

1 (21) march 2006



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ



ЕР-стратегии –
ответ на вызовы
XXI века



МИД России
и соотечественники



Русский
экономический форум
Лондон-2006



Система WRC



Герман ГРЕФ
Россия – Финляндия: перспективы
экономического сотрудничества



9-й ЕЖЕГОДНЫЙ

РОССИЙСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
Ф О Р У М

23 – 25 апреля, 2006 года
Лондон, Великобритания

Тел: +44(0)20 7510 2560, E-mail: sk@eventica.co.uk
www.eventica.co.uk, www.russiaforum.com



Московский государственный институт
международных отношений (Университет)
Министерства иностранных дел
Российской Федерации

МГИМО – Университет

МГИМО – один из старейших образовательных комплексов страны по подготовке специалистов международного профиля.

Ректор – Анатолий Васильевич ТОРКУНОВ,
Чрезвычайный и Полномочный Посол РФ,
член-корреспондент РАН, доктор политических наук,
профессор.

Факультеты

Международных отношений
Международно-правовой
Международных экономических отношений
Международной журналистики
Политологии
Международного бизнеса и делового администрирования
Базовой подготовки (подготовительный)
Повышения квалификации.

Институты

Институт Внешнеэкономических связей
Институт Европейского права
Международный институт энергетической политики и дипломатии
Международный институт управления.

Формы обучения: очная.

Институт внешнеэкономических связей МГИМО – Университета

ИВЭС МГИМО – Университета создан в 2000 году на базе вечернего факультета международных экономических отношений, существовавшего в МГИМО с 1958 года.

Директор – Валерий Александрович ЧАСОВОЙ,
кандидат экономических наук.

Направления обучения:

бакалавр коммерции (четыре года)
специалист коммерции (один год) и бакалавр коммерции (четыре года)
магистр коммерции (два года)
отделение второго высшего образования
(три года) – без отрыва от основной работы.

Форма обучения: очно-вечерняя.

Для желающих совместить работу с учебной
открыто очно-заочное (вечернее) отделение

Адрес: 119454, г. Москва, проспект Вернадского, д. 76.
Приемная комиссия 434-92-71,
факс 434-90-66
Internet: <http://www.mgimo.ru>





eer
www.iisd.org



Издательский проект Международного института проблем устойчивого развития

Главный редактор – Максим Александрович ФЕДОРЕНКО
maxim@fedorenko.org

Зам. главного редактора – Андрей Валерьевич АБРАМЕНКОВ
abramenkov@iisd.org

Зам. главного редактора – Виктор Александрович МАЛЬЦЕВ
malcev@iisd.org

Зам. главного редактора – Денис Олегович ПАРАМОНОВ
paramonov@iisd.org

Директор издательства – Олег Олегович БОБРЫШЕВ
bobryshev@iisd.org

Служба распространения – Геннадий Иванович АГЕЕВ,
Владимир Валентинович ОВЧАРЕНКО

Дизайн и верстка – Егор Михайлович МОГИЛЕВСКИЙ

Редактор английского текста – Майки ТАЙНМАУТ

Корректура – Наталья Николаевна ТАРАСЕНКО

Дирекция международных проектов:
Денис Сергеевич СЕРИКОВ, Вадим Викторович ГАЛИЦИН,
Хелена ТИИХОНЕН, Хейке ТИИХОНЕН,
Наталья Владимировна ГАБОВА

Отдел рекламы – Дмитрий Евгеньевич САНДЫРЕВ,
Web-обеспечение – Александр Максимович ФЕДОРЕНКО

Телефон редакции +7 (495) 248-2085, эл. почта: eer@eer.ru

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЖУРНАЛА «ВЭС» В РОССИИ

Распространение по VIP-списку:

Президент РФ; Администрация Президента РФ; председатель Правительства РФ;
Министерство иностранных дел РФ; Министерство экономического развития и торговли РФ; Совет
Безопасности; Совет Федерации; Государственная Дума РФ; представители Президента РФ в федеральных
округах; руководители субъектов РФ; посольства зарубежных стран в РФ; правительство города Москвы;
Московская городская Дума; научные учреждения и высшие учебные заведения; Торгово-промышленные
палаты; представительства зарубежных фирм и компаний в России.
Розничная продажа. Распространение по подписке.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОССИИ

Распространение по VIP-списку: главы государств; международные организации;
посольства РФ в зарубежных странах; ведущие компании, выставки, конференции.

ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

- в отделениях почтовой связи России по Объединенному каталогу «Пресса России»,
подписной индекс – 11190;
- через подписные агентства:

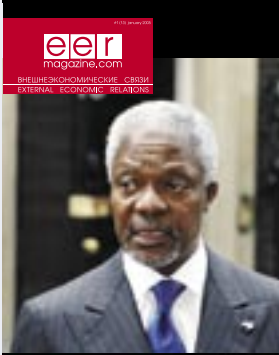
ЗАО «МК-Периодика», г. Москва, тел. (495) 681-57-15;
ЗАО «Урал-Пресс», г. Екатеринбург, тел. (343) 375-85-82;
ООО «Вся Пресса», г. Москва, тел. (495) 787-34-49;
ООО «Интер-Почта-2003», г. Москва, тел. (495) 500-00-60;
ООО «КА «Союзпечать», г. Москва, тел.: (495) 707-12-88;
ООО «Агентство «Артос-ГАЛ», г. Москва, тел.: (495) 161-56-72;
ООО «Агентство Коммерсант-Курьер», г. Казань, тел. (843) 291-09-77;

- редакционная подписка.

Справки по телефону +7 (495) 248-37-64 или по e-mail: moscow@eer.ru

Издание зарегистрировано в МПТР РФ ПИ № 77–15–242 от 25.04.03 г. Учредитель журнала:
МИПУР, г. Москва, Смоленский бульвар, 22/14, оф. 109. Отпечатано в типографии «Принт-сервис»:
г. Ростов-на-Дону, пр. Шолохова, 116. Цена свободная. Полное или частичное воспроизведение или размно-
жение каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в журнале «ВЭС»,
допускается только с письменного разрешения МИПУР, г. Москва.
Редакция не несет ответственности за содержание рекламных блоков.
Присланные материалы не рецензируются и не возвращаются.

WWW.EER.RU



eer
www.iisd.org



Издательский проект Международного института проблем устойчивого развития

Содержание

IISDP

EER-стратегии — ответ на вызовы XXI века

М.А. Федоренко 6

Глобальный мир

Россия — Финляндия: перспективы экономического развития

Г.О. Греф 10

Экономическая дипломатия

Т.В. Зонова 14

Придать свежее дыхание работе с российскими соотечественниками за рубежом

А.В. Чепурин 18

Российской ассоциации содействия ООН — 50!

А.Н. Борисов 20

Парадокс Усама Бен Ладена

В.А. Мальцев 22

Совет молодых дипломатов МИД России

Е.С. Подобреювская 26

Всемирная организация здравоохранения и право на здоровье

А.В. Абраменков 28

World Russian Club

Крупнейший в мире слет инвесторов

Д.С. Сериков 32

World Money Show Orlando — инвестиционная реальность

О.О. Бобрышев 33

Только бизнес — ничего личного

Р.А. Пугачёв 36

Недвижимость WRC 38

Русские клубы — о проблемах выхода на международные рынки 46

Стратегии победителей

А.В. Кавалай 48

Интеллектуальные сети

External Relations как новая гуманитарная практика

Д.О. Парамонов 50

Окно экономических возможностей: Россия как центр знаний и технологий

В. Крашенинникова 56

Наука «Русского Гарварда»

О.Н. Барабанов 60

Диаспоры как передний край гуманитарных проблем современности

С.Н. Зимовец 64

Помочь человеку встать на ноги

Н. Оуэн 66

WWW.EER.RU





Максим Александрович ФЕДОРЕНКО
— Директор IISDP

ER-стратегии — ответ на вызовы XXI века

Начало XXI века — время глобализации, помноженной на тотальную информатизацию; это время, когда изменения всех со-

ствие от работы в постоянно изменяющемся мире, и тех, кто, только приостановившись, стремительно улетают в прошлое.

Человечество разделилось на две категории: на тех, кто живет в стратегии обновления, успевая осваивать новые пространства смыслов и технологий, получая удовольствие от работы в постоянно изменяющемся мире, и тех, кто, только приостановившись, стремительно улетают в прошлое.

ставляющих жизнедеятельности человека стали постоянным процессом. Новый век поставил государства и народы, организации и конкретных людей перед вызовами и проблемами принципиально нового качества, требующими качественно новых интеллектуальных средств для их понимания и поиска методов решения.

Развитие вынуждает нас ломать стереотипы сознания и создает ощущение дискомфорта; перестройка организационных структур разрушает технологии производства и механизмы функционирования. Даже ремонт в доме — это радость обновления, поделенная на кошмар изменения стереотипа жизни, и необходимость приспособливаться к практически новому образу жизни.

Человечество разделилось на две категории: на тех, кто живет в стратегии обновления, успевая осваивать новые пространства смыслов и технологий, получая удоволь-

ГЕОПОЛИТИКА

Ресурсов старой научной школы оказалось недостаточно для понимания ситуации перехода мира в новое качество. Мир стал метасистемным и всеобъемлющим, а методы «научного знания» остались научно локальными и линейными. Например, в базовой программе развития человеческой цивилизации конца двадцатого века, а именно ооновской программе «Повестка дня на XXI век», оказалась упущена проблема религий — основы мировоззрения большинства народов на земле.

На смену государствам и международным организациям, «однополярным» и «многополярным» мирам образца конца XX века пришел сложный мир корпораций, общественных и национальных организаций, обладающих возможностями и ресурсами, порой большими, чем возможности и ресурсы государств, но живущих в совершенно иной политической и правовой действительности.



Понятно, что такую «повестку дня» мир не принял.

Изменилась и традиционная иерархическая система политического мироустройства. Технологическое превосходство перестало определять лидерство в конкурентной гонке государств. Гонка вооружения на-толкнулась на человеческий фактор. Если небоскребы в Нью-Йорке можно разрушить американскими же самолетами, кто уберезит атомные станции от мести очередного «усмиренного» народа?

На смену государствам и международным организациям, «однополярным» и «многополярным» мирам образца конца XX века пришел сложный мир корпораций, общественных и национальных организаций, обладающих возможностями и ресурсами, порой большими, чем возможности и ресурсы государств, но живущих в совершенно иной политической и правовой действительности.

XXI век за теми политическими элитами и «мозговыми центрами», которые первыми найдут эффективную систему управления таким миром.

ЭКОНОМИКА

Глобализация изменила экономику. Хотя экономика осталась устроена «продуктно», то есть объектом купли-продажи является произведенный и превращенный в товар про-

центры по созданию «мировых продуктов» — системных объектов продаж, исключающих риски конкуренции, венчурность инвестиций и ошибки маркетинга и дающих гарантию 100-процентного успеха.

ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиции — главный экономический фантом XXI века. Идея «инвестиционной привлекательности» государств и регионов превратилась в массовый психоз государственных чиновников «развивающихся» и не очень развивающихся государств. Государственный профессионализм определяется способностью принять более правильную позу перед инвестором, слегка или не слегка заголяя интимные места в виде дешевой рабочей силы, природных ресурсов и полной бездарности государственного управления.

Инвестиции — главный экономический фантом XXI века. Идея «инвестиционной привлекательности» государств и регионов превратилась в массовый психоз государственных чиновников «развивающихся» и не очень развивающихся государств. Государственный профессионализм определяется способностью принять более правильную позу перед инвестором, слегка или не слегка заголяя интимные места в виде дешевой рабочей силы, природных ресурсов и полной бездарности государственного управления.

Мировой продукт изжил идею рыночной конкуренции. Те, кто продолжают жить в идеологии «конкурентоспособности» территорий и производств и через развитие инфраструктур пытаются «выйти на мировой рынок», проигрывают, еще не вступая в игру. Рынок нужно либо забирать весь, создавая «мировые продукты», либо не тратить попусту ресурсы, силы и время.

дукт человеческой деятельности, глобальная экономика породила новый вид товара — «мировой продукт».

Мировой продукт изжил идею рыночной конкуренции. Те, кто продолжают жить в идеологии «конкурентоспособности» территорий и производств и через развитие инфраструктур пытаются «выйти на мировой рынок», проигрывают, еще не вступая в игру. Рынок нужно либо забирать весь, создавая «мировые продукты», либо не тратить попусту ресурсы, силы и время.

Мировой рынок работает только с «мировыми продуктами», то есть товарами и услугами, которые уже на стадии проектирования рассчитаны на мгновенное завоевание всего мирового рынка, которыми могут пользоваться самые разные категории или целевые группы потребителей, независимо от пола, расы, возраста, социального положения, и которые доступны практически в любой точке мира.

Экономика из конструкторских бюро и цехов заводов переместилась в мозговые

При этом «стратегические инвесторы», удобно расположившись в узловых центрах созданной ими глобальной системы мирового финансового управления, настолько увлечены собственной игрой «на повышение — на понижение» и приращиванием капиталов, что давно не реагируют

на «инвестиционную привлекательность» и вряд ли слышат жалобные стенания инвесторискателей.

Справиться с этой системой и дать надежду инвесторискателям могут только «мозговые центры» с помощью ER-технологий нового поколения, которые способны переориентировать инвестиционные финансовые потоки в нужное русло.

ВЛАСТЬ

Власть — самый древний и самый консервативный институт управления системами человеческого общежития. Власть располагается в лучших зданиях и пользуется всеми достижениями человеческого разума. Сегодня традиционные формы существования власти переживают самый жестокий кризис за всю историю человечества.



Власть жива в управлении институтами власти, а не судьбами людей. Администрации и правительства, суды, силовые структуры – машины власти, которым живые люди мешают функционировать. Но происходит стремительное «очеловечивание» власти.

Вчера судьба интеллектуалов при власти зависела от правителей – возьмут на работу, не возьмут на работу, услышат советы или не услышат. Сегодня судьбы правителей стали зависеть от власти интеллектуалов – какую судьбу и роль данному политику, президенту или стране они отводят в своих проектах.

Из вертикалей и горизонталей, кабинетов и бункеров власть уходит в сферу информационных технологий, напрямую обращаясь к душе каждого человека.

На мировой «шахматной доске» еще стоят государства, двигаются армии, заседают парламенты и работают суды, но власти там уже нет. Во власть играют две три команды мировых теоретиков, которые впервые за всю историю человечества, благодаря информационным системам и механизмам глобализации, из консультантов и советников стали реальными политиками, обладающими реальной властью мышления, перед которой президенты и премьеры с их армиями и бомбами – только компьютерные куклы, безукоризненно выполняющие правила игры.

Вчера судьба интеллектуалов при власти зависела от правителей – возьмут на работу, не возьмут на работу, услышат советы или не услышат. Сегодня судьбы правителей стали зависеть от власти интеллектуалов – какую судьбу и роль данному политику, президенту или стране они отводят в своих проектах.



РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭЛИТЫ

Суть процесса территориальной регионализации состоит в выявлении и закреплении в организационных и законодательных формах уникальных природно-географических, социально-экономических, нацио-



Вынесение территориальным регионом на мировой рынок собственной уникальности – главное условие получения международного статуса и допуска территориального региона в мировую систему межрегионального обмена.

ную ткань общественного развития. Равновесие между процессами глобализации и процессами регионализации реализует идею устойчивого развития человечества в целом.

Вынесение территориальным регионом на мировой рынок собственной уникальности – главное условие получения международного статуса и допуска территориального региона в мировую систему межрегионального обмена.

Проблема в создании нового качества территориальных регионов, как второй цепи ДНК нового глобального мироустройства, состоит в том, что структурирование и институализация регионов, самоопределение региональных элит в новой системе миро-

Переход в новое качество политики и экономики, систем управления и систем жизнедеятельности, ставшее постоянным процессом, может выйти в бескризисный режим только при условии прохождения этих процессов через системный конфигуратор смыслов, чувств, методов и технологий, сконцентрированных в ER-стратегиях.

устройства – задачи, увы, не решаемые на региональном уровне.

Сегодня эта проблема может решаться в режиме консультирования представителей региональных элит «мозговыми центрами» по поводу того, как правильно получить максимальную пользу для региона от процесса глобализации.

тор смыслов, чувств, методов и технологий, сконцентрированных в ER-стратегиях.

«Мозговые центры», реализующие принцип развития как постоянный процесс бескризисного обновления на основе ER-стратегий, – ответ на вызовы XXI века, единственная и последняя надежда человечества. ■



WORLD RUSSIAN CLUB ПРИГЛАШАЕТ В ГОСТИ

Ежегодная встреча соотечественников
Нью-Йорк (ноябрь 2006 года)



Место встречи - «Мэдисон Сквер Гарден»
(США, Нью-Йорк).

Программа

- Принятие «Декларации российского зарубежья».
- Экономический форум «Российский инвестиционный потенциал».
- Научно-практическая конференция «Российская иммиграция».
- Совещание руководителей российских зарубежных диаспор, клубов и общин.
- Ярмарка «Национальные кухни народов России».
- Спортивная программа.
- Концерт мастеров искусств.
- Торжественный прием.

Тел.: +1-646-383-16-70, +8 (495) 248-20-85

www.worldrussianclub.org



Россия — Финляндия: перспективы экономического сотрудничества

Интервью Министра экономического развития и торговли РФ Германа Оskarовича ГРЕФА для журнала «Внешнеэкономические связи», приуроченное к проведению Форума «Дни российской экономики» и Инновационной конференции.



«ВЭС»: В каком состоянии, на ваш взгляд, сегодня находятся российско-финляндские отношения, в чем заключаются проблемы?

— Мы высоко оцениваем достигнутый уровень торгово-экономических отношений между Россией и Финляндией, которая является одним из крупнейших торговых партнеров нашей страны. Этому в значительной степени способствуют регулярные встречи президентов, глав правительств России и Финляндии, на которых проводится открытое и деловое обсуждение актуальных вопросов двустороннего и многостороннего взаимодействия. Финляндию мы считаем одним из важнейших стратегических партнеров России на Севере Европы и в Европейском Союзе. В 2005 году объем товарооборота России и Финляндии достиг рекордного за последние годы уровня — 15,2 миллиарда долларов. Следует отметить, что при этом российский экспорт в Финляндию имеет преимущественно сырьевую структуру — на долю сырья приходится более 89 % российского экспорта в Финляндию. Доля машин и оборудования в российском экспорте составляет менее 1,5 %. Следует подчеркнуть, что традиционно доля этого вида продукции в российском экспорте не только в Финляндию, но и в другие промышленно развитые страны сравнительно невелика, причем основную часть указанной товарной группы ранее, как правило, составляли транспортные средства, электротехническое и энергетическое оборудование. Продукция отечественного машиностроения пробивается на узкий и чрезвычайно требовательный рынок Финляндии с большим трудом. Изменить сложившуюся структуру торговли можно будет со временем путем всё более активного взаимопроникновения национальных экономик и производственной кооперации в различных ее формах. В последнее время набирает силу субконтрактинг, который открывает новые перспективы для российских и финских пред-

приятий среднего и малого бизнеса, в первую очередь в металлообрабатывающей, электротехнической, электронной и деревообрабатывающей промышленности. Безусловно, значительные резервы скрыты в том, что наши страны являются соседями. В дальнейшем это будет иметь большое значение, принимая во внимание начавшийся процесс формирования единого экономического пространства на Севере Европы. Россия и Финляндии, в этой связи, наверняка будут развивать приграничное экономическое сотрудничество сопредельных регионов не только в торговле товарами, но и прежде всего услугами. Следует отметить, что уже сегодня приграничная торговля с Финляндией обеспечивает у нас в России не менее 32 тысяч рабочих мест и не менее восьми тысяч рабочих мест в Финляндии.

«ВЭС»: Не могли бы вы назвать наиболее перспективные направления российско-финляндского экономического сотрудничества?

— Из наиболее актуальных направлений и форм сотрудничества, способных дать эффект для развития несырьевого экспорта из России в Финляндию на современном этапе, можно выделить несколько. Это, например, сотрудничество в сфере высоких технологий, учитывающее опыт Финляндии по формированию научно-производственных структур — технополисы, технопарки, — и имеющиеся российские наработки, с целью создания конкурентоспособной продукции и предоставления научно-технических услуг. Как известно, у нас в стране создаются Особые экономические зоны, в частности в Санкт-Петербурге. Финские фирмы приглашены для участия в них. Важным направлением является сотрудничество в сфере транспорта, транспортной инфраструктуры и логистики — включая вопросы скоростного железнодорожного сообщения между Санкт-Петербургом и Хельсинки, безопасности морского судоходства, строительства современных систем трубопроводного транспорта и транзитно-таможенной инфраструктуры. Необходимо также развивать производственную кооперацию, в том числе на основе субконтрактинга, в таких отраслях машиностроения, как судостроение — так, в последние годы возобновилось сотрудничество наших стран по строительству в Финляндии судов арктического класса на основе самых современных технологий. Хорошие перспективы имеет кооперация в производстве оборудования для целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности; в электронной промышленности — с акцентом на сотрудничество на сопредельных приграничных территориях.

Наконец, инвестиционное сотрудничество. Объем финских инвестиций, направленных в российскую экономику, за 2005 год превысил 300 миллионов долларов, что соответствует 0,9 % от общего объема поступивших в Рос-

сию иностранных инвестиций за названный период. По географической направленности основной объем инвестиций из Финляндии, как и в предыдущие периоды, поступает в Северо-Западный регион России, где, по оценке нашего Торгпредства, аккумулируется около 80 % от общего объема финских инвестиций в российскую экономику. Это вызвано как чисто географическим фактором — данный регион наиболее близок к Финляндии, и, соответственно, к уже освоенным финскими фирмами рынкам, так и наиболее динамичным развитием данного региона России по отношению к остальным. Приоритетными областями для финских инвестиций продолжают оставаться энергоресурсные отрасли, розничная торговля, строительство и производство стройматериалов, транспорт и связь, охрана окружающей среды. Большое значение придается инвестиционному сотрудничеству в лесопромышленном комплексе России, с целью перехода на более интенсивные технологии лесопользования, а также обеспечения производства целлюлозно-бумажной продукции и продукции лесопромышленной отрасли с высокой добавленной стоимостью.

Развитие экономического сотрудничества между нашими странами именно по этим направлениям могло бы повысить его взаимовыгодность и дать наибольший эффект для экономик двух стран.

«ВЭС»: Какова позиция Финляндии в отношении присутствия иностранного бизнеса в стране и каковы условия для развития российского бизнеса в Финляндии?

— Финляндия, как и другие страны на Севере Европы, озабочена сохранением и повышением своей конкурентоспособности в мировой экономике. Добиться этого можно только путем открытия национальной экономики для иностранных инвестиций, которые несут в себе не только финансовые ресурсы, но и самые передовые технологии. На конец 2005 года общая сумма накопленных иностранных инвестиций в Финляндию составила около 250 миллиардов евро, из которых прямые инвестиции составили около 40 миллиардов евро, а портфельные и прочие инвестиции — 150 и 60 миллиардов евро соответственно. Капиталовложения иностранных инвесторов в основном поступают в ведущие отрасли финской промышленности: судостроение, целлюлозно-бумажное, деревообрабатывающее, электротехническое, металлургическое, металлообрабатывающее, химическое и пищевое производства. При этом иностранные инвесторы, как правило, приобретают акции действующих предприятий и только при необходимости занимаются их реорганизацией и технологическим обновлением.

С происходящим в Финляндии процессом интернационализации производственной, инвестиционной и финансовой деятельности

связана практическая реализация концепции расширения процесса разгосударствления части производственно-экономического сектора страны. Предполагается осуществлять государственный контроль только в жизненно важных отраслях национальной экономики, включая крупные энергетические, металлургические и химические компании, а также специализированные производственные объекты военного профиля и сектор транспортной инфраструктуры страны. По данным Банка Финляндии, доля участия российского капитала в общем объеме прямых иностранных инвестиций в Финляндию относительно невелика и составляет 330 миллионов евро — около 0,9 %. Но в последнее время финны приветствуют появление российских инвесторов, постепенно отказываясь от устаревших стереотипов восприятия российского бизнеса. По оценкам экспертов, в стране зарегистрировано более 3200 акционерных обществ и фирм закрытого типа с участием российских юридических и физических лиц. В основном это фирмы без участия финских партнеров. Как правило, в большинстве таких фирм акционерный капитал превышает минимально требуемый уровень, и они большей частью действуют в сфере услуг.

«ВЭС»: Какие первоочередные вопросы необходимо решить правительствам России и Финляндии для развития внешнеэкономических связей между нашими странами?

— Глобализация экономики несет в себе новые вызовы, на которые мы могли бы вместе находить достойные ответы, используя естественные преимущества нашего добрососедства. И в России, и в Финляндии назрело понимание необходимости значительно более активного сотрудничества в сфере высоких технологий и инноваций, устранения препятствий для установления прямых связей предприятий малого и среднего бизнеса, реализации проектов на основе государственно-частного партнерства. Государственно-частное партнерство наших стран открывает перспективы для создания совместных венчурных фондов для поддержки российско-финского малого и среднего предпринимательства, особенно в проектах по созданию особых экономических зон, международных технопарков и отдельных высокотехнологичных производств. Российское правительство со своей стороны готово к диалогу с отечественным и финским бизнесом по использованию всех возможных мер поддержки этого направления нашего сотрудничества. Конечно, по-прежнему в центре нашего внимания будет находиться программа модернизации таможенной инфраструктуры. Таможенные процедуры на границе России и Финляндии не должны сдерживать рост экономического взаимопроникновения наших национальных

экономик, а также создание единого экономического пространства с Евросоюзом.

«ВЭС»: Во втором полугодии 2006 года Финляндия будет председательствовать в Евросоюзе. Можно ли надеяться, что этот период будет использован для укрепления экономического диалога Россия – Финляндия – ЕС?

— Среди приоритетных вопросов повестки дня председательства Финляндии в ЕС во второй половине 2006 года, касающихся отношений Россия – ЕС, финляндской стороной планируется обсуждение перспектив «Северного измерения» ЕС и будущего договорно-правовой базы партнерства Россия – ЕС после истечения срока действия Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и Евросоюзом. Российская Федерация заинтересована в продолжении реализации программы «Северное измерение» с целью продвижения своих собственных стратегических интересов. В последнее время много говорилось об успехах в реализации Природоохранного партнерства «Северного измерения», в частности на примере конкретного проекта – Юго-Западных водочистных сооружений Санкт-Петербурга. Вступление в силу Киотского протокола дает возможность продолжать Евросоюзу и России сотрудничество в экологической сфере на новом уровне, в форме реализации так называемых «проектов совместного осуществления», направленных на повышение энергоэффективности промышленного производства и сокращение выбросов парниковых газов, более широкое применение

биоэнергии и других возобновляемых источников энергии, сохранение биологического разнообразия и применение систем устойчивого лесоводства. Однако при всей значимости для России проектов в области экологии, энергетики, транспорта Россия заинтересована в создании в Северо-Западном регионе высокотехнологичных производств с акцентом на промышленное сотрудничество, технологическую и промышленную кооперацию, создание технопарков, развитие малого и среднего бизнеса и улучшение условий деловой активности. Причем все эти коллективные действия в рамках «Северного измерения» можно было бы строить на основе партнерств в конкретных областях сотрудничества по апробированным принципам и схемам: конкретность, адресность, гарантированное финансирование, привлечение к участию международных финансовых институтов, адекватная управленческая поддержка, равноправное участие и коллективная ответственность вовлеченных стран и организаций в деле определения приоритетных областей сотрудничества и отбора конкретных проектов. Ожидаем совместное с финляндской стороной обсуждение и подготовку III Плана действия по «Северному измерению» на 2007 – 2009 годы, в котором Россия будет рассматриваться ЕС как равноправный участник «Северного измерения» и стратегический партнер Европейского Союза. На наш взгляд, в интересах всей Северной Европы было бы целесообразно обсудить возможность использования в «Северном измерении» интеллектуальных и финансовых

ресурсов Совета государств Балтийского моря и Совета Баренцева/Евроарктического региона и позитивного опыта, который накоплен за 14 лет с момента создания этих организаций, не сворачивая, конечно, инициативы и программы, отражающие специфику бассейнов Балтийского и Баренцева морей. Новым моментом в отношениях России и ЕС становится «фактор 2007 года» – структурные преобразования в ЕС и их влияние на отношения Россия – ЕС, истечение в декабре 2007 года первого десятилетнего срока действия СПС, принятие в ЕС новых членов, предполагаемое вступление России в ВТО, – который может внести существенные изменения в контекст отношений Россия – ЕС. Поэтому эта проблематика также будет присутствовать в диалоге Россия – ЕС в период председательства Финляндии с целью выработки адаптированных к складывающимся условиям механизмов сотрудничества и правовой базы. Очевидно, что основными мероприятиями в рамках отношений России – ЕС, которые будут проходить в период председательства Финляндии в ЕС, будут ставшие уже традиционными саммиты Россия – ЕС, встреча в формате Правительство России – Европейская Комиссия и круглый стол предпринимателей России и ЕС.

В заключение хотел бы приветствовать всех участников и гостей Форума «Дни российской экономики» в Финляндии и Инновационной конференции и пожелать им дальнейших успехов в развитии российско-финляндского торгово-экономического сотрудничества. ■



Форум «Дни российской экономики» в Финляндии

С 19 по 20 апреля 2006 года во дворце «Финляндия», в г. Хельсинки, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ проводит Форум «Дни российской экономики», приуроченный к очередному заседанию Российско-Финляндской правительственной комиссии по экономическому сотрудничеству.

Форум «Дни российской экономики» в полной мере отражает традиционные связи российско-финских торгово-экономических отношений. Основной акцент Форума сделан на развитии двустороннего сотрудничества в сфере высоких технологий и инноваций. Это подчеркивает стремление России и Финляндии к переходу от уже достигнутого высокого уровня товарообменных операций и сырьевых технологий сотрудничества к кооперации в высокотехнологичных областях, стратегическому инвестиционному партнерству, созданию совместных предприятий и производств.

На открытии Форума с приветствиями выступят председатель Правительства Российской Федерации М.Е. Фрадков и премьер-министр Финляндии М. Ванханен.

На конференции прозвучит доклад министра экономического развития и торговли Российской Федерации Г.О. Грефа о национальной инновационной системе России и законодательных инициативах. Ожидается также выступление министра торговли и промышленности Финляндии М. Пеккаринена, посвященное национальной инновационной системе Финляндии. Министр информационных технологий и связи Российской Федерации А.Д. Рейман расскажет о перспективах развития российско-финляндского сотрудничества в области информационных технологий и связи. Представители Северо-Западного федерального округа подготовят доклад об инновационном потенциале СЗФО и перспективах сотрудничества с Финляндией.

В ходе Форума запланировано проведение «отраслевых» круглых столов по сотрудничеству в области лесопромышленного комплекса, пищевой промышленности, транспорта и транспортной логистики, выставочной деятельности, химической промышленности и энергетики; презентаций российских регионов, двусторонних встреч представителей деловых кругов России и Финляндии.

Тема круглого стола энергетической промышленности: «Перспективы сотрудничества России и Финляндии в сфере электроэнергетики», в нем примут участие представитель

ОАО «РАО «ЕЭС России», генеральный директор RAO Nordic OY, представители финских компаний. В рамках встречи планируется презентация совместного российско-финского проекта прокладки подводного высоковольтного кабеля через Финский залив для транспортировки электроэнергии из Российской Федерации в Финляндскую Республику.

Круглый стол «Лесной сектор – национальные приоритеты и международное сотрудничество» станет ареной для обсуждения основных направлений развития лесной промышленности и лесного хозяйства России до 2015 года, Федеральной целевой программы «Леса России», презентации VIII Международного лесопромышленного Форума «Лесопромышленный комплекс XXI века» и презентации проекта международного Форума по целлюлозе, бумаге и тесью «IPPTF».

Деловая программа Форума будет сопровождаться выставкой регионов России с демонстрацией инвестиционных региональных проектов в сфере создания особых экономических зон, совместных предприятий и производств, развития транспортных систем и логистических комплексов.

На настоящий момент подтвердили свое участие в Форуме администрации: Санкт-Петербурга, Ленинградской, Нижегородской области, Татарстана, Кемеровской области, Республики Коми, Республики Карелия, Республики Башкортостан, Самарской, Калужской, Ростовской, Смоленской, Пермской и Свердловской области.

Среди российских предприятий, выразивших свою заинтересованность в участии, такие ведущие компании, как ОАО «ПК «Балтика», РАО «ЕЭС России», ФГУП «ВО «Машиноимпорт», ООО «Стройтрансгаз», «КРИЗО», Роскосмос, Российский Союз химиков, Южноуральская ТПП, ТПП Санкт-Петербурга, «Мехстроймаш», ГК «ТАДЕМ» и другие.

Для Российской Федерации участие в Форуме является не только наглядной демонстрацией успехов российской экономики, поступательного хода реформ в нашей стране, но и стимулом для интенсификации российско-финляндского торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества, определяя в качестве основного вектора развития область высоких технологий и инноваций.

ВО «Рестэк» – официальный оператор Форума – приглашает российские организации и предприятия принять участие в работе Форума «Дни российской экономики» в Финляндии. ■



www.akeryards.com



Татьяна Владимировна ЗОНОВА
— заведующая кафедрой
дипломатии МГИМО, д. п. н., профессор

Экономическая дипломатия

Продолжение. Начало в № 6 (июнь 2005 г.)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДИПЛОМАТИЧЕСКИХ ВЕДОМСТВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ

Дипломатические службы всех стран пытаются адекватно реагировать на вызовы времени.

В США еще в начале 30-х годов президент Гувер настоял на предоставлении высших дипломатических должностей небольшой группе бизнес-экспертов, с которыми он поддерживал контакты в свою бытность министром торговли. Затем эта практика прекратилась, и лишь в 70-х годах американские дипломаты, специализирующиеся на торговых вопросах, получили равные права с теми, кто работал на политическом направлении. (*Kennan. G. Diplomacy without Diplomats? // Foreign Affairs. 1997. September – October.*)

В середине 80-х годов в Государственном департаменте США было создано управление по делам экономики и бизнеса, состоящее из 20 отделов. Благодаря активному участию Госдепартамента в продвижении американского бизнеса в настоящее время почти четвертая часть всех прибылей американских компаний за рубежом обеспечивается при помощи тех или иных звеньев дипломатической системы. Однако связь дипломатии с бизнесом, как правило, не афишируется. (*Chomsky N. Human rights and American foreign policy. Nottingham. 1978. P. 24.*)

В целом координация внешнеэкономической деятельности в США осуществляется Департаментом торговли. Свою политику он проводит через созданный в

1993 году Координационный комитет для поощрения торговли (Trade Promotion Coordinating Committee), объединяющий под своей властью четыре крупнейших агентства по продвижению экспорта и инвестиций, а также небольшой по количеству служащих, но близкий к президенту Национальный экономический совет (National Economic Council).

В области экономической политики авторитет президента чрезвычайно высок. По конституции именно он, вступая в должность, назначает весь основной персонал департаментов и агентств, обеспечивая тем самым политическое единообразие кадрового состава. Поэтому министр торговли или назначенный президентом посол, имеющий поручение вести важные переговоры, пользуются таким влиянием и таким весомым авторитетом, которым их коллегам в других странах могут лишь позавидовать.

Роль Конгресса также чрезвычайно велика. Согласно конституции, Конгрессу надлежит регулировать торговлю с иностранными государствами. Таким образом, в руках Конгресса находятся инструменты эффективного воздействия на внешнеэкономическую деятельность, и он жестко контролирует ее благодаря полномочиям в области проведения исследований и определения бюджетной политики. Вследствие этого администрация располагает тем объемом власти, который делегирован ей Конгрессом.

Между Конгрессом, администрацией и правительством постоянно идет активное согласование, в котором принимают участие различные лобби. Правда, с некоторых пор частный сектор настаивает на дальнейшем расширении своего присутствия в государственных структурах, кури-

рующих экспорт, и в последнее время его доля в менеджменте экспортно-импортных операций заметно возросла.

Когда, наконец, согласие бывает достигнуто, тогда в игру вступает Госдепартамент. Он руководит переговорным процессом, а другие ведомства ограничиваются поставкой необходимой документации.

Примечательно, как день ото дня американская экономическая дипломатия становится наступательной. Так, первоначальной обязанностью американского посла считается «сделать все возможное для устранения законодательных положений в стране пребывания, препятствующих продвижению американского бизнеса на рынки этой страны». (*Lee D. Globalisation and diplomatic practice: export promotion strategies in the UK // Paper presented at the BISA Annual conference. Manchester. 1999. December.*)

В докладе известного американского дипломата В. Хэрропа, подготовленном по заказу «Рэнд Корпорейшн», в качестве рекомендаций новому президенту содержится предложение учредить трехсторонний форум – Госдепартамент, Конгресс, представители делового мира. Форум призван: а) обсуждать проблемы бизнеса применительно к специфическим условиям различных стран и рынков; б) более эффективно отстаивать интересы американского бизнеса; в) выявлять отличия в потребностях крупного, малого и среднего бизнеса.

Государственному департаменту рекомендовано улучшить работу по продвижению экспорта, что стало теперь основной задачей американской внешней политики. Департамент торговли при этом курирует отделение Зарубежной коммерческой службы, созданное в рамках Зарубежной

службы. Обсуждается также предложение, предусматривающее стажировку дипломатов на частных фирмах и определение тарифа за пользование услугами государственных структур. (*Harrop William C. The infrastructure of American Diplomacy. http://www.unc.edu/2000. 15.09.*)

В крупных посольствах США на постоянной основе работают группы, в чью компетенцию входят вопросы экономики, финансов и государственного финансирования. Эти группы занимаются вопросами сельского хозяйства, промышленности, занятости. Все большую остроту приобретают проблемы борьбы с наркоторговлей и отмыванием денег. Политическое содержание большинства решаемых ими проблем требует внимательного отношения со стороны посла. Глава группы по экономике обычно имеет ранг посланника, его собеседниками, как правило, являются представители государственной власти.

Карьерные дипломаты, работающие в указанных группах, предварительно проходят соответствующую стажировку. В последнее время состав групп все чаще пополняется специалистами, направленными другими ведомствами. Например, финансовыми советниками обычно являются чиновники казначейства. Во многих посольствах работают представители Зарубежной сельскохозяйственной службы (Foreign Agricultural Service), оказывающие помощь и поддержку экспортерам сельскохозяйственной и лесной продукции. В небольших посольствах политические и экономические вопросы решаются сила-

ми одной объединенной группы. Заметное число специалистов работает на основе трудового соглашения. Как правило, их приглашают из числа местных граждан.

Коммерческие отделы американских посольств имеют двойное подчинение, как государственному департаменту, так и Американской и Зарубежной коммерческой службе (US and Foreign Commercial Service). В последнее время в ряде городов, особенно там, где были упразднены консульства, практикуется открытие так называемых Американских присутствий (American Presence Post). Их задача также состоит прежде всего в содействии бизнесу.

В Великобритании Форин-офис разделяет ответственность с казначейством и департаментом торговли и промышленности в финансовых и валютных вопросах. Указанный департамент обладает широкими полномочиями в области промышленности, внешней торговли, конкуренции, энергетики и страхования.

Межминистерские комитеты, работающие под председательством одного из членов личного кабинета премьер-министра, играют роль центра, уполномоченного принимать решения. Личный кабинет премьера находится в непосредственном подчинении министра, однако не зависит от политической принадлежности главы правительства и носит сугубо административный характер. Процесс межминистерского согласования, таким образом, происходит на административном, а не на политическом уровне.

В соответствии со своим предназначением комитеты координируют европейское

направление, курируют внешнюю торговлю, программы в поддержку развития и т.д.

Определение основного направления внешнеэкономической деятельности находится в компетенции Генерального управления торговли и экспорта (Trade Policy and Export Promotion). Управление разрабатывает внешнеторговую стратегию и способствует продвижению экспорта. Оперативная деятельность в этом направлении осуществляется Объединенным экспортным директором (Joint Export Directorate), подчиняющимся двум министрам – министру иностранных дел и министру торговли.

В последнее время заметен рост числа агентов Министерства торговли, командированных на работу в коммерческие отделы посольств. Причем эти отделы примерно на три четверти своего состава формируются из числа местных специалистов, работающих на основе трудового соглашения. Однако и карьерные дипломаты стремятся устроиться в эти отделы. Ведь одним из условий при назначении дипломата на должность посла является наличие опыта работы на коммерческом направлении.

Большое внимание проблемам экономической дипломатии было уделено на прошедшей в 2000 году в Великобритании конференции «Партнеры по экспорту». В выступлениях участники конференции подчеркивали, что давно прошли те времена, когда Форин-офис мог стоять в стороне, воздерживаясь от содействия национальному бизнесу. Именно это направление сегодня находится в центре внимания. На этом направлении задействовано 34 % дипломатического состава заграничных представительств, 25 % бюджета Форин-офиса выделено на реализацию целей экономической дипломатии.

Тем не менее руководство английской дипломатией до сих пор с недоверием относится к привлечению в дипломатическое ведомство «аутсайдеров» и направлению в посольства представителей бизнеса, призванных в течение определенного времени работать над осуществлением коммерческих проектов. Благодаря целому ряду соглашений с фирмами-производителями перед представителями частного сектора открывается возможность долгосрочных командировок для работы в коммерческих группах посольств.

Координация внешней экономической политики в Германии обладает чрезвычайно сложной структурой. Проблемы макроэкономической политики, кредитно-финансовых отношений и поддержание связей с международными финансовыми институтами находятся прежде всего в



сфере полномочий Министерства финансов. Заметную роль в этом играет также Министерство экономики.

Вопросы политики поддержки развития и сотрудничества полностью делегированы Министерству по делам сотрудничества. Экономические и промышленные вопросы находятся в компетенции Министерства экономики и промышленности. Активную роль в международной политике играет и Министерство сельского хозяйства.

Министерство иностранных дел ограничивается определением основных политических направлений. На этом фоне возникает необходимость проведения постоянных консультаций и нахождения консенсуса, в соответствии с управленческим принципом федеральной администрации. Процесс принятия решений в области внешнеэкономической деятельности достаточно сложен. Бундесканцлер не обладает достаточной властью для решения спорных вопросов. Вследствие этого решения могут быть приняты только коллективно кабинетом министров.

Органы координации и арбитража, сравнимые с теми, которые существуют во Франции или Великобритании, в Германии отсутствуют. Коалиционный характер правительства придает процессу согласования еще более запутанный характер.

Форумом, призванным решать вопросы согласования путем сопоставления позиций, является конференция госсекретарей. Речь идет о собрании высоких чиновников, не имеющих ранга министра, но уполномоченных замещать своих министров на самом высоком уровне, включая заседания Совета министров. Именно этим чиновникам принадлежит заслуга эффективного стимулирующего воздействия на государственные службы, так как они могут выполнять весьма важные функции арбитража.

Микроэкономическая дипломатия, оказывающая прямое содействие бизнесу, в Германии воплощается в жизнь прежде всего благодаря деятельности торговых палат (АНК). Для выполнения своих функций они получают государственные субсидии. Сбором и распространением информации занимается Федеральное бюро информации по вопросам внешней торговли (BFAI). Это бюро тоже получает субсидии и содержит сеть своих корреспондентов за рубежом.

Названные организации, будучи юридически самостоятельными, не поддерживают никаких особых связей с посольствами, которые в свою очередь также не вмешиваются в их дела. Однако по месту пребывания центрального аппарата периодически проводятся круглые столы с участием представителей этих организаций и

профессиональных дипломатов. Цель этих мероприятий состоит в выработке глобальной стратегии продвижения германского бизнеса.

Вплоть до 1998 года продвижение внешнеэкономических связей Германии находилось в компетенции обычного экономического департамента Министерства иностранных дел. В его малочисленный состав входили глава департамента, заместитель, три молодых дипломата и два чиновника, не имеющие дипломатического ранга. Департамент занимался всеми аспектами торговых отношений, координацией деятельности федеральных земель, иностранными инвестициями, гарантиями инвестиций, страхованием экспортного кредита, торговыми ярмарками и выставками. В его задачу входило также установление тесного контакта с группами интересов и зарубежными торговыми палатами.

В 1998 году в качестве составной части общей реформы министерства внутри Экономического департамента была учреждена рабочая группа (Arbeitsstab), в задачи которой входят политическое сопровождение торговых делегаций, поддержка различных региональных предпринимательских инициатив, создание имиджа Германии как страны, привлекательной для инвесторов. Именно эта группа поддерживает прямые контакты с германскими посольствами. Немецкие советники по финансовым вопросам всегда являются чиновниками центрального банка, что не часто бывает в посольствах других стран.

В связи с интенсификацией экономического направления работы возрастает число дипломатов, занятых в этой сфере. Так, раньше в Министерстве иностранных дел Германии приблизительно лишь треть дипломатов были привлечены к решению вопросов экономического характера. За последнее десятилетие это число значительно возросло. (*Auswärtiges Amt. Aussenwirtschaftsförderung der Bundesregierung. <http://www.auswaertiges-amt/2000.18.07>*.)

Национальный бизнес теперь представлен в посольствах в Токио, Пекине и Мехико. Некоторые вакансии закреплены за Конфедерацией германской промышленности. Конечно, и другие группы интересов, такие, как Германская федерация промышленности и торговли (Deutscher Industrie und Handelstag, DIHT), стремятся добиться подобных назначений. Практикуются краткосрочные (трех-, шести- и девятимесячные) стажировки дипломатов на частных фирмах перед выездом в командировку за границу. За время стажировки дипломатам, как правило, удается установить необходимые контакты и создать представление о региональной стратегии отдельных компаний.

В создании информационных структур немецкого бизнеса ключевую роль играет Германская промышленная торгово-ярмарочная ассоциация. В тесном сотрудничестве с Министерством иностранных дел, Министерством экономики и Министерством сельского хозяйства ассоциация организует участие германских компаний в престижных выставках, способствуя привлечению инвестиций. (*Objectives, Tasks, Organization. Association of the German Trade Fair Industry. <http://www.auma-messen/2001.13.04>*.)

Уделяя особое внимание развивающимся рынкам, федеральное правительство пошло также по пути учреждения новых Центров торговли и промышленности в Сингапуре, Шанхае, Пекине и Джакарте. В настоящее время подобные центры создаются в странах Латинской Америки, Африки и Дальнего Востока. (*Walzenbach G. Death of a Salesman? German Foreign Economic Policy at Fifty. DSP Discussion Papers. Leicester: Centre of the Study of Diplomacy. 2001.*)

Практика ротации кадров министерства с участием представителей крупнейших предприятий с государственным участием, а также с представителями частного бизнеса в последнее время получила распространение и во Франции. Опыт работы, полученный дипломатами в таких ведущих французских корпорациях, как, например, «Рено», «Кардэн», «Эр Франс», помогает им выработать более отчетливое представление об экономических интересах страны за рубежом. Правда, программы обмена не всегда открывают ее участникам доступ к детальным данным о рыночных структурах, финансовых сделках или экспортных возможностях отдельных отраслей национальной промышленности.

Во Франции Министерство иностранных дел проявляет заметное рвение, опасаясь потери контроля над внешнеэкономической деятельностью и, как следствие, элиминирования из процесса принятия решений. В случае возникновения разногласий между Министерством иностранных дел, Министерством экономики и Министерством финансов вопрос передается на рассмотрение главе правительства или президенту.

Максимальным образом Министерство иностранных дел задействовано в деле координации политики в отношении проблем ЕС и ОЭСР. Кэ д'Орсэ неизменно участвует в работе Генерального секретариата межминистерского комитета по вопросам европейского экономического сотрудничества (SGCI), подчиненного главе правительства и руководимого членом правительства, как правило, опытным карьерным дипломатом. ■

Окончание следует

КАТЕРА и ЯХТЫ 2006

12-ая Московская Международная Выставка



MIBS

BOATS & YACHTS SHOW 2006 12th Moscow International Show

«Катера и яхты» (MIBS) - крупнейшая выставка в СНГ и странах Балтии, ежегодно собирающая в столице лучших производителей и поставщиков яхт, катеров, лодок и всего спектра аксессуаров к ним.

Boats & Yachts Show (MIBS) is the biggest trade show in CIS and the Baltics, which brings together the best suppliers and manufacturers of yachts, motor boats, boats and accessories.

13-16 апреля 2006, Москва, Экспоцентр на Красной Пресне
13-16 April 2006, Expocentr at Krasnaya Presnya, Moscow

Организатор:
Organized by:



ITE LLC Moscow
Тел.: +7 095 935 7350
Факс: +7 095 935 7351
www.boat-expo.ru

ITE Group Plc
Тел: +44 (0) 20 7596 5000
Факс: +44 (0) 20 7596 5127
e-mail: sport@ite-exhibitions.com





Александр Васильевич ЧЕПУРИН — директор Департамента по работе с соотечественниками МИД России

Придать свежее дыхание работе с российскими соотечественниками за рубежом

Ответы директора Департамента по работе с соотечественниками МИД России Александра Васильевича ЧЕПУРИНА на вопросы журнала «ВЭС».

«ВЭС»: Что собой представляет «дальнее» и «ближнее» зарубежье сегодня: существует ли статистика по количеству, времени проживания и профессиональным параметрам российских иммигрантов за рубежом?

— Российская диаспора за рубежом, составляющая сегодня порядка 26–30 млн человек, является одной из крупнейших в мире. Более половины ее проживает в странах СНГ и Балтии, а оставшиеся — в традиционном или, говоря вашим термином, «дальнем» зарубежье. В странах СНГ и Балтии крупнейшие диаспоры сосредоточены в Казахстане, Латвии, Эстонии и Украине. Здесь только русские составляют, по ориентировочным данным, от 22 до 29 % населения. В «дальнем» зарубежье «лидируют» российские диаспоры в Германии, США и Израиле.

Отличительной чертой российской диаспоры является то, что, как правило, она формировалась не на основе экономической иммиграции, а в результате политических потрясений, войн и конфликтов, наконец, распада страны. Соответственно, можно выделить различные волны иммиграции — дореволюционную и послереволюционную, послевоенную и современную.

Понятно, что столь крупное российское сообщество за рубежом не может быть однородно в социально-экономическом, политическом, религиозном отношениях.

Что касается профессиональных параметров российских иммигрантов, то в каждой группе стран имеются свои специфика и особенности.

Возьмем, к примеру, США. У наших соотечественников, приехавших в Америку в последнее десятилетие, высокий образовательный уровень — около 70 % имеют высшее образование, 17 % — ученые степени и звания, 28 % получили в США дополнительно образование различных ступеней. Многие вынуждены менять профессию — 23 % приобретают новую квалификацию, при этом доля интеллектуального труда падает. Примерно такая же ситуация складывается в других высоко развитых странах.

В ином свете предстают наши диаспоры в отдельных государствах СНГ. Возьмем для иллюстрации одну из «неблагополучных» стран — Грузию, где социальное положение соотечественников характеризуется высоким уровнем безработицы и материальными проблемами. Число лиц, занимающихся интеллектуальным трудом, ограничено несколькими сотнями, а может быть, и десятками.

Соотечественники не представлены в центральных и местных органах законодательной и исполнительной власти. Большинство из числа работающих заняты в сфере услуг, сельском хозяйстве, на сохранившихся промышленных производствах.

«ВЭС»: Какова позиция российского Правительства по вопросу взаимодействия с российскими диаспорами, общинами и клубами в ближнем и дальнем зарубежье?

— Стратегическая цель состоит в том, чтобы соотечественники, сохраняя свою этнокультурную самобытность, выступали в качестве авторитетного интеллектуального, экономического и духовно-культурного сообщества. Мы — за то, чтобы всемерно наращивать связи с российскими диаспорами за рубежом, чтобы каждый из соотечественников чувствовал поддержку своей исторической Родины, видел в ее лице надежную опору.

За последние годы определилась идеология взаимодействия с соотечественниками. Она трансформировалась в государственную политику, которая в свою очередь нашла свое отражение в целом ряде законодательных актов, парламентских и политических инициативах. Запущено множество программ по сохранению и развитию русского языка и

культуры, в области образования и др. Приняты конкретные шаги по поддержке слабо защищенных категорий соотечественников. Повышенное внимание уделяется детям, ветеранам Великой Отечественной войны.

Большой размах приобрели меры, позволяющие наладить научные, деловые и культурные связи соотечественников с российскими организациями и структурами. Среди них — конгрессы русской прессы, встречи молодежи, региональные конференции, круглые столы, семинары.

Специфика положения российской диаспоры в разных странах предопределяет различия в работе с ней.

В «дальнем» зарубежье выделяется задача сохранения русскоязычного культурного, информационного, образовательного пространства. В странах СНГ и Балтии добавляется задача материальной поддержки социально незащищенных слоев, в первую очередь ветеранов Великой Отечественной войны и труда. И, наконец, как вам хорошо известно, в Латвии и Эстонии, в ряде стран СНГ, к сожалению, весьма актуальна работа по защите прав и законных интересов наших соотечественников.

Наряду с поддержкой тех, кто проживает за рубежом, важное место занимают вопросы добровольного возвращения соотечественников на постоянное жительство в Россию. Заметный всплеск здесь произошел в 90-е годы, когда миллионы людей из стран СНГ и Балтии вернулись на Родину. Среди желающих переселиться в Российскую Федерацию в настоящее время соотечественникам должна быть отведена особая роль, они имеют право, на мой взгляд, на существенные преимущества при переселении в Россию, в том числе в плане получения работы, жилья, гражданства и др.

«ВЭС»: Назовите удачные примеры взаимодействия Правительства России с негосударственными российскими структурами за рубежом.

— Такие примеры далеко не единичны. Мировая практика отношений метрополий со своими диаспорами такова, что взаимодействие между ними выстраивается, как правило, посредством негосударственных структур. И в нашем случае такое взаимодействие не является исключением. Все основные акции по поддержке соотечественников планируются и реализуются через их общественные организации. Например, подбором детей, направляемых на летний оздоровительный отдых в Российскую Федерацию, занимаются общественные организации соотечественников. Отбор педагогов для направления на летние курсы повышения квалификации, ежегодно проводимые на базе лучших педагогических университетов и институтов России, обеспечивают ассоциации учителей русских

школ, действующие практически во всех странах СНГ и Балтии.

Весьма заметной акцией по сохранению российских культурных традиций за рубежом стало проведение различных мероприятий, связанных с памяtnыми датами российской истории и культуры и организуемых общественными организациями соотечественников за счет целевых средств федерального бюджета. Можно отметить и успешное взаимодействие с ветеранскими организациями соотечественников, направленное на расширение за рубежом правды об итогах и уроках Второй мировой войны, а также с молодежными организациями, например Балтии, по профилактике ксенофобии и экстремизма в молодежной среде.

«ВЭС»: Какие первоочередные вопросы необходимо решить Правительству России для укрепления связей с российским зарубежьем и помощи соотечественникам за рубежом?

— Я бы не стал делить вопросы оказания поддержки соотечественникам на первоочередные и второстепенные. Вместе с тем, уже сложился ряд направлений, по которым ведется работа с соотечественниками. Первое направление мы называем поддержкой самоорганизации соотечественников, проживающих за рубежом. Сразу подчеркну, речь не идет о вмешательстве во внутренние дела других государств. Речь идет об оказании содействия естественному желанию людей, объединенных общей историей, культурой, языком, быть вместе. В этой связи по линии Правительственной комиссии по делам соотечественников за рубежом мы оказываем материальную помощь для проведения мероприятий, посвященных юбилейным датам выдающихся деятелей российской культуры, памятным датам нашей истории.

Другая сфера — поддержка русского языка и культуры в странах проживания соотечественников, направление туда учебной и художественной литературы, организация курсов повышения квалификации преподавателей и т.д. Короче, идет масштабная и кропотливая работа, которая уже стала будничной и поэтому не всегда заметна нашей общественности.

Конечно, какие-то вопросы сегодня могут выйти на первый план. Такая тема, которую считаем исключительно важной, — информационное обеспечение соотечественников. Мы хотим, чтобы укреплялись информационные нити между Россией и российскими диаспорами за рубежом, между самими соотечественниками, проживающими в разных странах. Сегодняшние технологии позволяют сделать это. У нас на базе различных российских организаций, НПО, научных институтов создаются интернет-порталы, ориентированные на соотечественников. Есть у нас планы создания такого солидного портала и по

линии Правительственной комиссии. Хотим, чтобы соотечественники могли найти в нем ответы на все вопросы, возникающие у них, могли общаться с нами и между собой.

Есть и необходимость создания специального периодического издания для соотечественников. Много других задумок. Часто дело упирается в ограниченные финансовые возможности, но мы видим понимание в этих вопросах со стороны правительственных органов, поддержку палат Федерального Собрания.

«ВЭС»: Какие первоочередные задачи стоят перед Департаментом по работе с соотечественниками за рубежом МИД России?

— Все, о чем я говорил выше, так или иначе идет через наш Департамент. Это объясняется тем, что МИД является координирующим органом в области внешней политики. Министр иностранных дел С.В. Лавров — председатель Правительственной комиссии по делам соотечественников за рубежом. Заместитель министра Г.Б. Карасин одновременно является заместителем председателя Комиссии. Директор Департамента по работе с соотечественниками — ответственный секретарь Комиссии. Комиссия — это орган, куда входит более 20 видных деятелей политического и культурного мира России и где вырабатывается стратегия наших действий на направлении соотечественников, обсуждаются ключевые практические вопросы, координируется работа различных структур на этом поле, в частности министерств и ведомств, субъектов федерации, различных организаций, в том числе исследовательских, культурных и т.д.

Но дело не только в этих административных моментах. На этом направлении важно собрать таких людей, которые не могли бы равнодушно смотреть на проблемы россиян за рубежом. Активизируем живые контакты с нашими соотечественниками, встречаемся с ними в Москве и странах их проживания. Стараемся вникать во все стороны их жизни. Короче говоря, в своей работе стремимся исходить из потребностей людей.

Что касается наших конкретных дел, то сейчас мы участвуем в разработке ряда принципиальных документов на направлении соотечественников, готовим предложения по распределению средств на их поддержку, прорабатываем большой набор общественных, культурных, спортивных, молодежных мероприятий, ищем возможности более активной работы в традиционном зарубежье. Список может быть очень большим. Скажу только: мы видим свою задачу в поиске свежих подходов реализации стратегической цели нашей страны, а именно — наши соотечественники должны быть полноправными гражданами своих стран, сохраняя и, по возможности, укрепляя при этом духовные и культурные узы с Россией. ■



Алексей Николаевич БОРИСОВ — заместитель председателя Российской ассоциации содействия ООН, заведующий кафедрой ЮНЕСКО МГИМО, кандидат политических наук

Российской ассоциации содействия ООН — 50!

28 марта 2006 года Российская ассоциация содействия ООН (РАС ООН) празднует свой 50-летний юбилей. Начав свою деятельность в СССР в 1956 году, Ассоциация сохранила и приумножила заложенный в ней богатый положительный опыт и потенциал.

Что же позволило нам не только выжить, но и достойно заявить о себе в совершенно новых экономических, политических реалиях страны и мира, когда деятельность большинства почтенных советских общественных организаций попросту сошла на нет или они утратили свое бывшее влияние?

Это, во-первых, то, что главной задачей Ассоциации была и остается поддержка высших целей и принципов, которые провозглашены в Уставе Организации Объединенных Наций.

Во-вторых, те уникальнейшие возможности осуществления «народной дипломатии», которыми обладает РАС ООН. Или, выражаясь современным языком, участия российского гражданского общества в международном гражданском движении.

Уже в 1956 году Ассоциация стала членом Всемирной федерации ассоциаций содействия ООН (ВФАС ООН). Сегодня в эту единственную международную общественную организацию, чья деятельность полностью посвящена самой ООН, входят более ста национальных ассоциаций.

Мы существенно раздвинули рамки своей деятельности в годы перестройки. Стало уделяться особое внимание вовлечению молодежи в работу организации, расширился спектр вопросов, по которым были созданы специализированные комиссии Ассоциации.

Были открыты отделения РАС ООН во многих регионах страны.

Мы активно участвовали в масштабных международных мероприятиях и проектах. В 1991–1992 годах в ходе подготовки к Саммиту Земли в Рио-де-Жанейро в мире было проведено двенадцать крупных межнациональных конференций — слушаний по проблемам окружающей среды и устойчивого развития, путям их решения в конкретном регионе. Одну из таких организовала РАС ООН и провела в Москве. А на Саммите по устойчивому развитию в Йоханнесбурге в 2001 году нами был представлен серьезный проект по устойчивому развитию Байкальского региона, который РАС ООН реализует с правительством Республики Бурятия при участии специализированных учреждений ООН.

Не отказывалась Ассоциация и от обсуждения животрепещущих вопросов, вызванных переломным временем. В Иркутске в 1992 году прошла международная конференция по проблемам межнациональных отношений, подготовленная РАС ООН. А в российской столице в 1990–1991-м по инициативе и при активном участии Ассоциации состоялись две международные конференции по миротворчеству. В их работе приняли участие заместители Генерального секретаря и другие чиновники ООН, ответственные за миротворческие процессы.

Конечно, трудно перечислить все значимые международные встречи, в которых мы участвовали в течение последних лет. Одна их последних — интерактивные слушания Генеральной Ассамблеи ООН с привлечением представителей гражданского общества, в

том числе неправительственных организаций (НПО) и частного сектора. На этих слушаниях Генеральной Ассамблеи велась работа по обсуждению предложений доклада Генерального секретаря ООН по реформе ООН и подготовке итогового документа Саммита глав государств, прошедшего в сентябре 2005 года в штаб-квартире Организации Объединенных Наций. РАС ООН была единственной российской общественной организацией, представитель которой был приглашен и выступил на этом важном заседании Генеральной Ассамблеи с конкретными предложениями по реформе ООН.

Сегодня критика ООН по поводу и без становится чуть ли не модным поветрием. Позиция нашей Российской ассоциации иная, она заключается в понимании того, что жить без этой универсальной организации, уникальной площадки для обсуждения насущных проблем всего мира, — невозможно. Ее искусственное разрушение и создание на ее обломках некой новой глобальной структуры приведет к неоправданным временным, моральным и материальным потерям. Необходимо, чтобы Устав ООН 1945 года действовал и в дальнейшем. Цели, продекларированные в нем, по-прежнему актуальны. По поводу же доработки каких-то концепций, принятия тех или иных конвенций всегда можно договориться. Главное — объединяющая идея, интеллектуальное сотрудничество многих государственных и негосударственных организаций.

Конечно, ООН была создана в других исторических условиях. Мир трансформируется с большой скоростью, и политическая

ситуация в корне поменялась — закончилась холодная война, объективные процессы глобализации меняют картину международных отношений. Развивающиеся страны ставят вопросы об отсутствии их реального представительства. Перед миром возникли новые вызовы со стороны мирового терроризма, распространения ядерного, химического и биологического оружия.

ООН была учреждена для деятельности во времена с отличными от сегодняшних стандартами и требованиями к структуре и эффективности координации и управления, международному персоналу, уровню открытости и ответственности. Государства-члены, кажется, не особенно заботились о своей прозрачности и ответственности в сотрудничестве с ООН, предполагалось такое же отношение и ООН к мировому сообществу. Сегодня же ситуация стремительно меняется.

Нас радует тот факт, что Организация Объединенных Наций находится в авангарде демократизации международных отношений в том смысле, что все значимые межправительственные встречи и международные форумы под эгидой ООН проходят с обязательным участием представителей гражданского общества и частного сектора. И ответственные решения принимаются с учетом выработанных на многосторонних встречах НПО позиций международного гражданского общества.

В этой связи РАС ООН занимает активную позицию по необходимости активизации и координации участия российских НПО в международных форумах. Думается, что полезную роль в этом может также сыграть и недавно учрежденная Общественная палата Российской Федерации. Уверен, что она должна координировать и поддерживать участие российского гражданского общества в мировых делах и вести своего рода мониторинг важнейших мероприятий международного общественного движения.

Российская ассоциация содействия ООН в настоящий момент включает в себя более сотни коллективных членов (а основывалась она представителями Академии наук СССР, МГУ, МГИМО, научно-исследовательских институтов, вузов), среди которых учреждения Академии наук России, разнообразные учебные заведения и ряд неправительственных общественных объединений. В ней сосредоточен сильный научный и кадровый потенциал.

Это, не в последнюю очередь, повлияло на присвоение РАС ООН в 1998 году, в числе одной из немногих общественных организаций в мире, высшего консультативного статуса при Экономическом и Социальном совете ООН (так называемого Генерального Статуса). Это дает право представителям Ассоциации присутствовать на всех заседаниях ООН, распространять документы, делать

предложения к резолюциям. То есть представляет инструмент реального влияния на формирование приоритетов международной политики.

Как я уже упоминал выше, особое внимание Российская ассоциация содействия ООН уделяет вовлечению молодежи в активную общественную и международную жизнь. Под эгидой РАС ООН проводится широкий спектр программ для студентов и школьников. Именно там многие молодые люди получают путевку для дальнейшего восхождения к высотам политики, бизнеса и науки. Так, Ассоциация проводит конкурс среди школьников по написанию докладов по широкому спектру деятельности ООН и глобальной проблематике. Победители, а в основном это ребята не из Москвы, имеют право внеконкурсного поступления в МГИМО.

Нельзя не отметить ежегодные московские международные Модели ООН — имитацию работы различных «ооновских» органов. Самая крупная из них традиционно проходит в МГИМО в апреле. В Моделях с энтузиазмом участвуют не только столичная студенческая молодежь и иностранцы, но и большая часть представителей российских регионов. Под эгидой РАС ООН проводятся и региональные Модели ООН.

В Ассоциации активно работают комиссии по международному праву, по реализации целей Декларации тысячелетия, по здравоохранению, по правам человека, по экологии и устойчивому развитию, юридическим вопросам, по сохранению культурных ценностей и по национальным вопросам, молодежная комиссия. И у каждой важная сфера дея-

тельности, в каждой трудятся специалисты высшего уровня.

Крепкая творческая структура РАС ООН — залог достижений организации в международных и внутренних делах. Так, несколько лет назад Ассоциация совместно с Русской патриархией была инициатором гуманитарной акции по спасению российских летчиков, обвинявшихся в Индии в контрабанде оружия. Председатель Ассоциации Анатолий Васильевич Торкунов возглавил тогда Комитет гуманитарной поддержки заключенных в Калькутте. Нашим согражданам грозило пожизненное заключение. Мы оказывали им юридическую помощь, навещали их в тюрьме в Калькутте, передавали продукты, поддерживали веру в будущее. И в результате трудных переговоров и работы представителей Ассоциации в сотрудничестве с МИД России летчиков передали российской стороне. Люди были спасены.

Российская ассоциация содействия ООН открыта для взаимодействия с общественными организациями, государственными органами и бизнесом, которые признают центральную роль Организации Объединенных Наций в решении глобальных проблем человечества и понимают необходимость усиления участия России в этих процессах.

И в заключение хотелось бы поздравить с 50-летним юбилеем всех членов Российской ассоциации содействия ООН, ветеранов российского «ооновского» движения, видных дипломатов и общественных деятелей, ученых и всех тех, кто был причастен к становлению РАС ООН, кто по-прежнему активно работает в ее рядах! ■



На снимке: В.А. КАРТАШКИН, А.В. ТОРКУНОВ, Ю.М. ВОРОНОВ, Г.М. КОВРИЖЕНКО, А.Х. АБАШИДЗЕ, Т.Н. ГУМЕНИК, Р.Б. КРУГЛОВ, А.С. ВОРОНКОВ, А.В. КАРАУЛОВ, А.Н. БОРИСОВ



Виктор Александрович МАЛЬЦЕВ —
Заместитель директора IISDP

Парадокс Усама бен Ладена

О роли национальных диаспор в глобальном мире.

Глобализм как механизм тотальной унификации — технологичен, безлик и бесстрастен. Но глобализм как инструмент политики — это новейшее оружие массового поражения и используется, как и всякое новое оружие, со всей страстью. Даже одно из высших достижений человечества — демократия, заложенное в тотальную машину глобализации, становится инструментом имперской политики.

Глобализм как механизм тотальной унификации — технологичен, безлик и бесстрастен. Но глобализм как инструмент политики — это новейшее оружие массового поражения и используется, как и всякое новое оружие, со всей страстью. Даже одно из высших достижений человечества — демократия, заложенное в тотальную машину глобализации, становится инструментом имперской политики.

Югославия и Ирак, Грузия и Украина — казалось бы, такие разные страны и народы, мытьем и катаньем, деньгами и ракетами доводятся до средне-демократического уровня пешек на «Великой шахматной доске» типа Польши или Чехии без Словакии. Попытки аутсайдеров вырваться в лидеры со своими представлениями о мироустройстве мгновенно под-

вергаются «международному» ostrакизму на том основании, что существующий порядок вещей узаконен, а законы нарушать нельзя.

Последовательное движение исторического процесса от одной империи-цивилизации к другой закончилось с появлением двух империй одновременно — СССР и США. В имперской логике «остаться должен только один» — выиграли США. Версия мироустройства в форме демократии по-американски стала единственной.

Китай, очнувшись от временного маоистского помутнения рассудка, вдруг с удивлением обнаружил, что западные высокие технологии, недоступные человеку с цитатником Мао, легко осваиваются конфуцианским мышлением среднеобразованного китайца.

Но насладиться победой как-то не удается.

Первый нокдаун после чистой победы над СССР Америка получила с созданием Евросоюза. Правда, Штатам «неожиданно» повезло. В Евросоюзе разразились сначала финансовый, затем конституционный, потом автомобильный, наконец, карикатурный кризисы. Евросоюз развалить еще не удалось, но ситуацию между Европой и мусульманским миром напрягли до предела.

Схема «разделяй и властвуй» все еще работает.

Второй нокдаун Америка в начале XXI века получила от Китая.

Китай, очнувшись от временного маоистского помутнения рассудка, вдруг с удивлением обнаружил, что западные высокие технологии, недоступные человеку с цитатником Мао, легко осваиваются кон-

фуцианским мышлением среднеобразованного китайца.

Текстильная атака Китая — это только разминка.

Опять же Россия. Потеряв огромные территории и несметные ресурсы, вдруг вопреки всяким прогнозам и элементарной логике стремительно возвращает утерянные позиции.

Так в чем же дело?

А дело все в том, что глобализация — это все-таки не Буцефал для Александра, а мировая инфраструктура, как та кошка, гуляющая сама по себе. Глобализация сделала доступными новые технологии для всех, у кого есть желание их взять, а это кардинально изменяет принцип национального и территориального развития, позволяя

Владимир Путин, пытаясь удержать от развала остатки России, укрепляет Вооруженные силы и создает все более совершенные бомбы, объясняя крутым парням из НАТО, что Россия — не Югославия, и здание Генштаба в Москве бомбить не надо. Правда, при этом как-то сам собой раскручивается новый виток гонки вооружения.

странам преодолевать технологическое отставание в кратчайшие сроки.

Политическое банкротство США — иллюстрация того, что глобализация «замкнула» историю, технологии и культуру. Мощность современных государств начинает определяться не концентрацией новых технологий на квадратном метре Манхэттена, а производным новых технологий на национальную историю и культуру.

Европе, Китаю и России умножать есть что, а вот что будут умножать США?

Иранский лидер Махмуд Ахмадинежад решил помножить многовековую восточную культуру на ядерные технологии. Неискушенные в политике обыватели никак не могут понять имперского негодования по поводу желания Ирана иметь ядерное оружие. Почему Америке можно, а Ирану нельзя?

Видимо, продвинутые американские парни с незамутненным философией и историей сознанием лучше, чем заплутавшие в своей многовековой культуре мусульмане, знают, когда, где и как правильно разбрасывать атомные бомбы.

Попытки Махмуда Ахмадинежада объяснить, что он как бы в курсе, что ядерные технологии — основа развития экономики, а военные технологии двигают прогресс, к сожалению, быстрее, чем суры Корана, — тонут в истеричных воплях «мировой элиты».

Владимир Путин, пытаясь удержать от развала остатки России, укрепляет Вооруженные силы и создает все более совершенные бомбы, объясняя крутым парням из НАТО, что Россия — не Югос-

лавия, и здание Генштаба в Москве бомбить не надо. Правда, при этом как-то сам собой раскручивается новый виток гонки вооружения.

Для появляющихся новых политиков Империя не оставила выбора: либо подчиняйся,

Еще больший парадокс истории в том, что метод борьбы с гонкой вооружения, делающий бессмысленным и стратегическое и тактическое оружие, нашел главный террорист современности Усама бен Ладен в виде не менее убедительного, чем ядерное сдерживание аргумента — человеческого фактора национальных диаспор, освоивших глобальные инфраструктуры.

либо станешь террористом. А аргумент на Империю действует только один — сила. И все вынуждены вооружаться.

в международной политике — национальные диаспоры.

Для управления таким сообществом вовсе не нужны громоздкие и вороватые государственные институты и неэффективные международные организации — достаточ-

но харизматической фигуры и мобильного телефона. Новейшие методы управления мировой политикой демонстрирует не кто иной как «Аль-Каида» и главный adept этого метода Усама бен Мухаммед бен Авад бен Ладен.

В политической логике «Аль-Каида» — террористическая организация, а НАТО и Пентагон — защитники демократии; в военной логике суть у них одна — конкуренция в развитии военных технологий. Парадокс истории состоит в том, что в соотношении ресурсы-результат сегодня «Аль-Каида» очевидно более эффективна.

Еще больший парадокс истории в том, что метод борьбы с гонкой вооружения, делающий бессмысленным и стратегическое и тактическое оружие, нашел главный террорист современности Усама бен Ладен в виде не менее убедительного, чем ядерное сдерживание, аргумента — человеческого фактора национальных диаспор, освоивших глобальные инфраструктуры.

Так называемые индустриально развитые страны, выкачивая ресурсы из стран





«развивающихся», вместе с ресурсами высасывают на свою территорию миллионы

«Парадокс Усама бен Ладена» кардинально изменил политическую карту мира и сделал устаревшими практически все технологии государственного управления и межгосударственного регулирования.

ны представителей других цивилизаций. Однако даже получая французский или английский паспорт, арабы и русские почему-то французами и англичанами становиться не спешат.

Формируется новая карта мира, на которой поверх границ государств проступает сложное переплетение национальных диаспор, клубов и общин, живущих по своим законам и управляемых своими лидерами, создавая тем самым естественный ограничитель на имперские амбиции и ядерный шантаж «развитых государств».

Вряд ли решится какой-нибудь президент на точечное бомбометание по арабским или африканским кварталам, скажем, в Нью-Йорке, Лондоне или Париже. Хотя кто их знает.

«Парадокс Усама бен Ладена» кардинально изменил политическую карту мира и сделал устаревшими практически все технологии государственного управления и межгосударственного регулирования.

Национальные диаспоры в современном мире становятся серьезным фактором международной политики. Очевидно, что не все диаспоры будут жечь автомобили и устраивать массовые шествия на улицах — есть и другие методы. Очевидно и то, что немногим государствам удастся включить в обратную сторону механизм расселения народов — глобализация состоялась.

«Парадокс Усама бен Ладена» выявил новое качество национальных диаспор на территориях других государств. Это может кардинально изменить отношение государств к их бывшим согражданам, покинувшим родину в разное время, по разным причинам и, как в момент отъезда казалось, навсегда.

В первую очередь это касается России и самой большой в мире российской диаспоры.

Российская цивилизация — это более 150 национальностей и представительство

практически всех мировых религий. Россия пережила в XX веке две национальные катастрофы с разрушением государственности практически до основания, но при этом выиграла две мировые войны. Такого не выдержит ни одна империя, ни одно государство. Россия выдержала, переплавившись при этом в единый цивилизационный организм. В то же время иммигрантский «разброс» по всему миру оказался беспрецедентным и по количеству, и по качеству.

Российское зарубежье — это миллионы уехавших за границу и миллионы ставших



воспринимает наличие так называемых государственных границ. Далеко не все российские и, скажем, украинские солдаты хотя бы посмотреть друг на друга через прорезь прицела, притом, что значительная часть российских солдат являются украинцами по национальности, и наоборот.

Все более неоднозначной становится ситуация с дальним зарубежьем. Русские клубы и общины за рубежом порой оказываются «святей папы римского» в сохранении сначала российского, а затем и советского менталитета, культуры и форм общежития, то есть основ российской цивилизации.

Глобализация открыла возможность создания беспрецедентной мировой инфраструктуры реализации российских

До сих пор в ближнем зарубежье никто, кроме политиков и президентов, всерьез не воспринимает наличие так называемых государственных границ. Далеко не все российские и, скажем, украинские солдаты хотя бы посмотреть друг на друга через прорезь прицела, притом, что значительная часть российских солдат являются украинцами по национальности, и наоборот.

скольких сот тысяч обслуживающих «Газпром», вообще не нужны даже в качестве налогоплательщиков (что с них взять). Что уж говорить об иммигрантах.

Однако оставшиеся не у трубы миллионы россиян, став иммигрантами внутри

национальных интересов во всем мире, конечно, при условии, что российская цивилизация перестанет наконец считать себя то адептом американской демократии, то частью европейской цивилизации, то неким евразийским фантомом, а самоопредели-

Глобализация открыла возможность создания беспрецедентной мировой инфраструктуры реализации российских национальных интересов во всем мире, конечно, при условии, что российская цивилизация перестанет наконец считать себя то адептом американской демократии, то частью европейской цивилизации, то неким евразийским фантомом, а самоопределился в самостоятельный и самодостаточный субъект мирового цивилизационного действия.

собственной страны, вымирают слишком медленно, а многие вымирать вообще не хотят. Лишенные возможности участвовать в строительстве энергетической империи без людей, они начинают мечтать о цивилизационной империи для людей.

До сих пор в ближнем зарубежье никто, кроме политиков и президентов, всерьез не

ся в самостоятельный и самодостаточный субъект мирового цивилизационного действия.

Российская иммиграция — это безграничный ресурс возрождения российской цивилизации, если, конечно, России удастся использовать «Парадокс Усама бен Ладена» в мирных целях. ■



Из России в Нью-Йорк: революция времени Даниэля Лазара, Tiret New York

Роскошь, элегантность, украшение и восторг — все это составные части художественного исполнения великолепных часов и драгоценностей марки Tiret.

Пожалуй, основная причина в том, что Даниэль Лазар, основатель и творческий дизайнер Tiret New York, инстинктивно чувствует свое русское происхождение. Даниэль сохранил воспоминания об изысканной элегантности русского стиля. Утонченные и важные детали присутствуют во всех часах и драгоценностях, созданных по высшему классу. И действительно, Tiret таит в себе скрытые тайны, как в знаменитых русских ящиках Фаберже.

В каждую новую модель Tiret Даниэль вкладывает всю свою душу. Уникальным является дизайнерский подход, при котором каждая конкретная модель Tiret сохраняет общий стиль и в то же самое время представляет собой уникальный образец. Даниэль изменил представление о том, как носить часы и украшения. Результатом явилась полная коллекция Tiret, привлекательная с любой точки зрения. Отсутствие строгого разделения на мужские или женские образцы также является интересной особенностью. Ощущение стиля и класса от Tiret поражают любого.

Первые часы Tiret New York, Second Chance, Splash, произвели фурор. Новаторство Даниэля Лазара в дизайне часов сослужило ему хорошую службу, когда он представил то, что считалось вызовом: огромного размера часы, непристойной овальной формы, с бриллиантовым циферблатом и экзотическим кожаным браслетом с бриллиантовой застежкой. Интерес возрос, когда он добавил к оригинальному съемному гнезду часов двойные зоны времени, двойные хронографы и двойные окна для даты. Наконец, для всех стало очевидным то, что Даниэль реализует собственный стиль в установке двадцатичетырехчасового режима времени, совершает это в широком масштабе и представляет свою новинку как привлекательное и удобное усовершенствование для сегодняшних предпринимателей.

Возвращаясь к России, с ее богатыми традициями по использованию самых редких и высококачественных материалов и тщательной ручной работой, Tiret использует те же технологии и для своей коллекции. Высочайший уровень роскоши достигается, когда используются драгоценные цветные камни, природные фигурные желтые или розовые бриллианты, невероятно превосходные белые бриллианты, предки жемчуга,

натуральные камни и керамика, переработанные вместе с редкими металлами, розовые и желтые золотые футляры для часов каратностью 18, экзотические двуслойные кожаные браслеты, украшенные кристаллом сапфира и бриллиантовыми застежками.

Редкие материалы и усложненные технологии, угадываемые формы и высокий стиль — все соответствует haute horology для избранных клиентов. Разнообразие и загадочность скрытых деталей приводят в восторг тех, кто сегодня носит Second Chance.

С момента основания в 2003 году Tiret осуществил феноменальный взлет. За короткий промежуток времени компания достигла очень высокого уровня в производстве престижных и роскошных товаров. Общественные деятели и политики, капитаны часового и ювелирного бизнеса, высокой моды и сферы развлечений, банков, индустрии музыки и спорта, коллекционеры и люди, желающие иметь самое лучшее, носят Tiret, считая это не только модным, но и важным элементом своего имиджа.

Интерес стал настолько большим, что Tiret выпустила модель Tiret Automatic Chrono, производством которой составляло 500 экземпляров в год. Концепция гнезда часов была заимствована Даниэлем у Second Chance, а великолепный футляр, равно увеличенный по размеру часов, был украшен впечатляющей россыпью бриллиантов и логотипом Tiret.

Сохраняя швейцарскую хронографическую точность, Tiret развивает эстетику с помощью удивительных детальных рисунков и еще одного дополнения — на циферблате можно прочитать — «Tiret New York».

Несомненно, главной движущей силой компании является талант Даниэля Лазара. Недавно вышедшая Debonair Collection объединяет в себе эмоциональную архитектуру с визуальным воплощением времени. Она вносит определенные лирические мотивы во время, у которого нет преград и границ, его течение охватывает внутреннюю и внешнюю части всей конструкции. Это часы для тех, кто знает толк в дизайне, кто жаждет нового и кого привлекают эксклюзивные подарки. Их изысканные грани, блестящие и потрясающие контуры, отражают такие элементы, как большие окна панели, роскошные

изгибы и монументальные арки, когда-то использовавшиеся при создании велич-

ственных дворцов. Более того, в каждом экземпляре встроен механизм, который придает циферблату флюоресцирующий блеск, а движения стрелок видны под любым углом зрения.

Даниэль утверждает: «Tiret New York — это стиль жизни не тех, кто стремится к цели, а скорее тех, кто этой цели уже достиг». Состоявшиеся люди со сдержанным характером и изысканными манерами проявляют свою индивидуальность в выборе часов.

Tiret New York и ее основатель Даниэль Лазар воплощают связь времен: высокая культура и изысканность прошлого, ожившие в настоящем. ■





Елена Сергеевна ПОДОБРЕЕВСКАЯ — руководитель Совета молодых дипломатов МИД России



Совет молодых дипломатов МИД России

Совет молодых дипломатов МИД России — молодежная организация, функционирующая в стенах Министерства, целями которой являются сохранение лучших традиций дипломатической службы, рост профессионализма молодых сотрудников и развитие их творческого потенциала.

Совет молодых дипломатов (СМД) был создан в 2001 году по взаимной инициативе руководства и активной молодежи Министерства. Как и при зарождении любой общественной организации, преследовалась основная цель — создать структуру, способную объединить людей, близких по возрасту и духу, которая помогала бы им решать общие проблемы, расширять кругозор и контакты.

В соответствии с Уставом членами Совета молодых дипломатов могут стать сотрудники, проработавшие в системе МИД до пяти лет и имеющие дипломатический ранг до второго секретаря включительно. Правда, на практике эти ограничения зачастую не соблюдаются — в первую очередь потому, что для организации важны отдача от конкретного человека, его личный вклад в работу СМД.

На первом этапе своей деятельности организация, по мере своих возможностей, помогала ребятам решать жилищные проблемы; при поддержке руководства Министерства была оказана помощь и в финансовом плане: на протяжении года члены Совета обеспечивались талонами на питание в мидовской столовой; также на какой-то период была решена и проблема проезда — около полугода члены Совета имели право на получение бесплатных единых.

За время существования Совета были заключены договоры с некоторыми спортивными комплексами Москвы, где ребята могут проводить свободное время и беспрепятственно посещать бассейн, сауну, трена-

жеры, играть в теннис, волейбол, футбол. Также в Министерстве организована студия балльных танцев с перспективой проведения балов, — популярность которых в последнее время заметно выросла, — совместно с Кадетским корпусом и Дворянским собранием.

Совет осуществляет свою деятельность в тесном взаимодействии с общественными организациями Министерства и, несмотря на различные направления их деятельности, соблюдает принцип максимальной открытости и готовности к сотрудничеству. Масса проектов, реализуемых совместно с представителями организаций МИДа, приносят огромную пользу молодому поколению, помогая сохранять традиции российской дипломатической службы, поддерживать интерес к более глубокому ее изучению.

Одним из подобных проектов была встреча с Ю.М. Воронцовым — заслуженным работником дипломатической службы, президентом Ассоциации выпускников МГИМО(У), председателем Совета старейшин Ассоциации российских дипломатов, президентом Российско-Американского совета делового сотрудничества, Чрезвычайным и Полномочным Послом, проведенная совместно с Ассоциацией дипломатических работников. Собрав более 100 молодых специалистов Министерства, она прошла как на одном дыхании — рассказ Ю.М. Воронцова о различных событиях из его практики перемежался с интересными вопросами ребят, на которые они получали исчерпывающие и искренние ответы.



Особенно актуальным и привлекательным в работе СМД является спортивное направление: тренажерный зал, бассейн, теннис, футбол. Организация спортивного досуга способствует поддержанию хорошей физической формы молодых дипломатов. Как известно, в здоровом теле — здоровый дух. Это также отличная возможность для общения. Партнерские предложения по сотрудничеству приветствуются!

К. Колнаков



В начале весны открылась секция балльных танцев, где молодые сотрудники МИДа смогут проявить свой артистизм и познакомиться с волшебным миром танцевального спорта. По достижении конкретных результатов планируются различные выступления в рамках праздничных концертов, а также на весеннем балу, проведение которого запланировано на весну этого года при участии других подведомственных учреждений МИДа России.

Е. Сорокина

Совместно с Региональной женской общественной организацией сотрудниц МИД России была осуществлена поездка в детский дом им. Г.В. Чичерина (Тамбовская область), который является подшефным Министерству иностранных дел. Можно даже и не говорить о том, что подобный опыт очень полезен для молодых дипломатов — почувствовать свою ответственность за судьбы ребят, рассказать им что-то интересное и полезное из своего опыта, а что-то, возможно, и для себя — переосмыслить и переоценить...

Среди самых интересных и перспективных проектов можно назвать организацию встреч с иностранным дипкорпусом в Москве. Одно из подобных мероприятий было организовано Советом молодых дипломатов — Кубок по мини-футболу среди представителей посольств стран СНГ, прошедший в 2003 году на базе отдыха «Союз». Мероприятие имело огромный успех.

Не секрет, что в нашем динамично развивающемся мире одним из важнейших критериев успешности является своевременное получение свежей информации. Мы не могли обойти стороной такой важный и доступный источник обмена информацией, как интернет.

В декабре 2005 года Совет провел встречу со Студенческим союзом МГИМО(У), что дало возможность спланировать проведение совместных мероприятий в 2006 году. Учитывая, что высокий процент выпускников института приходит на работу в МИД, данная встреча была им очень полезна и интересна.

Не обходит стороной Совет и праздничные мероприятия: 24 декабря 2005 года в престижном клубе «Птицы и Рыбы» была организована вечеринка для молодых дипломатов с увлекательной программой, фуршетом и дискотеккой.

Опыт организации и участия в молодежных мероприятиях в рамках МИДа помогает взглянуть нам, молодым сотрудникам, друг на друга совсем с другой стороны — более душевной, неформальной, что нас очень сближает и дает возможность почувствовать те самые единство и командность, которых порой нам так не хватает в потоке каждодневной суеты.

Первые годы работы в МИДе — это очень серьезное и ответственное время, когда закладывается база на много лет вперед, и очень важно в этот период иметь возможность найти надежных товарищей и коллег по работе.

Нам пять лет... Среди дипломатов бытует мнение, что это определенный рубеж, и кто сумел продержаться эти годы, тот остается на дипломатической службе навсегда. Рубеж это и для нашей организации — имея поддержку руководства Министерства и сильный актив, мы останемся в МИДе и многое сделаем для него, в этом не приходится сомневаться. ■



Совет молодых дипломатов МИДа России одним из приоритетных направлений своей деятельности определяет совершенствование профессиональной подготовки дипломатов. С целью повышения квалификации молодых сотрудников налажено взаимодействие с Дипломатической академией МИДа России и МГИМО(У) МИДа России. Молодые ученые и аспиранты — сотрудники Министерства — готовы принять активное участие в научных конференциях и встречах по международной проблематике и надеются на содействие в публикации научных статей и монографий.

А. Шатохина



Совместно с Женсоветом и Профкомом МИДа Совет ведет общеобразовательную работу и оказывает благотворительную помощь детскому дому им. Г.В. Чичерина, в том числе поддерживая постоянные личные контакты с его воспитанниками. Стремясь внести свой вклад в дело воспитания чувства патриотизма, любви к Родине и гражданской позиции у молодежи, Совет непосредственно участвует в жизни курсантов Первого Московского кадетского корпуса. Так, в ближайшее время предполагаем организовать посещение кадетами здания МИДа, и в первую очередь его музея, а также организовать для них встречу с ветеранами войны и труда МИДа.

Е. Водополова



Одним из направлений деятельности, которое мы планируем развивать, является культурное сотрудничество с молодыми представителями дипломатического корпуса, аккредитованного в Москве. Речь идет об организации выставок, концертов, научных конференций с привлечением известных отечественных деятелей искусства, науки и культуры. Как представляется, эти мероприятия позволят бы знакомить иностранную аудиторию с богатой и многогранной российской культурой, способствуя тем самым формированию у иностранцев положительного образа России. Надеемся, что данный проект найдет поддержку как среди молодежи, так и у руководства Министерства.

Э. Сидорова



Сайт Совета молодых дипломатов является одним из наших перспективных и активно развивающихся проектов. Его развитие во многом восполнит потребность молодых дипломатов в информации и общении. В настоящее время обсуждается открытие таких разделов, как чат, форум, пользователи получат возможность разместить плоды своих творческих побед в пользовательских галереях. Надеемся, что молодые коллеги оценят такую возможность по достоинству и будут активно помогать нам в наполнении данного ресурса.

www.youngdiplomats.mid.ru
В. Герасименко



Учитывая приоритеты СМД, жизненно необходим живой постоянный контакт с молодежью Министерства. Это позволяет быть с ней на связи, транслировать руководству МИДа возникающие инициативы, вопросы и предложения, инициировать открытые предметные обсуждения с последующим планированием и реализацией Советом практических шагов. Именно в таком русле развивается исследовательско-социологическое направление в работе СМД.

Р. Геворкян



Андрей Валерьевич АБРАМЕНКОВ — заместитель Главного редактора «ВЭС»

Всемирная организация здравоохранения и право на здоровье

С 1851 года международное сообщество предпринимало попытки создать международный публичный механизм здравоохранения для борьбы с эпидемиями и инфекционными заболеваниями. Результатом этого сотрудничества стало подписание ряда конвенций и образование некоторых региональных учреждений, применявших на практике положения этих документов. Первая международная организация здравоохранения была создана в рамках Лиги Наций и в основном выполняла функцию координации существовавших международных административных союзов, занятых в этой области. После прекращения существования Лиги Наций ее функции в области охраны здоровья были переданы Всемирной организации здравоохранения, решение о создании которой было принято в 1946 году. Устав ВОЗ вступил в силу 7 апреля 1948 года, эта дата считается днем рождения ВОЗ и отмечается как Всемирный день здоровья.

Несмотря на то, что основной предпосылкой создания ВОЗ была по-прежнему борьба с распространением инфекционных заболеваний, проблема прав человека на здоровье также активно обсуждалась.

Меморандум, представленный делегатами от Франции, Великобритании, США и Югославии в Подготовительном комитете по созданию ВОЗ, впоследствии с некоторыми изменениями был положен в основу текста Устава ВОЗ. Предложенный в мемо-

рандуме вариант текста Преамбулы провозглашал право на здоровье неотъемлемым правом каждого человека, а само здоровье определялось как «состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не просто отсутствие болезней или физических дефектов».¹ Такое определение здоровья поначалу вызвало нарекания, но впоследствии было принято и противниками такой широкой трактовки, поскольку оно не раскрывало полностью его смысл, и сторонниками конкретизации, так как позволяло широкую интерпретацию.² Текст проекта Устава был представлен на Международной конференции по здравоохранению, созванной в Нью-Йорке 19 июня 1945 года. Окончательный вариант текста Устава сохранил первоначальную формулировку определения здоровья. Осознавая различия в уровне экономического развития государств, участники конференции отказались от термина «право на здоровье», заменив его термином «право на обладание наивысшим достижимым уровнем здоровья». Таким образом, Устав ВОЗ стал первым международно-правовым документом, закрепившим право человека на наивысший достижимый уровень здоровья.³

Одновременно с этим большим достижением можно считать закрепленное в преамбуле к Уставу ВОЗ понимание комплексного воздействия социальных факторов на здоровье, которое нашло свое выражение в определении понятия здоровья — «состо-



яние полного физического и социального благополучия».

В соответствии с Уставом организация выполняет среди прочих нормотворческую функцию, которая заключается в разработке, утверждении и способствовании принятию конвенций, соглашений и регламентов по вопросам международного здравоохранения. За более полувека существования ВОЗ приняла большое количество нормативных документов, различных по своей значимости. Однако большинство из них не имеют непосредственного отношения к здравоохранению в целом и к праву человека на здоровье. Этому есть вполне рациональное объяснение. Помимо адекватного медицинского обслуживания и профилактических мер, право человека на здоровье предполагает широкий спектр социально-экономических факторов и включает в себя основные предпосылки здоровья, такие, как достаточное питание, удовлетворительные условия жизни и жилище, доступ к безопасной питьевой воде и адекватным санитарным условиям, безопасные условия работы, социальная и окружающая среда и т.д. При рассмотрении вопросов, связанных с основными предпосылками здоровья, ВОЗ активно сотрудничает с другими специализированными учреждениями ООН, такими, как Международная организация труда (МОТ), Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО), Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) и т.д.

Документы, принимаемые ВОЗ, в основном не имеют обязательной юридической силы — они принимаются в форме рекомендации. Подобный выбор связан прежде всего с тем, что рекомендация имеет упро-

щенный порядок принятия и последующего внесения дополнений и изменений в текст. Мягкая форма рекомендации позволяет также обойти «острые углы», возникающие из-за различных традиций и подходов в медицинской науке и практике в мире.

Большим достижением ВОЗ стало принятие Рамочной конвенции по борьбе против табака, вступившей в силу 27 февраля 2005 года. Это первая конвенция, принятая под эгидой ВОЗ. Важным документом также являются Международные медико-санитарные правила (ММСП), целью которых является максимальное ограничение распространения болезней при минимальном вмешательстве в международные туризм и торговлю. До недавнего времени ММСП действовали в редакции 1969 года, в которой были отражены лишь три заболевания: холера, чума и желтая лихорадка. Пересмотр правил был вызван необходимостью расширения их области действия. На 58-й сессии Всемирной ассамблеи здравоохранения в мае 2005 года был одобрен новый свод ММСП по урегулированию чрезвычайных ситуаций международного значения в области общественного здравоохранения.

Являясь специализированным учреждением ООН, ВОЗ принимала участие в работе Комиссии ООН по правам человека по созданию «Международной хартии прав человека», первой частью которой должна была стать Всеобщая декларация прав человека.⁴ На первой сессии Комитет по разработке проекта Декларации предложил следовать в вопросе здравоохранения тексту Устава ВОЗ.⁵ Но рабочая группа, созданная на втором заседании Комиссии по правам человека, сочла предложенные формулировки слишком расплывчатыми. На третьем заседании Комиссии были вы-



двинуты предложения, в которых здоровье было включено в состав права на социальное благополучие или на адекватный уровень жизни.⁶ После обсуждений было принято предложение Международной организации труда (МОТ), которое с некоторыми изменениями, внесенными Генеральной Ассамблеей ООН, стало 25-й статьей Всеобщей декларации прав человека. Таким образом, в окончательном варианте текста Декларации здоровье было включено в состав права на достаточный жизненный уровень. В тексте отсутствует определение здоровья, но перечислены некоторые составляющие, необходимые для его поддержания. К недостаткам также относится тот факт, что Декларация не содержит положения об обязательствах государств гарантировать выполнение данных прав, поскольку в преамбуле к ней говорится о том, что Декларация провозглашается в качестве задачи, к выполнению которой должны стремиться все народы и государства.

Второй частью «Международной хартии прав человека» должна была стать Конвенция о правах человека, но делегаты Великобритании и США выступили против включения в текст социально-экономических прав, в итоге было принято решение о создании двух пактов: по гражданским и политическим правам и по экономическим, социальным и культурным правам.⁷ Пакты были одобрены Генеральной Ассамблеей ООН и открыты для подписания в 1966 году, а вступили они в силу лишь в 1976 году. Вопросы здравоохранения вошли в состав Пакта об экономических, социальных и культурных правах. Среди обсуждавшихся предложений был текст, предложенный Генеральным директором ВОЗ, основанный на формулировках, содержащихся в Уставе ВОЗ.⁸ С некоторыми изъятиями и изменениями этот текст был принят в качестве 12-й статьи Пакта об экономических, социальных и культурных правах.

Во время обсуждения проекта Пакта возникли разногласия по вопросу необходимости включения в текст статьи определения здоровья. Представитель ВОЗ настаивал на том, что определение здоровья, данное в Уставе ВОЗ, должно присутствовать в тексте Пакта.⁹ После многочисленных дискуссий данное предложение было отклонено: одни считали, что согласие большинства стран с формулировкой, использованной в Уставе ВОЗ, делает излишним включение определения в текст Пакта (е.g. Великобритания), другие критиковали определение ВОЗ за неполноту или, наоборот, чрезмерную широту и полагали, что определение здоровья неуместно в юридическом документе (е.g. Нидерланды).¹⁰ В итоге было принято решение отказаться от определения здоровья.¹¹ В 2000 году докладчик ВОЗ в Комитете по

экономическим, социальным и культурным правам с сожалением отметил, что определение здоровья, содержащееся в Пакте, значительно уже определения ВОЗ. Одновременно с этим докладчик предположил, что это вызвано различием целей Пакта и Устава ВОЗ, определение, содержащееся в последнем, является скорее идеальной целью, к реализации которой должны стремиться государства.¹²

Также не обошлись без дебатов обсуждения степени конкретизации мер, которые должны предпринимать страны-участники для обеспечения реализации права на наивысший достижимый уровень здоровья.¹³ Представитель СССР неоднократно заявлял о необходимости определить в тексте Пакта четкие обязательства государств в вопросах здравоохранения.¹⁴ На седьмой сессии Комиссии в проект было включено положение об обязанности государств принимать необходимые законодательные меры по вопросам, касающимся здоровья, но уже на восьмой сессии это положение по предложению США было изъято из текста статьи.¹⁵ Также были исключены содержащиеся в проекте ВОЗ положения о просвещении общественного мнения по вопросам, связанным со здоровьем, и положение относительно психического здоровья.¹⁶ Не нашел поддержку и протест ВОЗ против использования в п. а второго параграфа термина «мертворожденные», который предлагалось заменить на термин «смерть плода».

Конечный вариант текста 12-й статьи имеет большое сходство с преамбулой Устава ВОЗ, хотя и не содержит многих конкретизирующих положений. Его существенное преимущество заключается в том, что в него были внесены положения обязывающего характера для государств. Важную роль играет предусмотренная в Пакте процедура представления государствами докладов по реализации положений данного документа. С 1987 года доклады представляются Комитету ООН по экономическим, социальным и культурным правам, созданному по решению ЭКОСОС.¹⁷ Первый доклад подается в течение двух лет с момента вступления в силу Пакта для данной страны, а далее – раз в пять лет. Однако эффективность подобного контрольного механизма снижена из-за отсутствия докладов многих стран и опоздания в их представлении других. К 1997 году 135 стран задержали представление докладов, а 17 не представили вовсе.¹⁸

В целях наилучшего понимания странами обязательств, вытекающих из ст. 12, Комитет ООН по экономическим, социальным и культурным правам принял в 2000 году документ «Замечание общего порядка № 14. Право на наивысший достижимый уровень здоровья (ст. 12 Пакта)».¹⁹ В «Замечании»

вновь подчеркивается, что осуществление права на наивысший достижимый уровень здоровья тесно связано и зависит от других прав человека, закрепленных в Декларации и двух Пактах. В документе также отмечается, что содержание права на здоровье предполагает широкий спектр социально-экономических факторов и включает в себя основные предпосылки здоровья, такие, как достаточное питание, удовлетворительные условия жизни и жилище, доступ к безопасной питьевой воде и адекватным санитарным условиям, безопасные условия работы и окружающая среда. Пункт 13 «Замечания» поясняет, что меры, обязательные для принятия государствами, перечисленные в п. 2 ст. 12, не являются исчерпывающими и служат ориентиром для государств в определении политики здравоохранения. «Замечание» расширяет перечень специальных групп лиц, имеющих право на особое попечение, помимо беременных женщин и детей, отмечается особое положение подростков, пожилых людей, инвалидов, коренных народов и лиц, зараженный СПИДом или ВИЧ-инфекцией. Большое значение данного документа заключается в том, что он классифицирует обязательства государств в соответствии с положениями ст. 12 Пакта на безотлагательные и продолжающиеся. К безотлагательным обязательствам относятся обеспечение осуществления права на наивысший достижимый уровень здоровья без какой-либо дискриминации и принятие надлежащих мер для полного исполнения положений ст. 12. Продолжающиеся обязательства предполагают принятие оперативных, адекватных и эффективных мер с целью исполнения положений ст. 12, исходя из внутренней ситуации в стране. В обоих случаях обязательства государств подразумевают три категории действий: уважать, защищать и осуществлять.

ВОЗ также участвует в работе Комитета по правам женщин и Комитета по правам ребенка. Комитет по правам женщин был создан в соответствии с положениями Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин от 18 декабря 1979 года.²⁰ Статья 12 Конвенции обязывает государства обеспечить равный доступ женщин к медицинскому обслуживанию. Особое внимание уделено родовому и послеродовому уходу: страны, подписавшие Конвенцию, обязуются обеспечить беременным женщинам в случае необходимости бесплатное медицинское обслуживание. В статье также говорится о необходимости обеспечить женщинам соответствующее питание в период беременности и кормления.

Конвенция о правах ребенка, принятая 20 ноября 1989 года, более детально, чем «Женская конвенция», подходит к пробле-

мам здоровья и здравоохранения, поскольку ребенок является наиболее уязвимым членом общества.²¹ Многие статьи, не упоминающие непосредственно здоровье, содержат положения, имеющие непосредственное



значение для безопасного развития ребенка. В качестве примера можно привести ст. 6, устанавливающую обязанность государств в максимально возможной степени обеспечивать выживание и здоровое развитие ребенка, или ст. 19, направленную на защиту ребенка от всех форм физического и психологического насилия. Статья 24 устанавливает право ребенка «на пользование наиболее совершенными услугами системы здравоохранения и средствами лечения болезней и восстановления здоровья». К сожалению, в соответствии с этой статьей, обязанностью государств является лишь стремление к обеспечению реализации данного права. Второй параграф ст. 24 содержит комплекс мер, направленных на полное осуществление этого права, в частности меры, необходимые для снижения детской и младенческой смертности и для борьбы с болезнями и недоеданием. Особое внимание уделяется первичной медицинской и санитарной помощи, здоровью матерей и просвещенному общественному мнению. Государства также условились о принятии мер для упразднения традиционной практики, имеющей отрицательное воздействие на здоровье детей.

Обе эти конвенции – «Женская» и «Детская», включают многие положения, отраженные в более ранних документах, но одновременно с этим конкретизируют некоторые специфические условия, необходимые для защиты здоровья наиболее уяз-

вимых членов общества – детей и матерей. Контрольный механизм для обеих конвенций аналогичен представлению докладов по осуществлению положений Пакта.

Рассмотренные документы являются основными международно-правовыми соглашениями, содержащими положения, направленные на защиту и улучшение здоровья человека.

ВОЗ вносит значительный вклад в развитие права на здоровье посредством принятия международно-правовых документов и рекомендаций государствам по конкретным областям здравоохранения, а также в процессе реализации своих функций и осуществления практической деятельности. В последнее время ВОЗ стала уделять большее внимание праву на здоровье. В документе «Здоровье и устойчивое развитие», принятом на 55-й сессии Всемирной ассамблеи здравоохранения 18 мая 2002 года, ВОЗ призвала государства-члены уделить особое внимание взаимосвязи между здоровьем и устойчивым развитием. В докладе секретариата ВОЗ по итогам Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию еще раз подчеркивается центральное место, которое занимает здравоохранение в развитии общества. В Организации было положено начало инициативе юридического подхода к праву человека на здоровье.²² 15 мая 2003 года в Женеве под эгидой ВОЗ была проведена консультационная встреча по показателям права на здоровье, объединившая как экспертов в области здравоохранения, так и специалистов по проблемам защиты и реализации основных прав человека. Результатом этой встречи стал доклад

«Здоровье и права человека».²³ В докладе объясняется назначение показателей права на здоровье – они призваны служить ориентиром и критерием оценки соответствия действий государств их обязательствам, закрепленным в Пакте об экономических, социальных и культурных правах. На встрече обсуждались показатели права на здоровье по трем позициям: лекарственным средствам основного списка, репродуктивному здоровью и воде.

В проекте общей одиннадцатой программы работы ВОЗ на период 2006 – 2015 годов были определены 10 приоритетных областей здравоохранения, среди которых – содействие укреплению прав человека, связанных со здоровьем. Последовательное и согласованное применение существующих и создание новых норм международного права в области прав человека и здравоохранения представляет особую важность в решении поставленных задач. Центральная роль ВОЗ в координации усилий международного сообщества по развитию и защите права человека на здоровье в XXI веке – неоспорима. ■

¹ *Протоколы работы комитета по техническим вопросам подготовки Международной конференции по здравоохранению в Париже. Documents officiels. OMS. Geneve. 1946*

² *Тобес Б. Право на здоровье: теория и практика. М. 2001. С. 32–33*

³ *Les dix premières années de l'Organisation mondiale de la sante. Geneve. 1958. P. 38*

⁴ *Социальная деятельность ООН. М., 1970 г. С. 18*

⁵ *Roscam Abbing. International organizations in Europe and the right to health care. Deventer. 1979. P. 65*

⁶ *Roscam Abbing. Ук. соч. С. 65*

⁷ *Социальная деятельность ООН. М., 1970. С. 193*

⁸ *UN Doc. E/CN.4/544, 18 апреля 1951 г.*

⁹ *UN Doc. E/CN.4/SR.223, June 13, 1951. P. 9*

¹⁰ *UN Doc. E/CN.4/SR.223, UN Doc. A/C.3/SR.746*

¹¹ *UN Doc. A/3525, 1957 г.*

¹² *Tarantola D. Presentation at the Committee on Economic, Social and Cultural Rights. WHO. 2000. P. 3*

¹³ *Roscam Abbing. Ук. соч. С. 66–69*

¹⁴ *UN Doc. E/CN.4/SR.223*

¹⁵ *Roscam Abbing. Ук. соч. С. 73*

¹⁶ *UN Doc. E/CN.4/544*

¹⁷ *Резолюция ECOSOC 1985/17, UN Doc. E/1985/85*

¹⁸ *UN Doc. E/1997/22*

¹⁹ *Документ E/C.12/2000/4. Замечание общего порядка № 14. Право на наивысший достижимый уровень здоровья (ст. 12 Пакта). Текст «Замечаний» можно найти в интернете по адресу www.seprava.ru*

²⁰ *Текст Конвенции можно найти в интернете по адресу www.seprava.ru*

²¹ *Конвенция о правах ребенка. Действующее международное право. М., 1997 г. Т. 3, с. 57*

²² *Информация по этому вопросу находится на официальном сайте ВОЗ по адресу: www.who.int/bhr*

²³ *Health and Human Rights. Draft meeting report. January 2004. Geneva*





World Money Show Orlando 2006

Официальным медиапартнером The World Money Show Orlando выступил российский международный журнал «Внешнеэкономические связи».

Крупнейший в мире слет инвесторов

В работе форума приняла участие делегация российских предпринимателей, ученых и представителей СМИ. Делегацию возглавил директор IISDP Максим Федоренко.

В американском городе Орландо, штат Флорида, 1–4 февраля состоялся крупнейший в мире ежегодный слет инвесторов World Money Show Orlando. Все заседания форума, конференции и встречи проходили в пятизвездочном гостиничном комплексе The Gaylord Palms Resort. В этом, одном из самых значимых для инвесторов, мероприятии приняли участие делегации из Австралии, Бразилии, Канады, Китая, Германии, Японии, России, Южной Африки и Великобритании. Более 200 компаний привезли в теплую Флориду своих представителей, которые встречали гостей в выставочных павильонах и выступали с докладами о состоянии дел на мировых рынках. В работе съезда приняли участие более 10 000 частных инвесторов и гостей со всех уголков Соединенных Штатов и со всего мира. В рамках World Money Show Orlando были проведены более 200 семинаров и круглых столов. Среди самых почетных выступающих – миллиардер Стив Форбс и бывший спикер Конгресса США Ньют Гинрич, а также десятки ведущих финансовых аналитиков мира. Ежегодное World Money Show Orlando устроила компания Intershow, генеральный офис которой расположен в городе Сарасоте, штат Флорида. Помимо World Money Show Orlando, Intershow организует сразу несколько Money Shows в течение года: в Сан-Франциско, Лас-Вегасе и в Вашингтоне. С недавних пор компания Intershow стала проводить World Money Show London, предназначенное преимущественно для инвесторов из стран Западной Европы. Председатель совета директоров Intershow

Чарльз Гислер и президент Ким Гислер сумели под своим крылом собрать команду профессионалов, которые, помимо Money Shows, проводят еще и многочисленные инвестиционные семинары – круизы по всему миру, выставки для трейдеров и консультационные симпозиумы для инвесторов.* В этом году впервые журнал «Внешнеэкономические связи», наряду с такими мировыми лидерами, как Forbes, Reuters, Borse Online, Financial Mail, Shanghai Securities News, стал официальным медиапартнером World Money Show. Во время встреч и бесед с коллегами и участниками форума мы в очередной раз убедились в том, что американские инвесторы с особым интересом следят за финансовым рынком России. Россию представлял на форуме Дмитрий Борисов, заместитель торгового представителя Российской Федерации в США и руководитель Нью-Йоркского отделения торгпредства. Борисов представил на форуме доклад, в котором был дан глубокий анализ новых возможностей для инвестирования в российскую экономику. ■

**По вопросам участия во всех мероприятиях Money Shows в качестве гостя или спонсора обращайтесь к представителю журнала «ВЭС» в Москве по телефону: (495) 248-20-85. Вы также можете получить дополнительную информацию о Money Shows на сайте: <http://www.worldmoneyshow.com>*

Денис СЕРИКОВ,
представитель журнала «ВЭС»
в США, Нью-Йорк — Орландо



Олег Олегович БОБРЫШЕВ — директор Ассоциации международного экономического сотрудничества WRC

World Money Show Orlando — инвестиционная реальность

Пройдет много лет, и полковник Аурелиано Буэндия, стоя у стены в ожидании расстрела, вспомнит, как в далеком детстве отец повел его посмотреть на лед.

Г.Г. Маркес

НОВЫЕ ИНВЕСТОРЫ

«First, we take Manhattan, then we take Berlin», — крутился у меня припев этой ставшей уже народной песни Леонардо Коэна. Мы с Романом Пугачевым стоим у входа шикарного отеля в городе аттракционов Орландо, чтобы преступить порог, отделяющий нас от World Money Show. Там, за дверьми, нас ждут люди, умеющие делать деньги в самой богатой стране мира. Там — белозубые, худощавые и чопорные инвесторы, там — чистоган в самом что ни на есть чистом виде. Посмотрим на них и мы.

На поездку в Америку и на встречу с участниками мани-шоу я настроился философски. Чем меня могут удивить эти бодрые янки? Но, как говорил философ Мераб Мамардашвили, в жизни важны и встречи и не-встречи. Лучше бы я не видел их — богатеев, собравшихся в Орландо.

Двери открылись, и нашему взгляду предстало то, что мы меньше всего ожидали увидеть.

Нет, все-таки старина Коэн эту песенку про Манхэттен поет лучше, чем Джо Кокер и наш Борис Гребенщиков. Старый уже, а все туда же... Вообще, Борис Борисыч мне в последнее время совсем не нравится! Как не нравится и то, что вместо деловой суеты я увидел физически ущербных людей!

«Вот они — миллионеры, хозяева шоу, — вывел меня из оцепенения Роман. — Вот те, кого интересуют только деньги».

Да, это были они — миллионеры нового века. Из раскрытых дверей вышли-выкатились инвалиды. Старички на колясках. Старушки с костылями. Немошные люди с трубками у горла (не телефонными, а дыхательными). Уверен, что были и трубки для питания — может быть, взглядевшись, можно увидеть, как по трубке движется пища?

Я попытался придать своему лицу соответствующее выражение — «нацепил» подобающую улыбку, сменил «пластинку», заставив звучать «внутреннюю музыку» более жалостливо-плаксиво.

Старость всегда вызывает смешанные чувства. Философ Жиль Делез выбросился из окна, не выдержав ее прихода. Другой философ, Мишель Фуко, перед смертью от СПИДа обещал, что новый век назовут веком Делеза. Может, именно из-за этой самой «борьбы со старостью». Старость вдохновила Эльбека на порнографический и лирический роман «Элементарные частицы». Наше время — это не только время глянцевого молодости — красивых леди без целлюлита. Наше время — это время долгой старости.

Мои умиротворяющие размышления развеялись как дым, когда группа старичков и старушек подкатилась поближе. На лицах

этих, по-своему ухоженных, старичков отчетливо читалось: «Да пошел ты со своей улыбкой». Старушки смеялись мне в лицо: «Верни пластинку с Коэном, малыш. Мы-то действительно возьмем Манхэттен». Помятые, но чистые одежды. Чистое старье. Какие-то просветленные лица — такие я видел еще в одном месте: это был Монмартр. Передо мной были настоящие люди искусства, божества, так сказать. Только с миллионами на личных счетах.

Роман был прав. Это были хозяева жизни. Это были люди искусства вкладывать и получать деньги. Впечатление, полученное от первых минут знакомства, не покинет меня несколько недель.

ЧТО ЕСТЬ РЕАЛЬНОСТЬ, ИЛИ ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МАТРИЦУ, СЫНОК

На курсах политической экономии я учился на «отлично». Затем читал книжки по экономике, бизнесу, маркетингу с менеджментом. Функции денег знал назубок. Про суррогаты денег и финансовые мультипликаторы чего-то понял. Но только там, в Орландо, я понял самое главное про них: они нереальны.

Вообще, вопрос про реальность — не только главный вопрос американских подростков, как и подростков всего мира. Художник, рисовавший Алису в Стране Чудес, детально изо-

бразил девочку, потерявшую идентичность. «Съешь меня», – говорит кусочек пудинга или гриба. Вы попробовали – и тело теряет прежние размеры, реальность «плывет». Мне кажется, что старушки на мани-шоу наелись досыта этих грибов и пирогов, изменяющих реальность. На их лицах явно читалось: мы до сих пор путешествуем по стране чудес. Нам наплевать на наше тело – привет Уэльбеку. Старички с трубками и на колясках переполнены какой-то подростковой энергетикой. Они смешные – все эти инфантилы. Над американцами уже устали смеяться, а они до сих пор как только что сошли со страниц произведений Сэллинджера. Эти подростки не повзрелеют. И я знаю почему: из-за денег.

Действие мани-шоу состояло в следующем. Пенсионеры ходили на лекции и диспуты экономистов, дисциплинированно высиживали два академических часа и бежали к компьютерам. Молча, ничего не обсуждая. После манипуляций с компьютерами они внимательно рассматривали буклеты, журналы и всевозможные проспекты, рассказывающие о деньгах. Со стендов строго смотрел пантеон инвесторов. Это были Главные Инвесторы. Они были приглашенными спонсорами и собирали полные залы людей. «Стратегический инвестор» – подписал под одним из них. «Скептический инвестор» – написано рядом со вторым, чье лицо, кстати, выражало крайний скепсис. «Инвестор качества и роста» – был изображен некто безвестный, и именно он отвечал всем критериям «настоящего миллиардера»: белозубый, худощавый, загорелый. «Иронический инвестор» был скорее весельчаком, нежели мудрецом, а «Инвестор Азии» соединял в себе черты японца, корейца и китайца. Рядом со всеми этими малоизвестными людьми фигурировали фотографии Трампа, чьи книжки наводнили прилавки нашей страны, Баффета и Форбса – «раскрученных» в России миллиардеров. Старички бросали на стенды какие-то особые взгляды, тыкали в фото пальцами. Как-то бесцеремонно тыкали, хотя изображенный на фото субъект мог стоять рядом. Но реальность не интересовала американских пенсионеров – им не нужен был конкретный человек. Они допытывались чего-то другого. Чего?

Или этот ритуал с компьютерами. Даже журналисты не проявляли такой резвости, чтобы передать какие-то новости. Да и передавать, кстати, в эфир и печать особо было нечего: в отеле НИЧЕГО НЕ ПРОИСХОДИЛО. Не было каких-то событий, во всяком случае, того, что у нас зовется событиями. А старички бочком-бочком – и уже бегут к компьютерам или телеэкранам, транслирующим биржевые сводки. Стоят, клацают по клавишам, возят мышкой, потом вдруг задумаются, как вспомнят чего-то, опять побегут к стендам, а потом опять к компьютерам. Вокруг компьютеров и стендов с инвесторами и проходило какое-то

подобие обсуждения, живого разговора наших старичков между собой. Причем сами реальные, «живые» инвесторы были лишены возможности вмешаться в обсуждение, сказать: «Чего вы бегаєте и читаете, почему я стал ироничным инвестором?» – Спрашивайте у меня напрямую». Нет, небожители, члены пантеона, лишь бросали друг на друга неласковые взоры и существовали как-то в стороне от активности пенсионеров. Как будто не живые они люди, а просто копии собственных фото и визитных карточек, заложники выбранных ролей лекторов и публичных риториков.

Так у нас обсуждают футболистов в барах и курилках, ругают почем зря, а если появится реальный игрок, то лишь автограф берут. Или скажут пару-тройку ничего не значащих фраз: мол, давай, парень, больше голов. Примерно так относились к реальности герои «Матрицы»: вокруг и люди – не люди, и дома – не дома, а сплошь программы. И тут меня осенило: эти «стратегические», иронические и прочие инвесторы, эти трампы и форбсы как раз и были программами. Чисто экранными персонажами. Они были участниками виртуальных боев. Или даже гладиаторами. Они сражались друг с другом там, в залах, аудиториях, за деньги старичков. Они ложились костями, умирали и возрождались, применяли запрещенные приемчики и требовали особых условий для воздействия на публику.

У гладиатора ничего не спрашивают после битвы. К Трампу и «инвестору Азии» не подходили слушатели, не уточняли моменты лекций, не задавали дополнительные вопросы. Гладиаторы-победителей приветствуют криками, побежденных оставляют жить под поднятием пальца. Гладиаторы-победители будут продолжать жить на экранах, побежденные будут стерты.

Жизнь этих гладиаторов зависит от того, какие манипуляции осуществит тот или иной старикан с компьютером. Он либо продолжает на экране битву, начатую в зале, либо дает жить одному из бойцов.

Какую таблетку надо выпить, чтобы разобратся с этой матрицей? Покажите мне тот пудинг, что едят эти безумцы.

ЛЮБОВЬ – ЭТО ВЗГЛЯД С ЭКРАНА

А что в это время происходит на экранах компьютеров?

Насколько я понял, там и происходило реальное шоу. На одном из стендов была в увеличенном виде показана реальность одного из старичков. Реальность была в виде целого пучка графиков и диаграмм в неизвестной мне программной оболочке (однозначно не «маيكрософтовской»). Графики двигались, меняли изгибы, углы наклона, их критические точки меняли свое расположение, а строки формул вверху и внизу буквально плавилась

на глазах как время вылета самолетов на табло в аэропортах. Зрелище было не для слабонервных: вокруг стенда собралось человек двадцать «новых миллионеров». Пожилые люди охали и ахали, хватались за сердце и быстрыми маленькими глотками отпивали водичку из пластиковых стаканчиков.

Насколько я понял, речь шла об одном индексном портфеле или индексном инвестиционном фонде – судя по всему, популярном здесь финансовом инструменте. Недавно появились они и у нас в стране. В них структура активов копирует существующую структуру торгов в целом: если на определенной площадке доля нефтяных компаний составляет 45 %, то и активы индексного фонда предполагают такую же диверсификацию. Причем структурирование самой биржевой площадки может быть разным, по разным критериям – поэтому и структуры индексных фондов будут разными.

Что-то поняв, кому-то поверив, старички пересматривают существующую развертку и пропорции основных активов, по-другому диверсифицируют капиталы. То есть между пантеоном виртуальных гладиаторов и жизнью на экране была еще (псевдо?)реальность торговых площадок, чей рисунок был скопирован (по-разному) множеством фондов, принадлежащих нашим же старичкам.

Конечно, как я мог понять, были и «специализированные» инвесторы: на лекции по инвестиционным рискам в биотехнологиях был аншлаг. Ну и каждый лектор не мог не пройти мимо энергетических рынков, представив свою трактовку вопроса «кончится ли нефть». Плюс такие «мелочи», как рынок FOREX, системы «именных» и специализированных индексов, типа Доу-Джонсона и NASDAQ, системы оценок рисков и т.д. В общем, старичкам устроили продвинутый ликбез и лабораторные работы сразу: только опыты они ставят на своих деньгах.

Поняв эту инженерию, я обратил внимание еще на один класс людей, представленных на мани-шоу. Это не миллиардеры – Главные Инвесторы и не хозяева шоу – американские пенсионеры. Это были гуру – улыбающиеся, многословные, готовые подмигивать каждому участнику с таким таинственным видом, что становилось понятно: Это Те, Кому Дано Проникать Вглубь Вещей.

По поводу гуру, именно экономических гуру, давно уже плачут специализированные издания и государственные чиновники в России. На них есть запрос и от олигархов, и от малого/среднего бизнеса. Но у нас в стране они не появляются. Теперь понятно почему: слишком мало виртуальности, слишком мало экранов. Ну трудно представима у нас картина, когда человек среднего или старшего возраста на виду у всех «на большом экране» меняет структуру своего портфеля, каким бы тощим он ни был. Бодряки-гуру рассказыва-

ли про все: про Китай и Россию, про Малайзию и Аргентину. Про будущее IT-компаний и про риски вложений в «стабильные режимы», типа ОАЭ. Про то, где какой Главный Инвестор лукавит, а где еще не понял, в чем причина его успеха. Про новые медицинские технологии и про отдых на Аляске. В общем, они работали не хуже трампов и форбсов, в поте лица своего. Они не говорили об уловках и хитростях, применимых к конкретным компаниям на конкретных торгах. Как мне показалось, они не торговали коммерческой тайной и не раскрывали глаза на балансы эмитентов. Они говорили о чем-то главном.

В общем, была какая-то единая основа у всех этих участников шоу, какой-то Обязательный Договор, о котором мечтал Томас Гоббс.

Я, кажется, понял, в чем его основные позиции.

НОВЫЙ ЛЕВИАФАН

Со стороны старичков-пенсионеров, хохочущих старушек и попивающих колу в своих колясках инвалидов выполнялось, на мой взгляд, главное условие такого Договора: РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ. В нем сшивается все: от инфантильной веры в неразрушимость «экранного» управления богатством до стремления к выгоде и выигрышу, даже если в сухом остатке лишь пригоршня долларов. Советы гуру, откровения Главных Инвесторов и «гладиаторские бои» между ними, существующая конъюнктура, стремление к более точным расчетам и сио-минутный выигрыш – все это маршруты и вехи такого поведения. Когда-то наши психологи недоумевали: почему в Америке так сильно развит бихевиоризм и нет «классической» психологии? Ответа так и нет, но зато понятно, где именно применяются знания о поведении, под что сегодня «заточены» бихевиориальные науки. Со стороны всех остальных участников шоу выполнялось тоже всего только одно главное требование: УГОДИТЬ СТАРИКАМ. Эти известные и неизвестные миллиардеры и стратеги, гуру и организаторы шоу, компании, предоставляющие компьютеры с их большими экранами и т.д. – все они работали на стариков. Такую активность, такое участие – не купишь. И нам надо бы задуматься над тем, что все-таки патриотизм – это именно любовь к старшим, к отцам, к нашим старикам и старухам. И понятно, что именно пенсионеры являются двигателями двигателей, солью земли американской и ее перегретой экономики.

РАЗУМ ПРАВИТ МИРОМ

Подзаголовок – девиз гегелевской философии. Рациональность для меня всегда безальтернативная, скучная какая-то – как старина Гегель на фотографиях. Но появилась и «обратная сторона луны» – мрачный

германский дух тотальной рациональности перевоплотился в игры американских патриотов. В мани-шоу.

Теперь понятно то торжествующее выражение на лицах, что мы увидели в первый момент. Это были игроки-мыслители, адепты сугубо духовных практик. Они воплощали собой принцип свободы мысли, принцип всемогущества мышления. Они всё знают про наш мир в гегелевском понимании этого Знания: всё действительно – разумно. Если нет Разума где-то, значит, эта неверландия не существует. Вы не рассказывайте мне про Китай, вы скажите про коэффициенты исчислений риска. Перестаньте говорить об Индии без рационального объяснения, сколько вы хотите получить на игре акциями индийских компаний! И, наконец, хватит говорить о конце Америки, когда национальные предприятия и компании всего мира мечтают получить американских пенсионеров в качестве своих акционеров и инвесторов.

И наоборот. Нам нужно понять эту новую инженерию, этот новый механизм управления миром. Нам нужно осмыслить эти новые формы мышления о мире, которые американскому истеблишменту удалось навязать самой консервативной части населения страны. Нам необходимо помыслить этот сплав двух утопий: общества потребления и информационного социума «новой волны».

АМЕРИКАНСКИЕ ПЕНСИОНЕРЫ ПРОТИВ МОЛОДЫХ ИСЛАМИСТОВ

Америка предлагает свои формы управления миром. Это внешнее финансовое управление со всей предполагаемой сложной архитектоникой. Последнее является ответом на «цветные» или «бархатные» революции. Мы, русские, понимаем перспективы европейских и мусульманских стратегий, уже знаем, в чем их сила и слабость. Там, за океаном, в стране, имеющей общую границу лишь с двумя дружественными соседями, создается новый рецепт миропорядка. Полностью толерантный к религиозным чувствам верующих – урок 11 сентября про-своему понят. Неизменно галантный к уходящим и приходящим режимам во время революций – правящие кланы, как и оппозиционные группы, американцев не особо интересуют. Неземоциональный, мало способный сопереживать участникам уличных протестов и религиозных обрядов, но вызывающий на контакт тех, кто готов стать Игроком Разума, кто готов разделить Договор нового Левиафана.

В качестве характеристик такого мышления можно обозначить дистрибутивность – не объекту приписывается знание, но знание о мире распределяется по всему миру по определенным законам. Примерно так мыслили мир древние индусы, говоря о распределенном Атмане. Вторая характеристика

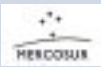
– создание «мыслительных площадок», топов умственной интенсивности как метод. К определенной вехе «подтягивается» мыслительный инструментарий, эффективность которого не в глубине, но в скорости. Мне такая методология напомнила стоиков с их концентрацией Судьбы в религиозный период времени. И, конечно, перед нами изощренная семиотика, инженерия знаков и символов и связей между ними как стиль нового имперского мышления США. Заметим, что само усложнение «мировой шахматной доски» усиливает позиции «мыслителей», этих новых стоиков, и ослабляет формулу власти, основанную на социальной и религиозной страстности и унификации молодых исламистов и европейских революционеров; на клановости и светских технологиях новых аристократов Европы и России.

ПРЕЗИДЕНТСКИЕ ВЕХИ

Не думаю, что мы избежим ответа на вызовы нового мышления, новой формулы власти.

Мы уже начали сталкиваться с ними в российской политике. Как бы подтверждая мнение Лилии Шевцовой (Московский центр Карнеги) о «несимметричном» взаимовлиянии Запада и России, наша элита осваивает этот новый инструментарий. Дистрибутивность мышления и изощренную семиотику мы уже видели. Приватизация путем создания «Байкалфинансгрупп», влияние на внешнюю политику за счет каких-то «Росукрэнерго», поиск партнерства через цепочку контрактов и проектов (Северо-Европейский газопровод), «оффшорная оболочка» для государственных махинаций – все эти моменты как бы дают понятие: элита осваивает американские методики, тренируясь на собственном народе. Власть уже мыслит похожим образом – дело за малым: заключить контракт во имя американских пенсионеров. Это сможет гарантировать и «преемственность курса», и включенность в мировые процессы после 2008 года.

В США тоже все ждут 2008 года – своих президентских выборов. Как говорят, выборов между новым курсом «Америка для американцев» и продолжением курса «Нового мирового порядка». Но у американцев в любом случае будет победа нации – страна в накладе не останется. Эта акционерная лихорадка, эта активность старичков – страховка от смены внешнеполитического курса. От резких изменений. Эти «мыслители» в потертых джинсах и трубках у горла – гарант выживания и процветания страны трампов, баффетов и кока-колы. В любом случае, как бы ни звучала формулировка повестки следующего президента США, что бы ни декларировалось, американцы не уйдут с позиций мирового лидера и «внешнего управленца». До тех пор, пока не иссякнет активность пенсионеров, съезжающих на мани-шоу. ■





Роман Александрович ПУГАЧЁВ – директор «WRC Trade»

Только бизнес – ничего личного

Справка ВЭС:

«WRC Trade» – международная компания, специализирующаяся в сфере международной торговли, экспортно-импортной деятельности, логистики, вывоза товаров на зарубежные рынки. ■

Моя поездка на крупнейший в мире ежегодный слет инвесторов World Money Show Orlando позволила увидеть и собственный, и весь российский бизнес несколько со стороны. Сделанные мною выводы могут быть интересны многим российским предпринимателям.

Цель поездки заключалась в проверке на инвестиционную привлекательность торговой компании «WRC Trade», созданной совместно с World Russian Club в рамках программ развития международных связей IISDP. Презентация для американских и российских инвесторов, приехавших на World Money Show, состоялась в предложении участвовать в акционерной компании, опирающейся на сеть представительств по всему миру.

Необходимость такой международной компании назрела давно. После ликвидации «Внешторга» товарная форма внешнеэкономической деятельности России оказалась парализована нефтегазовым экспортом и приобрела подавляющую импортную направленность. Единичные выходы российских предпринимателей на западный рынок больше связаны с поиском инвесторов, чем с продажей российских товаров.

Поиск инвесторов происходит по одной схеме – мол, возьмем деньги, построим завод, начнем что-нибудь выпускать, продадим и вернем долги. Увы, мировой рынок давно не интересуется производством. Мировой рынок интересуют только потребительские свойства произведенной или готовящейся к производству продукции. Деньги приходят от инвесторов под эти потребительские

свойства при условии, что они значительно опережают известные образцы, удовлетворяют или создают новые потребности.

Потенциальных мировых товаров в России более чем достаточно. Произведенных в достаточном количестве российских товаров на мировом рынке практически нет. Парадокс, и создан он либо искусственно по злой воле, либо по недомыслию, неправильной государственной экономической политикой.

Задача «WRC Trade» – развернуть международный бизнес на организацию потока экспортных товаров и услуг из России.

Под развитие этого проекта сегодня сложились все условия. Немногие российские предприниматели, которые решаются выйти на мировой рынок с готовыми товарами, с удивлением обнаруживают, что пресловутая конкуренция – это жупел российских экономистов. Мировой рынок потребляет практически всё. Проблема оказывается не в мировом рынке, а в нас и нашей национальной экономической политике, перевернувшей всё с ног на голову и вдалбливающей предпринимателям о сложностях мировой торговли.

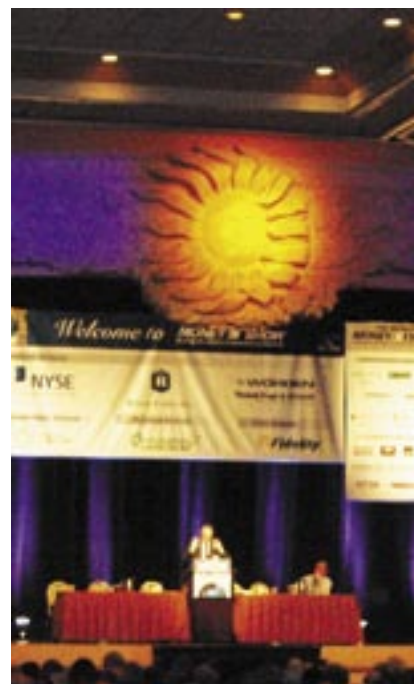
В результате большинство даже не пробует делать бизнес за рубежом. Получается – как в известном анекдоте: «Стоит верующий на коленях в храме и клянчит: – Господи! Я двадцать лет прошу тебя послать мне выигрыш на лотерейный билет, почему ты меня не слышишь, вера моя иссякает! – Наконец, небеса разверзлись, оттуда выглядывает возмущенный Бог и говорит: – Ты лотерейный билет хоть раз купи!».

«WRC Trade» – это тот самый лотерейный билет, который позволит снять российских предпринимателей не только поучаствовать в розыгрыше мировых бизнес-призов, но и выиграть успех и деньги. По крайней мере, американские бизнесмены проявили огромный интерес к деятельности новой компании. Были достигнуты соглашения о проведении совместных торговых операций по поставке

российских товаров в США и, соответственно, американских – в Россию.

Учитывая, что новая компания «WRC Trade» опирается на мировую инфраструктуру WRC, – перспективы стали вырисовываться серьезные. Суть в том, что основной акционерный капитал – это возможности инфраструктуры русскоязычных диаспор, клубов и общин во всем мире. Пока системы нет – она ничего и не стоит. С момента ее создания и наращивания инфраструктуры – цена акций растет в геометрической прогрессии.

«WRC Trade» приглашает российских предпринимателей не платить деньги за услуги посредников, а вкладывать деньги в собственное развитие, становясь акционерами и совладельцами одной из самых перспективных компаний в мире. ■



Прямые инвестиции в развивающиеся рынки: Россия, Индия, Китай

Международный Совет Институциональных Инвесторов при поддержке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и ведущей международной компании по прямым инвестициям – Тихоокеанской Корпоративной Группы (Pacific Corporate Group) проводит международную конференцию на тему «Прямые инвестиции в развивающиеся рынки: Россия, Индия, Китай» (Emerging Markets Private Equity Conference – EMPEC). Конференция состоится в центре международной торговли в Москве с 29–30 мая 2006 года.

Вследствие динамичного процесса глобализации финансовой индустрии, в частности в секторе прямых инвестиций, а также благодаря впечатляющим темпам экономического развития крупнейших развивающихся стран поток западных инвестиций в эти рынки за последнее время значительно возрос. Три государства – Россия, Индия и Китай – благодаря размерам территорий, численности населения и, что более важно, огромным возможностям для успешного вложения капитала стали столпами интеграции развивающихся рынков в мировую экономику. В 1998 году, будучи премьер-министром Российской Федерации, Евгений Максимович Примаков провозгласил идею создания стратегического альянса между Россией, Индией и Китаем на основе долгосрочного взаимовыгодного партнерства для обеспечения устойчивого экономического роста развивающихся рынков. Сегодня, восемь лет спустя, альянс Россия-Индия-Китай приобрел реальные контуры и, стремительно развиваясь, становится значимой частью мировой экономики.

Как глобальный консолидатор усилий по привлечению капитала в развивающиеся рынки, Международный Совет Институциональных Инвесторов организует Конференцию EMPEC для того, чтобы заложить основу для институциональных прямых и венчурных инвестиций в Россию, Индию и Китай. За прошедшие несколько лет в этих государствах был принят ряд нормативно-правовых актов, способствующих повышению привлекательности прямых и венчурных инвестиций в эти рынки. Учитывая создавшиеся благоприятные условия, конференция EMPEC призвана сблизить интересы западных инвесторов с возможностями максимально эффективных вложений капитала для придания дополнительного импульса развитию экономических реформ в развивающихся рынках.

Основной целью конференции является предоставление участникам возможности получения профессиональных знаний и практи-

ческой информации о передовом опыте работы ведущих мировых компаний в области прямого инвестирования, а также установление деловых взаимоотношений с экономическими и политическими элитами стран с развитой и развивающейся экономикой.

Впервые в России планируется выступление представителя крупнейшего институционального инвестора США, CalPERS (California Public Employees' Retirement System), вложившего более 26 миллиардов долларов США в фонды прямого и венчурного инвестирования по всему миру.

Международный Совет Институциональных Инвесторов выражает уверенность, что конференция станет важным ежегодным событием для всех заинтересованных сторон.

До встречи на EMPEC! ■

Специально для читателей EER Magazine, предоставляется скидка в размере \$100.

Для получения скидки обращаться в редакцию журнала: 8 (495) 248-20-85.

Подробнее о конференции, участии и аккредитации можно узнать: телефон в России: +8.906.731.2121; телефон в США: +1.818.259.3283.

EMPEC 2006

Emerging Markets Private Equity Conference

Hosted By:

International Council of Institutional Investors

P.O. Box 254
La Jolla, CA 92038

Tel: +1-818-288-6686
Fax: +1-818-245-9329
info@empec.org
http://www.empec.org

Supported By:

MAY 29-30, 2006

MOSCOW, RUSSIA

Key Themes to Be Addressed Include:

Emerging Markets & Private Equity:

- Past, present, and future
- Financing Options
- Transparency, Legal Issues, and Regulatory Environments
- Private Capital Markets
- Finance & Banking
- Russia, India, China: Similarities, Differences, and Opportunities for Cooperation
- Investments in Technology: Venture Capital
- Pension reforms

Who Should Attend:

- General partners at private equity firms in emerging and developed markets
- Institutional investors in emerging and developed markets
- Partners from venture capital firms interested in expanding investments
- Emerging markets government officials interested in promoting investments
- Banks, financial institutions, and emerging conglomerates
- Private Sector (entrepreneurs, medium, and large-scale businesses)
- Growing technology companies seeking additional capital inflow
- Professional law firms, accountants, advisors, and consultants
- Academia members seeking to share ideas on the latest industry developments

Недвижимость — WRC

Недвижимость в Швейцарии

Интервью с создателем и владельцем проекта «Русская Швейцария» — Сергеем САНДЕРОМ

«ВЭС»: *Каковы, на ваш взгляд, самые перспективные и инвестиционно привлекательные направления деятельности в сфере недвижимости Швейцарии и других европейских странах?*

— Вы знаете, сегодня стало очень модным приобретать недвижимость за рубежом. Тенденция эта растет из года в год во многом благодаря росту благосостояния части наших соотечественников, увеличившейся рекламе и прямым предложениям многих западных застройщиков и риэлторских компаний на российском рынке. Также этому способствует рост цен на недвижимость на внутреннем рынке, что сравнивает стоимость приобретения, скажем, квартиры в Москве и апартаментов на Кипре или в Испании.

К сожалению, большинство рекламных призывов звучит сегодня, как «Покупайте дом в Вале, будете здоровы!», и очень мало компаний предлагают вдумчивый подход с учетом индивидуальных потребностей клиента и долгосрочной перспективы.

А потребности бывают очень и очень разнообразны. К основным можно отнести, конечно же, приобретение недвижимости для отдыха. К этой категории относятся апартаменты и жилые дома в странах с хорошим климатом, обычно на берегу моря или в высокогорных районах, прекрасно подходящих для зимнего отдыха. Далее следуют инвестиционные возможности, когда приобретение недвижимости делается с целью последующего получения прибыли за счет при-

роста цен или аренды. Часто недвижимость приобретается для постоянного проживания в одной из западных стран. А также следует упомянуть возможность приобретения коммерческой недвижимости для создания или развития существующего бизнеса за рубежом, защиты активов, использования недвижимости в качестве обеспечения для получения финансирования и т.п.

И только правильно определив потребности клиента, можно говорить, какой вариант будет наиболее оптимальным в конкретной ситуации, а от общих выводов я бы воздержался.

«ВЭС»: *Что можно сказать об уровне цен и налогов на недвижимость в Швейцарии и других европейских странах?*

— Если говорить о Швейцарии, то существуют два налога, связанных с владением недвижимостью. Это земельный налог и налог на имущество. Ставки налогов зависят от кантона (области), в котором располагается объект недвижимости. В среднем налог на имущество составляет 0,3–0,5 %.

Цены очень сильно отличаются и зависят от множества факторов: вид объекта, расположение, кантон, прилегающая инфраструктура, возраст дома и т.п. Поэтому лучше воспользоваться специальными сайтами в сети интернет, типа www.homegate.ch или www.comparis.ch, чтобы определиться с рыночной стоимостью объектов.

«ВЭС»: *Каковы особенности приобретения недвижимости в Швейцарии и других европейских странах иностранными гражданами?*

— Прежде всего нужно учитывать местное законодательство и правоспособность

иностранного гражданина при осуществлении сделок с недвижимостью. Так, в Швейцарии иностранные граждане имеют право приобретать жилую недвижимость только в отдельных районах или только для личного использования, при наличии разрешения на пребывание в стране.

Также стоит учитывать, что приобретение недвижимости зачастую не дает права на получение разрешения на пребывание, а только туристической визы. Поэтому, приобретая дом или апартаменты, например в Испании или Швейцарии, вам нужно быть готовыми постоянно получать въездную визу.

Очень часто забывают налоговые последствия приобретения недвижимости и проживания за рубежом. В соответствии с международным правом и законодательством отдельных стран при соблюдении определенных условий иностранный гражданин может быть признан налоговым резидентом в этой стране и будет обязан уплачивать подоходный налог со всех своих доходов по всему миру, ставки которых во многих западных странах гораздо выше либеральных российских 13 %.

«ВЭС»: *Какова доходность инвестиций в объекты недвижимости в Швейцарии и других европейских странах?*

* на этапе строительства;

* вторичный рынок?

— Оценить доходность на этапе строительства в Швейцарии и других странах достаточно сложно. В Швейцарии при строительстве жилых комплексов существуют ограничения на участие в строительных компаниях иностранного капитала. Также

нужно учитывать расходы на получение и согласование строительных разрешений, получение участка и т.п. Я воздержусь от общих выводов на этот счет.

Если говорить о вторичном рынке недвижимости в Швейцарии, то здесь средняя доходность «брутто» составляет 5,5–7,5 %. Хотя доходность «нетто» может быть и выше и достигать 10–14 %. Все зависит от возраста здания, места расположения, арендаторов, расходов на управление, доли личного капитала, условий ипотеки и т.д.

Строительные компании Кипра и Испании сейчас активно предлагают приобретение апартаментов с гарантированной прибылью в размере, например, 10 %. Это достигается за счет заключения договора, по которому вы имеете право пользоваться принадлежащей вам недвижимостью определенное время в году, а все остальное время она находится под управлением стро-

ительной компании. За счет централизации управления и оптимизации расходов они и предлагают подобные ставки. Подобные варианты начинают пользоваться все большей популярностью, но здесь нужно обязательно учитывать риск, связанный с возможностью банкротства строительной компании.

И, конечно, рекламные лозунги не всегда могут соответствовать действительности. Если компания заявляет, что, по статистике, рост стоимости недвижимости за год составил xx %, и поэтому именно сейчас очень выгодно приобрести недвижимость, это еще не означает, что вы получите xx % прибыли. Рыночные колебания могут существенно отличаться от статистики, может просто не быть продавца, или на поездки за рубеж, консультации и управление недвижимостью вы потратите больше денег, чем зарабатываете. Подобный риск также необходимо учитывать!

«ВЭС»: *Чем, на ваш взгляд, могут быть привлекательны Швейцария и другие европейские страны для покупателей недвижимости и инвесторов?*

— Экономическая стабильность многих стран, право частной собственности на землю и имущество, которое реально защищается законом на протяжении 100 и более лет, хороший климат, развитая инфраструктура, ощущение безопасности.

«ВЭС»: *Заинтересована ли ваша компания в зарубежных партнерах и привлечении иностранных покупателей недвижимости и инвесторов в объекты недвижимости?*

— Да, конечно, занимаясь оказанием информационных и юридических услуг по различным вопросам деятельности за рубежом, я заинтересован в работе с перспективными покупателями недвижимости и инвесторами. ■

Недвижимость в Испании



Агентство по продаже недвижимости ROMAR MARESME S.L. с 2000 года занимается риэлторской деятельностью на побережье ALT MARESME. Почти 90 % наших клиентов — это каталонцы и испанцы из Мадрида, много немцев и голландцев, побережье давно приглянулось многим иностранцам. Мы новички на рынке недвижимости России, Украины и других русскоязычных стран СНГ и очень хотим, чтобы о нас узнали.

Если вы решили приобрести недвижимость за границей, а такая идея постоянно приходит в голову все большему числу российских бизнесменов, то идеальное место для вас — Каталония. Можно перечислить только несколько важных причин, почему это стоит делать здесь. При покупке жилья за границей очень важно не ошибиться в выборе страны.

В Европе немного стран с хорошим климатом и уровнем жизни, где нас, русских, еще любят или, на худой конец, не выделяют. В Германии и Франции нас не любят. С вытекающими отсюда последствиями. В Греции, Португалии, на Кипре и в Италии климат, качество жизни и строительства, условия ипотечного кредитования — хуже.

Испанцы по традиции относятся к нам хорошо, с симпатией, что уже очень важно. Перелет из Москвы в Барселону займет четыре часа при наличии более 40 чартеров в неделю. Может быть, и хорошо в Канаде и Австралии, но туда на уик-энд не налеташься, да и просто по 10–18 часов в самолете провести не каждому под силу.

Итак, у нас здесь близко, тепло, недорого, и не смотрят на тебя, как на врага народа. Теперь о недвижимости. Исходя из вышеперечисленного, каталонская недвижимость ликвидна, постоянно растет в цене и является хорошим местом вложения средств. Здесь всегда будут берег Средиземного моря, от-

личный климат, европейский уровень жизни при умеренных ценах на продукты питания, строительные материалы и рабочую силу.

Стоимость квадратного метра нового жилья, в зависимости от вида недвижимости, колеблется от 2000 до 2500 долларов с отделкой

«под ключ», или готовое жилье в Каталонии, что на 10–15 % дороже, чем на юге Испании. Согласитесь, вполне приемлемые цены, к тому же мы говорим о побережье Средиземного моря, в глубинке они гораздо ниже. Очень удобна система ипотечного кредитования.





Объехав практически весь мир, мы можем вас заверить: нигде, кроме Испании, вам не дадут кредит под залог покупаемого жилья на 70 % стоимости под 5 % годовых на 30 лет только по предъявлению вашего паспорта.

В Германии, Франции, США вы будете месяц собирать бумаги из налоговых инспекций и характеристики из банков и с работы, где разве что нет пункта про деда на оккупированных территориях. Срок оформления кредита в Испании у вас займет 15 – 20 дней с оценкой тасадора (официальный оценщик, которого приглашает банк). Поэтому, оплатив половину стоимости жилья, очень не сложно просчитать рентабельность вашего вложения, зная, что за последние пять-семь лет рост цен на недвижимость в Испании составил не менее 12 – 15 % в год.

К сведению: банковский депозит в долларах в данный момент в Европе составляет 2 – 3 % годовых. Немаловажный вопрос легализации вашего пребывания в Испании. Наличие жилья дает право вам и вашей семье на годовую мультивизу. При желании решается и вопрос с видом на жительство. Но, исходя

из собственного опыта, скажем, что большого смысла в этом нет, если вы не собираетесь открывать свой бизнес в Испании или жить здесь более 180 дней в году. Теперь об открытии своего дела в Испании. Однозначно, это сделать легче, чем в других европейских странах.

Испанцы дадут возможность вам заработать, но, как и везде, — все зависит от вас. Здесь народ особенно не перерабатывает, поэтому, если не будете отдыхать в сиесту, с двух часов дня до пяти вечера, то ваши шансы на успех существенно увеличиваются. Только один совет — не открывайте русских ресторанов. Наши соотечественники их открывали десятками, а остались единицы. Ну не нравятся испанцам, как, впрочем, и иностранным туристам, пельмени, борщи, котлеты и холодцы! Покупать можно готовый бизнес, можно открывать свой новый, необязательно включать испанца в состав учредителей или, еще хуже, открывать на него фирму, работать по доверенности и вечно сомневаться (сами понимаете, в чем), хотя во многих странах это является условием при открытии фирмы. В данный момент лучшая зона для покупки жилья — это побережье Коста-дэль-Маресме.

Здесь, бесспорно, лучший в Испании климат и очень сбалансированное соотношение «цена-качество». Цена на любой вкус — от 100 тысяч до пяти миллионов долларов.

Здесь лучший природный ландшафт: сосны, пальмы, море — что может быть лучше? Растительность так влияет на климат, что жителям России только этот климат не дает эффекта переаклиматизации. Только там, где много растительности натуральной (в отличие от южного берега, где зелени много только на территории собственного сада, создание которого обойдется в сумму от 2000 до 20 000 долларов, а за садом, по улицам, — ничего), вам приятно будет проводить время на прогулках, на вас не будет действовать летняя жара, которая на юге Испании частенько бывает удушающей.

Здесь нет тропических ливней, как на юге Испании. Единственное отличие (не в лучшую сторону) от юга Испании — то, что море прогревается на месяц позже. В остальном — преимущества во всем, от природных достопримечательностей до культурных и исторических. Здесь приятно, нескучно и полезно вам и вашим детям. Самое дешевое жилье на юге, но только потому, что больше вы не заплатите, а когда увидите Каталонию, будете продавать там и перебираться сюда, и не только из-за природы или, точнее, из-за ее отсутствия.

Строительные нормы на юге совсем другие, что позволит строителям укладываться в меньшую себестоимость, то есть другая толщина стен, отсутствие отопления и многое другое. Выбирая вариант своего строительства на юге, сначала радуешься: как дешево

— и у тебя свой дом, но когда начинаешь выяснять, какая отделка входит в цену, начинаешь понимать, что с такой отделкой можно жить и в пещере, не тратя накопленных средств, а выяснив, сколько это будет стоить с кафелем и черепицей, расцветка которых тебя устраивает, с отоплением типа «калефаксион» (другое можно считать вообще не отоплением, а перегонем воздуха, пока включено и мотает счетчик), покрытием полов (мрамор или паркет), — вот тогда полезно вспомнить о ценах на недвижимость в более цивилизованном и красивом уголке Испании, так как цена выходит такая же, а бывает, — и выше (из-за отсутствия дешевых отделочных стройматериалов), чем дом около Барселоны.

А отопление в Испании необходимо. Здесь холодно, не со снегом, но как обычной поздней осенью, поэтому важны и отопление, и полы. Хотя многие говорят, что на севере Испании снег и промышленность, но это не так. Чем хороша прибрежная зона, так это тем, что здесь работает служба экологии. Снег бывает только в Пиренеях, что на границе с Андоррой, и на высоких горных точках.

Вредные химзаводы находятся в глубинке, они такие маленькие, что не представляют никакой опасности. Все основные материалы завозятся из других стран, но почему-то на юге они стоят дороже. Поэтому, выбирая недвижимость, нельзя рассчитывать на то, что если быстро купишь, то быстро и продашь. Выгодно продать можно по истечении какого-то времени. Цена на недвижимость в Каталонии зависит от удаленности от морского берега и крупных центральных городов. Это города Жерона, Барселона, Таррагона.

В них есть аэропорты, масса университетов, театров, музеев, развлекательных центров, это центр бизнеса всей Испании. Отсюда на выходные или на вечерний ужин можно съездить во Францию, на лыжные курорты в Андорру (беспошлинная зона, где товары стоят дешевле на 7 – 21 % в отличие от цен по всей Европе). Но самый прекрасный город — это Барселона. Его называют второй столицей Испании.

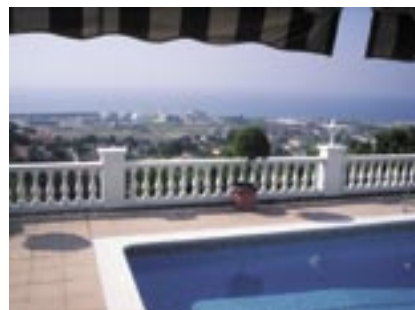
Если учесть, что первая столица находится совсем далеко от моря и там невозможно находиться летом, то Барселона — первый и единственный город, соединивший в себе все достоинства. Многие живут в пригороде, а работают или делают бизнес — в Барселоне. В этом городе постоянно проходят международные выставки, симпозиумы, здесь есть «Камера коммерсиаль», призванная давать консультации и оказывать помощь всем коммерсантам, здесь кипит жизнь и днем, и ночью.

Это сочетание старинной и современной архитектуры, фонтаны, в том числе поющий фонтан, на который приезжают посмотреть со всего мира. На этом побережье Каталонии несколько аквапарков, знаменитый развлека-

тельный Парк-Аventura (по типу «Диснейленда»), масса казино, боулингов, детских дневных и ночных игровых центров. Живя здесь, вы не будете скучать сами и не дадите соскучиться своим друзьям, которые к вам приедут в гости.

Идеальный вариант — строительство жилья крупной строительной компанией. Это гарантия качества, сроков, нормальной формы оплаты. То же касается и вилл, и квартир. Бывают интересные предложения и на вторичном рынке. Здесь всегда необходим опытный риэлтор: очень много подводных камней и тонкостей. Не всегда хорошая цена — синоним хорошей покупки. Бывает, выделяет столько проблем на ровном месте, что разбираться приходится годами.

Теперь вопрос, у кого покупать. Вернее, у кого покупать не стоит — у непрофессионалов. Профессионал никогда не скажет вам, что в таком-то городе или на таком-то побережье сейчас есть только один-два дома, правда, очень дорого, **НО МЫ ВАМ ПОМОЖЕМ ВЗЯТЬ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ**. Это первый признак того, что они заботятся не



о вас и ваших желаниях, а о величине своих комиссионных, которые берутся в зависимости от цены. В каждом городе продается и сдается масса объектов недвижимости, а фирм, продающих недвижимость, — от 50 до 1500. Но найти то, что придется по душе и соизмеримо с вашими возможностями, можно всегда, но это труд, это поиск по разным регионам, городам, встречи, осмотры, проверка документов и т.д. Можно быстро, но надо быть готовым к тому, что на месте сидеть не будешь, через пару-тройку месяцев найдешь лучше, но свое быстро не продашь.

Свое продается — это закон, но смотря что, за какую цену и за какой срок. Профессионал, которого заботит, чтобы клиент остался доволен и рекомендовал его своим знакомым, посоветует, стоит ли ему брать ипотечный кредит. Если клиент не тянет на оплату кредита, ему не будут предлагать то, что впоследствии неминуемо приведет к конфискации жилья банком. В Испании это делается так же просто и изощренно, как и получение кредита. Достаточно полгода не оплачивать ипотеку. Хотя такие случаи достаточно редки. Нормальное жилье всегда можно выгодно сдать в аренду, что покроет затраты на оплату кредита.

Думаем, что для начала мы вас убедили остановить свой выбор на покупке жилья в Испании.

Есть ли в испанской недвижимости минусы? Есть, и главный — все хорошее имеет свойство быстро заканчиваться. Хороших земельных участков с видом на море становится все меньше и меньше. Цены на жилье с каждым месяцем все выше и выше. А поэтому последний совет — не опоздайте.

Думаем, что любой человек, имеющий деньги, вправе сам решать, куда их лучше вкладывать и где ему лучше жить.

Так все-таки юг Испании или Каталония? Пустынные сопки или сосновые леса на побережье ALT MARESME? Отличия, конечно, есть. Вернее, не отличия, а преимущества. Одно из них — чудесный климат. Чудесный — не по сравнению с российским, тут все и так понятно, а по сравнению с климатом в Пиренеях вообще. В летние месяцы далеко не все туристические фирмы осмеляются предложить турне по более южным территориям Испании: жара стоит такая, что гулять, работать, да и вообще перемещаться в раскаленном воздухе можно только ночью.

Другое дело — Каталония: приятный влажный ветерок с моря навевает вам воспоминания о Кавказе, и, отослав положенную сиесту, вы смело можете совершить свой променад задолго до заката. Зима здесь теплая: 5 – 7°C ниже нуля, а лето, которое начинается в мае, хорошее и мягкое, с большим количеством солнечных дней.

Другой существенный момент — экономическая «продвинутость» Каталонии: вклад



этой автономной области в благоденствие всей Испании составляет 20 %, при том, что регион занимает всего лишь 6 % от всей территории страны, и его жителями являются 15 % населения государства.

Каталония исторически развивалась иначе, чем вся Испания. Причиной тому служила некая географическая обособленность посредством Пиренеев и близость Франции, которая в Средние века помогла Каталонии обрести независимость, тогда как прочая Испания еще довольно долго томилась под гнетом мавров. Здесь свой язык — каталонский (тогда как государственный язык Испании — кастильский), свое правительство, своя история и свои национальные герои. Что еще нужно, чтобы почувствовать собственную «самость»?

Известный любому дошкольнику Христофор Колумб отправился в свое знаменитое плавание именно от берегов Барселоны. Она же является столицей Каталонии и вполне заслуживает более пристального внимания. И прежде чем мы соприкоснемся с барселонскими красотами, заметим, что в Каталонии

есть еще три провинции – Жерона, Лерида и Таррагона, столь же привлекательные по красоте ландшафтов и заселенные такими же радушными и тактичными людьми.

ГОРОД ГАУДИ

На всей планете сегодняшняя Барселона воспринимается как место, где жил и работал величайший архитектор – Антонио Гауди. «Архитектура – это распределение света», «В природе нет прямых линий», «Природа не бывает одноцветной» – вот несколько правил, по которым творил гениальный Гауди. Его архитектурные сооружения необычайно органичны: плавные линии, закругленные плоскости, причудливые украшения, немислимой красоты решетки и балконы.

Гений на грани безумия, работавший с неповторимым самозабвением, живущий на строительной площадке своего лучшего и, к сожалению, незаконченного строения – храма Саградо Фамилья – буквально создал город. Конечно же, великий архитектор не мог построить всю Барселону, но он задал определенный стиль, поднял планку, на которую равнялись и равняются, и в целом город получился красивым и необычным.

Не потому ли недвижимость в Барселоне довольно бойко продается и покупается? Цены на нее зависят прежде всего от удаленности от центра, от вида, открывающегося из окна, и близости к морю.

К несомненным достоинствам барселонской недвижимости относятся многообразие архитектурных решений и европейское качество построек.

Итак, о ценах. Самая дешевая односпальная квартира («студио», или маленькая, по-нашему, однокомнатная квартира) стоит 75 тысяч долларов, с видом на море – на 10 тысяч долларов дороже. Двухспальная – от 90 тысяч долларов и выше, трехспальная – от 100 тысяч долларов

ЕСЛИ ВЫ НЕ САЛЬВАДОР ДАЛИ

Известный факт: великий художник, уроженец Каталонии Сальвадор Дали был не в ладах с математикой. Правое полушарие гения, ответственное за восприятие логической информации, различных формул и мудреных математических наименований, отказывалось ему служить. Возможно, по причине неприятия арифметики Дали терпеть не мог налоги, так что городские власти города Фигейреса (135 километров от Барселоны в сторону Франции), где родился, учился, прожил большую часть жизни и умер безумствующий каталонец, в конце концов освободили его от налогов, а он за это оставил городу свое творческое наследие, создав «Театр-музей Сальвадора Дали».

Вряд ли сегодняшние власти Каталонии пойдут повторно на такой поступок, даже

если вся ваша семья, вооружившись мольбертами, кистями и красками, возьмется организовывать музей в любом из здешних городков. А коль такому не бывать, вам придется платить налог на приобретенное имущество. Ежегодный каталонский налог на недвижимость обычно взимается в совокупности с налогом «на доходы за предлагаемую аренду» и в сумме составляет 0,7 % кадастровой стоимости. Все услуги коммунальной службы фиксируются счетчиками. Киловатт электроэнергии стоит 0,13 доллара; вода – 0,6 доллара за кубометр, пользование телефоном (его установка оценивается в 235 долларов) обойдется примерно в 25 долларов в месяц. Но даже если вы совсем не пользуетесь ни электричеством, ни телефоном, ни водой, платить за все это придется некий минимум – примерно 50 долларов.

Если вам очень повезло, и в вашем доме есть бассейн и сад, надо будет заплатить за их обслуживание еще примерно 400 – 800 долларов в год. Владелец отдельно стоящего домика может содержать садовника, выплачивая ему 200 долларов в месяц.

Остается добавить: можно по-разному относиться к творчеству Дали, музей которого, к слову, и поныне является одним из самых посещаемых туристами мест в Испании; можно понимать или не понимать его картины, но догадаться, почему он не любил налоги, в принципе, не так уж сложно...

КАТАЛОНИЯ НАВСЕГДА

Приобрести себе в Каталонии бунгало, мезонетто или студио и стать гражданином Испании – не одно и то же. А гражданство испанское – вещь заманчивая: Шенгенская зона – это безвизовый въезд практически в любую страну Европы, трудоустройство там же, то есть на всей шенгенской территории, это прочие преимущества объединенной Европы.

Итак, сначала вы приобрели недвижимость. Можно не покупать готовое жилье, а инвестировать в строительство. Не пройдет и года, как вы станете владельцем абсолютно нового жилья (для многих это радикальный момент), сократив при этом свои расходы процентов на 12.

Став хозяином тех или иных квадратных метров, вы приобретаете годовую мультивизу и можете жить на своей вилле по 90 дней в каждом из двух полугодий. Если за год вы не передумали владеть жильем в Каталонии и не продали его, нужно документально подтвердить факт того, что ваши метры остались при вас, после чего продлить визу еще на год (эта спецмера введена после неоднократных прецедентов с продажей недвижимого имущества сразу после получения визы).

В принципе, 180 дней в году на Пиренейском полуострове – не так уж мало. Но есть возможность продлить себе это удовольствие, оформив вид на жительство. Более комфорт-

ный путь – сделаться инвестором. Сумма при этом нужна «пустяковая» – 150 тысяч долларов позволят вам считаться отцом каталонской экономики и получить искомое.

Однако вид на жительство опять-таки не есть гражданство. Стать гражданином вы сможете после девяти лет проживания в стране (сроки по мультивизам не учитываются). Те, у кого нет сил ждать, ищут всевозможные лазейки. Достойные последователи Остапа Бендера отправляются в Аргентину или в любую сопредельную латиноамериканскую страну, где получают местный паспорт и возвращаются в Испанию не гражданами европейских государств, а жителями бывших испанских колоний, за что их «пропускают» практически «без очереди» к получению испанского гражданства: всего два года – и вы уже испанец...

Если вы хотите получить полное представление о предложениях на рынке каталонской недвижимости, если вас интересует вторичный рынок жилья, а не только строящиеся объекты, если вам нужны персональный сервис, внимание и огромное количество информации, – добро пожаловать на сайт компании ROMAR.

Даже если вы пока еще не покупатель, просто узнайте побольше о побережье ALT MARESME, это всего лишь в 55 километрах от Барселоны; на сайте вы найдете обширную информацию о городах Calella, Pineda de Mar, Santa-Susanna, Malgrat de Mar. Здесь можно не только познакомиться с экономикой, политикой и законодательством Каталонии, но и узнать о древних легендах, искусстве и даже обычаях. Можно скачать и просмотреть слайд-шоу с искрометной испанской музыкой и проконсультироваться по всем вопросам в он-лайн.

Сайт компании на испанском языке: <http://www.romarasesores.com>

Сайт компании на русском языке: <http://www.fincasromar.com>

Наша фирма является представителем ваших интересов в сфере покупки недвижимости, вида на жительство, по многим другим вопросам, с которыми вам придется столкнуться и после приобретения недвижимости. Мы не оставляем наших клиентов и в дальнейшем: оформляем детей в школу и садик, оформляем контракты на свет, газ и воду, подключаем интернет, устанавливаем антенны и делаем многое другое из того, что помогает людям адаптироваться на новом месте. Мы работаем по всему побережью ALT MARESME.

Вложение денег в испанскую недвижимость – это надежное сохранение и приумножение ваших капиталов. Это то светлое будущее, о котором так долго мечтали многие и которое мы поможем вам реализовать в этой солнечной и гостеприимной стране. Удачи! ■

Недвижимость в США

Какова схема покупки недвижимости в Америке и ее оформления в собственность?

После выбора подходящего вам объекта недвижимости вы подписываете договор с агентом недвижимости на предоставление агентского сервиса. Составляется предварительный контракт купли-продажи, в котором, в том числе, указываются условия и способ оплаты. Производятся переговоры с агентом продавца об условиях приобретения. При подписании контракта покупатель выплачивает на отдельный счет небольшой процент от стоимости недвижимости (escrow deposit), показывая серьезность своих намерений и резервируя объект сделки за собой. В случае покупки новой недвижимости – это 10 %. Далее начинается процесс проверки документов на недвижимость и различные виды инспектирования самой недвижимости. Вы можете получить любые дополнительные данные о приобретаемой собственности. В случае покупки с помощью ипотечного кредита оформляется необходимое финансирование.

Весь процесс приобретения недвижимости и оформления ее в собственность обычно занимает от одного до двух месяцев и осуществляется через уполномоченную организацию, которая контролирует всю сделку, проверяет документы, хранит депозиты и в назначенный день вручает вам подписанный договор о купле-продаже, а также страховой полис. Вы вносите оставшуюся сумму денег и становитесь полноправным владельцем.

Какие дополнительные расходы будут при покупке недвижимости?

При проведении сделки по приобретению недвижимости покупателем оплачивается closing cost – обязательные расходы по закрытию сделки и оформлению недвижимости в собственность. Эти расходы обычно составляют от 3 до 5 % от общей стоимости недвижимости (в зависимости от месторасположения самой недвижимости, округа). В closing costs входит оплата



в различные государственные инстанции по оформлению собственности, в инспекцию недвижимости, плата за определение юридической чистоты сделки, страховка, комиссия title company.

Гарантирует ли мне покупка недвижимости в США получение визы?

Российские граждане, подавшие документы на визу в США, рассматриваются американским консульством как потенциальные иммигранты, звучит не очень приятно, но это факт. Сотрудник американского консульства, принимая решение о выдаче/отказе в визе, обратит внимание на факты, которые убедят его, что вы вернетесь назад в Россию. Владение недвижимостью в США не является одним из них. И наоборот, положительную роль при получении визы сыграет наличие в России семьи, детей, бизнеса.

Налог на недвижимость

Налог на недвижимость составляет 2 % в год. Базой этого налога является так называемое assessed value – значение, устанавливаемое правительством. Этот параметр ниже реальной рыночной стоимости недвижимости примерно на 25 %.

Maintenance fee

Платежи по обслуживанию недвижимости. Можно назвать это по-русски коммунальными платежами, хотя это понятие более обширное, включает часто, помимо совокупности платежей за жилье, также и страховку, платежи за пользование услугами кондоминиума (парковка, бассейн). К примеру, для квартиры стоимостью 400 тысяч долларов (две спальни, вид на океан, город Авентура) maintenance fee в 2004 году составили 563 доллара в месяц. В них входит страховка, которая возместит все убытки, связанные в том числе с природными явлениями.

Доход от аренды

Стоит ориентироваться на доход в среднем 8–13 % в год от стоимости объекта, без учета maintenance fee и платежей по кредиту (если он используется).



Досрочное закрытие кредита

Многие покупают недвижимость с использованием кредита. К примеру, при покупке с целью дальнейшей продажи через несколько лет кредит оформляют на длительный срок, чтобы уменьшить ежемесячные отчисления. При продаже недвижимости производят досрочное закрытие кредита. При этом банк может удержать незначительную комиссию prepayment penalty. Планируя свои действия заранее, при составлении кредитного договора можно настоять на исключении prepayment penalty из него.

Не нашли необходимого города в поисковой форме?

Напишите нам письмо, можно через форму на сайте. Укажите желаемый город и параметры недвижимости (цену, тип, расположение). Мы вышлем вам наши предложения по электронной почте. ■

Тел. +1-201-486-29-45





Франклин КАСТРА —
директор Natal Real Estate

Недвижимость в Бразилии

Бразилия — это самая быстроразвивающаяся страна в Латинской Америке. Объединенная Республика Бразилия состоит из 27 штатов и 5600 муниципальных районов. Общее население составляет 180 миллионов жителей. Рост валового национального продукта в 2005 году составил 2,5 %, и прогноз на 2006-й — 4,5 %. Другими словами, Бразилия сегодня — это страна с эффективной экономикой, сбалансированной системой индивидуального и корпоративного подоходного налога и активным социальным партнерством населения и властных структур.

Бразилия — это высокое качество жизни, почти 360 дней солнца, чистый воздух, много пляжей, образование, стабильность, инвестиционная безопасность и большие возможности.

Для инвесторов открыты большие возможности в частном секторе по созданию совместных предприятий. Для средних и небольших инвесторов лучший бизнес — недвижимость. Этот рынок всегда будет надежным вложением капитала с гарантируемым возвратом.

Иностранцы освобождены от правительственных налогов, касающихся инвестиций в приобретение зданий в Бразилии. Но в случае, если в будущем инвестор захочет продать здание, то ему придется платить налог на существующую прибыль между стоимостью покупки и стоимостью продажи.

Однако если здание покупать в начале строительства и оплачивать его во время

строительства, инвестор имеет начальную гарантию стоимости, включенную в проект и строительство, которая больше, чем та стоимость, которую клиент первоначально платит, что гарантируется бразильским законом, который защищает покупателя.

Цены на недвижимость в Бразилии продолжают расти. Поскольку спрос увеличивается, что происходит в настоящее время, цены будут повышаться естественным образом. Например, если в 2003-м средняя



цена квадратного метра была 700 долларов, то сегодня в том же самом районе она составляет 1200 долларов за квадратный метр. Увеличение стоимости уже достигает 71 % за два года. Превосходная финансовая скорость.

Приобретая недвижимость в Бразилии, важно знать следующее: у кого покупается здание или участок; кто собирается строить; время строительства; качество юридической документации. Действительно ли имеется патент для строительства? Закон 4.591/64 обеспечивает защиту покупателя и продавца. Кодекс защиты потребителя — закон № 8.078/90 — был введен в марте 1991 года, чтобы защитить покупателя. Помимо других вопросов, Кодекс признает, что покупатель чрезвычайно уязвим при рыночных условиях, и гарантирует, что правительство будет эффективно его защищать. Эта норма закона действительна как для бразильцев, так и для иностранцев.

Natal Real Estate на рынке недвижимости — 15 лет. Мы продали недавно 360 квартир за 45 дней, что очевидно доказывает наши возможности. Мы завоевываем клиентов во всем мире благодаря серьезному подходу к бизнесу и профессиональной ответственности. У нас есть хорошие деловые предложения инвесторам, которые хотят работать в Бразилии. Мы оправдываем ожидания! Мы знаем действительность рынка и многое можем предложить инвесторам любой национальности.

Бразилия — страна будущего и одна из грядущих мировых держав. ■

WE HAVE FOUND WHERE THE SUN LIVES AND WE ARE GOING TO TELL JUST FOR YOU.

VILLA DEL SOL

HOME SERVICE

THE sun lives in Brazil, the land of soccer and the most beautiful beaches. You can guarantee your place to live or invest in one of the Brazil's most famous, outstanding beaches: Ponta Negra Beach in Natal, Northeast coast of Brazil.

* Under consulting illustrations only

- 4 unit options
- All units with balcony overlooking sea
- Swimming pool for adults and kids
- Coffee Shop, bar, kitchen and lobby
- Playground and sunroom
- Security system
- Rotation parking
- Central Building Management Service
- Exterior finishing in glass and ceramic
- Furniture optional*
- High-speed internet*

THE MOST VALUABLE AREA IN TOWN. EXCELLENT INVESTMENT FOR FUTURE PROFITS.

Information and Sales

NATAL REAL ESTATE

+46(0)8 761 81 81

www.natalrealestate.com | tiilionen@swipnet.se



Русские клубы — о проблемах выхода русских бизнесменов на международные рынки

1. КАКОВЫ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, САМЫЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА?
 - КОНКРЕТНО ВАШЕЙ ДИАСПОРЫ И СТРАНЫ ПРОЖИВАНИЯ.
 - ДЛЯ РУССКИХ ДИАСПОР В ЦЕЛОМ.
2. ПРИВЕДИТЕ УДАЧНЫЕ ПРИМЕРЫ ВЕДЕНИЯ РУССКОГО БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ:
 - В ВИДЕ ЭКСПАНСИИ РОССИЙСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ;
 - ОРГАНИЗОВАННОГО РУССКИМ СООБЩЕСТВОМ.
3. КАКИЕ НЕУДАЧНЫЕ ПРИМЕРЫ ВЫХОДА НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ВАМ ИЗВЕСТНЫ?
4. СФОРМУЛИРУЙТЕ ОБРАЗ РУССКОГО БИЗНЕСМЕНА XXI ВЕКА И СТЕРЕОТИПЫ ЕГО ВОСПРИЯТИЯ В ВАШЕЙ СТРАНЕ.



Доктор Сергей БЕРГМАН, Голландия, газета «Новости Бенилюкса»

1. В нашем регионе (Бельгия, Голландия и Люксембург) русская диаспора рассредоточена по всей территории, и, несмотря на то, что здесь есть и русские магазины, и газеты, и рестораны и все такое прочее, большинство людей, которые здесь живут, не связывают свой бизнес с Россией или, как мы говорим, «русским бизнесом».

Если вас интересует бизнес, связанный с Россией (СНГ), то в этом отношении на первое место можно поставить приобретение (россиянами) недвижимого имущества, оказание всевозможных юридических услуг, тор-

говлю и, пожалуй, еще организацию культурных мероприятий (концерты с российскими звездами, творческие вечера и т.п.). На этом «русский бизнес» заканчивается.

Самыми перспективными, обоюдовыгодными и привлекательными инвестиционными проектами я бы назвал инвестиции россиян в недвижимость в Голландии или открытие здесь собственного бизнеса.

2. Почитайте в интернете о сети супермаркетов «Пятерочка». Эта информация доступна и общеизвестна. Они зарегистрирова-

ны как голландское предприятие, и все свои финансовые дела ведут отсюда, и, по-моему, правильно делают.

3-4. Чаще всего русские бизнесмены за границей делятся на две категории.

Категория первая. Безумное выражение лица человека, впервые выехавшего за границу, но всячески старающегося скрыть это от окружающих. Отсюда и развязное поведение, и русский сленг в общественных местах, и растопыренные пальцы, и неумение вести себя, и незнание элементарных норм поведения.



Вторая категория. Суетливый, но очень хорошо одетый мужчина лет 50, за ним идет жена, путаясь в мехах, и двое бестолковых ребятишек, постоянно орущих «папа, папа». Все тащат миллион пакетов, в которых все самое дорогое — от нижнего белья до детских игрушек. Самые дорогие гостиницы, безвкусные, огромные бриллианты в ушах, золотые часы Rolex и огромные чаевые — визитная карточка российского бизнесмена XXI века.



Сергей ПЕТРОВСОВ, президент ассоциации «Европейское русское сообщество»

С сожалением могу констатировать, что экономика русской диаспоры в Бельгии является сегодня тегга incognita для многих. По разным причинам, но еще и потому, что в Бельгии крупный российский бизнес пока никак не представлен.

Ситуация может измениться в случае реализации проекта строительства крупного газохранилища, и тогда, безусловно, и в экономической области станет востребован потенциал русской диаспоры, который сегодня прирастает в основном культурно-просветительской деятельностью.

1. Самым перспективным и инвестиционно привлекательным направлением бизнеса в Бельгии, как и в целом в Европе, является топливно-энергетический комплекс. Для русских интересно работать в «родных» компаниях, так же, как для российских компаний выгодно иметь русскоговорящих, но уже адаптированных и обученных в Европе сотрудников.

2-3. См. предупреждение к моим ответам.

4. Это еще одна печальная страница. К сожалению, образ бизнесмена из России в Бельгии по-прежнему ассоциируется с полугебальными средствами обогащения.



Сергей САНДЕР — юрист-международник, консультант, создатель и владелец проекта «Русская Швейцария». Автор публикаций, среди которых: «Альтернатива. Ипотека в Европе», «Совет. Для чего открывать компанию в Европе?», «Знакомство. Private Banking in Switzerland», «Мнение. Подводные камни инвестиций за рубежом». Ведущий семинаров: «Бизнес за рубежом: создание компаний, открытие банковских счетов, налоговое планирование, приобретение недвижимости, вид на жительство, защита активов и управление состоянием», «Западный партнер: от контактов к контрактам», «Работа за рубежом».

1. Швейцария является заслуженным международным и третьим по величине финансовым центром в мире. Поэтому наиболее перспективные направления — это финансы, международная торговля и консалтинг, сфера высоких технологий, туризм.

Для русских диаспор, я думаю, эта ситуация схожа во многих странах:

- медиа-бизнес;

- торговля (продукты питания, книги, музыкальная и видеопродукция);
- обучение (только зарождается);
- консультационный бизнес;
- досуг (бары, рестораны, проведение мероприятий, концертов и т.д.);
- туризм;
- логистика.

2. В Швейцарии можно отметить множество успешных российских компаний, которые имеют больше отношения к российской нефтегазовой и прочим ресурсодобывающим отраслям. Хотя в последнее время появляются и интересные представители небольшого и среднего бизнеса. Воздержусь от упоминания имен, скажу лишь, что эти компании активно работают в области инвестиций, строительства, высоких технологий.

3. Я бы лучше сказал о неудачных проектах, которые случаются сплошь и рядом. Чаще всего встречаются «провалы» в поиске партнеров, инвесторов на Западе, хотя встречаются и случаи приобретения неликвидного бизнеса и т.п. Неудачи основываются прежде всего на незнании местной специфики в других странах, отсутствии практических навыков в межкультурной коммуникации, доверии на месте трезвого расчета и проверки благонадежности партнеров. Именно поэтому я, со своей стороны, сейчас активно развиваю бизнес-семинары в России и Украине для помощи в решении этих проблем.

4. Я бы хотел, чтобы образ «нового русского» в Швейцарии постепенно сменился на образ «русского бизнесмена», прекрасно разбирающегося в тонкостях международного бизнеса, умеющего вести переговоры на самом высоком уровне, убеждать иностранных партнеров на «их языке» и представляющего завидный успех российских компаний и предприятий на Западе. ■





Анна Владимировна КАВАЛАЙ,
— руководитель департамента
аналитики компании
MAR Consult

Стратегии победителей

Очевиден тот факт, что в России производятся конкурентоспособные по своим свойствам, а иногда и вовсе уникальные товары. Более того, в большом числе товарных групп российские производители добились довольно низкой себестоимости при достойном уровне качества продукции. В чем же причина того, что лишь немногие российские производители могут похвастаться широкой представленностью на зарубежных рынках? Дело, конечно же, не в отсутствии интереса в России к международным каналам сбыта. Подтверждением этому служат неоднократные попытки выхода на рынки других стран со стороны российских компаний. Однако до сих пор наибольшим успехом пользуются лишь поставки за рубеж российского сырья.

От чего же зависит судьба российских компаний на международных рынках? Прежде всего — от владения рыночной ситуацией, учета ее особенностей, что позволяет добиваться успеха на зарубежных рынках. Потому перед каждым рыночным игроком, планирующим свой выход за рубеж, традиционно стоит два вопроса:

- что важно знать о зарубежном рынке?
- как получить информацию, на которую российской компании можно было бы с уверенностью опереться в освоении зарубежных рынков?

«Классические» знания, требующиеся при выходе на любой новый рынок: об основных игроках и их долях, объеме и динамике рынка, характеристиках конкурирующих продуктов и т.д. Большая часть такого рода информации, как правило, уже присутствует в стандартных обзорах и не является закрытой. Однако стандартного набора рыночных показателей далеко не достаточно для владения рыночной ситуацией.

Так как речь идет о перспективах российской компании на зарубежном рынке, национальный фактор будет являться определяющим в восприятии компании как будущими партнерами, так и потребителями. И какое бы из возможных направлений деятельности ни было выбрано: ориентация только на русских

партнеров либо потребителей или же на более широкую аудиторию — в любом случае связь с русским миром во многом определяет деятельность любой российской компании за рубежом. Здесь большую роль играет то, насколько успешно компания установит взаимодействие с существующей в стране русской диаспорой, позиционирует себя в отношении ее отдельных групп и персоналий.

Для решения данной задачи каждой компании необходимо вооружиться определенным набором знаний о русской диаспоре в той стране, рынок которой выступает в качестве целевого. Что входит в необходимый набор знаний о диаспоре? Аспекты существования русской диаспоры, на знание о которых можно опереться в развитии своей деятельности за рубежом новому игроку из России, имеют бесконечное число вариаций, в зависимости от характера деятельности и целей компании.

В случае, если компания хотела бы опереться на взаимодействие с представителями русской элиты за рубежом, важны следующие блоки информации:

- кто является представителями элиты и контр-элиты в диаспоре?
- какова система взаимоотношений между вышеупомянутыми персоналиями и другими значимыми фигурами политической и экономической жизни страны?

Если компания ориентирована на массовый спрос на свои товары со стороны представителей русской диаспоры, вот лишь некоторые из значимых информационных блоков в данном контексте:

- как строится экономика диаспоры?
- какие группы и слои составляют русскую диаспору?
- каковы система ценностей и стиль жизни различных социальных групп внутри диаспоры?
- каково отношение представителей диаспоры к российским товарам?

Необходимость получения не только стандартного набора рыночных показателей, но и определенной информации о жизнедеятель-

ности русских диаспор за рубежом обуславливает выбор методов получения информации. Диаспора как объект исследования предполагает несколько другие механизмы изучения, нежели стандартные рыночные феномены. Как показывает практика исследований диаспор, речь надо вести прежде всего о методах качественной социологии. При этом российская школа исследований пользуется заслуженным авторитетом в мире и может предлагать методы, наиболее адекватно применимые к такому сложному социальному объекту, как диаспора. Появление данных методов было обусловлено прежде

Справка «ВЭС»

КАВАЛАЙ Анна Владимировна
— высшее социологическое образование.

Сферы реализованных проектов:
рыночные и потребительские исследования, проекты Location Feasibility, исследования этнических и религиозных общностей, политические исследования.

С 2004 года руководит департаментом аналитики компании MAR Consult, которым реализовано более 300 исследовательских проектов для международных и российских компаний. ■

всего осознанием необходимости изучения локальных общностей, анализа классовой, демографической, организационной структур общностей (национальных и территориальных сообществ), а также культуры, образа жизни отдельных лиц и групп. Различные формы неформальных опросов, включенное наблюдение, биографический метод и проективные методики — лишь часть списка тех инструментов, которыми в настоящее время исследователи решают подобные задачи.

Уверена, что запрос на подобные исследования будет расти по мере того, как российские компании станут выходить на зарубежные рынки. ■

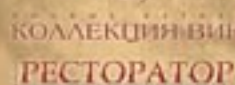
ОРГАНИЗАТОР:
КРОКУС Экспо
Международный выставочный центр



МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ДЕГУСТАЦИЯ

КАРТА ВИН

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:



МВЦ "Крокус Экспо"
65 – 66 км МКАД
(пересечение МКАД и Волоколамского шоссе),
тел./факс: (495) 540-90-35,
e-mail: agalarov@crocus-off.ru,
www.karta-vin.ru





Денис Олегович ПАРАМОНОВ — заместитель директора IISDP по научной работе

External Relations как новая гуманитарная практика

В нашем мире сложно не то, что он неразумен, и даже не то, что он разумен. Чаще всего беда в том, что он разумен — но не совсем.

Г.К. Честертон

Автор нашумевшего в свое время исследования «Фабрики мысли» Пол ДИКСОН (Paul Dickson/ «THINK TANKS») приводит очень любопытный факт. В начале Второй мировой войны выяснилось, что один солдат («одна боевая единица») стандартного артиллерийского расчета английской армии был ничем не занят. У него не было никаких обязанностей, «лишняя единица в штате». Чуть позже — благодаря специальным исследованиям — обнаружили, что этот «солдат-бездельник» значился «ездовым»: он должен был обслуживать лошадей. Однако конная тяга в артиллерии использовалась аккурат четверть века назад — в Первую мировую. Английская военная машина по инерции воспроизводила десятки лет — год за годом — бесполезные нормативы и системы расчетов. Армейская вертикаль спокойно выполняла правила, казавшиеся незыблемыми, тысячи людей находились под властью устаревших клише.

Я считаю, что это установление факта «лишнего звена» в артиллерийском подразделении является научным открытием. Наука может открывать не только что-то невидимое обычному глазу, не только «расколдовывать» мир, но и проливать свет на то, что находится на виду. Делать что-то «по-научному» не обязательно предполагает обременять себя расчетами и научными выкладками. Важно понимать, что и

мнение, разделяемое большинством, может быть ошибочным. При том, что зачастую инерционность отражается на судьбах многих людей, народностей, государств, человеческого сознание продолжает цепляться за привычные схемы, выполняя какое-то свое трагическое предназначение.

Встречаясь с самыми разными людьми — от нелегальных мигрантов до чиновников самого высокого уровня — я замечал это очарование стереотипами, это желание следовать инерции привычных схем. При этом мои собеседники в личном общении проявляли высочайший уровень интеллекта и глубину жизненного опыта. Но когда они приступали к своим непосредственным обязанностям, будь то управление государством, дипломатическая деятельность или просто работа официантом в ресторане, я понимал: их де-

ментом познания, как во времена апологета «умных танков» Пола Диксона?

ИНСТИТУТЫ НАУКИ И ЗАПРОС НА ЗНАНИЯ

По данным исследователей науки (Д. Прайс, М.К. Петров), в конце прошлого века редакторы и референты ведущих научных журналов США отклоняли, хоронили в редакционной корзине: 90 % рукописей в исторических журналах, 85 — в философских, 78 — в социологических, 70 — в психологических, 69 — в экономических, 50 — в математических, 31 — в химических, 24 — в физических.

Статистика поучительная как для редакторов журналов, так и для авторов, рассылающих свои рукописи-тексты в редакции. Но есть в этих цифрах кое-что еще: значительная разница между «ненужными» гуманитарны-

Научно-техническая революция уже незаметна на фоне «бархатных революций» в странах, «потребительских революций» в обществе.

тельность очень часто воспроизводит этих самых «ездовых» — ненужный распорядок, устаревшие звенья самых разных инерционных механизмов. Самое интересное — среди подавляющего большинства людей авторитет науки бесспорен, многие сегодняшние деятели имеют ученые степени и звания.

Но является ли сегодня наука в ее «чистом виде» таким же эффективным инстру-

ми рукописями и востребованностью работ по естественным наукам. Тогда, во второй половине двадцатого века, этот диспаритет «физиков» и «лириков» был очевиден для всех. Идеал ученого — это не дискредитирующий себя «общественник», а математик или физик. Естественные науки всегда точны, чего не скажешь о гуманитарных дисциплинах. Наконец, всюду шла научно-техни-

ческая революция (НТР — модная тогда была аббревиатура), и передний край инноваций был очевиден: физика, химия, математика.

Сегодня рукописей шлют меньше: научные журналы перестали быть центром притяжения творческой активности масс. Несмотря на то, что наука продолжает быть «фабрикой инноваций и прогресса», она гораздо меньше влияет на судьбы миллионов людей на планете, на миропорядок в целом. Романтика достижений науки и техники поблекла. Сегодня прорывы науки сразу же обретают вид новых компаний или новых эмиссий акций на бирже. Сам прогресс (научный или технологический) уже не является самостоятельной ценностью и все больше объявляется «службой глобализации». Научно-техническая революция уже незаметна на фоне «бархатных революций» в странах, «потребительских революций» в обществе. Авторитет ученых заметно угас, их голос стал тише, наука полностью замкнулась на технологию, отказав себе в непосредственном влиянии на общество. При этом запрос на понимание обществом самого себя сегодня сравним с запросом на научно-технический прогресс прошлого века. То есть гуманитарии-общественники могут радоваться. В корзину — уже на «Рабочем столе» редакционного компьютера — отправляют значительно меньший процент гуманитарных разработок.

Скорее всего, сегодняшняя статистика «рукописей для корзин» стала бы совсем оптимистичной для гуманитариев, если бы научные журналы оставались центрами концентрации знаний. Если бы...



НЕОБХОДИМОСТЬ НОВОГО СИНТЕЗА

Несмотря на то, что в мире, вроде бы, не осталось «белых пятен», человек, как и много веков назад, застается врасплох: область непознанного и непонятого ничуть не уменьшилась. Заметим, что эта область непознанного сияет на контрасте с огромными объемами информации, проходящими сегодня по мировым информационным сетям. Человеческая повседневность, традиционные схемы самоопределения проходят испытания не только интенсивностью мировых процессов. С середины XX века надо брать в расчет так называемый экономический фактор. Или, говоря точнее, фактор экономического знания. Сегодня этот когнитивный слой претендует на самостоятельную систему экономических аксиом, на собственную точку зрения о Вселенной, на свою уникальную институционализацию.

Мы не имеем более обоснованного метода сбора знаний о мире, нежели как «добыча» их из существующих социальных практик.

Классики экономической мысли не рассматривали рынок и обмен товарами как систему знаний. Например, величайший исследователь общества и человечества назвал свой труд «Капитал». Очевидно, что сфера экономического познания не может стать одной из ветвей естественных наук (мы не рассматриваем использование математики или физики в экономических выкладках: формулы и расчеты есть и в философии, и даже в мировых религиях). Но также не-

сомненной является необходимость синтезировать, «сшить» всю эту значимую для человека мозаику знаний и сведений. Несмотря на изощренные системы расчетов в экономике (один метод «Монте-Карло» чего стоит!), данная область познания уже боится недуга «отчужденности», оторванности от конкретных нужд и запросов — болезнью экстенсивного роста любой информационной системы. Знания по экономике, по теории организаций и менеджменту, гуманитарные знания — вот, что сегодня формирует картину мира

Но сможет ли гуманитарная мысль «сшить» быстрораствущий «экономикс» со своей теорией и практикой?

Это делать необходимо.

А где сегодня «живет» гуманитарная мысль? Исследования природы естественными науками опирались на трехсотлетнюю историю науки как института, но исследо-

вания общества до сих пор не нашли подходящий «институциональный» формат. Ни оборудованные лабораториями и аудиториями институты, ни экспериментальные базы, ни номенклатура ученых степеней и званий, ни структура организации научного исследования (НИОКР) не «заточены» под гуманитарные проблемы современности.

Гуманитарную мысль о современности надо «ловить», нынешних гениев-Диогенов надо доставать из «бочек» и просить их говорить. Поймаем ли? Смогут ли?

Сегодня лаборатории по производству новых знаний о мире — таких нужных знаний — скрыты «информационными оболочками», PR-службами, уплотненными и стандартными «пресс-релизами» для «обыкновенных любопытствующих». Чтобы вытащить ноу-хау в области разработки, хранения и передачи новых знаний об обществе, требуются дополнительные усилия.

Мы имеем дело не с природой, как классическая наука. Мы имеем дело с миром людей. Нам нужны другие институты, нежели классические НИИ, другие площадки обсуждения, нежели лекционные аудитории.

Мы не имеем более обоснованного метода сбора знаний о мире, кроме как «добыча» их из существующих социальных практик. Будь то практика «креативной экономики», осмысляемой Ричардом ФЛОРИДА, практика свободы и «свободных агентов» Дэна ПИНКА, коммуникация сетевых структур Рэндалла КОЛЛИНЗА или разработки модного сегодня «цивилизационного подхода» — все эти актуальные массивы информации и текстов имеют статус не столько исследовательский, сколько практический. И,

наоборот, действия конкретных мировых лидеров, значимых на планете людей могут расцениваться подобным образом: или как новое слово, или — «воспроизводство нормативов для ездовых солдат».

Мы сначала должны «нащупать» мировую практику, основанную на новом знании. Потом — «вскрыть», расшерметизировать практическую деятельность и эксплицировать, вывести новое знание о современном мире. И лишь на следующем шаге сделать эти знания достоянием интеллектуалов всего мира.

ER-СТРАТЕГИЯ И ПРАКТИКИ СВОБОДЫ

Все эти годы коллектив нашего института жил и творил в самых разных направлениях. Мы видим, как ежегодно мировые процессы интенсифицируются и как все острее становится потребность в открытиях, подобно открытию этого самого «лишнего солдата». Нам очевидно, с какой скоростью морально устаревают категории, которыми мы привыкли мыслить всё вокруг: от малого семейного предприятия до целого мира. При этом старые ценности и принципы никуда не исчезли: в речах политиков, в текстах дипломатической переписки, в расчетах бизнесмена и исследованиях современного ученого по-прежнему актуальны проблема свободы, проблема человека, проблема границ познания. Сегодня международная экономика и внешнеэкономические связи — теория и практика — должны помещаться внутри более обширных гуманитарных контекстов.

Для меня среди людей резко выделяются те, кто смог переосмыслить проблему свободы. Кто готов сегодня меняться, расставаться

со стереотипами, искать нового знания, действовать. Интенсивность мировой динамики порождает все большее количество людей, меняющих мир: это взаимовлияние необратимо. Вопрос о свободе — классический вопрос европейской философии — сегодня обрел новое звучание. Свободе самодостойного «эскапизма» и «номадической» свободе перемещения противостоит свобода как вызов. Как возможность изменять мир.

Для актуализации своей свободы человеку XXI века нужно много знать и уметь. В практику свободы «защиты» современные экономические знания, понимание цивилизационного устройства мира, навыки межкультурного диалога, способности осмысливать себя «здесь-и-теперь», не разрушая собственную идентичность. Практика свободы сегодня уже есть — она нуждается в глубочайших исследованиях и интенсивных обсуждениях. Свободный труд «креативного класса» и «свободных агентов», экспансии и реорганизации корпораций и экономические атаки «бизнес-ангелов», попытки доминирования в мире этносов и государств, «языковая политика» — признаки нового запроса на новые знания... Сегодня быть свободным очень сложно — есть люди, готовые быть свободными «по-сложному». Еще сложнее — не «скользить» вдоль мировых силовых линий, но рационально воплощать то, что задумано.

Есть новая формация человек. Готовых испытать «предопределенность» условий собственного рождения и не потерять идентичность. Способных стать «гражданами мира», не изменив собственным ценностям. Любознательные, испытывающие потребность в новых знаниях, в сложных моделях мира.

Мы можем сидеть у экранов компьютеров и телевизоров и думать, что знаем все про этот мир. Мы можем даже не проявлять особого любопытства и жить по накатанной колее. Можно даже выезжать в другие страны в качестве туриста или учащегося. Но эти формулы жизни не являются практикой свободы. Можно сколько угодно гадать о благе эскапизма и важности традиционных укладов, но очевидно: есть и другие. Многие нуждаются в знаниях о мире для того, чтобы в нем что-то делать.

Человек стоит перед миром. Он осознает, что ему не спрятаться от всепоглощающего темпа, от постоянных изменений на планете. Он видит, что собственная пассивность может просто «стереть» его жизнь, а потоки информации могут растворить его ценности, желания, мечты.

Наконец, каждую минуту стареющие практики изменения мира, стареющие институты влияния (прежде всего — государства и корпорации) не являются безальтернативными — о себе громко заявляют новые.

Маркетологи корпораций и специализированных компаний, чиновники внешнеполитических ведомств и государственные статистики уже давно бьют тревогу. Население мира, люди непрерывно автономизируются, дифференцируются, «расслаиваются». Объединяясь в аудиторные группы, сообщества, команды, человечество обесценивает систему государственного контроля, методики исследований социологии и экономики. Для того, чтобы жить едиными темпами с современным человечеством, чтобы влиять на мир, нужна особая практика, основанная на «новом гуманитарном синтезе». Мы имеем сегодня методологию, адекватную вызовам современности. Речь идет о практике «ER». Перешагнув работу с массовым сознанием (PR-технологии), отбросив за ненадобностью GR, наш коллектив работает в рамках ER-стратегии и ER-подхода.

История — мать мудрости. Мы можем вспомнить о «волнах великих переселений», менявших облик планеты. Не вредно будет переосмыслить идею ПУТИ, имевшую ключевое значение во всех религиях мира. Можно перечитать «Библиотеку приключений», road-story, книги русского жанра «хождений» и подборку свидетельств о паломничествах. Можно начать разбираться с собой: чего хотел достигнуть и что хочется делать-в-мире. Суть одна: человек сегодня стоит перед миром таким же свободным, одиноким и амбициозным, как и много веков назад.

И пока никто не знает, как изменится мир, когда таких людей будет большинство.

Мы работаем в режиме ER, формируем мировую инфраструктуру нового поколения ученых. Пока получается. Присоединяйтесь... ■

Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / Art Investment Handbook

Коллектив авторов (С. Скатерщиков, В. Кориневский, О. Яковенко, К. Пихлер, Т. Цимке, Н. Хансен). — М., Альпина Бизнес Букс, 2006. — 224 с.

Книги: тоска по возвышенному

Книги по арт-бизнесу — редкость: кино («Афера Томаса Крауна» или «Игра Рипли») опережает печатное слово. Мы листаем альбомы по искусству, изучаем каталоги, чтобы что-то купить. Мысль о том, чтобы превратить арт-рынок в источник постоянного дохода, в сферу долговременной инвестиционной деятельности, — пока еще нова. Можно ли вообще что-либо затевать в этом мире частных коллекций и непредсказуемой моды? Авторы недавно вышедшего пособия считают себя вправе ответить на этот вопрос утвердительно.

Вышедший одновременно на английском, немецком, китайском (Mandarin Chinese) и русском языках хэнбук анонсирован как первое издание, адресованное тем, кто собирается работать с предметами искусства так называемого музейного качества. Речь идет об оценках самого дорогого сектора арт-рынка — художественных работах (картинах и скульптурах), занимающих первые 500 мест в рейтингах (от 5 322 923 долларов США). Но, несмотря на мнение издателя о том, что книга может быть полезна достаточно небольшой аудитории, «Руководство по инвестированию...» интересно для всех, кто иногда совмещает искусство и деньги.

Дело в том, что каждый год инвестиции в искусство и предметы культа растут бешеными темпами — сопоставимыми с «горячим» рынком real estate. Но мы не знаем — никто не знает — кто куда и по каким причинам инвестирует. Вся разница с другими сферами бизнеса — той же недвижимостью — в том, что арт-рынок пока не поддается расчету. Это пока слабо изученный рынок, ограниченный достаточно небольшим количеством постоянных участников, личными связями и «дурными деньгами». Очевидно, что попытки систематизировать знания об этом сегменте экономической активности предпринимались не раз. Видимо, безрезультатно, раз солидный хэнбук ограничивается самыми дорогими произведениями искусств. Но при этом книга намечает картографию арт-рынка, знакомит читателя с необходимой инфраструктурой: музеи, частные коллекции, экспертные бюро, арт-фонды, аукционы и т.д. Приводятся любопытные таблицы коэффициентов стоимости, в которых

делается попытка обосновать такую тонкую материю, как ценообразование. Авторы убеждены, что на арт-рынке существует очевидный запрос на реинжиниринг бизнеса, на создание новых институтов: «Осенью 2005 года отрасль арт-фондов все еще пыталась найти свое место под солнцем — размер привлеченных такими фондами денежных средств оставался незначительным. Около десяти объявивших о своем существовании фондов ... декларировали намерение привлечь в общей сложности 1 млрд долларов для инвестирования в предметы искусства. Однако в реальности на сентябрь 2005 года они располагали не более чем 200 млн долларов США и инвестировали на рынке только 100 млн долларов в год. Становится очевидным, что только единицы из созданных на сегодня фондов смогут инвестировать свои капиталы в предметы искусства ответственным образом, предлагая пайщикам выкуп паев фонда».

Книга популяризирует точку зрения и методики оценок арт-рынка компании Kunst Asset Management, которая, похоже, объявила войну «черным» арт-дилерам и «свободным агентам». Сегодня арт-рынок стал передним краем важнейшей дискуссии о пределах экспансии корпораций и о возрождении «нации свободных агентов».

При том, что в книге с немецкой методичностью проводится мысль о неисчерпаемости рынка искусства, вывод при ее прочтении совершенно противоположный.

«При общем объеме капитализации в 6,3 млрд долларов США, годовом публичном обороте торговли на уровне 5–6 % от общего размера рынка и практически полном отсутствии повторных продаж (29 повторных продаж работ из списка Kunst AM Top 500 за последние 10 лет) очевидно, что рынок наиболее дорогих предметов искусства практически закрыт для международных институциональных инвесторов. Используя аналогию с фондовым рынком, сегмент предметов искусства инвестиционного качества состоит лишь из шести «голубых фишек». Только одна из них имеет рыночную капитализацию выше 1 млрд долларов США (Пикассо), и всех их объединяет общая проблема — ничтожное число доступных для

инвестирования предметов искусства в обращении». Другими словами, рынок жаждет новых шедевров, новой моды. Несмотря на резкое разграничение «надежного» сегмента рынка — признанных шедевров, от рискованного и плохо структурированного сегмента арт-рынка — предметов искусства рангом пониже, авторы пособия дают неожиданный прогноз: здесь никто не застрахован от ошибок. Арт-рынок будут продолжать сотрясать «иррациональность» и «мальчишеский разгул цен». (В качестве типичного примера «иррационального поведения» в книге приведена покупка В. Вексельбергом ящ Фаберже.) При трансформации музеев в мультимедийные тематические центры, при усилении продюсерских и информационных технологий, при ожидаемой переструктуризации арт-рынка остается открытым только один вопрос: как угадать новых гениев и как предвосхитить моду на конкретные произведения и направления? Очевидно, что эта проблема выходит за рамки чисто экономических методик и воплощает в себе ту самую иррациональность, против которой протестуют авторы.

Эта книга уже является второй значительной работой по исследованию арт-рынка (первой можно считать недавно переведенную на русский книгу: Филип Котлер, Джозанн Шефф «Все билеты проданы. Стратегии маркетинга исполнительских искусств»/Standing Room Only: Strategies for Marketing the Performing Arts, — об актуальности которой для России нужен отдельный разговор). Тревожный звонок: до недавнего времени считалось, что на русском арт-рынке представлен только антиквариат, продвижение российского исполнительского искусства по плечу только государству, а сделки по покупке шедевров русского искусства — образчики «иррационального поведения» богатых эмигрантов и олигархов. Видимо, уже что-то поменялось — ждут прихода на рынок новых покупателей, новых течений и предметов искусства. Скорее всего, формируется запрос на новый тренд, новую моду, вместе с потребностью хоть как-то навести порядок в мире прекрасного — этом царстве вечных страстей и вечной неудовлетворенности. ■



Цивилизации. Блиц-опрос экспертов

1. СУЩЕСТВУЕТ ЛИ У ВАС ЧЕТКОЕ ПОНИМАНИЕ, ЧТО ТАКОЕ ЦИВИЛИЗАЦИЯ? КАКОВО ОНО?
2. КАКОВЫ САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПАНСИИ ЦИВИЛИЗАЦИЙ:
 - ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ (КОМИТЕТ УГЛЯ И СТАЛИ В ЕВРОПЕ, ГАЗПРОМ В РОССИИ, НЕФТЬ В ОАЭ И Т.Д.);
 - ВАЛЮТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ (ЕДИНАЯ ВАЛЮТА (ЕВРО), ОБЩАЯ СИСТЕМА БАНКОВСКИХ РАСЧЕТОВ (ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ) И Т.Д.);
 - ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА («АНГЛОСФЕРА» ИНТЕРНЕТА);
 - ДРУГИЕ (КЛУБЫ ОЛИГАРХОВ, СОЮЗЫ ГОСУДАРСТВ И Т.Д.)?
3. ВЕДЕТ ЛИ ЭКСПАНСИЯ=КОНКУРЕНЦИЯ ЦИВИЛИЗАЦИЙ К ОБОСТРЕНИЮ ИЛИ СГЛАЖИВАНИЮ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ?

Вадим БЕЛОВ — научный сотрудник центра прикладной этнологии (кафедра этнологии) исторического факультета МГУ им. Ломоносова

1. Четкого понимания, что такое цивилизация, у меня нет. На мой взгляд, здесь сложно говорить о четкости. Существует множество определений цивилизации. Во-первых, в историческом контексте, когда говорится о возникновении и периоде развития какой-то культуры. Например, цивилизация майя.

Во-вторых, это форма мышления мира и/или культуры. Шпенглер ввел дихотомию культура-цивилизация, где цивилизация — это технологический уровень развития культуры (духовного феномена).

Наконец, «цивилизация» Хантингтона — это политологический конструкт, предполагающий наличие больших генераций христианского Запада и исламского Востока + не формат — Китай, Россия, Индия, Япония. По-моему, очень условное и волюнтаристское описание мира. Масса неточков. Почему Восток — исламский, а Китай — буддийский, но столкновение происходит с христианским Западом?

Все это идеологическая завеса для политики США и контролируемых ими транснациональных компаний. Существуют интересы стран, а не «цивилизаций». Поэтому дальнейшие вопросы для меня становятся непонятными. Я могу рассуж-

дать в контексте Наома Хомского, а не Хантингтона.



Геннадий КУРОВ

Геннадий КУРОВ — журналист, политолог, политический эксперт-практик

1. Вселенная (Ойкумена), выстроенная вокруг себя человеческими сообществами ради собственного удобства. Отличается культурной и экономической общностью, довольно четкими историческими грани-

цами. Что римляне, что американцы, что русские переделывали окружающий мир под себя, уже задним числом придумывая оправдания типа миссионерства, окультуривания диких народов или прокладки дорог. Современная суперцивилизация хоть и страдает от несварения (конфликт Запада и Востока, Севера и Юга), также рождена на потребу дня: интересы глобализации, знаете ли...

2. Каждая цивилизация выбирает то, что ближе — в данный момент. Идея «энергетической империи», к которой нынче склоняются в России, уместна на том этапе, когда большая часть мировой экономики базируется на переработке сырья. Однако будет ошибкой считать, что так будет всегда. Постиндустриальное, информационное общество делает именно информацию главным ресурсом завтрашнего дня, в том числе и энергетическим ресурсом, вполне способным обесценить любые запасы нефти и газа.

Роль валютных механизмов, несмотря на их нынешний вес, не стоит преувеличивать. На рынке пользуются тем инструментом, который удобен сегодня большинству. Однако попытки взорвать валютные рынки (скажем, создание Ираном собственной нефтяной биржи, чтобы «урунить» доллар) неспособны разрушить мировую экономику в целом. Рынок просто выберет иной инструмент, только и всего.

В экономической экспансии цивилизаций нет ничего предосудительного, чего нельзя сказать о методах. Гитлер тоже строил единую Европу. И Сталин — социалистический лагерь. Но их конструкции оказались совершенно неэффективными, а потому идея Европейского Союза реализуется абсолютно иными средствами.

3. Происходит то и другое одновременно. Вернее, появляются новые проблемы, которых общество не знало, а прежние теряют смысл. Ну, так нет движения без конфликта.



Андрей МИРОШНИЧЕНКО

Андрей МИРОШНИЧЕНКО — главный редактор журнала «Банковское обозрение», кандидат филологических наук, старший преподаватель кафедры инноваций и логистики Госуниверситета управления (г. Москва), автор книг по журналистике и политтехнологиям.

1. В общем смысле цивилизация — это такой уровень сложности отношений между людьми в племени, при котором потребна письменность. Цивилизация — это письменность.

Что касается различных культур, то очевидно, что культуры различаются набором мировоззренческих установок, хозяйственных и общественных традиций, показателями замкнутости-открытости и т.д. Но лучше всего границы и различия культур, наверное, стоит определять через понятие религии. Нам бывает достаточно сослаться на те или иные течения христианства, ислама, буддизма, чтобы понять, как в общих чертах ориентированы представители этих течений. Остальные параметры культур — хозяйственные, общественные, мировоззренческие — слишком подвижны, могут переходить от одной культуры к другой. Приобретшая их культура при этом не становится другой. А

вот если культура перенимает религиозные установки, то она переменяется или даже ассимилируется культурой, родившей эти религиозные установки.

2. Жвачка «Бабль-гам», джинсы «Ливайс» и ВИА «Битлз» выиграли холодную войну. Поэтому самый эффективный способ влияния культур — это распространение потребительских стандартов механизмами моды, благодаря которым эти стандарты воспринимаются не только как удобные, но и желаемые.

3. Возможно, уместнее говорить не о конкуренции культур в их разнонаправленном движении, а о гонке культур в едином русле: одни впереди, другие отстают, но все они идут если не одним путем, то в одном направлении.

Лидирующая культура в силу лучшей технологической и гуманитарной оснащенности наилучшим образом вырабатывает потребительские стандарты, объективно подходящие человеку как существу физическому. Бытовая техника, пуговицы, посадка деревьев вдоль дороги, зубная щетка, кинематограф, скоростной транспорт — не все эти и прочие изобретения принадлежат европейской культуре, но она их придумала или переняла, обработала и применила для потребления лучше (больше) любой другой культуры.

Способность изобретать, абсорбировать и применять потребительские стандарты — вот залог культурного лидерства. Речь идет далеко не только о теплых сортирах — такой упрек в меркантильности, а значит, и бездуховности обычно выдвигают западной культуре. Нет, потребление чистой воды, продление жизни и борьба с детской смертностью — это высшие показатели духовности. Удовлетворение человеческих потребностей подразумевает и теплый туалет, и наилучшие библиотеки, и развитие наук, и заботу об окружающей среде. Потребности деградируют, если их не удовлетворять, и развиваются, если их насыщать. Поэтому удовлетворение потребностей человека остается мерой развития цивилизаций, так как ведет к развитию этих потребностей.

И поэтому же теплый сортир давно не является ценностью для европейской цивилизации. Он является ценностью для цивилизации отстающей, для которой тепло в сортире все еще актуально. Европа удовлетворяет человека уже давно на других уровнях потребления. Даже в «туалетной парадигме» речь идет не о тепле в сортире, а об экологических туалетах. Нужно иметь очень высокий уровень общественной нравственности, чтобы думать об экологическом туалете. Отстающая цивилизация и помыслить себе не может такую задачу. Зачем?

Эта теория исходит из того, что европейская культура более удобна для человека, так как больше других заточена под разработку

и реализацию потребительских стандартов. При таком подходе соревнование культур выглядит не как перетягивание мирового одеяла, а как гонка за лидером. Конечно, в этой гонке другие культуры не всегда идут проторенным путем, а часто блуждают, отпрыгивают в сторону, как это любит делать, например, Россия, ища короткую тропинку в будущее (мифический «свой путь», который, кстати, в этом и проявляется). Но все эти блуждания или отскоки стратегически все равно лежат в русле единого цивилизационного потока — мэйнстрима. Прочие культуры, населенные такими же физическими людьми, рано или поздно проникаются удобством потребления европейских стандартов и перенимают их — незаметно, в быту, в общественной практике.

Движение цивилизаций в едином русле отлично иллюстрируется и глобальными миграционными потоками. Его можно буквально нарисовать стрелками на карте мира. Миллионы людей в едином порыве и не договариваясь голосуют ногами за наилучшие потребительские стандарты, стремясь переселиться ближе к ядру золотого миллиарда, стремясь стать европейцами если не в Европе-США, то хотя бы в крупных городах и столицах своих окраинных культур, создавая там филиалы и плацдармы золотого миллиарда.

Яростное сопротивление пассионарных молодых культур тоже логично укладывается в русло этого процесса, так как объясняется тем, что лидеры догоняющих культур спрavedливо подозревают утрату своего влияния из-за обращения все большего числа землян в новую европейскую веру, которую условно можно описать как экологизм — оптимальное обустройство среды. Сопrotивляясь европеизации, лидеры варваров подчеркивают глобальность и мощь этого процесса. А заодно испытывают европейскую цивилизацию на прочность — и тренируют ее.

Нет сомнений, что спустя века потребительские, гуманитарные, промышленные и прочие стандарты унифицируются в русле европейской культуры, даже если центр европоцентризма этнически уже не будет европейским (да он уже и сейчас не совсем в Европе).

Возможно, перед этим будет некий короткий (короче прежнего — время сгущается) период темных веков, когда догоняющие цивилизации будут удовлетворять свой подростковый протест. Но для человека физического все равно ценностью остаются тепло, здравоохранение, полноценное питание, скорость транспортировки и т.п. Все цивилизации, даже интравертные или суицидальные, все равно стремятся к этим ценностям, потому что населены людьми. А значит, стремятся в Европу. Или вместо Европы, но как Европа. ■





Вероника КРАШЕНИННИКОВА — президент Совета по торгово-экономическому сотрудничеству США — СНГ (СТЭС) в Нью-Йорке (www.ctec.ru)

Окно экономических возможностей: Россия как центр знаний и технологий

Сегодня для России открылось окно экономических возможностей. Еще пять лет назад экономическая проблематика определялась вопросом о том, сможет ли страна вовремя выплачивать внешний долг. Сегодня речь идет скорее о том, каким образом Россия может занять позицию лидера на евразийском пространстве. Сама амбициозность постановки задачи — чрезвычайно позитивное явление.

В последние годы экономисты и эксперты ведут содержательные дебаты о целях и путях развития национальной экономики. Конечная цель экономической политики была сформулирована внятно и справедливо: она заключается в повышении благосостояния людей. Существуют различные пути достижения этой конечной цели. В качестве ориентира предлагается использовать удвоение ВВП, показатели конкурентоспособности экономики, делать акцент на развитии инновационного бизнеса, крупных национальных проектов или отдельных отраслей.

Каково место России в экономике XXI века? Каким образом сотрудничество с Соединенными Штатами может способствовать реализации внутренних и внешних экономических целей России? И, в данном контексте, какова роль деловых организаций, таких, как Совет по торгово-экономическому сотрудничеству США — СНГ (СТЭС)?

Достижением внутренних и внешних экономических целей России придется заниматься в условиях глобализации.

Христофор Колумб отправлялся в свое легендарное путешествие в 1492 году в поисках более короткого пути в Индию (и

поэтому аборигены нового континента получили название «индейцы»: слова «индейцы» и «индийцы» звучат одинаково в английском языке, the Indians). Открыв Америку, Колумб продемонстрировал, что Земля действительно круглая — и очень большая.

Американский внешнеполитический обозреватель Томас Фридман в последнем своем бестселлере с ярким названием «Плоская планета: краткая история XXI века»¹, приходит к заключению, что Земля, как подчеркивает название книги, — плоская. И совсем маленькая.

Что же случилось с планетой за пять веков?

В индийском Бангалоре, по словам Фридмана, игроку в гольф посоветуют: метьте в «Майкрософт» или в IBM. Другие точки для прицела тоже содержатся в списке 200 крупнейших компаний мира журнала Fortune. Когда житель Нью-Йорка звонит в «Ситибанк» проверить состояние счета или заказывает по телефону новый компьютер Dell, на его звонок отвечает оператор, сидящий в Индии. И это уже давно стало в порядке вещей. А вот новейший факт из жизни: когда вы заказываете гамбургер в «Мак-Авто» в Америке, обладатель голоса в громкоговорителе не обязательно находится за темным стеклом — он, возможно, сидит в Бангалоре!

Еще один пример. В конференц-зале одной из крупнейших индийских компаний Infosys установлен телевизионный экран из сорока панелей. Дизайнеры из Америки могут напрямую общаться с программистами в Индии, с производителями в Таиланде, с поставщиками в Китае, и все

вместе — с заказчиком из Лондона. Вот это и есть глобализация.

«Уплотнение» Земли по Томасу Фридману означает, что *все центры знаний на планете могут быть связаны в единую глобальную сеть*, которая принесет разительную эру инноваций (если не помешают политика и терроризм). Фридман разделяет историю глобализации на три этапа. Первый, со времен Колумба, проложившего торговые пути, продолжался примерно до 1800 года. Его двигателями служили человеческие мускулы и лошадиные силы — в буквальном смысле слова. Второй этап глобализации продолжился следующие два столетия до конца прошлого века. Компании «глобализовались» в поисках новых рынков сбыта и дешевой рабочей силы, движимые вперед сначала паровой машиной и железной дорогой, позднее — снижавшейся стоимостью телекоммуникаций — телеграфа, телефона, компьютера, спутников, оптоволокну и, наконец, интернета. Незадолго до начала XXI века начался третий период глобализации, в ходе которого рычагом стали программное обеспечение и наличие глобальной коммуникационной сети.

На первом этапе субъектами глобализации были страны. На втором — компании. Особенность третьего этапа состоит в том, что ключевые его деятели — это *люди*. Сегодня каждый человек — а не только компания или страна — может задать себе вопрос: «Какое место я могу занять в глобальной конкуренции? Какие возможности я могу использовать?».

Итак, какой же ответ на этот вопрос может найти российский человек? Вопрос

тем более закономерен, что российские люди — вместе взятые и каждый в отдельности — как раз и являются творцами и получателями того качественного улучшения жизни, созданием которого справедливо задается российское руководство.

Индия имеет в качестве сравнительных экономических преимуществ знание английского языка значительной частью населения, систему демократических государственных институтов, понимание англосаксонской ментальности и процедур — позитивные черты, оставленные британской колонизацией. Россия себе в актив может записать многонациональное население, чувствующее себя комфортно как в европейской, так и в восточной цивилизациях, качественное и практически всеобщее образование, давнюю школу фундаментальных научных исследований, богатейшую сырьевую базу, ключевое географическое расположение, дающее возможность связать транспортной инфраструктурой Европу и Азию.

Главное богатство и ресурс России — это люди. Традиционное высокое образование, творческий потенциал и предпринимательский дух сегодня воплотились в существовании нескольких весомых преимуществ. Во-первых, расширяющийся средний класс, который задает квалифицированный потребительский спрос на товары и услуги, то есть формирует сильный внутренний рынок. Полезно помнить, что именно *внутренний спрос и высокая покупательная способность широких слоев населения* стали фундаментом становления американской экономики в 50-х годах прошлого века и в настоящее время являются основным мотором американской экономики.

Во-вторых, в России сформировалась среда динамичного предпринимательства. Новое поколение россиян, получившее высшее образование в 90-е годы, мыслит в категориях рынка, обладает незашоренным взглядом на вещи и готово прилагать необходимые усилия для претворения в жизнь своих планов.

В-третьих, в дополнение к традиционной научно-исследовательской среде укрепилась прослойка творческих людей технических и высокотехнологических профессий — инженеров, электронщиков, программистов. Они знают, что спрос диктует предложение, они владеют понятием маркетинга и способны использовать результаты фундаментальной науки для прикладных целей.

Эти три группы людей могут стать ядром России как центра знаний. В отношении интеллектуального и творческого потенциала Россия, безусловно, опережает Индию и Китай и как нельзя лучше

позиционирована для становления одним из основных центров знаний в глобальной экономике.

Второй необходимый элемент для быстрого и устойчивого роста экономики — это капитал. Согласно экспертам, доля инвестиций для этого должна составлять 25 % от ВВП, а не 18 %, как сегодня. Однако важно, чтобы капитал был *качественным капиталом*.

Качественный капитал, помимо собственно финансовых средств, приносит еще два элемента: *производственные технологии и управленческие технологии*, — без которых невозможно построить конкурентоспособную экономику XXI века. В последние полвека направление мирового экономического развития задают Соединенные Штаты: мощный внутренний рынок, номинальный вес и, самое главное, инновационный характер экономики сделали Америку лидером и законодателем трендов в экономике.

Американские производственные и управленческие технологии являются ориентиром для всех стран, включая Европу, Китай и Индию. Для глобализации они тот общий знаменатель, который позволяет Китаю производить товары, а индийским программистам писать программы для большей части остального мира.

Использование американских промышленных технологий при производстве какой-либо продукции обеспечивает ей рынок в Соединенные Штатах и многих других странах. Возьмем пример клееной фанеры, которую американский рынок потребляет в огромных количествах. Импортруемая США фанера должна соответствовать определенным стандартам по толщине, прочности и т.д. Американские технологии и оборудование для производства фанеры, естественно, настроены именно под эти стандарты. Российская лесоперерабатывающая промышленность могла бы стать основным поставщиком клееной фанеры в Соединенные Штаты. Однако таким поставщиком на сегодня является Китай, использующий американские производственные процессы. Из какого сырья делает фанеру Китай, где лесные ресурсы наличествуют в минимальных количествах? Конечно, из российского. Это один пример упущенной возможности воспользоваться огромным потенциалом США как рынка сбыта.

В отношении управленческих технологий глобализация повлекла за собой стандартизацию бизнес-процессов. Как английский язык ранее стал общепринятым языком делового общения, так и американские управленческие технологии стали общепринятым алгоритмом действий в деловой среде в большей части мира. Это-

Каждая образовательная компания обязательно задается вопросом, какие новые тенденции возникают на рынке языковых услуг, какая «мода»? Ведь на образовательные программы тоже существует мода! Желающих учиться за рубежом становится больше, правда, требования и запросы меняются! Сотрудники образовательного отдела СТЭС прислушиваются и стараются совершенствовать то, что уже существует, и хорошо себя зарекомендовало!

Приоритетными в нашей деятельности считаются программы в США! Ведь это созвучно с деятельностью всего Совета по торгово-экономическому сотрудничеству (Россия — США)! Сейчас в этом направлении царит оживление. Самыми популярными признаны программы «Учеба + Работа», «Работа + Путешествие». Такое «путешествие за языком» помогает приобрести и практический опыт. Наши давние партнеры профессионально обучают этому в Американской Академии Гостеприимства! Ежегодно десятки наших студентов проходят там стажировку и гордятся тем, что их профессионализм и умения отмечены «золотым» значком этой академии. По нашему мнению, студентов удовлетворяют лишь те программы, которые помогут им не только приобрести хорошие знания языка, но и найти хорошую работу в будущем. Trainee Program является важным этапом в достижении этой цели. Умения и навыки, полученные участниками в американской компании, — замечательное начало их карьеры в одной из российских компаний.

С наступлением весны у родителей школьников и студентов появляется желание провести лето с пользой, совместив обучение с отдыхом. Сейчас царит «бум» на программы «язык +». Эти программы подразумевают не только изучение языка, но и активные занятия спортом. Если даже самому не склонному к учебе студенту предложить занятие на выбор, то тогда учеба пойдет и будет вызывать удовольствие! Кроме спорта, дети могут попробовать себя и в танцах, и в кинематографе. Интенсивность здесь не играет роли. Ведь у детей своя психология, и овладевают они иностранным языком совсем не так, как взрослые! Цель такого обучения — сломать языковой барьер, разговаривать, научиться понимать иностранную речь на слух, овладеть специальной лексикой. Летние программы «язык +» представляют у нас в шести центрах в штатах Калифорния, Пенсильвания, Массачусетс, Невада.

Мы стараемся принять активное участие в разработке тех программ, которые пользуются наибольшим спросом, и заботимся о качестве предоставляемых нами услуг!

Спрашивайте о наших летних образовательных программах! ■

www.ctec.ru

му способствовали их *рациональность, технологичность и определенная безличность*, которые позволяют их использовать везде, где правят здравый смысл и дух предпринимательства. Очевидно, что их применение в каждой стране принимает локальную окраску – это необходимо для нормального их функционирования в национальном контексте. Однако основополагающие принципы остаются одинаковыми и создают совместимость игроков международного сотрудничества.

Расширение импорта технологий и профессионалов из Соединенных Штатов в отрасли, обслуживающие сырьевой сектор, в перерабатывающие отрасли и производство потребительских товаров – как для внутреннего российского рынка, так и на экспорт – представляется выгодным для российской экономики. Использование американских технологий и профессионального опыта обеспечивает наиболее краткий путь к получению результатов, дает возможность интегрироваться в мировую экономику и способствует утверждению устойчивого и длительного экономического развития.

Какова роль деловых организаций, способствующих развитию международного сотрудничества? Совет по торгово-экономическому сотрудничеству США – СНГ (СТЭС)² является площадкой для стыковки российских и американских деловых интересов. По своим уставным целям и направленности работы СТЭС продолжает деятельность Американо-Советского торгово-экономического совета (АСТЭС), который в 1974 – 1992 гг. играл заметную роль в торгово-экономических отношениях СССР и США. Сегодня Совет обладает широкой сетью контактов в деловых и правительственных кругах в России и Соединенных Штатах, на федеральном и региональном уровнях.

Уникальность Совета заключается в двух его особенностях. Во-первых, Совет в Нью-Йорке является единственной неправительственной российской организацией, которая ставит задачей *представление и продвижение деловых интересов российских компаний и регионов в Соединенных Штатах*. Во-вторых, Совет создал эффективную систему взаимодействия со всеми российскими регионами для продвижения региональных торгово-экономических проектов за рубежом.

Первый шаг в построении международного сотрудничества всегда состоит в сборе релевантной информации. С этой целью три года назад Совет инициировал уникальный проект: создание полномасштабного свода экономических данных по всем субъектам Российской Федерации на русском и английском языках, в печатной и электронной версиях. Справочное издание *«Россия: все регионы. Путеводитель по торговле и инвестициям»* последовательно, в едином ключе излагает самую необходимую с точки зрения торговых и инвестиционных возможностей информацию по всем регионам Российской Федерации. Развитая система предметных указателей, удобное для пользования изложение материала, тандем печатного и электронного форматов делают «Путеводитель» рабочей книгой делового человека. В настоящее время Совет заканчивает подготовку к выпуску второго, дополненного и обновленного издания «Путеводителя». В России и других странах известные политики, представители бизнеса, исследователи высоко оценили практическую значимость Путеводителя. Зарубежным предпринимателям эта база данных дает возможность оценить потенциал рынков, найти источники сырья, покупателей или дистрибьюторов продукции, возможное место организации производства и объекты для инвестиций.

Опыт показывает, что в содействии Совета в первую очередь нуждаются компании среднего бизнеса. Пока глобализация не дойдет до всех российских городов и весей, компаниям, ставящим задачей исследовать американский рынок на предмет продажи своей продукции или найти необходимое оборудование, будет требоваться надежный советник и гид по американским рынкам и производителям, а также по методике ведения бизнеса в Соединенных Штатах и на смежных американских рынках.

Сеть контактов Совета включает банковскую и финансовую сферу, международные финансовые институты, отраслевые ассоциации и деловые объединения, крупнейшие компании промышленных отраслей. Активная работа с американскими коллегами позволяет Совету быстро и эффективно находить партнеров для российских проектов.

Итак, люди – это основной актив российской экономики. Современные производственные и управленческие технологии, приходящие с капиталом, позволяют более глубоко использовать интеллектуальный потенциал и органично интегрироваться в процесс глобализации мировой экономики. Использование американских технологий и профессионального опыта обеспечивает наиболее краткий путь к получению результатов, и Совет, как проводник интересов российского бизнеса, может играть ключевую роль в успешной реализации совместных проектов. ■

¹ Friedman Thomas, *The World is Flat*, New York: Farrar, Straus and Giroux, 2005

² В России деятельность осуществляет НП «Совет по торгово-экономическому сотрудничеству Россия – США». Нью-Йоркский и Московский Советы работают как единое целое. Президент СТЭС в Москве – Б.П. Алексеев



Финансовая Элита России

26 АПРЕЛЯ

Объединенная Итоговая Премия
в области финансов

Цель: Подведение итогов финансовых рейтингов текущего года
Участники: Финансовые компании широкого спектра;
Лауреаты состоявшихся премий и конкурсов финансовой направленности;
Лидеры отраслевых финансовых рейтингов;
Подгруппы: Банки, Инвестиционные компании, Страховые компании, Управляющие компании, Лизинговые компании, Пенсионные фонды, Биржи, Платёжные системы, Форекс
Единый список лидеров финансового рынка России

**ОТКРЫТА РЕГИСТРАЦИЯ НА УЧАСТИЕ В ОБЪЕДИНЕННОЙ
ИТОГОВОЙ ПРЕМИИ "ФИНАНСОВАЯ ЭЛИТА РОССИИ" 2006**

**ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕЛЕФОНАМ:
7 (495) 787-24-68, 585-10-72**

www.finelita.ru



Информационная поддержка

бизнес

ПРОФИЛЬ

БО

**ПОПУЛЯРНЫЕ
ФИНАНСЫ**

**Аналитический
банкский
журнал**

Босс

**РБ
НОВОСТИ**

ФИНMARKET

PRIME-TASS

INVESTFUNDS

БАНКИ.РФ

**ФИНАНСОВЫЙ
КОНТРОЛЬ**

991



Олег Николаевич БАРАБАНОВ
— начальник Управления научной политики
МГИМО-Университета МИД России (Москва)

Наука «Русского Гарварда»

Справка ВЭС:

Олег Николаевич БАРАБАНОВ — родился 18 марта 1971 г. в г. Бийске Алтайского края. В 1993 г. закончил исторический факультет МГУ имени Ломоносова. В 1997 г. защитил диссертацию кандидата исторических наук. В 1997–2004 гг. работал в Российском институте стратегических исследований. С 2000 г. — доцент, затем профессор кафедры мировых политических процессов МГИМО. В декабре 2004 г. защитил диссертацию доктора политических наук. С апреля 2005 г. — начальник Управления научной политики МГИМО-Университета МИД России.

Когда Генри Киссинджер выступал с лекцией в МГИМО, он назвал наш институт «Русским Гарвардом». Этот эпитет стал знаковым для определения современной политики МГИМО, направленной на «открытую элитность», на закрепление добрых традиций respectable вуза при одновременной готовности воспринять лучшие новации и распахнутости для молодых талантов. МГИМО еще задолго до того, как Российская Федерация официально присоединилась к Болонской декларации об оптимизации университетского образования в Европе, начал развивать у себя эту систему. Одним из ключевых положений Болонской декларации стало то, что выс-

шее образование должно основываться на научных исследованиях. Поэтому приоритетом МГИМО стала активная работа в сфере науки, стремление закрепить наш статус как ведущего аналитического центра по международным исследованиям, курс на то, чтобы «Русский Гарвард» стал и «Русским РЭНДом». Весной 2005 г. в МГИМО было создано Управление научной политики, которое ведет эту работу.

Последние два года стали рубежным этапом в развитии научных программ МГИМО. Это было связано, во-первых, с шестидесятилетним юбилеем Университета осенью 2004 г., в рамках которого было подготовлено системное исследование научных школ МГИМО, сочетающее в себе исторический анализ с перспективами будущего развития. Во-вторых, была видоизменена структура научно-исследовательских и научно-организационных подразделений Университета для того, чтобы МГИМО мог эффективно отвечать на новые вызовы мирового научного рынка. В-третьих, были определены новые перспективные направления научных исследований, на которых в первую очередь планируется сконцентрировать усилия ученых университета.

Итогом проведенной работы стала высокая оценка научной политики Университета, сделанная Государственной комиссией по аттестации МГИМО в марте 2005 г. В заключении Комиссии было особо подчеркнуто, что МГИМО стал «признанным в мире крупным научным центром».

Для закрепления данного статуса в МГИМО проводится следующая работа:

1) оптимизация взаимодействия с органами власти РФ в сфере их научно-исследовательского и информационно-аналитического обеспечения. Под руководством ректора МГИМО, члена-корреспондента РАН А.В. Торкунова, являющегося членом Коллегии МИД России, в Университете проводится работа по усилению практической направленности научных разработок сотрудников МГИМО и их использованию в планировании и реализации государственной политики Российской Федерации. В течение последних двух лет МГИМО строит свою научную деятельность в соответствии с план-заказом по НИИИАР МИД России. Для надлежащего выполнения этого план-заказа была оптимизирована организаци-



онная структура Университета. В мае 2004 г. существующий в МГИМО Центр международных исследований был существенно расширен и преобразован в Научно-координационный совет по международным исследованиям (НКСМИ). Председателем НКСМИ является проректор МГИМО по научной работе, доктор философских наук, профессор А.Ю. Мельвиль. В структуре НКСМИ выделены восемь исследовательских центров:

- центр глобальных проблем;
- центр постсоветских исследований;
- центр исследований проблем войны и мира;
- центр евро-атлантической безопасности;
- центр кавказских исследований;
- центр восточноазиатских исследований;
- центр ближневосточных исследований;
- центр региональных политических исследований.

Также важным элементом взаимодействия МГИМО с органами власти Российской Федерации является проведение научно-практических ситуационных анализов по наиболее актуальным проблемам международных отношений, организуемых совместно с МИД России. Свою работу по их проведению МГИМО проводит в тесном взаимодействии с Научным советом при министре иностранных дел России и Департаментом внешнеполитического планирования МИД России. Для участия в ситанализах привлекаются лучшие специалисты МГИМО, имеющие опыт научно-практической деятельности.

МГИМО также стал ответственным партнером власти в рамках взаимодействия государственных институтов и гражданского общества в России под эгидой Гражданского форума. МГИМО и связанные с университетом неправительственные организации активно обеспечивали работу секций Гражданского форума по внешней политике и безопасности, ряд заседаний Гражданского форума прошли непосредственно в МГИМО;

2) установление и развитие контактов с научными профессиональными ассоциациями, являющимися основным инструментом корпоративной самоорганизации ученых в рамках гражданского общества и взаимодействующими с органами власти РФ.

В 1999 году при активном участии МГИМО была образована Российская ассоциация международных исследований (Президент РАМИ — ректор МГИМО, член-корреспондент РАН А.В. Торкунов), которая вместе с другими зарубежными национальными ассоциациями международных исследований входит в Международную

ассоциацию международных исследований (International Studies Association);

3) оптимизация работы по определению и развитию наиболее перспективных направлений научных исследований МГИМО. Важной задачей в МГИМО считается концентрация научных ресурсов университета на той проблематике исследований, которая является наиболее востребованной обществом и государством, а также может быть эффективно внедрена в учебный процесс.

Нами была проведена масштабная работа по оптимизации перечня основных направлений научных исследований МГИМО и определению среди них новых и наиболее перспективных тем для исследований.



На основе данных направлений в МГИМО строится система планирования научной политики университета, а также реализуется конкурсный подход к выделению ресурсов на научные исследования и научно-практические мероприятия. В соответствии с данными направлениями проводится и утверждение тем докторских и кандидатских диссертаций, работа по перспективному развитию научных школ МГИМО. Новым направлением работы становится программа ректорских грантов МГИМО на научные исследования, которая начинает проводиться в Университете под руководством нашего ректора, члена-корреспондента РАН А.В. Торкунова;

4) консолидация научных школ МГИМО. Шестидесятилетний юбилей МГИМО, прошедший осенью 2004 г., стал хорошим поводом для проведения исследований по истории и перспективам развития научных

школ МГИМО-Университета. Сформированные в университете несколько рабочих групп провели данную работу, итоги которой были обобщены в юбилейной монографии, посвященной истории МГИМО. В итоге профессиональное сообщество и общественное мнение России получили возможность ознакомиться с наглядным сводным синтезом истории научной деятельности МГИМО.

Задаче консолидации научных школ МГИМО служит и вручение каждые два года специальных именных премий сотрудникам и аспирантам университета, названных в честь выдающихся ученых — основоположников научных школ МГИМО. Последнее по времени вручение этих премий происходило осенью 2004 г. В их числе — премии имени Е.В. Тарле, Г.П. Францова, Х.К. Баранова, И.Д. Удальцова и др.;

5) внедрение научных исследований в учебный процесс. В соответствии с положениями Болонской декларации в МГИМО придается особое внимание использованию новейших научных достижений в учебном процессе, подготовке авторских специальных курсов, основанных на научных разработках их создателей, а также изданию учебных пособий по данным курсам. В этих целях в МГИМО при поддержке Национального фонда подготовки кадров при Министерстве образования и науки Российской Федерации была развернута программа по подготовке новаторских учебно-методических комплексов по политологическим дисциплинам, основанных на новейших научных разработках. Ее итогом стала подготовка шестнадцати новых учебно-методических пособий, которые позволят студентам использовать в своей учебе весь спектр новейших достижений политической науки и смежных наук;

6) развитие информационных технологий в обеспечении научной деятельности. За последние годы в МГИМО-Университете была проведена серьезная работа по освоению и внедрению в научную деятельность новейших средств и методов, основанных на использовании информационных технологий.

Совместно с Министерством образования и науки Российской Федерации ученые МГИМО участвуют в создании различных научно-исследовательских и информационно-аналитических интернет-порталов по гуманитарным наукам.

Учитывая особую важность развития дистанционного образования в современную эпоху интернета в МГИМО были подготовлены и апробированы несколько авторских дистанционных курсов, построенных на современных научных разработках — таких, как «Глобальное управление» (проф. О.Н. Барabanov);



7) **взаимодействие с другими научными школами и диссеминация результатов научных исследований.** Практикой МГИМО стало активное взаимодействие со многими столичными и региональными научными школами по гуманитарным наукам. Своей важной задачей руководство МГИМО считает обеспечение политики научной открытости университета, ознакомление представителей других научных центров с тематикой исследований в МГИМО, привлечение их к совместным научным проектам, распространение результатов научных исследований сотрудников МГИМО в других научных центрах.

Для достижения этого под руководством ректора МГИМО члена-корреспондента РАН А.В. Торкунова в истекший период был реализован ряд крупных программ по взаимодействию с другими научными центрами России.

В МГИМО активно действует конференционная программа, целью которой является развитие в Университете постоянно действующей дискуссионной площадки для обсуждения актуальных научных проблем. Это позволяет привлекать в Университет многих известных специалистов из других центров;

8) **издательская работа.** За последние годы МГИМО проводил активную издательскую программу по публикации серии монографий «Научные труды МГИМО» в издательстве «РОССПЭН». Эти научные исследования, авторами которых являются преподаватели университета, активно используются в учебном процессе в МГИМО и позволили сделать «бренд» МГИМО гораздо более узнаваемым на российском научном и книжном рынке.

При активном участии МГИМО издается научно-исследовательский журнал о мировой политике и международных отношениях «Космополис». В МГИМО базируется редакция «Московского журнала международного права». Редакторами ряда других известных научных журналов являются профессор МГИМО (например, заведующий

кафедрой сравнительной политологии МГИМО, доктор политических наук, профессор М.В. Ильин – главный редактор ведущего российского политологического журнала «Полис»). Это позволяет сотрудникам МГИМО активно публиковать результаты своей исследовательской деятельности и представлять их на суд научного сообщества.

Издательская работа университета была усилена в рамках подготовки к 60-летию МГИМО. Этапным для МГИМО стал выход фундаментального учебника под редакцией А.В. Торкунова «Современные международные отношения и мировая политика». Работа стала результатом творческого сотрудничества историков и политологов, экономистов и юристов-международников.

Также за последнее время Университет выпустил инновационные учебники «Культура толерантности и опыт дипломатии» (под редакцией И.Г. Тюлина); «Мир политической науки. Категории» (под редакцией А.Ю. Мельвиля); «Технологический прогресс и современные международные отношения» (под редакцией А.В. Крутских);

9) **экспертное взаимодействие со СМИ.** В МГИМО придается большое значение повышению общественной значимости научных исследований. Для этого ученые Университета активно взаимодействуют с российскими и зарубежными средствами массовой информации, представляя через них общественному мнению результаты своей работы и отражая государственную политику Российской Федерации по международным проблемам. Тем самым научное сообщество МГИМО вносит свой вклад в обеспечение надлежащей внешнеполитической пропаганды – важного условия осуществления внешней политики России. В истекший год велась работа по формированию экспертного пула из ученых МГИМО для более активного представления Университета в СМИ;

10) **международные научные связи.** «Русский Гарвард» является международно признанным научным центром. Впечатляет состав почетных докторов МГИМО, в их числе президент Франции Жак Ширак, бывший

президент Финляндии Мартти Ахтисаари, султан Брунея Хаджи Хассанал Болкиах, король Иордании Абдалла II, президент Египта Хосни Мубарак, президент Азербайджана Ильхам Алиев, Верховный комиссар ООН по правам человека Луиза Арбур, бывший премьер-министр Японии Йосиро Мори, многие другие ведущие политики и ученые мира. К своему 60-летию юбилею МГИМО получил поздравление от Генерального Секретаря ООН Кофи Аннана.

В настоящее время заключены и действуют свыше 100 соглашений о различных видах и формах сотрудничества с зарубежными партнерами из 44 стран – университетами, дипломатическими академиями, научно-исследовательскими центрами;

11) **обеспечение кадрового резерва и подготовка молодых ученых.** В МГИМО большое внимание уделяется подготовке молодых научных кадров и формированию перспективного кадрового резерва Университета из числа аспирантов и магистрантов. В настоящее время в МГИМО работают семь докторских и кандидатских диссертационных советов (шесть докторских и один кандидатский) по историческим, политическим, экономическим, социологическим и юридическим наукам.

В МГИМО активно работает научное студенческое общество, проводится работа по участию студентов Университета в Международной модели ООН;

12) **научная библиотека МГИМО.** За последние годы значительно выросли фонды научной библиотеки МГИМО, усилилась ее оснащенность электронными изданиями и базами данных. Все это позволяет ученым университета быть в курсе новейших зарубежных научных разработок и использовать их в своей работе.

Таким образом, «Русский Гарвард» не стоит на месте. Приумножая славные советские традиции МГИМО, Университет закрепляет свой престижный статус уже не только в России, но и мире в целом. Научные программы МГИМО способствуют выполнению этой задачи. ■



ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ ТЭК России в XXI веке

3-7 Апреля 2006 г.

Москва, Кремль

Организационный комитет

Россия, г. Москва, Подколокольный пер., 13/5
тел: +7(095) 298-5166, 927-5147; тел/факс: 710-8228
e-mail: iprr@iprr.ru; web-сайт: www.iprr.ru



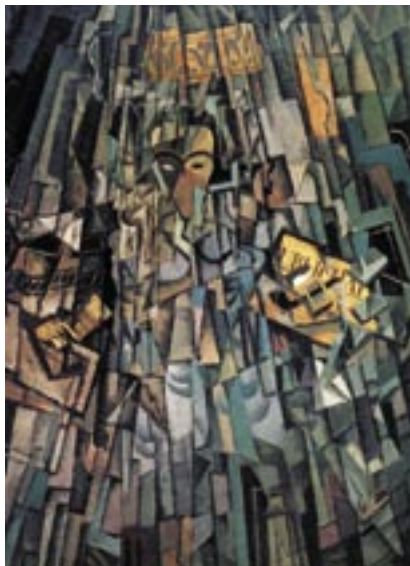
Сергей Николаевич ЗИМОВЕЦ, — к. ф. н., ректор Института психоанализа (Москва), старший научный сотрудник Института философии РАН, президент Консолидированного психоаналитического общества

Диаспоры как передний край гуманитарных проблем современности

«ВЭС»: Сергей Николаевич, в последнее время к российским специалистам психоанализа стали обращаться представители так называемой русской диаспоры — иммигрантов, осевших в самых разных частях планеты. Как вы это расцениваете?

— Новые реалии современного мира способствуют как раскрытию творческих возможностей человека, так и приводят к стрессу, шоку из-за переизбытка информации и скорости жизненного темпа при кардинальной смене культурных канонов и экзистенциальных практик. Такие условия жизни могут в качестве «защиты» вызывать самые разные — порой противоположные — реакции и стратегии, мировоззренческие установки. В некоторых случаях человек уходит в традиционалистские «вечные ценности», даже архаику, в других — пытается адаптироваться к текущим проблемам, забывая о собственных личностных истоках, не реализуя собственные сценарии. Скорее всего, передним краем такой интенсивной жизни и воплощением самых разных жизненных кредо являются иммигрантские сообщества, клубы, диаспоры и т.д. Личность иммигранта становится пространством столкновения различных ценностных систем и поведенческих стереотипов. Мигранты являются наиболее чувствительными оценщиками и критиками минимум двух культурных миров: того, что усвоен с детства, и того, что осваивается в настоящий момент, здесь и теперь. Подобная культурная насыщенность и острота не

могут не отражаться на психике конкретных людей, на их взаимоотношениях друг с другом. «Классические» проблемы, которые эффективно решаются психоаналитиками, никуда не деваются. Более того, они углубляются в связи с насыщенной энергетикой жизни мигрантов, трудностями символизации и/или реализации энергии либидо, полноценной переработки глубинных сценариев на вербальном уровне. Наконец, в мигрантской среде проблемы взаимоотношений отцов и детей, понимания поколений



встают особенно жестко и недвусмысленно. Отметим, что все эти проблемы и психологические перегрузки ощущают на себе и представители дипломатического корпуса страны, работники зарубежных филиалов компаний и корпораций. Психоанализ заслуженно приписывает себе открытие богатейшей палитры этих проблем, которые не разрешаются простым навязыванием традиционных норм или повседневной регуляцией поведения, репрессиями и т.д. Проблемы идентификационной «потери» поколения, растворения детей в новой среде, разрушения автохтонного ценностного мира и связи со старшим поколением — не только сугубо «русские проблемы», это проблемы большинства диаспор. Это проблемы большинства семей, надолго выехавших за рубеж для работы, учебы и т.д. Другое дело, что русские люди хорошо образованны и понимают, что одними лишь ограничительными или гиперконтролирующими мерами проблему не решишь, как не обойдешься лекциями и проповедями о богатстве собственной культуры и значимости достижений предков. Дети иммигрантов всегда стоят на краю пропасти маргинализации и очень часто преобразуют эту угрозу в противостояние собственным родителям. Отсюда — запрос на качественный психологический анализ, проведенный на родном языке. Ну и, конечно, русские специалисты берут гораздо меньше денег за свою работу, ведь психоаналитик на Западе — одна из самых высокооплачиваемых профессий в мире.

«ВЭС»: Но существует большое количество методов адаптации, а также собственные научные школы у «психоаналитических держав мира» — США, Англии, Франции...



— Исторически в Россию психоанализ пришел раньше, чем в США, и раньше, чем во Францию. Русский чуткий ум сразу воспринял глубину и серьезность учения о бессознательном, русские интеллектуальные круги стали осваивать Фрейда раньше французов и итальянцев. Революционная Россия стала третьей страной — после Австрии и Англии — где появились первые психоаналитические центры. В этом смысле русскоязычный психоанализ имеет свои традиции, практический и научный опыт. Добавьте к этому бурное развитие психоаналитического движения в современной России, помноженное на активное общение специалистов — наших и зарубежных: русские интеллектуальные силы — одни из перспективнейших. Очень многие мои коллеги сегодня делают успехи не только в России, но и за рубежом. Широкий кругозор и качественное образование, полученное в России, усиливаются пониманием проблем «переднего края» зарубежных психоаналитических сообществ. Таким образом, российский специалист существует сразу в двух мирах: в мире отечественной культуры и традиции и «космополитическом» мире интеллектуалов планеты. Именно поэтому нам близки проблемы иммигрантов, оказавшихся, по сути, в аналогичной ситуации.

«ВЭС»: У вас тоже могут возникать проблемы с государством? (шутка)

— Наше государство мало интересует частные вузы и научные центры, ему бы разобратся с недрами и землями. Интернациональные интеллектуальные группы сегодня — неизбежная реальность. Мысль живет не в громадных зданиях государственных академий, институтов и учреждений, а творится из личных контактов и креативности участников. Например, наш институт психоанализа получил премию одного из фондов ЮНЕСКО как частный вуз — государство может только гордиться качеством нашего образования.

«ВЭС»: У вас есть представительства в мире?

— Есть, но не это главное. Наш институт может решать не только психологические проблемы адаптации. Что имеется в виду? В Германии, например, существует, казалось бы, очень простая система допуска к поступлению в германский университет для собственных же граждан: абитуриент обязан иметь стандартное национальное среднее образование, то есть пройти обучение по всем тем предметам, которые преподаются в германской школе. Но человек, не учившийся в Германии с ранних лет, обязан пересдать весь соответствующий объем. Поэтому репатриантам и мигрантам поступить в немецкий университет напрямую из-за этих условий действительно трудно, зато по условиям немецкого законодательства нетрудно перевестись из любого иностранного вуза в национальный вуз. Мы подготовили такое соглашение с рядом германских вузов — и они принимают переводом к себе студентов-мигрантов, прежде поступивших к нам



и обучавшихся у нас год-два. Чем плохо? В общем, кроме накопления знаний и экспорта интеллекта, русское образование должно пользоваться теми институциональными преимуществами, которые у него есть. Ждать от государства сильной активности в этих вопросах не стоит — надо двигаться самим. Мне лично действительно приятно помочь своему соотечественнику, который тянется к знаниям. Правда, часто приходится бороться с несправедливым и расхожим стереотипом, что русские за границей не перестанно «топят» друг друга — зависти в русской душе не больше, чем в любом другом национальном характере. Это я заявляю ответственно — как психоаналитик. ■





Наташа ОУЭН — председатель совета директоров Фонда «Дети России»



Светлана ВАРФОЛОМЕЕВА — главный детский онколог Центрального федерального округа

Помочь человеку встать на ноги

Место благотворительных организаций в оказании помощи родителям детей с онкологическими заболеваниями.

Долгое время слово «рак» звучало как приговор. Сегодня это уже не так. Успехи в лечении детей с онкологическими заболеваниями за последние 20 лет привели к тому, что сейчас более 70 процентов детей со злокачественными опухолями имеют шанс на выздоровление. Навыки и талант врачей и исследователей рака позволяют вылечить этих пациентов. Но только отношение общества в целом может помочь детям и их семьям вернуться к нормальной жизни.

Ребенок, заболевший раком, становится инвалидом и неизбежно оказывается в изоляции от сверстников, от привычных занятий, школы. Вместе с ним этап вынужденной изоляции переживает его семья.

Самая большая нагрузка ложится на мать ребенка. К сожалению, существующие механизмы защиты родителей детей-инвалидов срабатывают пока далеко не всегда.

Одно из основополагающих прав каждого человека — это право на труд. Как может реализовать свое право мать ребенка, находящегося на длительном лечении? Давайте вспомним о том, что в большинстве случаев этой женщины в возрасте от 27 до 38 лет, имеющей постоянную работу, доход от которой подчас составляет основную часть бюджета семьи.

Длительное пребывание на листе нетрудоспособности по уходу за ребенком часто приводит к конфликтам на работе. Далеко не каждый работодатель способен правильно оценить сложность ситуации и разрешить проблему таким образом, чтобы женщина могла работать неполный день или на дому. Либо, если условия труда изменить нереально, дать матери возможность пройти дополнительное обучение и получить работу, с которой она могла бы в дальнейшем справляться, не ущемляя интересы больного ребенка.

Пока для подавляющего большинства женщин в подобной ситуации это остается несбыточной мечтой. Как показывают

проведенные среди них опросы, менее чем в пяти процентах случаев предприятия или организации предлагают матери тяжело больного ребенка удобный для нее режим работы или предоставляют оборудование для организации рабочего места (офиса) на дому. В большинстве случаев после продолжительного отпуска по уходу за ребенком женщина оставляет работу. Есть, правда, и незавидные «исключения»: если речь идет о низкооплачиваемой, непрестижной, связанной с физическим трудом работе, шанс сохранить ее гораздо выше.

Убедиться в справедливости сказанного несложно. Посчитайте: сколько женщин, имеющих детей-инвалидов, работает в вашей организации? Допустим, женщина при трудоустройстве откровенно предупреждает, что у нее есть ребенок с такими проблемами. Не откажут ли ей у вас в приеме на работу под каким-нибудь благовидным предлогом? А если ребенок неожиданно заболел у одной из ваших сотрудниц, как долго вы готовы будете сохранять за ней рабочее место?

В чем заключается социальная ответственность бизнеса? Не только в том, чтобы аккуратно платить налоги или давать деньги на благотворительность. Но и в том, чтобы, не рассчитывая на мгновенную отдачу, строить устойчивые и гуманные модели трудовых взаимоотношений. Дать некую сумму и надолго сделать из человека просителя и иждивенца, имея деньги, не так уж сложно, а подчас даже приятно. Помочь человеку подняться на ноги после трагедии и двигаться дальше, увидеть в нем равноправного социального партнера — гораздо сложнее.

Впрочем, недостаток отзывчивости бывает порой и следствием неосведомленности о том, с какими проблемами сталкиваются родители детей с онкологическими заболеваниями. Проблемы эти многообразны, отнюдь не все они лежат в производственной сфере. Вот лишь некоторые примеры:

- в 95 процентах случаев матери, потерявшие работу из-за необходимости ухода за детьми, не возобновляют ее по специальности;
- в абсолютном большинстве семей при ретроспективной оценке родители оценивают «большую семью» (бабушки, дедушки, дяди, тети) как утратившую сплоченность и имеют претензии к своим родственникам;
- за время болезни распадается более 30 процентов родительских пар;

Как решать подобные проблемы, если в отделениях детской онкологии нет штатных социальных работников, а порой и клинических психологов? Видимо, по меньшей мере часть забот о ранней реабилитации родителей могут в этих условиях брать на себя благотворительные фонды и организации (такие, например, как фонд «Дети России»).

Люди ведь нуждаются не в том, чтобы их утешали, а в том, чтобы с ними общались и помогали. В 100 процентах случаев их привычный круг общения разорван, новый еще не сформирован. В этот период должны начинать работать программы обучения родителей и их психологической адаптации и реабилитации. Дать таким программам право на жизнь и пытается наш Фонд.

Такая работа — начало пути к выздоровлению ребенка. Безусловно, покупать в лечебные отделения телевизоры и приносить игрушки тоже необходимо. Но участвовать в процессе реабилитации родителей и их детей — это во много раз более сложная и серьезная задача. Она для тех, кто не декларирует свою благотворительность, а реализует душевную потребность участия в добром деле. В конечном счете именно в этом суть того же расхожего лозунга о социальной ответственности бизнеса.

Конечно, по-настоящему человеческое отношение к семьям детей с онкологическими заболеваниями формируется в обществе не

сразу. Но этот процесс идет, и подтверждением тому служит расширение круга благотворителей за последнее время. Необходимо закреплять эти позитивные сдвиги, вовлекать в ряды благотворителей все больше людей разного достатка и возможностей. Переходить от «корпоративной филантропии» к личному участию каждого. Тогда и бытующее порой негативное мнение о благотворительных фондах станет меняться. Каждый человек, давший деньги, будет вовлечен в общее дело. При этом он будет четко знать, как и на что потрачены его деньги.

В свою очередь получатели грантов, стипендий, дотаций обязаны сделать свой бюджет прозрачным. Продемонстрировать, куда и почему уходят деньги. Ведь не секрет, что, к сожалению, всем нам не раз приходилось сталкиваться с проблемой мошенничества, нецелевого и недобросовестного использования средств.

Известно, что программы для родителей и вообще взрослых людей находят в обществе меньший эмоциональный отклик, чем те, которые адресованы непосредственно больным детям. Но, помогая родителям преодолеть обрушившееся на семью горе, мы помогаем сохранять и детские жизни. Только от плохого ухода и последовавших за ним инфекционных осложнений погибают порой дети, у которых был шанс выжить. В структуре детской смертности от злокачественных новообразований наряду с прогрессированием и рефрактерным течением заболевания есть графа — «смерть от инфекционных осложнений, в том числе внебольничных», то есть домашних. Как правило, это те случаи, которые могли быть предотвращены грамотной реабилитационной и обучающей работой с родителями.

Исторически благотворительность уходит своими корнями еще в домонгольскую Русь. Да и историю России невозможно представить себе без благотворительных традиций дворянства, духовенства, купечества. Ведь не случайно со времен Владимира Мономаха живет в российской словесности цитата из его «Поучения»: «Всего более убогих не забывайте, но насколько можете по силам кормите, и подавайте сироте, и вдовицу оправдывайте сами, а не давайте сильному губить человека».

И дело не только в традициях. В сегодняшнем нашем быту прижилась, к сожалению, циничная поговорка: «А кому сейчас легко?» Да, многим сейчас трудно, очень трудно. Но, заботясь о ближних, мы в конечном счете заботимся и о самих себе, помогаем выздоравливать обществу, в котором жить нам и нашим детям.

Эту сказку написала Светлана Варфоломеева, детский онколог, своей покидающей наш мир маленькой пациентке. Смерть девочки была для доктора непереносимой.

Мы все можем стать волшебниками, если каждый день будем творить пусть маленькие, но чудеса.

О ПРИНЦЕССЕ И ВОЛШЕБНИЦЕ, КОТОРАЯ НЕ СМОГЛА СОВЕРШИТЬ ЧУДО

Насте

Жила-была настоящая принцесса. В огромном замке, с анфиладой комнат и короной с бриллиантами и изумрудами. У нее были шелковистые длинные волосы и огромные голубые глаза. И очень любящие родители, только в отличие от тебя или меня они были королем и королевой.

Однажды, когда принцесса проснулась ранним утром, оказалось что все не так, все изменилось. Заболел животик, потом появился жар. Мама-королева пригласила всех придворных врачей. Один советовал поставить принцессе тлявки, другой — вынуть отвар мышьяка, третий — занереть принцессу в холодную комнату и вызвать духов гор. Так продолжалось несколько дней. Принцессе становилось все хуже. Тогда не было больниц, где лечат детей, даже если они принцессы. Родители — королевская пара, отменили все увеселения: праздник мороженого, фейерверк снов и карнавал варенья. Но лучше принцессе не становилось.

Потом старая нянюшка, которая воспитала еще маму-королеву, сказала той: «Я помню, что за высоким горным хребтом живет волшебница, много раз она помогла детям. Давайте найдем ее и позовем на помощь». Ее Величество поговорила с Его Величеством, и к вечеру лиловая королевская какета, запряженная четверкой белых лошадей, отправилась в путь. Их не было долгих пять дней. За это время принцессе делали все, что могли придумать: под кровать клали волшебные камни, в комнате курили благовония. Каждый день принцессу одевали в разные наряды. В понедельник — белая рубашка, во вторник — голубая пижамка. Так посоветовал врач-художник. Но ничего не помогало. Лишь короткий сон спасал девочку. Щеки ее впали, глаза блеснули, волосы спутались. Она нила настою трав, чтобы быстрее засыпать. И спала-спала-спала.

Наконец, приехала волшебница. Она оказалась уютной старушкой с яркими голубыми глазами, почти как у принцессы. На ее плечи был наброшен серый плащ, закрывавший ее до пят. Снаружи он казался обыкновенным, а изнутри был подбит волшебными желаниями и ожиданиями чуда. Шляпа на волшебнице была из мягкого фетра. В ушах блеснули серьги из слез любви и надежды. Самых счастливых слез. Королева почти бегом приблизилась к волшебнице и повела ее за

собой. Пройдя сквозь вереницу комнат, они оказались в детской, среди игрушек, книжек и тишины.

Волшебница сбросила плащ, вынула волшебный шар и сквозь него посмотрела на принцессу. Смотрела долго-долго. Потом позвала королеву. «Ваше Величество, посмотрите сами». Та взглянула, но сквозь шар принцессы была не видна. Кровать пустовала. «Что это? Почему?» — испуганно спросила королева.

Волшебница поманила пальцем королеву из комнаты. «Ваше Величество, ее здесь нет. Это не ее время. Оно наступит гораздо позже. Тогда, когда научатся лечить эти болезни. В том, другом времени она снова заболеет, но ее смогут вылечить. И в другом времени, другой жизни, когда у нее будет другое имя и другая страна, она уже не вспомнит вас, но будет жива». «А что же делать сейчас?» — спросила мать-королева.

«Сейчас простите и смиритесь, Ваше Величество, ей надо уснуть». «Уснуть? Зачем?!».

«Чтобы не проснуться, но родиться снова тогда, когда ее смогут вылечить. Она унесет эту боль с собой. Но навсегда останется с вами».

Волшебница подошла к принцессе, и та неожиданно открыла глаза. И впервые за долгое время улыбнулась. «Мама, — позвала она, увидев королеву, — мама, зачем ты меня отпускаешь?». «Милая, я не отпускаю, я просто не могу удержат».

Волшебница прижала палец к губам принцессы. «Сти, моя маленькая, сти. Закрывай глазки и засыпай».

«А потом?» — спросила маленькая девочка. «А потом ты проснешься. Там, где всегда тепло, светит солнышко и нет никакой боли и слез».

«Я буду там одна, без мамы и папы?» «Милая, так случилось, что мама и папа, да и я тоже придем к тебе, только позже. Ты должна нас подождать. Там время идет по-другому. У тебя пройдет день, а у нас — целые годы. Мы скоро встретимся, засыпай».

Волшебница гладила ее по лицу, волосы. Принцесса засыпала и уходила.

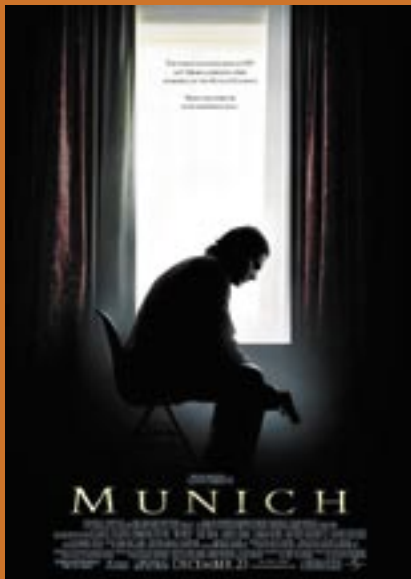
Вдруг во дворце стали бить все часы. Они не останавливались и били-били-били. Принцесса вздохнула и улетела.

Волшебница вышла к безутешно плачущим родителям и прошептала: «Простите меня, я не смогла совершить чудо. Люди еще не готовы к таким чудесам. Простите меня и прощайте. Она уже там. И она не одна. И она будет нас ждать».

Пройдет еще много лет. Простите, что мы можем далеко не всё. Подождите нас наверху. Мы придем к вам. По крайней мере, будем стараться дойти. ■

Фильмы: новый тренд

Выход на экраны фильмов со схожими темами и похожей формой их подачи широкой публике позволяет рассматривать их в контексте некоего более обширного тренда. Действительно, если можно говорить о влиянии друг на друга «мувимейкеров» (moviemakers) внутри достаточно обширного, но специфического цеха, то это самое влияние проявляется в эстетике, особых приемах, атмосфере наконец. Но есть периоды, когда кино несет на себе отпечаток некоего общего ритма эпохи, резонирует в рамках некоего «цивилизационного календаря». Поэтому есть фильмы «школ» и «направлений» («итальянский неореализм», «новая волна», «Догма»), а есть «советское кино 60-х», или «французское кино нового века». Столь пространное вступление поможет объединить в общий — обнадеживающий — тренд сразу несколько фильмов: «Мюнхен», «Преданный садовник» и «Сириана».



Кинокартина «Мюнхен» Стивена Спилберга является крепкой работой мэтра, может стать его предметом гордости. В фильме речь идет о деятельности карательного израильского отряда, получившего особое задание: мстить всем, кто замешан в захвате и убийстве израильских спортсменов во время Мюнхенской Олимпиады. Фильм получился неожиданно многослойным. На переднем плане мы видим разновозрастную команду «хороших парней», подобранных под личным контролем премьер-министра (киевлянки) Голды Меир и получивших carte-blanc на убийства организаторов и исполнителей теракта в Мюнхене. Выйдя на неожиданно информированный источник, мстители покупают информацию

о передвижениях террористов и убивают их. После устранения одного преступника команда на экранах телевизоров видит жертвы ответного хода: десятки и сотни погибших, взорванные дома и т.д. Этот «обмен ударами» кажется бесконечным, члены команды испытывают тяжелые психологические перегрузки. Персонажи фактурны, немногословны, каждый имеет свое лицо — примерно как в вестернах. Сходство с последним усиливается в связи с нагромождением случайностей, сопровождающих акт возмездия. Само убийство кажется случайностью: мужчины тщательно его планируют, но никогда этот план не выполняется. Бессилие разума перед стечением обстоятельств, перед жизнью — второй слой фильма. Во исполнение философской максимы о случайности жизни и смерти Спилберг прошел по тонкой грани. Еще немного бы, и он «свалился» в интеллектуальную иронию, подобно братьям Коэнам и Тарантино, у которых смерть и нелепица не устают чередоваться. Совсем чуть-чуть, и логичным шагом развития сюжета была бы параноидальная подозрительность каждого участника команды, как в обоих фильмах «Миссия: невыполнима». Вообще, стоит обратиться сотрудникам спецслужб в группу больше трех, и по какому-то дьявольскому закону все начинают друг друга в чем-то подозревать. У Спилберга такой поворот напрашивается в связи с большим количеством денег в обороте у команды — мало кто из режиссеров позволил бы себе игнорировать столь немаловажную деталь. Но здесь есть и третий уровень фильма, который, к сожалению, слишком уж малозаметен, но который устраняет проблему денег: реалии новой войны. Начиная от заявления «же-

лезной Голды», что «террорист не имеет родины», от «особой позиции» Германии по поводу захвата заложников-евреев и заканчивая «телевизионным диалогом» террористов с мстителями — в фильме заявляет о себе еще один слой реальности. Спилберг пытается разобраться с новым форматом войн и возмездий. Это уже не древнее «око за око», и не война государств друг с другом. На фоне холодной войны между СССР и США террористический акт в Мюнхене выявил новую войну. Она заявила о себе, но мы не сразу это услышали. Война поверх государственных границ захватывает в качестве участников и зрителей, жертв и победителей людей во всем мире. Театр военных действий не ограничен, война народов(?), религий (?), цивилизаций (?), команд возмездия (?), телеэкранов (?) самодостаточна и не имеет конца. Исследовательская установка фильма позволила обойтись без самого известного клише: в конце фильма главный герой не очищается, не становится суперменом или воспитателем. И война не окончилась, и возмездие не завершилось. Выживший мститель чахнет: новая война выпотрошила его и ищет новые жертвы.

Герой фильма «Сириана» (Syriana) — это тоже война. Только война экономическая. Опять, как и в «Мюнхене», фильм можно считать результатом исследования современного мира. Сюжет кинокартины достаточно запутан и мог бы стать основой для «экономического сериала» про новые корпоративные войны и конкуренцию национальных нефтяных компаний. Зрительский успех был бы гарантирован. Недаром спросом пользуются книги Юлиа Дубова и Юлии Латыниной, фильмы «Сталь» и



«Охота на изюбря». Что-то, а в нефтяном пердекле Россия тоже как-то присутствует, и есть люди в стране, понимающие это. Так вот, в фильме про нефтяную страну «Сириана» участвуют китайская нефтяная компания, парочка американских корпораций (одна поглощает другую), арабские картели вымышленной страны (режиссер никого не хотел обидеть!), иранские нефтеперевозчики, организация «Хезболлах», ЦРУ, бывший его агент с непростой судьбой (Джордж Клуни), родственники агента с непростой судьбой, финансовый консультант (Мэтт Дэймон), загадочный олигарх-садовник, пакистанские рабочие, учителя медресе и т.д. В результате такого длинного списка участников и массы ненужных деталей фильм уже на этапе восприятия становится головоломкой. Мысли после его просмотра приходят в голову значительно более простые, чем собственно сам фильм. Но нельзя сказать, что совсем не о чем задуматься... «Сириана» дает повод поразмышлять о глобальной экономике. Для любителя такого рода реалий есть все: процессы слияния/поглощения, тендеры на месторождение и законы выигрыша таких тендеров, малые компании-консультанты, сказочно обогащающиеся за счет обслуживания одной сделки. Есть неожиданные транзитные альянсы, такие, как Иран—Европа, США—Казахстан и Китай—Сириана; есть и ЦРУ как think tank подобных альянсов — неизменно терпящее поражение (автор первоисточника — бывший агент ЦРУ Роберт Баэр, — видимо, имел зуб на свою альма матер). В фильме как-то сразу представлена позиция всех участников крупных международных (нефтяных) сделок и соглашений. Спецслужбы имеют своей

целью держать контроль над нефтяными регионами. Нефтяные корпорации хотят иметь прирученных президентов стран и принцев — эмиров. Последние хотят продвинуться по лестнице наследников и стать королями. Террористические организации здесь же находят свои интересы. И главное — к сделке стекается такое количество разного рода эмиссаров, консультантов и спецпредставителей, что участникам лучше не разбираться, кто из них кто, а действовать в режиме оперативного реагирования. Другими словами, фильм показывает современную индустрию войны за нефть: режиссер и продюсер сделали неплохое социологическое исследование по данному вопросу. Вывод: поверх войны государств, альянсов цивилизаций и воспитания террористов-смертников в специальных школах идет война экономическая, понять все тонкости которой еще предстоит.

Слава Богу, что режиссер не скатывается к обличению этих самых корпораций: появление в фильме леворадикального пафоса снизило научную ценность результата. И загадкой остается одна немаловажная деталь: как они все — эти многочисленные интересанты нефтяного передела в мире — как они умудряются так планировать свое время, чтобы присутствовать на всех ключевых совещаниях и быть все время в курсе происходящего? И, видимо, в связи с постоянно «догоняющей» ориентацией российских корпораций представителей нашей державы в фильме не было. Наверное, опаздывали все время.

Совершенно другой поворот темы «социологии современности» у тенденциозного фильма «Преданный садовник» (Constant Gardener) — особенно неожиданно для тех, кто читал книгу Джона Ле Каре (на русском языке она вышла под названием «Верный садовник» в 2001 году). В свое время книгу запретили в Кении: политический роман-детектив прямо обличает кенийское руководство в коррупции, а фармацевтические корпорации — в попытках на людях. Кроме разоблачений, Джон Ле Каре пытается с неожиданными для мэтра горячностью и темпераментом исследовать проблему свободы в ее бытовом понимании — как свободы от зависимостей. В связи с гибелью жены ее муж — дипломат — распутывает целый клубок заговоров европейских корпораций с правительствами африканских стран. Помещая своих героев в страну — колыбель человечества (именно из Кении пошли «первые люди» — homo sapiens), писатель пытается найти глубинные истоки наших потребностей в стереотипах, наших зависимостей от наркотиков и лекарств, нашей беззащитности перед произволом сородичей.

Всех этих пряностей самого, пожалуй, философского произведения Джона Ле Каре в фильме нет. Зато есть леворадикальный пафос, который, к счастью для зрителя, сильно разбавлен красивейшими этническими картинками. В поисках причин гибели жены главный герой Ральф Файнс не задается философскими вопросами, но становится как раз разоблачителем современного западного мироустройства. Актер поглубже полностью сгубил бы фильм: тонкость «английского пациента» делает фильм смотримым и психологичным. Еще немного, и пылливый садовник-дипломат готов пополнить команду мстителей, если бы преемник Голды Меир объявил начало нового возмездия: «Мюнхен» для корпораций.

Эти фильмы, на наш взгляд, являются незаконченным голливудским box-rocket'ом, но попыткой понять современность: чуть незаконченными, но честными работами. Ранее такую честность американцы проявляли в разрушении мифа о самом фильмоделании. Такие картины, как «Магнолия», «Адаптация», «Быть Джоном Малковичем», «Жизнь Питера Сейллера», кроме легкой сатиры на американский образ жизни, были свежей струей, заставляющей говорить о новом «голландском психологическом кино». Даже трогательными советскими фильмами 60-х от них веет. Наконец-то прекратился поток и идеолого-исторических блокбастеров. Потихоньку прошла мода на экранизацию комиксов. Удивительно, что, имея самую мощную школу социологии в мире, американцы умудрялись не интересоваться современностью. Наконец-то у ведущих режиссеров появилось любопытство к происходящему в мире. В общем, фильмы стали честнее. Надолго ли? ■



Лидеры за чашкой кофе

Российская деловая элита успешно осваивает всемирные стандарты ведения бизнеса. Одной из самых приятных дисциплин для отечественных компаний стало построение собственного имиджа. Все большее внимание этому вопросу уделяется потому, что на конкурентном рынке каждая деталь имеет немаловажное значение – и вовремя поданная чашка правильного кофе может рассказать о деловом партнере не меньше, чем хорошо скроенная презентация.

Концепцию «правильного кофе» придумала в 1986 году швейцарская компания Nespresso. Изучая рынок кофе, специалисты компании пришли к выводу, что наиболее перспективным и при этом наименее развитым является сегмент эксклюзивного кофе наивысшего качества. Концепция Nespresso включает три составляющих: уникальный кофе сортов «Гран Крю» (аналогичная маркировка вина говорит о том, что оно относится к коллекционным сериям самой высшей пробы), стильные кофе-машины и международный кофейный клуб.

Сделав ставку на уникальный вкус кофе, компания Nespresso закупает сырье напрямую у закрытого пула кофейных производителей, которые не имеют права поставлять это сырье на биржу, как происходит с обычным кофе. Четырехуровневая система контроля и проверок позволяет гарантировать высочайшее качество кофейного зерна. В линейке Nespresso шесть сортов кофе «Гран Крю» – каждый отличается богатством оттенков и соответствует вкусам самых искушенных кофеманов. Чтобы обеспечить постоянное качество и вкуса напитка, Nespresso была разработана специальная технология, при которой на всех этапах обработки кофе ни разу не соприкасается с открытым воздухом и упаковывается в герметичные капсулы, которые сохраняют все 900 оттенков аромата кофе в течение целого года.

Извлечь из патентованных капсул этот уникальный кофе можно при помощи

стильных кофе-машин Nespresso, дизайн которых не раз был отмечен различными премиями. Те 20 секунд, когда кофе попадает в чашку, насыщены множеством высокотехнологичных процессов, также запатентованных Nespresso. При этом машины оснащены исключительно дружественным интерфейсом – на стильной консоли несколько кнопок, с помощью которых можно выбрать сорт кофе, объем чашки, а также приготовить капучино или латте.

Третьей составляющей концепции Nespresso является международный кофейный клуб, членство в котором обеспечивает ряд полезных и приятных услуг для владельцев кофе-машин. Помимо горячей линии в 45 странах мира, сервиса машин и доставки кофе практически в любую точку земного шара, члены клуба получают доступ к линии дизайнерских аксессуаров, а также к ограниченным коллекциям винтажного кофе. Сырье для этих коллекций имеет происхождение с плантаций, дающих урожай с редкими оттенками вкуса, присутствующими только этому региону, и полностью раскрывающихся только в урожае этого года.

К 2001 году сформировалась необходимость создания отдельного направления Nespresso Professional, обслуживающего сектор B2B. Профессиональные кофе-машины этой линии устанавливаются в резиденциях глав государств, представительских офисах крупнейших компаний и банков, в гостиничных номерах «люкс» и барах крупнейших пятизвездочных отелей, а также ресторанах, отмеченных звездами Michelin. Кофе-машинами Nespresso Professional оснащены первые классы Swiss Air, British Airways, Lufthansa, Quatar Airlines и частных самолетов, а также яхт и океанских лайнеров.

В 2005 году специалисты Nespresso презентовали новую концепцию кофейного решения для бизнеса – Nespresso Business

Coffee Solution. Эта концепция предлагает несколько пакетов кофейных решений для компаний, работающих в различных сегментах и использующих различные по размерам помещения для своей деятельности.

В 2004 году Nespresso Professional, чьи представительства работают в 45 странах, появилась и в России – швейцарская компания сочла, что отечественный бизнес уже в состоянии осознать важность собственного имиджа. Среди клиентов Nespresso Professional в России: Администрация Президента, гостиницы 5* – Swiss Hotel «Красные Холмы», Radisson SAS, «Золотое Кольцо», представительства «Porsche», «Peugeot», «Potel & Chabot», «BP-TNK», «Shell», «DHL», бутики Третьяковского проезда и Кутузовского проспекта, шоу-румы «Lexus», «BMW», «Land Rover», элитные салоны красоты, рестораны «Бульвар», «Ин Вино», «Blue Elephant», «Новиков кейтиринг».

Компания Nespresso была приглашена к участию в программах «Leaders in Moscow», «Millionaires' Fair», Российских экономических форумах в Цюрихе и Лондоне – организаторы этих событий в полной мере отдают себе отчет, что такое статус мероприятия и как он должен поддерживаться.

К счастью, это понимают и российские компании, ведущие бизнес в соответствии с международными стандартами. Корпоративными клиентами Nespresso Professional стали такие ведущие российские компании, как «Газпром», «Сибнефть», «РБК», «Внешэкономбанк», «МТС», «Банк Зенит», «Ренессанс Капитал» и многие другие.

Желание построить свой имидж профессионально, в том числе и используя кофейное решение Nespresso Professional, говорит о стремлении отечественного бизнеса интегрироваться в мировое сообщество в качестве равноправных деловых партнеров. ■



Московская Международная Автомобильная Выставка

2006

30 августа – 3 сентября 2006

Крокус Экспо, Москва, Россия

Организаторы:



ITE LLC

ул. Щепкина 42, Строение 2а, 129110 Москва, Россия

Тел: +7 095 935 7350

Факс: +7 095 935 7351

www.motorshow.ru

Режиссура отдыха

или центр управления полетами выездных конференций?

Рассказывает генеральный директор компании PHIL International Сергей ДЕЛЬСАЛЬ.

В настоящее время в России активно развивается такой сегмент бизнеса, как услуги по организации корпоративного и индивидуального отдыха, выездных конференций и совещаний. Каждый такой заказ – это специальный проект, трудиться над которым так же сложно, как и интересно. Работа начинается сразу же, с момента звонка клиента в нашу компанию – мы интервьюируем его, задавая множество уточняющих вопросов. Ведь для того чтобы подготовить наиболее подходящее для заказчика предложение, мы должны обладать исчерпывающей информацией.

На следующем этапе работы мы оцениваем заказ по ряду параметров, позволяющих получить наиболее адекватное представление о нем, затем моделируем несколько вариантов решения задачи, подробно описывая и просчитывая каждый из них. Это очень серьезная работа. Нужно учесть массу тонкостей: кто едет, с кем

(будут ли дети?), какова цель путешествия, нужны ли трансферты. В результате мы вместе с клиентом выбираем тот вариант, который для него наиболее оптимален. Иногда нам приходится переубеждать заказчика, например, в том, что именно эта страна подходит для проведения нужного ему мероприятия, а не та, которую он хотел выбрать изначально. Потому что не стоит устраивать двухдневную выездную конференцию где-то на Багамах, потому что такие временные перегрузки (перелет 10 часов) не оправданны, лучше провести ее, например, в Турции. Та же самая конференция длительностью в одну неделю вполне может быть проведена на желаемых Багамах.

Основная масса наших заказов – это нестандартные, сложные заказы. Таким образом, можно сказать, что мы работаем «on request».

REN TV. ХОТИТЕ ИСКУШЕНИЙ?

Одним из таких сложных, и поэтому увлекательных для нас проектов стали подготовка и организация поездки съемочной группы компании RenTV и участников шоу «Остров искушений» на Сейшельские острова. RenTV, отчаявшись найти не просто хорошего туроператора, а компанию, способную осуществить полное «мульти-сервисное» сопровождение выездных съемок, обратилась к нам в критический, последний момент. До начала мероприятия оставалось меньше шести месяцев. Внимательно изучив сценарий реалити-шоу, содержащий массу обязательных требований того, в каких условиях должны проходить съемки, мы ответили «ок» продюсерам телекомпании.

За короткий период времени мы проделали колоссальную работу. Нам пришлось «отсмотреть» огромное множество островов и из них выбрать такой, на котором были бы два отеля, стоящие друг от друга настолько далеко, чтобы участники шоу не имели возможности общаться между собой, потому что этого требовал сценарий. Но и настолько близко, чтобы съемочная группа не испытывала коммуникативных и транспортных сложностей. Нужно было также, чтобы отели имели статус не менее четырех звезд и были арендованы полностью под съемки, что было крайне трудно-выполнимым условием, потому что август, когда должны были состояться съемки, яв-

ляется очень высоким сезоном. Кроме того, на острове не должно было быть никаких тропических болезней, «гадов» и прочих неприятностей подобного рода. И тот факт, что телекомпания не хотела ехать ни в Таиланд, ни в Индию в связи с прокатившимися там совсем недавно цунами, также осложнял процесс поиска подходящего места. Но, как ни странно это звучит, цунами сыграли для нас позитивную роль. На Сейшелы тоже докатилась хоть и небольшая, но все же разрушительная волна и нанесла незначительный урон отелям. Поэтому многие из них были на ремонте, но нам все же удалось забронировать два отеля, которые хоть и находились еще в стадии реконструкции, но были уже вполне пригодными для съемок. Соответственно, и цена таких отелей позволила нам «вписаться» в указанный бюджет.

Важно было учесть климатическое состояние острова, поведение океана и сейсмическую обстановку на период съемок. Нужно было соблюсти все таможенные и пограничные формальности, особенности визового режима островов, и принять во внимание их транспортную доступность, получить разрешение на вертолетные и подводные съемки, на перевозку грузов по океану, а также не забыть о такой важной составляющей, как межнациональный и культурный аспект. Нам приходилось составлять сложнейшее расписание прибытия-отправления участников шоу, членов съемочной группы и прочего обслуживающего персонала: кто каким рейсом прилетает, в каком номере и как долго живет, каким рейсом улетает. И, конечно, приходилось решать массу «рабочих» моментов, например, внезапно появилась необходимость «организовать» генератор электроэнергии, найти «запиту» от местной линии электропередач, получив разрешение на нужную мощность. Топливо, электричество, аренда транспорта, безопасность, питание для всех участников проекта, медицинские страховки – это лишь часть вопросов, которые легли на плечи наших сотрудников. Все всегда приходилось держать под контролем – вносить срочные коррективы, решать конфликтные моменты.

Работа настоящего провайдера подобных услуг настолько сложна и многогранна, что я могу сравнить ее разве что с работой режиссера. Меня всегда изумляли

сложнейшие с точки зрения организации съемочного процесса массовые сцены, я задавался вопросом – как же трудно, должно быть, это осуществить?!

КОНФЕРЕНЦИЯ ВНЕ ДОМА

Очень часто нам приходится заниматься организацией выездных конференций и прочих событий, суть которых заключается в короткой аббревиатуре – MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions). Я думаю, не надо объяснять, что такие события имеют большое значение для компаний, а останутся ли все довольны – во многом зависит от нас. Сложность и ответственность таких проектов, несомненно, высоки. Здесь тоже приходится проделывать большую и серьезную работу, главная цель которой – обеспечение условий для работы и отдыха.

Работа ведется по тому же алгоритму: мы получаем «скелет» мероприятия и требования к его проведению; затем оцениваем проект посредством многофакторного анализа, учитывающего мельчайшие подробности; далее разрабатываем и рассчитываем варианты исполнения задачи. Как обычно, учитывать приходится множество деталей: количество участников, гостей и посетителей, варианты их размещения. Исходя из этого выбирается система резервирования пространства – отели, апартаменты, а также выбирается формула питания. Возможно, что сотрудники едут с семьями, в таком случае расчет на женщин и детей чаще всего приходится делать отдельной статьей. Еще один параграф нашего плана занимает подготовка технической части конференции – расчет трафика интернета и составление списка устройств, которые для этого необходимы, подготовка «рабочих мест» для каждого участника. Наша задача сделать все так, чтобы человеку было максимально комфортно, ведь люди едут работать и им ничего не должно мешать и отвлекать их. Не должно быть никаких накладок. Спланировать и состыковать

большое количество деталей, составить из них полную организационную схему мероприятия – один из самых трудных вопросов в нашей работе. Ведь требования клиентов всегда особенные. Например, клиент указывает на то, что на конференцию едут представители топ-менеджмента, руководители среднего звена и директор компании. Мы должны выяснить, как компания предпочитает отправлять своих сотрудников – всех вместе либо разделив на группы по уровням внутренней иерархии, с кем из них поедет директор, возможно, что он вообще планирует приехать на мероприятие некоторое время спустя после открытия.

Мы стараемся делать каждую конференцию «идейно», продумать все тонкости и учесть возможные накладки. Наша задача – не просто выполнить ряд определенных действий, но и составить из них оптимальный алгоритм, позволяющий в результате сказать, что организовано все было на превосходном уровне. Для этого мы ведем мониторинг самого мероприятия после того, как оно стартовало, и в случае возникновения отклонений от запланированного хода событий вносим коррективы. Трудоемкость этого процесса легко представить – стоит только изменить один из пунктов программы (например, увеличить или уменьшить время проведения экскурсии, по дополнительному требованию «организовать» отдельную комнату для оргтехники либо большой экран или новый факс), и за ним приходится сдвигать либо заменять новыми все последующие пункты. С учетом того, что необходимо уложиться в определенный для этого бюджет. Это напоминает работу диспетчера полетов – нужно четко отслеживать все этапы прохождения мероприятия и в случае необходимости вовремя корректировать маршрут его дальнейшего следования.

Конечно, все вышесказанное не исключает наличия у нас ряда стандартных сервисов, таких, как аренда яхт, самолетов, вилл, автомобилей и продажа самых банальных

групповых путевок, которые предлагают обычные туроператоры. Однако нужно сказать, что за 10 лет работы у нас не было и двух одинаковых заказов, все они всегда индивидуальны по своим целям и требованиям. Но на данном этапе уже сформировались отдельные категории индивидуальных поездок, то есть мы можем говорить об их некой стандартизации. Это заставляет нас постоянно анализировать рынок, искать новые варианты и создавать новые стандарты. Мы любим свою работу и стремимся быть инновационным лидером в своем сегменте бизнеса. ■



Подготовку мероприятия в другой стране целесообразно доверять компании с опытом



ФИЛ Интернэшнл
Служба Престижных Путешествий

Подробнее по телефону: +7 (495) 363-0372,
или на сайте: www.phil.ru

ТД № 0010100; ТД № 0010099



American Educational Processing Center (AEPС)

В условиях стремительного развития деловой активности России одним из партнеров, представляющих для России интерес, являются Соединенные Штаты Америки. АЕРС является компанией, которая оказывает помощь представителям российского бизнеса в ознакомлении с последними достижениями в области оборудования, технологий, управления и финансирования, а также различных вопросов менеджмента.

Партнерские отношения могут эффективно развиваться только на базе адекватного понимания особенностей экономики, менеджмента, финансовой системы и менталитета тех стран, представители которых стремятся к сотрудничеству.

К настоящему моменту АЕРС организовано различных программ и поездок для более чем 200 компаний и организаций Российской Федерации.

ЧЕМ АЕРС INC. МОЖЕТ БЫТЬ ВАМ ПОЛЕЗНА?

Основными направлениями деятельности и видами оказываемых услуг компании являются:

- организация участия в выставках и торговых шоу.

Мы организуем участие наших клиентов в различных профессиональных мероприятиях. Индустрия и мероприятия подбираются по заказу клиента;

- разработка программ продвижения товаров за счет участия в профильных выставках.

Оказываем помощь в организации участия российских компаний в выставках со своими научно-техническими достижениями, организуем встречи с заинтересованными компаниями и организациями;

- участие в семинарах и презентациях.

Оказываем помощь не только в организации участия в семинарах и конференциях, но также регистрации в качестве докладчика с соответствующим распространением пресс-релизов и материалов;

- организация и проведение корпоративных мероприятий.

Весь комплекс организационных и туристических услуг при проведении корпоративных мероприятий как в США, так и других странах;

- организация программ профессионального обучения.

Организация представителей российского бизнеса на курсах повышения квалификации;

- комплексное планирование и организация туризма для VIP.

Такое направление деятельности явилось логическим продолжением организации деловых обменов, начатой в 1990 году. За прошедшее время было организовано много различных деловых поездок, десятки программ обучения, посещений и участия в выставках, переговоры с представителями

банков, компаний, государственных организаций.

Особенности работы по проекту заключаются в том, что каждая программа разрабатывается индивидуально, под конкретного заказчика, что позволяет организации-заказчику детально сформулировать задание на программу и обеспечивает максимальную эффективность поездки. Успех выполненных проектов гарантирован самой активной и эффективной работой с российским партнером — «Крок Вояж».

В числе организованных American Educational Processing Center (AEPС) совместно с российским партнером «Крок Вояж» — следующие программы:

- учебный семинар в Калифорнии по проблеме «Развертывание спасательновосстановительных работ во время стихийных бедствий». Семинар был организован на базе Штаба аварийных ситуаций Калифорнии, а затем в мэрии г. Лос-Анджелеса с участием зам. мэра и руководителей соответствующих служб;

- семинар в Японии «Инвестирование крупных проектов». Проведен на базе SUMITOMO Corp. с участием MITSUBISHI Corp. и DAIWA Corp. в городах Иокогама, Кобо, Осака. Проведен круглый стол в мэрии г. Токио и состоялось знакомство с работой Мирового центра торговли г. Осака;

- программа обучения «Гостиничное хозяйство» для работников гостинично-

го и коммунального хозяйства Москвы с участием руководителей отрасли. Обучение проводилось на базе лучших школ менеджмента отельной индустрии Америки. Были проведены переговоры с менеджером по международным отношениям президентского отеля WALDORF ASTORIA и менеджерами отелей SHERATON, MARRIOTT и HILTON;

- семинар «Коттеджное строительство в США»;

- семинар в Южно-Африканской Республике (ЮАР) «Организация почтового обслуживания в ЮАР»;

- семинар по строительству в Австралии на базе выставки «INTERBUILD»;

- профессиональная деловая программа по проблемам зимнего бетонирования на базе канадской фирмы ALUMA SYSTEMS;

- профессиональная программа по эксплуатации и ремонту крупных городских тоннелей на базе компании PORT OF AUTHORITY, которая обеспечивает управление, эксплуатацию и ремонт тоннелей.

КТО ЯВЛЯЕТСЯ НАШИМИ ОСНОВНЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ?

Заказчиками компаний «КРОК ВОЯЖ» и АЕРС являются РАО «ЕЭС России», Госкомитет РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике и его подразделения: Россевзапстрой, Югстрой, Росвостокстрой, Трансстрой, Мостотрест, Автомот, Мособлстрой, правительство Московской области, правительства областных регионов России, Мосзарубежстрой, Магнитострой, корпорация «Роснефтегазстрой»; корпорация «Роснефть», корпорация «Росуголь», Ассоциация «Мосхлеб», АО «Мособхлеб», АО «Нижегородхлеб», Московский межрегиональный нефтяной союз, «Бритиш Петролеум», Московский международный и междугородный телефон, Московская городская телефонная сеть, Главпочтамт, Российская транспортная инспекция, ГП «Мосгортепло», АО «Мослифт» и многие другие организации и частные лица.



Заказчики, которые приняли участие в наших программах, отмечают высокий уровень и эффективность организованных программ.

«Крок Вояж» и АЕРС организовали участие российских делегаций в крупнейших международных выставках: CONEXPO (строительство, США), WORLD OF CONCRETE (строительство, США), COMDEX (компьютеры, США), POWER GEN (энергетика, США), WEEC (энергетика, США), TELECOM (связь, Бразилия), VOICE OF EUROPE (связь, Англия), BATIMAT (строительство, Франция), CLEAN GOLF (нефть, США); OFF SHORE (освоение прибрежной зоны, США); SHK HANNOVER (сантехника, Германия), FRANCHISE SHOW (организация и опыт работы по франчайзам, США), TRUCKING SHOW (большегрузный транспорт, США), PRINT (современные средства печатной и полиграфической промышленности, США), HOTEL-MOTEL (отельная индустрия, США), BUILDING (многоэтажное строительство в США), DENTAL SHOW (США), IABSE SYMPOSIUM (Португалия), IPLOCA (трубопроводы, Canada), WORLD-WIDE FOOD EXPO (США). ■

Если вы нашли какие-либо направления деятельности, представляющие для вас интерес, обращайтесь непосредственно в наши офисы в Нью-Йорке: 149 Madison Ave, Suite 202, New York, NY 10016: contact@aepcinc.com или к нашему уполномоченному представителю в Москве «Крок Вояж»: 111033, г. Москва, ул. Волочаевская, д. 15, корп. 1. Тел. (495) 974-2274. Факс (495) 974-2277. E-mail: RPolyakova@croc.ru

Rio-Rio

Феномен карнавала и другие достоинства «Рио-Рио»

Оттремели зажигательные ритмы самбы, стройные «кареока» (так называют жителей Рио-де-Жанейро) отплясали свои страстные танцы, самые смелые наряды аккуратно упакованы и спрятаны в гардеробах до следующего года...

Ах, эти ежегодные карнавалы в Рио, эти замечательные праздники света, музыки и бесконечных танцев могут свести с ума любого! Минута-другая, и вы, не замечая сами, уже перебираете ногами в ритм всеобщему веселью с какой-нибудь очаровательной бразильянок.

Если же посещение бразильских карнавалов по нелепой случайности остается для вас голубой мечтой, не стоит отчаиваться. Периначив старинную восточную мудрость, заявляю вам: «Если вы не идете к карнавалу, то карнавал приходит к вам!» Да-да! Теперь вобрать в себя всепоглощающую энергию солнечной Бразилии можно и в Москве, в уютном ресторане «Рио-Рио». Теплые солнечные тона интерьера ресторана действительно помогают ощутить себя на песчаном пляже, а танцующие самбу девушки создают ощущение festa – бурного бразильского праздника – вечного карнавала.

Несомненно бразильские ритмы, очень популярные сегодня в Европе, не оставляют равнодушными даже самую притязательную публику. Ведь магия танца едина для всех вне зависимости от чинов, классов и национальности. Но каким бы эпатажным ни было шоу, как бы детально ни был продуман интерьер, «Рио-Рио» не мог бы называться первым в России бразильским рестораном, не будь в нем настоящей бразильской кухни.

Шеф-повар «Рио-Рио» Карлос – истинный бразильеро, который всю жизнь мечтал увидеть снег. Так уж вышло, на радость россиянам, что его мечта осуществилась именно в Москве. Теперь Карлос, как художник, творит на кухне ресторана

«Рио-Рио» кулинарные шедевры и иногда по-детски недоумевает, почему в Москве еще не все влюблены в бразильскую кухню. Когда же видишь изобилие и национальный колорит меню в «Рио-Рио», ощущаешь запахи мяса, накалываешь на вилку кусочек молочного поросенка с золотистой корочкой или семгу, обжаренную в шампанском, с нежнейшим сливочно-икорным соусом, и сам задумываешься над этим вопросом. Чего стоит одно фирменное блюдо ресторана – радизио, которое состоит из 14 видов мяса, жареного ананаса, 16 видов салатов и четырех видов гарнира. Открою вам один секрет: в меню указано именно 14 видов мяса, но на самом деле в качестве некоего приятного сюрприза вам подадут 15.



Чтобы как можно большее число неискушенных россиян отведало эти заманчивые блюда, в «Рио-Рио» решено провести акцию «Знакомство с Бразилией». В течение всего лета у вас будет возможность попробовать радизио по сниженным ценам,

правда, в сокращенном варианте. Но все равно каждый из видов входящего в него мяса будет замаринован исключительно по старым бразильским рецептам, которые ревностно хранит Карлос. Это относится ко всем блюдам в меню без исключения. Может быть, поэтому здесь часто бывают бразильские футболисты. Говорят, что форварду ЦСКА, бразильянку Вагнеру Лау, очень нравится, как в «Рио-Рио» готовят популярные у него на родине колбаски из «шураско», которые тоже входят в фирменное блюдо.

Вообще, воссоздать национальный бразильский колорит было бы невозможно без футбола. Поэтому в «Рио-Рио» в период чемпионатов можно посмотреть трансляцию футбольных матчей. А в ближайшее время даже планируется провести несколько креативных акций – встреч с именитыми бразильскими футболистами. Но не стоит забывать, что «Рио-Рио» находится в деловом центре Москвы, поэтому прежде всего является местом деловых встреч и корпоративных вечеринок. Впрочем, если вы решите отпраздновать здесь какое-нибудь значимое для вас событие, то вам всегда будут рады предложить что-нибудь эдакое из банкетного меню, скажем, стерлядь на льду или креветок на ананасе.

Нужно отметить, что творческие порывы шеф-повара требуют постоянного обновления в меню. Поэтому не удивляйтесь, если в ближайшее время вы обнаружите в нем, к примеру, мясо аллигатора, которое тоже очень популярно в Бразилии.

Единственное, о чем хотелось бы вас предупредить: если напоследок кто-нибудь из персонала покажет вам в след смачную дулю, не вздумайте оскорбляться! Ведь именно эта комбинация пальцев, которая по-португальски и называется figa (фига), показывается в Бразилии на счастье и на удачу! Так что смело можете свернуть пальцы в ответ. ■

БРАЗИЛЬСКИЙ РЕСТОРАН

Мы всегда рады видеть Вас в единственном настоящем бразильском ресторане "Рио-Рио"

Живая музыка ежедневно с 20.30
Шоу-программа среда - суббота с 21.00
четверг суббота 13.00 - 02.00
воскресенье - среда 13.00 - 24.00

Добро пожаловать!

Адрес: г. Москва, Краснопресненская набережная, 16, Торгово-пешеходный мост Багратион
Тел. 255-81-44, факс: 255-81-46, e-mail: riorio@bk.ru www.riorio.ru

ПОДПИСКА — 2006

● Подписка оформляется в любом почтовом отделении связи России:



на журнал «Внешнеэкономические связи» —
по Объединенному каталогу «Пресса России», подписной индекс — 11190.



на журнал «Международные экономические отношения» —
по Каталогу агентства «Роспечать», подписной индекс — 20761.

● Подписка через редакцию

Подписка осуществляется с любого номера и на любой срок. Стоимость редакционной подписки на 2-е полугодие 2006 года (включая почтовые расходы) составляет:

на журнал «Внешнеэкономические связи»:

- на территории РФ — 1200 руб.,
- на территории стран ближнего зарубежья — 60 USD,
- на территории стран дальнего зарубежья — 100 USD.

на журнал «Международные экономические отношения»:

- на территории РФ — 600 руб.,
- на территории стран ближнего зарубежья — 30 USD,
- на территории стран дальнего зарубежья — 50 USD.



Подписной купон

ФИО _____
Индекс _____ Область _____
Город _____ Улица _____
Дом _____ Корпус _____ Стр. _____ Квартира _____
Номера с _____ по _____
Сумма, оплаченная за подписку _____
» Заполненный купон необходимо приложить к оплаченной квитанции

Извещение	ООО «МИПур» ИНН 7708217155 р/с 40702810400001015442 в ОАО «ИМПЭКСБАНК» ИНН 7744001480 к/с 30101810400000000788 БИК 044525788 Платательщик Адрес	
	Название платежа Журнал _____ номеров _____	Сумма
Кассир	Подпись платателя	
Извещение	ООО «МИПур» ИНН 7708217155 р/с 40702810400001015442 в ОАО «ИМПЭКСБАНК» ИНН 7744001480 к/с 30101810400000000788 БИК 044525788 Платательщик Адрес	
	Название платежа Журнал _____ номеров _____	Сумма
Кассир	Подпись платателя	

Для оформления заявки свяжитесь с отделом подписки по телефону: (495) 248-37-64 или по e-mail: moscow@eer.ru (контактное лицо — Геннадий Агеев). Вы также можете оформить подписку на интернет-сайте: <http://www.eer.ru>

● Подписка через агентства:

- » ЗАО «МК-Периодика», г. Москва, тел. (495) 681-57-15
- » ЗАО «Урал-Пресс», г. Екатеринбург, тел.: (343) 375-85-82, 375-85-72
- » ООО «Вся Пресса», г. Москва, тел.: (495) 787-34-49, 787-34-47
- » ООО «Интер-Почта-2003», г. Москва, тел. (495) 500-00-60
- » ООО «КА «Союзпечать», г. Москва, тел.: (495) 707-12-88, 707-12-89
- » ООО «Агентство «Артос-ГАЛ», г. Москва, тел.: (495) 161-56-72, 161-56-60
- » ООО «Агентство «Коммерсант-Курьер», г. Казань, тел. (843) 291-09-77

» ПОДПИСКА 2006

Справки по тел. + 7 (495) 248-37-64



Атмосфера роскоши за чашкой NESPRESSO

- ★ Элитный кофе Гран Крю в герметичных капсулах
- ★ Уникальные кофейные машины из Швейцарии
- ★ Элегантная линия аксессуаров
- ★ Международный кофейный клуб
- ★ Сервисная поддержка Nespresso по всей России



BUSINESS
COFFEE
SOLUTIONS

Представительство Nespresso в России:
Тел. (495) 540 44 40, 8 800 200 00 39
www.nespressopro.com



Debonair
by
TIRET



NEW YORK • LONDON • PARIS • DUBAI • TOKYO • GENEVA • ST. MORITZ
595 FIFTH AVENUE, NEW YORK / WWW.TIRETNEWYORK.COM