1 (27) 2007

eer

WWW.EER.RU

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

EXTERNAL ECONOMIC RELATIONS

Россия и Китай – новый уровень межгосударственного сотрудничества

Биржи развивающихся стран: составляющие мировой финансовой системы

AIM

Выход на AIM

Внешнеэкономическая деятельность России в 2006 году

InterShow принимает гостей

eer
REAL ESTATE & INVESTMENT

- **КОНСУЛЬТАЦИИ ПО РАЗМЕЩЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ В США**
- **ОПЕРАЦИИ С ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ В США**
- **АУДИТ И ПОДБОР ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АМЕРИКАНСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ**
- **ПАРТНЕРАМ И ИНВЕСТОРАМ:**
  ВИЗОВАЯ ПОДДЕРЖКА,
  ЮРИДИЧЕСКИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ,
  СОЗДАНИЕ КОМПАНИЙ В США
  ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ ПОЕЗДОК В США,
  ПОЛУЧЕНИЕ РАБОЧИХ ВИЗ

- Tel. **+1 (212) 810-0-880**
  E-mail: rei@eerrm.com

Бизнес в США

Международный институт проблем устойчивого развития (IISDP) и журнал «Внешнеэкономические связи» совместно с Американо-Российским деловым советом (USRBC) и компанией «ИнтерШоу» реализуют программу развития американо-российского делового сотрудничества:

- организация индивидуальных рабочих поездок в США, визовая поддержка;
- организация работы представительств;
- открытие/покупка бизнеса в США;
- приобретение объектов недвижимости в США;
- организация встреч и переговоров с американскими бизнесменами;
- поиск партнеров;
- консультации по вопросам размещения инвестиций в США;
- IR, услуги по организации коммуникаций с американскими инвесторами, привлечению инвестиций;
- организация участия в крупнейших инвестиционных форумах, конференциях и семинарах.

The Money Show

The Money Show – Las Vegas ..... 14–17 мая 2007
The Money Show – San Francisco ..... 26–28 июля 2007
The Money Show – Washington, DC ..... 6–8 сентября 2007
The Money Show – Las Vegas ..... 12–15 мая 2008

World Money Show

World Money Show – London ..... 30 ноября–1 декабря 2007
World Money Show – Orlando ..... 6–9 февраля 2008
World Money Show – Orlando ..... 4–7 февраля 2009

Traders Expo

Traders Expo – San Diego ..... 20–23 июня 2007
Traders Expo – Las Vegas ..... 15–18 ноября 2007
Traders Expo – New York ..... 16–19 февраля 2008

Forex Trading Expo

Forex Trading Expo – Las Vegas ..... 15–16 сентября 2007

Financial Advisor Symposium

Financial Advisor Symposium – Las Vegas ..... 19–21 апреля 2007
Financial Advisor Symposium – Chicago ..... 8–10 октября 2007

Investment Cruise

The 13th Phillips Cruising to Health & Wealth ..... 4–11 марта 2007
The 11th Forbes Cruise for Investors ..... 6–20 апреля, 2007
The Inaugural Financial Advisor Cruise ..... 10–20 июня 2007
The 14th Phillips Cruising to Health & Wealth ..... 17–28 октября 2007
The 6th Hillsdale College Cruise ..... 24 октября–4 ноября 2007
The 12th Forbes Cruise for Investors ..... 30 ноября–11 декабря 2007

Контактная информация: тел. в США +1 646 3831670,
тел. в России 8 (495) 248-2085. Факс: 8 (495) 248-3764,
www.ii.eer.ru эл. почта: eer@eer.ru

Медиа – партнеры:

www.iisdp.org

IISDP

Издательский проект Международного института проблем устойчивого развития

Главный редактор – **Максим Александрович ФЕДОРЕНКО**
maxim@fedorenko.org

Директор издательства – **Олег Олегович БОБРЫШЕВ**
bobryshev@eer.ru

Исполнительный директор – **Геннадий Иванович АГЕЕВ**

Зам. главного редактора – **Виктор Александрович МАЛЬЦЕВ**
malcev@eer.ru

Зам. главного редактора – **Андрей Валерьевич АБРАМЕНКОВ**
abramenkov@eer.ru

Служба распространения – **Владимир Валентинович ОВЧАРЕНКО**

Дизайн и верстка – **Егор Михайлович МОГИЛЕВСКИЙ**

Редактор английского текста – **Майки ТАЙНМАУТ**

Корректура – **Наталья Николаевна ТАРАСЕНКО**

Представительства за рубежом
Украина, **Вадим Галицин**: +380 (44) 537-03-50
Финляндия, **Хейке Тиихонен**: + 358 (0) 50 402 460 02
Великобритания, **Патрик Макфеил**: + (44) 77 118 986 69
Швеция, **Хелена Тиихонен**: + 46 (0) 8 761 81 81
США, **Ассоциация корреспондентов ООН (UNCA)**
Денис Сериков: +1 (573) 529 35 11

Web-обеспечение – **Александр Иванович ОРОБИНСКИЙ**,
Александр Максимович ФЕДОРЕНКО

Фото на первой полосе обложки – **автор Сергей ИЛЬНИЦКИЙ, ИТАР-ТАСС**

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.

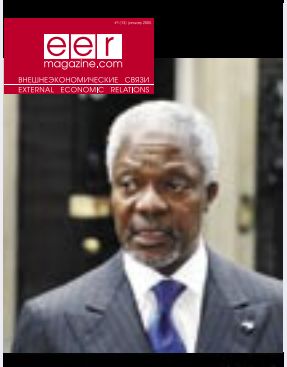
ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

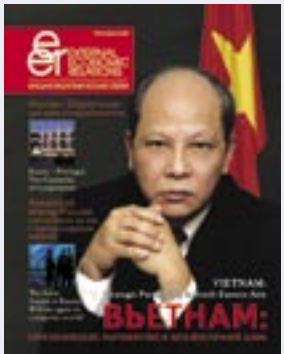
- в отделениях почтовой связи России:
  по Объединенному каталогу «Пресса России», подписной индекс – 11190;
  по Каталогу Агентства «Роспечать», подписной индекс – 82560;
- через подписные агентства:
  ЗАО «МК-Периодика», г. Москва, тел. (495) 681-57-15;
  ЗАО «Урал-Пресс», г. Екатеринбург, тел.: (343) 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) 603-27-30; 603-27-31;
  ООО «ЭксПресс», г. Москва, тел.: (495) 234-23-80, 783-90-29;
  ООО «Компания 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 «Тисо Принт»: г. Москва, ул. Складочная, д. 3, стр. 6; www.tiso.ru, тел.: + 7 (495) 363-17-55, 729-99-08.

Цена свободная. Полное или частичное воспроизведение или размножение 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





www.iisdp.org

Издательский проект Международного института проблем устойчивого развития

Содержание

Новости ВЭС 6

Мировая экономика

InterShow принимает гостей 10

Хедж-фонд: миф или реальность 12

Выход на AIM 18

Биржи развивающихся стран: новые кирпичики в мировой финансовой системе 22

Рокфеллер: акула или гений бизнеса? 26

Поднебесная: история и современность 28

Россия и Китай: выход межгосударственного сотрудничества на новый уровень 32

Национальная выставка Китая 34

Деловая Россия

Внешнеэкономическая деятельность России в 2006 году 36

Проблемы и перспективы российского венчурного рынка 44

X Ежегодный Российский экономический форум 46

ВЭС-клуб

Как стать успешным в 2007-м 48

«Красочные» сражения 56

Новости ВЭС

МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ

ПОДПИСАНИЕ МЕМОРАНДУМА О СОТРУДНИЧЕСТВЕ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АЛЖИРОМ

Меморандум подписан по итогам визита министра промышленности и энергетики Российской Федерации Виктора Христенко в Алжир.

Меморандум зафиксировал результаты, состояние и перспективы развития российско-алжирского сотрудничества в области энергетики и горнодобывающей промышленности. Стороны признали важность и значимость совместных усилий в целях обеспечения стабильного и устойчивого функционирования мировых энергетических рынков. Сотрудничество в области энергетики приобретает дополнительное значение в контексте обсуждения вопросов глобальной энергетической безопасности.

Подписанный документ подтверждает готовность сторон содействовать дальнейшему расширению двустороннего корпоративного сотрудничества в энергетической сфере и закрепляет уверенность в развитии взаимовыгодного и долгосрочного сотрудничества между ОАО «Газпром» и алжирской компанией «ОНАТРАК». Определены рамки партнерства между российскими и алжирскими компаниями, имеющего своей целью конкретные проекты, которые могут быть реализованы в короткие сроки.

Виктор Христенко отметил в этой связи: «Газпром» предложил алжирским коллегам восемь объектов в добывающем сегменте, из которых алжирская компания отобрала для себя четыре. Проекты достаточно интересные, в настоящее время алжирская сторона формирует свои предложения для российской компании. Мы заинтересованы в адекватном участии в Алжире. Помимо этого, «Газпром» предложил алжирской стороне участвовать в проекте Балтийского завода по производству сжиженного природного газа (СПГ). Здесь стоит отметить, что российская и алжирская стороны, кроме участия в добыче и производстве СПГ, изучают возможности участия на рынках третьих стран, в том числе как по коммерческим операциям, так и по координации позиций в рамках форума стран – экспортеров газа».

В Меморандуме также высоко оценены результаты геологоразведочных работ, выполненных консорциумом в составе ОАО «Роснефть» и ОАО «Стройтрансгаз» на Блоке 245-юг. Стороны выразили намерение ускорить процедуру, направленную на разработку открытых месторождений в кратчайшие сроки.

Взаимодействие в области энергоэффективности и энергосбережения также нашло свое отражение в подписанном документе, кроме того, Россия и Алжир намерены развивать сотрудничество в области возобновляемых источников энергии.

Алжирская сторона предложила рассмотреть свои предложения по участию России в новых проектах в электроэнергетике, строительстве, эксплуатации и обслуживании электростанций, а также в модернизации объектов электроэнергетики в рамках тендеров, объявляемых на территории африканской страны.

Подписанный документ обеспечит старт работы экспертов для определения объемов и сфер взаимодействия для развития в Алжире ядерной энергетики.

Алжирская сторона пригласила российские компании принять активное участие в объявленных тендерах на реализацию проектов в области горной добычи.

По итогам состоявшихся деловых встреч было решено образовать двустороннюю рабочую группу для координации и взаимодействия в сфере энергетики и горно-добывающей промышленности.

РОССИЯ И АФГАНИСТАН СОГЛАСОВАЛИ ПРОБЛЕМУ АФГАНСКОГО ДОЛГА

Россия и Афганистан согласовали принципиальные вопросы по урегулированию афганского долга перед СССР в результате переговоров министра иностранных дел РФ Сергея Лаврова с министром иностранных дел Афганистана Р.Д. Спантой, проходивших во время рабочего визита министра иностранных дел России в Исламскую Республику Афганистан.

Задолженность Афганистана оценивается в 10 млрд долларов.

«У российских компаний есть интересы в нефтегазовой сфере, разработке других полезных ископаемых, производстве цемента и, конечно, в вопросах электроэнергетики», – отметил Лавров.

По его словам, «объектами для сотрудничества российских компаний могут стать более 140 сооружений, возведенных в Афганистане Советским Союзом». «На них можно основывать наше сотрудничество», – подчеркнул глава МИД РФ. Лавров напомнил, что «Россия оказала помощь в восстановлении армии Афганистана и готова помочь в восстановлении других структур».

ИНДИЯ И РОССИЯ ДОГОВОРИЛИСЬ О РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ИНДИЙСКОГО ДОЛГА

Индия и Россия договорились о порядке реструктуризации и дате погашения индийского долга перед Россией. По соглашению один из трех миллиардов долларов долга будет превращен в стратегические российские инвестиции в индийскую промышленность сроком не менее чем на пять лет. Российской стороне удалось договориться о выгодных для себя условиях реструктуризации.

Долг может быть реинвестирован только в виде стратегических инвестиций сроком не менее чем на пять лет. Если в рамках реструктуризации долга совместные с Индией проекты будут реализовывать российские госкомпании, то индийская сторона предложит им прямое госфинансирование, а если частные компании, то государство будет предлагать им льготное кредитование на реализацию проектов.

В рамках договоренностей по конвертации долга между странами уже достигнуто соглашение по реализации компанией «Технохимхолдинг» проекта по производству в Индии диоксида титана. Объем инвестиций составит 126 млн долларов.

РОССИЯ ДОСТИГЛА РЕКОРДНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ЭКСПОРТЕ ОРУЖИЯ

По итогам 2006 года объем экспортных поставок российской продукции военного назначения достиг рекордного показателя за весь период существования национальной системы военно-технического сотрудничества и составил 6,5 млрд долларов.

Динамика экспорта российской продукции военного назначения за последние шесть лет выглядит следующим образом: 2001 год – 3,7 млрд долларов, 2002 – 4,8 млрд дол-

ларов, 2003 – 5,6 млрд долларов, 2004 – 5,8 млрд долларов, 2005 – 6,1 млрд долларов, 2006 год – 6,5 млрд долларов. В прошлом году экспортные поставки осуществлялись в 64 страны мира. Для сравнения, в 2004 году поставки вооружений были осуществлены в 57 стран, в 2005 году – в 61 страну.

ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО

ГЕРМАНИЯ ВОЗГЛАВИЛА ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Она сменила на этом посту Финляндию, возглавлявшую организацию на протяжении последних шести месяцев.

Страны – члены ЕС являются поочередно (согласно латинскому алфавиту) председателями организации в течение полугода.

В то же время в этом году Германия будет возглавлять и «большую восьмерку». «Совмещение двух постов позволит Германии сфокусировать свое внимание на ряде важных проблем, в частности, борьбы с изменением климата», – отметила канцлер Германии Ангела Меркель. «Только единая Европа может принять вызов глобализации и бороться с насилием, террором и войной. Разделенная Европа обречена на поражение», – добавила она.

ЕВРОПАРЛАМЕНТ РАЗРЕШИЛ РФ И ЕС ОБЛЕГЧИТЬ ВИЗОВЫЙ РЕЖИМ

Европейский парламент одобрил соглашения между РФ и ЕС об облегчении визового режима и реадмиссии. Данными документами устанавливается упрощенный порядок оформления виз для членов официальных делегаций, предпринимателей, представителей СМИ, деятелей науки, культуры и образования, а также для школьников и студентов, направляющихся на учебу или стажировку.

ЕВРОПЕЙСКАЯ КЛИРИНГОВАЯ СИСТЕМА EUROCLEAR ВКЛЮЧИЛА РУБЛЬ В СПИСОК РАСЧЕТНЫХ ВАЛЮТ

Рубль стал расчетной валютой системы Euroclear – одной из двух расчетно-клиринговых систем Европы, предназначенных для обслуживания всех видов операций на европейском рынке ценных бумаг.

Euroclear – одна из крупнейших в мире расчетно-клиринговых систем. С ее помощью трейдеры из стран – участниц системы могут в электронном виде вести расчеты по ценным бумагам и операциям с ними. Система обслуживает широкий спектр ценных бумаг, включая долговые инструменты и акции. В систему Euroclear входят участники из более чем 80 стран мира. В год через систему производятся расчеты на общую сумму, превышающую 300 трлн евро. Банком-корреспондентом системы в России назначен банк ING.

С середины января 2007 года российский рубль принимается в качестве расчетной валюты и в другой ведущей европейской клиринговой системе – Clearstream Banking. Clearstream в качестве банка–корреспондента по расчетам в рублях назначил московское отделение Deutsche Bank.

Включение рубля в перечень расчетных валют сначала в Clearstream, а теперь и в Euroclear открыло путь для всех европейских эмитентов, желающих привлекать рубли. С начала 2006 года в российской валюте разместились уже три иностранных эмитента.

ИНВЕСТИЦИИ

СКОЛЬКО ЗАРАБОТАЛИ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ В 2006 ГОДУ

2006 год оказался удачным для многих инвесторов. Неплохо заработать можно было не только на ликвидных акциях и паях, но даже на покупке инвестиционных монет. Самый высокий доход принесли акции «Ростелекома» – 200 процентов. А максимальные убытки – около 70 процентов вложений – понесли клиенты хедж-фонда «Юниаструм Банка».

В 2006 году самый большой доход инвесторам принесли вложения в акции. Рост фондового рынка в 2006 году превзошел все прогнозы. Хотя большинство аналитиков ожидали роста на 15–25 процентов, долларовый индекс РТС вырос на 70,75 процента, а рублевый индекс ММВБ – на 67,5 процента. Год оба индекса закончили на рекордных отметках: РТС – 1922 пункта, а ММВБ – 1693 пункта.

Среди наиболее привычных частным инвесторам «голубых фишек», которые можно купить и продать буквально в любой момент, наибольший доход принесли обыкновенные акции «Ростелекома», подорожавшие в три раза благодаря скупке стратегическим инвестором. Сбербанк порадовал акционеров. Его обыкновенные акции стали дороже на 143 процента, а привилегированные – на 134 процента. Благодаря энергореформе, соответственно, на 141 и 135 процентов подорожали привилегированные и обыкновенные акции энергохолдинга РАО «ЕЭС России».

Отдельные низколиквидные акции принесли инвесторам просто головокружительные доходы: котировки Волгоградской энергосбытовой компании выросли на 430 процентов, Московской объединенной электросетевой компании (МОЭСК) – на 375 процентов, «Мосгорэлектросети» (МосЭСК) – на 340 процентов. Среди наиболее ликвидных бумаг практически не было убыточных. Лишь привилегированные акции «Мегионнефтегаза» подешевели на 28 процентов, а «Транснефти» – на 13 процентов.

Выплаченные владельцам акций в 2006 г. дивиденды (по итогам 2005 г.) практически не отразились на доходности инвестиций. Весомый вклад в нее внесли лишь дивиденды «Газпром нефти», которые составили 7,3 процента от цены акции в 2006 году.

В 2006 году рубль укрепился по отношению к большинству котируемых ЦБ валют. Популярный у россиян доллар США подешевел по отношению к рублю на 8,5 процента. А больше других валют обесценилась исландская крона (-18,5 процента). В прошлом году в России подорожали лишь шведская крона (+5,8 процента), британский фунт стерлингов (+4,1 процента) и евро – его курс к рублю вырос на 1,5 процента. Но этот прирост не защищает даже от инфляции, которая в 2006 году, по данным Росстата, составила 9 процентов.

В 2006 году, как и годом ранее, прибыльными оказались вложения во все драгметаллы. Мировая цена золота выросла за год на 23 процента до 636 долларов за тройскую унцию, серебра – на 46 процентов до 12,9 доллара, платины – на 17 процентов до 1134 долларов, палладия – на 31 процент до 332 долларов.

Поэтому инвесторы, открывшие в начале прошлого года обезличенные металлические счета (ОМС) в серебре, к Новому году получили в пересчете на рубли 28,8 процента дохода по текущим счетам и 33 процента – по срочным счетам (учтены налоги, взимаемые с процентов по ОМС). Владельцы золотых ОМС заработали, соответственно, 10 и 15 процентов, палладиевых – 14 и 17 процентов, платиновых – 3 и 6,5 процента. В выигрыше оказались и инвесторы, вложившие деньги в российские инвестиционные монеты из драгметаллов. Например, чистый годовой доход от купли-продажи золотого

Svenska Handelsbanken Logos РекламаЮг

«червонца» составил 10,6 процента, а серебряной монеты «Соболь» – 25,8 процента.

JPMORGAN СОЗДАЛ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ФОНД ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ

Одна из крупнейших инвестиционных компаний США, JPMorgan Funds, объявила о создании трех новых инвестиционных фондов для вложения средств в экономики Китая, Латинской Америки и России.

Бумаги российского фонда JPMorgan будут обозначаться на рынке, как JRUAX. Его управляющими станут Олег Бирюлев в Москве и Виталий Казаков в Лондоне. Фонд будет вкладывать как минимум 80 процентов своих средств в акции и облигации российских компаний, а также финансовые инструменты со схожими характеристиками.

Активы китайского и латиноамериканского фондов будут инвестироваться на аналогичных условиях. Управление региональным фондом Китая доверят пяти гонконгским менеджерам, а латиноамериканские средства будут контролироваться двумя управляющими из Нью-Йорка и одним из Буэнос-Айреса.

В JPMorgan заявляют, что новые фонды позволят американским инвесторам попробовать свои силы во вложении средств по всему миру, и обещают в будущем открыть новые фонды.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КАПИТАЛ

РОССИЯ ЗАВЕРШИЛА ПОСТАВКИ ИРАНУ КОМПЛЕКСОВ ПВО «ТОР-М1»

По контракту, подписанному 5 декабря 2006 года, Россия должна была поставить Ирану 29 зенитно-ракетных комплексов «Тор-М1». Общая стоимость контракта составила 1,4 млрд долларов США, это крупнейшая оружейная сделка России и Ирана.

«Тор-М1» – единственная в мире система, которая способна одновременно обнаруживать и опознавать до 48 целей, сопровождать и вести огонь сразу по двум целям, летящим на высоте от 20 до шести тысяч метров.

«Тор-М1» предназначен для прикрытия важных административных экономических и военных объектов, первых эшелонов сухопутных соединений от ударов противорадиолокационных и крылатых ракет, дистанционно пилотируемых летательных аппаратов, планирующих авиабомб, самолетов и вертолетов, в том числе и выполненных по технологии «стелс».

EVRAZ GROUP ЗАВЕРШИЛА ПОКУПКУ OREGON STEEL

Evraz Group завершила покупку Oregon Steel. Российские металлурги, сделавшие предложение американской Oregon Steel в ноябре 2006 года, получили согласие совета директоров компании, заручились поддержкой профсоюзов и добились разрешения Комиссии по иностранным инвестициям США. В результате за 2,3 млрд долларов Evraz приобрела 91,5 процента уставного капитала Oregon Steel. Для финансирования сделки Evraz взял на год кредит в 1,8 млрд долларов.

Oregon Steel состоит из двух подразделений: одно производит катаный термообработанный толстый лист, стальные горячекатаные рулоны, сварные трубы большого и малого диаметра, а также профильные трубы на заводах в Портленде и Камрозе (Канада); второе подразделение, расположенное в Пуэбло, штат Колорадо, производит стальные рельсы, пруток, арматуру и бесшовную трубную продукцию.

Evraz Group – одна из ведущих вертикально-интегрированных горно-металлургических российских компаний. В группу входят Нижнетагильский, Западно-Сибирский и Новокузнецкий металлургические комбинаты, меткомбинаты Palini e Bertoli (Италия) и Vitkovice Steel (Чехия). Горнодобывающий бизнес группы включает горнорудные предприятия «Евразруда», Качканарский и Высокогорский горно-обогатительные комбинаты, угольную компанию «Нерюнгриуголь», а также инвестиции в угольную шахту «Распадская» и «Южкузбассуголь». Evraz Group также владеет и управляет Находкинским морским торговым портом на Дальнем Востоке.

ВЕНГРЫ СОЗДАДУТ С ГАЗПРОМБАНКОМ КРУПНЕЙШИЙ В РОССИИ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ

В России создается крупнейший по размеру фонд недвижимости. Его объем составит минимум пять миллиардов евро. Венгерская компания TriGranit Development Corp. подписала с ООО «Газпромбанк-Инвест» соглашение, согласно которому компании создадут совместное предприятие с равными долями участия. Об этом говорится в сообщении TriGranit.

Компании будут сотрудничать в сферах жилой и коммерческой недвижимости. Разработку и согласование проектов «Газпромбанк-Инвест» возьмет на себя, а TriGranit будет привлекать денежные средства. Часть из инвестируемых пяти миллиардов евро венгерский девелопер выделит из собственных средств, а часть профинансирует с помощью займов. А «Газпромбанк-Инвест» внесет свою долю частично деньгами, частично – земельными участками.

В рамках проектов планируются инвестиции в Краснодаре, Москве, Петербурге и, возможно, в Ярославле. В Москве и Петербурге запланировано строительство коммерческой недвижимости площадью от нескольких десятков до нескольких сотен тысяч квадратных метров. А в Краснодаре на участке площадью 132 гектара планируется построить многофункциональный комплекс площадью 0,5–1 миллион квадратных метров.

РОССИЙСКО-УКРАИНСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ВЕРНЕТ «РУСЛАН» В НЕБО

Группа компаний «Волга-Днепр» и украинское ОАО «Мотор Сич» объявили о создании совместного предприятия, управляющей компании «Грузовые летательные аппараты», для возобновления производства самолетов Ан-124 «Руслан» на ульяновском заводе «Авиастар».

Новое предприятие на 59 процентов будет принадлежать компании «Волга-Днепр» и на 41 процент – «Мотор Сич». Только в первые пять лет объем инвестиций в проект составит 500 миллионов долларов, из которых 100 миллионов долларов внесут сами компании. Остальные 400 миллионов будут вложены другими участниками – еще десятью предприятиями. До 2015 года должно быть выпущено 12 самолетов с грузоподъемностью 125–150 тонн, летным ресурсом 60–80 тысяч часов и дальностью полета до пяти тысяч километров. Стоимость одного «Руслана» составляет 110 миллионов долларов.

Самый большой в мире самолет выполнил первый полет в 1982 году и выпускался в Ульяновске и Киеве. Всего было выпущено 56 АН-124. Серийное производство «Русланов» было прекращено в 1994 году.

demos eer www.iisdp.org SKANSKA

Общий объем рынка крупногабаритных авиационных перевозок составляет около 600 миллионов долларов в год, на нем работают три компании: «Волга-Днепр», «Полет» и «Авиалинии Антонова». «Волга-Днепр» эксплуатирует девять АН-124 и контролирует больше половины этого рынка. Объем ее продаж составляет 300 миллионов долларов в год.

НЬЮ-ЙОРКСКАЯ И ТОКИЙСКАЯ ФОНДОВЫЕ БИРЖИ ДОГОВОРИЛИСЬ О СЛИЯНИИ

Токийская фондовая биржа объявила об успешном завершении переговоров с Нью-Йоркской фондовой биржей о создании альянса двух крупнейших финансовых рынков мира. Пока сотрудничество сведется к совместной разработке финансовых продуктов и их взаимном размещении на биржах Токио и Нью-Йорка. Это позволит инвесторам одновременно и на равных условиях использовать обе площадки, где продается самое большое в мире количество акций и других ценных бумаг.

Основанная в 1792 году Нью-Йоркская фондовая биржа – крупнейшая в мире. На ней котируются ценные бумаги 2764 компаний общей ценой около 26,5 триллиона долларов США.

Следующая второй Токийская фондовая биржа была создана в 1878 году. Объем операций только в ее первой престижной секции ежедневно превышает 10 млрд долларов. В сентябре 2005 года на этой площадке было продано рекордное количество акций на сумму 28 млрд долларов. Финансистов из Нью-Йорка интересуют не только эти объемы, но и возможности привлечь через Токио капиталы из других стран Азии, в первую очередь из Китая и Индии.

«РУСАЛ», СУАЛ И GLENCORE ПОЛУЧИЛИ ОДОБРЕНИЕ ФАС НА СЛИЯНИЕ

«Русал», СУАЛ и Glencore получили одобрение Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России. Вслед за антитрастовыми органами ЕС, Украины, Черногории и Турции российские антимонопольщики разрешили создание крупнейшей в мире алюминиевой компании. В отношении работы компании в России ФАС потребовала от «Объединенной компании «Российский алюминий» продавать алюминий внутри страны в пределах пятипроцентной наценки к уровню Лондонской биржи металлов.

ФАС обязала объединенную компанию поставлять алюминий российским потребителям по цене Лондонской биржи металлов (LME) плюс наценка, не превышающая 4–5 процентов, что соответствует сложившейся деловой практике. Для зарубежных потребителей наценка обычно составляет около 8–10 процентов.

Объединенная компания станет абсолютным мировым лидером по производству алюминия и стопроцентным монополистом в России. «Российский алюминий» будет производить 4 млн тонн алюминия и 11 млн тонн глинозема в год, в то время как нынешние лидеры отрасли, американская Alcoa и канадский Alcan, выпускают по 3,5 млн тонн алюминия в год. После интеграции на долю компании придется около 12,5 процента мирового рынка первичного алюминия и 16 процентов производства глинозема.

В компании акционерам «Русала» будет принадлежать 66 процентов акций, акционерам СУАЛа – 22 процента, Glencore – 12 процентов. Управление алюминиевым гигантом будет осуществляться через офшор на острове Джерси.

«Русал» в 2005 году добыл 5,7 млн тонн бокситов, произвел 3,9 млн тонн глинозема и 2,7 млн тонн алюминия. Чистая прибыль до выплаты налогов – 2,2 млрд долларов. Компания контролируется Олегом Дерипаской. В Европе «Русалу» принадлежит 56,2 процента итальянского глиноземного завода EurAllumina, остальными 43,8 процента владеет швейцарский трейдер Glencore. В Украине «Русалу» принадлежит Николаевский глиноземный завод, СУАЛу – Запорожский алюминиевый комбинат.

Помимо этих предприятий, в «Объединенную компанию «Российский алюминий» войдут следующие активы «Русала»: Братский, Красноярский, Новокузнецкий, Саяногорский алюминиевые заводы, Ачинский глиноземный комбинат, Бокситогорский глиноземный завод, боксито-глиноземный комплекс во Фрие (Гвинея), «Компания бокситов Киндии» (Гвинея), «Компания бокситов Гайаны», доля в глиноземном заводе QAL (Австралия), а также «Арменал», «Саянал» и катодный завод в Китае.

СУАЛ в 2005 году добыл 5,4 млн тонн бокситов, произвел 2,3 млн тонн глинозема и 1,05 млн тонн алюминия. Чистая прибыль до выплаты налогов – 600 млн долларов. Контрольный пакет компании принадлежит Виктору Вексельбергу и Леонарду Блаватнику.

От группы СУАЛ в новую структуру войдут Иркутский, Уральский, Кандалакшский, Богословской, Надвоицкий, Волгоградский и Волховский алюминиевые заводы, Пикалевский глиноземный завод, СУБР, «Уральская фольга», а также «Кремний», «СУАЛ-Кремний-Урал» и «СУАЛ-ПМ».

Glencore International AG внесет в объединенную компанию глиноземные заводы Aughinish в Ирландии, Windalco и Alpart на Ямайке, Eurallumina в Италии и алюминиевый завод Kubikenborg в Швеции.

РОССИЯ ПОЙДЕТ ЗА УРАНОМ В ЮАР

Российская «Ренова» и южноафриканская золотодобывающая Harmony Gold Mining подписали меморандум о взаимопонимании, согласно которому компании будут совместно добывать уран и золото на ряде месторождений в ЮАР.

При этом «Ренова» будет выступать посредником и инвестором, а технологические работы проведет «Техснабэкспорт».

О том, что «Ренова» намерена инвестировать в экономику ЮАР около миллиарда долларов, стало известно еще в сентябре 2006 года, когда Кейптаун с рабочим визитом посетил Президент России Владимир Путин. Тогда Президент отмечал, что в инвестициях в Южную Африку заинтересован также «Русал», а «АЛРОСА» во время его визита подписала соглашение с De Beers о возможной совместной добыче алмазов.

«Ренова» основана в 1990 году и на настоящий момент является одним из самых крупных стратегических инвесторов в России. Чистые активы компании оцениваются в 10 миллиардов долларов.

КРУГЛАЯ ДАТА

РОССИЙСКОМУ СОЮЗУ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ – 15 ЛЕТ

РСПП исполнилось 15 лет. В декабре 1991 года он был образован на базе Научного промышленного союза СССР.

Сегодня он является наиболее представительной общественной организацией российского делового сообщества. Доля членов РСПП в производстве ВВП России превышает 70 процентов. Общее число занятых на предприятиях – более 12 млн человек.

Российский союз представляет интересы всех ветвей бизнеса – крупного, среднего и малого – и всех форм собственности. Союз имеет региональные отделения и представительства во всех субъектах Российской Федерации. Президентом РСПП является Александр Шохин.

Празднование юбилея проходило 7 февраля в рамках конференции делового формата. В конференции принял участие заместитель председателя Правительства Российской Федерации А.Д. Жуков, с докладом по вопросам присоединения России к ВТО «Взаимодействие бизнеса и власти. 1991 – 2006 годы» выступил министр экономического развития и торговли Российской Федерации Г.О. Греф. ■

InterShow принимает гостей

С 7-го по 10 февраля в Орландо (штат Флорида) состоялось The World Money Show. Этот форум считается одним из важнейших и значимых событий для крупнейших мировых инвесторов и по традиции проходит в выставочном комплексе пятизвездочного отеля Gaylord Palm Resort. WMS посетили более 10 000 гостей (что вдвое больше, чем в прошлом году) – потенциальных инвесторов, спикеров, трейдеров, представителей СМИ и бизнеса из 64 стран, включая США, Австралию, Бразилию, Канаду, Китай, Германию, Японию, Россию.

Было проведено около 400 семинаров и круглых столов, выступили более 120 всемирно признанных экспертов, среди которых Эд Финн, Ричард Банд и бывший спикер Конгресса США Ньют Гинрич. Кроме того, в WMS приняли участие 380 компаний, представители которых ознакомили присутствующих с состоянием дел на мировых рынках.

The World Money Show – 2007 началось с церемонии открытия. Одним из докладчиков был Дмитрий Борисов, заместитель руководителя торгового представительства Российской Федерации в США, возглавляющий Нью-Йоркское отделение торгпредства. В своем докладе он уделил особое внимание инвестиционным возможностям, открывающимся в настоящий момент, период бурного экономического роста, для западных инвесторов в России. И действительно, во время встреч и бесед, состоявшихся в рамках World Money Show – 2007, многие зарубежные коллеги и участники форума признались нам, что целый ряд инвесторов получают

Svenska Handelsbanken
Реклама Юг

прибыль в размере от 30 – 40 процентов годовых, вкладывая свои средства в российские ценные бумаги напрямую или через американские паевые инвестиционные фонды.

Следует отметить, что компания InterShow начиная с 1978 года является организатором крупнейших инвестиционных форумов и образовательных программ:

• The Traders Expo® – самое крупное мероприятие для активных трейдеров в Северо-Восточном секторе. The Traders Expo New York предоставляет компаниям уникальную возможность встретиться лицом к лицу с тысячами компетентных трейдеров, заинтересованных в широком спектре трейдинговых продуктов и услуг;

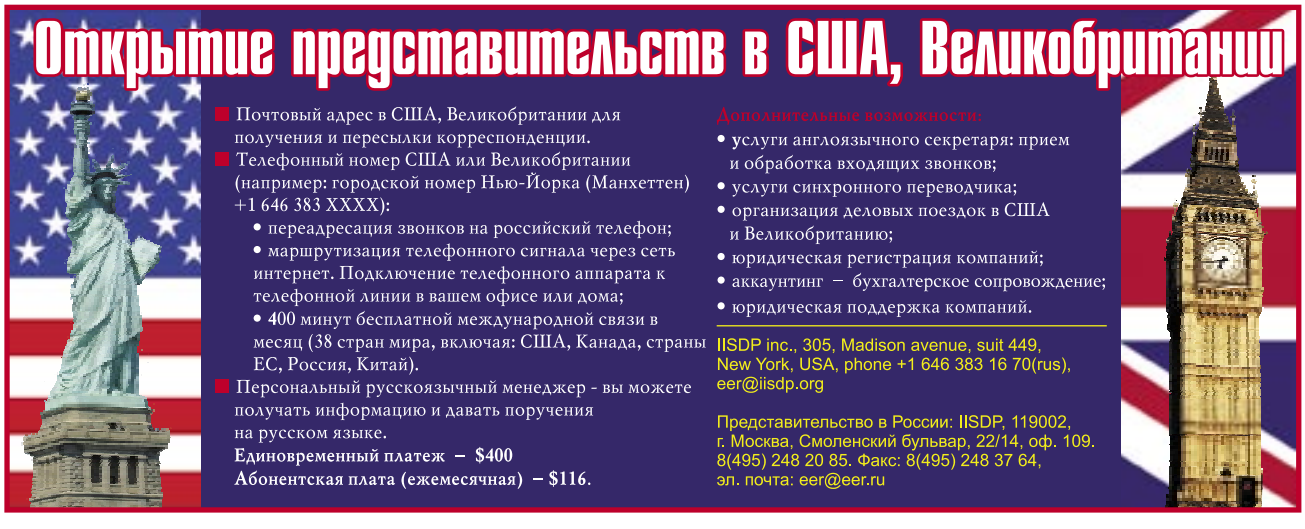
• The Financial Advisor Symposium® – образовательный саммит, который предоставляет возможности для установления новых контактов и обмена инвестиционными стратегиями. The Financial Advisor Symposium® полностью концентрируется на проблемах, влияющих на консультативную практику. Проводится дважды в год в Чикаго;

• The Forex Trading Expo® – является одним из крупнейших финансовых рынков в мире, его ежедневный оборот – более 1,9 триллиона долларов США. В последние несколько лет среди трейдеров популярность торговли иностранной валютой на бирже резко повысилась. Поэтому в рамках The Forex проводятся собственные конференция и выставка – The Forex Trading Expo®;

• The Cruise Seminars® – каждый год совместно с лучшими умами финансового мира, издательского дела, сферы здравоохранения и научного сообщества, бизнеса и спорта InterShow организует первоклассные обучающие путешествия и семинары, проходящие во время морских круизов.

По вопросам участия во всех мероприятиях Intershow в качестве гостя или спонсора обращайтесь к представителю InterShow в Москве по телефону: (495) 248-20-85. Вы также можете получить дополнительную информацию на сайте: http://www.intershow.com ■

Информация и фото подготовлены
Александром ФЕДОРЕНКО



Хедж-фонд: миф или реальность…

ЧТО ТАКОЕ ХЕДЖ-ФОНД?

В реальности представление о хедж-фондах, как об организациях, занимающихся исключительно управлением рисками, совершенно не соответствует действительности. Вполне вероятно, для отдельных компаний это может быть истиной, но по большей части название не определяет круга операций, которые хедж-фонд совершает на рынке. Выполнение действий на рынке, подпадающих под понятия хеджирования, является всего лишь дополнительным элементом менеджмента активами, находящимися под управлением, что, вообще-то говоря, является обязательным для всех финансовых институтов в современных условиях рынка.

В американском понимании хедж-фонд – это обычно частное инвестиционное партнерство, инвестирующее, главным образом, в публично торгуемые бумаги или производные финансовые инструменты. Однако некоторые из фондов не ограничивают свою деятельность по данным направлениям, а работают также и на других рынках, например товарных. В принципе, сегмент рынка, вокруг которого сконцентрированы интересы этих финансовых институтов, целиком определяется целями, преследуемыми ими.

В хедж-фонде существуют два вида партнеров: общий партнер и ограниченный партнер. общий партнер – это лицо, которое начинает хедж-фонд. Оно же ведет всю каждодневную деятельность действующего фонда. Ограниченные партнеры участвуют своим капиталом, но не принимают участия в торговле и каждодневной деятельности фонда. Типичная форма организации общего партнера – LLC (Limited Liability Company – компания с ограниченной ответственностью), при этом он неограниченно ответствен в партнерстве. Ограниченный партнер инвестиционного партнерства ответствен только в пределах своих инвестиций в партнерстве.

За все виды услуг, которые оказывает общий партнер, он получает стимулирующую плату, определяемую партнерским соглашением. Обычно она составляет примерно 20 % чистой прибыли партнерства. Кроме того, назначается еще и административная плата, размер которой, как правило, составляет 2 – 3 % величины чистых активов. Результат деятельности хедж-фонда распределяется между всеми партнерами пропорционально их долевому участию. Все взаимоотношения партнеров детально устанавливаются в партнерском соглашении, которое является наиболее важной частью любого хедж-фонда.

Хедж-фонды – самый быстрорастущий сектор финансовой отрасли. И это не случайно: ведь они позволяют получать прибыль даже в периоды спадов на мировых рынках акций и облигаций. За последние 15 лет общий объем средств под их управлением вырос более чем в 20 раз и на сегодняшний день превышает 1,4 трлн долл. Однако до сих пор хедж-фонды остаются загадкой для подавляющего большинства частных российских инвесторов.

Поскольку хедж-фонд является частным инвестиционным партнерством, американская Комиссия по ценным бумагам и биржам (Securities and Exchange Commission, SEC) ограничивает число инвесторов до 99-ти, которые могут войти в него. При этом по меньшей мере 65 из них должны

иметь статус «аккредитованных». Статус «аккредитованного» инвестора определяется по критерию чистой стоимости долевого вклада, который имеет определенную планку. Уровень ее может быть очень высок и составлять величину от одного миллиона долларов. С учетом того что подобные инвестиции относятся к разряду рискованных, то «аккредитованному» инвестору может еще потребоваться доказать право распоряжаться такой суммой без ущерба для семейного бюджета. Иными словами, дать необходимые заверения, что этот миллион не является последним.

Офшорные хедж-фонды – это обычно взаимный фонд (mutual fund), являющийся резидентом в льготных налоговых зонах, таких, как Бермудские острова. Им также доступны те же технологии инвестирования, что и хедж-фондам, поэтому в этом ракурсе они являются родственными. Но, тем не менее, между ними существуют и некоторые различия, которые не всегда легко просматриваются. В основном дело касается структуры распределения доходов от операций, принципов входа и выхода из партнерства, а также информационной прозрачности результатов функционирования бизнеса.

КАК РАБОТАЮТ ХЕДЖ-ФОНДЫ

Отличие хедж-фонда от иных форм финансовых институтов заключается, в основном, в том, что он более свободен в выборе инвестиционного стиля. Кроме того, инвестиционные стратегии, которые хедж-фонд может практиковать, не ограничиваются покупкой ценных бумаг, а также хеджированием через опционы на акции, что обычно носит ограниченный характер воздействия на риск, остаточная величина которого может оставаться существенной. Многочисленные и широкие возможности рынка производных финансовых инструментов могут быть со значительно более высокой степенью свободы использованы менеджерами хедж-фондов в отличие от других форм инвестиционных организаций.

Причина такой ситуации в том, что существующие законодательные нормы и правила серьезно ограничивают действия многих крупных инвестиционных компаний. При этом парадокс заключается в том, что именно они и определяют общую ситуацию на рынке. В основном это касается возможностей широко применять стратегии, связанные с продажей ценных бумаг без покрытия, а также использования многочисленного арсенала стратегий и технологий опционных и фьючерсных рынков. Такое положение вещей не всегда позволяет «делать деньги» при падающем рынке. Именно в такие моменты особенно ярко проявляется преимущество хедж-фондов, имеющих возможность полноценно применять полный спектр торговых стратегий.

Преимущество особенно становится очевидным в случае, когда рынок испытывает лишь колебательные движения в каком-либо диапазоне цен. Именно в такой ситуации хедж-фонд, который с легкостью может применять опционы для создания различных комбинаций, а также использовать конверсионные операции, имеющие характер арбитража, а потому являющиеся безрисковыми по своему характеру, продолжает продуцировать доходы, которые доступны иным участникам рынка в значительно меньшей степени.

Помимо всего прочего, хедж-фонд существенно более свободен в выборе тех стратегий, которые дают наилучший эффект в текущих обстоятельствах. В условиях же изменчивости конъюнктуры рынок предоставляет их постоянно в обширном количестве. Так, например, одновременная торговля на различных рынках зачастую приносит достаточно высокие доходы, позволяя извлекать выгоду из разницы цен по одним и тем же активам. Также почти постоянно существуют ситуации, когда можно сконструировать такой инструмент, который будет иметь характеристики актива без риска, но который генерирует доходность значительно выше, чем ценные бумаги с аналогичными параметрами. Обычно она находится на уровне между ставкой без риска и средней по рынку, то есть между 8 % и 16 %, но иногда может и превышать эти значения.

Тип счета	Требования по марже	Комиссионные
Инвестиционная компания	70 – 100 тыс. долл.	150 – 1500 долл.
Брокер на товарных рынках	25 – 35 тыс. долл.	12 – 30 долл.

Существенным является то обстоятельство, что требования по марже довольно сильно различаются в зависимости от типа счета, с которого осуществляются сделки. Так, например, довольно показателен пример сравнения альтернатив открытия позиции по фьючерсу на индекс S&P500 при работе с обычного инвестиционного счета, открывающего доступ на рынок ценных бумаг, и счета у брокерской компании, обслуживающей операции на товарных рынках:

Также следует учесть, что исчисление маржевых требований на товарных рынках осуществляется с использованием SPAN-Margin, которая учитывает абсолютно все открытые позиции, а не вычленяет из портфеля только часть из них. Это приводит к чрезвычайно завышенным величинам маржи при ведении операций на рынке ценных бумаг, не всегда точно отвечающим истинным параметрам риска. Результат прост: синтетическим образом сгенерированный портфель из инструментов на товарном рынке требует в два-три раза меньшего капитала, чем в случае аналогичных действий на рынке ценных бумаг и опционов на них.

Хедж-фонд в силу свободы определения направления своей деятельности тем самым имеет возможность не только выбирать наиболее интересные финансовые инструменты, но и использовать наилучшие возможности в сфере организации менеджмента ими. Это позволяет вести операции одновременно на разных рынках с наименьшими издержками, учитывая результирующий баланс по всему портфелю в целом вне зависимости от того, где и как проводились операции.

И, наконец, проблема создания диверсифицированного портфеля, являющаяся практически неразрешимой для основного числа инвесторов, очень легко решается в хедж-фонде. Объединяя свои средства, инвесторы получают возможность совладения портфелем, который, представляя совокупность активов, в очень сильной степени уменьшает риск.

Зачастую самые привлекательные инвестиции являются недоступными для рядовых инвесторов, в силу того, что акции могут быть чересчур дорогими. Объединенные же в единый пул, денежные ресурсы хедж-фонда позволяют осуществлять операции со значительно меньшим риском, извлекая значительные выгоды из этого. Ведь каждому из активов свойственны определенные показатели средней доходности, отклонений от нее, способность реагировать на определенные события внешнего характера и т. д. По отдельности эти активы способны нести достаточно высокие ценовые риски, но в совокупности они в сильной степени взаимно погашаются. Этот факт является краеугольным камнем в теории портфеля и широко используется не только на рынке ценных бумаг, но и в практике финансового менеджмента.

Конечно же, существуют варианты организации инвестиций на рынках капитала посредством приобретения паев взаимного фонда, открытия отдельного инвестиционного счета в банке либо специализированной компании. Однако каждая из этих альтернатив имеет недостатки, которые зачастую являются трудноустранимыми, если вообще это может быть возможным.

СТРОЙМАРКЕТ РБК SINCE 1978 InterShow PRODUCTIONS ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В ХЕДЖ-ФОНДЕ

Исчисление доходов в хедж-фонде производится на условиях, определенных в партнерском соглашении. После вычета административной платы и вознаграждения общему партнеру денежные средства распределяются между всеми партнерами согласно их долевому вкладу. Фактически данная процедура мало чем отличается от механизма определения стоимости пая во взаимном фонде. В нем используются те же самые принципы. Однако меньшая степень информационной прозрачности по сравнению с хедж-фондом часто вводит в заблуждение инвесторов и приносит им разочарование в результатах отдачи на капитал.

После определения текущей стоимости активов и полученных доходов, причитающихся каждому партнеру хедж-фонда, к его вкладу присовокупляются своего рода «дивиденды», которую зачастую называют «бумажной прибылью». Несмотря на такое обозначение, она является абсолютно реальной, так как активы могут быть в любой момент проданы и переведены в наличность. Определение же суммы, которая может быть получена после всех вычетов и выплачена партнерам, осуществляется хедж-фондом на каждую периодичную дату – «дату перехода», которая определяется партнерским соглашением. Обычно это последний день каждого месяца.

Прозорливые и грамотные инвесторы предпочитают накапливать такого рода прибыль, аккумулируемую в виде стоимости вклада, так как со временем начинает работать эффект накопления, потому что фонд постоянно производит реинвестиции. На малых периодах это малозаметно, но на большом временном промежутке эффект проявляется в чрезвычайно сильной степени и может превысить все самые смелые ожидания. Данный факт одинаково верен для любого способа инвестиций на рынке ценных бумаг, однако именно в случае с хедж-фондом проявляется в наилучшей степени. Это происходит от того, что он имеет возможность вести несколько более агрессивную политику по сравнению с взаимными фондами, особенно в случае реструктуризации портфеля.

Поведение инвесторов, предпочитающих не забирать свои вклады достаточно длительное время, в сильной степени стимулирует политика, которую ведут хедж-фонды относительно вариантов процедур выхода из партнерства. Обычно это – необходимость заблаговременного извещения о выходе с определением срока в достаточно продолжительном диапазоне – до двух-трех месяцев. Иногда предусматривается альтернатива – немедленная реализация вклада за наличность, что обеспечивается за счет самостоятельно объявляемых хедж-фондом цен покупки и продажи паев. Естественно, разница между ними бывает весьма значительной.

Инвестиционная политика хедж-фондов – это игра как на повышении стоимости финансовых активов, так и на ее понижении, что позволяет им успешно зарабатывать не только на растущих, но и на падающих рынках, а также на нестабильных рынках. Хедж-фонды используют наиболее агрессивные инвестиционные стратегии, но высокая степень диверсификации вложений этих фондов позволяет им без ущерба для надежности вложений демонстрировать высокие показатели доходности. Максимальная доходность таких фондов проявляется, в основном, при долгосрочном инвестировании (два-три года).

Когда в хедж-фонд вступает новый партнер, покидает его или забирает часть своего вклада, вложения каждого партнера пересматриваются и выясняется новое долевое соотношение. Тех партнеров, которые не трогают свои активы, подобные действия совершенно не затрагивают, и стоимость их вклада в денежном выражении не изменяется. Единственное, что пересматривается – это долевое соотношение вкладов партнеров.

Тем не менее, если пристально проанализировать последствия выхода из хедж-фонда части инвесторов, то можно понять, что в определенных случаях оставшиеся могут получить выигрыш от этого, так как менеджмент может рассчитаться с покидающими не слишком удачными инвестициями. Оставив в своем распоряжении более ценные активы, хедж-фонд спустя непродолжительное время может продемонстрировать резкий рост отдачи на капитал, так как в создании доходов уже участвовал капитал, который был выведен, но не успел получить причитающуюся ему долю выгоды. Вместе с тем, если хедж-фонд начнут активно покидать партнеры, то это может повлечь за собой последствия, обычные для случаев бегства капитала: падение отдачи на капитал и рост риска банкротства.

ХЕДЖ-ФОНД И ВЗАИМНЫЙ ФОНД – В ЧЕМ РАЗНИЦА?

Существует много различий между взаимным и хедж-фондами. Наиболее очевидные касаются их регулирования и структуры. Взаимные фонды, вообще говоря, ограничены инвестициями «в покупку» «классических» ценных бумаг: акций, облигаций, закладных и т. д. Хедж-фонды, вдобавок к возможности инвестирования во все инструменты, доступные для взаимного фонда, могут использовать опционы, варранты, конвертируемые облигации, товары, сделки с маржой, а также короткие продажи. Это объясняет способность хедж-фонда работать на падающем рынке.

Следующее важное различие – менеджеры взаимного фонда оплачиваются исключительно из процента от активов, находящихся в управлении. Это означает, что единственный путь для персонала этих финансовых институтов повысить свой доход – увеличить размер активов в управлении. В этом заключается основное отличие от хедж-фонда, у которого значительная часть оплаты менеджеров зависит от отдачи фонда.

Здраво рассуждая, можно понять, что подобная ситуация несет в себе повышенный риск, так как не стимулирует менеджеров к повышению качества управления. Легко понять – это является одной из причин того, что взаимные фонды проигрывают хедж-фондам по результатам извлекаемой доходности, так как чрезвычайно много усилий тратят на работу с клиентами, вместо того чтобы сконцентрироваться на повышении качества ведения операций на рынке.

Взаимные фонды принадлежат и управляются инвестиционными компаниями. Капитал для взаимного фонда собирается таким образом, что только очень небольшая доля собственных денег инвестиционной компании действительно инвестируется. Доли инвесторов одинаково участвуют в выигрышах и убытках, пропорционально их участию с учетом всех расходов. Примерно то же самое происходит и в хедж-фонде, но разница возникает тогда, когда менеджеры размещают свои деньги в хедж-фонде (что является обычным делом). Зачастую дополнительная оплата менеджеров связана с достижением определенного уровня отдачи фонда, по формуле «не менее». Размер этой стимулирующей оплаты устанавливается в партнерском соглашении.

ПОЧЕМУ ИНВЕСТОРЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ХЕДЖ-ФОНДЫ?

Все время хедж-фонды значительно превосходили как взаимные фонды, так и широкие рыночные индикаторы не только по отдаче на капитал, но и по критерию риска, который характеризуется у них более

низким уровнем. Кроме того, хедж-фонды обеспечивают лучшую защиту инвестиций на падающих рынках.

Публикуемые данные говорят о том, что за девять с половиной лет средняя чистая отдача хедж-фондов составила 17,6 %, в то время как для американских взаимных фондов – 14,5 %. Приведем также значения следующих индексов: MSCI World Equity Index – 9,6 %, Lehman Brothers для облигаций – 9,0 %, S&P500 – 17,9 %.

Прекрасная отдача хедж-фондов достигается при хороших характеристиках по риску, который значительно меньше в сравнении с показателями MSCI World Equity Index, а также в сравнении с аналогичными показателями для американских взаимных фондов и S&P500. По сравнению с индексом облигаций, имеющих наименьший риск на рынке корпоративных ценных бумаг, хедж-фонды дают значительно более высокую отдачу. Это достигается как за счет доступности широкого спектра стратегий, так и за счет лучшей диверсификации.

Одно из главных преимуществ хедж-фонда – работа на рынке через организацию инвестиционного пула. Вкладчик в него имеет двойной выигрыш, который заключается в возможностях как объединить свои средства с другими инвесторами, так и широко диверсифицировать активы. Объединяя свои активы, инвесторы получают сервис от профессиональных менеджеров, расходы на которых распределяются между всеми партнерами и для каждого индивидуального лица значительно снижаются.

Не менее важным преимуществом является доступность широкого круга стратегий. Менеджеры хедж-фонда могут применять такие стратегии, которые управляющим взаимных фондов не всегда доступны. Следовательно, отдача хедж-фондов может быть значительно выше. Ниже приведены данные VAN Hedge Fund Advisors Int. на третий квартал 1998 года по работе хедж-фондов.

1. Средняя отдача пяти лучших фондов, не имеющих потерь в календарном году и с отдачей не менее 20 %:
   • за пять лет – 30,5 %;
   • за год – 74,3 %.

2. Средняя отдача пяти лучших фондов с потерями не более чем в трех кварталах:
   • за пять лет – 23,9 %;
   • за год – 68,3 %.

3. Средняя отдача пяти лучших фондов с наивысшей абсолютной отдачей:
   • за пять лет – 37,4 %;
   • за год – 97,9 %.

Многие прозорливые инвестиционные менеджеры рассматривают инвестиции в хедж-фонды как достаточно перспективные и интересные, потому что они позволяют значительно повысить отдачу на капитал без существенного увеличения риска. Так, традиционные портфели, состоящие из акций и облигаций, могут значительно улучшиться как по отдаче, так и по риску при включении в них хедж-фондов как отдельной инвестиции.

КАКОВА МОЖЕТ БЫТЬ ОТДАЧА НА КАПИТАЛ В ХЕДЖ-ФОНДЕ?

Представленные выше показатели отдачи на капитал различных хедж-фондов говорят о чрезвычайно высокой эффективности работы активов. Даже с учетом принятия предположения о превышении уровня риска, допустимого с точки зрения агрессивного инвестора, может показаться, что демонстрируемая эффективность бизнеса в области управления инвестициями не слишком соответствует действительности. Однако это совершенно не так.

Проведенные автором исследования в области определения предельного уровня доходности от операций на финансовых рынках говорят о том, что в случае неограниченного горизонта планирования и наличия существенного капитала, измеряемого величинами, превышающими по крайней мере 10 миллионов долларов, получаемая выгода асимптотически стремится к уровню 110 % годовых для среднеагрессивного портфеля, а для высокоагрессивного – к значению 185 %.

Эти величины получаются в результате простого вычисления теоретически доступного входящего денежного потока, возникающего в результате создания гибридных финансовых продуктов, включающих в себя различные финансовые инструменты. В принципе, хедж-фонды вне зависимости от того, с каким классом активов они работают, формируют как основной инвестиционный портфель, так и хеджирующий. Первый продуцирует среднерыночную доходность. Второй же позволяет извлекать доходы по формуле «не менее». В сумме оба портфеля существенно повышают отдачу на капитал, обеспечивая одновременно меньшую изменчивость извлекаемых выгод во времени, чем сильно отличаются от общеизвестных подходов к инвестиционному менеджменту, которые в современных условиях следует признать анахронизмом.

Таким образом, можно признать, что представляемые реальные результаты не являются чем-то необычным. Скорее можно отметить, что качество менеджмента не всегда является наилучшим и имеет существенный потенциал для роста. Пытаясь спрогнозировать ситуацию, следует сначала сказать, что рынок за последние годы сильно изменился, предоставляя в распоряжение менеджеров значительно большее число финансовых инструментов с высокой степенью ликвидности. Бурное развитие коммуникаций и влияние их на скорость проведения операций также внесли свой существенный вклад в процесс управления инвестициями. Все это позволяет предположить, что отдача, демонстрируемая хедж-фондами, будет иметь склонность одновременно как к росту, так и повышению изменчивости этого показателя. Впрочем, это одинаково верно и для иных принципов менеджмента, которые в случае неприменения инструментов хеджа будут иметь явный проигрыш абсолютно по всем показателям.

Oil Company LUKoil
Roman Gambourg professional corporation

ВКЛАДЫВАТЬ ИЛИ НЕТ В ХЕДЖ-ФОНДЫ?

Считается, что одним из самых наилучших способов организации инвестирования на иностранных рынках капитала является вступление в хедж-фонд на правах партнера. Объединяя свои денежные ресурсы для инвестиционных целей, вступившие в хедж-фонд лица получают значительную экономию на издержках, существенно снижают риски и имеют полную открытость информации о состоянии своих активов.

Все эти моменты являются крайне важными и привлекательными для инвесторов, так как дают чистый выигрыш относительно иных вариантов размещения денежных средств на рынках капитала – вложений во взаимные фонды, а также открытия собственных инвестиционных счетов в инвестиционных компаниях, полагаясь при этом на их менеджмент. Учитывая же тот факт, что спектр доступных услуг при любом варианте инвестирования практически один и тот же, то именно хедж-фонд является наилучшим выбором для проницательного инвестора. Более того, хедж-фонд способен предложить зачастую значительно более разнообразный сервис, чем иные организации, профессионально работающие на рынке, особенно с ценными бумагами.

Все эти обстоятельства являются очень привлекательными для инвесторов, допускающих дополнительную меру риска в обмен на повышенные выгоды. Это обеспечивает большой приток средств в хедж-фонды, а также быстрый рост их числа. Не зря основной объем инвестиций из США на азиатском рынке пришелся на каналы, организованные хедж-фондами.

Использовать или нет хедж-фонды как инструмент инвестиций – вопрос для самостоятельного решения каждым инвестором индивидуально. Советовать в этом деле нельзя, особенно, когда речь идет о таком типе вложений, где сроки должны быть достаточно длительными. Также следует учесть тот факт, что вклад в хедж-фонд не является свободно обращающейся на рынке ценной бумагой. Естественно, она не может быть приобретена ни у кого иного, кроме как у самого фонда. Помимо этого, необходимую информацию о финансовом институте, относительно которого возник интерес, можно почерпнуть только в результате прямых контактов.

Естественно, всё это может оказаться чрезвычайно обременительным, что обычно не слишком сильно воодушевляет инвесторов. Тем не менее, современные коммуникационные возможности, и в первую очередь – интернет, сильно облегчают задачу поиска и обеспечения контактов.

КАК МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ХЕДЖ-ФОНДЫ?

В первую очередь, хедж-фонд представляется интересным каналом размещения ресурсов на рынке с точки зрения рядового инвестора, не желающего обременять себя заботами относительно принятия решений. С этим вопросом всё совершенно ясно: вступил в партнерство и остается только отслеживать состояние своих средств.

Тем не менее, для российской действительности есть еще один момент, который является достаточно важным, чтобы не пройти мимо него. Дело в том, что создание хедж-фонда российским предприятием – важный и неотъемлемый элемент современного бизнеса, способный обеспечить решение огромного числа проблем, которые представляются в текущий момент практически неразрешимыми, например таких, как вопрос управления рисками, связанными с осуществлением операций экспортно-импортного характера. Сейчас эти проблемы остаются вне пределов внимания менеджеров отечественных компаний либо упираются в сложности законодательства в этой сфере.

Законным образом созданный хедж-фонд в данном случае способен решить многие проблемы, оставляя под контролем всю цепочку операций, что может существенно повысить способность основного бизнеса к продуктивному функционированию. Особенно такой тип финансовых институтов должен быть интересен предприятиям, действующим в области предоставления финансовых услуг, и в первую очередь – банкам. Имея в своем распоряжении реально действующий хедж-фонд, как полноценный инвестиционный институт, обеспеченный квалифицированными кадрами, любое банковское учреждение либо инвестиционная компания способны предложить значительно больше услуг не только по количеству, но и по качеству, чем это наблюдается в текущий момент времени.

Отдельные банковские учреждения, насколько это известно автору, именно так и поступают. Однако вся беда в том, что использование зарубежных финансовых учреждений, действующих с целью ведения операций на рынках капитала, ограничивается только лишь управлением денежными ресурсами, тем или иным способом оказавшимися за рубежом. В основном круг операций ограничивается вложениями в ценные бумаги. Следует признать, что это значительно более приемлемый вариант, нежели оставлять их просто на банковских счетах или доверять инвестиционным менеджерам, чье преимущество заключается лишь в том, что они живут и работают за границей.

Нет никакого сомнения в том, что создание хедж-фонда при условии формирования его структуры как полноценного предприятия – очень перспективное направление, особенно когда оно вписывается в общий контекст бизнеса. С учетом того, что современное многообразие финансовых инструментов, обращающихся на рынке, требует значительных усилий в случае необходимости синхронного проведения операций, это – просто необходимый элемент современной практики финансового менеджмента. Кроме того, именно хедж-фонд, как организация, имеющая большую свободу в выборе принципов управления, способен с наилучшим качеством решать задачи в области финансовой инженерии, которая является в современных условиях движущей силой на рынке предложения услуг в области управления активами и обязательствами. ■

Михаил ЧЕКУЛАЕВ

Svenska Handelsbanken
Logos
РекламаЮг

МЫ НАШЛИ МЕСТО, ГДЕ ЖИВЕТ СОЛНЦЕ, И РАССКАЖЕМ ВАМ ОБ ЭТОМ

VILLA DEL SOL
HOME SERVICE

Солнце живет в Бразилии, стране футбола и красивейших пляжей.
Вы можете приобрести здесь жилье
или выгодно инвестировать сюда свои капиталы.
Мы предлагаем вам пляж «Понта Негра» в г. Натале,
который находится на северо-восточном побережье Бразилии.

- Квартиры представлены в четырех различных планировках
- Каждая квартира с балконом, откуда открывается прекрасный вид на море
- Бассейны для взрослых и детей
- Кафе, бар, кухня и просторное фойе
- Имеются места для игр и солярии
- Надежная система охраны
- Предусмотрена стоянка
- Фасады из стекла и керамики
- При желании возможна покупка меблированной квартиры
- Доступ к высокоскоростному интернету
- Администрация - в центральном корпусе

ЭТО САМЫЙ ФЕШЕНЕБЕЛЬНЫЙ И ПРЕСТИЖНЫЙ РАЙОН В ГОРОДЕ.
ОТЛИЧНОЕ ВЛОЖЕНИЕ КАПИТАЛА – ВЫСОКАЯ ПРИБЫЛЬ.

Если вас заинтересовала наша информация,
вы можете обратиться по адресу:

NATAL REAL ESTATE

+46(0)8 761 81 81

www.natalrealestate.com | tiihonen@swipnet.se

Выход на AIM

ВСТУПЛЕНИЕ

Вывод компании на фондовый рынок – серьёзное решение для любого предпринимателя. Это важный этап в развитии компании, который создаёт новые возможности для развития бизнеса, но также влечёт за собой серьёзную ответственность.

Основа успеха Рынка Альтернативных Инвестиций (AIM) – ведущего мирового рынка для небольших развивающихся компаний – простая регуляционная база, разработанная специально для максимального упрощения процесса эмиссии для небольших эмитентов. Создатели AIM смогли выдержать четкий баланс между смягчением регуляционного бремени для предприятий, с одной стороны, и эффективной защитой прав инвесторов – с другой. В результате на данный момент на AIM котируется более 2000 компаний, привлекших к данному моменту более 20 миллиардов фунтов.

Наши специалисты отмечают, что всё больше иностранных компаний размещает свои акции на AIM. Это ещё раз подтверждает, что рынок играет важнейшую роль в построении прочного фундамента для роста и развития бизнеса во всей Европе.

Данное руководство состоит из ряда статей, подготовленных специалистами инвестиционной компании CIDA Developments. Надеемся, что оно поможет читателям получить ясное представление о деятельности AIM.

Приведенные статьи не предоставляют подробного описания всех процессов, связанных с выходом на AIM. Главная цель – описать путь, который компании придется пройти, чтобы превратиться в публичную. Это включает рассмотрение главных финансовых, юридических, налоговых и регулятивных вопросов, а также построение отношений с инвесторами.

AIM: САМЫЙ УСПЕШНЫЙ БЫСТРОРАСТУЩИЙ РЫНОК В МИРЕ

Спустя более одиннадцати лет после открытия в 1995 году Рынок альтернативных инвестиций Лондонской фондовой биржи (AIM) прочно утвердил позиции ведущего рынка для небольших развивающихся компаний со всего мира.

В течение первых 11 лет существования AIM более 2000 компаний вышло на этот фондовый рынок, создав уникальное сообщество инновационных и быстро развивающихся компаний. Популярность AIM обусловлена его упрощённой нормативной базой, специально разработанной для удовлетворения потребностей малого и растущего бизнеса вне зависимости от сектора экономики.

Надо принять во внимание и тот факт, что AIM входит в состав Лондонской фондовой биржи, которая уже несколько веков является одной из ведущих в мире и предоставляет услуги, способствующие привлечению капитала и торговле ценными бумагами. Котируясь на бирже, компании получают доступ к огромной базе инвесторов, представляющей самый большой пул в мире.

Размещая свои ценные бумаги на Альтернативном рынке, небольшие компании, находящиеся на стадии развития, зачастую еще не готовые к выходу на Основную площадку, однако получают возможности публичного доступа к инвесторам.

ДЛЯ ЧЕГО ВЫХОДИТЬ НА ПУБЛИЧНЫЙ РЫНОК?

Основная цель, которую преследуют компании при выходе на фондовый рынок, будь то Альтернативная или Основная площадки – это возможность привлечь капитал для их развития. Однако участнику AIM открываются гораздо более серьёзные возможности. Доступ к капиталу – только одна из множества причин, по которым компании следует выходить на фондовый рынок. Компания, став публичной:

- *получает доступ к капиталу для дальнейшего развития* – как во время процесса эмиссии, так и при дальнейшем привлечении финансирования;
- *создает рынок для акций компании*, расширив базу инвесторов и предоставив существующим инвесторам возможность оценить эффективность своих инвестиций;
- *получает объективную рыночную оценку своей капитализации;*
- *может стимулировать работников компании*, создав схемы опционов, мотивирующие работников в долгосрочной перспективе;
- *получает возможность осуществить поглощение*, используя котирующиеся акции;
- *повышает свой имидж* благодаря освещению деятельности в прессе и отчётах аналитиков и таким образом повышает ликвидность своих акций;
- *повышает свой статус в глазах клиентов и поставщиков,* которые убеждаются в надёжности компании благодаря установленным нормативным процессам и доступности информации о её деятельности.

... ПОЧЕМУ AIM?

В то время как преимущества от размещения акций на фондовом рынке, в принципе, ясны, для некоторых компаний (в силу их уровня развития, размера, периода и рода деятельности) выход на Основную площадку Лондонской фондовой биржи, регулирующейся Управлением Великобритании по листингу (UKLA, UK Listing Authority), неприемлем. Рассматривается возможность размещения акций на Альтернативной площадке.

AIM предлагает все преимущества размещения на фондовом рынке тем компаниям, которые не подпадают под Нормативы UKLA либо пока не готовы к ним, а также тем, которые предпочитают более гибкую нормативную среду.

Ниже перечислены лишь ряд причин, которые, по мнению наших аналитиков, делают Альтернативную площадку привлекательной для размещения:

- *критерии выхода на AIM, разработанные специально для небольших и растущих компаний*, дающие им возможность выходить на публичный рынок на ранних стадиях своего развития – нет требований к истории деятельности компании, а также к размеру доли акций, которая должна находиться в свободном обращении;
- *смягчённый нормативный режим*, позволяющий компаниям работать точно так же, как и обычные публичные компании, но без необходимости полностью соответствовать всем нормативам UKLA;
- *упрощённые правила процесса поглощения*, способствующие росту компании через поглощение;
- *применение статуса «некотирующейся» компании в целях налогообложения*, что может служить преимуществом для некоторых компаний.

Кроме того, компании, выходящие на AIM, получают большинство из преимуществ, которые доступны зарегистрированным на Основной площадке компаниям, включая доступ к крупнейшему пулу капитала; повышение статуса компании и интерес к её деятельности инвестиционного сообщества.

demos www.iisdp.org SKANSKA

Таблица 1

Различия между требованиями при выходе на Основной рынок и AIM	
Основной рынок:	**AIM:**
• минимум 25 % акций в свободном обращении; • не менее трех лет деятельности на рынке; • для крупных поглощений или продажи активов требуется предварительное одобрение акционеров; • требуется предварительное рассмотрение UKLA документов о допуске; • для некоторых транзакций требуются спонсоры; • минимальная рыночная капитализация.	• нет требований к минимальному количеству акций в свободном обращении; • нет требований к минимальному сроку ведения деятельности; • не требуется предварительное одобрение акционеров*; • в большинстве случаев не требуется предварительного рассмотрения документов допуска UKLA или биржей. UKLA будет проверять только проспект эмиссии, регулируемый Положением о компаниях-кандидатах (Prospectus Directive); • постоянное присутствие номинированного советника; • нет требований к минимальной рыночной капитализации.
* Не применимо к обратным поглощениям или обращению.	

Гибкость требований Альтернативной площадки Лондонской фондовой биржи подтверждается сравнением с требованиями, предъявляемыми для листинга на Основной площадке.

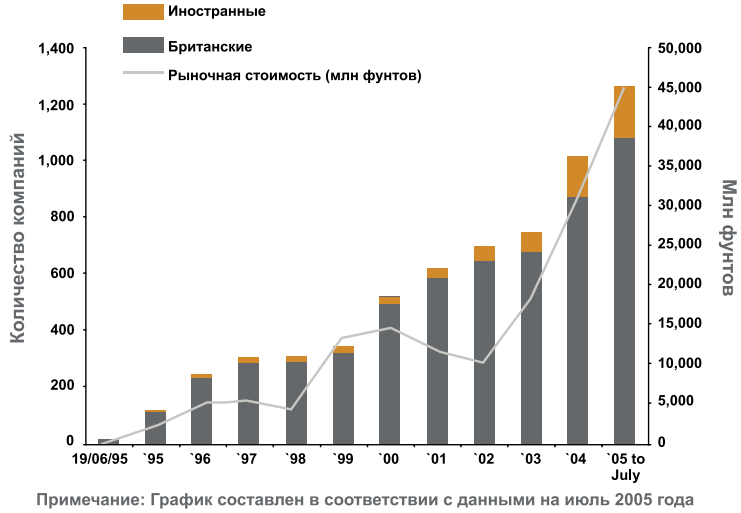
Таблица 1 показывает основные различия между критериями допуска к Основному рынку и AIM.

ДОСТИЖЕНИЯ AIM НА ДАННЫЙ МОМЕНТ

Компании, котирующиеся на AIM, представляют широкий и разнообразный спектр деятельности: от молодых венчурных до уже сформировавшихся компаний, планирующих своё дальнейшее развитие. Если мы взглянем на статистику – с момента открытия Альтернативной площадки ЛФБ в 1995 году было привлечено более 20 миллиардов фунтов капитала и акции более 2000 компаний были размещены на рынке (из них 212 – иностранные). Рост AIM за последние несколько лет был удивительным. Ещё в 2003 году на AIM котировалось около 750 компаний, тогда как в июле 2005 года их стало уже более 1260. В 2004 году компании AIM подняли более 4,6 миллиарда фунтов капитала, что в сравнении с двумя миллиардами предыдущего года свидетельствует о неуклонном росте заинтересованности как среди эмитентов, так и среди инвесторов.

На AIM всегда торговали компании, представляющие самые различные сектора экономики, и сейчас на рынке представлены 33 отрасли *(см. график)*.

Количество компаний на AIM и общая рыночная капитализация



Примечание: График составлен в соответствии с данными на июль 2005 года

График

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ – БОЛЬШАЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

Растущие масштаб, известность, количество эмитентов и престиж Альтернативной инвестиционной площадки ЛФБ подтвердили правильность принципа, на котором она основана: небольшим компаниям необходимы рынки, специально разработанные для их нужд. И хотя первоначально AIM был создан для английских компаний, его выход на международный уровень в 2000 году вызвал огромный интерес среди зарубежных эмитентов и инвесторов.

Растущая международная деятельность Лондонской фондовой биржи вкупе с описанной ниже ускоренной процедурой выхода на AIM через целевые рынки помогли привлечь значительное количество эмитентов из-за пределов Великобритании.

Ещё одной положительной тенденцией является рост операций с акциями на AIM. Это показывает повышенную заинтересованность инвесторов к предлагаемым на Альтернативном рынке ценным бумагам. Стоимость акций тоже стремительно растёт на протяжении уже нескольких лет. И этой тенденции суждено продолжаться, потому что с растущим интересом возникают новые возможности для повышения ликвидности и доступности компаний на AIM *(таблица 2)*.

Стабильный рост торговли ценными бумагами на AIM поддерживается введённой в мае 2005 года серией индексов FTSE AIM (Financial Times Stock Index – фондовый индекс, публикуемый газетой «Financial Times»), включающей индексы FTSE AIM UK 50, FTSE AIM 100 и FTSE AIM All-Share. Цель данных индексов – привлечь дополнительные инвестиции в ценные бумаги AIM и повысить их ликвидность, предлагая инвесторам возможность сравнить ценные бумаги компаний, котирующихся на AIM.

РЕГУЛЯТИВНАЯ СРЕДА НА AIM

Компания может провести размещение своих акций на AIM вне зависимости от её месторасположения или сферы деятельности, главное условие – она должна отвечать требованиям данного рынка.

Процесс оценки проводится номинированным советником (номадом) – компанией, которая представляет собой группу профессионалов корпоративного финан-

Таблица 2

Объём операций с акциями компаний на AIM, 1995–2005 гг.			
Период	Оборот (млн фунтов)	Количество сделок	Количество акций (млн)
1995	270,2	29 009	544,3
1996	1 944,2	187 975	5 529,1
1997	2 145,3	217 426	6 443,0
1998	1 948,2	225 494	6 921,4
1999	5 397,5	845 556	21 258,5
2000	13 605,6	2 013 584	39 510,3
2001	4 854,8	706 582	28 166,6
2002	3 517,6	449 876	24 791,8
2003	6 615,8	823 948	57 662,3
2004	18 125,9	1 675 955	97 325,9
2005 до июля	22 797,9	1 273 974	59 019,5

сирования, уполномоченных биржей для работы в качестве номада.

Если компания планирует выход на AIM, то ей, прежде всего, следует назначить номада, который организует процесс доступа и проследит за тем, чтобы компания удовлетворяла все необходимые требования AIM.

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРЕЖДЕ ВСЕГО?

Перед тем, как компания – потенциальный участник AIM – примет решение о своём выходе на фондовый рынок, ей необходимо тщательно изучить все вопросы, связанные с предстоящим процессом. Выход на AIM вместе с новыми возможностями приносит и новые обязанности. Сотрудники компании – от членов совета директоров до рядовых работников – должны быть готовы к принятию правил, регулирующих торговлю акциями, а также иметь в виду интересы внешних акционеров.

Главный факт, который компаниям следует осознать – это то, что публичное размещение акций влечёт за собой подверженность рыночной неопределённости.

С момента выхода компании на фондовый рынок на стоимость её акций будут влиять факторы, находящиеся за пределами её контроля, такие, как настроение рынка, общие экономические условия и изменения в секторе, в котором действует компания.

Ещё один момент, который нужно иметь в виду – эмиссия неизбежно приведёт к повышению внимания к компании, её деятельности и руководству. Образно говоря, совет директоров должен быть готов к открытости и прозрачности как финансовых показателей и стратегии компании, так и к необходимости своевременно объявлять обо всех событиях в компании, как положительных, так и отрицательных.

Держать инвесторов в курсе всех событий – важнейший фактор, если компания хочет извлечь максимальную выгоду от приобретенного статуса публичности. Поддерживая связь с инвесторами, компания тем самым способствует повышению спроса на свои акции и гарантирует, что её пребывание на фондовом рынке будет эффективным как для самой компании, так и для её акционеров.

КАКИЕ КОНСУЛЬТАНТЫ НЕОБХОДИМЫ?

Перед тем как разместить свои акции на AIM, компании прежде всего следует назначить консультантов, которые будут принимать участие в процессе допуска, а также обеспечивать соответствие компании нормативам Правил AIM.

• **Номинированный советник**, или **номад**, будет решать, соответствует ли компания требованиям рынка. Номад объяснит Правила AIM совету директоров компании и проследит, чтобы директора были осведомлены о возлагаемой на них ответственности и своих обязательствах. Это особенно важно, поскольку именно директора несут решающую ответственность за соответствие компании нормативам AIM включая контроль за тем, чтобы информация в документе о допуске, основывалась на правильных данных. Когда компания получает допуск, номад согласно Правилам AIM продолжает оказывать ей консультативную поддержку. Роль номинированного советника настолько важна, что если компания прекращает пользоваться его услугами, торговля её ценными бумагами будет приостановлена до того момента, пока не будет назначен новый номад.

• **Брокер** – юридическое лицо, проводящее операции с ценными бумагами, являющееся членом Лондонской фондовой биржи. Довольно часто брокер и номад являются одним и тем же лицом (по желанию компании, при условии, что брокерская компания имеет право оказывать услуги номинированного советника). Брокер играет важную роль в организации процесса покупки и продажи акций компании. Успех эмиссии на AIM тоже во многом зависит от брокера, так как он проводит операции с акциями компании как во время процесса выхода на биржу, так и на вторичном рынке.

• **Юридический консультант** контролирует такие вопросы, как детальная экспертиза компании номадом, изменения в контрактах с директорами или подтверждение положений в документе о допуске, а также консультирует совет директоров по их текущим юридическим обязательствам.

• **Специалисты по подготовке бухгалтерской и финансовой отчётности** должны провести независимую оценку финансовых показателей компании и оказывать поддержку в подготовке необходимой к раскрытию финансовой информации.

• Компания также может пригласить **консультантов по внешним связям и связям с инвесторами** (PR/IR-консультантов), которые будут организовывать информационное сопровождение процесса эмиссии.

• В зависимости от рода деятельности компания может привлечь ряд **специализированных консультантов**, например, экспертов по ресурсам, оценщика недвижимости, эксперта страхового учреждения и т.д.

ВЫХОД НА AIM

Если компания, оценив все преимущества и возлагаемую на неё ответственность, приняла решение разместить свои акции на Альтернативной площадке ЛФБ, прежде всего ей необходимо привести свою деятельность в соответствие с рядом определенных нормативов.

Законодательство, в соответствии с которым компания, проводящая публичное размещение акций, вне зависимости от страны её происхождения, должна будет вести свою деятельность, основано на Директиве ЕС о проспекте эмиссии (European Prospectus Directive, PD).

В октябре 2004 года AIM поменяла свой нормативный статус в связи с новыми положениями в Директиве ЕС. Изменения незначительно повлияли на текущую структуру выхода на AIM и сохранили необходимую небольшим развивающимся компаниям гибкость, соблюдая в то же время высокие нормативные стандарты, с которых начиналась деятельность AIM. Внесенные изменения применимы только в тех случаях, когда компании будут проводить открытую подписку,

выпуск обыкновенных акций среди акционеров по льготной цене или сделки, суммы по которым превышают налогооблагаемый минимум.

Там, где нет необходимости в составлении проспекта эмиссии в соответствии с Директивой ЕС, Биржа использует сокращенную версию нормативов, содержащую требования к документу о допуске на AIM – так называемую AIM-PD.

Обобщая, перечислим, что необходимо сделать компании, подающей заявку на AIM:

- *назначить номинированного советника – номада;*
- *назначить номинированного брокера;*
- *не ограничивать свободное движение своих акций;*
- *зарегистрироваться как открытая компания с ограниченной ответственностью (public limited company, plc, ОАО) или соответственно* – и вести свою деятельность согласно законам страны регистрации компании;
- *подготовить документ о допуске* – в нём содержится вся необходимая инвесторам информация о компании и её деятельности, включая финансовые показатели, а также данные обо всех её директорах. Документ должен быть доступен всем потенциальным инвесторам, чтобы они могли принимать обоснованные решения о приобретении акции данной компании. Директора компании отвечают за правильность и полноту информации, содержащейся в документе о допуске. Биржа также требует информацию о главных акционерах компании, предыдущих директорах и оборотном капитале;
- *оплатить взнос* согласно текущим тарифам биржи.

ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ AIM: УСКОРЕННАЯ ПРОЦЕДУРА ДОПУСКА НА AIM

Чтобы небольшим компаниям со всего мира упростить процесс выхода на AIM, была разработана ускоренная процедура регистрации, направленная на ряд Целевых рынков AIM (AIM Designated Markets).

Согласно правилам ускоренной процедуры, компании, чьи ценные бумаги размещались на целевом рынке на протяжении, по крайней мере, 18 месяцев, имеют право подать заявку на допуск на AIM, не публикуя документ о допуске. Используя ускоренный выход на AIM, компании всего лишь должны сделать предварительное объявление (если одновременно с этим они не проводят открытую подписку). Таким образом, весь процесс выхода на Альтернативную площадку проходит гораздо проще и с меньшими затратами.

Такое предварительное объявление должно содержать:

- подтверждение о том, что компания придерживается всех юридических и нормативных требований, действующих на определенном целевом рынке AIM;
- описание деятельности компании, её стратегия после допуска;
- описание значительных изменений в финансовом состоянии компании или изменениях в её коммерческой деятельности, которые произошли после проведения последнего аудиторского отчета;
- подтверждение директоров, что у них есть все основания считать, что в течение как минимум 12 месяцев с момента допуска компании на AIM у неё не будет недостатка в оборотном капитале;
- права, связанные с акциями, для которых запрашивается допуск, или обязательства по этим акциям;
- любая другая информация, необходимая для допуска на AIM, которая ещё не была обнародована;
- адрес сайта компании, где опубликованы последний годовой отчёт и финансовые показатели отчётного года, который заканчивается не раньше, чем за девять месяцев до получения допуска.

Целевые рынки AIM

На момент составления данного пособия целевыми рынками AIM являются основные рынки следующих бирж:

- Australian Stock Exchange
- Euronext
- Deutsche Borse
- Johannesburg Stock Exchange
- NASDAQ
- NYSE
- Stockholmsborsen
- Swiss Exchange
- Toronto Stock Exchange
- Официальный список UKLA

ПРОЦЕСС ДОПУСКА

Любая компания, выходящая на AIM независимо от того, учреждена ли она в Великобритании или иной стране, включая компании, которые идут как согласно обычной, так и ускоренной процедуре, будет проходить процесс допуска с помощью разных консультантов.

Согласно графику выхода на AIM объявление о намерении компании выйти на этот рынок должно быть сделано через биржу, по крайней мере, за 10 банковских дней до начала торговли акциями (или за 20 банковских дней, если компания выходит с целевого рынка).

Подписанные компанией, желающей выйти на AIM, заявка и документ о допуске, а также бланк декларации, подписанный номадом, должны быть поданы, по крайней мере, за три банковских дня до допуска компании к торговле.

ЖИЗНЬ КОМПАНИИ ПОСЛЕ РАЗМЕЩЕНИЯ НА AIM

После выхода на AIM становится ясно, что на компанию действуют совершенно новые механизмы и регламенты, созданные специально для того, чтобы акционеры всегда были в курсе дела о её деятельности.

В процессе коммуникации с рынком близкая связь компании с инвестиционным обществом в период допуска должна оставаться таковой и после того, как её акции были допущены к торговле на AIM. Руководящий принцип здесь такой: компания должна постоянно информировать рынок о своём финансовом состоянии и перспективах, чтобы инвесторы могли принимать решения в условиях сравнительной определённости с деятельностью компании.

Как только компания начинает проводить первые сделки с акциями на AIM, у неё возникает ряд текущих обязательств, которые она обязана выполнять. Главным требованием является необходимость немедленного уведомления рынка о любых изменениях в компании, которые могут повлиять на стоимость её акций. Например, о корпоративных транзакциях, развитии её деятельности, а также об изменениях в её руководящем составе.

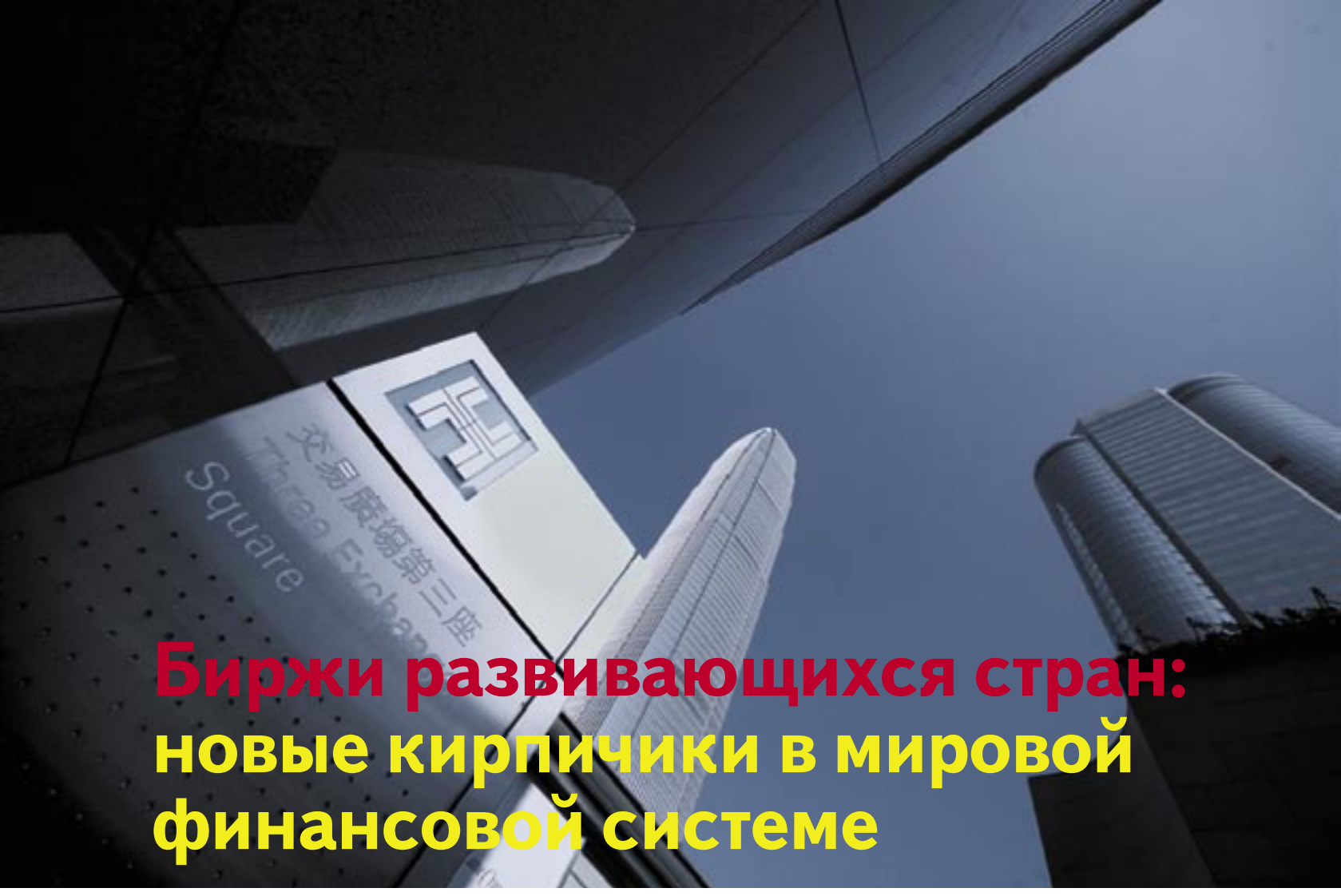
Публикуемые бухгалтерские отчёты компании, котирующееся на AIM, должны соответствовать МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности) либо американскому или британскому GAAP и быть опубликованы в определенные сроки – в течение шести месяцев после окончания финансового года – для аудиторского годового отчёта, и в течение трёх месяцев после окончания полугодия – для полугодового отчёта. Торговля на AIM также подразумевает, что директора и работники компании должны соблюдать определённые ограничения в самостоятельной торговле акциями компании, если они владеют неразглашенной информацией.

ПЕРСПЕКТИВЫ AIM

За свои первые десять лет существования AIM создал надёжную платформу для средних и развивающихся компаний во всем мире, жаждущих получить преимущества публичного котирования, соблюдая оптимальное сочетание низких затрат и гибкой нормативной базы. Лондонская фондовая биржа стремится поддерживать и повышать привлекательность AIM для эмитентов как в Великобритании, так и за её пределами. ■

Питер ХОРРОКС, директор;
Юлия ТИХОНОВА, управляющий проектами отдела корпоротивного финансирования
CIDA Developments

СТРОЙМАРКЕТ РБК SINCE InterShow 1978 PRODUCTIONS ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ



Биржи развивающихся стран: новые кирпичики в мировой финансовой системе

Выступая перед журналистами в начале 2007 года, мэр Нью-Йорка Майкл Блумберг стделал заявление, в котором выразил озабоченность тем, что Нью-Йорк в скором времени может утратить статус финансовой столицы мира. Причиной тому могут послужить чрезмерно жесткие правила регулирующих органов и визовые барьеры, введенные после террористических атак 2001 года и затрудняющие въезд иностранцев в США. В 2006 году Нью-Йоркская фондовая биржа впервые в своей истории уступила звание лидера по объему IPO. Ее обогнали Лондонская и Гонконгская биржи. В прошлом году объем IPO на NYSE составил лишь 29,2 млрд долларов, тогда как в Лондоне компании привлекли 51,2 млрд долларов, в Гонконге – 41,2 млрд долларов Нью-Йорк оказался также в стороне от самого большого IPO за всю историю торгов. 27 октября прошлого года китайский банк Industrial and Commercial Bank of China произвел размещение своих ценных бумаг одновременно на Гонконгской и Шанхайской фондовой бирже, сумев привлечь в общей сложности почти 22 млрд долларов Сумма IPO в Гонконге составила 16 млрд долларов и 5,9 млрд долларов в Шанхае.

Десятка крупнейших фондовых бирж по капитализации рынка

Биржа	Рыночная капитализация ($ трлн)
1 Нью-Йоркская фондовая биржа	15,4
2 Токийская фондовая биржа	4,6
3 NASDAQ	3,9
4 Лондонская фондовая биржа	3,8
5 Euronext	3,7
6 Гонконгская фондовая биржа	1,71
7 Фондовая биржа Торонто	1,70
8 Франкфуртская фондовая биржа	1,64
9 Мадридская фондовая биржа	1,32
10 Швейцарская биржа SWX	1,21

Источник: Всемирная федерация фондовых бирж, издание Focus, январь 2007 (№ 167)

Итоги 2006 года служат еще одним подтверждением того, что на мировую финансовую сцену выходят молодые участники – биржи развивающихся стран, многие из которых появились лишь в 90-х годах прошлого века. Нью-Йорк и другие старые центры биржевой торговли рискуют уступить свою ведущую роль биржам Гонконга, Шанхая, Мумбаи, Москвы, Сан-Паулу, которые по своим показателям уверенно приближаются к биржам Европы и США. На фоне бурного роста экономики в больших развивающихся странах экономическое доминирование США в следующие 50 лет уже ставится под сомнение. Несколько лет назад специалисты из Goldman Sachs дополнили терминологию финансового рынка неологизмом «BRIC». Этот акроним обозначает группу из четырех стран – Бразилии, России, Индии и Китая и образован начальными буквами названий этих стран. Именно Бразилия, Россия, Индия и Китай представляют собой основные развивающиеся экономики мира. Прогнозируется, что к середине столетия эти четыре страны будут доминировать в мировой экономике, отодвинув современных лидеров на второй план. Китай к этому времени станет основ-

demos
www.iisdp.org
SKANSKA

ным поставщиком промышленных товаров, а Индия – крупнейшим поставщиком услуг. Россия и Бразилия будут доминировать как основные поставщики сырья для Китая и Индии. Таким образом, образуется своего рода естественный симбиоз. Россия и Бразилия снабжают сырьем бурно растущие экономики Китая и Индии, что также обеспечивает им хорошие темпы роста. Стоит отметить, однако, что сейчас, говоря о BRIC, как правило, имеют в виду две страны – Индию и Китай, так как по своему значению, населению и масштабу экономик они заметно превосходят сырьевых участников этой условной четверки.

Прогнозы аналитиков Goldman Sachs действительно впечатляют. Если в 2003 году на долю этих четырех стран приходилось 20 % от общемирового экономического роста, то к 2025 году эта цифра возрастет до 40 %. Кроме того, их совокупный вклад в общемировой ВВП увеличится с 10 % в 2004 году до 20 % в 2025 году. В результате роста экономики стран BRIC существенно увеличатся и доходы населения. С появлением большого числа потребителей с относительно высокими доходами эти страны превращаются в очень привлекательные рынки не только для продукции первой необходимости, но и для дорогостоящих товаров. Согласно прогнозу, в 2025 году Китай станет крупнейшим рынком автомобилей, обойдя по объемам США, а еще через 10 лет американский рынок окажется позади индийского. Уже сейчас заметно, как компании, осознавая огромный потенциал BRIC, корректируют свою рыночную стратегию, постепенно смещая фокус в сторону бурно растущих экономик этих стран. К примеру, в будущем автопроизводители в большей степени рассчитывают на продажи более дешевых моделей, доступных многочисленным потребителям BRIC, нежели на продажи дорогих роскошных моделей, которые приносят им основную прибыль сейчас.

Тем не менее, перед BRIC стоит ряд проблем, которые могут стать серьезным препятствием на пути их экономического роста. Среди основных причин возможных трудностей многие обозреватели называют отсутствие сформированных институтов гражданского общества в Китае и России. В случае с Китаем опасным может оказаться и возможный международный конфликт в связи с отношениями материкового Китая с Тайванем. Сокращение населения в России и неоправдавшиеся ожидания относительно Бразилии также вызывают рост скептических настроений. Пессимисты также указывают на то, что в странах BRIC проживают широкие слои бедного населения. Это создает в стране серьезный риск политической нестабильности. Такие трудно предсказуемые факторы, как стихийные бедствия, эпидемии, террористические атаки, необдуманная политика местных властей, могут стать катализатором очень серьезных социальных

Гонконгская фондовая биржа

Другие крупные региональные фондовые биржи по капитализации рынка	
Биржа	**Рыночная капитализация ($ трлн)**
Австралийская фондовая биржа	1,10
Миланская фондовая биржа	1,02
Шанхайская фондовая биржа	0,92
Корейская биржа	0,83
Бомбейская фондовая биржа	0,82
Национальная индийская фондовая биржа	0,77
ММВБ	0,74 (сентябрь 2006 года)
Bovespa	0,71
Фондовая биржа Йоханнесбурга	0,71

Источник: Всемирная федерация фондовых бирж, издание Focus – январь 2007 (№ 167)

Bovespa

перемен в густонаселенных странах Азии и Южной Америки. Впрочем, перспективы экономического роста пока пересиливают страхи возможных осложнений, и фондовые рынки BRIC становятся лидерами роста. К примеру, за последние два года основной индекс Гонконгской фондовой биржи вырос на 100 %.

Долгое время в силу исторических причин страны BRIC находились на периферии мировой капиталистической экономики. Бразилия и Китай в XIX веке были полуколониями индустриальных держав, Индия – жемчужиной Британской колониальной империи, а в XX веке Россия и Китай были вовсе социалистическими государствами с плановой экономикой. Выход этих стран на заметные позиции в мировой экономике состоялся лишь в конце прошлого века. В это же время там появились современные торговые площадки. Однако торговля ценными бумагами в этих странах имеет довольно продолжительную историю.

Первые сведения об операциях с ценными бумагами в Китае датируются серединой XX века. Тогда участниками торгов были, как правило, европейцы-колонизаторы, проживавшие в особых экономических зонах Гонконга и на иностранных концессионных территориях Шанхая. Особые районы Шанхая были созданы в рамках кабальных соглашений, навязанных Китаю после Первой опиумной войны. Однако эти соглашения и рад других договоренностей с иностранными державами открыли Китай для финансовых операций и сыграли решающую роль в развитии международной китайской торговли, что во многом предопределило трансформацию этих двух

СТРОЙМАРКЕТ РБК SINCE 1978 InterShow PRODUCTIONS ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ

городов в центры регионального значения. Первой попыткой создания организованного рынка в Шанхае стало образование Шанхайской ассоциации фондовых брокеров в 1891 году во время бума горнодобывающих компаний. Именно эта организация, в которую вошли проживавшие в Шанхае иностранные бизнесмены, считается первой китайской фондовой биржей. А в 1904 году она стала называться Шанхайской фондовой биржей.

Акции иностранных транспортных, страховых, судоремонтных и портовых компаний доминировали на бирже вплоть до 1940-х годов. Однако после принятия договора, разрешившего японским и другим иностранным компаниям размещать свои фабрики и портовые сооружения в Китае, на рынке появляются и начинают набирать силу акции промышленных предприятий. К 1930-м годам Шанхай и Гонконг превратились в финансовые центры Дальнего Востока, где как китайские, так и иностранные инвесторы могли торговать акциями, облигациями, государственными долговыми обязательствами и фьючерсами. Шанхайская биржа приостановила свою деятельность в 1941 году, когда японские войска заняли концессионные территории Шанхая. После окончания Второй мировой войны биржа возобновила свою деятельность, но уже в 1949 году была закрыта, после того как власть в стране захватила коммунистическая партия во главе с Мао Цзэдуном.

Шанхайский рынок ценных бумаг оживился лишь с началом реформ Дэн Сяопина. В начале 1980-х на рынке появились облигации государственного займа, а потом акции и корпоративные облигации компаний, создававшихся в Шанхае и других городах. Новая Шанхайская биржа была основана в 1990 году. Через несколько лет китайский фондовый рынок пережил свой первый кризис. В результате четырехлетнего падения индексов в начале нового тысячелетия объем шанхайского рынка сократился вдвое. В целях борьбы с этим падением был принят годовой запрет на проведение первичного размещения акций на бирже, который продлился до мая 2006 года. А уже в октябре этого года Шанхайская биржа наряду с Гонконгской стала местом проведения самого большого IPO за всю мировую историю.

История Гонконгской биржевой торговли во второй половине XX века была не столь драматичной, как в Шанхае. Бизнес почти не встречал идеологических и законодательных преград в городе, находившемся под контролем Британской короны. В результате в Гонконге в период с 1969-го по 1972 годы в дополнение к уже функционировавшей более 70 лет Гонконгской фондовой бирже образовались еще три фондовые биржи. В 1980 году было принято решение об объединении всех четырех бирж для обеспечения более эффективного контроля за фондовым рынком Гонконга. Торги на новой интегрированной бирже начались 27 апреля 1986 года уже с применением самых современных на тот момент компьютерных систем, позволявших ускорить и облегчить процесс совершения сделок. Особый рост объемов торгов на бирже начался после того, как

Шанхайская фондовая биржа

новообразованные китайские компании и компании из других стран Дальневосточного региона стали размещать свои акции в Гонконге. Эта практика продолжается и по сей день. Акции большинства компаний материкового Китая можно приобрести на этой бирже за гонконгские доллары. В Шанхае же акции продаются и покупаются как за китайские юани, так и за доллары США.

Подобный сдвоенный центр фондового рынка можно наблюдать и в другой стране BRIC – Индии, где тоже функционируют две биржи, однако они обе размещены в одном городе – Мумбаи, или Бомбей, как его еще называют. Первая из них – Национальная фондовая биржа – еще очень молода. Она была образована только в 1992 году силами ведущих финансовых институтов Индии по просьбе правительства страны. Операции на бирже начались в 1994 году, сначала это были транзакции на оптовом рынке долговых обязательств, а потом и на рынке акций и производных инструментов. Всего за несколько лет биржа смогла сильно вырасти, достичь колоссальных результатов, и на данный момент она занимает третье место в мире по числу проводимых операций. Это стало возможно благодаря многочисленным инновациям в работе биржи, включая широкое внедрение различных электронных систем. Торги через интернет на бирже начались уже в 2000 году, что сделало ее очень популярной в среде индийских брокеров.

Другая индийская торговая площадка – это Бомбейская фондовая биржа – самая старая биржа в Азии. Она была основана в 1875 году, когда Индия была владением Британской империи. Как и в истории Нью-Йоркской биржи, в истоках Бомбейской биржи присутствует дерево. Если в Нью-Йорке это был платан на одной из его улиц, то в Бомбее – огромный баньян. В 50-е годы XIX века группа из 22 брокеров начала торговать ценными бумагами под баньяном, находившимся напротив здания городской ратуши. Этот баньян до сих пор растет в центре Бомбея. Вокруг него разбит один из парков города. Со временем группа брокеров оформила свои отношения, создав ассоциацию, на основе которой в 1875 году и была создана первая биржа в Азии. В первые десятилетия своего существования биржа не раз переезжала из одного помещения в другое. В 1928 году началось строительство нового здания биржи на месте, в котором она располагается и сегодня. В новом помещении биржа начала функционировать в 1930 году. В то время ведущим брокером на бирже считался Премчанд Ройчанд. В качестве его заслуг называют создание традиций, правил и процедур торговли акциями на Бомбейской бирже, которые живы и по сей день.

В свое нынешнее здание биржа переехала в 1980 году. Голосовые торги проводились вплоть до 1995 года, когда они были заменены электронной системой. Удивительно, но до недавнего времени Бомбейская биржа формально оставалась ассоциацией частных лиц, став полноценной корпорацией лишь в 2005 году.

Самый драматичный период в развитии Бомбейской биржи связан с появлением конкурента – Национальной биржи. После крупного скандала, в котором был замешан один из участников Бомбейской биржи, торговая площадка крайне инертно отреагировала на необходимость реформирования. Это в свою очередь подтолкнуло правительство Индии к решению о создании новой Национальной фондовой биржи в 1992 году. Менее чем за год работы, с конца 1994 года, благодаря применению электронных систем и других прогрессивных инноваций Национальная биржа обогнала Бомбейскую по объему торгов. В следующем году старая биржа произвела

Svenska Handelsbanken Logos Реклама Юг

быстрый переход на электронные системы, но это так и не помогло ей догнать молодого конкурента в некоторых сегментах торговли ценными бумагами. Следующим ударом по позициям Бомбейской биржи стало введение торговли производными инструментами на Национальной бирже в 2000 году, несмотря на сопротивление этому решению со стороны старой биржи. В результате этого объем торгов на Национальной бирже резко увеличился, а самая старая биржа в Азии уступила свое былое лидерство.

Биржевая торговля в другой стране BRIC – Бразилии – также имеет долгую историю. Bovespa – фондовая биржа в крупнейшем городе страны Сан-Паулу – была основана 23 августа 1890 года и стала первой биржей в этой стране. До середины 60-х годов прошлого века все бразильские биржи, в том числе и Bovespa, были государственными корпорациями, обслуживающими фондовый рынок страны. Биржи были прочно связаны с министерством финансов, а брокеры назначались правительством. В результате реформы национальной финансовой системы и фондового рынка в 1965–1966 годах бразильские торговые площадки стали некоммерческими ассоциациями, обладающими административной, финансовой автономией. Начиная с этого времени биржа развивалась, внедряя в свою деятельность новые технологии, такие, как электронные системы торгов, торги по телефону. С целью расширения доступа к рынку ценных бумаг Bovespa в 1999 году ввела электронные системы, позволяющие мелким и средним инвесторам принимать участие в торгах, а также систему вечерних электронных торгов, работающую после закрытия рынка. На сегодняшний день Bovespa является крупнейшей фондовой биржей в Латинской Америке, сосредоточив у себя 70 % объема торгов всего региона.

Бомбейская фондовая биржа

Помимо сокращения «BRIC» применяется также BRIMC – это страны BRIC плюс Мексика и BRICS – это BRIC плюс Южноафриканская Республика. Экономический потенциал Мексики и ЮАР сравним с потенциалом России и Бразилии, поэтому они вполне могут войти в число стран, «более развивающихся, чем другие». Впрочем, отличительной чертой BRIC является то, что экономики и фондовые рынки этих государств демонстрируют относительно стабильный и уверенный рост в течение нескольких лет. В целом бурный рост характерен для развивающихся экономик, которым, так сказать, есть куда расти. Время от времени могут «выстрелить» отдельные регионы или страны. Так, в 2005 году лидерами роста стали ближневосточные рынки. Согласно оценкам агентства Bloomberg и официальной статистике ряда стран, суммарная капитализация фондового рынка Туниса, ОАЭ, Иордании, Ливана, Катара, Кувейта, Омана, Палестинской автономии, Египта, Саудовской Аравии и Марокко увеличилась в этом году более чем в два раза и составила 1,3 трлн долларов. Наибольший рост в 2005 году среди всех мировых индексов – на 152 % – продемонстрировал основной египетский индекс CASE 30.

И в Египте тоже можно наблюдать сдвоенный финансовый центр – это Александрия и Каир. Фондовые биржи появились в обоих городах более 100 лет назад: в Александрии – в 1888 году, а в Каире – в 1903-м. Обе биржи были местом очень оживленных торгов в 40-х годах прошлого века, и по совокупному объему биржевых торгов египетский фондовый рынок занимал тогда пятое место в мире. В связи с переходом страны на социалистический путь развития в середине века биржи приостановили деятельность в 1961 году. Повторное открытие торговых площадок состоялось в 1992 году, кода в стране начались рыночные реформы.

Биржа в ЮАР – Йоханнесбургская фондовая биржа – появилась как место торговли ценными бумагами золотодобывающих компаний. Официальной датой образования считается 8 ноября 1887 года. Несколько раз торговая площадка меняла свое размещение и переезжала в более просторное здание. После столетней практики голосовых торгов биржа перешла на использование высокотехнологичной компьютерной системы, запущенной в 1996 году. Биржа в Йоханнесбурге пошла по пути компьютеризации подобно всем самым современным торговым площадкам мира. На январь 2007 года биржа занимала шестнадцатое место в мире по объему капитализации рынка, который составил 710 млрд долларов.

Йоханнесбургская фондовая биржа

В своем большинстве нынешние развивающиеся страны, в том числе и BRIC, имеют в истории колониальное прошлое. Впрочем, Россия и в этом случае является особенным исключением. Китай после поражения в опиумных войнах был вынужден принять кабальные договоры, превращавшие его фактически в полуколонию западных держав. В основе западного экономического доминирования в последние несколько сотен лет лежит неравная торговля с остальным миром. Полагаясь на военную и политическую силу, европейские державы создавали свои колониальные империи. Первым делом европейцы обосновывались в портовых городах. Шанхай, Бомбей, Гонконг, Кейптаун, Йоханнесбург, Александрия, Сан-Паулу стали воротами, через которые в Европу поступали дешевые ресурсы и экзотические товары. В обмен приходили дорогие промышленные товары и… сама Европа – европейская цивилизация. Деловые практики и институты, которые эволюционировали и совершенствовались в Европе в течение сотен лет, через эти ворота попадали в колонии. Семена изобретений и достижений европейских биржевиков попали на благодатную почву развивающихся экономик, где сразу принялись и начали быстро расти. Теперь молодая поросль на торговых площадках Гонконга, Шанхая и Бомбея грозится через пару десятилетий завоевать лидерство в области мировой биржевой торговли.

Рокфеллер: акула или гений бизнеса?

ТВОРЦЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

«Два человека более других преуспели в сотворении современного мира – Рокфеллер и Бисмарк, – говорил выдающийся мыслитель XX века, английский философ Бертран Рассел. – Один в экономике, другой в политике развеяли либеральные мечтания о достижении всеобщего счастья путем индивидуальной конкуренции, заменив ее монополией и корпоративным государством».

Высокая худощавая фигура Джона Рокфеллера в неизменном черном костюме, его бледное, чисто выбритое лицо внушали мистический ужас не только конкурентам, но и служащим его компании.

Секретарь Рокфеллера всерьез уверял, что никогда не видел, как тот входит в здание компании и выходит из него. В представлении современников Рокфеллер прочно ассоциировался даже не с «акулой бизнеса», а с доисторическим ящером, методично пережевывающим своих конкурентов и недругов. Никто не мог понять, как он смог за короткое время сколотить такое состояние (в пересчете на современный денежный номинал —190 миллиардов долларов).

В начале прошлого века Рокфеллер владел не только компанией «Стандарт Ойл», занимавшей монопольное положение на рынке нефти. Он контролировал также 16 железнодорожных, шесть сталелитейных компаний, девять банков, шесть пароходств, не считая мелких предприятий.

Дошло до того, что во всей Америке без ведома Рокфеллера никто не мог продавать нефтепродукты. Современники называли его «Мефистофелем из Кливленда», а его монополию – «величайшей, мудрейшей и самой нечестной из всех, когда-либо существовавших». Сейчас эти оценки кажутся излишне категоричными.

«НА РЕДКОСТЬ СПОКОЙНЫЙ ТУГОДУМ»

Джон Дэвидсон Рокфеллер родился 8 июля 1839 года на ферме в Хартфорд-Милс (штат Нью-Йорк). Джон был старшим сыном беспутного врача-шарлатана Уильяма Эвери Рокфеллера, исколесившего почти всю Америку в качестве продавца сомнительных настоек и снадобий.

Доктор Билл, впрочем, почти не принимал участия в воспитании сыновей, ограничиваясь тем, что обманывал их при каждом удобном случае. «Тем самым я даю им необходимую для жизни закалку», – говаривал он. Воспитанием Джона Рокфеллера занималась его мать, принадлежавшая к общине евангельских христиан (баптистов), известных своим трудолюбием и аскетическим образом жизни. «Моя мать и священник с младых лет внушали мне, – вспоминал Рокфеллер, – что надо трудиться и экономить».

Когда Джону исполнилось 15 лет, семья переехала в Кливленд (штат Огайо). Год спустя из-за отсутствия средств он вынужден был бросить школу и искать работу. 26 сентября 1855 года Джон Рокфеллер устроился помощником бухгалтера в торговую фирму Hewitt and Tuttle. Всю последующую жизнь он отмечал этот день как свой второй день рождения. Он неизменно приходил на работу в 6.30 утра, а уходил так поздно, что ему пришлось установить самому себе жесткое ограничение – заканчивать работу не позднее десяти вечера.

Сначала ему платили 17 долларов в месяц, причем первую зарплату выдали лишь через четыре месяца. Затем ставку будущего миллиардера увеличили до 25 долларов в месяц. С первой зарплаты юноша купил бухгалтерскую книгу, куда записывал все свои расходы. Он не курил, не пил (даже кофе) и не посещал увеселительные заведения. За четыре года работы в этой фирме Рокфеллер смог накопить 800 долларов. Заняв у своего отца еще 1000 долларов (тот ссудил их под десять процентов годовых), Джон стал младшим партнером коммерсанта Мориса Кларка.

Надо сказать, что в школе будущий миллиардер не производил впечатления смышленого ученика. «На редкость спокойный тугодум», – примерно так отзывались о нем учителя. Вспоминали также, что, играя в шашки, юный Рокфеллер изводил партнеров, до получаса думая над каждым ходом. Правда, используя этот прием, он никогда не проигрывал.

Позже выяснилось, что Рокфеллер обладал выдающимися вычислительными способностями. А о его невозмутимости вообще ходили легенды. За всю жизнь Рокфеллер ни разу не повысил голос. Вывести его из себя было попросту невозможно. Однажды к нему ворвался взбешенный подрядчик, который орал полчаса без перерыва. Все это время Рокфеллер сидел, уткнувшись в бумаги, а когда посетитель выдохся, поднял невозмутимое лицо и с самым серьезным видом тихо сказал: «Простите, пожалуйста, я не уловил, о чем вы говорили. Нельзя ли повторить?..»

С БОЛЬШОЙ МИСКОЙ В РУКАХ

Все, кто писал о Рокфеллере, отмечали его удивительное чутье не просто на деньги, а на большие деньги. По словам его старшей сестры Люси, «если где-то с небес падает манна, то, будьте уверены, там непременно будет и Джон – с большой миской в руках». В 1864 году после открытия месторождений нефти в Западной Пенсильвании повсюду как грибы стали строиться нефтеперегонные заводы, представлявшие собой деревянные сараи с примитивным оборудованием.

Рокфеллер позже с улыбкой вспоминал, как немец-булочник, у которого он был постоянным покупателем, забросил свою булочную и тоже открыл кустарное нефтеперерабатывающее производство. Улыбка Рокфеллера была многозначительной – подавляющее большинство тех, кто занимался нефтью, были дилетантами. Будущий миллиардер, имевший за плечами почти десятилетний опыт работы в бизнесе, приличный капитал и феноменальные способности, выглядел среди начинающих нефтепромышленников как щука среди карасей.

Он, например, немедленно отказался от деревянных бочек (баррелей), которые ис-

demos www.iisdp.org SKANSKA

пользовались для транспортировки нефти, развернув производство металлических – гораздо более дешевых и прочных. Не успели конкуренты подхватить эту идею, как он стал перевозить нефть в железнодорожных цистернах. Когда все вслед за ним стали использовать цистерны, Рокфеллер уже прокладывал трубопроводы.

Он был также первым, кто понял, что вскоре в нефтепереработке наступит кризис перепроизводства. «Нефтяной рынок был дезорганизован, – вспоминал позже Рокфеллер, – и с каждым днем положение ухудшалось. Кто-то должен был положить этому конец». Он пытался создать ассоциацию нефтепереработчиков, но его не поддержали. Между тем с 1871 года цены на сырую нефть и нефтепродукты начали стремительно падать. Рокфеллер был, как всегда, спокоен и деловит: «В отличие от других людей, мы должны действовать, а не нервничать, когда рынок ложится на дно». И он начал действовать. Его компания «Стандарт Ойл» приобрела 22 из 26 предприятий-конкурентов в Кливленде.

В американских газетах эта операция была названа «кливлендским расстрелом». Позже та же участь ждала независимых производителей и торговцев в Питтсбурге, Филадельфии, Нью-Йорке и других городах. К 1877 году Рокфеллер уже контролировал 90 процентов всей нефтепереработки в США. Рынок был восстановлен, а булочники отправлены заниматься своим делом.

Но тем самым Рокфеллер задел интересы влиятельных магнатов с Уолл-стрит, которые развязали против него травлю в газетах и выдвинули обвинение в нарушении антимонопольного законодательства. Первое журналистское расследование деятельности «Стандарт Ойл» было опубликовано в 1881 году в журнале «Атлантик монели». С этой статьи и началась легенда о зловещем и безжалостном Рокфеллере.

Сам же владелец «Стандарт Ойл» лишь отмахивался: «Общественность не имеет права мешать нашим частным контрактам». Позже в ходе судебных заседаний выяснилось, что он победил своих конкурентов в честной борьбе. И, конечно, он стремился к победе. Рокфеллер еще в детстве, играя в шашки, на нетерпение соперника реагировал невозмутимо: «Ты ведь не считаешь, что я играю для того, чтобы проиграть?»

ТРЕСТ, КОТОРЫЙ НЕ ЛОПНУЛ

Компания Рокфеллера, поглотившая почти всю нефтеперерабатывающую промышленность США, должна была развалиться. «У него нет будущего, – в один голос говорили эксперты. – Организация рухнет под собственной тяжестью». Но «Стандарт Ойл» не только не развалилась, но и проторила путь современным корпорациям.

В соответствии со схемой, разработанной Рокфеллером, штаб-квартира компании, преобразованной в трест, определяла лишь стратегию ее развития, а подразделения компании действовали самостоятельно. Кроме того, Рокфеллер впервые в истории создал вертикально интегрированную нефтяную компанию, занимающуюся всем циклом производства – начиная с освоения месторождений и заканчивая розничной продажей нефтепродуктов.

В 1888 году газета «Нью-Йорк Таймс» окрестила Рокфеллера «прародителем трестов, королем монополий и царем нефтяного бизнеса». Кстати, в России в 1991 году была создана такая же компания под названием «Лукойл», в связи с чем ее президента Вагита Алекперова часто называют «российским Рокфеллером».

Со свойственной ему обстоятельностью Джон Рокфеллер предвосхитил и современные базы данных. В обширной картотеке «Стандарт Ойл» были сведения об использовании каждого барреля нефти, проданного независимыми дилерами, а также данные о том, где покупает керосин каждый бакалейщик от острова Мэн до Калифорнии. Он опередил свое время и в искусстве управления персоналом. «Умение управлять людьми – это товар, который можно купить точно так же, как мы покупаем сахар или кофе. И я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо другое на свете», – говорил Рокфеллер. Вопреки утверждениям о его жадности, квалифицированные сотрудники «Стандарт Ойл» получали очень высокое жалованье и пенсии. Без сожаления он расставался лишь с бездельниками и людьми, нечестными на руку.

Тем не менее травля Рокфеллера и его компании продолжалась. Сам президент США Теодор Рузвельт уже называл директоров «Стандарт Ойл» не иначе как «крупнейшими преступниками в стране». В самой компании это, конечно, воспринимали болезненно. «Мы достигли невиданного в истории успеха, наше имя известно во всем мире, но нашему имиджу трудно позавидовать, – сетовал глава «Стандарт Ойл». – Мы олицетворяем всё то, что зло, бессердечно, тягостно, жестоко». 3 марта 1910 года Рокфеллер объявил о том, что он отходит от дел по состоянию здоровья.

Но это был лишь повод. Здоровье Рокфеллера было отменным. «Это компенсация за отказ от театров, клубов и легкомысленных развлечений, – говорил он, – которые давным-давно подорвали здоровье многих моих знакомых». На самом деле он стремился защитить свою компанию. Но это не помогло – через год по решению суда она была расчленена на 36 частей. В годы Великой депрессии президенту Франклину Рузвельту пришлось расхлебывать последствия неразумных действий своего предшественника.

«ДО ВСТРЕЧИ В РАЮ»

Со своей будущей женой Лаурой Спелмен Рокфеллер познакомился еще в школе – он признался ей в любви, но она заявила, что выйдет замуж лишь за состоятельного человека. Настал день, когда Джон смог купить бриллиантовое обручальное кольцо за 118 долларов и снять недорогую квартиру.

Условие, таким образом, было выполнено – Лаура в быту была столь же неприхотлива, как и Джон. У них было пятеро детей, из которых одна девочка умерла в младенчестве. Широко известно, что Рокфеллер создал дома макет рыночной экономики: он назначил дочь Лауру «генеральным директором» и велел детям вести подробные бухгалтерские книги.

Каждый ребенок получал два цента за убитую муху, десять центов – за заточку одного карандаша и пять – за час занятий музыкой. День воздержания от конфет стоил два цента, каждый последующий день оценивался уже в десять центов. У каждого из детей была своя грядка в огороде. Кроме того, младшие дети донашивали одежду за старшими. (Джон Рокфеллер-младший также вынужден был в детстве донашивать платья своих сестер.) Менее известно, что владелец «Стандарт Ойл» учил детей музыке, плавал вместе с ними, бегал на коньках, а если кто-нибудь из маленьких ночью хныкал, Рокфеллер тут же просыпался и мчался к его постели.

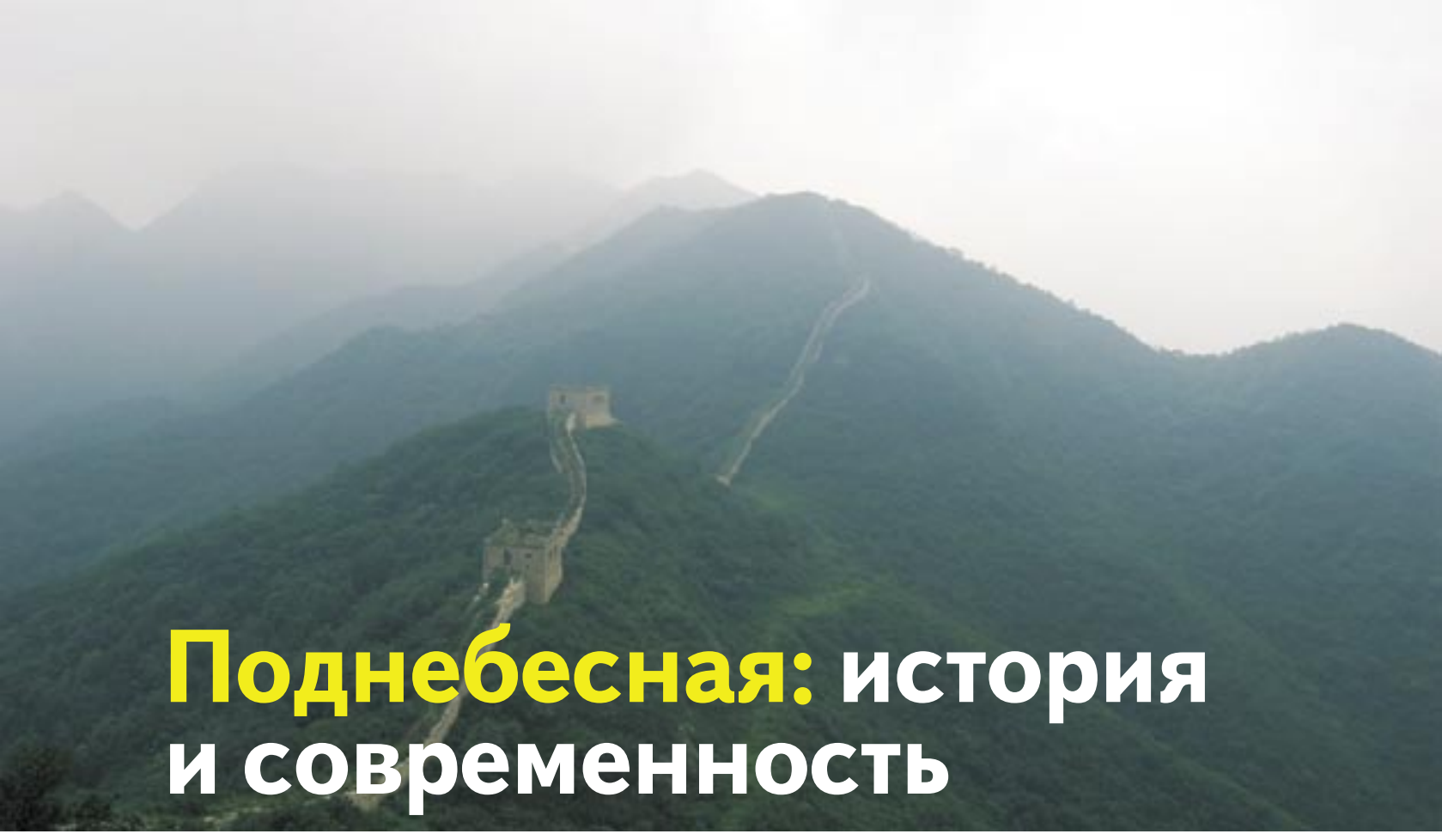
Он никогда не ссорился с женой, трогательно заботился о своей матери. Овдовел Рокфеллер в 1904 году. Он никогда не проявлял своих чувств в присутствии посторонних, но на этот раз все заметили, что смерть жены Рокфеллер пережил очень тяжело. «В моей жизни была единственная возлюбленная, – признался он, – и я счастлив, что обладал ею».

На «пенсии» Джон Рокфеллер остался верен себе – его любимым лакомством по-прежнему было молоко с печеньем. Он научился замечательно играть в гольф и виртуозно водить велосипед. Каждый месяц Рокфеллер получал пятьдесят тысяч писем с просьбами о помощи. Почти на все из них он отвечал и отправлял нуждающимся деньги. Кроме того, он помог основать Чикагский университет, создал и финансировал Нью-Йоркский институт медицинских исследований, совет по всеобщему образованию, фонд Рокфеллера, помогал баптистской церкви.

Пожертвования Рокфеллера превысили 100 миллиардов долларов. Ни до него, ни после никто столько не жертвовал. Перед смертью, в мае 1937 года, 98-летний Джон Рокфеллер, беседуя с Генри Фордом, назначил тому встречу в раю. Форд усмехнулся и заметил, что уж там-то они точно не встретятся. ■

Михаил ВОЛОДИН

MERCOSUR Roman Gambourg professional corporation USOP



Поднебесная: история и современность

Официальное название страны: Китайская Народная Республика.

Столица: г. Пекин.

Географическое положение: государство в Восточной Азии, по площади занимает третье место в мире (9,6 млн кв. км). Протяженность сухопутной границы составляет 22 800 км. На севере граничит с Монголией и Россией, на северо-востоке – с Россией и КНДР, на юге – с Вьетнамом, Бирмой, Лаосом, Индией, Бутаном и Непалом, на западе – с Пакистаном, Афганистаном и Таджикистаном, на северо-западе – с Киргизией и Казахстаном. На востоке омывается Желтым и Восточно-Китайским морями, на юге – Южно-Китайским морем, насчитывает более 3400 островов, крупнейшие из которых Тайвань и Хайнань.

По численности населения Китай занимает первое место в мире. Население страны составляет 1 млрд 315 млн человек. Численность городского населения составляет 577 млн человек, сельского – 738 млн человек.

Климат: Китай находится в пределах умеренного, субтропического и тропического поясов. Климат на западе континентальный, на востоке – преимущественно муссонный. Средние температуры января от -24° С на севере и в Тибетском нагорье до 18° С на юге, июля – на равнинах от 20 до 28° С.

Транспортное сообщение: разветвленная сеть автомобильных и железных дорог, развитая система воздушного сообщения. Во многих городах есть метро. В городском транспорте преобладают автобусы и троллейбусы, а также такси (круглосуточно).

Руководитель страны – председатель КНР.

Председатель КНР на основании решений ВСНП (Всекитайского собрания народных представителей) и его Постоянного комитета провозглашает законы, производит назначения и смещения в составе Госсовета, издаёт указы; от имени государства принимает дипломатических представителей других государств, назначает и отзывает полномочных дипломатических представителей КНР в других странах; ратифицирует и денонсирует договоры и важные соглашения, заключённые с другими государствами.

Председатель и заместитель председателя КНР избираются ВСНП на срок пять лет. Нынешний председатель КНР – Ху Цзиньтао, который одновременно является Генеральным секретарем ЦК КПК и заместителем председателя Центрального военного совета Китая.

Китай – страна, где сосуществуют различные религии. Основные из них – буддизм, ислам, католицизм, протестантство, традиционная китайская религия – даосизм. Есть последователи православия, восточного палийского буддизма и шаманизма. Число верующих превышает 100 млн человек.

Праздничные и нерабочие дни в Китае: 1 января, 7 дней в период Праздника Весны (Нового года по китайскому календарю), 8 марта (рабочий день), 7 дней в период праздника 1 мая, 1 июня (рабочий), 1 июля (рабочий), 7 дней в период празднования провозглашения КНР (1 октября).

Валюта: денежная единица – юань КНР (жэньминьби).

ИСТОРИЯ

Китай – одно из древнейших государств мира. Во II тысячелетии до н.э. сложилось государство Инь, в XI в. завоёванное племенем чжоу. Чжоуское государство к VII в. раздробилось на ряд самостоятельных царств (Ци, Цзинь, Цинь и др.). В VI–III вв. сформировались конфуцианство, даосизм и другие философские школы. В III в. правитель царства Цинь объединил под своей властью всю страну. Империю Цинь сменила империя Хань (206 г. до н.э. – 220 г. н.э.). В Ханьской империи возникли крупные торговые центры, конфуцианство стало господствующей официальной идеологией и опорой императорской власти. Границы империи значительно расширились. Был проложен торговый путь на запад, в страны Средней Азии и Ближнего Востока (шёлковый путь). В III–VI вв. Китай распался на ряд самостоятельных государств.

В конце VI в. страна была объединена под властью династии Суй. В XII в. Северный Китай покорили племена чжурчжэней. В XIII в. всю страну завоевали монголы. В результате народной борьбы монгольское иго было свергнуто (1368 г.). В конце правления династии Мин (1368–1644) вспыхнула крестьянская война 1628–1645 гг. Для её подавления на помощь были призваны маньчжурские правители, установившие своё господство в Китае (их династия, Цинн, правила в 1644-1911).

После поражения Китая в 1840-х гг. в войне с Великобританией Китаю был навязан первый из неравноправных договоров (в частности, в 1842 г. был отторгнут Гонконг). США, Франция и Великобритания

помогли Цинам подавить восстание тайпинов (1850–1864). В конце XIX в. страна была поделена на сферы влияния иностранных держав. В Китае развернулось революционное движение под руководством Сунь Ятсена. Синьхайская революция 1911–1913 гг. свергла Цинскую династию. Революция 1922–1927 гг. окончилась установлением власти гоминьдана (партия основана в 1912 г. Сунь Ятсеном) во главе с Чан Кайши, который стал председателем национального правительства в Нанкине. Остатки войск, руководимых Коммунистической партией Китая (основана в 1921 г.), начали создавать революционные опорные базы.

В 1931 г. Япония захватила Северо-Восточный Китай. После капитуляции в 1945 г. японской Квантунской армии и освобождения Северо-Восточного Китая вооружённые силы (Народно-освободительная армия Китая), руководимые КПК, разгромили гоминьдановские войска. Чан Кайши был вынужден бежать на Тайвань.

1 октября 1949 г. провозглашена КНР. В 1950 г. был занят Тибет, после подавления в 1959 г. китайской армией восстания в этой области далай-лама бежал в Индию. VIII съезд КПК в 1956 г. утвердил генеральную линию строительства основ социализма.

Политика так называемого большого скачка (1958–1960), «культурной революции – (1966–1976) оказала негативное влияние на развитие страны (впоследствии она была осуждена в Китае). С 1978 г. проводится курс на модернизацию экономической и политической жизни с целью превратить Китай к середине XXI в. в высокоразвитую державу. Была допущена многоукладность в экономике, расширена хозяйственная самостоятельность предприятий, образованы открытые экономические районы и «специальные экономические зоны – с целью привлечения иностранного капитала. С начала 1990-х гг. определился переход к «социалистическому рыночному хозяйству», осуществляемый КПК. В 1997 г. по договору с Великобританией (заключён в 1989 г.) Китаю передан Гонконг (Сянган).

Сегодня Китай является не только страной с бурно развивающейся экономикой, но и растущим центром влияния, как в рамках Азиатско-Тихоокеанского региона, так и всего мира

КУЛЬТУРА И ИСКУССТВО

Средства массовой информации

Развитие экономики с 80-х гг. повлекло за собой тенденцию к разнообразию средств массовой информации. В настоящее время в Китае издается более двух тысяч наименований газет и свыше восьми тысяч наименований периодических журналов, вещают 282 радиостанции и 320 телевизионных станций. Радио и телевидение покрывают, соответственно, 94 и 95 процентов территории страны, в основном сформирована сеть радио- и телевещания со спутниковыми, эфирными и кабельными каналами передачи сигнала.

Информационные агентства

Государственное информационное агентство Синьхуа находится в Пекине, Синьхуа – одно из ведущих мировых информационных агентств, в АТР, на Среднем Востоке, в Латинской Америке, Африке и других регионах работают более 100 его корпунктов. В 2003 г. подчиненная агентству Синьхуа одноименная финансово-экономическая компания с ограниченной ответственностью заключила с финансово-экономической компанией агентства Франс Пресс (АФП) международный союз и полностью скупила агентства азиатского филиала финансово-экономической компании АФП в Сянгане, Японии, Южной Корее, Сингапуре и других восьми странах и регионах Азии. Таким образом, расширилась зона охвата агентства Синьхуа в мировых сетях. Штаб-квартира информационного агентства Чжунго также находится в Пекине, его информационные сообщения в основном ориентированы на китайцев, проживающих за границей, китайских эмигрантов, соотечественников в ОАР Сянган и Аомэнь и в провинции Тайвань.

Газеты

На данный момент в Китае насчитывается более 400 наименований ежедневных газет, тираж которых достиг 80 млн экземпляров, превратив Китай в крупнейшую газетную державу мира. Обогащается содержание, становится разнообразнее оформление газет, которые ориентированы на самые различные круги читателей. Реорганизация газетных издательств – заметная тенденция развития этой сферы в последние годы, к настоящему времени в стране созданы 39 крупных газетно-издательских концернов, в их числе «Бэйцзин жибао», «Вэньхой синьминь» и «Гуанчжоу жибао».

Радио

Государственная радиостанция – Центральная народная радиостанция имеет восемь программ, ежедневно это в общей сложности 156 часов спутникового вещания. Все провинции, автономные районы, города центрального подчинения, местные административные единицы имеют свои радиостанции. Международное радио Китая – единственное в Китае радио для зарубежной аудитории, ведет передачи на 38 языках, а также на общепринятом китайском языке и четырех местных диалектах, ежедневно проводит 290 часов спутникового вещания. В программу радио входят новости, обозрения, развлекательные передачи, а также специальные тематические рубрики по вопросам политики, экономики, культуры, науки и техники. По продолжительности вещания и числу языков Международное радио Китая вышло на третье место в мире среди радиостанций, ведущих вещание на зарубежную аудиторию.

Телевидение

В Китае сложилась целостная система телевидения с высоким техническим уровнем выпуска передач, вещания и диапазона сигнала. Центральное телевидение – самое крупное и самое мощное в стране, оно поддерживает деловые связи с более чем 250 телевизионными организациями свыше 130 стран и районов мира. По всей стране – во всех провинциях, автономных районах и городах центрального подчинения – насчитывается свыше трех тысяч телевизионных станций. Периодически проводятся масштабные международные телеярмарки – Дни телевидения в Шанхае, международная Неделя телевидения в Пекине, Всекитайская ярмарка радиовещания и телевизионной аппаратуры, Сычуаньский телефестиваль, устраиваются различные конкурсы и объявляются их лауреаты, ведутся научный телеобмен и купля-продажа телепрограмм. Шанхай стал самым крупным в Азии рынком по обмену телепрограммами.

Сетевые средства массовой информации

К концу января 2007 года количество пользователей интернета в Китае достигло 137 млн человек. При этом ежегодный прирост интернет-аудитории составляет около 23 процентов. На сегодня каждый десятый китаец использует интернет, а в крупных городах, таких как Пекин или Харбин, примерно каждый третий житель выходит в сеть. Китай, таким образом, по состоянию на конец 2006 года занимает второе место в мире по количеству интернет-пользователей. На сегодня в стране наблюдается интенсивный экономический рост, поэтому количество интернет-пользователей растет с каждым днем, и к середине 2007 года КНР должна стать самой крупной страной-пользователем глобальной сети.

Китайские СМИ поддерживают сотрудничество с зарубежными партнерами. В Китае сетями кабельного телевидения в рамках установленного лимита пользуются свыше 30 зарубежных телеканалов, такие, как «Phoenix-TV», «Bloomberg», «Star-TV», «Eurosportsnews», «CETV» и др. Передачи Центрального телевидения Китая на английском языке ретранслируются в США на информационном канале «Фокс ньюс».

Библиотеки

В Китае насчитывается порядка трех тысяч библиотек. Среди библиотек вузов по объемам книгохранилищ лидируют библиотеки Пекинского и Уханьского университетов. Библиотечная сеть страны охватывает библиотеки научно-исследовательской системы, профсоюзов, учреждений и коллективов, армии, а также библиотеки средних и начальных школ, поселков, предприятий и уличные библиотеки.

СТРОЙМАРКЕТ РБК SINCE 1978 InterShow PRODUCTIONS ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ

В Государственной библиотеке – самой крупной в Азии – собраны 25 млн экземпляров книг, ее хранилище литературы на китайском языке стоит на первом месте в мире по числу изданий. Государственная библиотека – величественный архитектурный ансамбль Пекина, расположенный рядом с красивым парком Пурпурного бамбука. Здесь хранятся более 3500 пластинок из бивней мамонта с надписями, 1,6 млн древних сброшюрованных книг, свыше одной тысячи свитков дуньхуанских фресок, здесь собрано 12 млн книг на иностранных языках и имеется хранилище компьютерных данных, которое динамично пополняется и обновляется. С 1916 г. библиотека принимает на хранение официально изданные в стране печатные издания и является, таким образом, государственным книгохранилищем. С 1987 г. она принимает отечественные электронные издания. Здесь находятся Центральный государственный каталог книг (ISSN) и Информационный центр компьютерных сетей. В настоящее время Государственная библиотека вместе с другими 90 библиотеками входит в союз библиотек цифровых изданий, совместно способствуя развитию и предложению услуг цифровой массовой информации в Китае.

Известная в стране и за рубежом Шанхайская библиотека – крупнейшая в Китае на уровне провинций и городов центрального подчинения. Самое ценное и уникальное ее достояние – впервые представленное широкому читателю древнее литературное наследие. Это более 1,7 млн книг, из них 178 тысяч томов 25 тысяч наименований – особенно ценные раритеты, многие из них на сегодня сохранились в единственном экземпляре. Самой древней книге почти 1500 лет.

Литература

Первый сборник стихотворений в Китае – поэтическая антология «Шицзин», составленная в VI веке до нашей эры, считается самым ранним в Китае литературным памятником. Проза доциньской эпохи, великолепная рифмованная проза «Ханьфу» и стихи из музыкальной палаты «Юефу» конца династии Хань отражают характер художественной литературы тех эпох. В Танскую династию поэтическое творчество достигло своей вершины. Тысячи знаменитых поэтов, в том числе Ли Бо и Ду Фу, написали свыше 50 тысяч стихотворений. Сунская эпоха выделяется новым поэтическим жанром «цы». Наивысшим достижением литературы в эпоху династии Юань являются «смешанные пьесы» («цзацзюй»). В эпоху династий Мин и Цин вышли романы «Троецарствие», «Речные заводи», «Путешествие на Запад» и «Сон в красном тереме». Как в древности, так и сегодня они славятся своим глубоким историческим и литературным значением и оригинальным художественным стилем.

В XX веке китайская литература пережила два взлета – в 20–30-е гг. и 80–90-е гг. Первый вылился в движение за новую культуру и с самого начала был проникнут мощными идеями, направленными против империализма и феодализма. Прогрессивные литераторы, представителем которых является Лу Синь, создали новую китайскую литературу. Лу Синь, Шэнь Цунвэнь, Ба Цзинь, Мао Дунь, Лао Шэ и Чжан Айлин считаются крупными мастерами слова в литературном мире Китая.

В 80–90-е гг. XX века вышли произведения новых писателей, завоевавших мировую известность, это доказывает успехи и расцвет современной литературы Китая. Китайские писатели более зрело описывают современным китайским языком жизнь и чувства своего народа. По языку, образу мышления и художественной выразительности современные авторы превзошли своих предшественников. В последние годы на литературном поприще активно заявили о себе писательницы старшего и среднего поколений, по количеству и жанровому разнообразию произведений они занимают заметное место в литературе Китая. Особенно это касается писательниц, родившихся после 60-х гг., их произведения в значительной степени изменили образы героев и их мировоззрение, канонизированные в классическом романе, что создает особую гуманитарную картину современного общества.

В Китае учреждены десятки литературных премий, в том числе престижные литературные премии имени Мао Дуня и Лу Синя, ежегодно проводится Всекитайский конкурс литераторов. Премия за женскую литературу, присуждающаяся каждые пять лет, является крупной всекитайской литературной премией, охватывающей беллетристику, прозу, поэзию, очерковую литературу, теорию женской литературы и искусства и художественный перевод.

Театр

Традиционный театр Китая имеет оригинальное название – «сицюй» – опера и драма, вместе с греческой трагикомедией и индийской пьесой он входит в «тройку» древней мировой театральной культуры. Китайский театр имеет 300 с лишним жанров местных опер, главные сценические средства – выражение сюжета пьесы в форме песни и танца. Приз «Мэйхуа», датой рождения которого является 1983 год, представляет собой высшую театральную премию в Китае для актеров молодого и среднего возраста.

Пекинская опера

Самым распространенным и самым влиятельным театральным жанром в Китае является пекинская опера. Ее прародитель – еще более древний жанр «куньцюй». Пекинская опера появилась в Пекине в начале XIX века, это сценическое искусство объединяет в себе элементы пения, драмы, акробатики и боевого искусства. За 200 с лишним лет это сценическое искусство вобрало в свой репертуар свыше 1000 опер, отличающихся оригинальными условными сценическими приемами.

Кино

Реализм – главное направление развития китайского кинематографа. С середины 80-х гг. на экран вышло много ставших известными фильмов, которые ознаменовали новый подъем киноискусства благодаря глубокому и широкому отражению жизни народа, небывалому тематическому и жанровому многообразию, разнообразию выразительных форм, поиску языка кино и новаторству. Мировой кинематограф обратил внимание на Чжан Имоу, Чэнь Кайгэ, Хуан Цзяньсиня и других режиссеров «пятого поколения».

В конце XX века и начале XXI века появилась новая плеяда режиссеров, родившихся в 60 – 70-х гг. Это Ван Сяошуай, Чжан Юань, Лоу Е, фильмы которых ориентированы на рядового и массового зрителя и отличаются приемами документалистики. Ленты режиссера Фэн Сяогана имеют наибольший кассовый успех в коммерческом кино, они большей частью рассказывают о простых людях.

Достаточно престижны ежегодные международные кинофестивали в Чанчуне и Шанхае. Приз «Золотой петух» – высшая кинематографическая премия в Китае. Для поощрения развития главных направлений в кинематографе учреждены специальные государственные премии «Хуабяо» и «Сто цветов», последняя присуждается на основе зрительских симпатий. ■

demos eer www.iisdp.org SKANSKA

«Тиихонен Трейд Консалтинг»

Хеикки и Хелена Тиихонен

«Тиихонен Трейд Консалтинг»

Шведско-финская консалтинговая компания, имеющая 30-летний опыт работы с Россией.

Мы представители журналов «Внешнеэкономические связи» в Финляндии и Швеции, и «EER-Мировая недвижимость и Инвестиции». В сфере консалтинговых услуг мы сотрудничаем с МИПУР (Международный институт проблем устойчивого Развития) и можем предложить консалтинговые услуги по следующим направлениям:

– внедрение новых предприятий на рынок;
– помощь в вопросах экспорта и импорта;
– помощь в проведении переговоров;
– разрешение вопросов по маркетингу;
– выставки;
– переводы.

У нас отличное знание русского, финского, шведского, английского, немецкого и французского языков.

Tiihonen Trade Consulting

Heikki and Helena Tiihonen

Tiihonen Trade Consulting

is a Swedish/Finnish company with 30 years of experience in the business field in Russia.

We are the representatives of External Economic Relations in Finland and Sweden, and EER World Real Estate and Investment worldwide. Regarding consulting we co-operate with the IISDP (Institute of Sustainable Development Problems) and can offer assistance in the following fields:

-establishing a company
-export and import matters
-negotiations
-marketing
-exhibitions
-translations.

We have good knowledge of in the Russian language, and also in Finnish, Swedish, English, German and French.

Tiihonen Trade Consulting

World Real Estate & Investment — Worldwide
EER — Nordic and Baltic countries

Tel.: **Finland +358 50 402 46 02**
Sweden and other countries +46 8 761 81 81

E-mail: **tiihonen@swipnet.se**
www. tiihonentrade.eu

Россия и Китай – выход межгосударственного сотрудничества на новый уровень

КАК ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ

Договоренность об объявлении 2006 года Годом России в Китае, а 2007 года – Годом Китая в России зафиксирована в Совместной декларации Российской Федерации и Китайской Народной Республики, принятой в Пекине 14 октября 2004 года Президентом Российской Федерации Владимиром Путиным и Председателем Китайской Народной Республики Ху Цзиньтао, и отражена в Плане действий по реализации положений российско-китайского Договора о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве на 2005–2008 годы.

Распоряжением Президента Российской Федерации от 24 июня 2005 года был образован организационный комитет по проведению Года Российской Федерации в Китайской Народной Республике и Года Китайской Народной Республики в Российской Федерации.

Председателем оргкомитета был назначен первый заместитель председателя Правительства Российской Федерации Д. Медведев. Заместитель председателя оргкомитета – заместитель председателя Правительства Российской Федерации, председатель российских частей Российско-Китайской комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств России и Китая и Российско-Китайской комиссии по сотрудничеству в области образования, культуры, здравоохранения и спорта А. Жуков. В состав оргкомитета вошли представители российских федеральных органов исполнительной власти, Федерального Собрания, региональных администраций, научных и деловых кругов, средств массовой информации и общественности – всего более тридцати человек.

На прошедшем 29 ноября 2005 года заседании оргкомитета был утвержден план возможных мероприятий по проведению Года России в Китае, предусматривающий проведение более двухсот шестидесяти мероприятий – он был сформирован на основе предложений, поступивших в течение 2005 года от заинтересованных российских организаций.

В Китае был также образован организационный комитет, отвечающий за проведение Национальных годов. Руководитель – заместитель премьера Государственного совета КНР, председатель Китайской части Российско-Китайской комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств России и Китая У И. Ее заместители – член Государственного совета КНР, председатель китайской части Российско-Китайской комиссии по сотрудничеству в области образования, культуры, здравоохранения и спорта Чэнь Чжили, и член Государственного совета КНР Тан Цзясюань, возглавлявший в свое время китайское внешнеполитическое ведомство.

8 декабря 2005 года в ходе официального визита в КНР первого заместителя председателя Правительства Российской Федерации Д. Медведева состоялись переговоры руководства двух оргкомитетов, на которых было достигнуто принципиальное взаимопонимание по организационной и содержательной составляющим Национальных годов.

Накануне Нового (2006-го) года Президент России В. Путин и Председатель КНР Ху Цзиньтао обменялись поздравительными посланиями, в которых вновь подчеркнули важную роль, отведенную Национальным годам для дальнейшего развития российско-китайских отношений. В посольстве России в КНР состоялась презентация эмблемы и девиза Года России в Китае.

2006-Й – ГОД РОССИИ В КИТАЕ

Официальное открытие Года России в Китае состоялось 21 марта 2006 года в ходе официального визита в КНР Президента Российской Федерации В. Путина.

Ключевым мероприятиям Года России явилось проведение Национальной выставки России в Пекине 8–13 ноября 2006 года, уникальной по своим масштабам и значимости, на которой были крупномасштабно представлены достижения России в области промышленности, науки, медицины и т.д. Российские предприятия также участвовали в Харбинской торгово-экономической ярмарке, Международной ярмарке высоких технологий в Шэнчжэне, Шанхайской международной промышленной ярмарке и других основных торговых и промышленных ярмарках Китая. Привлечению в Россию китайского капитала способствовало проведение Российской инвестиционной недели в Китае.

В соответствии с подписанным Роскультурой и Минкультуры КНР соглашением в рамках Года России в Китае 22 марта 2006-го был открыт восьмимесячный Фестиваль российской культуры. Программа фестиваля включала выступления артистов оперы и балета Большого и Мариинского театров, экспозиции из коллекций Третьяковской галереи и Эрмитажа, проведение Недели российского кино, гастроли драматических театров, танцевальных коллективов, светомузыкальное шоу Московского симфонического оркестра с участием рок-групп из России и КНР на одной из центральных площадей Пекина, проект «Город мастеров», серия «круглых столов» с участием представителей российской и китайской интеллигенции и др.

В марте во время визита Президента России в Китай также состоялся форум ректоров десяти ведущих вузов России и Китая. Была проведена выставка российских образовательных услуг.

Спортивное направление в 2006 году было представлено проведением российско-китайских юношеских игр.

Многочисленные мероприятия были проведены по общественной линии: Форум жен-

Svenska Handelsbanken
Реклама Юг

щин России и Китая, Молодежный форум, встречи ветеранов и т.д.

В проведении Года России в Китае принимали самое активное участие российские регионы. В Китае состоялись презентации не только многих субъектов федерации, но и целых федеральных округов.

9 ноября 2006 года в пекинском Доме народных собраний прошла торжественная церемония закрытия Года России в Китае, на которой выступили с речью премьер Госсовета Вэнь Цзябао и председатель Правительства РФ Михаил Фрадков.

ГОД РОССИИ В КИТАЕ УВЕНЧАЛСЯ «АБСОЛЮТНО ПОЛНЫМ УСПЕХОМ»

Об этом заявил 12 декабря 2006 года в Москве первый вице-премьер РФ Дмитрий Медведев на пресс-конференции для иностранных журналистов.

Д. Медведев сказал, что год России в Китае получился очень интенсивным. В его рамках проведено более 250 мероприятий. Они представляют собой огромные полноценные мероприятия, соответствующие уровню и масштабам сотрудничества между Россией и Китаем. Это и открытие Года России в Китае, в котором приняли участие главы государств двух стран, это и масса различных выставок и демонстрация достижений экономики.

Медведев отметил, что особенно ценным и важным стало то, что контакты в рамках года России в Китае не ограничивались взаимоотношениями между столицами, распространились и на другие города и регионы двух стран. Он сообщил, что в Китае побывало огромное количество делегаций из субъектов России, которые познакомили китайцев с российскими реалиями и таким образом углубили взаимопонимание народов двух государств.

Также было подчеркнуто, что предстоящий в следующем году Год Китая в России будет организован так же масштабно, как и год России в Китае.

Особые успехи в отношении двух стран были достигнуты в сфере внешнеэкономического сотрудничества.

Так, товарооборот между Россией и Китаем, по данным Минэкономразвития РФ, вырос в 2006 году на 41 процент – до 28,6 млрд долларов.

Российский экспорт в прошлом году в Китай увеличился на 20,7 процента – до 15,7 млрд долларов, импорт – на 77,4 процента – до 12,9 млрд долларов.

Рост российского экспорта обеспечивался поставками минерального топлива, прежде всего нефти и нефтепродуктов, а также древесиной и целлюлозно-бумажными изделиями. В это же время по группе машинно-технической продукции продолжилось снижение.

Китайский импорт увеличивался по широкой номенклатуре товаров, особенно по машинно-техническим изделиям (транспортные средства, бытовая электротехника и электроника).

Опережающими темпами увеличивался объем торговли с Россией приграничных провинций и автономных районов КНР.

2007-Й – ГОД КИТАЯ В РОССИИ

Главы двух стран открыли Год Китая в России первого января, направив друг другу поздравительные телеграммы. Председатель КНР Ху Цзиньтао посетит Россию с визитом в третьей декаде марта, где вместе с Президентом России Владимиром Путиным примет участие в торжественной церемонии открытия Года Китая. После этого стороны проведут еще 10 мероприятий государственного уровня.

В число мероприятий, которые будут проведены в рамках Года Китая в России, входят Китайская национальная выставка, Дни культуры Китая, Китайско-Российский форум на высшем уровне представителей законодательных органов, Второй китайско-российский деловой саммит, Четвертый китайско-российский инвестиционный форум. Как и Год России в Китае, все мероприятия Года Китая запланированы и осуществляются Оргкомитетами двух сторон и подчиненными им восьми рабочими группами. В компетенции каждой из рабочих групп также находится большое количество разнообразных мероприятий.

Посол КНР в России Лю Гучан отметил, что китайское правительство придает чрезвычайно большое значение проведению Года Китая в России и намерено в полной мере использовать предоставленную им возможность познакомить российский народ с современным Китаем и его традиционной культурой, чтобы способствовать дальнейшему развитию дружбы и сотрудничества двух стран.

Также в 2007 году в рамках Года Китая в России будут проведены восемь мероприятий в военной области.

В рамках Года Китая в России будет проведено 31 торгово-экономическое мероприятие. Это четыре крупных мероприятия общенационального масштаба и 27 специализированных на уровне министерств и ведомств.

Среди крупных событий – Китайская национальная выставка, которая пройдет в марте, участие китайской делегации в 11-м Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге в июне, Второй китайско-российский форум экономических и деловых кругов на высшем уровне во время церемонии закрытия Года Китая, а также четвертая китайско-российская конференция по содействию инвестициям.

27 специализированных мероприятий будут касаться таких сфер, как торговля и экономика, энергетика, транспорт, финансы, информационные технологии, почта, сельское хозяйство, проверка качества товаров и услуг, охрана окружающей среды, малые и средние предприятия, региональное сотрудничество.

Первым крупным событием 2007 года в рамках Года Китая в России станет Национальная выставка Китая, которая пройдет в Москве 26–29 марта. Проведение выставки совпадает с церемонией открытия Года Китая в России.

ПРОВЕДЕНИЕ РОССИЕЙ И КИТАЕМ НАЦИОНАЛЬНЫХ ГОДОВ ПОЛЕЗНО ДЛЯ НАРОДОВ ОБЕИХ СТРАН

Оно поможет укрепить взаимное понимание и доверие, а также устранить барьеры на пути двустороннего сотрудничества. Об этом заявил Президент РФ Владимир Путин на пресс-конференции, посвященной проведению Года Китая в России и Года России в Китае.

«Я думаю, что такие крупномасштабные мероприятия, которые мы провели – Год России в Китае, а теперь проведем Год Китая в России – не могут не идти на пользу, потому что это прямые контакты между нашими гражданами, – отметил В. Путин. – Это возможность познакомиться с перспективами развития науки, образования, культуры, возможность прямых контактов между бизнесменами наших стран».

Президент констатировал, что сближение людей в ходе таких масштабных мероприятий «безусловно создает необходимую базу морального характера, повышает доверие между гражданами, устраняет ненужные, возникающие порой и на бытовом уровне, барьеры». По словам В. Путина, интерес у российских граждан к Китаю, к его великой культуре всегда был «очень высоким».

«Я нисколько не сомневаюсь, что наши китайские друзья могут самым наилучшим образом организовать Год Китая в России. Ну а наши ведомства, Министерство культуры, регионы Российской Федерации сделают всё для того, чтобы обеспечить самые лучшие условия для проведения этого Года», – заверил он.

В. Путин далее подчеркнул, что у России и Китая очень неплохо развиваются отношения в политической сфере, «даже это слишком слабо сказано – очень неплохо, хорошо развиваются отношения». У обеих стран есть взаимная тяга в сфере экономики, они взаимодополняют друг друга в очень многих отраслях производства. «И такое сотрудничество должно и может быть продолжено в будущем», – убежден Президент России. ■

Национальная выставка Китая

В феврале 2007 года в Министерстве экономического развития и торговли России состоялась презентация Национальной выставки Китая, которая, по заявлениям китайских официальных лиц, станет важной частью открытия Года Китая в России.

В церемонии презентации участвовали: с китайской стороны заместитель министра коммерции КНР Юй Гунчжоу, посол Китая в России Лю Гучан; с российской стороны – статс-секретарь – заместитель министра экономического развития и торговли Российской Федерации А.В. Шаронов. На презентации присутствовали представители бизнеса, государственных и коммерческих организаций, корреспонденты СМИ обеих стран.

Со вступительным словом к собравшимся обратился А. Шаронов.

Он напомнил, что в марте 2006 года МЭРиТ РФ был подготовлен и подписан совместно с Минкоммерции Китая Меморандум о координации и взаимном содействии в области выставочно-ярмарочной деятельности между Минэкономразвития России и Минкоммерции Китая (г. Пекин), призванный содействовать развитию торгово-экономическому сотрудничества между предприятиями России и Китая.

В том же году в Пекине в рамках Года России в Китае прошла Российская национальная выставка, которая, по оценкам руководства Минэкономразвития, стала беспрецедентным зарубежным мероприятием в истории современной России.

Андрей Шаронов отметил, что предстоящая выставка и Год Китая в России – это ответное событие.

Заместитель министра Минэкономразвития России подчеркнул, что две большие страны, два соседа должны осуществлять интенсивный товарообмен. По словам А. Шаронова, товарооборот между Россией и Китаем в 2006 году превысил 33 млрд долларов и вырос по сравнению с предыдущим годом более чем на 14 %. «Это большие цифры, – отметил Шаронов, – но они не соответствуют размерам экономики двух стран. Руководители государств договорились об увеличении к 2010 году товарооборота между нашими странами до 60–80 млрд долларов».

К сожалению, отметил Андрей Шаронов, структура товарообмена со стороны России представляет в основном сырьевые товары, что, конечно же, не устраивает руководство страны и Министерство экономического развития России.

В заключение своего выступления Андрей Шаронов выразил надежду на то, что предстоящие мероприятия в рамках Года Китая в России помогут лучше понять друг друга.

Посол Китайской Народной Республики в России Лю Гучан в своем выступлении выразил надежду на то, что Год Китая в России и предстоящая Национальная выставка Китая будут способствовать лучшему взаимопониманию между народами двух стран и послужат дальнейшему развитию и совершенствованию торгово-экономических отношений между Китаем и Россией.

Подробную информацию о Национальной выставке Китая в своем выступлении представил заместитель министра коммерции КНР Юй Гуанчжоу.

В выступлении заместитель министра коммерции КНР Юй Гуанчжоу отметил важность предстоящих событий для дальнейшего сотрудничества между государствами и подробно охарактеризовал экспозицию выставки. Далее Юй Гуанчжоу сказал:

«Национальная выставка Китая пройдет с 26-го по 29 марта 2007 года в Москве в выставочном центре «Крокус-экспо». Общая площадь выставки составляет 20 000 кв. м, из них 16 700 кв. м – выставочные, а остальная площадь предоставлена для проведения тематических мероприятий.

Тезис Национальной выставки: «Взаимовыгодное сотрудничество и гармоническое развитие».

Главный организатор Национальной выставки: Министерство коммерции КНР.

Соорганизаторы: Министерство иностранных дел КНР, Государственный Комитет по развитию и реформе КНР, Министерство науки и техники КНР, Комитет оборонной науки, техники и промышленности КНР, Министерство информационной индустрии КНР, Министерство сельского хозяйства КНР, Главное таможенное управление КНР, Главное государственное управление по надзору качества, инспекции и карантина КНР, Государственное управление по туризму КНР.

Исполнитель: Китайский внешнеторговый центр.

Соорганизаторы с российской стороны: Министерство экономического развития и торговли РФ, Торгово-промышленная палата РФ.

Главные характерные черты Национальной выставки КНР. Эта выставка должна стать окном, показывающим облик нашей страны – современного Китая. Мы для участия в выставке отобрали предприятия, обладающие знаменитыми брэндами, а также многие другие известные предприятия и фирмы, представляющие разные отрасли промышленности и экономики Китая.

На выставке будут представлены достижения за 28 лет развития, прошедшие с момента начала реформ и открытости в КНР, а также достижения последних лет, которые показывают, что китайское общество идет по пути продолжительного развития и строительства гармоничного мира.

Цель выставки – расширение взаимопонимания и сотрудничества.

Выставка имеет следующие характеристики.

Во-первых, она отличается особой крупномасштабностью и высоким уровнем. С 1978 года, то есть с момента начала реформ и проведения политики открытости в Китае, эта Национальная выставка станет наиболее крупной по масштабам среди выставок, организованных за рубежом китайским правительством. В выставке примут участие 200

государственных учреждений, компаний и предприятий, представляющих 31 провинцию, города центрального подчинения и автономные районы, а также особые административные районы Гонконг и Макао. Эти фирмы и предприятия охватывают свыше 30 отраслей народного хозяйства. На выставке будут отдельные экспозиции Министерства коммерции КНР и пяти других ведомств. Участникам из восьми провинций, имеющих яркую региональную представительность и особенно тесные связи с Россией, предоставлена специальная выставочная площадь, они привезут с собой крупные экспозиции. 186 наиболее известных крупных фирм и предприятий, финансовых институтов выставят здесь свою продукцию и товары. Их брэнды и презентация финансовых структур – и будут являться важным содержанием выставки.

На Национальной выставке будут представлены 15 000 образцов продукции, относящихся к восьми самым крупным видам товаров, все они являются носителями знаменитых китайских брэндов. Помимо этого, в залах можно будет увидеть тысячи фотографий и различные макеты.

Государственные руководители страны придают большое значение национальной выставке в Москве. На выставку приедут делегации от 10 ведомств Госсовета и около половины от общего числа провинций страны, их возглавят ответственные руководящие лица. В период подачи заявок на участие в выставке многие фирмы и предприятия проявили большую активность. Не хватает стендов для желающих участвовать. Все участники выставки являются предприятиями первой категории, среди них есть и фирмы, входящие в число 500 наиболее сильных компаний мира.

Во-вторых, содержание выставки отличается богатством и разнообразием, оно дает всесторонний обзор жизни нашей страны. По ее содержанию можно ознакомиться с различными областями экономической жизни страны, состоянием культуры и образования, жизнью народа, экономическими особенностями разных регионов Китая; выставка отражает и долгую многотысячелетнюю историю государства; на ней можно узнать о прекрасной природе и ландшафтах нашей Родины, познакомиться с современными городами и новыми деревнями и селами нашей страны.

На выставке представлено большое количество высококачественной продукции и товаров, тут можно получить информацию о предприятиях, занимающихся сферой услуг. В целом выставка дает посетителям полноценное всестороннее представление о нашей стране. Поэтому она является прекрасной возможностью для российского народа всесторонне и глубже узнать о Китае.

В-третьих, мы поставили целью – достичь конкретных результатов. Поэтому мы используем самые разнообразные формы. Все экспозиции и мероприятия выставки во всём придерживаются ее основного тезиса: «Взаимовыгодное сотрудничество и гармоничное развитие». Помимо экспозиций, на выставке будут организованы церемонии подписания контрактов, будут проведены многочисленные тематические мероприятия, а также даны представления китайских традиционных видов искусств. Все это придаст выставке характер фестиваля дружбы и партнерских отношений».

Затем Юй Гуанчжоу проинформировал собравшихся о главном содержание Национальной выставки Китая.

«Национальная выставка, – сказал он, – поделена на пять разделов, это сводный раздел, раздел министерств и ведомств, раздел регионов Китая, раздел предприятий известных брэндов и раздел предприятий торговли услугами».

Господин Юй Гуанчжоу подробно охарактеризовал каждый из вышеперечисленных разделов выставки.

Далее он сказал: «Наше государство придает особую важность тому, чтобы на выставке был показан истинный имидж Китая. Мы также хотим добиться конкретных результатов в торгово-экономических отношениях между нашими странами. Поэтому Министерство коммерции намерено в период проведения выставки организовать церемонии подписания контрактов о торгово-экономическом двустороннем сотрудничестве. Я хочу обратить внимание присутствующих на то, что на церемониях состоятся не только подписания контрактов об экспорте китайских товаров в Россию, но и подписание ряда важных контрактов об импорте российской электротехнической продукции в Китай, например, энергетического, горнорудного оборудования, электронной аппаратуры. Кроме торговых контрактов, еще будут подписаны договоры о создании сборочных производств, разработке природных ресурсов, деревообработке и подрядах на строительные работы, а также договоры по другим направлениям торгово-экономического сотрудничества. Я уверен, что подписание контрактов и договоров станет одной из самых привлекательных черт Национальной выставки Китая.

С целью усиления двустороннего сотрудничества в ходе выставки будут проведены 24 тематических мероприятия. Среди них: обсуждения вопросов сотрудничества между таможенными органами двух стран и упорядочения торговли, железнодорожных транспортировок, выпуск памятного конверта «Год Китая в России», тема совместного сайта о китайско-российском торгово-экономическом сотрудничестве, технопарки высоких технологий, презентация высококлассных китайских морепродуктов.

Провинции, регионы и города, финансовые структуры, ассоциации и предприятия, которые примут участие в выставке, будут проводить свои презентации. Кроме этого, чтобы разрешить проблемы импорта-экспорта электротехнического оборудования, которые являются вопросом, интересующим российскую сторону, Министерство коммерции КНР намерено организовать специальную делегацию из 100 китайских предпринимателей, которая прибудет в Россию с целью произвести закупки электротехнической продукции. В период проведения выставки китайские предприниматели проведут переговоры с представителями российских предприятий и подпишут контракты.

Мы хотим сделать атмосферу нашей Национальной выставки раскованной, оживленной и дружеской, поэтому будут даны некоторые представления, среди них демонстрация чайной церемонии, шаолиньское ушу, пекинская опера, сеанс традиционного китайского иглоукалывания и массажа, а также будет проводиться продажа товаров китайского производства. Мы сознательно прибегаем к этим новым формам, потому что они обладают привлекательностью для посетителей выставки и носят ярко выраженный специфический китайский национальный характер. Мы надеемся, что всё это найдет успех у российской публики.

В обобщение вышесказанного я хочу добавить, что конкретной целью Национальной выставки является следующее: **способствовать подписанию ряда договоров, продвинуть на российский рынок около десяти важных объектов, организовать контракты 100 китайских компаний, занимающихся электротехнической продукцией, с их российскими коллегами, организовать продажу тысяч видов китайских товаров, показать российской публике десяток тысяч экспонатов продукции и товаров, собранных на выставке».**

В заключение своего выступления Юй Гуанчжоу сказал: «Национальная выставка Китая, которая состоится в ходе открытия Года Китая в России, будет одним из самых крупномасштабных торгово-экономических мероприятий в рамках Года Китая в России. Я хочу привести русскую пословицу «Хорошее начало – половина дела». Я уверен, что при содействии и большой поддержке Министерства экономического развития и торговли РФ и других правительственных органов Российской Федерации, при активном участии российских деловых кругов и регионов Национальная выставка Китая в России сумеет дать толчок дальнейшему развитию торгово-экономического сотрудничества между нашими странами и внесет важный вклад в успешное проведение Года Китая в России». ■

Oil Company LUKoil
Roman Gambourg professional corporation

Внешнеэкономическая деятельность России в 2006 году

В 2006 году во внешнеэкономической деятельности России произошел ряд существенных изменений: значительно увеличился внешнеторговый оборот страны, продолжилось позитивное развитие отношений с крупнейшим торговым партнером России – Европейским союзом, были проведены переговоры с основными партнерами по присоединению России к ВТО.

Журнал «Внешнеэкономические связи» публикует обзорную статью о развитии внешнеэкономической деятельности РФ в 2006 году.

Внешнеторговый оборот России, по данным Банка России, в 2006 году составил 468,4 млрд долл., что на 27 процентов больше, чем в 2005 году, в том числе со странами дальнего зарубежья – 399,7 млрд долл. (рост на 27,5 процента), со странами СНГ – 68,7 млрд долл. (рост на 24 процента).

В общем объеме товарооборота на долю экспорта приходилось 65 процентов, импорта – 35 процентов *(см. диаграмму 1)*.

Доля стран дальнего зарубежья в товарообороте увеличилась с 85 до 85,3 процента, стран СНГ – снизилась с 15 до 14,7 %.

ДАЛЬНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ

Экспорт РФ в 2006 году, по данным Банка России, составил 261,1 млрд долл., что на 24,3 процента больше, чем в 2005 году. Доля экспорта в товарообороте дальнего зарубежья составила 65,3 процента.

В товарной структуре экспорта в 2006 году наибольший удельный вес занимали ***топливно-энергетические товары*** – 68,3 процента. Стоимость экспорта данной товарной группы в 2006 году выросла по сравнению с 2005 годом на 26,6 процента. Основной прирост добываемой нефти направлялся преимущественно на нефтепереработку внутри страны, тогда как в 2005 году – на экспорт.

В основном состав основных экспортных позиций в страны дальнего зарубежья в 2006 году существенно не изменился и включает энергоносители, базовые металлы, древесину, пиломатериалы и продукцию химической промышленности *(см. диаграмму 2)*.

Импорт в Россию из стран дальнего зарубежья в 2006 году, по данным Банка России, составил 138,6 млрд долл. и увеличился по сравнению с 2005 годом на 34 процента. Доля импорта в товарообороте дальнего зарубежья составила 34,7 процента.

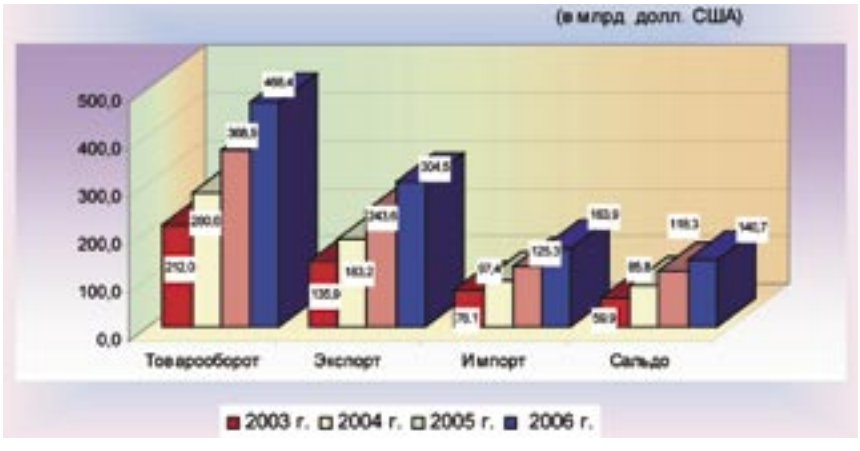
В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья в 2006 году основное место занимали *машины, оборудование и транспортные средства*, на долю которых приходилось 51,3 процента всего объема импорта из этих стран. Стоимость импорта этой группы товаров увеличилась по сравнению с 2005 годом на 53,8 процента. Диспропорции структуры спроса и предложения, низкая конкурентоспособность отечественной машинно-технической продукции ведут к увеличению импорта в структуре потребления и производства. Импорт остается одним из основных источников обновления основного капитала, реконструкции и модернизации производств.

В 2006 году сократилась доля *продукции химической промышленности* – до 16,6 процента, металлов и изделий из них – до 5 процентов, *продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья* – до 15,7 процента, *древесины и целлюлозно-бумажных изделий* – до 2,9 процента. Увеличилась в общем объеме импорта доля *текстиля, текстильных изделий и обуви*, составив 3,7 процента *(см. диаграмму 3)*.

Увеличились стоимостные объемы импорта алкогольных и безалкогольных напитков – на 39,6 процента, мебели – на 40,8 процента, медикаментов – на 38,5 про-

Динамика важнейших показателей внешнеторговой деятельности Российской Федерации в 2003–2006 гг.

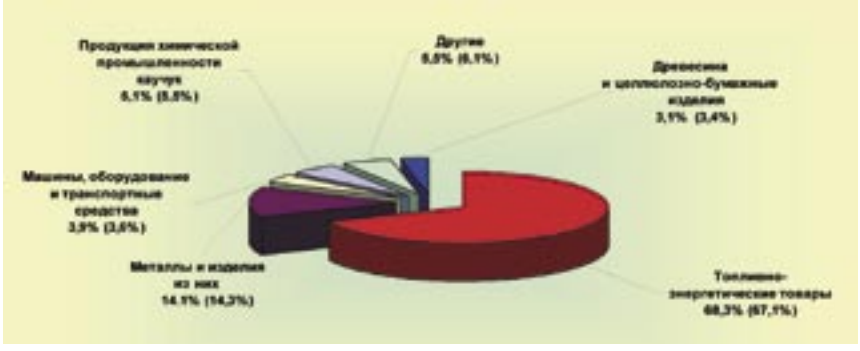
Диаграмма 1



Покрытие импорта экспортом со странами дальнего зарубежья уменьшилось с 203 процентов до 188,3 процента, со странами СНГ, напротив, повысилось с 153,5 до 172 процентов.

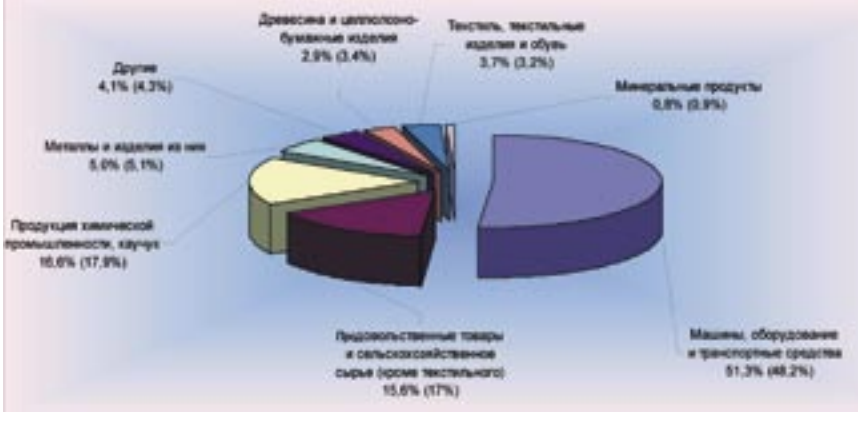
Товарная структура экспорта России в страны дальнего зарубежья в 2006 году (в 2005 году)

Диаграмма 2



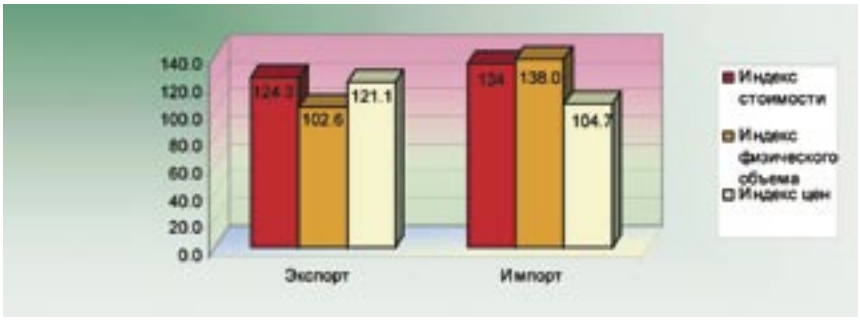
Товарная структура импорта России из стран дальнего зарубежья в 2006 году (в 2005 году)

Диаграмма 3



Индексы стоимости физического объема и цен во внешней торговле России со странами дальнего зарубежья в 2006 году (в % к 2005 году)

Диаграмма 4



цента, текстильной и трикотажной одежды – в 1,9 раза *(см. диаграмму 4)*.

Как видно из вышеприведенной диаграммы 4, условия внешней торговли России со странами дальнего зарубежья улучшаются, так как сводный индекс торговли выше 1 и составляет 1,16 (отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен).

СТРАНЫ СНГ

В целом внешняя торговля России со странами СНГ в 2006 году характеризовалась позитивными тенденциями. Экспорт Российской Федерации в страны СНГ рост быстрее, чем в страны дальнего зарубежья – 29,5 и 24,3 процента соответственно. В результате этого увеличилась доля стран СНГ в общем объеме экспорта России с 13,8 до 14,3 процента.

Снижение доли стран СНГ в общем товарообороте России произошло вследствие вполне закономерного отставания темпов роста импорта из стран СНГ по сравнению со странами дальнего зарубежья.

Стоимостные показатели экспорта в страны СНГ за девять месяцев 2006 года к соответствующему периоду 2005 года, по оценке Минэкономразвития России, увеличились за счет значительного роста цен при сокращении физических объемов экспорта за счет существенного сокращения этого показателя в Украину. Импорт из стран СНГ за этот период рос умеренными темпами. При этом индекс цен опережал индекс физического объема *(см. таблицу 1)*.

Сальдо сохранилось положительным в торговле со всеми странами СНГ, кроме Узбекистана (– 202,4 млн долл.). Увеличение объемов российского импорта из Узбекистана связано со снижением тарифов на железнодорожные перевозки, что способствовало значительному увеличению закупок автомобилей Daewoo, текстильной и сельскохозяйственной продукции (свежие овощи и фрукты).

В структуре экспорта возросла доля топливно-энергетических товаров – с 44,8 до 46,1 процента.

Увеличение доли *топливно-энергетических товаров* обеспечено ростом цен на топливно-энергетические товары. Физический объём экспорта топливно-энергетических товаров снизился почти на 10 процентов за счет значительного сокращения физических объемов экспорта топливно-энергетических товаров в Украину, несмотря на рост этого показателя в торговле с Беларусью и Казахстаном.

Перераспределение поставок нефти в пользу Беларуси определялось исключительно выгодными для нефтеэкспортёров экономическими условиями переработки на белорусских заводах и отсутствием особых затруднений со сбытом получаемых нефтепродуктов, а также снижением внутреннего потребления нефтепродуктов в Украине и временным сокращением объёмов нефтепереработки в этой стране из-за остановки на ремонт двух заводов *(см. диаграмму 5)*.

Одной из основных причин различий в динамике поставок топливно-энергетических товаров и экспорта в целом было изменение источников поставок природного газа в страны СНГ.

В поставках в Украину увеличение доли транзита среднеазиатского газа при снижении удельного веса российского газа сдерживало рост российского экспорта в эту страну в целом и топливно-энергетических товаров в частности.

В экспорте в Закавказье увеличение поставок из отечественных ресурсов при

СТРОЙМАРКЕТ РБК SINCE InterShow 1978 PRODUCTIONS ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ

Индексы экспорта и импорта России со странами СНГ
(в процентах к предыдущему периоду)

	Экспорт за 9 месяцев 2006 года			Импорт за 9 месяцев 2006 года		
	Индекс стоимости	Индекс цен	Индекс физического объема	Индекс стоимости	Индекс цен	Индекс физического объема
СНГ – всего (по таможенной статистике), в т.ч. по странам	133,3	151,0	88,3	113,0	108,3	104,4
Беларусь	138,1	122,6	112,8	118,2	120,8	97,3
Украина	124,8	207,0	60,3	111,3	112,7	99,5
Казахстан	135,3	110,8	122,3	114,3	106,5	107,7

Таблица 1

уменьшении транзита среднеазиатского газа ускоряло рост экспорта в целом и экспорта топливно-энергетических товаров, а также увеличивало удельный вес этих товаров в экспорте в Азербайджан, Армению и Грузию. Низкие (субсидированные) цены поставок газа не стимулировали рационализации потребления этого топлива в Беларуси, в итоге его экспорт в эту страну существенно вырос при снижении поставок в страны СНГ в целом и страны дальнего зарубежья.

Товарная структура
экспорта России в страны СНГ в 2006 году (в 2005 году)

Диаграмма 5

В **импорте России из стран СНГ** отчетный год отмечен существенным снижением цен и стоимостных объёмов ввоза железорудного сырья из Казахстана, особенно в первой половине года, в условиях усиления конкурентной борьбы поставщиков при временном избытке предложения на рынке этого товара, а также значительным сокращением закупок алкогольных напитков в силу введенных ограничений российской стороной.

В 2006 году продолжилось смещение спроса российских потребителей от товаров из стран СНГ в пользу более качественных товаров из дальнего зарубежья, что наиболее заметно проявилось в импорте отдельных продовольственных товаров, изделий текстильной промышленности и обуви, а также медикаментов, мебели и легковых автомобилей. Аналогичная тенденция наб-людается на рынках инвестиционных товаров России и других стран СНГ.

В структуре импорта увеличился удельный вес: *машин, оборудования и транспортных средств* – с 26,3 до 28,8 процента, *металлов и изделий из них* – с 17,6 до 20,1 процента и *продукции химической промышленности* – с 10,7 до 11,9 процента. Снизилась доля *продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья* – с 20,4 до 15,9 процента, топливно-энергетических товаров – с 6,1 до 5,7 процента.

Географическая структура внешнеэкономической деятельности России со странами – основными партнерами России в 2006 году в основном не претерпела значительных изменений. Однако за этот период отмечено существенное увеличение доли товарооборота со странами Азии *(см. таблицу 2)*.

В 2006 году существенное развитие получили торгово-экономические связи России с Японией. Товарооборот увеличился на 30 процентов до 12,4 млрд долл., в том числе экспорт – на 24,9 процента до 4,6 млрд долл., импорт – на 33,4 процента до 7,8 млрд долл. Расширение товарооборота обеспечивалось прежде всего за счет высоких темпов японского импорта машинно-технических изделий, в том числе потребительских товаров – автомобилей и бытовой техники, а также промышленного оборудования – строительной техники, оборудования связи и др. Российский экспорт продолжал увеличиваться за счет товаров традиционного вывоза, в особенности экспорта металлов.

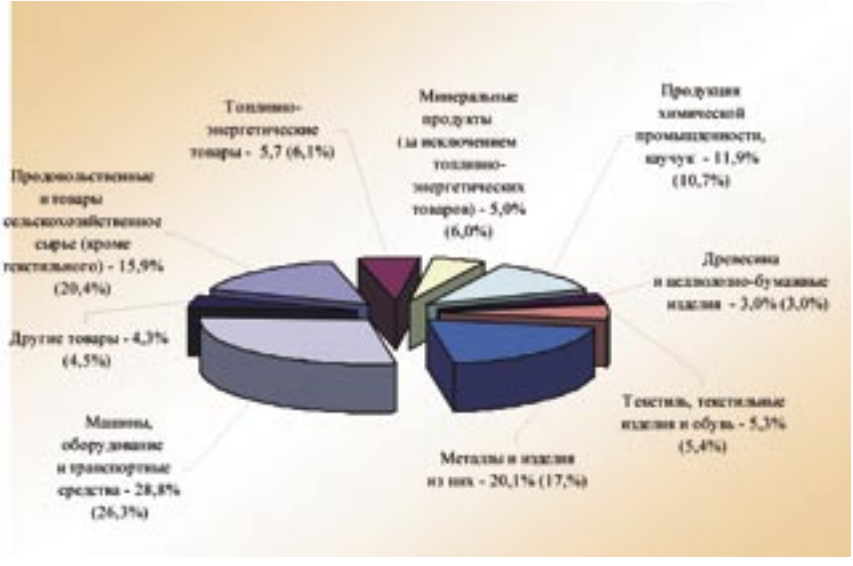
Также отмечалось заметное увеличение взаимной торговли с одним из ведущих партнеров России – Китаем. По данным таможенной статистики, товарооборот двух стран вырос на 41 процент до 28,6 млрд долл., в том числе экспорт – на 20,7 процента – до 15,7 млрд долл., импорт – на 77,4 процента до 12,9 млрд долл. Рост российского экспорта обеспечивался поставками минерального топлива, прежде всего нефти и нефтепродуктов, а также древесиной и целлюлозно-бумажными изделиями. Китайский импорт увеличивался по широкой группе товаров, особенно машинно-техническим (транспортные средства, бытовая электротехника и электроника). Опережающими темпами увеличивался объем торговли с Россией приграничных провинций и автономных районов КНР.

Товарооборот между Россией и Южной Кореей формировался в основном за счет импорта из Южной Кореи – 72,8 процента, на долю экспорта приходится немногим более четверти товарооборота. Основными статьями российского импорта из Республики Корея являлись транспортные средства и автозапчасти, машины и оборудование, радиоэлектроника и бытовая техника, металлы, продукция химической промышленности, продовольственные товары, то есть продукция с высокой добавленной стоимостью. В ближайшие годы российский импорт из Республики Корея, по некоторым оценкам, сохранит темпы роста на уровне 20–30 процентов. Следу-

demos eer www.iisdp.org SKANSKA

Товарная структура импорта России из стран СНГ в 2006 году (в 2005 году)

Диаграмма 6



ет отметить, что доля машинно-технической продукции будет составлять около 60 процентов всех поставок в Россию. На основании имеющихся данных можно сделать вывод о сохраняющейся тенденции увеличения товарооборота между Россией и Республикой Кореей при опережающих темпах роста импорта. В структуре российского экспорта в Республику Корея по-прежнему преобладают сырьевые товары. Основными статьями являются топливно-энергетические товары: (нефть, уголь), древесина, морепродукты, металлы и металлолом, химическая продукция, продукция военно-технического назначения. Вместе с тем, доля машинно-технической продукции из России может быть увеличена за счет поставок вооружения и военной техники в счет погашения российского долга в рамках проекта «Пульгом-3» («Черный медведь-3»), перспективы которого в настоящее время зависят от решения корейской стороны, а также за счет программы Внешэкономбанка России по льготному финансированию российских экспортеров высокотехнологичной продукции.

Во внешней торговле между Россией и Украиной наблюдается замедление темпов роста и экспорта, и импорта в стоимостном выражении. Российский экспорт и импорт росли только за счет роста цен. Тогда как физические объемы экспорта топливно-энергетических товаров значительно сократились, а физические объемы импорта из Украины практически не росли при некотором их снижении по группам продовольственных товаров и продукции химической промышленности.

Главным направлением работы в области торговой политики в 2006 году явилось обеспечение с помощью экономических мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности стабильности и предсказуемости режима экспорта и импорта, поддержки конкурентоспособности российских товаров и допуска их на внешние рынки, эффективного уровня защиты внутреннего рынка и отечественных производителей, присоединение России к ВТО и расширение сотрудничества с другими международными организациями.

В части ***поддержки экспорта товаров и услуг*** усилия Минэкономразвития были направлены на реализацию системы мер государственной поддержки отечественных экспортеров.

В части гарантийной поддержки продолжена практика расширения ежегодно утверждаемого Правительством Российской Федерации перечня иностранных государств, экспорту промышленной продукции в которые оказывается государственная финансовая (гарантийная) поддержка, и увеличения предельных объемов гарантирования для каждого государства.

Так, в данный перечень было дополнительно включено 21 государство, в том числе Ангола, Аргентина, Босния и Герцеговина, Ирак, Иран, Йемен, Ливан, Марокко, Нигерия и ряд других стран.

По сравнению с 2005 годом достигнуты положительные результаты в реализации механизма возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, привлекаемым российскими экспортерами. По итогам 2006 года российским экспортерам предоставлены возмещения на сумму 1943 млн рублей.

Всё большее значение для эффективной поддержки экспорта и продвижения российской продукции и услуг на внешние рынки приобретает ***выставочно-ярмарочная деятельность***.

В этой области осуществлялись меры по улучшению подготовки и проведения российских экспозиций на крупнейших международных выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом, которые предусмотрены Перечнем выставок и ярмарок, организуемых за рубежом в 2006 году.

Министерством экономического развития и торговли РФ оказывалось организационное содействие в подготовке ряда крупных выставочных мероприятий как за рубежом, так и на территории России.

Так, осуществлялись координация подготовки и проведения Российской национальной выставки в г. Баку (Азербайджан) (21.02.2006 – 24.02.2006), выставки – ярмарки коммерческой недвижимости «MIPIM -2006» в г. Канны (Франция) (14.03.2006 – 17.03.2006), Международной выставки для предприятий малого и среднего бизнеса «I.H.M» в г. Мюнхене (Германия) (16.03.2006 – 22.03.2006), Международной торгово-экономической ярмарки, г. Харбин (Китай) (15.06.2006 –19.06.2006).

Внешняя торговля России со странами – основными партнерами

	Доля в товарообороте в 2005 году	Доля в товарообороте в 2006 году
Всего	100,0	100,0
Германия	9,7	9,8
Индия	0,9	0,9
Италия	6,9	7,0
Китай	6,0	6,5
Нидерланды	7,8	8,8
Польша	3,3	3,4
США	3,2	3,5
Турция	3,7	3,9
Финляндия	3,2	3,0
Южная Корея	1,9	2,1
Япония	2,8	2,8
СНГ	15,2	14,7
Беларусь	4,7	4,5
Казахстан	2,9	2,9
Украина	5,9	5,5

Таблица 2

СТРОЙМАРКЕТ РБК SINCE 1978 InterShow PRODUCTIONS ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ

Оказывалось информационное и организационное содействие ряда выставочных мероприятий на территории России, таких как: Международный салон инноваций и инвестиций – 2006, г. Москва (7.02.2006 – 10.02.2006), Международный форум «Технологии безопасности», г. Москва (7.02.2006 – 10.02.2006), Московский салон промышленной собственности «Архимед-2007», г. Москва (28.03.2006 – 31.03.2006), 1-й Российский ЛИН Форум «Бережливое производство», г. Москва (6.06.2006 – 7.06.2006), 1-я Международная выставка бизнес-авиации «Jet-EXPO» (20.06.2006 – 23.06.2006), 4-я Международная выставка «ChipEXPO-2006», г. Москва (19.09.2006 – 21.09.2006), 3-й Национальный форум «Спортивная индустрия России» (20.09.2006 – 22.09.2006), выставка «SHOP DESIGN RUSSIA», г. Москва (26.09.2006 – 29.09.2006), 10-я Всероссийская Межотраслевая выставка отечественных товаров «Покупайте российское», г. Москва (13.12.2006 – 17.12.2006).

В марте 2006 года МЭРиТ РФ был подготовлен и пописан совместно с Минкоммерции Китая Меморандум о координации и взаимном содействии в области выставочно-ярмарочной деятельности между Минэкономразвития России и Минкоммерции Китая (г. Пекин), призванный содействовать развитию торгово-экономического сотрудничества между предприятиями России и Китая.

В рамках проведения Года России в Китае с 8-го по 13 ноября в Пекине состоялась Российская национальная выставка, которая стала беспрецедентным зарубежным мероприятием в истории современной России.

В области ***тарифного регулирования*** в 2006 году Министерством экономического развития и торговли РФ рассматривались вопросы корректировки вывозных и ввозных таможенных пошлин на ряд товаров.

Особое внимание уделялось подготовке решений в области таможенно-тарифного регулирования товарооборота, направленных на защиту внутреннего рынка от увеличивающегося импорта товаров, поддержку отечественных товаропроизводителей, привлечение дополнительных инвестиций в производство товаров в России и повышение конкурентоспособности российских товаров на мировых рынках.

В целях защиты экономических интересов российских производителей сельскохозяйственной продукции, а также в соответствии с Законом Российской Федерации «О таможенном тарифе» Министерством совместно с федеральными органами исполнительной власти ведется непрерывная работа по таможенно-тарифному регулированию импорта сельскохозяйственной продукции.

Одним из ключевых направлений работы МЭРиТа России остается продолжение переговорного процесса об условиях ***присоединения Российской Федерации к Всемирной торговой организации (ВТО)***.

В настоящее время Российская Федерация находится на завершающем этапе переговоров о присоединении России к Всемирной торговой организации (ВТО).

В 2006 году российская сторона завершила двусторонние переговоры и подписала соответствующие протоколы с США, Бразилией, Аргентиной, Швейцарией, Индией, Австралией, Шри-Ланкой, Молдавией.

В связи с тем, что 14 июля 2006 года правительство Грузии аннулировало протокол о завершении двусторонних переговоров с Россией, возобновлены переговоры с Грузией.

Обязательства, принимаемые российской стороной при подписании указанных протоколов, сформированы на базе утвержденных Правительством Российской Федерации директив в отношении проведения переговоров по доступу иностранных товаров на российский рынок, предусматривающих сохранение уровня тарифной защиты российского рынка на момент присоединения к ВТО на уровне действующего. Для ряда товаров, относящихся к разряду «чувствительных к импорту», предусмотрена возможность повышенного уровня защиты по сравнению с ныне действующим, а также использование механизма тарифного квотирования. Сохранена возможность использования комбинированных ставок таможенных пошлин, противодействующих занижению таможенной стоимости при таможенном оформлении внешнеторговых поставок.

В целях адаптации отечественных производителей к расширенному доступу иностранных товаров на российский рынок предусмотрен переходный период, варьирующийся в зависимости от степени чувствительности данного сектора производства к импорту.

В 2006 году в рамках формирования Единого экономического пространства осуществлялась работа по координации позиций на переговорах по присоединению к ВТО с Казахстаном и Беларусью. Проведены встречи, в ходе которых был осуществлен обмен обновленной информацией о результатах переговоров по ВТО.

В 2006 году продолжилось позитивное развитие отношений с крупнейшим торговым партнером России – ***Европейским союзом (ЕС)***.

В ходе саммита Россия – ЕС в Сочи (май 2006 года) намечены шаги по формированию будущей договорно-правовой базы сотрудничества двух сторон взамен истекающей в декабре 2007 года.

Ключевыми вопросами обсуждения в области торгово-экономического сотрудничества двух сторон во время саммита в Хельсинки (ноябрь 2006 года) стали результаты формирования четырех общих пространств России и ЕС, в том числе Общего экономического пространства, вопросы расширения Евросоюза за счет Болгарии и Румынии. Состоялась четырехсторонняя встреча России, Европейского союза, Норвегии и Исландии. Итогом встречи стало принятие политической декларации и рамочного документа по «Северному измерению». Продолжена работа по определению концептуальных подходов к развитию торгово-экономического сотрудничества между Россией и ЕС после завершения процесса ***присоединения нашей страны к ВТО***.

Важным этапом участия России в форуме ***«Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС)*** в 2006 году стало проведение 1–2 июня 2006 года в г. Хошимине (Вьетнам) 12-й встречи министров торговли форума АТЭС. Участники встречи обсудили широкий круг вопросов глобального и регионального экономического сотрудничества с акцентом на следующие вопросы: содействие завершению переговоров по Доха-раунду ВТО; перспектива двусторонних и субрегиональных соглашений о зонах свободной торговли в контексте развития многосторонней торговой системы и разработки плана действий по реализации «Пусанской дорожной карты» (2005 год) и другие.

18–19 ноября 2006 года в г. Ханое (Вьетнам) состоялся 14-й саммит форума АТЭС. Благодаря участию в форуме Россия всё больше интегрируется в экономическую, торговую и инвестиционную структуры Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) и участвует в формировании этой структуры.

Несмотря на то, что наша страна сравнительно недавно участвует в АТЭС, за последнее время Россия стала занимать одну из ведущих позиций в работе форума. Так, в Южно-Сахалинске в 2006 году прошла официальная рабочая группа АТЭС по энергетике.

21–22 июня 2006 года в г. Москве состоялось 4-е заседание Совместного планово-распорядительного комитета ***Россия-АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии)***, а 3 ноября 2006 года – 5-е заседание Совместного комитета сотрудничества (СКС) Россия–АСЕАН. Особое внимание было уделено выработке подходов к определению совместных мероприятий, предусмотренных Комплексной программой действий по развитию российско-асеановского сотрудничества на 2005–2015 годы и Межправительственным

соглашением по сотрудничеству в области экономики и развития от 10 декабря 2005 года (г. Куала-Лумпур, Малайзия).

19 июля 2006 года в Сингапуре прошли первые консультации между Россией и АСЕАН по экономическим вопросам (СЭДЛ Россия–АСЕАН). Стороны обсудили вопросы подготовки и реализации совместных мероприятий и проектов на ближайший период. Активизирована работа с одной из ведущих региональных экономических группировок стран Латинской Америки – ***Андским сообществом (АС).***

В рамках Евразийского экономического сотрудничества (ЕврАзЭС) важным событием в 2006 году стало вступление Республики Узбекистан в Сообщество и подписанное соглашение о сотрудничестве в области организации интегрированного валютного рынка государств – членов ЕврАзЭС.

Значительную роль в развитии торговых связей в 2006 году сыграли подписанные в начале года на заседаниях Межгоссовета ЕврАзЭС (на уровне глав правительств) соглашения о применении единого знака обращения продукции на рынке государств – членов ЕврАзЭС, об обеспечении уплаты таможенных платежей путем внесения на счет таможенного органа денежных средств или путем использования гарантий банков при перемещении товаров под таможенным контролем между таможенными органами государств – членов ЕврАзЭС. Существенно упростили взаимную торговлю утвержденные изменения и дополнения в общие принципы формирования и применения железнодорожных тарифов на перевозки грузов, порядок установления сквозных тарифных ставок на перевозки грузов по железным дорогам государств – членов ЕврАзЭС, типовые списки товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю.

В августе 2006 года на неформальной встрече глав государств – членов ЕврАзЭС было принято решение о создании таможенного союза первоначально в составе России, Беларуси и Казахстана с последующим присоединением остальных членов Сообщества – Таджикистана, Киргизии и Узбекистана – по мере их готовности и о необходимости подготовки концепций формирования общего энергетического рынка государств – членов ЕврАзЭС и эффективного использования водно-энергетических ресурсов Центрально-Азиатского региона.

Состоялись четыре рабочие встречи Группы высокого уровня по формированию ***Единого экономического пространства (ЕЭП)*** Беларуси, Казахстана, России и Украины.

Также в 2006 году Министерством экономического развития и торговли РФ велась работа по совершенствованию механизмов и активизации ***двустороннего сотрудничества*** с государствами дальнего и ближнего зарубежья с использованием действующих и поиском новых форм развития внешнеэкономических связей на страновом и региональном уровнях.

В этой связи следует выделить работу по обеспечению деятельности межправительственных комиссий (МПК) по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству с 70 странами дальнего зарубежья. В 2006 году Министерством было обеспечено проведение более 40 сессий МПК и приравниваемых к ним мероприятий (заседания комиссий высокого уровня, встречи сопредседателей). В ходе проведения заседаний межправкомиссий были выработаны совместные решения по дальнейшему развитию двусторонних торгово-экономических отношений и намечены пути их реализации. Под эгидой МПК проведены многочисленные встречи, форумы, семинары, заседания рабочих групп, деловые советы российских и зарубежных предпринимателей.

В результате проделанной работы были заключены ряд межправительственных соглашений, направленных на укрепление двусторонних торгово-экономических отношений, создание благоприятных условий для деятельности российских компаний и организаций на зарубежных рынках, подписаны контракты по реализации внешнеторговых и инвестиционных проектов. В итоге резко активизировалась деятельность российских компаний в странах дальнего зарубежья, в том числе в сфере прямого инвестирования (приобретение активов).

Германия. 26–27 апреля 2006 года в г. Томске состоялись российско-германские межгосударственные консультации на высшем уровне, что дало дополнительный импульс активизации двусторонних экономических связей между странами. В ходе межгосударственных консультаций была рассмотрена экономическая повестка встречи, а также ход реализации проекта строительства Североевропейского газопровода. Осуществление проекта позволит диверсифицировать пути транспортировки российского природного газа в Западную Европу и существенно сократить транспортные издержки. Кроме того, в рамках данного мероприятия Минэкономразвития РФ был организован ряд экономических мероприятий. В частности, 27 апреля 2006 года министры Г.О. Греф и М. Глос открыли экономический форум представителей деловых кругов России и Германии, в котором участвовали около 60 ведущих представителей бизнес-сообщества двух стран. В ходе форума обсуждены новые проекты и планы сотрудничества в таких областях, как энергетика, машиностроение, автомобилестроение, транспорт, инфраструктура, банковский бизнес, а также участие германских деловых кругов в осуществлении российских национальных проектов.

29 мая 2006 года с фирмой «Фольксваген» было подписано соглашение о реализации в Калуге (Грабцево) проекта создания автомобильного производства в рамках «промышленной сборки» (объем производства – 115 тысяч автомобилей в год) на территории Российской Федерации с суммарными инвестициями 270 млн евро. По прогнозам, это позволит создать 3,5 тысячи новых рабочих мест. Пуск завода в эксплуатацию запланирован на второе полугодие 2007 года.

Финляндия. Одним из крупных мероприятий года явился состоявшийся 19–20 апреля 2006 года в Хельсинки экономический форум «Дни российской экономики» в Финляндии. В его рамках проведена конференция по сотрудничеству в сфере высоких технологий и инноваций. В работе форума приняли участие и выступили на его открытии главы правительств России и Финляндии, а также более 1000 представителей финских официальных и деловых кругов и около 600 российских участников из 16 регионов России, экспонентами выставки стали более 70 российских предприятий. В ходе проведения форума состоялись обмен опытом и выработка предложений по развитию сотрудничества в сфере высоких технологий и инноваций.

США. В 2006 году торгово-экономическим отношениям с США, как и в прошлые годы, уделялось приоритетное внимание. Министерство экономического развития и торговли России участвовало в подготовке материалов к встречам в рамках заседания «большой восьмерки» (июль 2006 года) и саммита АТЭС (ноябрь 2006 года), в организации и проведении встреч министра Г.О. Грефа и его заместителей с представителями администрации и деловых кругов США в России и за рубежом. В результате указанных встреч были созданы благоприятные условия для развития двустороннего торгового и инвестиционного сотрудничества. США входит в число стран-лидеров по объему накопленных за рубежом российских прямых инвестиций (согласно оценкам, в настоящее время их объем приближается к 1,5 млрд долл.). Помимо таких компаний, как «Лукойл» (владеет более чем двумя тысячами бензозаправочных станций), «Волга-Днепр» и «Полет» (практически полностью занимают американский сектор услуг по пере-

MERCOSUR Roman Gambourg professional corporation USOP

возке крупногабаритных грузов, вытеснив своих основных конкурентов из других стран), «Норильский никель» (владеет 51 процентом акций американской компании «Стиллвотер Майнинг», являющейся единственным производителем металлов платиновой группы в США и пятым производителем данной продукции в мире), холдинг «Евраз» в ноябре 2006 года объявил о намерении совершить крупнейшую в металлургическом секторе сделку по покупке активов в США – приобретении американской компании Oregon Steel Mills за 2,3 млрд долл. В результате этой сделки «Евраз» может занять 50 процентов рынка рельсов в США и получит выход на трубный рынок Америки.

Получило дальнейшее развитие сотрудничество с США на региональном уровне. В октябре 2006 года в г. Сан-Франциско состоялось 11-е заседание рабочей группы «Российско-Американское тихоокеанское партнёрство» (РАТОП). В рамках этого мероприятия прошли презентации деятельности торгпредства России в США, представительства ТПП России в Сан-Франциско, Сахалинской области (проведена губернатором региона), состоялось пять тематических семинаров. Во встрече приняли участие около 150 представителей частного сектора, правительственных и научных организаций из четырех регионов российского Дальнего Востока и Москвы, восьми штатов США, а также Китая и Японии. Был дан новый импульс развитию сотрудничества между регионами двух стран в области энергетики, транспорта и туризма.

В 2006 году состоялись заседания межправительственных комиссий по экономическому сотрудничеству между Россией и большинством ***стран СНГ***, на которых были рассмотрены состояние и перспективы развития взаимной торговли в целом и в важнейших отраслях. По большинству обсуждавшихся вопросов приняты согласованные решения, а также намечены пути преодоления проблем в регулировании внешней торговли. В 2006 году существенное влияние на развитие торгово-экономических связей России со странами СНГ оказало открытие новых торгпредств. Помимо Казахстана, Беларуси и Украины, в 2006 году начали функционировать торгпредства России в Азербайджане, Армении, Киргизии, Таджикистане и Узбекистане.

Также большое значение для роста товарооборота в 2006 году имело снятие ограничений во взаимной торговле России с рядом стран СНГ. Так, в результате проведенных переговоров Беларусью было снято 15 торговых ограничений, действующих в отношении России, семь торговых ограничений были отменены российской стороной в отношении Беларуси. Достигнуты договоренности о снятии запрета на поставки вин из Молдавии.

Увеличению товарооборота между Россией и Казахстаном в 2006 году способствовала высокая интенсивность контактов на высшем (13 встреч президентов России и Казахстана), правительственном, региональном и других уровнях, в ходе которых было подписано около 20 договоров, соглашений и протоколов.

В 2006 году сотрудничество с Казахстаном осуществлялось в таких перспективных и высокотехнологичных сферах, как космос и атомная промышленность. Так, состоялся запуск первого казахстанского спутника «KAZSAT-1», СП «Заречное» по добыче урана в Южно-Казахстанской области выдало первую тонну готовой продукции (уранового концентрата).

В сфере ТЭК в 2006 году особо следует отметить подписание соглашения о создании совместного предприятия по переработке карачаганакского газа на базе Оренбургского ГПЗ, инвестиции казахстанской стороны в который могут составить 0,75 млрд долларов США.

Ключевым в экономическом сотрудничестве с Туркменистаном стало заключение в сентябре 2006 года контракта ОАО «Газпром» с туркменской стороной на поставку 162 млрд кубометров газа в течение трех лет по цене 100 долларов США за одну тысячу кубометров.

В странах Центральной Азии в отчетном периоде реализовывались совместные проекты в энергетике (Экибастузская ГРЭС-2 в Казахстане, Сангтудинская ГЭС-1 в Таджикистане и др.), в машиностроении и других отраслях, что способствовало росту российского экспорта. В результате принятых мер возросли поставки овощей и фруктов из Центральной Азии на российский рынок. ■

Статья подготовлена по материалам Министерства экономического развития и торговли РФ

Пятый Всероссийский энергетический форум

ТЭК России в XXI веке

3-6 апреля 2007 г.
Москва, Кремль

Организационный комитет

119019, г. Москва, а/я 76
ул. Новый Арбат, д.11/1, оф. 830
Тел: +7 (495) 223-1362, 223-0981, 223-1272
Тел/Факс: +7 (495) 291-4361, 291-8974
web-сайт: www.iprr.ru; e-mail: iprr@iprr.ru

Проблемы и перспективы российского венчурного рынка

В среде профессиональных инвесторов сегодня велик интерес к венчурным инвестициям. Подогревает его также особенное внимание к этому сектору российских властей. Научное сообщество видит в венчурных инвестициях чуть ли не спасение от продолжающейся уже почти 20 лет стагнации и возможность получения долгожданного финансирования. Малый высокотехнологичный бизнес уже активно обращается в венчурные фонды и надеется получить серьезного помощника, способного дать толчок для инновационного предпринимательства. В настоящей статье мы хотели бы разобраться в основных факторах, способствующих развитию венчурной индустрии, дать их качественную характеристику применительно к российской специфике, сделать краткий обзор российского рынка венчурных инвестиций и поделиться своими профессиональными соображениями относительно перспектив венчурной индустрии и возможностей, которые сегодня предоставляет государство для быстрого старта нового для России инструмента инвестирования.

Из мировой практики, основными факторами, способствующими развитию венчурной индустрии, являются:

1. Наличие научно-образовательной базы – сильный исследовательский сектор, развитость научных школ, ведущих непрерывный цикл исследований.

2. Зрелость финансового рынка – развитость финансовых институтов и рынков, страхового и пенсионного сектора, наличие фондового рынка.

3. Политическая и макроэкономическая стабильность. Стабильный экономический рост.

4. Стабильный спрос со стороны государственного и частного сектора на научные исследования и разработки.

5. Наличие свободных и «длинных» денег в экономике.

Как показывает сегодняшняя ситуация, большая часть из перечисленных выше условий в России в той или иной степени присутствует. В результате российский рынок венчурного капитала демонстрирует стремительный рост – налицо целый ряд позитивных тенденций, которые уже не может игнорировать профессиональное инвестиционное сообщество.

В стране идет экономический рост, предприятия начинают вкладывать в новые проекты и могут позволить себе значительные бюджеты развития. Компании инвестируют в исследования и разработки. Значительно возросли размер контрактных исследований и связанные с ними бюджеты на покупку небольших творческих коллективов разработчиков и малых венчурных высокотехнологичных компаний. В ответ на появившийся спрос на новые разработки на рынок выходят профессиональные финансовые инвесторы, размещающие свой капитал в венчурные компании, способные стать потенциальными объектами для поглощения стратегическими инвесторами – крупными компаниями. Налицо становление нового профессионального финансового сектора – венчурных фондов, основной целью которых выступают проекты и компании на ранних стадиях их развития. Формируется пул профессиональных венчурных инвесторов.

Пока их не так много. В будущем он серьезно вырастет как за счет перетекания капитала из банковского, страхового и пенсионного секторов, так и за счет создания венчурных фондов крупными промышленными компаниями. Положительным моментом является активная позиция государства в ответ на год от года ухудшающуюся ситуацию в секторе генерации научных знаний. России от СССР достался большой научно-исследовательский сектор, который она сегодня, с одной стороны, пока не способна в полной мере загрузить, а с другой стороны, этот сектор не отвечает современным потребностям страны и наступившим реалиям.

Налицо недофинансирование и деградация основных научных школ, очевидная утрата связи исследовательского сектора с реальными потребностями экономики и производственного сектора. Уникальные компетенции исчезают, а российский бизнес пока не обрел той мощи, когда он способен стать главной движущей силой, выставляющей основной заказ на прикладные исследования, как это и принято во всем мире. Тем не менее, российская промышленность растет и начинает скупать малые компании с уникальными научно-техническими компетенциями. В этой связи создание частно-государственных венчурных фондов при поддержке МЭРиТ и региональных властей как никогда кстати. Государство накопило достаточно средств для того, чтобы минимизировать инвестиционные риски частных инвесторов, решивших войти в венчурный бизнес. Это проверенная мировая практика, и она должна дать свои результаты.

На сегодняшний день ряд биржевых площадок заявили о намерении создать секции по торговле акциями небольших венчурных компаний, способных повысить ликвидность венчурных проектов и создать перспективы для хорошего выхода для инвесторов.

Несмотря на позитивные тенденции в России, хотелось бы выделить несколько важных негативных моментов, которые нам предстоит преодолеть в ближайшем будущем.

1. Присутствие на рынке венчурного инвестирования ограниченного количества так называемых качественных проектов. Индикатором уровня и качества проекта в данном случае служит наличие целого ряда критериев. Среди основных критериев подразумевают:

- наличие сильной управленческой команды;
- проработанный бизнес-план;
- наличие у команды стратегического видения развития компании;
- понимание перспектив развития технологии, которая лежит в основе бизнеса.

Основная особенность России состоит в том, что у нас всегда в избытке новые идеи и желание экспериментировать. Это свойство русского менталитета. Вместе с этим стоит отметить, что институт частной собственности еще не достаточно укрепился в нашей стране. Хотя всё больше российских предпринимателей, увлеченных перспективами отечественных технологий, выбирают в качестве инструмента для инвестиций именно высокотехнологичный сектор. Они готовы рисковать и с энтузиазмом осваивают но-

вый бизнес. В целом правильное направление выбрало и государство, поощряя программы по коммерциализации на базе ведущих исследовательских центров, университетов, НИИ. В университетах на технических специальностях вводятся экономические и маркетинговые дисциплины, направленные на формирование предпринимательских навыков у студентов.

2. На рынке собралось достаточно большое количество некрупных компаний, сумевших коммерциализировать свои научные идеи. Как правило, это высокомобильные коллективы, состоящие из нескольких разработчиков и сумевшие довести свой бизнес до одного-двух миллионов долларов годового оборота. Однако у таких компаний ярко выраженный тактический подход к ведению и развитию бизнеса, при этом зачастую, несмотря на очень серьёзную и уникальную научно-техническую компетенцию. Такие компании часто приходят в венчурные и инвестиционные фонды и получают отказ. Уровень «грамотности» таких компаний год от года растет. Это потенциальный хлеб для венчурных капиталистов.

3. На рынке пока мало профессионалов, знающих российскую специфику, умеющих наладить стабильный поток проектов и обладающих опытом работы в период ранней стадии развития проектов. Не так много инвесторов, готовых вникать в сущность технологии, разбираться в тонкостях организации НИОКР, вникать в научно-техническую экспертизу. Научно-технические риски – отличительная черта венчурного бизнеса.

4. В России пока слаб институт защиты интеллектуальной собственности. К сожалению, российские патенты не могут серьезно защитить интересы инвестора на международном рынке. Российские патенты пока не могут обеспечить высокий уровень защиты, особенно когда возникают спорные ситуации и речь идет о незаконном использовании интеллектуальной собственности. По сути это очень серьезная преграда на пути развития венчурной высокотехнологичной индустрии. Прецедентов судебного наказания нерадивых предпринимателей за несанкционированное использование в коммерческих целях интеллектуальной собственности практически нет. Такой опыт в значительной степени сдерживает интерес инвесторов к новым российским технологиям.

Отдельно следует сказать о частно-государственной инициативе создания венчурных фондов в форме закрытых паевых инвестиционных фондов, реализуемой Министерством экономического развития и торговли РФ. Несмотря на ряд опасений, высказываемых инвестиционным сообществом, касающихся неудобства данной формы применительно к венчурным фондам, на практике большинство недостатков представляются преодолимыми. Благодаря активной совместной работе инвестиционного сообщества и государства (МЭРиТ и ряда региональных властей) целый ряд ограничений если не удалось преодолеть, то наметились пути их постепенной минимизации.

Речь, прежде всего, идет о таких ограничениях для управляющей компании, как:

1. Ограниченный для ЗАО и ООО список правовых форм, допустимых для объектов инвестирования (проектных компаний).

2. Коллизия с невозможностью инвестировать траншами, связанная с запретом инвестирования в аффилированные к управляющей компании юридические лица.

3. Аналогичная коллизия с запретом на приобретение векселей и облигаций у проектных компаний.

4. Запрет на выдачу займов проектным компаниям.

5. Ограничение на размер вознаграждения управляющей компании в размере, меньшем, чем принят в индустрии.

6. Связанная с принципами бухгалтерского учета в ПИФе невозможность получения управляющей компанией вознаграждения за успех по итогам деятельности фонда.

7. Сложность защиты интересов управляющих фондом профессионалов перед пайщиком и работодателем – управляющей компанией, да и, собственно, самой управляющей компании перед пайщиками фонда.

8. Ограничения, налагаемые Российским корпоративным правом на возможности прописать в Уставе проектной компании защиту интересов фонда – миноритарного акционера и практическая невозможность иметь дополнительные соглашения с мажоритарным акционером.

9. Отсутствие аналога «Capital commitment» в российском праве.

10. Не всегда целесообразные затраты на независимого оценщика «на полпути» работы фонда для оценки стоимости проектных компаний.

Помимо перечисленных проблем, существует географическое ограничение, так как данные фонды создавались в рамках территориальных программ. Управляющая компания венчурного фонда вынуждена работать под жестким контролем Федеральной службы по финансовым рынкам.

Невзирая на существующие сложности в организации, на наш взгляд, подобная форма частно-государственного партнерства имеет целый ряд преимуществ. Среди основных можно с уверенностью назвать жесткий контроль со стороны государства, которое защищает интересы не только частных вкладчиков, но и компаний, в которые осуществляются инвестиции, что повышает доверие к венчурному капиталисту. Это крайне важно на начальном этапе становления индустрии. Полная прозрачность и независимость управляющей компании от пайщиков фонда создают ситуацию отсутствия конфликта интересов. До сих пор в России создавались только кэптивные венчурные фонды. Например, «Русские технологии» холдинга «Альфа-Групп», Intel Capital и полностью проинвестированный и закрытый фонд холдинга АФК «Система» «Система-Венчур» и ряд других – представляют собой фонды, аффилированные от крупных холдинговых групп.

Создание коллективного инструмента, коим и является ЗПИФ, с участием государства способно в значительной степени уменьшить риск доминирования какого-то одного из пайщиков.

Заинтересованность министерств и ведомств России в успехе проекта способствует как быстрому формированию правового поля, способствующего эффективной работе венчурной индустрии, так и оказанию посильной помощи на местах.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что российская венчурная индустрия находится всё еще в зачаточной стадии развития. Рынок венчурного капитала, по нашим оценкам, не превышает 200 миллионов долларов, а с учетом скрытых частных вложений бизнес-ангелов едва достигает в совокупности 350–400 миллионов долларов. Это весьма скромные показатели для российской экономики. В свою очередь, внушает оптимизм то, что темпы роста этого рынка опережают и общеевропейские, и американские. Уже сейчас они составляют более 100–150 % в год. По самым скромным предположениям, рынок венчурных инвестиций к 2010 году превысит 2,5–3 миллиарда долларов США. Важно, чтобы при таких темпах роста инфраструктура рынка способна была переварить предложение денег. Речь идет о запоздалых государственных инициативах по законодательному регулированию рынка интеллектуальной собственности, о повышении культуры и профессионализма предпринимателей, принявших решение заняться венчурным высокотехнологичным бизнесом, о повышении интенсивности корпоративных НИОКР в российских компаниях, о создании стабильного спроса на нововведения со стороны крупного бизнеса. При условии последовательного решения указанных проблем Россию ждут серьезный бум и развитие венчурной индустрии. ■

Максим ШЕХОВЦОВ,
к.э.н., директор венчурного фонда ОАО «Альянс РОСНО Управление Активами»;
Илья БАЛАШОВ,
заместитель директора департамента альтернативных инвестиций ОАО «Альянс РОСНО Управление Активами»

MERCOSUR Roman Gambourg professional corporation USOP

X Ежегодный Российский экономический форум

22—24 апреля 2007 года в Лондоне пройдет X Ежегодный Российский экономический форум.

Форум – это крупнейшее событие делового мира, полностью посвящённое России. Ежегодно он собирает в Лондоне более 2000 руководителей крупнейших компаний и банков, инвесторов, журналистов, политиков и других ключевых участников бизнеса России, Европы, Америки и других стран для обсуждения вопросов делового и инвестиционного климата одного из интереснейших в мире развивающихся рынков.

В 2007 году Форум отмечает юбилей – своё десятилетие. Его история – отражение развития российского бизнеса последнего десятилетия: от экономического кризиса, для преодоления которого, как тогда многие думали, потребуется поколение, – до стремительного экономического роста в последние годы, определившего место России среди наиболее быстрорастущих экономик в мире.

Среди спикеров X Российского экономического форума – **Сергей Богданчиков**, президент Роснефти; **Александр Медведев**, заместитель председателя правления Газпрома и генеральный директор Газэкспорта; **Алан Белда**, президент и председатель совета директоров Alcoa; **Ричард Ламберт**, генеральный директор Конфедерации промышленности Великобритании; **Фульвио Конти**, генеральный директор Enel; **Леонид Михельсон**, генеральный директор «Новатэк»; **Петр Авен**, президент «Альфа-Банка», **Роджер Маннингс**, президент и управляющий партнер «КПМГ Россия»; **Александр Лебедев**, депутат Государственной Думы (Федерального Собрания Российской Федерации); **Борис Титов**, председатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»; **Жан Лемьер**, президент ЕБРР; **Эндрю Сомерс**, президент Американской торговой палаты в России; **Александр Изосимов**, генеральный директор ОАО «Вымпелком»; **Алексей Гурин**, генеральный директор Amtel-Vredestein; **Семен Вайншток**, «Транснефть»; **Эдуард Россель**, губернатор Свердловской области; **Олег Чиркунов**, губернатор Пермской области; **Алексей Венедиктов**, радиостанция «Эхо Москвы»; **Мишель Перирен**, «МДМ-Банк»; **Валерий Федоров**, Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ); **Григорий Березкин**, председатель совета директоров Группы «ЕСН»; **Евгений Чичваркин**, председатель совета директоров «Евросети» и др.

Свое участие в программе X Российского экономического форума также подтвердил заместитель министра экономического развития и торговли Российской Федерации **К.Г. Андросов**.

Важной темой прошедшего форума стали растущие глобальные интересы ведущих российских компаний, и этот вопрос займёт своё место в программе форума-2007. Путем приобретения зарубежных активов и IPO российские компании расширяют своё присутствие на мировых рынках, что ещё несколько лет назад трудно было себе представить. Многие отечественные компании становятся узнаваемыми международными брэндами.

10th Annual Russian Economic Forum

The Queen Elizabeth II Conference Centre, London, 22—24 April 2007.

The Forum is the largest business event in the world specializing in Russia. Each year, it brings over 2000 leading industry CEOs, bankers, investors, journalists, politicians and other key opinion formers to London from Russia, Europe, the Americas and elsewhere, to discuss and debate the business and investment climate of the world's most exciting emerging market.

For 2007, the conference enters its 10th anniversary year. Its' history presents an eye-opening snapshot of the last decade of Russia's business development, including an economic crisis that many feared would take as long as a generation to overcome, followed by historic economic growth in recent years that has put Russia amongst the fastest growing economies in the world.

A long list of confirmed speakers for this April already includes ***Sergei Bogdanchikov****, President, Rosneft;* ***Alexander Medvedev****, Dep. Chair, Management Committee, Gazprom; General Director, Gazexport;* ***Alain Belda****, Chairman and Chief Executive Officer, Alcoa;* ***Richard Lambert****, Director General, Confederation of British Industry;* ***Fulvio Conti****, Chief Executive Officer, Enel SpA;* ***Leonid Mikhelson****,*

Как всегда, форум состоится в Конференц-центре Королевы Елизаветы Второй, в самом сердце Вестминстера, всего в нескольких минутах ходьбы от Биг-Бена и здания парламента. Конференц-центр сочетает в себе превосходное местоположение и самые современные технические средства для проведения подобных мероприятий.

Заседания форума пройдут в течение двух дней и будут сопровождаться многими другими общественными и социальными мероприятиями. В рамках форума состоится более 25 пленарных и тематических заседаний, затрагивающих самые разные темы.

Проведением Российского экономического форума в Лондоне занимается компания **Eventica**.

Eventica занимается организацией и координацией конференций, деловых встреч, культурных мероприятий, корпоративных приёмов, издательской деятельностью и связями с общественностью.

Компания Eventica работает в качестве связующего звена между бизнесом и СМИ: организует ежегодные международные пресс-миссии, брифинги и другие мероприятия, успех которых гарантирован благодаря обширным контактам с ведущими российскими и западными СМИ.

Eventica была основана в Великобритании в 1996 году. Ее офисы расположены в Лондоне и Москве. Сотрудники владеют несколькими иностранными языками, что помогает продвижению коммерческих, политических и культурных проектов между Россией и Европой.

На сегодняшний день самым известным проектом компании Eventica является организация ежегодного Российского экономического форума, крупнейшего в мире события, посвященного экономике России.

Основной упор в своей деятельности Eventica делает на формирование позитивного имиджа российского бизнеса на Западе.

Кроме прочих изданий, Eventica выпускает Russian Investment Review (Российское инвестиционное обозрение) – деловой журнал на английском языке об инвестиционной привлекательности России. Журнал распространяется четыре раза в год среди российских и западных инвесторов. Russian Investment Review отражает все главные события, происходящие на российском рынке.

Также совместно с United Financial Group («Объединенная Финансовая Группа») Eventica публикует ежегодный The Russia Index («50 самых влиятельных людей России»). Этот востребованный бизнесом справочник начал издаваться в 2003 году. Справочник выходит на русском и английском языках и имеет широкое распространение в России и за ее пределами. ■

*CEO, Novatek; **Peter Aven**, President, Alfa Bank; **Roger Munnings**, President and CEO, KPMG Russia/CIS; **Alexander Lebedev**, Deputy, Federal Assembly of the Russian Federation (State Duma); **Boris Titov**, Chairman, Delovaya Rossiya Public Organisation; **Jean Lemierre**, President, EBRD; **Andrew Somers**, President, American Chamber of Commerce in Russia; **Alexander Izosimov**, CEO, Vimpelcom; **Alexei Gurin**, Chief Executive Officer, Amtel-Vredestein N.V.; **Simon Vainshtock**, Transneft; **Edward Rossel**, Governor, Sverdlovsk Region; **Oleg Chirkunov**, Governor, Perm Region; **Aleksei Venediktov**, Echo of Moscow Radio; **Michel Perhirin**, MDM Bank; **Valery Fedorov**, All-Russia Center for the Study of Public Opinion (VTsIOM); **Grigory Berezkin**, CEO, ESN Group; **Evgeny Chichvarkin**, Chairman of the Board, Euroset.*

*In a special focus on foreign investment in Russia, **Kirill Androsov**, Deputy Minister of Economic Trade and Development of the Russian Federation, will also appear as a speaker.*

A recent theme at the Forum has been the growing global interests of leading Russian companies, and this will be reflected once again in the programme for 2007. Through foreign acquisitions, and IPOs, Russian firms are making their presence felt around the world in ways that would have been difficult to imagine just a few short years ago. Many are developing into strong international brands.

As always, the conference venue will be The Queen Elizabeth II Conference Centre, in the heart of Westminster. Just a few minutes walk from Big Ben and the Houses of Parliament, it offers a unique central location and state-of-the-art conference facilities.

The Forum runs over two main days but is accompanied by many other networking and social events. At the conference itself, there are over 25 plenary and breakout sessions on a variety of themes.

10th Annual Russian Economic Forum is organized by Eventica-company. Established in 1996, Eventica is a multi-faceted organisation specialising in the Russian market, with extensive expertise in business-to-business and cultural events, corporate entertainment, publishing, communications and much more. Eventica is well known for a hands-on approach, and Eventica-company's rapid growth has been based on the kind of personal touch so vital to a fast-changing environment such as Russia. With offices in London and Moscow, and experienced, bilingual staff, Eventica is ideally placed to facilitate a whole spectrum of commercial, political and cultural links. ■

MERCOSUR Roman Gambourg professional corporation USOP

Как стать успешным в 2007-м

50 самых преуспевающих бизнесменов поделились с нами секретом своего успеха. Воспользуйтесь этими советами, и успех в будущем вам гарантирован.

Сергей БРИН – соучредитель Google

ЗАЛОГ УСПЕХА – ПРОСТОТА

Простота – важная тенденция, на которой мы сосредоточены. Технологии со временем становятся все сложнее, но именно простота использования системы Google изначально привлекала людей. Успех приходит с простотой. Посмотрите на Apple, на тот успех, которым они пользуются, и обратите внимание, что они для этого делают.

Главное для нас – это особенность, свойство товара, а не сам товар.

Крис Де ВОЛЬФ – соучредитель My Space

СОХРАНИТЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ОБЩЕСТВЕННЫМИ

Главное – быть честным по отношению к обществу. Вы просто не можете навязываться людям и пытаться продать им те товары, в которых они не нуждаются – это хороший совет для маркетологов в общем, а в частности для тех, кто пытается продвинуть товар на сайте My Space.cam. Найдите способ, как сделать свой товар более ценным и соотнести его со своим брендом.

Ричард БРЕНСОН – основатель и руководитель «Вирджин Групп»

УЧИТЕСЬ ГОВОРИТЬ «НЕТ», ДАЖЕ ЕСЛИ О ВАС ГОВОРЯТ «БЕЗОТКАЗНЫЙ»

Иногда я с трудом могу отказать людям. Тяжело говорить «нет» именно тем людям, которых не хочу обескуражить. И это естественно. Сказать «нет» – нелегкая задача, но вы должны учиться этому. В таких ситуациях я часто иду на уловки, прячусь за спинами других людей, пытаясь уйти от ответственности. Но если вы начальник, так поступать неправильно.

Помню, в 15 лет я просил Ванессу Редгрейв или Джеймса Болдуина дать мне интервью, и они, по сути, тратили свое время, отвечая на мои вопросы. Но для меня это много значило. Это воодушевляло меня. Очень важно давать людям ответ, а если ты руководитель, то и одобрение. А если приходится отказывать, если вы должны сказать «нет», будь то просьба по работе или продвижение предлагаемой идеи, потратьте свое время, сделав это лично.

Недавно я встретил двух преуспевающих предпринимателей из Сан-Франциско, и они сказали, что, получая электронные письма с подобными просьбами, они, не читая, сбрасывают их в корзину. Они даже не пытаются дать ответ. Я поинтересовался почему, и ответ был: «Время, которое вы тратите на ответ, полезнее использовать для дела». С практической стороны это можно считать правильным, но с точки зрения морали – нет. И я считаю, что всё то, что противоречит морали, в конечном счете, не приносит успеха в бизнесе.

Говард ШУЛЬЦ – руководитель «Старбакс»

ОТВАЖЬТЕСЬ СТАТЬ ОБЩЕСТВЕННИКОМ

За последние 10–15 лет правила бренда существенно изменились. Так, если раньше компании занимались традиционным маркетингом, то сейчас покупатели терпеливо пытаются найти эмоциональную связь с представителями данной компании. Установление такого рода контакта – главная характеристика бренда мирового класса – доверия. Доверие к людям и доверие к покупателям.

Раньше мы пытались сделать всё, чтобы превзойти запросы потребителей. Но мы знали, что для того чтобы достичь данной цели, в первую очередь нужно превзойти ожидания общества. В 1990 году это стало очевидным, так как мы, считаясь частной компанией, работали только на прибыль. Это было, когда мы предоставляли сотрудникам обязательное страхование, включая тех, кто работает неполный рабочий день. Также мы горячо верили, что людям следует разделять успех «Старбакс» посредством приобретений в форме фондовых опционов – мы называем их «бобовые запасы». «Трудно строить свой бизнес при таких расходах». По большому счету, это были вклады, но не расходы.

Путь развития таит в себе множество ошибок, пьянит, и иногда в кривой роста компании трудно отследить необходимость дальнейших инвестиций. Мысль об инвестициях в вашей компании схожа с метафорой постройки стоэтажной башни: для дальнейшего роста необходим первоначальный прочный фундамент.

Рейчел РЕЙ-ЧЕФ –
автор, предприниматель

ПРЕВРАТИТЕ СТРАСТЬ В СВОЮ ИМПЕРИЮ

Вы должны быть готовы ко всему. Используйте любые возможности, невзирая на то, будут ли они выгодными или нет. В течение пяти лет я вела шоу «Обед за 30 минут» на местном телевидении, и за первые два года я не заработала ничего. Затем моей долей были 50 долларов. Я тратила больше на газ и продукты, но я действительно получала удовольствие от этого шоу и очень любила каждую неделю приходить к своим телезрителям. Я знала, что мне это нравится, поэтому не могла расстаться со своей работой, которая даже не оплачивалась.

Также я поняла, что невозможно быть полезным для всех. Цель номер один – делать то, что умеешь. В моем случае – это доступность. Так, все мои товары должны быть полезными и доступными. Цена на оливковое масло, которое мы производим вместе с компанией «Колавита», должна быть конкурирующей по отношению к ценам на другие, доступные, виды оливкового масла. Для своей продукции мы выбираем бакалейную лавку, потому что именно там многие из наших зрителей совершают покупки. Наш товар должен быть прочным и крепким, но в то же время доступным. Решите для себя, в чем вы можете преуспеть, и затем упорно этим занимайтесь. Моя торговая марка основана на моей жизни.

Чад ХЕРЛИ –
соучредитель YouTube

НАЧНИТЕ С ШАНСА НА УСПЕХ

1. Тестирование. Проверьте товар или услугу до его инвестирования. Отследите реакцию людей на данный товар или услугу до презентации и составления бизнес-плана.

2. Заручитесь внешней обратной связью. Так как вы начинаете продвижение товара, не думайте, что вам известно всё. Прислушивайтесь к общественному мнению. У каждого из нас есть собственные идеи о назначении данной услуги. Оглядываясь на Paypal и eBay, мы расценивали YouTube как мощную возможность видеосопровождения для аукционов, однако не увидели применения нашего товара, и поэтому не стали разрабатывать данные свойства.

3. Предоставляйте партнерам то, что они хотят. Входите в доверие к партнерам, отвечая на их запросы. Интересным примером этому может послужить то, что мы сделали с музыкальными лейблами. При поддержке Уорнера и других мы рассматривали возможность защиты музыкальных лейблов и создания нового рынка. Теперь мы можем сочетать музыку с видеопутешествиями. Это позволяет нашим потребителям творить, причем в рамках закона.

Майкл ДЕЛЛ –
основатель и руководитель
Dell Computer

МЫСЛИТЕ ГЛОБАЛЬНО

Сегодня в мире около миллиарда пользователей компьютеров и интернета. Мы совершили огромный прогресс, но еще шесть миллиардов не имеют данного доступа. В связи с компьютеризацией общества цена быть «на связи» увеличивается. В США приблизительно двое из трех имеют прямой доступ к компьютеру. Некоторые страны, например Южная Корея, опережают США по уровню и степени предоставляемых населению связей и оборудования. К странам, где стремительно растет популярность интернета, относятся Китай, Индия и Бразилия.

Урок для предпринимателей здесь заключается в том, что предоставляемый доступ к усовершенствованным технологиям в этих странах преображает саму экономику страны. Пока высокие технологии позволяют усовершенствовать мир (мир, в котором люди могут получить всё то, в чем они нуждаются), мы не должны забывать и о тех шести миллиардах. Рассматривайте это как цифровые возможности общества: предоставить связь следующему миллиону людей и более. Компании и частные лица играют существенную роль в распространении цифрового доступа. Это не обязательство и не общественное бремя; это возможность, которая, во-первых, может улучшить жизнь большого количества людей при доступе к большему числу технологий; а во-вторых, расширить границы рынка технологий. Каждый может принять участие в этом процессе.

Дональд ТРАМП –
руководитель Trump Organization

СКОНЦЕНТРИРУЙТЕСЬ НА РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ, А НЕ НА САМОЙ ПРОБЛЕМЕ

Много сказано о том, что успех порождает успех. Вершина успеха притягивает словно магнит. Я оптимист и реалист. Пессимисты становятся оптимистами. А неразрешимых проблем не бывает. Образ успеха важен; но важнее способность сконцентрироваться не на проблеме, а на ее решении. Размышляя так, вы никогда не станете неудачником.

Анна МАЛКАХИ –
председатель и исполнительный
директор Xerox

ОСТАВАЙТЕСЬ ВЕРНЫМИ СВОИМ ЦЕННОСТЯМ

Я – та, которую в Xerox называют «приговоренная к пожизненному заключению». В компании уже 30 лет. Пришла, потому что предоставлялся шанс конкуренции с профессионалами в области торговли, где главное – представление, основанное на фактах – либо ты продаешь, либо нет. Осталась, потому что была увлечена культурой компании, обозначенной в широком смысле как «граждан-

СТРОЙМАРКЕТ РБК SINCE 1978 InterShow PRODUCTIONS ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ

ство», включающее то, как ты относишься к людям, покупателям, поставщикам и обществу, в котором мы живем и работаем. Это не было пустым разговором. Это была работа, каковой она и является по сегодняшний день. Более 40 лет назад наш основатель Джо Уилсон определил основные ценности компании, посредством которых мы привлекаем сотрудников и потребителей, которые определяют наше поведение. Любое решение я принимаю в рамках данных ценностей.

Винод ХОСЛА – основатель предприятия «Хосла»

ДАЙТЕ «ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ» СВОИМ ИНВЕСТОРАМ

В мире царит энергетический, климатический и террористический кризис – и всё это связано с нефтью. С этим нужно что-то делать, и делать уже сегодня. Мы вынуждены искать новые альтернативы по добыче экономичного топлива.

Это означает, что нужно создать экономический стимул для инвесторов, что сделать довольно-таки просто: заинтересовать в Уолл-стрит. Новое дело можно открыть, только покорив Уолл-стрит новыми технологиями. Нефтедобывающая промышленность ежегодно тратит сотни миллиардов на исследования и разработки. Чтобы найти замену, решение довольно простое: инвесторы должны поднять тот же самый уровень капитала.

Если инвесторы смогут произвести оборот, вкладывая деньги в компании, сосредоточенные на альтернативах, это приведет к финансированию более новых технологий. На Уолл-стрит небольшой государственный бюджет может способствовать созданию более новой технологии. Это не значит, что правительство не играет в данном процессе никакой роли. И президент, и Конгресс должны обратиться к инвесторам и сообщить, что именно они ответственны за решение данного кризиса. Они должны предоставить субсидии, отвечающие изменяющимся условиям энергетических рынков.

Инвесторы должны разработать путь, который приведет к революционному видению, но будет иметь краткосрочные шаги усовершенствования и модернизации, спонсирования ученых, инженеров и предпринимателей.

Андре АГАССИ – соучредитель Agassi Graf Development

ИНСЦЕНИРУЙТЕ ВТОРОЕ ДЕЙСТВИЕ

Для меня прошедшие 20 лет – это практика для завтрашнего дня. Для любого человека, преуспевающего в какой-либо деятельности, важно, во-первых, как добиться от себя лучших результатов и, во-вторых, пристальное внимание к деталям. Моя длительная карьера может послужить примером тому, каким должен быть человек. Относитесь к делу как к марафону. Относитесь к делу как к строительству. Вместе со своей женой Стеффи я открыл агентство недвижимости, построил курорт всех сезонов в Бойсе, штат Айдахо. И мы занимались всем: от планировки комнат, украшения стен до мебели. Важна каждая деталь.

Вы должны четко определить свою отрасль. Она может быть любой, главное, чтобы заставляла кровь закипать в венах, главное, чтобы воодушевляла и помогала работать. Это позволит найти свою нишу, будь она маленькой или большой; это дело вашей жизни, это то, во что вы верите; это то, что отражает ваш внутренний мир и вашу сущность.

Кевин РОУЗ – основатель компании Digg

РАЗРЕШИТЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ ВСЕМ ЗАПРАВЛЯТЬ

Первоначально идея позволить пользователям контролировать сайт может звучать ужасающе. С первого дня мы задавали себе вопрос: «Что будет на первой странице сегодня?». Вы даже представления не имеете, что собираетесь продавать. Но, оглядываясь назад, могу сказать, что предоставление покупателям шанса контролировать приведет к увеличению числа людей, посещающих ваш сайт. Это позволит им почувствовать себя собственниками и первооткрывателями. Если вы предоставите пользователям возможность обмениваться мнениями и интересами, они будут использовать эти возможности для распространения того, что для них является важным.

У нас в штате 17 сотрудников и 4500 идей в день. Конечно, мы можем нанять большее число сотрудников, но не в этом дело. Речь идет о том, чтобы позволить пользователям самим обозначать тематику сайта и управлять им по-своему.

Карли ФИОРИНА – бывший руководитель и исполнительный директор Hewlett-Packard

РЕГРЕСС ПРЕВРАЩАЙТЕ В ПРОГРЕСС

Не вязните в регрессе. Относитесь к этому как к возможности всё исправить. Главное – не повторять былых ошибок. Встаньте, отряхнитесь, уясните урок – и за дело.

Стефан КОВИ – вице-председатель FranklinCovey, автор книги «Семь привычек самых влиятельных людей»

БОРИТЕСЬ ЗА МОРАЛЬ

Большинство людей измеряют величие богатством, популярностью и положением в компании. Но то, что я называю величием, определяется характером и общественным вкладом. Даже богатые и знаменитые люди обладают постоянным величием, но не в рамках известной нам культуры «знаменитых и элитных»; в этом величии они, в

первую очередь, пытаются определить свое «я». Я люблю достигать чего-либо, будь то научная степень или богатство. Закон, но не всегда мораль, лежит в основе данных достижений.

Единственный путь, приводящий к морали – характер и общественный вклад, жить так, чтобы люди доверяли и верили вам. Концепт морали особенно важен для бизнеса. Для того чтобы уменьшить затраты, увеличить производство, разработать новинки – а всё это является неотъемлемыми компонентами современной экономики, – необходимо заручиться доверием среди сотрудников и партнеров. Почему? Потому что всем, кто вовлечен в этот процесс, приходится чем-либо жертвовать. Без веры и доверия ничто не заработает. Притворяться не имеет смысла.

Элен ГРЕЙНЕР — соучредитель и руководитель iRobot

ПУСТЬ УВЛЕЧЕНИЕ СТАНЕТ БИЗНЕСОМ

С детства знала, что буду строить роботов. Когда мне было 11, я смотрела «Звездные войны». И вскоре после этого я разобрала один из первых компьютеров и увидела, как работает эта система. Так что я четко определила для себя, что буду заниматься разработкой роботов. В то время, когда я училась в школе, люди уже собирали роботов, поэтому я понятия не имела, насколько развита данная отрасль. По окончании докторской программы проект по разработке роботов, в который студенты вкладывают всю свою душу, заканчивается. Это не способ развития отрасли. Чтобы достичь этого, вы должны создать такие вещи, которые действительно коснутся человеческих жизней. Вы должны выяснить, как люди относятся к данной индустрии, вкладывают в нее деньги, а затем – прибыль назад в технологию.

Капиталисты любят вкладывать деньги в уже развитые и довольно успешные отрасли, но когда мы запустили iRobot, данная промышленность не имела успеха. Все отвергали наше производство, но мы только продолжали стучаться к людям в двери, пока не нашли тех, кто понял нашу страсть и согласился поставлять продукцию на рынок. Вы хотите следовать своей цели, но маршрут ее достижения будет меняться, поскольку вы больше узнаете и больше отдаете своим клиентам, потому что вы получаете большее количество данных. Сделать роботов ближе к людям, сделать роботов отличительной чертой современного мира – вот главная цель. Мы прошли один маршрут, но мы постоянно оцениваем, где мы и чего хотим добиться. Мы продали два миллиона Roombas, но это лишь от одного до двух процентов американских домашних хозяйств. Прошло уже 16 лет, и мы только начинаем.

Фред УИЛСОН — менеджер Union Square Ventures

ПОСТРОЙТЕ БЛОГ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИТ ВАШ БИЗНЕС

Блоггинг – рискованный шаг в моем бизнесе. Я – один из первых провайдеров интернет-услуг и соучредитель рискованного предприятия. Сначала я действительно не знал, о чем писать. Так что я написал о том, к чему испытывал большую страсть: о работе, семье, музыке, политике, о Нью-Йорк-Сити. Я все еще пишу на данные темы, но сегодня мой блог, называемый VC, главным образом посвящен моей работе и музыке. Каждый день я писал по одной странице и с тех пор продолжаю в этом направлении. На каникулах я пишу связный рассказ и затем, страницу за страницей, помещаю на сайте. Я понял, что новенький ежедневный блог – единственная наиболее важная возможность сформировать свой круг читателей.

Я также люблю использовать сенсационный заголовок. Много людей читают блоги в накопителях, которые вообще показывают только заголовок. Так что вы должны заинтересовать читателей и заставить их дочитать блог до конца. Блоги должны быть реальным и личным. Чтение должно походить на приятную беседу с вами. Для своих читателей я подкрепляю блог музыкой, показываю свое любимое видео, рассказываю, как провел выходные, а также сообщаю, что происходит на рынке интернет-услуг и VC.

И это работает. Приблизительно 50 000 людей ежемесячно посещают мой блог. Ежегодно сайт приносит мне приблизительно 30 000 долларов, которые я жертвую на благотворительность. Но главное, я изучаю предпринимателей различных стран – Индии, Австралии, Англии, Китая и Силиконовой долины. Они читают мой блог, спорят со мной, злятся, если я прав. Я узнаю их, а они узнают меня. Когда настает время, чтобы поднять деньги, они знают, кого спросить. И для меня блог – это своеобразный фильтр. Он дает мне возможность узнать больше, он делает меня лучшим инвестором.

Стюарт БАТТЕРФИЛЬД — соучредитель Flickr

ЭТО ДОЛЖНО БЫТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ДЕНЬГИ

Один из самых мудрых уроков, которые я постиг – основа всякой деятельности есть причинность. Вы фактически должны заботиться о том, что вы делаете. Бизнес должен быть содержательным. Необязательно, чтобы причиной была жажда обогащения, но если эта единственная причина, бизнес обречен. У вас должны быть уверенные служащие, счастливые клиенты, надежные поставщики, чтобы управлять компанией настолько, сколько прибыли она вам приносит. Я все еще работаю в этой компании и моя цель – победа. Команда компании Flickr предана своему делу, которое отражает наше мировоззрение. Иначе я бы сказал: «Проваливайте, идите на пляж и прячьтесь в тени».

Мухаммад ЮНУС — основатель Grameen Bank, обладатель Нобелевской премии — 2006

СУМЕЙТЕ НАЙТИ БОЛЬШУЮ ВЫГОДУ В МАЛЕНЬКИХ ИДЕЯХ

Бизнес сегодня, как об этом пишут в книгах, – деятельность, направленная на

увеличение дохода. Но это определение не раскрывает всей сущности бизнеса. Оно только приводит к тому, что люди расцениваются как денежнопечатные машины, не имеющие ничего общего с живым существом. Однако человек гораздо выше этого, способный на многое, и, к сожалению, чувство экономии не всегда позволяет выразить и проявить истинное «я». И здесь мы можем создать другой вид бизнеса – бизнес во благо людям.

Бизнес помогает разрешить проблемы, и не только финансовые. Когда я открыл свое дело, главное для меня было – суметь найти выход из сложившихся ситуаций, с которыми я сталкивался. Я обратился к вопросу бедности. Много работал, чтобы найти выход из данной ситуации, и нашел: денежные ссуды и кредиты, сберегательные счета и, как результат, – Grameen Bank. Попробуйте задаться общественными целями. Спросите себя: «Кто я и в каком мире я хочу жить?»

Тим О'РЭЙЛИ – основатель и исполнительный директор O'Raily Media

БУДЬТЕ В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ

Правила маркетинга конференции, подобной Web 2.0, в значительной степени совпадают с правилами маркетинга любого другого товара. Вот правила, которых мы придерживаемся:

1. Быть первым. Это один из неизменных законов маркетинга. Кто впервые перелетел через Атлантику? Линдберг. Кто второй? Не знаем.

2. Если вы не можете быть первым, создайте новую область, в которой вы сможете быть первым. Кто была та первая женщина, перелетевшая Атлантику? Эмилия Еархарт. Мы не были первыми в области web-конференций, однако добавив к этому Web 2.0, мы создали что-то новое.

3. На новой волне занимайте лидирующие позиции. Способ удостовериться в том, что вы смогли распознать следующую большую волну – наблюдать за тем, кого я называю «отсталыми от моды». Вы находите модников и используете это в любом направлении. Было бы то же самое, если бы вы продавали теннисные тапочки. Затем вы узнаете род деятельности этих самых модников и начинаете рассказывать об этом. Нельзя сказать, что все будут равняться на этих людей. Это работает на нас.

4. Больше рассказывайте. Мы торгуем не товарами. Мы торгуем длинными рассказами о производстве, что для многих является важным. В 1992 году мы выпустили Полный справочник и каталог для интернет-пользователей. Вместо того чтобы продавать саму книгу, мы с ее помощью продавали интернет-услуги, рассказывая, что интернет становится неотъемлемой частью нашей жизни, и именно здесь же вы сможете найти книгу, которая и поможет вам во всем этом разобраться. Разрабатывая Web 2.0 в 2003-м, мы задались целью повторно зажечь энтузиазм в компьютерной промышленности. Мы рассказывали, что отличает компании, сумевшие пережить банкротство, о том, что снова бьет ключом, что именно это мы решили назвать Web 2.0, а также начали рассказывать о том, что было ново и важно в этой технологии. Иногда, именуя предметы, мы даем людям возможность лучше рассмотреть их.

5. Станьте первоклассной командой. Работа в сфере конференций действительно похожа на командную работу, и участниками этих команд становятся первоклассные люди. Определите для себя, кого вы считаете важными людьми, и пригласите их в качестве спикеров или гостей. Тогда каждый захочет быть там. Без этого нельзя создать конференцию.

6. Заботьтесь о посетителях. Есть много неудачных конференций, которые потворствуют спонсорам. Они заканчиваются тем, что начинают привлекать плохих спикеров, вложивших деньги. У нас все еще существует несколько подобных, но мы пытаемся контролировать ситуацию. Думайте о том, кто ваша аудитория, что для нее важно, и предоставляйте только высококачественное содержание.

Алан ХАССЕНФЕЛД – руководитель Hasbro

ИЗБАВЬТЕ ОТ ПЫЛИ СТАРЫЕ БРЕНДЫ

Относитесь к ним как к вечнозеленым (как мы любим называть их), как будто они и есть новинки. Относитесь к ним с нежностью и любовью, вкладывая в них человеческие и денежные ресурсы, дабы удостовериться, что они остаются современными. Мы делаем это теперь с Монополией Здесь и Сейчас, тем самым предоставляя своим клиентам шанс раз в год испытать Монополию, как будто это было изобретено сегодня, а не в 1938-м. Вместо 1500 долларов получаем 15 миллионов долларов. Каждый товар и каждая торговая марка обладают своей особенностью, и, усовершенствуя товар, сумейте сохранить эту особенность. Мы всегда стремимся к новому. Но из года в год мы продаем старое, хотя оно выглядит и новым.

Брэд ГАРЛИНГХАУС – главный вице-президент по связям Yahoo

ВОЗРАЖАЙТЕ ПРОТИВ ГОСПОДСТВУЮЩЕЙ ТЕНДЕНЦИИ

Это, конечно, непростая вещь – сделать 350 миллионов наших пользователей счастливыми. Первое – вы должны ясно ограничить круг своих наиболее важных пользователей. Очень часто деловые люди равнодушно и безучастно относятся к одному проценту своих пользователей. Вы должны четко понимать то господствующее направление, которому следуют пользователи. Думаю, то, что я из Канзаса, мне очень поможет.

Малькольм ГЛАДВЕЛЛ – автор книги «Как мелочи влияют на разницу»

Я думаю, что мы в Соединенных Штатах утратили способность объединяться в коалиции и идти на компромисс. Правда в том, что демократам и республиканцам и делить-то нечего. Но, услышав их разговор, вы бы подумали, что они были боль-

шевиками и монархистами, как это было в России в 1917-м, но не в Америке в 2006-м. Сотрудничество, умение найти компромисс и командная работа – всё это виды искусства, и подобно любому искусству, они требуют практики и обязательности. В наше трудное время успех неотделим от команды.

Брюс ЧИЗЕН – исполнительный директор Adobe System

ПРОЦВЕТАЙТЕ В ТЕНИ ГИГАНТА

Будь то «Майкрософт» или любая другая компания, никогда не принимайте конкуренцию как само собой разумеющийся факт. Мы создали культуру, которая приветствует новшества, поощряет служащих подвергать сомнению статус-кво и даже учитывает неудачу в процессе попытки. Наши служащие получают поддержку новых идей от чемпионов старшего уровня, которые поощряют инициативу, даже безосновательную. Конечно, мы – не единственная компания, которая должна бороться с большим конкурентом. Я думаю, что главное для сотрудников компании – сосредоточиться на том, что они делают лучше всего, и запустить двигатель инноваций именно в этой области. Всегда смотрите в зеркало заднего вида, не забывая смотреть вперед.

Рэм ШРИРАМ – предприниматель Силиконовой долины, директор Google

НАЧНИТЕ С ШАНСА НА УСПЕХ

1. Платить за ум. Компания DNA начинается с ее основателей, и хорошая сумма – приманка номер один для начинающих предприятий. Не идите на компромисс качества, будьте стойкими, сосредоточьтесь на добросовестном выполнении поставленной задачи. Мотивация помогает создать то, что будет пользоваться долгосрочным успехом.

2. Определить проблему на рынке. Вместо грубого натиска на компанию сосредоточьтесь на решении данной проблемы. Детально изучите сложившуюся ситуацию.

3. Упростить решение. Определите цели, которые приведут вас к правильному решению; для этого необходимо затратить много энергии и усилий. На данном этапе будьте гибкими и открытыми для перемен. Помните, что лучше меньше, да лучше.

Пол ДЖЭКОБС – исполнительный директор Qualcomm

НЕ ИСПОРТИТЕ ХОРОШУЮ ВЕЩЬ

Переход от Ирвина Джакобса до меня прошел гладко, потому что я не рассчитывал на полную смену направления деятельности компании. Более того, я хотел усовершенствовать то, что он начал: превратить телефон не просто в устройство для совершения звонков.

Не было никакого управленческого разрушения, потому что старшая группа работала вместе много лет, и все мы – друзья. Вместе мы смогли найти новые деловые возможности и новые технологии, в то же время отражая атаки конкурентов.

Рон САРГЕНТ – руководитель, исполнительный директор Staples

ПРАКТИКУЙТЕ ВИДОИЗМЕНЕНИЕ

В нашем бизнесе многие продают то же самое и по той же цене. Поэтому мы по-новому спроектировали свои магазины, упростили их и сделали более удобными для совершения покупок. Также мы упростили систему скидок. Мы вышли с большим количеством новых товаров. Обладаем 50 патентами. У нас опытные кассиры, хороший ассортимент, и в каждом магазине есть Staples.com-киоск. Подумайте, что нужно сделать, чтобы покупатели ваших конкурентов пришли к вам.

Марк БЕНИОФФ – руководитель, исполнительный директор Salesforce.com

СТАНЬТЕ РАЗРУШИТЕЛЕМ ПРОИЗВОДСТВА

Я следую четырем правилам: создайте товар, любым способом повышайте спрос, убедитесь в том, что у вас хорошо работает система дистрибьюции, отвечая запросам потребителей, удостоверьтесь, что ваши клиенты счастливы (а это есть первое правило). Вот четыре элемента. Задайте себе вопрос: является ли ваш товар лучше других, является ли он более простым и более рациональным? Можете ли вы объяснить потребителям, в чем заключаются преимущества вашего товара? Сможете ли вы правильно рассказать им о товаре? Вот, что важно – понимание. Можете ли вы продавать, распространять и тестировать? Можете ли вы приспособить товар? Если вы смогли удовлетворить потребности потребителя, всё начинается заново.

Гуеррино Де ЛУКА – исполнительный директор Logitech

РУКОВОДСТВУЙТЕСЬ ЗДРАВЫМ СМЫСЛОМ

У меня три кардинальных правила, когда необходимо руководствоваться здравым смыслом:

1. Не обязательно использовать установленные пути получения прибыли, чтобы увеличить свою собственную. Вместо этого мы приобретаем небольшие перспективные товарные линии, которые превращаем в бизнес Logitech.

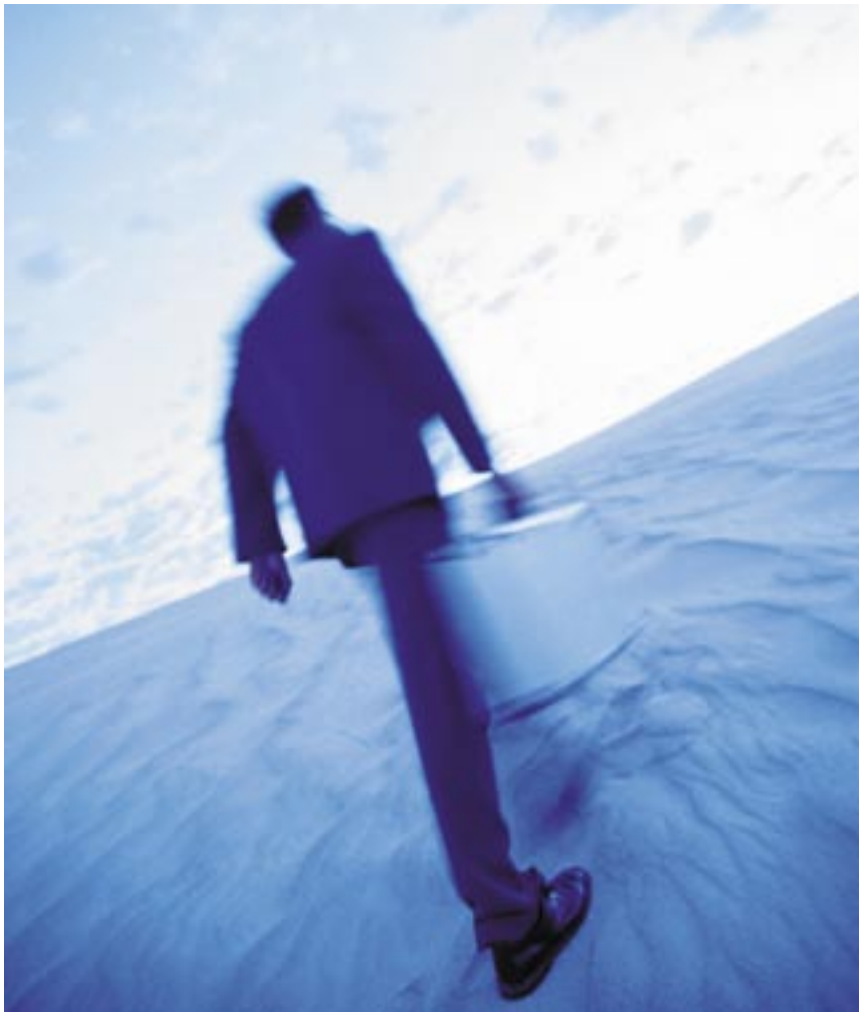
2. Мы никогда не приобретаем товары из неизвестной для нас области. Мы изобрели веб-камеры до закупки QuickCam, а также разработали динамики до закупки Labtec. В обоих случаях мы многое узнали: берите больше, что можете получить от инвестиций.

3. У нас недостаточно полномочий, чтобы управлять отдельными торговыми марками или поддерживать отдельные организации. По этой причине мы не приобретаем (не платим!) уже известные бренды. Если бы я хоть немного знал общественное мнение, то все решения такого плана основывались на детальном и жестко-честном понимании того, за что платит ваша компания; что в этом хорошего, а что – плохого. В противном случае покупка не приведет к росту и прибыли.

Джон ЧАМБЕРС – руководитель и исполнительный директор Cisco

ВЕРЬТЕ В ТЕХНОЛОГИЮ

Я думаю, что принципиально важно начать с веры, которой я, конечно же, обладаю, что технология является залогом стратегии каждого предприятия и аспектов человеческого взаимодействия. Это помогает вам понять, например, как технология делает ваш бизнес более эффективным, как это совершенствует такие отрасли, как здравоохранение и образование, и как это влияет на уровень семейного отдыха. Человек, не связанный с технологиями, но работающий в высокотехнологичном мире, также должен понять важность того, что необходимо уловить мельчайшие рыночные изменения. В быстро изменяющемся мире технологий для успеха компании очень важно суметь определить эти изменения и найти среди них свое место. ■



demos
eer www.iisdp.org
SKANSKA

ИНВЕСТИРОВАТЬ В ТУРЦИЮ

ПРОДАЮТСЯ

- ВИЛЛЫ
- УЧАСТКИ
- КВАРТИРЫ
- ГОСТИНИЦЫ

Подробнее по **www.worldmakelaars.com** Тел. **+90 536 562 66 34**

JEFFREYS BAY – ЮЖНАЯ АФРИКА СОЛНЦЕ И ЗОЛОТЫЕ ПЛЯЖИ

Milieu 2000

НЕДВИЖИМОСТЬ • АРЕНДА • БИЗНЕС

Tel. +27(0)42 293 2225 Fax: +27 (0) 42 293 1449
96 Da Gama Road Jeffreys Bay, South Africa
E-mail: jferarri@intekom.co.za Web: www.milieu2000.com

ПЕРВОЕ В МИРЕ БЕТОННО-БРЕВЕНЧАТОЕ ЗДАНИЕ
(сухостойкая древесина Kelo)

НАСТОЯЩИЙ ДВОРЕЦ ИЗ ДЕРЕВА И БЕТОНА

175 КВ.М *МОЖНО ДОСТРОИТЬ* ***1400*** *КВ.М*

Участок **10 000** кв.м расположен в г. Коли, Финляндия,
2 км от трассы слалома, 100 м от пляжа.
Сауна на берегу – 87,5 кв.м с джакузи.

http: www.asuntomessuopas.fi (см. Kaikki kolin kohteet № 6 и 13.)
Taisto Lehikoinen
Тел. +358 400 539 221
Taisto.lehikoinen@pp1.inet.fi

«Красочные» сражения

Что такое «пейнтбол»? Почему люди выбирают «пейнтбол»? Почему не футбол, хоккей или другие командные виды спорта? Что заставляет людей называть себя «пейнтболистами»? Почему пейнтбол становится всё более и более популярным видом спорта и отдыха?

Обо всем этом – в нашей статье.

Пейнтбол (от англ. paintball – «красящий шар») – это командная игра, в которой игроки, вооружившись специальным пневматическими маркерами, стараются выполнить определенные задачи и при этом вывести из игры наибольшее количество игроков противника, стреляя желатиновыми шариками, наполненными краской. Для игры используется пневматическое оружие, так называемый маркер, и желатиновые шарики с водорастворимой краской. Маркер работает либо на сжиженном углекислом газе, либо на азоте/воздухе (системы высокого давления). Неотъемлемой частью экипировки является пейнтбольная маска, полностью защищающая лицо, а иногда и всю голову игрока. Пейнтбольные гранаты, взрывающиеся с разбрызгиванием краски, и дымовые шашки добавляют игре ощущение реальности настоящего огневого контакта.

Существует три основных направления в пейнтболе: спорт, пейнтбол как вид отдыха и как способ тренировки спецподразделений. Игры обычно проводятся на специально подготовленных полях с естественными или искусственными укрытиями и препятствиями. Оборудование, используемое в коммерческих играх, гораздо проще спортивного, но, как следствие, надежнее. Ему не страшны ни дождь, ни морозы. На спортивных турнирах укрытия надувные и жестко регламентируется размер поля в зависимости от количества игроков в команде, применяются маркеры с электронным спуском и принудительной подачей шаров, имеющие большую скорострельность. Особое внимание уделяется отсутствию травмоопасных предметов на поле, а также безопасности зрителей и людей, не принимающих участия в игре, для чего игровая зона огораживается мелкоячеистой защитной сетью, предотвращающей пролет шаров. В пейнтбол можно играть как командой, так и один на один, обычно по заранее разработанному сценарию. Состав команды – от двух до сотен человек, всё зависит от условий игры и возможностей конкретного пейнтбольного клуба. Принять участие в игре может любой взрослый человек, а также дети в возрасте от восьми лет (при письменном согласии родителей).

Пейнтбол – один из немногих видов спорта и отдыха, где люди разного возраста

Svenska Handelsbanken Logos РекламаЮг

и комплекции, мужчины и женщины, взрослые и дети могут соревноваться на равных.

Игры проходят на свежем воздухе и связаны с активной двигательной нагрузкой, причем отсутствует необходимость разделения игроков по весовым или возрастным категориям. По сравнению с другими видами спорта пейнтбол имеет особенную привлекательность, как военно-спортивное приключение. Мало того, пейнтбол дает возможность контролируемого выброса агрессии и снятия стрессов.

Также широко используется такая возможность пейнтбола, как сплочение коллектива в ходе игры и выявление естественных лидеров – многие компании (к примеру, IBM) используют ее для подбора рабочих групп в ходе внутрикорпоративных турниров.

ПЕЙНТБОЛ В МИРОВОЙ ИСТОРИИ

Существует несколько историй возникновения пейнтбола.

По одной из них, пейнтбол возник еще во второй половине XIX века, и описанные Жюлем Верном в романе «Робур-завоеватель» в 1881 году учения солдат Робура являлись не вымыслом, а совершенно реальной системой, которую пытались внедрить в африканских полках изобретатель Густав Реклю и майор французской армии Марк Абель Дюруа.

Во время колонизации Алжира, Сенегала и Сиама перед армией Франции встала новая задача – борьба с мелкими партизанскими группами и зачистка населенных пунктов. Её решение было возложено на легкую пехоту – зуавов, которые, не обладая опытом в таком деле, несли тяжелые потери. В апреле 1875 года Дюруа, будучи еще лейтенантом, направил начальству рапорт и проект организации обучения «ударных отрядов». В итоге проект был запущен, Дюруа произведен в капитаны, а в провинции Лангедок начались учения зуавов на макетах деревень и городков. Изобретателю Густаву Реклю, прочитавшему заметку в газете о новых методах обучения войск, пришла в голову идея преобразовать учения с чучелами противника и боевым оружием в тренировки друг на друге при помощи «краскометов». Первая модель краскомета представляла собой доработанный промышленный пневматический шприц для смазки, заполненный краской. Вторая модель была создана на базе охотничьего ружья и заряжалась с казенной части двумя заполненными краской шарами из сырого латекса. Перед каждым выстрелом приходилось взводить рычаг пневматической системы (как на современных пневматических ружьях).

В Алжирской кампании 1879 года «ударный отряд» 14-го линейного зуавского полка блестяще проявил себя в боевых действиях при зачистке Орана и Сиди-Брахима, потеряв за весь бой двух солдат ранеными. Несмотря на очевидные успехи, непонятая высшим генералитетом Франции программа была закрыта в 1889 году.

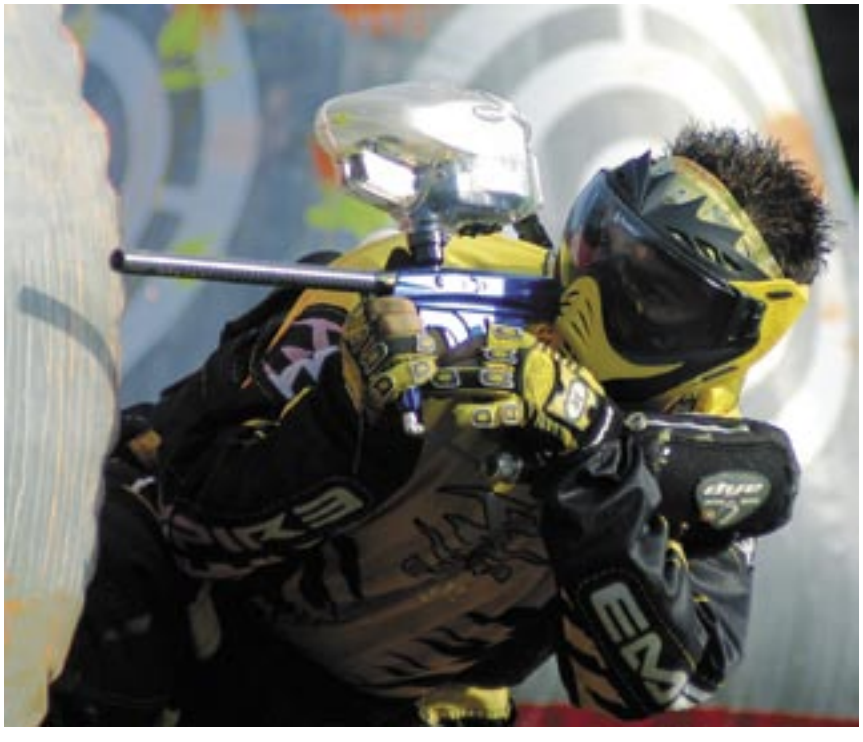
Еще один эпизод, связанный с упоминанием пейнтбола в мировой истории, произошел уже во время Второй мировой войны. 10-го и 11 мая 1940 года между бельгийским Льежем и голландским Маастрихтом произошло событие, попавшее во все учебники воздушно-десантных войск: группа из 85 стрелков и саперов немецкой армии высадилась из планеров на крышу бельгийского форта Эбен-Эмаэль и после тридцатичасового боя вынудила сдаться гарнизон в 1200 человек. Есть свидетельства того, что до этого десантники тренировались с применением пейнтбольных маркеров. В ходе подготовки наступления на Францию в обход «линии Мажино» выяснилось, что форт, блокирующий мосты через канал Альберт и мешающий молниеносному продвижению немецких войск, с воздуха защищен всего восемью пулеметами.

Немцы, внимательно следившие за всей военной периодикой в Европе, серьезно отнеслись к опубликованному в ежегоднике министерства национальной обороны Франции «Наставлению по обучению легкой пехоты ближнему бою в городских условиях», которое было составлено в 1881 году майором Марком Абелем Дюруа. В порядке эксперимента по заказу Генерального штаба были изготовлены образцы краскометов, практически внешне не отличавшиеся от пистолета-пулемета MP38, с серийным одноразовым углекислотным баллоном, предназначенным для моментальной накачки авиационных спасательных лодок (так называемые «саксонские ружья»).

Новшество было воспринято прохладно офицерами штурмовых групп во главе с Вальтером Кохом. Но дело в том, что идея высадки десанта на форт с планеров принадлежала Гитлеру, а значит, приобретала статус закона, который должен быть выполнен, несмотря ни на что.

Взятие форта было поручено подразделению упомянутого В. Коха, из рядов которого была отобрана десантно-штурмовая группа «Гранит» – 85 человек под командованием лейтенанта Витцига. В ноябре 1939 года в замке Гилдешайм на полномасштабных макетах Эбен-Эмаэля начались интенсивные тренировки с применением «саксонских ружей». Учения продолжались несколько месяцев.

10 мая форта достигли два планера, в том числе и с лейтенантом Витцигом. За первые минуты боя форт был практически выведен из строя, а гарнизон блокирован во внутренних помещениях. Несмотря на то, что пехота сумела пробиться к десанту позже запланированного срока, группа «Гранит» удержала верхнюю площадку форта, потеряв всего шестерых убитыми и ранеными, и приняла капитуляцию гарнизона в полдень 11 мая.



В последующем применение пейнтбола немецкой армией при военных учениях развития не получило, так как тренировки держались в строжайшем секрете, а после нападения на Советский Союз не было времени и средств на столь детальное и дорогостоящее планирование операций.

ПОЯВЛЕНИЕ ПЕЙНТБОЛА КАК СПОРТИВНОЙ ИГРЫ

История возникновения современного пейнтбола также не ограничивается одной версией.

По одной из них, игра была разработана для тренировки спецподразделений ЦРУ, свидетельств чему не осталось. По другой, ее придумал предводитель бригады лесорубов, помечавший краской дожившие свой век деревья. По третьей, вначале были три товарища, несколько лет споривших о способности человека к выживанию, и вот, наконец, один из них случайно обнаружил в фермерском журнале объявление о продаже красящего пистолета для скота.

Согласно последней, самой распространенной версии, в конце 70-х – начале 80-х годов XX века в Северной Америке какие-то фермеры решили использовать не по назначению красящие пистолеты, которыми они метили скот у себя на ранчо. В июне 1981 года неподалеку от Хенникера, штат Нью-Хэмпшир, состоялась первая игра.

С тех пор пейнтбол стал элементом индустрии отдыха и развлечений, методом тренировки служб безопасности и спецподразделений. Разработано множество типов маркеров – от помповых до полностью автоматических. Существуют сложившиеся правила, проводится огромное количество турниров и чемпионатов, вплоть до Кубка мира. Вокруг пейнтбола выросла целая индустрия.

В России пейнтбол появился в 1992 году. Именно тогда владелец оружейного магазина Терри Аттридж привез в Россию первый маркер. Благодаря Алексею Арсеньеву и Юрию Цыганкову через месяц, 7 ноября, состоялась первая игра. С 1994 года начала формироваться сеть пейнтбольных клубов и ассоциаций, а в 1996 году пейнтбол был признан видом спорта.

Сейчас пейнтбольные клубы существуют во многих городах России, проводятся Кубок России, Кубок Санкт-Петербурга, Открытый Московский турнир и др. Несколько раз в год устраиваются сценарные игры, такие как «большие пейнтбольные маневры», «переправа», «штурм форта» и др., которые собирают до тысячи и более игроков с применением пейнтбольной артиллерии и танков.

ПРАВИЛА ПЕЙНТБОЛА

Перед тем как выйти на поле, игроки проходят обязательный инструктаж по технике безопасности, за соблюдением правил игры на поле следят судьи. Именно поэтому, несмотря на кажущуюся опасность, пейнтбол, согласно данным страховых компаний, по этому параметру стоит ниже большого тенниса, футбола и гольфа.

Главное правило в пейнтболе – на поле можно находиться только в защитной маске. Поражением считается пятно краски с пятирублевую монету и больше на любой части тела, одежды или переносимого снаряжения. Нерасколовшийся шар поражением не считается. Каждая команда вправе изменить правила по предварительной договоренности, например, исключив попадания в маркер и конечности.

Существует множество сценариев игры, вот наиболее популярные из них.

«ЗАХВАТ ФЛАГА»

Самой популярной и наиболее распространенной разновидностью пейнтбола является игра «захват флага». В нее играют везде, где играют в пейнтбол: в местах для отдыха, на клубных встречах и соревнованиях. В «захват флага» можно играть в помещении и на открытом воздухе. Игроки делятся на команды, обычно их две. Каждая команда имеет место старта и флаг.

Чтобы выиграть игру, команда должна взять (захватить) флаг другой команды и принести его назад, на свою базу. Рекомендуемое игровое время составляет 15 минут при играх с несколькими новыми игроками на небольших полях, 25 минут – при количестве участников до 30 человек, 35 минут – для игр свыше 30 играющих.

«ПОРАЖЕНИЕ»

Другая популярная разновидность игры в пейнтбол называется «поражение». Это очень простая игра. Каждая команда пробует поразить всех противников. Команда, потерявшая всех игроков, проигрывает игру. Время: короткое (5–10 минут), так как обычно играется с ограниченным числом игроков в конце игрового дня.

АРЕНАБОЛ

Аренабол – это пейнтбол, играемый на огороженной площадке (арене). Размер арены обычно около 60 метров на 40 метров, с установленными несколькими искусственными конструкциями, которые не мешают зрителям наблюдать за игрой. Аренабол – игра быстрых и активных действий. Конструкции должны быть высокими и узкими, такими, чтобы игрок мог укрываться за ними стоя. Низкие конструкции способствуют скучной игре, с игроками, стоящими на коленях и пытающимися скорее укрыться, чем двигаться. Численность команды – от трех до семи человек – наиболее оптимальное количество. Игровое время: от пяти до десяти минут. Может играться и «захват флага» с двумя флагами, «футбол» или «поражение». Эта игра также называется «спидбол».

«АТАКА И ОБОРОНА»

Это разновидность «захвата флага», в которой есть только один флаг на одной базе флага, защищаемой одной командой. Другая команда не имеет базы флага и флага, который нужно защищать. Они просто атакуют. Атакующая команда побеждает, если она смогла захватить флаг и отнести его на определенную дистанцию от базы флага. Правила игры такие же, как в «захвате флага».

«ФУТБОЛ»

Эта разновидность игры подразумевает наличие только одного флага в центре поля. Каждая команда стартует на одинаковом расстоянии от флага. Цель игры: захватить флаг и, двигаясь через ряды противника, водрузить на его базе. Это как в футболе двигаться к воротам, которые они защищают. Правила те же, что и в «захвате флага». Единственным отличием игры может быть правило – удержать флаг в команде (без его потери), пока не кончится время игры.

TOP GUN

В конце дня оставшиеся игроки разводятся на поле в разные места. Цель игры: остаться последним непораженным участником. Победитель и есть «Топ Ганн» (термин означает высокое личное военное мастерство).

Отличительная черта пейнтбола – его полная демократичность. Маркер уравнивает в правах всех – от банкиров и дипломатов до студентов и инженеров. Когда все облачены в камуфляж и маски, то разница в социальном статусе практически незаметна. ■

Константин САВИСЬКО,
директор пейнтбольного
клуба «Вепрь»

18-го апреля - лучшее время для визита в Швецию.

Globe Forum 2007 – ключевое событие для руководителей высшего звена, ищущих возможности для развития бизнеса на новых рынках.

В период с 18 по 20 апреля, Berns & China Theater в Стокгольме станет местом встречи тысячи деловых людей из Скандинавии и около 500 их коллег из России, Китая, Индии и Восточной Европы. Результатом этой встречи будут сотни, а может и тысячи новых коммерческих возможностей.

В ходе 50 семинаров, 100 круглых столов и блиц-встреч, Вы сможете не только установить важные контакты и обсудить сферы взаимных интересов, но также заключить сделки, которые станут началом абсолютно нового делового сотрудничества.

Globe Forum предоставляет уникальную возможность встретить нужных Вам людей, способных повлиять на формирование новых взаимовыгодных предприятий, связывающих Скандинавский регион и Россию.

Подписчикам EER предоставляется скидка в размере 20%.

При регистрации на сайте www.globeforum.com используйте дисконтный код «84YTKRT».

GLOBE FORUM

STOCKHOLM 18-20 APRIL 2007

SEB SAS Scandinavian Airlines DHL Öhrlings PricewaterhouseCoopers MQS laitelecom TATA TATA CONSULTANCY SERVICES

Lotus Travel Swedfund Dagens Industri Lufthansa BIRD & BIRD International law firm InvestHK

ПОДПИСКА – 2007

● Подписка на журнал «Внешнеэкономические связи» оформляется в любом почтовом отделении связи России:

eer
WWW.EER.RU
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

по Объединенному каталогу «Пресса России», подписной индекс – **11190.**

по Каталогу Агентства «Роспечать», подписной индекс – **82560.**

● Подписка через редакцию

Подписка осуществляется с любого номера и на любой срок. Стоимость редакционной подписки на 2007 год (включая почтовые расходы) составляет:

- на территории РФ – 1800 руб.,
- на территории стран ближнего зарубежья – 2340 руб.,
- на территории стран дальнего зарубежья – 3900 руб.

Для оформления заявки свяжитесь с отделом подписки по телефону: (495) 248-37-64 или по e-mail: moscow@eer.ru (контактное лицо – Геннадий Агеев), или подпишитесь через интернет-сайт: http://www.eer.ru

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

ИП Федоренко М.А., ИНН 772771744520
р/с 40802810420000007541 в ВТБ 24 (ЗАО), г. Москва
ИНН 7710353606
к/с 30101810100000000716
БИК 044525716
Плательщик
Адрес

Название платежа	Сумма
Журнал «Внешнеэкономические связи» **номеров**	

Кассир

Подпись плательщика

Квитанция

ИП Федоренко М.А., ИНН 772771744520
р/с 40802810420000007541 в ВТБ 24 (ЗАО), г. Москва
ИНН 7710353606
к/с 30101810100000000716
БИК 044525716
Плательщик
Адрес

Название платежа	Сумма
Журнал «Внешнеэкономические связи» **номеров**	

Кассир

Подпись плательщика

● 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) 603-27-30, 603-27-31
- **ООО «ЭксПресс», г. Москва,** тел.: (495) 234-23-80, 783-90-29
- **ООО «Компания Коммерсант-Курьер», г. Казань,** тел. (843) 291-09-77

ПОДПИСКА 2007

ТВОЯ НОВАЯ ЖИЗНЬ ПОД СОЛНЦЕМ

25 лет на рынке недвижимости

Более **30000** довольных клиентов из **23** стран

Объекты недвижимости прямо от строителей

Новая и вторичная недвижимость на Коста Бланка, Коста Калида, Коста Альмерия

Послепродажное обслуживание

Международный сертификат качества **ISO 9001**

Член **FOPDAC** «Федерация застройщиков, агентов и консультантов по вопросам заграничной недвижимости»

MASA INTERNATIONAL

Представитель в Москве:
Тел. (495) 641 20 00
e-mail: rusia@masaint.es
www.masainternational.ru

25 1981-2006

GRANGE HOTELS

Ведущая коллекция частных отелей расположеных
в самых престижных районах города.

Одна из крупнеиших частных коллекции отелей класса " ЛЮКС" в Лондоне.
Распологающая всем необходимым для работы и отдыха самых взыскательных
путешественников.

По вопросам бронирование звоните по телефону:

Tel: +44 (0)20 7233 7888 Fax: +44 (0)20 7630 9897

Email: reservations@grangehotels.com

Email: andrei.neniceas@grangehotels.com

www.grangehotels.com www.grangehotels.ru

МГИМО
университет

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 учебой
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

Tel: +44(0)20 7183 2560, E-mail: info@eventica.co.uk
www.eventica.co.uk, www.russiaforum.com