ЧЕРКИЗОВО
Макаронные изделия	• МАКФА
Маргарин для выпечки	• ПЫШКА
Минеральная вода	• НОВОТЕРСКАЯ ЦЕЛЕБНАЯ
Семечки	• БАБКИНЫ СЕМЕЧКИ
Мороженое	• ИНМАРКО

* Тез тур, Хьюлетт-Паккард, Навител, Касио, Рексона, Тафт, Зева, Доместос, Ритм, Жардин.

Специальный партнер ПЕТЕР ХАУС	Социальный партнер КРАСНАЯ ЗВЕЗДА	Партнер АЛТЕЙ ЭТО	Специальный интернет-партнер Sostav.ru	Народный интернет-лидджер QIP.RU	Официальный информационный партнер ТВ8		
Генеральный радиопартнер XFM 107.4	Официальный партнер КАРО ФИЛЬМ	Партнер по медиа-исследованиям МЕДИАЛОГИЯ	Информационные партнеры РБК daily	 LOVE PLANET	 Focus Media	 marketing pro	 G2T.RU



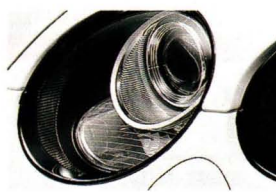
Зелененький он стал?

На Женевском автосалоне 2008 года компания Bentley Motors объявила о долгосрочной экологической программе, согласно которой новинки марки должны предусматривать сокращение выбросов CO₂ и снижение потребления топлива. В доказательство этих слов модель Continental Supersports претендует на экологичность: 6-литровый двигатель W12 может работать как на бензине, так и на биоэтаноле и смеси двух этих видов топлива в любом соотношении. Впрочем, расход горючего у Supersports по-прежнему невероятный. Достаточно вжать педаль газа в пол, чтобы увидеть на бортовом компьютере, как показатели мгновенно подскакивают до 99,9 л на сотню километров. Тогда и вовсе забываешь об экологичности.

автомобилях. Наконец, новая электронная система стабилизации (ESP) стала полноправным участником процесса управления: после срабатывания она самостоятельно обеспечивает оперативное восстановление крутящего момента двигателя. Но какое же разочарование испытываешь, понимая, что вся эта мощь, эта полноприводная атомная бомба, на которой ты сидишь, этот боевой истребитель с характерными крылышками вокруг литеры В, этот... В общем, все это великолепие использовать банально нигде! Казалось бы, спидометр, заботливо размеченный до 340 км/ч при паспортной максимальной скорости Continental Supersports в 329 км/ч, – но и столь же заботливо расставленные вдоль дорог столбики с кружочками, в которые аккуратно вписаны цифры от 20 до 110. Это явления с разных планет. Да, в России пока все проще, чем в напичканной камерами и радарам Европе, но ведь и у нас, наверное, когда-то наступят иные времена.

Тем интереснее заверения Bentley в том, что модель Supersports – «суперкар для реальных условий вождения», а вовсе не для кольцевых автогонок или испытаний на треке. Подлинный смысл этого утверждения открывается лишь в пути. Глухо рыкнув на старте, грозный двигатель быстро прогревает-

ся и затихает, напоминая о себе только легкой вибрацией да нетерпеливо подрагивающей в такт стрелкой тахометра. Все это до тех пор, пока рычаг КПП в положении Parking. Однако стоит перевести его на Drive и... От суперкара ждешь чего угодно: оглушительного рева, жесткости, скорости, точности управления. Драйва, одним словом. Но не тишины и ощущения фантастического комфорта. А разгон Bentley в штатном режиме похож как раз на форсаж широкофюзеляжного самолета, вернее, ты чувствуешь то, что и пассажир первого класса в столь важный момент. Основательно, мощно, стремительно, плавно и... очень тихо. Это не японский боец Nissan GTR, шелкающий передачи так, словно отстреливается из гранатомета во время погони. И не Maserati GranTurismo, с гламурным шлейфом уносящийся вдаль и оглашающий окрестности ярко выраженным рыком.



От суперкара ждешь чего угодно: рева, жесткости, скорости, точности управления. Драйва, одним словом

Тягловитый монстр W12, негромко приговаривая что-то благородным басом, без лишнего напряжения и эмоций перебирает тихонечко стрелкой тахометра в пределах 2 тыс. оборотов, легко разгоняя автомобиль весом более 2 тонн, и чувство реальности возвращается лишь после того, как скорость достигает 80 км/ч. И далее все подчинено стремлению обеспечить идеальные условия вождения. Вот здесь, пожалуй, главная фишка машины – ни с чем не сравнимое ощущение, когда вроде только нажал педаль газа, а стрелка спидометра уже скакнула за сотню и при этом – почти абсолютная тишина. Положа руку на сердце, предупредительность Continental Supersports подкупает. К примеру, хитит стремительного движения – автомобиль укажет необходимый уровень давления в шинах. Кстати, кнопка отключения электронной системы стабилизации демонстративно притаилась в окрестностях рулевого колеса. Мол, и без нее неплохо едем.

Позвольте, но как же все-таки спорт? И не просто спорт, а суперспорт? Где же заявленная экстремальность? Спокойствие, только спокойствие! Олимпийское. Стоит сдвинуть рычаг КПП на один шаг вперед, и поведение машины тут же меняется: разгон становится громче, интенсивнее, реакции острее. Гигантский двигатель со старта агрессивно загребает асфальт всеми четырьмя колесами да на поворотах чуть взвизгивает резина – красота! Распределение крутящего момента между передней и задней осями в Continental Supersports не 50 на 50, а 40 на 60, что улучшает управляемость автомобилем на выходе из поворотов и устраняет любые намеки на снос задней оси. В общем, на треке наш герой определенно не ударит в грязь лицом, хотя его основная задача и не в этом. Смысл приставки «супер» в данном случае заключается в том, что в распоряжении владельца супербыстрый суперкомфортный суперкар... на каждый день, на котором при желании можно отбавить любого и реализовать стремление быть первым. ■



Главный исполнительный директор Rolls-Royce Motor Cars Торстон Мюллер-Отвос – о требовательных покупателях, их забавных капризах, сочетании инноваций и консервативного стиля, а также об автомобиле как произведении искусства

Сергей Рябов,
Елена Шипилова

Британский, как королева

Скромный английский городок Гудвуд снискал мировую славу благодаря двум вещам – знаменитому ежегодному Фестивалю скорости и заводу Rolls-Royce Motor Cars. Около тысячи рабочих собирают в год максимум 2 тыс. авто, капот каждого из которых украшают статуэтка богини Ники и эмблема с двумя буквами – RR. Цены на машины достигают порой миллиона долларов, при этом ждать свой Rolls-Royce покупателю приходится от четырех до девяти месяцев. Но все это ерунда, ведь для многих обладание таким автомобилем – мечта всей жизни, считает главный исполнительный директор Rolls-Royce Motor Cars Торстон Мюллер-Отвос. В интервью журналу «РБК» он рассказал о том, как икона британского стиля пережила кризис, о современных клиентах и будущем люксовых авто.

«Клиенты вновь настроены покупать»

Как мировой кризис сказался на продажах Rolls-Royce?

Трудности испытала вся мировая автомобильная индустрия, и мы не исключение. Но если показатели многих люксовых марок снизились вдвое, то у Rolls-Royce в прошлом году они упали лишь на 17% по сравнению с 2008-м [1 тыс. машин в 2009-м против 1212 в 2008-м. – Прим. «РБК»]. То есть можно сказать, что на общем фоне мы оказались крайне успешными. А в 2010-м дела определенно идут хорошо: только за первое полугодие было реализовано 970 автомобилей. Это во многом связано с выводом на рынок новой модели Ghost и устойчивым спросом на флагманскую Phantom. Мы уверены, что по итогам года можем рассчитывать на двузначный рост продаж по отношению к 2009-му: клиенты вновь настроены покупать.

Какое значение для компании имеет российский рынок?

Россия – лучший рынок по объемам продаж наших автомобилей в континентальной Европе и пятый в мире. Я убежден, что в течение следующих нескольких лет он станет еще более значимым. Если говорить о глобальных продажах, то на первом месте США, на втором – Китай, замыкает тройку Великобритания.

А ведь многие аналитики прогнозировали, что финансовые неурядицы отрезвят покупателей дорогих авто...

Так оно и произошло. Если до кризиса машины у нас брали не глядя, практически за любую цену просто потому, что это Rolls-Royce, то теперь клиенты стали более обдуманно и расчетливо тратить деньги и мы вынуждены убеждать их, что автомобиль оправдывает свою стоимость. Доходит даже до того, что мы привозим потенциальных покупателей на завод в Гудвуде и показываем мастеров, которые работают вручную с деревом и кожей!

А кто сегодня основные клиенты Rolls-Royce?

Знаете, я ни у одной марки не видел столь разных поклонников, как у Rolls-Royce: среди владельцев наших авто встречаются актеры, художники, спортсмены, премьер-министры, короли и королевы, арабские шейхи. Безусловно, все они богаты и успешны, уверены в себе, требовательны и точно знают, чего хотят. Они покупают яхты, вертолеты, элитную недвижимость, ювелирные украшения, модную одежду, а в их гараже помимо Rolls-Royce стоят еще семь-восемь машин на разные случаи жизни – от Porsche и Ferrari до Range Rover. И нам приходится очень стараться, чтобы угодить им. Кстати, интересно, что средний возраст клиентов на восточных рынках, скажем в Китае, около 30 лет, тогда как в остальном мире это люди в возрасте около 50.

Грамотная инвестиция

Каковы особенности маркетинга и продаж автомобиля подобного класса?



Классическая схема продвижения, например реклама на Бродвее, в нашем случае не годится. Маркетинговая схема Rolls-Royce основана на личных отношениях. Мы собираем потенциальных клиентов небольшими группами, показываем им машины, обедаем и обсуждаем увиденное, и мне это, например, помогает лучше узнать наших покупателей. Кроме того, предлагаем протестировать автомобиль – покрутить на нем недельку-другую. После этого люди находятся под сильным впечатлением. Ведь ездить на Rolls-Royce все равно что парить над дорогой.

Верно ли, что даже люксовые бренды сейчас ориентируются на молодых клиентов?

В мире действительно становится все больше успешных бизнесменов в возрасте 30–40 лет. И мы видим, что среди покупателей растет доля молодых людей: они приобретают Rolls-Royce, чтобы вознаградить себя, отпраздновать свой жизненный успех. Если посмотреть на статистику продаж моделей, то нетрудно заметить, что владельцы Ghost обычно моложе тех, кто предпочитает Phantom. При этом немаловажно, что сегодня люди все чаще приобретают Rolls-Royce, чтобы самостоятельно его водить.

Теперь покупатели авто гораздо больше внимания стали уделять стоимости обслуживания. Насколько это актуально для клиентов Rolls-Royce?

Наши покупатели очень занятые люди, поэтому стоимость владения для них исчисляется скорее не деньгами, а временем, которое нужно тратить на обслуживание. Вот почему мы сами приезжаем за машиной, проводим необходимые процедуры и возвращаем ее хозяину. Это удобно. Rolls-Royce – грамотная инвестиция, а наши клиенты, уверяю вас, знают цену деньгам. Около 70% авто, выпущенных компанией с 1904 года, до сих пор колесят по дорогам. Джентльмен, купив машину за 450 тыс. фунтов, не сомневается, что через 20 лет сможет передать ее сыну в отличном состоянии. Это показатель качества.

А как обстоят дела с капризами?

И насколько дорого это обходится клиентам?

К слову, какой самый необычный заказ из России вы получали?

Наши клиенты – самые яркие индивидуальности, которых я когда-либо встречал, и цветовое решение автомобиля – один из способов это продемонстрировать. Однажды в наш салон пришел мужчина с флаконом фиолетово-коричневого лака для ногтей и заказал для жены Rolls-Royce такого же цвета. Забавный каприз. А в прошлом году для интерьерера одного белого кабриолета довольно долго подбирали лимонный тон кожи, который устроил бы покупателя. Подобные причуды могут потребовать от 50 тыс. долларов. Самая дорогая машина, проданная в России, стоила около 1 млн долларов. А вообще, как ни странно, российский потребитель предпочитает неброские с виду черные авто-

мобили, все богатство и индивидуальность которых находят отражение в оформлении салона.

Раньше Rolls-Royce Motor Cars оставляла за собой право выбирать покупателя. Случалось ли, что компания отказывалась продать машину очень состоятельному клиенту, руководствуясь какими-то собственными соображениями? И как обстоят дела сейчас?

Я считаю, что мы не можем судить, кто хороший человек, а кто плохой. Абсолютно все клиенты достойны стопроцентного уважения и внимания.

Дорогое занятие

Конкуренты из Bentley недавно заявили, что планируют выпускать новые модели каждые полтора года. Сколько времени тратит ваша компания на разработку новинок? И есть ли уже идеи следующего Rolls-Royce?

От разработки до серийного производства проходит несколько лет. Что касается следующей модели, то кое-какие идеи у нас, конечно, есть. Однако чтобы инвестировать в новую разработку, мы должны

Может быть, это не очень хорошо, если говорить о стратегии продаж, но любой наш автомобиль – произведение искусства, которое нельзя «клепать» в современных промышленных масштабах. Нужно понимать, что бренд Rolls-Royce – сам по себе сильный аргумент для покупки. Посмотрите на модель Phantom, которая на рынке уже восемь лет в неизменном виде и до сих пор прекрасно продается.

Почему тогда некоторое время назад компания отказалась от предоставления пожизненной гарантии на машины?

Отвечу так: качество и надежность остаются для нас первостепенными. Для всех клиентов сервис и техобслуживание абсолютно бесплатны в течение четырех лет, и это показывает нашу уверенность в автомобилях Rolls-Royce.

Неанглийские англичане

Как получилось, что все британские марки стали де-факто небританскими?

Мы расказат только о Rolls-Royce. Слияние с BMW Group позволило компании шагнуть в новую

Сегмент люксовых автомобилей
восстановился после кризиса, игра
продолжается, и **у Rolls-Royce**
в ней большая партия



быть уверенны, что текущая новинка – Ghost, представленная в сентябре прошлого года во Франкфурте, – полностью утвердилась на рынке. Только после этого будем принимать решение о сроках запуска следующей модели.

Сколько стоит разработка новинки?

Мы не можем раскрыть эти цифры, хотя я понимаю, что это очень интересно... Скажем так: проектирование автомобилей – очень дорогое занятие.

Как удовлетворить потребности клиентов в новых технологиях и при этом не потерять стиль?

Модель Ghost привлекла внимание молодежи. Она – наравне с современным купе Phantom – шаг навстречу пожеланиям клиентов. Знаете, как американцы называют машины Rolls-Royce? Они говорят cool [в переводе с англ. – «крутой, клевый»]. – *Прим. «РБК»!* А все потому, что наши автомобили, сохраняя свой стиль, отвечают всем нынешним требованиям и с технической точки зрения, и по дизайну.

Поставим вопрос иначе: как часто целесообразно обновлять линейку люксовых машин или совершенствовать уже существующие модели?

С этим мы чрезвычайно осторожны. Наши клиенты не ждут, что мы будем представлять новые авто или модернизировать имеющиеся каждые три года.

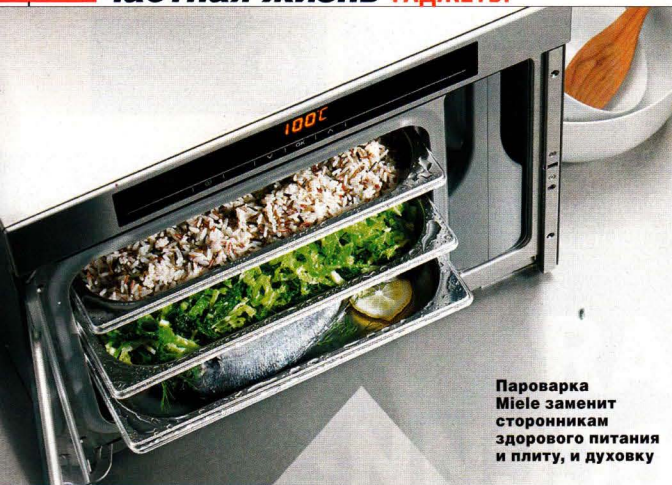
эру. В частности, немецкий автогигант построил в Гудвуде завод, который обошелся в 100 млн евро, и предоставил доступ к своим последним инженерным решениям. Но, несмотря на это, Rolls-Royce остается абсолютно английской машиной, поскольку разработкой моделей и сборкой автомобилей занимаются британцы.

А между тем часто слышны обвинения в том, что у Ghost типично немецкий дизайн...

Это не так. Это чисто британский дизайн и чисто британский автомобиль. Да, мы заимствовали у BMW ряд технологий, некоторые элементы двигателя и трансмиссии, однако каждая деталь была доработана английскими специалистами, а оформление и вовсе плод творчества исключительно местных мастеров – 80% автомобиля уникальны. Повторюсь, Rolls-Royce – это абсолютная икона английского стиля. Он такой же британский, как королева.

Каким вы видите будущее люксовых автомобилей?

Год от года в мире все больше и больше состоятельных людей, которые будут приобретать роскошные и внушительные машины. Сложно ведь представить владельцев крупного бизнеса, шейхов и королей в компактных авто, правда? Этот сегмент восстановился после кризиса, игра продолжается, и у Rolls-Royce в ней большая партия. ■



Пароварка Miele заменит сторонникам здорового питания и плиту, и духовку

И вкусно, и полезно

«**В**кусная пища зачастую не является здоровой» — этот предвзвешенный вывод полностью разрушает новинка от немецкой компании Miele — компактная и одновременно многофункциональная пароварка Miele DG 1450. Данная модель отличается от предыдущих футуристичным дизайном и наличием блока сенсорных клавиш на стеклянной панели управления. Пароварка оснащена инновационной системой Vitasteam, благодаря которой пар производится не в паровой камере, а во внешнем парообразователе — в результате продукты сохраняют все свои полезные вещества и не теряют вкусовых качеств. Размеры камеры позволяют готовить различные блюда на трех уровнях одновременно, и при этом их запахи не смешиваются.



Флагман среди зеркалок

Компания Sony готовится представить новый флагман среди зеркальных фотокамер — Alpha A77. Модель обладает инновационным светочувствительным сенсором с разрешением 24 мегапикселя и системой автоматического фокусирования с функцией микронастройки точек фокусировки. При этом уровень цветового шума может оказаться даже ниже, чем аналогичный показатель 14–16-мегапиксельных матриц, благодаря использованию полупрозрачных стекол. Камера оснащена процессором обработки изображений Bionz и способна снимать видео Full HD со скоростью 30 кадров в секунду. Любопытной особенностью является одновременная поддержка сразу нескольких карт памяти — Memory Stick, SD и CompactFlash.

Стильный телевизор Bang & Olufsen

Компания Bang & Olufsen, выпускающая электронику класса high-end, пополнила линейку телевизоров BeoVision 10 новой моделью с диагональю экрана 32 дюйма. Новинка также получила модуль DVB-HD, три HDMI-входа, светодиодную подсветку и два встроенных динамика, обеспечивающих высококачественное звучание. У экрана телевизора хороший угол обзора по вертикали и горизонтали — 178 градусов, антибликовое покрытие, а разрешение — Full HD. Передняя панель снабжена вставкой из ткани, подбираемой в соответствии с желаниями покупателя. Кроме того, производитель предусмотрел возможность подключения сабвуфера и двух дополнительных колонок.



Тоньше, легче, мощнее

Аpple обновила серию ноутбуков MacBook Air, пополнив ее двумя моделями — с 11,6-дюймовым монитором (разрешение — 1366 x 768 пикселей) и с экраном диагональю 13,3 дюйма (1440 x 900 пикселей). Толщина их корпуса не превышает 1,7 см, а в самой тонкой части составляет и вовсе 3 мм. Мозговым центром младшей модели стал процессор Core 2 Duo с тактовой частотой 1,4–1,6 ГГц, тогда как в старшей используется процессор с частотой 1,86–2,13 ГГц. Оба ноутбука могут похвастаться 2 Гб оперативной памяти, интегрированной видеокартой NVIDIA GeForce 320M, разъемом Mini DisplayPort, твердотельным диском объемом 64–256 Гб, портом беспроводной связи Wi-Fi, веб-камерой и тачпадом с поддержкой технологии мультитач. А вот кардридер есть только у старшей модели. Отличительной особенностью новинок является их масса — 1,06 и 1,36 кг, а также время автономной работы — 5 и 7 часов соответственно.





НЕ ешьте МЕНЯ

Вегетарианство становится модным. Отказавшись от бифштекса по этическим соображениям или надеясь поправить здоровье, что получает человек на самом деле? | Ольга Редичкина



Стоит в застольной компании оказаться вегетарианцу, миру в ней конец. Если люди хорошо воспитаны, то, конечно, сделают вид, что есть или не есть мясо – личное дело каждого. А вот если с манерами похуже, ситуация и до открытой ссоры может дойти, ведь приверженцы растительной диеты порой бывают далеко не самыми дружелюбными и подчас готовы чуть не с кулаками отстаивать убеждение «не есть трупы животных». Многие приходят к вегетарианству по этическим или религиозным соображениям, хотя все больше последователей этого типа питания ставят перед собой оздоровительные цели: меньше холестерина и канцерогенов – больше шансов жить долго и счастливо. «А как же незаменимые аминокислоты и легкоусвояемые белки?» – парируют противники. Видимо, следует отбросить идеологию и эмоции и попытаться разобраться, пользу или вред организму приносит отказ от животной пищи. Причем речь идет не о человеке вообще, а именно о жителе наших широт, привыкшем мерзнуть зимой и приспособившемся на протяжении веков питаться определенным образом.

Новая религия?

Идея отказа от животной пищи стара как мир. Раньше под нее подвели религиозную базу. Так, индуисты, буддисты и христиане считают, что животная пища отяжеляет дух и делает человека агрессивным. «Все эти утверждения – из области философии, даже знахарства, а научных доказательств того, что мясо повышает уровень агрессии, нет», – убеждена профессор НИИ питания РАМН Алла Погожева. Может быть, причина в том, что мясо вкусно и доставляет удовольствие, а одна из задач религии – переключить человека на более высокое? Ассистент кафедры антропологии биофака МГУ Станислав Дробышевский полагает, что вегетарианство – шаг назад в эволюционном развитии. «Человек резко «рванул» как раз с переходом на приготовленную на огне мясную пищу, – рассказывает ученый. – Она высококалорийна и, в отличие от растительной, не требует много времени для переваривания. Остается досуг для того, чтобы думать».

Зачастую мясная диета необходима. Кандидат биологических наук, ведущий научный сотрудник лаборатории анализа генома Института общей генетики им. Н.И. Вавилова Светлана Боринская приводит в пример хантов, живущих за полярным кругом. На протяжении многих столетий они питались исключительно жирными мясом и рыбой, поэтому у них присутствует ответственный за транспорт холестерина ген, которого нет у европейцев. «Представители этой северной народности съедают более килограмма жира в день, потому что он нужен для обогрева организма, и при этом у них практически не бывает атеросклероза

и ишемической болезни сердца», – отмечает Светлана Боринская. Более того, особенность их организма – малое количество ферментов, расщепляющих растительную пищу.

Как бы то ни было, отказ от животной пищи в нашем обществе становится подобием религии, в которой, очевидно, нет места представлениям северных народов. «Для меня веганство [одна из разновидностей вегетарианства. – Прим. «РБК»] – этический выбор, – заявляет поэт и историк литературы и театра Ирина Озерная. – Это записано в Библии, а в этой книге ничего случайного нет». Свой выбор многие вегетарианцы мотивируют страданиями животных, причем не только тех, которых убивают ради мяса, но и молочных коров, и кур-несушек. Вокалист fusion-дуэта «Сценакардия» Алексей Мартынов уже семь лет убежденный веган-сыроед, а еще он не носит одежды из натурального меха и кожи. «Для того чтобы стать вегетарианцем, достаточно быть человеком, – уверен он. – Но чтобы стать человеком, необходимо быть вегетарианцем».

Конечно, любые убеждения, если они не наносят вреда окружающим, заслуживают уважения. Но, согласитесь, когда какой-нибудь фруторианец отказывается есть морковь, потому что ей, видите ли, больно, когда ее вырывают из земли, и проваляется тем, что упало само, например перезревшими яблоками, это перебор. «Мой



**«Ханты
съедают более
килограмма
животного
жира в день,
и у них нет
атеросклероза»**

«Животные белки по биологической ценности намного превосходят растительные»

религиозные системы, потому что их личность нуждается в поддержке».

Без гарантий

Оставим в стороне этический аспект вегетарианства, все равно согласия здесь достичь невозможно. Попробуем выяснить, как отказ от животной пищи влияет на организм. Оговоримся сразу, что завершающих экспериментальных данных по этому вопросу нет. А собранные медиками статистические сведения о связи вегетарианства и здоровья весьма противоречивы. Оксфордское вегетарианское исследование, проведенное в 1999 году, свидетельствует, что строгое вегетарианство приводит лишь к незначительному снижению уровня смертности. Хотя отказ от мяса должен свести к нулю риск смерти от инфаркта, инсульта и онкологических заболеваний, как обещают адепты растительного питания. «Неидеологические» вегетарианцы объясняют свой

опыт общения со строгими вегетарианцами позволяют сделать вывод, что очень часто их категоричность исходит из потребности заполнить некую внутреннюю пустоту, – рассуждает в беседе с корреспондентом журнала «РБК» вице-президент Русского психоаналитического общества Борис Егоров. – Они создают внутренние псевдо-

выбор тем, что отсутствие в рационе мяса резко уменьшает риск развития атеросклероза, – говорит Николай Адрианов, доцент кафедры биохимии медико-биологического факультета Российского государственного медицинского университета. – Но результаты недавних исследований дают основания полагать, что холестерин вырабатывается организмом в ответ на неправильный образ жизни, в частности на нервные перегрузки, и не в такой степени зависит от диеты, как раньше было принято думать». Значит, польза отказа от животной пищи не слишком очевидна. А вред?

Напомним, что белок – универсальный источник энергии. Все ферменты, помогающие усвоению пищи, имеют белковую природу. Если в рационе недостаточно протеинов, то страдает обмен веществ: внешние признаки проявляются в первую очередь на слизистых оболочках и коже. Например, заеды в уголках губ – это чаще всего показатель белкового дефицита. Но вроде бы столько растений богаты протеинами: бобовые, гречка, грибы – есть не хочу! Однако не все так просто. «Животные белки по биологической ценности намного лучше растительных: в них есть все незаменимые аминокислоты [8 из 20 аминокислот не могут синтезироваться в человеческом организме, мы получаем их с пищей. – Прим. «РБК»] и они усваиваются полностью и быстро», – поясняет Алла Погожева.

Злаки и бобовые вдобавок содержат фермент, который блокирует расщепление белков, поэтому нужна термическая обработка, а для сои еще и ферментация. Много белка в грибах, но усваивается он только на 20–30%. «Нельзя сказать, что вегетарианцы могут умереть от недостатка какой-либо аминокислоты, – продолжает Алла Погожева. – Но проблемы со здоровьем у них вполне вероятны, поэтому к составлению диеты им нужно подходить крайне осторожно и вдумчиво».

Не всегда дефицит каких-либо веществ можно вовремя заметить. Например, недостаток витамина D. Признаки рахита известны любому педиатру, а вот взрослых, бывает, узнает о своей проблеме лишь тогда, когда незначительные, казалось бы, удары и падения становятся причиной переломов. Исследователи из Оксфордского университета в рамках Европейского проспективного исследования рака и питания (EPIC-Oxford) пришли к выводу, что у веганов риск получить переломы на 30% выше, чем у лактовегетарианцев и сторонников традиционного питания. Проблемы у приверженцев сугубо растительной пищи могут быть также со всасыванием цинка и йода. Кстати, в соевых бобах и картофеле содержатся вещества, подавляющие функцию щитовидной железы.

Да, просто жевать морковку и оставаться здоровым не получится. Веганам, если они хотят избежать множества проблем, необходима соя, но не простая, а пророщенная. Исследования Американской ассоциации диетологов показали, что белок сои полноценный, в ней много ненасыщенных жирных кислот, важных для хорошей работы сердечно-сосудистой системы. А вот тем, кто сое предпочитает хлеб и каши, надо помнить, что в злаковых содержится мало незаменимой

Ноев ковчег

Вегетарианцы не употребляют в пищу мясо, птицу, рыбу и морепродукты, строгие адепты такого вида питания – также мед, яйца и молочные продукты. Многие утверждают, что вегетарианство – это не только диета, но и образ жизни, и поэтому отказываются от одежды из меха и кожи, а также от товаров, в состав которых входят различные компоненты животного происхождения, например от многих видов косметики и бытовой химии. Кроме того, под запрет зачастую попадает продукция, протестированная на животных. В зависимости от допускаемых послаблений различают несколько групп вегетарианцев.

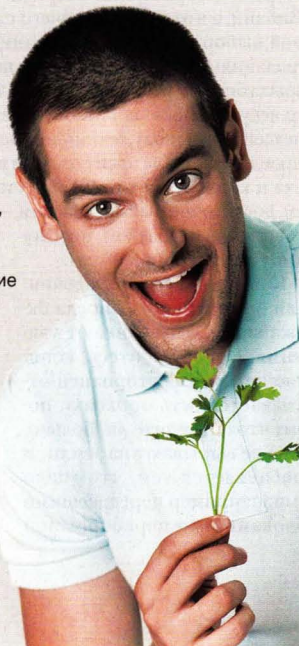
Веганы ограничиваются исключительно растительной пищей.

Лактовегетарианцы употребляют молочные продукты, яйца, мед.

Фруторианцы отказываются от корнеплодов, так как вырывание растения из земли – это тоже вид насилия.

Сыроеды отдают предпочтение лишь сырым овощам и фруктам.

Сыромоноеды, как и сыроеды, употребляют в пищу только сырые растительные продукты, но еще и строго одного вида в пределах трапезы, не смешивая их между собой.



«У веганов кишечная микрофлора сама как-то приспособляется вырабатывать витамин В₁₂»

утомляемость, головокружение, вялость, нервозность, симптом красных глаз (появление сосудов на белковой оболочке) – это все признаки недостатка лизина. Словом, подводных камней немало, но и вегетарианцы с полным правом могут перечислить минусы мясоедения: мочекаменную болезнь, заболевания желудочно-кишечного тракта и суставов. Получается, каждый сам должен выбрать, какие болезни ему «больше по вкусу».

Вопреки науке

Всем известно, что возможности человеческого организма изучены не до конца. Вероятно, поэтому вегетарианцы опровергают своим примером многие прогнозы ученых. Конечно, есть немало людей с прекрасным здоровьем, даже не помнящих вкуса животной пищи. «Я знакома с русской семьей в Германии, там дети – веганы с полугодичного возраста, – рассказывает Ирина Озерная. – Это уже второе поколение. Здоровенные парни, и у них все в порядке во всех отношениях». Самый уязвимый для критики момент вегетарианской диеты – недостаток железа. «Лучше всего оно усваивается из мяса, – констатирует Алла Погожева. – Вот почему у строгих вегетарианцев часты анемии». Ирина Озерная признается, что ее анализы крови пугают врачей до об-

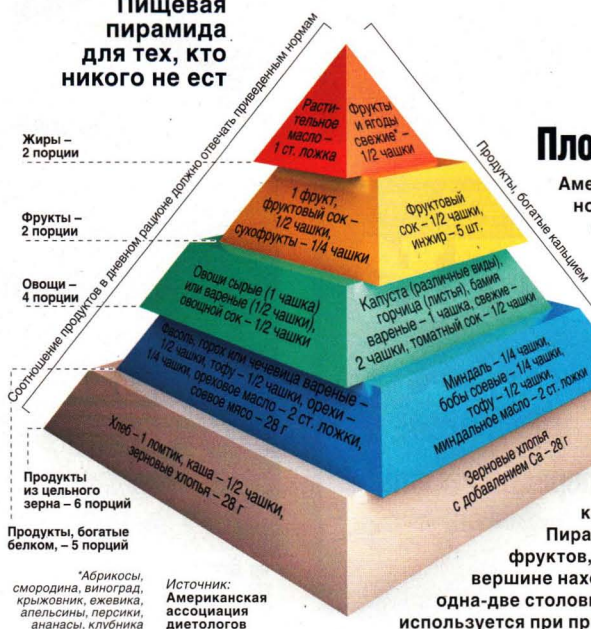
аминокислоты – лизина. «Это вещество – основа для построения белков нашего тела, без него белковая пища не усваивается, – поясняет доктор медицинских наук, профессор НИИ питания РАМН Людмила Василевская. – Лизин обладает еще и противовирусным действием, особенно в отношении вирусов, вызывающих герпес». Так что повышенная

мороков. «Меня заверяют: «С таким гемоглобином жить нельзя!» – смеется она. – Но я работаю, занимаюсь спортом и прекрасно себя чувствую. Видимо, организм как-то перестраивается». Чтобы усилить всасывание железа, вегетарианцы прорациивают бобовые и злаки, увеличивают потребление витамина С. «Появилось много прекрасных препаратов, которые предотвращают железодефицитные анемии», – добавляет Людмила Василевская.

И на многие вопросы медики не могут найти ответов. Известно, что у нестрогих вегетарианцев часты случаи злокачественной анемии, связанной с недостатком витамина В₁₂. «А у веганов кишечная микрофлора сама в какой-то мере приспособляется его вырабатывать, – отмечает Людмила Василевская. – Как – загадка природы». Кроме того, считается, что растительная диета ослабляет организм в целом. «Есть эпидемиологические данные, что несколько лет белкового голодания отрицательно влияют на иммунитет», – говорит Алла Погожева. Но, по всей видимости, и это верно далеко не для всех. «Сначала я стал вегетарианцем, через год начал купаться в проруби, – рассказывает Алексей Мартынов. – Специально ходить зимой раздетым цели я не ставил, просто почему-то верхняя одежда мне больше не была нужна. С лета начал плавать в реке каждый день. Первые морозы ударили, но все равно не холодно». При этом в его рационе крайне мало продуктов, богатых белком: только орехи и никакой сои. «Я ничего не выдумываю с целью пропагандировать вегетарианство, – утверждает он. – Но проблем с самочувствием действительно нет, а энергии столько, что мир перевернуть хочется».

Все это легко списать на молодость и нерастратенное природное здоровье. Однако можно найти и еще одно простое объяснение. Говорят же, что все болезни от нервов, а истинные вегетарианцы строят свое здоровье на прочном фундаменте – убежденности в собственной правоте. Правда, это заключение не только объясняет «чудеса» из жизни приверженцев растительного питания, но и рождает вопрос: так ли необходимо отказываться от мяса, чтобы обрести уверенность в своих силах? ■

Пищевая пирамида для тех, кто никого не ест



Плоды земли

Американская ассоциация диетологов представляет полноценную вегетарианскую диету, которая предотвращает возникновение дефицита белков и других важных веществ, в виде пирамиды. Ее основу составляют продукты из цельного зерна – хлеб из цельнозерновой муки, овсяная и гречневая крупы, нешлифованный рис, содержащие углеводы, белок, витамины группы В, минералы, пищевые волокна. Их нужно есть на завтрак, обед и ужин. Затем следуют продукты, богатые белком, – бобовые, орехи. Орехи, особенно грецкие, – источник незаменимых жирных кислот. Бобовые обеспечивают организм железом и цинком. Выше располагаются овощи. Темно-зеленые и листовые богаты железом и кальцием, желтые и красные – источники каротиноидов. Фрукты нашли свое место над овощами. Пирамида показывает минимально необходимое количество фруктов, а вовсе не устанавливает их лимит. Наконец, на самой вершине находятся растительные масла. Ежедневная норма – одна-две столовые ложки, при этом учитывается масло, которое используется при приготовлении пищи и для заправки салатов.

Маршруты



РЕЙКЬЯВИК, 24–31 ДЕКАБРЯ

Гамларскрольд

Исландия – загадочная страна, далекая, непонятная, а чего стоит местный язык... Весь мир в этом году пытался выговорить название вулкана Эйяфьятлайокудль. И, кажется, без шаргалки это до сих пор получается лишь у избранных. Но у тех, кому понравилось, есть развлечение в том же духе: в декабре можно потренироваться в произнесении еще одного исландского слова – Гамларскрольд. Именно так называются здесь новогодние праздники, которые начинают отмечать 24 декабря. Те, кто решится разучивать это слово непосредственно в Исландии, точно не пожалуют. Ведь самые волшебные зимние дни лучше всего подойдут для путешествия в страну величественных ледников и горячих термальных источников. Встречать Гамларскрольд интереснее всего в Рейкьявике – тут достаточно хороших гостиниц и ресторанов. При бронировании на сайте iGlobe.ru цена за двухместный номер в четырехзвездном отеле Radisson Blu Saga стартует с 77 евро за ночь, в Junior Suite с завтраком в Grand Hotel – со 193 евро.

НАССАУ, 26 ДЕКАБРЯ И 1 ЯНВАРЯ



Junkanoo

Первое, что приходит на ум при упоминании Багамских островов, – океан, пляжи, романтика. И мало кто знает, что тяга к массовым ярким действиям присуща жителям и этой благословенной земли. Ежегодно в начале рождественских каникул – 26 декабря (День подарков) и 1 января – на нескольких островах Багамского архипелага проходят красочные карнавалы в рамках фестиваля Junkanoo. Но самое впечатляющее шествие можно наблюдать на набережной в столице – Нассау. Праздничная процессия местных жителей в пестрых костюмах и огромных масках из папье-маше, поющих и танцующих под ритмичный аккомпанемент барабанов, колокольчиков и дудок, сделает незабываемым традиционный пляжный отдых. Однако следует помнить, что стоимость номеров во время проведения фестиваля возрастает, а количество свободных мест уменьшится. iGlobe.ru рекомендует бронировать места в отелях Нассау заранее. Номер с видом на океан в четырехзвездном отеле Sheraton Nassau Beach Resort на двоих будет стоить от 330 евро за ночь, в пятизвездном Riu Paradise Island по системе «все включено» – от 557 евро.



ЛОНДОН, 1 ЯНВАРЯ

Новогодний парад

Хотите узнать чопорный Лондон с другой стороны? Тогда имеет смысл встретить там Новый год. 1 января может показаться, что столица Великобритании превратилась в Рио-де-Жанейро, ведь по масштабу лондонский Новогодний парад можно сравнить разве что с крупнейшим бразильским карнавалом. Всего за четверть века праздничное шествие стало одним из самых любимых событий для жителей Лондона. А сколько туристов съезжается посмотреть на многочисленных Санта-Клаусов, танцоров, клоунов, военных и актеров, изображающих джентльменов прошлых эпох! Начинается мероприятие в полдень на Парламент-сквер, и разношерстная колонна под невообразимое звуковое сопровождение (тут и оркестры, и восторженные крики толпы) следует практически по всем историческим кварталам города. На сайте iGlobe.ru цены на двухместный номер в четырехзвездном отеле Hilton Docklands Riverside начинаются со 117 евро за ночь, а в роскошном пятизвездном Jumeirah Lowndes – с 213 евро.



В уютной столице Словении Любляне время бежит неторопливо и вальяжно, словно смакуя каждый миг

СОВМЕСТИТЬ НЕСОВМ

Австрийская империя подарила Словении старинные замки, а природа –

Выбор страны для путешествия – трудная задача, особенно когда времени – всего лишь уик-энд. Ведь хочется чего-то оригинального и при этом впоследствии не пожалеть о своем решении. Сложно даже сказать, почему на этот раз мы выбрали Словению. Наверное, самым веским доводом стало то, что никто из знакомых там не был. Как выяснилось потом, мы не прогадали. В стране, по площади сравнимой с половиной Подмосковья, живут удивительные люди, умеющие красиво преподнести туристам и без того щедро одаренные природой родные просторы. Словенцы любят рассказывать, что только здесь можно с морского побережья увидеть Альпы. Дай им волю, у каждого камня появилась бы характеристика «единственный в своем роде». И, возможно, не зря. Мало где еще недостатки либо вовсе не заметны, либо очень быстро забываются, а вот достоинства запоминаются так надолго.

Град в городе

В Любляну мы прилетели утром. Так как маршрут передвижения заранее не планировали, решили сперва осмотреть столицу, а потом уже думать, куда двинуться дальше. Началом нашего знакомства со словенской столицей стало посещение главной ее достопримечательности – Люблянского града. В него мы попали, отстояв очередь на подъемник и заплатив по 5 евро, так как пешком взбираться пришлось бы не менее получаса. Крепость отлично характеризует эту молодую страну: здесь рядом находятся совершенно несочетаемые, казалось бы, вещи. Памятник архитектуры внутри «украшен» вполне современными кафе, на крепост-

ной площади – не менее современные осветительные установки, какие-то плакаты грядущих концертов. Но забравшись по бесконечной винтовой лестнице на главную башню, забываешь обо всем: отсюда столица видна как на ладони.

Самый главный и самый крупный город Словении на первый взгляд – гора с крепостью, опоясывающая ее река и дома, старые и новые, расходящиеся концентрическими кругами. И всего 300 тыс. жителей. Но прогулка по центру Любляны затянулась на четыре часа, причем обошли мы далеко не всю историческую часть города. Кажется, только по набережной можно бродить гораздо дольше. Уютные и

оригинальные уличные кафе. Вот на вывеске примостился котенок, и диванчики низкие с мягкими подушками – так и хочется свернуться клубочком. И почти сразу – скелет в клетке над входом, бочки между столами...

Торговцы предлагают всякую всячину – от каких-то местных фигурок, которые у нас на Арбате вполне заменяют матрешки, до оригинальных украшений и изящных стеклянных бокалов. Мед, масло... Ну, как положено. Здесь все рассчитано на туристов, но в хорошем смысле: ненавязчиво, красиво и очень доброжелательно. Чистые улицы, рядом с каждым домом цветы – лаванда или маргаритки в каменных вазонах. Но больше всего меня порадовали удивительные автоматы Mlekomat. Картинка, изображающая веселую корову, развеяла последние сомнения: опустив несколько центов, получаю стакан молока. Выпив его, понимаю, что совсем не против пообедать по-настоящему. Мы выбрали наиболее солидно выглядевший ресторан: грубые деревянные столы на улице, мужчины-официанты в длинных передниках... Здесь мы попробовали необычайно нежную оленину и мясо косули под вишневым соусом, а



В поисках разгадки
секретов озера
Блед на его берега
ежегодно приезжают
тысячи туристов
со всего света

естимое

потрясающие по красоте пейзажи | Елена Желобанова



Основанный
в V веке городок
Пиран скромно
примостился
на небольшой косе,
застроенной
живописными
старинными
домиками

также луковый суп, который подавался прямо в буханке белого хлеба, запивая все это неплохим местным вином. Такой обед на четверых обошелся недорого – в 80 евро.

В рамках возможного

Вспомнив, однако, что у нас только четыре дня, решили двигаться дальше. Первым делом, конечно, море. На побережье несложно найти, где «упасть»: его протяженность всего 47 км. Мы подумали, что природный заповедник Струнян вполне подходит. Арендовав авто, направились к долгожданному морю. За час езды эта незнакомая страна меня совершенно очаровала. Еще ни разу не остановившись в пути, уже поняла: именно здесь хотела бы поселиться. Буйная темная августовская зелень лесов обрамляет светлые бархатные лужайки, и только спустя некоторое время осознаешь: все, в том числе самые маленькие, полянки аккуратно выкошены. Жители этой небольшой страны используют каждый метр полезного пространства, и повсюду идеальный



порядок. Даже сено нигде не валяется – либо уже убрано в большие круглые чехлы, либо сушится на деревянных стойках. То тут, то там небольшие деревеньки, домов по 20–30. Красные крыши окружают остроконечную церковную колокольню. Лошади пасутся за околлицей... В голову приходит только одно определение – идиллия. Да, прибавьте к этому отличные дороги (здесь и в горах комфортно водить даже новичку). Кажется, такого не бывает...

И вот оно, море. Мы остановились в отеле Svoboda, на самом берегу. Подкупили современное здание и наличие собственного пляжа, куда, как нам сказали, постояльцы допускаются бесплатно. Неподалеку мы обнаружили утопающую в зелени шикарную виллу. Нам объяснили, что это частная территория, поэтому ворота закрыты. На вилле, как выяснилось, любит отдыхать глава «Газпрома» Алексей Миллер. Ну, раз такие люди здесь останавливаются, значит, место хорошее. Прекрасный воздух и приличный гостиничный номер окончательно

настроили на оптимистичный лад. Однако время близилось к пяти – стоило поспешить, чтобы успеть позагорать. И вот здесь начались неожиданности. Пляж оказался бетонной набережной, с которой нужно спускаться в воду по лестнице. Дно покрыто крупной скользкой галькой. Только собралась опустить ногу в воду, но сразу отдернула: под водой мимо меня быстро проплыла... «Черепаша», – мелькнула мысль. Нет – через три секунды на поверхность вынырнула утка. Ей хорошо, она маленькая, ей и у самого берега плавать удобно. А мне, чтобы зайти в воду по пояс, пришлось проковылять по камням метров десять. Море – мягкое, спокойное, сплошное удовольствие. «Все-таки жизнь прекрасна», – подумала я, лениво разглядывая противоположный берег бухты и качающиеся на волнах яхты.

Но достичь полной душевной гармонии так и не удалось. Выбравшись из моря, подошла к душе и почувствовала себя полной деревенчиной: ну совершенно непонятно, как он включается. Осмотрела кабинку, увидела надпись: «50 центов». Ладно, пусть, хотя и неожиданно. Вот только куда их бросать? Мои друзья смеются: пару минут назад молодой человек снял со всех кабинок металлические корюбки, куда кидают монетки. А что? У пляжных служащих рабочий день закончился – и баста, нет больше возможности смыть соль. Я, конечно, загорала до заката, но осадочек, что называется, остался...

Вернувшись в отель, «с горя» записалась в местный SPA-центр на про-

Словенцы бережно используют каждый клочок земли и поддерживают везде идеальный порядок



Куда ж без подробностей

В Словению можно ехать и летом, и зимой: основной фишкой страны являются лечебные курорты различного профиля. Летом еще есть море, а зимой – горнолыжные трассы. Поэтому неудивительно, что при 2 млн жителей эту страну посещают в год свыше 2 млн туристов. Словения – член Европейского союза и участник Шенгенского соглашения. Стало быть, виза туда нужна стандартная, шенгенская, а в качестве валюты используется евро. Добраться сюда просто: национальная авиакомпания Adria Airways регулярно летает в Любляну из Шереметьева. Если решите проехать по стране на арендованном авто, то обойдется удовольствие в 100–200 евро за неделю со всеми страховками и сборами. И это имеет смысл, ведь каждая экскурсия с переездом более получаса будет стоить от 80 евро. Помимо многочисленных заповедников и замков туристам в Словении, несомненно, придется по вкусу местная кухня, так как она разнообразна, близка нашему славянскому желудку, а многочисленные рестораны и кафе весьма демократичны: заведение, где средняя стоимость блюда превышает 10 евро, считается очень дорогим.

грамму под многообещающим названием «Чистое наслаждение». Три часа, 130 евро и абсолютное погружение в благодное состояние. Массаж, обертывание, расслабляющая ванна с белой глиной – все это можно сделать и в Москве, но почему-то дома после подобных процедур я не чувствовала такого телесного релакса и душевного подъема. Так что следующий «морской» день нашего путешествия я провела в SPA и крытом бассейне с морской водой. Друзья потом уверяли, что я много потеряла: они за это время прошли около 10 км по окрестностям и съездили в расположенный на другом берегу бухты городок Пиран, основанный в V веке. Да, его стоило посетить. Длинная узкая коса вся застроена старинными ярко окрашенными домиками. Правда, в большинстве своем не V, а скорее XIX века. Но, разглядывая потом фотографии, я завидовала своим спутникам.

Рыцари, свадьбы, лебеди

На следующий день меня, бросающую тоскливые взгляды на массажные кабинеты,



поняла, то ли это партизан времен Второй мировой, то ли просто защитник отечества в гражданском платье... Зато в холле у стены стоит настоящий средневековый рыцарь. Вернее, доспехи, в которые он некогда облачался.

А дальше поводов для иронии было гораздо меньше: администратор провёл нас по отелю, показал шикарнейшие номера, библиотеку с портретами владевших замком графов. Ну а закончилась экскурсия, понятно, в ресторане отеля. И если проживалось за 350 евро в сутки показало нам чрезмерно дорогим, то трапеза, включающая несколько блюд высокой кухни и марочное вино, обошлась в «цельных» 30 евро на брата. Оказалось, что в этом замке русские – частые гости. «Жаль, что вы не приехали вчера: увидели бы, как ваши соотечественники справляют у нас свадьбу», – сказал администратор. По его словам, отметить такое событие молодёжь из России приезжает в Оточец практически каждую неделю.

После обеда радушные хозяйки повели нас в принадлежащий гостинице гольф-клуб. Еще в первый

Поездка «галопом по Европам» точно не про Словению, хотя всю страну и можно пересечь за три с половиной часа

погрузили в машину и повезли обратно в центр страны. Наверное, мы пропустили много интересного, ведь остановились расспросить местных жителей лишь часа через полтора. Нам сказали, что, свернув, через пять минут мы окажемся у старинного замка. И действительно: вот он, родимый, стоит на острове посреди реки, в названии которой только одна гласная – Крка. Два моста соединяют остров с берегами, а вокруг плавают грациозные лебеди. Сказка или сцена из фильма про доблестного рыцаря Айвенго! Вот только современный стеклянный лифт, прицепившийся к многовековой стене, смотрится несколько странно... Замок, как мы вскоре узнали, называется Оточец, основан он был в XIII веке и восстановлен несколько лет назад практически из руин. Только нынче это не замок вовсе, а пятизвездный отель. Перед входом почему-то металлическая статуя какого-то мужчины в кепке – явно не памятник старины. Я так и не

день пребывания в Словении я заметила, что местные жители любят приписывать всему в своей стране некие уникальные свойства. Вот Оточец – единственный здесь отель на острове, а гольф-клуб у них «считается самым большим» в Словении. Не знаю, что скрывается под словом «считается», но поля там действительно внушительные. Слушая вполуха про то, что «играть тут в одну лунку можно с пяти различных стартовых площадок», и не понимая, является ли это очередным уникальным свойством, я заворожено разглядывала окрестности. Жаль, что в ближайшем будущем медовый месяц мне не светит – с удовольствием провела бы его здесь.

В теплых водах

Вечером по совету менеджеров Оточеца мы отправились в расположенный неподалеку в горах бальнеологический курорт Шмарьешке Топлице. Название, звучащее так, будто у говоряще-

го выбит передний зуб, объясняется просто: неподалеку находится церковь Святой Марии. А топлице – это термы. В Шмарьешке даже из-под крана идет термальная вода. Наверное, ее приходится не нагревать, а охлаждать: забравшись в бассейн, я поняла, что вода там почти горячая.

Здесь без помощи местных жителей я обнаружила две уникальные особенности: удивительный по вкусу (иначе не скажешь) воздух, который пьянит и бодрит одновременно, и паразитильно эффективный водный массаж в бассейне. Врач SPA-центра, куда я, естественно, отправилась проверять квалификацию местных специалистов, объяснила, что эффект водяных струй усиливается благодаря тому, что вода термальная. По ее словам, проведи я здесь недельку-другую, забыла бы как о периодических ноющих суставах – наследии спортивного прошлого, так и о начинающемся варикозе – достоинстве совершенно неспортивного настоящего.

Может быть, местная вода действительно волшебная, а может быть, хотелось максимально продлить короткий отпуск. Но на следующий день я, ярко выраженная «сова», проснулась в шесть утра и, искупавшись еще разок в бассейне, отправилась гулять по парку, окружающему отель. Лиственницы, дубы, ели и еще какие-то представители флоры средней полосы. И вдруг среди елок – розовая полянка. Подошла поближе и... Полянка оказалась небольшим прудом, густо «населенным» цветущими индийскими лотосами. Странное дело: издали эти сказочные цветы похожи на обыкновенные лопухи и, лишь подойдя вплотную, видишь, насколько тонкие и трепетные у них лепестки – они как будто светятся изнутри. И тут я поняла, что сегодня уезжаю. И что еще не видела в этой стране практически ничего. Ни Краса (он же Карст), давшего название всем карстовым пещерам в мире, ни загадочного озера Блед, ни знаменитых белых липицианских лошадей, с XVI века выращиваемых здесь для венского королевского двора, ни древних замков, встроенных прямо в скалы. Ну что ж, выбирая страну для нашего путешествия, мы явно не ошиблись. Вот только поездка «галопом по Европам» в Словении невозможна, несмотря на то что всю ее можно пересечь часа за три с половиной. Подумала – и бросила в пруд с лотосами сразу несколько монеток, чтобы точно вернуться.



КИНО

«Принцесса де Монпансье»

В России принято считать, что монпансье – это конфетки такие. А вот и нет: это один из известнейших дворянских родов Франции, идущий от кузена короля Карла IX. Правда, носящая эту фамилию принцесса привлекает мужчин не меньше, чем одноименные сладости. Сюжет фильма «Принцесса де Монпансье», который выходит на российские экраны 9 декабря, основан на рассказе мадам де Лафайет, написанном в 1662 году, и вполне в рамках дамской литературы полон интриг и интрижек. Впрочем, режиссер Бертран Тавернье не стал изображать велосипед и в духе традиции, заложенной «Королевой Марго» Патриса Шеро, сделал из этой романтической истории мрачную драму – недаром фоном служат события кровавой эпохи религиозных войн между католиками и гугенотами. Номинация на «Золотую пальмовую ветвь» Каннского кинофестиваля.

ВЫСТАВКА



«1001 КИМОНО»

Японское кимоно – одежда еще более информативная, чем шотландский килт: глядя на кимоно незнакомого человека, житель Страны восходящего солнца может узнать все не только о его социальном статусе, но также о роде занятий и месте жительства. Полюбоваться традиционной японской одеждой можно будет на выставке «1001 кимоно», которая откроется 15 декабря в новом арт-центре «Ветoshный» рядом с Красной площадью. Представлено более сотни одеяний – свадебные, праздничные, домашние, визитные и даже специальное кимоно для ритуального самоубийства сэппуку.

ЭСТРАДА

Тони Брекстон



Вее хите Un-Break My Heart, взорвавшем чарты в 1996 году, было что-то пронзительно-русское – так могла бы петь Майя Кристалинская, родись она в Гарлеме. Российский зритель, смотря клип, где разбивался на мотоцикле афроамериканец, поневоле начинал подпевать: «Опустила без тебя земля...». Одна из самых успешных поп-певиц 1990-х, богиня R'n'B, перед которой склоняют голову Рианна и Бейонсе, впервые приезжает в Россию как раз в разгар моды на 90-е. Концерт состоится 14 декабря в Кремлевском дворце.

КИНО



«Трон: Наследие»

«Трон», снятый в 1982 году, стал первой лентой, показывающей мир виртуальной реальности. Таким образом, он открыл славную вереницу картин, среди которых – «Матрица», «Тринадцатый этаж», «Темный город», «Нейромант». Правда, вычислительные мощности компьютеров, на которых рисовались спецэффекты для фильма, были скромны. Вот почему мир жестоких киберигр, куда подал главный герой, сейчас выглядит так же впечатляюще, как советская игра «Электроника», где волк ловил лукошком падающие яйца. Режиссер Стивен Лисбергер решил устранить несправедливость и спродюсировал вторую часть своего фильма – «Трон: Наследие», снятую по самому последнему слову компьютерной графики и, конечно же, в 3D. На экранах с 17 декабря.



«Ave, цезарь Агаларов! Идущие на смерть приветствуют тебя!»

ХЛЕБА И ЗРЕЛИЩ

«Гладиатор!»

Кризис наконец-то закончился – и не надо тут про цены, котировки акций и прочую чушь. Главный признак выздоровления экономики – возвращение гламура: он стремится к новым, недостижимым прежде вершинам. 15 декабря в КЗ «Крокс Сити Холл» состоится театрализованное шоу «Гладиатор!». Организаторы обещают полное погружение в атмосферу языческого праздника: аутентичные костюмы, натуралистичные бои и даже амфитеатр с императорской ложей. Хочется добавить: и кровь будет взаправдашняя – но нет, пока до этого не дошло. Шоу претендует на историчность, однако зрителям это едва ли интересно: инстинкты остались такими же, как и 2000 лет назад, и массы привлекает возможность показать руку с опущенным вниз большим пальцем. Что ж, остается ждать второй части – наверное, с названием «Христиан – ко львам!».

КОНЦЕРТ

Notre-Dame de Paris

Мзыка к этому мюзиклу была блистательной, декорации и хореография – в высшей степени неудачными. Видимо, именно это побудило продюсеров отделить зерна от плевел и отправить в Москву легендарных исполнителей оригинальной постановки – Гару, Брюно Пельтье, Патрика Фьори, Даниэля Лавуа, Элен Сегара, чтобы они спели полюбившиеся россиянам партии. Представление пройдет 11 декабря в СК «Олимпийский» под аккомпанемент симфонического оркестра из 70 музыкантов, хора из 40 человек и ритм-группы под управлением знаменитого дирижера Ги Сент-Онжа. В грандиозном шоу будут использованы необычные световые и звуковые решения, а также искусная сценография.

ПОДАРОК

Кальвадос для освободителя Нормандии

Короткое знакомство с этим напитком генерал Дуайт Эйзенхауэр свел во время высадки союзнических войск в Нормандии. Случилось это в местности Пэи д'Ож, которая и по сей день является одним из крупнейших источников кальвадоса. Высадка американских войск в Нормандии была хоть и победоносной, но крайне неприятной – немецкие части отчаянно сопротивлялись. И несмотря на то что операция завершилась успехом, генерал редко вспоминал о ней. Однако верность своему новому знакомому Эйзенхауэр сохранил и в годы президентского правления. Теперь уже не представляется возможным узнать, напоминал ли ему запах кальвадоса аблоневые сады Северной Франции, в которых сражающиеся стороны вели ожесточенную перестрелку, или его солдатской душе просто пришелся по вкусу этот честный аромат. Достоверным остается одно: Эйзенхауэр заказывал в Белый дом свой любимый напиток ко всем праздникам и торжественным приемам.



ДЕТЯМ

«Снежная королева»

Самая новогодняя сказка Андерсена остается популярной вот уже два века – по ней снято множество фильмов и созданы десятки спектаклей. Теперь история о непобедимой силе любви возвращается в новом варианте: 17 декабря во дворце спорта «Лужники» состоится премьера фееричного ледового шоу, хореографом которого стала прославленная Татьяна Тарасова. Режиссер – именитая Нина Чусова, а художник-постановщик – трехкратный лауреат высшей театральной премии России «Золотая маска» Зиновий Марголин. Действие разворачивается под классическую музыку Чайковского, Грига, Мусоргского, Бизе, Вагнера и других великих композиторов. Организаторам есть чем удивить зрителей: технические устройства для шоу специально разработаны в Японии, а главным сюрпризом станет живой северный олень.

Подготовил Илья Носырев



РОМАН ГОРБУНОВ

- А ко мне вчера гаишник придрался: почему, говорит, руль не слева?
- Правильно придрался!
- Ага, правильно! Я мотоциклист!

бизнес-анекдоты

Звонок на фирму, которая занимается ремонтом компьютеров:

- Мой принтер стал плохо печатать!
- Вероятно, его надо просто почистить. Это стоит 50 долларов. Но для вас будет лучше, если вы прочтете инструкцию и выполните эту работу сами.

Клиент, удивленный такой откровенностью, спрашивает:

- А ваш босс знает, что вы таким образом препятствуете бизнесу?
- На самом деле это его идея. Мы получаем куда больше прибыли, когда позволяем нашим клиентам сначала самостоятельно попытаться что-то отремонтировать.

Дорогой президент Медведев! В связи со спорами относительно перехода от милиции к полиции предлагаю: пушай будут обе! Конкуренция возникнет хоть какая-то!

- Вы мастера вызывали?
- Да. У нас плита на кухне сломалась.
- А вы уверены, что того мастера вызвали?
- Конечно, ведь вы плиточник!

Один психиатр рассказывает другому:

- А мне больной попался, у которого одновременно паранойя и мания величия.
- А это как?
- Ему кажется, что за ним гоняются папарацци. И он так гордится этим!

Президент Туркменистана Гурбангулы Мьяликулиевич Бердымухамедов посетил вулкан Эйяфьятлайокудль, что привело к массовым самоубийствам среди дикторов новостных телепрограмм.

Блондинка пришла на собеседование на должность секретаря, заходит в кабинет руководителя. Тот, не глядя на нее, достает из ящика стола бикини и говорит: «Заполните прилагаемую форму».



РБК

№12 2010 год

Главный редактор: Владислав Сергин
Заместители главного редактора: Антон Попов, Елена Желобанова

Арт-директор: Павел Еремин
Ответственный секретарь: Светлана Коршунова
Выпускающий редактор: Ольга Алексеева

Редакторы отделов: Милена Бахвалова (экономическая политика), Сергей Рябов (потребительский сектор), Михаил Лосев (банки и финансы), Мария Фомичева (рейтинги)

Обозреватели: Ольга Саруханова, Наталья Тютюненико

Специальные корреспонденты: Илья Носириев, Мария Симонова, Татьяна Фроловская

Корреспонденты: Анастасия Вахламова, Илья Дашковский, Александр Зотин, Ольга Редичкина, Евгения Рябова, Василий Фокин, Елена Шигпилова

Литературные редакторы: Елена Барашева, Мария Буйда

Проверка: Татьяна Мукосей

Корректор: Евгения Леонтьева

Дизайнеры: Вера Омелянюк, Надежда Парфенова

Инфографика: Дмитрий Сазонов, Роман Горбунов

Фотограф: Наталья Трубкина
Фотокорреспондент: Мария Митрофанова

Адрес редакции:
117393 Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Тел.: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1125
E-mail: magazine@rbc.ru

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации:
ПИ № ФС77-33795 от 01.11.2008 года, ISSN 1818-2356

Учредитель журнала: ООО «РБК Медиа»

Издатель: Артем Инютин

Издается: ООО «БизнесПресс»
117393 Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

Генеральный директор: Алексей Федоров
e-mail: business_press@rbc.ru

Финансовый директор: Артемий Карпычев
Директор по маркетингу: Наталья Клименчева

Коммерческий директор: Андрей Машченко

Тел.: (495) 363-1111, доб. 1342
e-mail: amashchenko@rbc.ru

Отдел рекламы: Наталья Киселева, Александр Ларионов, Мариана Петрова, Дмитрий Яшин

Тел.: (495) 363-1111, доб. 1415
Директор по производству: Вадим Якименко

Начальник отдела распространения: Дмитрий Кожевников

Отдел распространения: Тел.: (495) 363-1111, доб. 1670

Факс: (495) 363-1159

Отдел подписки: Тел.: (495) 363-1111, доб. 1901, 1896

Факс: (495) 363-1159, e-mail: podpiska@rbc.ru

Подписные индексы:
● по каталогу агентства «Роспечать» – 18060, 18061

● по каталогу российской прессы «Почта России» – 10773, 72516

Допечатная подготовка: «Полиграфические мастерские»
Отпечатано в типографии ЗАО «Алмаз-Пресс»

г. Москва, Столярный пер., д. 3/34, тел.: 781-1999, 781-1990

Тираж номера: 145 000 экз.

Цена: свободная
Номер подписан в печать 15.11.2010

Редакция не несет ответственности за инвестиционные рекомендации, данные аналитиками. Ответственность за инвестиционные решения, принятые после прочтения журнала, несет инвестор.

Редакция не имеет возможности вступать в переписку, не рецензирует и не возвращает не заказанные ею рукописи и иллюстрации. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции.

© ООО «БизнесПресс», 2010

Обложка: CORBIS / FOTOSA.RU