

2 (22) июнь 2006

e e r
WWW.EER.RU

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Всемирный Русский Клуб



— мировая
инфраструктура
цивилизационной
солидарности

Интервью
Президента WRC Максима ФЕДОРЕНКО
и лидера группы «ДДТ» Юрия ШЕВЧУКА

EXPORTRÅDET
SWEDISH TRADE COUNCIL



SWEDEN: UPGRADE



ER-комментарии



Светская жизнь:
Российский экономический
форум в Лондоне



Наша Родина – Русский язык!

Юрий Шевчук

ЗАЯВИ О СВОЕМ БРЭНДЕ!



**БРЭНД ГОДА/EFFIE
2006**

Открыт прием заявок на соискание Национальной награды
в области построения брендов

www.brandgoda.ru
т.(495) 363-03-35



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

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

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

Факультеты

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

Институты

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

Формы обучения: очная.

Институт внешнеэкономических связей МГИМО – Университета

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

Директор – Валерий Александрович ЧАСОВОЙ,
кандидат экономических наук.

Направления обучения:

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

Форма обучения: очно-вечерняя.

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

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





Издательский проект Международного института проблем устойчивого развития

Главный редактор – Денис Олегович ПАРАМОНОВ
paramonov@iisd.org
Зам. главного редактора – Андрей Валерьевич АБРАМЕНКОВ
abramenkov@iisd.org
Зам. главного редактора – Виктор Александрович МАЛЬЦЕВ
malcev@iisd.com
Директор издательства – Олег Олегович БОБРЫШЕВ
bobryshev@iisd.org
Служба распространения – Геннадий Иванович АГЕЕВ,
Владимир Валентинович ОВЧАРЕНКО
Дизайн и верстка – Егор Михайлович МОГИЛЕВСКИЙ
Редактор английского текста – Майки ТАЙНМАУТ
Корректура – Наталья Николаевна ТАРАСЕНКО
Представительства за рубежом
Украина, Вадим Галицин: +380 (44) 537-03-50
Финляндия, Хейке Тиихонен: + 358 (0) 50 402 460 02
Великобритания, Патрик Мак Фэйл: + (44) 77 118 986 69
Швеция, Хелена Тиихонен: + 46 (0) 8 761 81 81
США, Денис Сериков: +1 (573) 529 35 11
Нью-Йорк, Ассоциация корреспондентов ООН (UNCA),
Максим Федоренко: +1 646 383 16 70
Отдел рекламы – Дмитрий Евгеньевич САНДЫРЕВ,
Web-обеспечение – Александр Иванович ОРОБИНСКИЙ,
Александр Максимович ФЕДОРЕНКО

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

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЖУРНАЛА «ВЭС» В РОССИИ

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

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОССИИ

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

ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

- в отделениях почтовой связи России по Объединенному каталогу «Пресса России», подписной индекс – П1190;
- через подписные агентства:
 ЗАО «МК-Периодика», г. Москва, тел. (495) 681-57-15;
 ЗАО «Урал-Пресс», г. Екатеринбург, тел. (343) 375-85-82;
 ООО «Вся Пресса», г. Москва, тел. (495) 787-34-49;
 ООО «Интер-Почта-2003», г. Москва, тел. (495) 500-00-60;
 ООО «КА «Союзпечать», г. Москва, тел.: (495) 707-12-88;
 ООО «Агентство «Артос-ГАЛ», г. Москва, тел.: (495) 161-56-72;
 ООО «Агентство Коммерсант-Курьер», г. Казань, тел. (843) 291-09-77;
- редакционная подписка.
 Справки по телефону +7 (495) 248-37-64 или по e-mail: moscow@eer.ru

Издание зарегистрировано в МПТР РФ ПИ № 77-15-242 от 25.04.03 г. Учредитель журнала: МИПУР, г. Москва, Смоленский бульвар, 22/14, оф. 109. Отпечатано в типографии «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.



Издательский проект Международного института проблем устойчивого развития

Содержание

WRC

Всемирный русский клуб – мировая инфраструктура цивилизационной солидарности
 М. Федоренко, Ю. Шевчук 7

Глобальная экономика

Крупнейший шведский проект в России
 Т. Эстрос 18
 Деловые связи России и Швеции
 Н. Камун 20
 Новые войны тысячелетия: Мордашов против Лакшми Миттала 22
 Рынок акций. Отмаялись?
 Д. Воробьев 24
 Выступление на 17-м заседании Консультативного совета субъектов РФ по международным и внешнеэкономическим связям
 Г. Карасин 28
 Экономическая дипломатия
 Т. Зонова 30
 Российская ассоциация содействия ООН – в действии!
 А. Борисов 34
 PR «на экспорт»: учимся говорить о себе
 Е. Евстигнеев 36

Стиль жизни

Светская жизнь, или Новые ритуалы
 Д. Парамонов 40
 Вилла под парусом
 С. Дельсаль 46
 Умеем ли мы разбираться в вине?
 Э. Денисова 48
 Светская жизнь Лондонского форума
 Б. Рынска 50
 Алхимия часов
 Д. Парамонов 56

Мировые рынки недвижимости

Возможность инвестировать в «Шведскую Лапландию»:
 «Царство бурного течения» 60
 Добавьте испанского солнца в вашу жизнь 62



Что вернет нам надежда?
 Что спасет красота?
 Ты вчера был хозяин империи,
 А теперь сирота.
 «Рожденный в СССР», Ю. ШЕВЧУК

Всемирный русский клуб — мировая инфраструктура цивилизационной солидарности

Когда я впервые услышал о World Russian Club (WRC), то ничуть не удивился: идея витает в воздухе. За несколько лет работы в международной журналистике я сложил впечатление об этом «клубе соотечественников»: он существовал как бы «параллельно» официальным связям государств и маршрутам развлекающихся олигархов и их челяди. Инфраструктура русских деловых клубов не участвует ни в политике России, ни в отечественных выборах, чем вызывает удивление одних и раздражение других. Зато было слышно об участии World Russian Club на выборах в других странах (из последних примеров — США, Израиль и Чехия), что стало неожиданностью для местного истеблишмента: за рубежом привыкли к нашей разобщенности. О WRC говорили в самых разных местах: в коридорах ООН и кулуарах МИДа, среди русских бизнесменов Лондона и Майами, землячеств республик Кавказа в Турции и Иордании. Более того, про WRC я слышал благоприятные отзывы от знакомых украинцев в Чикаго, в других случаях играющих желваками при одном упоминании слова «русский» или «Russians»...

В канун дня рождения Александра Сергеевича Пушкина возможно всё — Поэт учил нас искусству Жизни и фатализму одновременно. Мне удалось про таинственный WRC поговорить с его руководителем в компании достойного поэта современной России и легендарного рок-певца Юрия ШЕВЧУКА.

Лидер группы «DDT» Юрий ШЕВЧУК и Президент World Russian Club Максим ФЕДОРЕНКО каким-то непостижимым образом «совместили» интервью с обсуждением будущего мероприятия в Нью-Йорке, организовавшего Всемирным русским клубом. После десяти минут разговора каждый уходил звонить по мобильным телефонам, давал распоряжения, выслушивал информацию. Через минуту-другую — продолжение разговора, чтобы через некоторое время опять отвлечься на звонки. «Деловые переговоры в виде интервью» — кажется, современным журналистам пора осваивать этот новый жанр.

Трудно назвать простым совпадением встречу этих двух людей — живущих интенсивной жизнью «гражданина мира»,

но не потерявших свои корни, принадлежности к русской культуре. Максим ФЕДОРЕНКО — собранный, энергичный, неожиданно сочетающий в себе южнославянский темперамент и какую-то «северную», скандинавскую четкость мышления. Такой же, как всегда, «родной» — Юрий ШЕВЧУК, Поэт от Бога, фантастически эрудированный, но как-то ненавязчиво дающий понятие: знание — не главное. Резкий и бескомпромиссный юмор по отношению к чиновникам и «топсе», зато мягкий в разговоре, уважающий взгляды собеседника. Эти два так не похожих друг на друга человека становятся членами единой команды, когда речь заходит о соотечественниках за рубежом и судьбах русской цивилизации.

«РУССКИЙ ДОМ» ШЕВЧУКА И ФЕДОРЕНКО

ЕЕР: — Юрий Юлианович, Максим Александрович, что такое Всемирный русский клуб?

Ю.Ш.: — Давайте по-простому: Юрий и Максим. Максим, ты не против? Для меня пока что «Всемирный русский клуб» размещен на первом и последнем этажах какого-то нового Русского Дома. Не того «The Russian House» времен «холодной» войны, известного нам по детективам Ле Карре и фильму с Шоном Коннери. Дом новый, строится такими людьми, как Максим. Первый этаж — это выступление меня и нашей группы «DDT» — 15 человек — в Нью-Йорке на съезде соотечественников. Я думаю, что еще можно кое-что задействовать — в России есть великая культура, которая никуда не делась. Хоть глянец и появился: чиновники жирнее стали, олигархи превратились в полурусских, полувропейцев, но критикует нас Запад по-прежнему: как страну, так и людей наших. Вот тех, кто раскидан по свету, но может собраться на хорошую музыку, российское кино, кто хочет поговорить душевно «за жизнь» с соотечественником, и вот это я называю «Всемирным русским клубом».

ЕЕР: — А каким вы называете «последний этаж» этого нового Русского Дома?

Ю.Ш.: — Верхние этажи — это судьба русской цивилизации вообще. У меня есть по поводу этого мысли, и мне приятно, что нашел поддержку в WRC. Максим «держит»

все здание, а мы с ним как раз и встречаемся: у подъезда и на крыше, или, как говорят в Нью-Йорке, — «в пентхаусе».

М.Ф.: — Воспользуюсь метафорой «Русского Дома». У нас был выбор: достраивать на руинах и из «долгостроев» или закладывать новое здание. Мы предпочли второе, причем стало понятно, почему усилия по объединению соотечественников не привели ни к чему. Всё время вместо дома «Вавилонская башня» получалась, диаспоры еще сильнее ссорились с государством и друг с другом. Сегодня Всемирный русский клуб, или WRC, — это не дом, а целая страна.

ЕЕР: — За риторикой российских государственных мужей, за крупными сделками олигархов, за волнами критики России и ее неумелых защит в ответ — на фоне всего этого все сильнее заявляет о себе новая солидарность людей, живущих в разных концах Земли. Мы называем их соотечественниками, но они все разные — наши русскоязычные диаспоры и общины. Что это такое, русские диаспоры: «отрезанный ломоть» или свежая кровь российской цивилизации?

М.Ф.: — Всемирный русский клуб — это инфраструктура российского бизнеса за рубежом. Мы называем этими тремя словами все многообразие форм существования и развития российской цивилизации в мире. Упор на экономику позволяет нам уйти от разногласий и мировоззренческих споров: у каждого сообщество или клуба свой взгляд на Россию, ее историю и будущее. Клубная форма предполагает работу с диаспорами других этносов и национальностей, не только русских: украинцами, евреями, казахами, черкесами, армянами и т.д. При этом сама инфраструктура взаимодействия держится и на доверии, и на обязательствах по реализации совместных проектов. Без совместного бизнеса WRC не сложился бы: его постигла бы участь всех «скоропелых» политических проектов. А вот для того, чтобы сложить эту инфраструктуру, потребовались время и уникальные обстоятельства нашей работы.

ЕЕР: — Чуть-чуть подробнее, пожалуйста.

М.Ф.: — Вот и я про то же самое — про подробности, что впоследствии могут называться Историей. Дело в том, что собственно бизнес-направление WRC оформилось сравнительно недавно — года три-четыре

назад. Нужно было пройти целые этапы «взросления» сообществ за рубежом, осознать потерю корней как цивилизационную проблему.

Е.Е.: – Что значит «как цивилизационную проблему»?

М.Ф.: – Это когда дети выросли и забыли своих родителей, свои традиции и язык. Когда приходит понимание, что и назад пути нет, и впереди – всё под сомнением. Когда растворится иллюзия о том, что ты окончательно «стал своим» в иноязычной и инокультурной среде, когда поймешь, что такого не может быть. Всегда останешься носителем своей культуры – и даже универсализм денег и эпоха глобализации не смогут устранить этот фактор.

Ю.Ш.: – У меня есть стихотворение «в тему», так сказать, где говорится, что патриотизм «не кумир, не чугун и вождь, ... а двор, где мы вместе с друзьями хоронили дождь». За десять дней до моего выступления в Киеве билеты раскупили – это была десятилетняя площадка. А еще сильны были «оранжевые настроения». Я вышел и говорю киевлянам: «Я вам что-нибудь плохое сделал?» – «Нет», – говорят. – «Эта же политики нас ссорят, а мы же с вами душа в душу, найдем общий язык» – «Да! – кричат, – найдем». А вот у белорусов спрашиваю: «Надоед вам Лука?» – в ответ только гул: «У-у-у». Ни да, ни нет, вроде.

Ничего, говорю, я все понимаю, нам тоже кое-кто в России надоел. Но это всё наши дела, русские, славянские. Перед Западом не надо душу наружу выворачивать и соль на раны сыпать. Хотя бы потому, что это отражается на условиях жизни наших там, в диаспорах. Все наши иммигранты расхлебывают и ошибки наши, и раскаяния ненужные, когда мы сами так услужливо все свои язвы демонстрируем. А диаспоры – это же мощный ресурс. Париж, Лондон – никуда не делись, только усилилась русская жизнь в этих столицах. Наши ребята там же за русскую культуру ответ держат. Париж уже к нам стал разворачиваться – не то что лет пять назад, когда «через губу» разговаривал. А Швейцария, а Германия! Кроме официальной, народная дипломатия нужна, надо, чтобы простые люди государству и Отечеству своему верили. У меня были гастроли по Европе недавно, и соотечественники так разрекламировали творчество нашей группы, что больше половины иностранцев в залах было. Хотя по-русски три-четыре слова знают, причем не всегда литературные, а большей частью одно – «зае...ись». Я просто балдел от этих немцев, швейцарцев... А ведь эффект создали наши там у себя в странах – я ведь не кручусь по телевизору сутками, как сейчас принято, не «попса» же все-таки, не Киркоров.

«НИИ ДИАСПОРЫ» КАК ИСТОЧНИК WORLD RUSSIAN CLUB, ИЛИ «ГРУСТНЫЕ ИСТИНЫ РУССКОГО ЗАРУБЕЖЬЯ»

Е.Е.: – Чем насыщеннее жизнь в диаспорах, чем успешнее наши соотечественники интегрируются в культуру стран проживания, тем сложнее сформировать «российскую инфраструктуру». Организовать инфраструктуру для совместного бизнеса сложнее вдвойне – это же деньги все-таки. Пожалуй, если государство не смогло объединить диаспоры, то эта задача вообще неподъемная...

Ю.Ш.: – Надо просто с умом все делать, по науке. Количество академиков в России растет, национальные проекты разрабатываются, но новых проблем я что-то не вижу. Вот и ищу собеседников для обсуждения живых проблем, таких как иммиграция. Мы, например, с Максимом не только же о трагедии русской эмиграции разговариваем и стихи замечательных поэтов-эмигрантов друг другу читаем. Вообще, эта проблема – по уму использовать ресурс диаспор – является самой важной сегодня для гуманитариев и экономистов. В России всё уже стало – не прозрачней, но понятней, проще. Неинтересно. Русское зарубежье – поле непаханое. Но существуют же труды, разработки ученых-гуманитариев, философов, культурологов. Гумилевская школа, Панченко, наши православные мыслители, Андрей Кураев, например. У Максима свои подходы тоже есть, как я понял.

М.Ф.: – Я устал от расхожих представлений, что WRC – структура с таким хлестким названием (брендом) – это либо инициатива Кремля, олигархов (в последнее время эти вещи объединяют), или какой-нибудь разведки. Так вот, начинали мы работать с института. Несколько человек разных поколений прорабатывали проблематику диаспор и национальной идентичности в условиях глобализации. В конце 90-х глобализация была модной темой, но ее все обсуждали как-то однобоко: мол, информационный век, интернет, общество потребления, и т.д. Мы, наверное, первые среди русскоязычных ученых обозначили именно диаспоры как передний край гуманитарных и экономических проблем. Диаспоры – это «обратная сторона» глобализации, так сказать, ответный ход уникальных культур. Более того, мы стали изучать русских в СНГ не с точки зрения их готовности участвовать в восстановлении СССР (десять лет про это говорили!), а как проблему культурную и цивилизационную. В СНГ и странах Балтии не исправлялась «ошибка истории» – развал СССР, а российская цивилизация испытывалась на прочность. Сегодня все говорят про диалог цивилизаций, про нелегальную ми-

грацию и «этнические рынки», «этнический маркетинг» как таковой, но мы первыми стали заострять эти проблемы применительно к российской цивилизации. Сегодня Международный институт проблем устойчивого развития (IISDP) полноценно участвует в программах ООН. Приятно сознавать, что научные центры стали работать над проблемами, поднимаемыми нами десять лет назад. С точки зрения науки, соотечественники, их образ мысли и экономические стратегии являются уникальным материалом для самопознания человечества, и русских в первую очередь. При этом мы обнаружили две «грустные истины». Первая – это то, что так называемые «волны иммиграции» за рубежом практически не соприкасаются друг с другом: поколения разобщены. Очень важный момент для понимания отечественной истории, между прочим. И второй «повод для печали» – девальвация, обесценивание всех и всяческих проектов объединения диаспор. Всевозможные политические партии и конгрессы, объединения и землячества, созданные «под» политическую необходимость, полностью себя дискредитировали.

Ю.Ш.: – Максим считает, что я смогу сгладить эту разобщенность в наших диаспорах, а я говорю словами пословицы: слепой сказал – посмотри. Рок – это протестная культура, не классика и не джаз, да и я – не Бутман с Башметом, могу и раздражение вызывать, и злость. Но все равно так лучше попытаться наших за границей объединить, чем при помощи пустой политической болтовни.

Е.Е.: – Вы считаете, что политическое объединение соотечественников за рубежом невозможно?

М.Ф.: – Возможно, только это путь в никуда. Вопрос серьезный. Империя вновь не восстановится, «сетевых государств» еще пока не существует, а для планомерной работы с диаспорами нужны годы исследований и реальные реформы внешней политики. Один из образцов «диаспорной инженерии» – это Китай, но эта вся управленческая машина у китайцев выстроена на основе их культуры! А нам надо на основе нашей цивилизации сделать что-то похожее по эффекту! Что мы имеем сегодня? В одном Нью-Йорке «несколько этажей» русских комьюнити – на любой, как говорится, вкус. Пять официально зарегистрированных русских клубов в одном городе! Есть сообщества соотечественников-дворян, есть клуб дипломатов, любителей книг и т.д. Российская власть делает попытки объединить эти клубы. Когда объявляются вот такие масштабные проекты, то реакция проявляется незамедлительно. Люди почестнее и поискреннее ругаются и отходят в сторону, а те, кто похитрее, уже стоят с готовыми сметами. Российская власть начинает рабо-

тать с теми, кто остался, чем поддерживает иждивенческие и неискренние отношения с не самой лучшей частью диаспор. Естественно, что удовлетворения от работы нет ни у одной, ни у другой стороны. Все эти факты дают повод для высокомерного и презрительного отношения российского чиновничества к иммигрантам – а соотечественники оплачивают сторицей в ответ. Я не раз наблюдал за такими ритуалами взаимной ненависти и презрения, что дает мне право заявлять: к политическому объединению пока не готовы ни соотечественники, ни российской власть.

Ю.Ш.: – Мне нравится пример Пушкина с его «Путешествием в Арзрум». Поэт наш великий сопровождал военный поход. Ведь от него, гения, ждали пафоса, прославления успехов русской политики на Кавказе. Но он ничего такого не написал, того, что от него ждали генералы и царь. Под заказ не пишется, и Пушкин – к стати, грех не отметить его день рождения – как раз критикует царскую политику. Но кроме критики во время путешествия он делает еще кое-что: пишет. Причем не стихи, а прозу, дневник путешественника. Мы ленивы и нелюбопытны – тысячу раз прав Александр Сергеевич! Я давно не видел вдумчивого путешественника – не по странам и континентам, не по достопримечательностям, а по диаспорам.

Этим и хороша затея со съездом соотечественников. Надо привезти не только музыкантов интересных – Земфиру, Пелагею, – но и поэтов хороших русских, русское кино.

М.Ф.: – Обязательно. Речь идет еще о том, чтобы пригласить диаспоры из Европы и привлечь американскую эстраду. Получится очень важное мероприятие, но не в смысле «чопорности», «государственной важности», а по цивилизационной отдаче, по представительскому содержанию...

ЮРИЙ ШЕВЧУК: «МОЯ РОДИНА – РУССКИЙ ЯЗЫК»

Е.Е.: – Вывод о том, что собрать диаспоры при помощи мощной российской власти не получится, звучит не слишком оптимистично...

М.Ф.: – Да, и этот вывод действительно «выстрадан». Российская цивилизация имеет мощный потенциал объединения. Далеко не все цивилизационные ресурсы задействованы. Громадный потенциал у православной церкви, офицерских братств, профессиональных союзов. Во времена советской власти профессионалы своего дела вели переписку по всему миру: у нас есть архивы переписки... поваров, например. Преодолевая поколенческую и мировоззренческую пропасть, общаются выпускники суворовских училищ и еще царских кадетских корпусов. Одиночки – это вообще не

исследованная форма солидарности, остро проявляющая себя именно в русской культуре. Собственно это ощущение свободы, понимания мира, его познаваемости дарит людям нашей цивилизации не только качественное образование, но и конкретные примеры обустройства в мире близких людей. Другое дело, когда человек как «отрезанный ломоть» прожил несколько лет вне своего мира, – вернуться в родную культуру ему очень трудно. «Вспоминается», как великий философ Витгенштейн собирался переезжать в Россию, и его не пустили чиновники – анекдот и трагедия ходят рядом.

Ю.Ш.: – Я по линии отца – казак, по линии матери и своего деда – мусульманин. Дед у меня был мулла, и в жестокие годы тайно служил в такой «подпольной мечети». Была же «Белая церковь» в православии, такое же духовное подполье было и в исламе. С детства я изучал арабский язык и Коран, знаю, что это такое. И сегодня приятно видеть, когда проезжаешь татарские или башкирские деревни, – русский ислам вовсю работает с деревнями, с селом. Тут я не хочу бросать камень в огород российской власти, но очень хочется. Я сам люблю деревню, свой домик под Питером. Я выбрал православие по многим причинам, но я знаю и ислам хорошо. Главная же причина такого выбора – это русская культура, богатейший русский язык. Во мне много кровей перемешано, я много ездил по стране и по миру, и чаще всего для меня вопрос о «национальности по крови» – нерешаемый. «Моя Родина – русский язык», – чаще всего говорю я. Русский язык – это наш самый мощный цивилизационный аргумент. Когда говорят о конфликте цивилизаций в России, то забывают о чем-то очень важном. В России подходит мое определение цивилизации. Что такое «цивилизация»?

Е.Е.: – Что такое «цивилизация»?

Ю.Ш.: – Это искусство выживания в городе. Цивилизация приходит вместе с городскими проблемами, когда земли мало. Или когда война идет кровавая, такая, что потомки долго помнить будут. Настоящие воины всегда не злопамятны. Вот почему на нашей российской территории не будет никогда никаких цивилизационных конфликтов – пока живы эти офицерские традиции, когда мужчины помнят о своем важном предназначении: не водку пить и не на рынках торговать. Родину, семью, соотечественников своих защищать – вот большое дело... Где реальный конфликт цивилизаций происходит – так это в Афганистане.

Е.Е.: – Особенно на фоне тревожных сводок... Вы там недавно были?

Ю.Ш.: – Да, вместе с миссией МЧС. Прилетали и спасатели, и врачи наши – лучшие, пожалуй, в мире. Людей лечили от язв, ин-



фекций, от эпидемий прививки делали. Народ-то жить хочет. Много искалеченных людей видел – у талибов была казнь «диагональ» – отрубание правой руки и левой ноги. В общем, афганцы сами себя в этой войне уничтожали – вам это ничего не напоминает? Сегодня страна, как всегда, дает уроки своего пути всему миру. Да, в Афганистане средневековые – есть места, где нет ни телевизоров, ни радио – только Коран. Но вряд ли ваш просветительский пафос будет уместен – вокруг Кабула стена времен Александра Македонского. Афганцы помнят мировую историю, но выбирают свой путь. Когда я говорил, что войны не злопамятны, – это в первую очередь афганцев касается. Если без оружия русский – «шурави». Они помнят добрые дела – дороги, больницы, предприятия. Если же навязываешь свои ценности – то пеняй на себя.

Е.Е.: – Но все равно исламский мир противопоставляет себя Западу...

Ю.Ш.: – Правильно говоришь. Незаживающая рана была нанесена – это мое личное мнение – во времена крестовых походов. Тогда арабский мир, исламский мир спал счастливым сном младенца. И вдруг – ни с того ни с сего – папа призвал в поход против «неверных». «Разбудили» правоверных на свою голову. У меня в связи с этими темами крестовых походов готовится поэма... При

этом у России, у православной церкви с исламом нет жестких разногласий по принципиальным вопросам жизни, православные не несут на себе печать этих самых крестовых походов. Понять себя через ислам, через диаспоры – это же важнейший опыт для нас. А без размышлений об этих важных вещах мужики пребывают в грусти, женщины вязнут в быту...

Е.Е.: – Бизнес поможет в таких размышлениях?

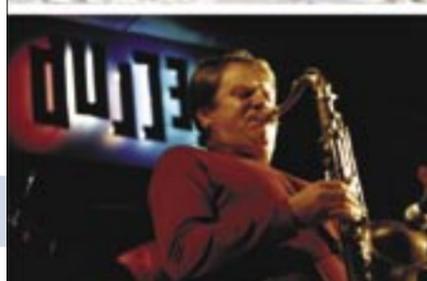
Ю.Ш.: – Я поэт, рок-певец, немного юридивый в этом смысле. Сам хочу понять этот вопрос. Конечно, торгаши – не моя аудитория, им «попсу» подавай. У нас наши «американцы» на Рождество в ресторане «Прага» гуляют, но не век же России быть такой страной разгула и кутежей. Надо держаться веры и делать то, к чему у тебя призвание есть, где бы ты ни находился: в Питере, Уфе или Нью-Йорке. Стихи так стихи, бизнес – значит, бизнес.

**МАКСИМ ФЕДОРЕНКО:
«ВСЕМИРНЫЙ РУССКИЙ КЛУБ
– ЭТО ОСОБАЯ «СБОРКА»
ПОТЕНЦИАЛА РУССКОЙ
ЦИВИЛИЗАЦИИ»**

Е.Е.: – Вы решили объединить соотечественников на бизнес-основе, понимая под этим свое призвание, свою миссию?

М.Ф.: – Можно и так сказать... Представим себе человека, выехавшего за рубеж, чтобы улучшить условия жизни. Так вот, русским сообществам за рубежом надо было осваивать сразу три проблемы современности. Во-первых, научиться экономическому мышлению, которому в советских школах не учат. Во-вторых, встроиться в инфраструктуру стран проживания. И, в-третьих, осмыслить свою принадлежность к культуре, истоки которой они оставили. Все эти проблемы – нештучные. И те люди, что решили их, как раз и являются лучшими представителями российской цивилизации. Заметьте, что время «новых русских» прошло. Мне непонятно высокомерие, которое демонстрируют по отношению к иммигрантам соряющие деньгами русские туристы, предсказуемые чиновники или олигархи. Как раз мы можем поучиться у наших соотечественников.

Примерно с такими убеждениями я со своей командой стал воплощать идею Всемирного русского клуба. Мне поверили соотечественники во всех странах, где я работал, – говорят: «Мы давно вас ждем». Бизнес-процессы, инвестиционная деятельность, развиваемые на основе WRC, не могут быть рискованными по определению: диаспоры и люди никуда не деваются. Даже неудачные проекты расширяют и усилива-



WORLD RUSSIAN CLUB ПРИГЛАШАЕТ В ГОСТИ

Ежегодная встреча соотечественников
Нью-Йорк (ноябрь 2006 года)



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

Программа

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

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

www.worldrussianclub.org



ют инфраструктуру, репрезентируют возможности бизнес-среды WRC. Понятно, что наши члены – это не мафия, не шпионы и не олигархи. Хотя вход открыт для всех, конечно же. Речь идет о том, что «сухой остаток» русского бизнеса за рубежом – прежде всего малого и среднего бизнеса – это авангард современных знаний о менеджменте, маркетинге, human resource, и т.д. Открыть сеть русских ресторанов и русских гостиных в мире сегодня гораздо сложнее, чем, например, сеть пиццерий пятьдесят лет назад. Кто сегодня не знает, что такое пицца? А вот известный менеджер Ли Якокка пишет о том, что ему пришлось испытать недоумение и даже насмешки насчет «пирогов с помидорами» со стороны однокурсников, причем в США! Времени с этой поры прошло – совсем ничего. Преодолеи стереотипы восприятия и итальянцы и японцы, а сегодня на этнической кухне предложение превышает спрос, и «продвигать» русский ресторан или сеть русских харчевен по миру будет крайне тяжело. Но ресторан – это наиболее простой пример бизнеса, который можно «пощупать руками». Рекламный бизнес или информационные услуги – это уже сложнейшая инженерия бизнес-процессов, расчетов ...

ЕЕР: – Простите, а почему же ваш клуб не помогает российским предприятиям с покупками медиа-активов, с IPO?



М.Ф.: – Кто обращается, тому помогаем. Но наши контракты на эти работы были никак не связаны с деятельностью WRC. К сожалению, только сейчас стали понимать роль диаспор, наших соотечественников за рубежом менеджеры компаний. Американские акционеры и биржевые игроки – чуткий народ. Стоит только им услышать что-то не очень приятное о металлургической отрасли России, например, то они сразу «сбрасывают» акции российских металлургических компаний. В Европе люди более дотошно выясняют информацию, но все равно и те и другие не могут не прислушиваться к голосу российского сообщества

у себя в стране, который, кстати, звучит все громче. Так вот, даже если такая материя, как репутация акционера, стала зависеть от «этнической экономики», то тогда что говорить о вещах более серьезных.

ЕЕР: – Например?

М.Ф.: – Свежий пример: Правительство РФ и Минпромэнерго в частности озаботились развитием и стратегией так называемой электронной промышленности на ближайшие пять – десять лет. Дело хорошее. Эта самая электронная промышленность – бывший Минэлектронпром СССР – бесспорно, является важнейшим направлением «прорыва государства» на внешних рынках, а также для модернизации промышленного потенциала. От компьютеров до нанотехнологий и биоэлектроники – все эти сферы являются сегодня визитной карточкой государства как интеллектуальной державы. Есть ли у России шанс стать не только «энергетически», но и таким «технологически» сильным государством? Заметим, что в наследство от СССР нам достался принцип «неполной технологической цепочки» – всю сложную технику мы выпускали не сами, а в экономическом союзе с дружественными нам государствами. Стоит ли нам восполнять эти цепочки полностью или махнуть на устаревшие технологии рукой и строить инфраструктуру под будущие разработки? Наконец, главнейшая проблема стратеги-

ческого планирования – правовой режим технологических разработок и их интеграция (патенты, аутсорсинг, внедрение и т.д.). Встык этой неплохой идее мне вспоминаются «сюжеты из жизни иммигрантов». Практически в каждом русском сообществе есть история про то, как талантливые программисты, математики, физики и т.д. «вписались» и «не вписались» в самые разнообразные внедренческие и исследовательские инфраструктуры в Европе, Америке и Израиле. Так вот, у кого-то получилось, у кого-то нет, но люди никуда не девались. При том что уезжали порой действительно гениальные ученые, так еще они сегодня

уже и «битые» – прекрасно понимают, как работать с мировыми рынками электроники и новых информационных технологий. Многие из них как-то пристроились, но есть и те, кто предпочитает пиццу развозить. Вот задача для Минпромэнерго – «вытащить» этот потенциал из диаспор, попробовать создать оптимальные условия для «возврата мозгов», причем возвращаться уже будет не просто потенциал, но реальные технологии. Решение проблемы может стать началом такого «прорыва» государства в вопросах внешней политики. При том что есть шанс для нашей страны организовать вполне современное сотрудничество по всему миру, используя наработки соотечественников за рубежом. Будет очень живая бизнес-среда. Поверьте, взаимодействие будет эффективнее, чем у Microsoft с индийскими компьютерщиками. Вот для таких задач Всемирный русский клуб прекрасно работает.

ЕЕР: – Вы все время говорите о диаспоре и соотечественниках. Но, как я слышал, ваша деятельность этим не исчерпывается...

М.Ф.: – Есть замечательные примеры, которые говорят о новом, порой неожиданном позиционировании России и русских в мире. Мы сейчас работаем над проблемой арабских портов в США

ЕЕР: – ???

М.Ф.: – Компания из Объединенных Арабских Эмиратов стала владельцем крупных пакетов акций ряда портов Восточного побережья США. Речь идет о покупке пакетов акций и контроле над пассажирскими и грузовыми портами Нью-Йорка, Нью-Джерси, Нового Орлеана, Балтимора, Филадельфии и Майами. Но в Конгрессе муссируется вопрос о пересмотре сделки – ввиду вопросов безопасности США. Ситуация вполне реальная, от нюансов зависит многое. Так вот, к кому в таком случае обратилась арабская компания? Мы были в числе приглашенных консультантов и разработчиков – аргументом в пользу нашего участия были «цивилизационная нейтральность» и гибкость. «Русская команда сможет понять и тех и других», – сказали нам в Дубае, имея в виду себя с одной стороны и американцев – с другой. Есть повод задуматься о новой миссии российской цивилизации, причем в совершенно конкретном преломлении. Мы уже разрабатываем новые технологии такой комплексной работы с совершенно разными пластами реальности: цивилизационные, государственные, бизнес-контексты «сшить» в единую программу действий. Назвали мы такие подходы ER-технологиями.

ЕЕР: – А что такое «ER-технологии»?

М.Ф.: – Такое рабочее название имеет наша система методов и подходов к проблемам нового века. Об этом можно долго



Московская Международная Выставка КАТЕРА и ЯХТЫ ОСЕНЬ 2006



www.mibs-expo.ru

JOIN THE
WORLD'S LEADING
BOAT SHOWS

Организатор:
Organised by:



ITE LLC Moscow
Тел.: +7 (495) 935 73 50
E-mail: sport@ite-expo.ru

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

Генеральный
информационный спонсор:
General Media Sponsor:



31 АВГУСТА - 3 СЕНТЯБРЯ 2006
Яхт Клуб «Крокус Сити»



Moscow International Exhibition

BOAT & YACHT SHOW. AUTUMN
31 August - 3 September 2006, Yacht Club «Crocus City»

говорить, это тема отдельного разговора. В скором времени состоится научная презентация наших разработок – приглашаю,



приходите. Причем наш институт, ИISDP, будет выносить на суд публики и ученых ER-технологии в Москве и Нью-Йорке одновременно.

ЕЕР: – В разговоре с Юрием, как я услышал, вы упомянули о «цивилизационном клиенте» – кто это такие?

М.Ф.: – Нетрудно догадаться, кто. Например, объединение Северной и Южной Кореи вряд ли выгодно экономически на сегодняшний день, но есть группы, в том числе и русскоговорящие, ставящие перед собой такие цели. Это уже не «стратегический маркетинг», это нечто большее. Появляются интересные «славянской стратегии», запрос на сценарии удержания и развития «русского мира». Что-то очень важное происходит с этносами и нациями Восточной Европы – поляками, венграми, украинцами. Как всегда удивляет Кавказ, народы которого воспринимают цивилизационный подход как естественное мировоззрение. Сейчас главы республик Кавказа и стран Закавказья начинают «собирать народ» по странам и континентам, искать формы интеграции в мировые экономические процессы. Они остро нуждаются в опыте соотечественников. Если бы мне

сказали об этих тенденциях лет этак пять – семь назад, то я бы не поверил. Я практичный человек и не склонен романтизировать разного рода глобальные стратегии. Но факт остается фактом – запрос на «цивилизационные программы» остается. В этом смысле такому цивилизационному игроку – суперэтносу русских (или его еще называют «сверхнацией», но я не приемлю такого понятия) как раз остается обратная сторона проблемы. Цивилизационных, мессианских, объединяющих программ у русской гуманитарной мысли – хоть отбавляй, о чем мы говорили в начале беседы. Но вот малые группы бизнесменов чаще всего обсуждают «свой интерес» и «свою долю» – до цивилизационных ценностей может и не дойти. Другими словами, ситуация «перевернута»: нам нужны адекватные бизнес-модели цивилизационного прорыва. Все эти наработки и легли в основание WRC. Всемирный русский клуб – это особая «сборка» потенциала русской цивилизации. Элементарный информационный обмен по всему миру уже имеет громадное значение для бизнеса за рубежом: у нас все-таки остался особый взгляд, некая критичность оценок, выслушав которые, бизнесмен наиболее полно будет представлять ситуацию.

Ю.Ш.: – Конечно, обидно, и злость берет, когда на глазах распадаются великие страны. Как там у Кустурицы: «Была однажды на свете одна страна»? Я дважды в бывшей Югославии был. Под бомбежками выступал – когда американские самолеты Белград бомбили. И в Косово чуть было ниточку не порвал – растяжку минную. Видел, как албанцы детей маленьких под бронетехнику бросали, чтобы солдат остановить. Так вот, глядя на это всё, невольно понимаешь: миру нужны цивилизационные программы. Чтобы людей успокоить, тех из них, кто уже не верит ни в Бога, ни в страну свою великую. В империи-то жить безопасней, но всех США к себе не примет. Остаются только вот такие цивилизации, большие миры, в которых как-то можно по-человечески жить, интересоваться происходящим. Без вот таких скреп культурных, языковых эти самые «малые группы», о которых Максим говорил, рассеются по миру, без веры, без будущего. А дети их станут «пущеным мясом» чужих цивилизаций. При этом надо создавать такие бизнесы, чтобы человеку везде что-то напоминало о его Родине, корнях, культуре. В любой точке земного шара можно было найти напоминание о том, что жива она, старушка наша Россия, никуда не делась. Производит, торгует, деньги зарабатывает. Надо, чтобы такие системные инвестиции были в сети русских гостиниц, ресторанов, компьютерных центров, музыкальных, между прочим, студий. Мы же можем потянуть

свой вариант World Music, можем путевку в жизнь давать самым разным творческим коллективам. Китайцам, кубинцам, монголам – нам же всё это интересно. Мир для нас распахнули совсем недавно, и мы очень быстро осваиваем его. Я понимаю тех арабов, что русских наняли решать проблемы с американцами по поводу портов.

М.Ф.: – Интересно «ловить» на неточностях идеологическую пропаганду многих стран – нас не обманешь. За версту видно далекую от реальности информацию, которую представляют наши зарубежные партнеры для привлечения инвестиций: всё в розовом свете. Но вот реальные вещи порой остаются за кадром. Например, мало кто знает, что в «столице мира» Нью-Йорке поощряют бизнес на границах Чайнатауна, который уже «проглотил» некогда знаменитую «маленькую Италию». Но многие боятся начинать там свой бизнес ввиду незнания китайских обычаев и соседства с китайцами вообще. Русских же нью-йоркские китайцы не испугают, и наш клуб уже готовит предложения Блумбергу по оптимизации бизнеса в Нью-Йорке за счет привлечения русских инвесторов. Или другой пример: в США разрешили открыть казино во Флориде. Это же очень важная новость! До этого всего только в двух штатах, резервациях и еще одном городе было разрешено все увеселение. Для российских бизнесменов игорный бизнес – понятен, вот почему их инвестиции могут неплохо работать в Америке. Проблема покрупнее: выход большинства российских компаний на нью-йоркскую биржу затруднен «драконовскими» правилами: все осуществляется IPO на лондонской бирже. Так вот, знаменитый акт Сарбейнса – Оксли – реальное, но обходимое препятствие для выхода наших компаний к кошелькам американских пенсионеров и инвесторов. Нужна системная работа в этом направлении. Но как только лоббизмом станет заниматься государство, то об улучшении условий работы на нью-йоркской бирже можно забыть. На основе имеющейся информации мы и готовим пакет предложений для наших корпораций. Другими словами, все многообразие мира, помноженное на многообразие форм экономической деятельности и видов бизнеса, должно учитываться тем смельчаком, той командой, которые решили заниматься международной экономикой всерьез. Добавим к этому еще один штрих: в России еще нет опыта так называемой «экономической дипломатии», еще не проработана эта сфера.

ЕЕР: – Почему?

М.Ф.: – По разным причинам. Профессионалы у МИДа есть, лучшие в стране, скорее всего. Но часть вопросов, в частности СНГ, курируют другие министерства

– МЭРТ, Минпромэнерго. Особая группа стран входит в «зону внимания» Министерства обороны. При этом МИД, имея многовековую традицию, старается глубоко не погружаться в экономическую проблематику – на то есть свои резоны. Надеюсь, что наша инфраструктура поможет дипломатам и специалистам внешнеполитического ведомства – WRC, кстати, с честью примет в свои ряды сотрудников министерства. У нас принято искренне и открыто обсуждать проблемы, в связи с чем информация у нас самая «живая», самая актуальная – из первых рук.

«РОССИЙСКИЙ СОЮЗ» – СТРАНА, ПОКА НЕ ОБОЗНАЧЕННАЯ НА КАРТЕ МИРА

ЕЕР: – Максим, Юрий, темпы вашей жизни впечатляют. Вы когда-нибудь отдыхаете?

М.Ф.: – У меня есть две страсти. Первая – когда особенно тяжело на душе, напряженно на работе, я уезжаю в другую страну, которую наш коллектив называет «Российским Союзом». Это диаспоры и землячества русскоязычных граждан. Мне приятно общаться с соотечественниками, а «Российский Союз» – самая разнообразная страна в мире. Родной язык, родная культура и такое многообразие, что дух захватывает.

ЕЕР: – А вторая страсть?

М.Ф.: – Волна. Я обожаю серфинг и кайтинг. Когда «оседлаешь волну», то испытываешь ни с чем не сравнимые чувства. Чистый адреналин. Волны набегают и дыбятся, рушат строения, точат камни. Волны приходят и уходят, а человек может красиво скользить на гребне, оставаясь невредимым и испытывая радость. Главное – держать равновесие и чувствовать волну под собой.

Ю.Ш.: – У меня все попроще. Я диван свой люблю и вдохновение. Женщины красивые чтобы рядом были. А когда видишь, что сделана работа, что заиграли стихи, тогда ищешь собеседников, друзей. Я в убыток себе всю страну объездил с вагоном аппаратуры – хотелось хорошего звука, чтобы оценили люди и музыку и стихи. Меня приятно удивил Владивосток – казалось, весь город мне желал удачи в таком тяжелом турне. Но выдержали же. Сегодня Нью-Йорк меня «заводит». Я знаю, что увижу хороших зрителей и смогу пообщаться с мэтрами мировой музыки. Когда-то я давал послушать наших исполнителей разным корифеям мирового рока – никогда не забуду, как Фил Коллинз «запал» на нашего Диму Ревякина. Хочу поработать с гениальной певицей Джоан Осборн. В общем, планов – завались, надо только решиться начать их осуществлять. Сможем, Максим? А потом, после напряженной работы – опять к себе

в домик, прочь от цивилизации в деревню. Стихи: Пушкин, Бродский. Книжки по истории, культуре и искусству. И общение с людьми. Я не Гребенщиков, я по миру езжу не для того, чтобы «места силы» искать. Я людей ищу и через них нахожу вдохновение.

И так живу и так отдыхаю. Это – мой «Российский Союз». ■

Сергей ТИМОФЕЕВ,
журналист-международник,
специально для «ЕЕР»



Глобальная экономика

Создание общества, которое проведет человечество по колдобинам следующих фаз НТР, не повторяя катастроф двадцатого века, – нетривиальная задача. Эта задача всей жизни сегодняшней молодежи и будущих поколений. Для тех, кто всю жизнь предотвращает катастрофы неудавшихся утопий или борется с их последствиями, переход к созданию вместо сопротивления или исправления потребует коренной перестройки сознания.

*Джеймс БЕННЕТТ
Англосфера: букварь*



Томас ЭСТРОС — министр промышленности и торговли Швеции.

Крупнейший шведский проект в России

Интервью министра экономики Швеции корреспонденту журнала «ВЭС» на открытии проекта «Швеция: Upgrade» в Санкт-Петербурге.

EER: — Что привело вас, господин министр, сегодня в Санкт-Петербург?

— Я очень рад присутствовать на открытии крупного шведского проекта в России — «Швеция: Upgrade», который стартует сегодня в Санкт-Петербурге.

Вообще, это крупнейший шведский проект в России за всё время, он отражает наше стремление закрепить образ Швеции и шведские позиции в России, а еще — познакомить шведов с Россией.

Швеция и Россия наладили прочные двусторонние связи, активно обмениваясь визитами практически во всех сферах общественной жизни. Но «Швеция: Upgrade» — особый проект: он призван «модернизировать» наше присутствие в России, наши контакты в целом.

Россия — стратегически важный рынок для Швеции. Шведско-российская внешняя торговля быстро растет, правда, с относительно низкого уровня. Тем не менее ее потенциал оценивается очень высоко. Нынешней инициативой мы хотим способствовать росту торговли и инвестиций в обе стороны.

EER: — Как вы можете оценить степень развития шведско-российских связей на примере Санкт-Петербурга?

— Шведско-российские связи уходят корнями в глубь истории, охватывая политику, экономику, торговлю, культуру и науку. Санкт-Петербург был основан на руинах шведской крепости Ниеншанц: это непосредственный результат Северной войны в начале XVIII века. С раннего средневековья Швеция и Россия с переменным успехом боролись за контроль над устьем Невы, важной территорией в экономическом и военном отношении.

Учитывая близость и хорошие взаимоотношения наших стран, Швеция, естественно, поддерживает тесные связи с Санкт-Петербургом. Сегодня отлично налажено сотрудничество в целом ряде вопросов: межведомственное, культурное, деловое, муниципальное, между областями и между простыми людьми.

В последние годы развивались и наши экономические связи. Высокий экономический потенциал российского рынка всё больше привлекает шведские компании. Докладательство этого мы с вами видим здесь сегодня.

В 2004 году шведский экспорт в Россию достиг почти 14 млрд крон. Это намного больше, чем пять лет назад. За время с 1999-го

по 2004 годы шведский экспорт в Россию вырос на 230 процентов, а импорт — на 158 процентов.

Сегодня Швеция занимает одно из ведущих мест по прямым зарубежным инвестициям в России. За первые семь месяцев прошлого года доля Швеции составила 14,2 процента от общего объема прямых инвестиций в Санкт-Петербург. По этому показателю наша страна идет второй после США.

EER: — Каким образом проявляется интерес представителей шведского бизнеса к российскому рынку?

— В последние годы растет интерес шведского бизнеса к российскому рынку. Не только таких международных гигантов, как «Эрикссон», «ИКЕА» и «Скания», но и небольших компаний и предпринимателей. Шведские компании хотят вкладывать средства и расти на российском рынке. Сегодня в Петербурге действует свыше сотни шведских предприятий, в том числе «Электролюкс», «Орифлэйм Косметикс» и «Сандвик».

EER: — Приведите, пожалуйста, примеры эффективного взаимодействия Швеции и России?

— За последнее десятилетие развернулось широкомасштабное сотрудничество между

Швецией и Северо-Западом России. Реализованы сотни проектов в ряде приоритетных областей, прежде всего в области экологии, энергетики, демократизации, рыночной экономики, в социальной сфере и области здравоохранения. В частности, шведские предприятия участвовали в решении экологических вопросов муниципального сектора, например, в создании систем центрального отопления, продемонстрировав шведские технологии. В этом вопросе от участия выигрывают все. С помощью шведских технологий российские энергетические компании могли бы вдовину сократить расход топлива, что пойдет на пользу как окружающей среде, так и российским потребителям: люди будут меньше платить за отопление. А шведские компании готовы помочь в этом вопросе.

Еще один проект, заслуживающий упоминания в этой связи, — «Зеленый коридор», начатый по инициативе моего предшественника Лейфа Пагротски и предусматривающий создание системы быстрой и эффективной таможенной очистки товаров. Именно в таких областях нам стоит и дальше стремиться к установлению эффективных и прозрачных правил и норм для всех участников.

EER: — Какими видятся вам перспективы развития внешнеэкономических связей между нашими странами и что делается для интенсификации этого процесса?

— Мы хотим, чтобы торговля и экономический обмен продолжали расти. Для развития торговли и экономического обмена в нашем регионе сделано немало позитивных шагов, но многое еще предстоит сделать.

Вот почему в 2006 году мы сосредоточили внимание на России. Начиная с Санкт-Петербурга и заканчивая Москвой, «шведский поезд» будет четыре месяца колесить по стране, распространяя информацию о сегодняшней Швеции.

Вы познакомитесь со шведским бизнесом, культурой, туризмом, кухней, модой, образованием, наукой и развитием. Многие шведские предприятия — от «Лефбергс Лила» до «САС» — присоединились к нам, чтобы вместе представить вам образ современной Швеции и шведов. За время поездки до конца июня мы посетим Вологду, Ярославль, Казань, Самару и другие российские города.

В рамках проекта «Швеция: Upgrade» мы наеемся представить вам картину современной Швеции, картину, располагающую к дальнейшему сотрудничеству между нашими странами. Мы наеемся расширить обмен людьми и знаниями, упрочить связи и наши позиции в России.

Я счастлив, что сегодня присутствую на открытии проекта «Швеция: Upgrade» в Санкт-Петербурге. ■

Интервью вел Андрей АБРАМЕНКОВ



SWEDEN: UPGRADE

С марта по июнь 2006 года Швеция реализует в России масштабный проект, получивший название «SWEDEN: UPGRADE». Географически он представляет собой путешествие из Петербурга в Москву — через Вологодскую область и Поволжье (Ярославль, Нижний Новгород, Чебоксары, Казань и Самара).

Основная цель проекта — представить образ современной Швеции в России, предоставив широкую информацию во всех областях: экономики, культуры, науки, образования, туризма, моды, кулинарии. Мы наеемся, что чем больше россияне и шведы будут знать друг о друге, тем быстрее будет расти торговля, инвестиционные проекты в обоих направлениях, сотрудничество в области культуры и общественной жизни.

Не много в мире найдется государств, которые имеют столь давние связи с Россией, как Швеция. Первые контакты были установлены еще в VIII веке. История наших отношений вмещает в себя и войны, и торговое сотрудничество, и династические браки. Небольшая Швеция всегда вызывала значительный интерес в различных кругах российского общества — от политиков и предпринимателей до деятелей культуры и студентов.

Что же такое Швеция в глазах сегодняшних россиян? Это страна с самыми высокими в мире налогами, но и с высокоразвитым социальным обеспечением. И еще Швеция — это Альфред Нобель и Нобелевские премии, дорогие и уважаемые автомобили «Вольво», Карлсон на крыше, вечно молодая музыка «АББА», хоккейная «Тре Крунур» и слоган, который знают все: «Электролюкс». Швеция. Сделано с умом.

И мы вовсе не хотим развеять этот образ! Но мы хотим дополнить его. Ведь Швеция — это еще и один из мировых лидеров в области информационных технологий, дизайна, моды, кулинарного искусства и т.д. Такая ультрасовременная Швеция в России пока недостаточно известна. Мы рассчитываем восполнить этот информационный пробел.

Наш проект адресован как представителям власти и бизнеса, так и широкому кругу специалистов в различных областях, а также потребителям товаров, услуг и культурных мероприятий. Иначе говоря, мы наеемся заинтересовать всех жителей регионов, расположенных на пути нашего проекта.

Мероприятия проведенные в рамках «SWEDEN: UPGRADE — Швеция в России 2006»:

Санкт-Петербург — 16–25 марта

Вологда и Череповец 3–8 апреля

Ярославль — 19–21 апреля

Казань 17–19 мая

Чебоксары — 22–24 мая

Нижний Новгород — 31 мая — 2 июня

Планируемые мероприятия:

Самара — 8–13 июня

Москва — 15–17 июня



EXPORTRÅDET
SWEDISH TRADE COUNCIL

Норе КАМУН — глава Шведского торгового совета в России, региональный менеджер по странам Восточной Европы, первый вице-президент Шведского торгового совета.

Деловые связи России и Швеции

Справка ВЭС:

Миссия Шведского торгового совета — помощь и содействие шведским компаниям в ведении бизнеса на новых зарубежных рынках. Шведский торговый совет присутствует на всех важных рынках мира, имея 51 офис в 43 странах и тесно работая с посольствами, консульствами и местными торговыми палатами. В России у нас два офиса: в Санкт-Петербурге и Москве, где работают шведские и российские специалисты.

Консалтинговые услуги оказываются шведским компаниям на разных этапах их работы в России: до, во время или после начала деловой деятельности в России.

Наша помощь шведским компаниям включает широкий спектр консалтинговых услуг: изучение рынка, поиск деловых партнеров, привлечение ресурсов, подбор персонала, поиск производственной площадки, разработку стратегий, развитие клиентской базы, ведение переговоров, слияния и поглощения — вот лишь некоторые из наших основных проектов.

EER: — Каково состояние экономических отношений России и Швеции — ваши оценки?

— В настоящее время отношения между Россией и Швецией стремительно развиваются и все больше шведских компаний начинают работать в России. С 1999 года объемы импорта и экспорта в среднем растут более чем на 25 процентов в год. В 2004 году торговый оборот Швеции с Россией впервые превысил торговый оборот со странами Балтийского региона, и эта тенденция продолжилась в 2005 году.

EER: — Каковы, по-вашему, перспективные направления совместного экономического развития?

— Шведский экспорт в Россию составляет примерно 16 млрд шведских крон (примерно 2 млрд долларов США), и Россия занимает 13-е место среди стран-импортеров шведских товаров. Между тем соседняя страна — Финляндия имеет более сильные позиции в сотрудничестве с Россией, и это означает, что у нас есть перспективы развития отношений между Россией и Швецией. В 2005 году Россия стала крупнейшим торговым партнером Финляндии. Швеция по сравнению с Финляндией имеет в два раза больше возможностей в производстве и экспорте. Другими словами, потенциал есть, и мы планируем его использовать.

В некоторых областях Швеция занимает лидирующие позиции. Например, в 2005 году Швеция стала крупнейшим инвестором в Санкт-Петербурге. Все больше шведских компаний хотят осваивать российский рынок, и все чаще они не ограничиваются торговлей, а готовы налаживать местное производство. Шведские предприятия среднего и малого бизнеса начинают рассматривать Россию как важный рынок экспорта. Кроме того, увеличивается число компаний, занятых в сфере услуг и потребительских товаров. Эти тенденции показывают на новый уровень шведско-российских отношений, и данное развитие можно считать перспективным.

EER: — Есть ли удачные примеры российско-шведского взаимодействия?

— Можно привести много примеров успешного сотрудничества. Крупные шведские компании работают в России с 90-х годов прошлого века и сегодня ведут успешную деятельность на российском рынке. Компания Electrolux планирует открытие второй фабрики в Санкт-Петербурге. Scania завоевывает все большую долю автобусного сегмента рынка. Volvo инвестирует в новый сервисный центр для грузовых автомобилей. Компания Tetra Pak, работающая на российском рынке уже 45 лет, начала строительство завода

упаковки, который станет крупнейшим в России и странах СНГ.

В сентябре 2005 года прошла церемония официального открытия сервисного центра Volvo Trucks в Санкт-Петербурге с общей суммой инвестиций 13 млн долларов США. На сегодняшний день Volvo Trucks руководит работой завода по сборке в г. Зеленограде Московской области, и следующей задачей будет открытие сервисного центра в Москве.

Особый интерес вызывает новая волна компаний малого и среднего бизнеса, которые приходят на российский рынок, расценивая его как один из самых перспективных для развития экспорта. То, что малые и средние предприятия готовы инвестировать в Россию, означает, что в Швеции появилась вера в возможность долгосрочных отношений с российскими партнерами. Другая тенденция — выход шведских компаний на рынок услуг и розничной торговли. Это очень динамичный рынок с высокими требованиями к качеству и конкуренцией со стороны международных компаний. Однако у шведских компаний в России очень хорошая репутация, и шведские товары и услуги ассоциируются с высоким качеством и надежностью.

ИКЕА является одним из самых удачных примеров. Первый магазин открылся в Москве в 2000 году, сегодня магазины ИКЕА есть также в Санкт-Петербурге и Казани. Компания инвестирует значительные средства в российский рынок и планирует открыть магазины в Нижнем Новгороде и Екатеринбурге.

Oriflame — это еще один пример успеха. Oriflame занимает четвертое место в списке крупнейших косметических компаний российского рынка. Половина международного объема продаж компании приходится именно на Россию, где у Oriflame открыто 14 филиалов и работает более 800 тысяч консультантов.

Tele2 имеет в России около 800 сотрудников и в последние несколько лет инвестировала значительные средства в российский рынок. Компания MegaFon, совладельцем которой является Telia Sonera, увеличила в прошлом году свой оборот более чем на 60 процентов. Газета Metro, выпускаемая компанией Kinnevik, распространяется в Санкт-Петербурге, и компания ведет деятельность на телеканале СТС.

Rugic, занимающаяся недвижимостью, вышла в этом году на российский рынок. Компания приобрела площадь около трех гектаров в центре Санкт-Петербурга, инвестировала, таким образом, 500 млн шведских крон (более 70 млн долларов США). Кроме этого ожидается, что последующие

инвестиции составят 1 300 млн шведских крон (около 186 млн долларов США).

Три из четырех крупнейших шведских банков уже открыли представительства в Москве и Санкт-Петербурге: Hansabank, SEB и Handelsbanken, а четвертый, Nordea, является крупным совладельцем International Moscow Bank. Это свидетельствует о том, что достаточно консервативные банковские круги Швеции приняли решение усилить свои позиции и приходят в Россию, чтобы поддерживать шведские компании.

EER: — Какие конкретные шаги планирует шведская сторона для интенсификации внешнеэкономических отношений с Россией?

— Фонд «Балтийский миллиард» является примером заинтересованности правительства Швеции в сотрудничестве с Россией и странами Восточной Европы. В целях развития сотрудничества в Балтийском регионе в 1996 году правительством Швеции был выделен 1 млрд шведских крон и образован фонд «Балтийский миллиард, I». Средства предназначались для развития сотрудничества в сферах пищевой промышленности, энергетики, инфраструктуры, окружающей среды, а также для обмена опытом и увеличения инвестиций. В итоге в рамках данной акции были реализованы 79 проектов. В 1998 году парламентом Швеции было принято решение о выделении еще одного миллиарда крон — фонд «Балтийский миллиард, II» — для продолжения работы.

В апреле Томасом Эстрасом, министром торговли и промышленности Швеции, и его российским коллегой Германом Грефом был подписан Договор о сотрудничестве в области инвестиций и развития торговли с целью удвоения объемов торговли между странами до 2010 года.

Текущий проект Sweden: Upgrade является конкретным примером и проявлением намерений Швеции по расширению сотрудничества и увеличению объемов торговли с Россией. Данный проект является самым крупным из реализованных Швецией в России в сфере бизнеса. В рамках данного проекта проводится посещение девяти различных городов России (Санкт-Петербург, Вологда, Череповец, Ярославль, Казань, Чебоксары, Нижний Новгород, Самара, Москва) и встречи как с бизнесменами, инвесторами и политиками, так и с представителями культуры и искусства. Проект направлен на распространение в России информации о современной Швеции, а также на подготовку почвы для конкретных бизнес-проектов, которые могли бы быть интересны как шведским, так и российским компаниям.

EER: — Какие стереотипы восприятия русского бизнеса есть в Швеции и с

какими стереотипами восприятия шведов в России вы сталкиваетесь в своей работе?

— И в Швеции, и в России есть определенные стереотипы. Шведы часто думают, что переговоры в России всегда начинаются и заканчиваются употреблением водки. Многие также убеждены, что организованная преступность распространена в России и что честный бизнес в этой стране невозможен. Подобные стереотипы исчезают при первом посещении страны, и шведы понимают, что российские партнеры серьезно подходят к бизнесу и с большим уважением относятся к международному сотрудничеству.

EER: — Каким факторам в российском экономическом развитии шведские компании уделяют больше внимания?

— На вопрос, что изменилось в лучшую сторону за последние годы, шведские предприниматели отмечают появление стабильности в период правления Президента Путина. Больше всего шведские компании ценят именно стабильность, поскольку большинство шведов ищет надежных партнеров, долгосрочные деловые связи и открытость при ведении переговоров. Кроме этого отмечают развитие нового законодательства, облегчающего деятельность предпринимателей, например, законы о ресурсах и собственности. Многие компании оценили бы дальнейшее упрощение таможенной и бюрократической системы.

EER: — Какие российские регионы представляют наибольший интерес для Швеции? Что предпринимается для того, чтобы повысить интерес шведских компаний к регионам?

— Благодаря исторически сложившимся отношениям между Россией и Швецией, соседняя северо-западная Россия является приоритетной для шведской стороны. Проект Sweden: Upgrade дает возможность шведским компаниям посетить более дальние регионы: Вологду, Череповец, Ярославль, Казань, Чебоксары, Нижний Новгород, Самара. Это регионы с растущей экономикой и уровнем жизни, что и привлекает инвестиции со шведской стороны.

EER: — Что бы вы хотели пожелать читателям журнала «ВЭС»?

— Приходите на выставку шведских компаний Swedish Grand Expo, которая будет проходить 15 — 16 июня в Москве, в Экспоцентре на Краснопресненской набережной. Посетители смогут ознакомиться со шведскими продуктами, дизайном, культурой и туризмом. Здесь можно будет провести деловые встречи и посетить семинары, посвященные вопросам ведения бизнеса между Россией и Швецией. ■

Новые войны тысячелетия: Мордашов против Лакшми Миттала

Angcelor и «Северсталь» договорились о слиянии. Владелец «Северстали» Алексей Мордашов получит 32 процента в объединенной компании и станет ее крупнейшим акционером. Для этого ему придется заплатить 1,25 млрд евро. При этом Мордашов перешел дорогу крупнейшему сталелитейному магнату Лакшми Митталу: это слияние предотвращает поглощение самой Angcelor компанией Mittal Steel, а объединение Angcelor и «Северсталь» отодвинет Mittal Steel в мировой табели о рангах с первого на второе место.

Сразу после начала торгов на ММВБ акции «Северстали» подорожали более чем на 20 процентов. Но агрессивный визави российского олигарха не дремлет. Руководство Mittal Steel Co. пытается организовать внеочередное собрание акционеров Angcelor SA с целью заблокировать сделку по слиянию с российским ОАО «Северсталь».

Практика сегодняшних судебных разбирательств может на годы оттянуть дату, когда будет окончательно оформлено поглощение российской компанией французской.

ER-КОММЕНТАРИЙ

Похоже, среди олигархов и чиновников культивируется особый вид мировоззрения, которое может быть названо «прагма-

тический патриотизм». Действительно, хорошо Мордашову, обеспечившему себе безопасность и «запасной аэродром» в Париже: в Лондоне и так уже тесно. Хорошо кремлевской администрации, щелкнувшей по носу Лакшми Миттала за провал российских олигархов в Украине (индус «перебил» предложения российской стороны на торгах по «Криворожстали» в прошлом году). Хорошо Президенту РФ: в руках еще один мощный аргумент давления на Евросоюз. Но в этом мировоззрении особенно хорошо именно то, что он, этот патриотический прагматизм, не американский, а наш – российский: только для элиты. Крайняя степень индивидуализма, помноженная на экономический расчет и любовь к Отечеству, – это для всех народов США и для состоятельных граждан России. В целом народ российский на любви к Родине зарабывать не научился.

Остается только развлекаться – тем более что в дверь стучится сюжет новой эпохи. Речь идет о глобальном противостоянии транснациональных корпораций, при котором государства и его подданные, и органы власти его и бюджеты его – лишь глина, исходный материал для орудий новой войны.

Схлестнувшись с Митталом, Мордашов может надавить на его болевые точки: Ка-

захстан в первую очередь. На Карагандинском металлургическом комбинате и угольных шахтах Караганды еще сильны традиции бунтарей-шахтеров начала девяностых: любви к индусу там не наблюдается.

Митталу есть чем ответить: Лакшми прекрасно натренирован во внешнеэкономической деятельности и будет преследовать Мордашова и иже с ним повсюду, где только топ-менеджеры начнут воплощать M&A-технологии на следующих предприятиях. Заметим, что пиаром Миттала занимаются европейские агентства и их украинские представители: этот народ знает российских олигархов как облупленных и жалеть не будет. В общем, война может затянуться на годы: будут меняться президенты и правительства, правила игры, а наши умные, богатые и злые богатеи-космополиты будут рубиться не на шутку.

Заметим, что сегодняшние теоретики цивилизационных войн берут в расчет в основном религию и национальные капиталы, что недостаточно. Сюжет Миттал – Мордашов может стать весомым вкладом в копилку тех или иных цивилизационных альянсов или войн, надо только эту их войну использовать так же, как они сегодня используют национальные интересы государств. ■

www.iisdpr.org

Каждая вторая попытка российских компаний выйти на рынки зарубежных стран проваливается...

Каждое третье IPO не приносит ожидаемой прибыли.

Каждый третий инвестор понес убытки из-за политической нестабильности и реприватизации.

За последние десять лет число чиновников международных организаций увеличилось втрое.

Каждый день в мире проходит по одному экономическому форуму или светскому мероприятию.



Хочешь успеть на перекладных?



ER-технологии – ответ на вызовы XXI века!

~~PR~~

(GR) ER!

ER-Агентство (+7495) 248-20-85



Денис Юрьевич ВОРОБЬЕВ – эксперт рынка ценных бумаг, сотрудник РАО «Газпром».

Рынок акций. Отмаялись?

Случилось! Бурный рост фондового рынка и в частности рынка акций, свидетелями которого мы были в последнее время, сменился разочарованием обвала. Бегство инвесторов с emerging markets, спровоцированное майскими заявлениями Федеральной Резервной Системы США, так и не давшей столь долгожданной передышки в благородном деле повышения учетных ставок, продолжается и, похоже, продолжится еще какое-то время.

Однако так ли все печально, как кажется на первый взгляд? Основным драйвером роста в последние месяцы стал ажиотажный спрос на сырьевых рынках, что, в частности, послужило толчком к переоценке российских активов и бурному росту, увя, не имеющему под собой более веских оснований. Однако до разворота долгосрочного тренда все-таки еще далеко, и ветры, раздувающие мыльный пузырь отечественного фондового рынка, еще далеко не утихли.

Индекс РТС ниже 1500 снова кажется многим инвесторам привлекательным, и обороты рынка снова растут. Бумаги Газпрома, Сбербанка, РАО «ЕЭС», МТС, Вымпелкома, Лукойла, Татнефти уже выглядят вполне привлекательно для покупок.

На чем базируется такой оптимизм? Ответ банальный, но от этого он не становится менее исчерпывающим – цены на нефть и прочие сырьевые товары! В условиях достаточно устойчивого подъема мировой экономики нет объективных причин для существенного падения цен на нефть

и металлы. Конечно, ценообразование на рынках сырья начинает приобретать все более выраженный спекулятивный характер, и вполне возможно, что после бурного роста в апреле-мае цены на сырьевых рынках скорректируются. Но в то же время нет сомнений в сохранении долгосрочного восходящего тренда. В этом году цены большинства commodities вышли в новые ценовые диапазоны, и это должно обеспечить дальнейшую переоценку российских активов.

Уместно напомнить, что текущая оценка российского нефтегазового сектора предполагает цены на нефть на ближайшие два-три года на уровне \$50 – \$55 за баррель, а долгосрочные цены – \$35 – 40. Да и в оценку Норникеля никто не закладывает долгосрочную цену никеля выше \$12 – 14 тыс. за тонну (сейчас – \$21,5 тыс.). А ведь эти цифры определяют стоимость не только соответствующих секторов, но и, по большому счету, всей российской экономики в целом. Полагаю, что после того, как уляжется спекулятивная пена, переоценка российского фондового рынка неизбежно продолжится.

Со стороны внутренних факторов также нет существенных угроз фондовому рынку. Более того, последние события создают почву для пересмотра целевых уровней по отдельным российским бумагам, и даже секторам, в сторону повышения. Так, правительство выполнило свои обещания по улучшению режима налогообложения

нефтяного сектора. Поступивший в Госдуму проект закона о дифференциации налогообложения нефтяной отрасли не только снижает уровень налогообложения для старых месторождений, но и вводит налоговые каникулы для разработки новых месторождений, что должно простимулировать рост инвестиций в отрасли. В наибольшем выигрыше от налоговых новаций оказываются Татнефть, Башнефть и ТНК-ВР.

Недооцененной остается и черная металлургия. Повышение оценок связано с ростом цен на сталь (тонна проката уже стоит дороже \$500), а также с рядом важнейших событий, произошедших в секторе. Накопленные за счет хорошей конъюнктуры средства удачно вложены в сырьевые активы НЛМК и Магнитогорским комбинатом. Помимо роста цен на стальном рынке, важным фактором для переоценки справедливой стоимости компаний сектора являются сделки по слиянию и поглощению, которые в настоящий момент происходят на российском рынке в большом количестве.

Кроме того, в ближайшие месяцы на рынке должны появиться новые компании, созданные в ходе реформы электроэнергетики, а к концу года могут пройти и первые IPO. Можно предположить, что эти события будут подогревать высокий интерес инвесторов и к рынку в целом.

Повышение процентных ставок в мире продолжается, однако состояние мировой

финансовой системы по-прежнему характеризуется избыточным уровнем ликвидности. Во втором квартале значительная часть «горячих денег» устремилась в погоню за сырьем, спровоцировав настоящее ралли на рынках цветных металлов, золота, нефти.

При этом не ослабевает приток денег на emerging markets, большинство которых инвесторы справедливо ассоциируют с сырьем.

Ценообразование на сырьевых рынках и рынках акций развивающихся стран начинает приобретать все более спекулятивный характер и все дальше отрывается от фундаментальных факторов. Не вызывает сомнений тот факт, что в этих сегментах начинается формирование мыльных пузырей, но время для грандиозного взрыва этих пузырей еще не пришло.

10 мая Федеральная резервная система США в очередной раз повысила учетную ставку. С начала года ставка выросла уже на 75 б.п. и достигла 5% – это максимальный уровень за последние пять лет. Вопреки ожиданиям инвесторов финансовые власти США не дали четких сигналов относительно дальнейшей судьбы ставок. Как обычно говорят комментаторы в таких случаях, «ФРС оставила калитку открытой», то есть не стала заранее ограничивать себе пространство для маневра. Следующее заседание FOMC состоится в конце июня, и очевидно, что решение ФРС будет зависеть от новой статистической информации, которая появится в ближайшее время. Нельзя исключать, что ралли на рынках энергоносителей и металлов, резко ускорившееся во втором квартале, усилит инфляционные ожидания в американской экономике, и это заставит ФРС продолжить повышение ставок. Судя по динамике фьючерсов на ставку Fed Funds, рынок оценивает вероятность повышения ставки на заседании FOMC 29 июня примерно 50 на 50, при этом ожидаемая ставка на конец года составляет 5,25%. Инвесторы полагают, что цикл повышения ставок близок к своему завершению, и остановка должна произойти в самое ближайшее время.

Помимо ФРС США, в прошедшем месяце о повышении процентных ставок объявил Национальный Банк Китая. Базовая ставка по займам с погашением в течение года была повышена на 27 б.п. до 5,85% годовых; ставка по ссудам со сроком погашения от шести месяцев была повышена на 18 б.п. до 5,40%, а ставка до пяти лет и выше была повышена на 27 б.п. до 6,39%. Повышение ставок в Китае произошло впервые с октября 2004 года. Как и полтора года назад, нынешнее решение финансовых властей Китая диктуется желанием не допустить перегрева экономики,

которая вновь растет с темпами, превышающими 10% в год.

В начале июня ожидается повышение ставок в Еврозоне. Базовая ставка ЕЦБ, скорее всего, будет поднята с 2,50% до 2,75%, и это станет уже третьим повышением ставки за последние полгода. ЕЦБ, высказывает все большую обеспокоенность проблемой инфляции и готовит рынок к дальнейшему ужесточению кредитно-денежной политики. Скорее всего, ставка в Еврозоне будет повышаться раз в квартал, и к концу года может достигнуть 3,0 – 3,25%.

Однако такое ужесточение кредитно-денежной политики пока оказывает весьма ограниченное влияние на уровень денежной ликвидности. Мировая финансовая система по-прежнему наполнена «горячими» деньгами, которые во втором квартале нашли себе применение на сырьевых рынках. Стремительный взлет цен на никель (с \$15 тыс. до \$21,5 тыс. за тонну), медь (с \$5,4 до \$8,8 тыс. за тонну), золото (с \$600 до \$720 за тройскую унцию), произошедший с начала апреля по середину мая, во многом связан с действиями хедж-фондов, у которых разыгрался аппетит к сырьевым активам. Тот факт, что ситуация на этих рынках определяется сейчас не фундаментальными, а спекулятивными факторами, признают многие, однако мало кому удается сохранять холодную голову на фоне царящего ажиотажа.

Альтернативой инвестициям в commodities являются emerging markets. Приток средств в фонды акций emerging markets не ослабевает, и в этом году он вполне сопоставим с притоком средств в глобальные фонды акций, работающие на развитых рынках (37,0 и 28,0 млрд долларов соответственно).

При этом безусловными лидерами по популярности остаются фонды BRIC, которые в этом году привлекли примерно половину всех средств, доставшихся фондам акций emerging markets. Эти же фонды являются и лидерами по доходности – их рост в первые четыре месяца составил в среднем 31%, что сопоставимо с приростом за весь прошлый год – 39,8%. Нельзя не отметить, что рост доходности BRIC фондов, вкладывающих в Россию, самый высокий – 43,2% в январе – апреле!

Ситуацию на рынках commodities и emerging markets стоит рассматривать как нездоровый ажиотаж, и ценообразование в этих сегментах начинает приобретать по большей части спекулятивный характер. В то же время сейчас вряд ли кто сможет определенно сказать, когда этот ажиотаж завершится и что послужит сигналом к выходу из игры. Основной угрозой как для commodities, так и для emerging markets по-прежнему является повышение процентных ставок мировыми Центробанками, и эта

опасность за последний месяц еще больше возросла. Нельзя исключать, что после недавнего повышения ставок Банк Китая предпримет новые шаги по ограничению экономического роста. Нельзя исключать и того, что ставка в США будет поднята намного сильнее, нежели того ожидает рынок. В любом случае действия мировых Центробанков неизбежно приведут к сокращению уровня ликвидности в мировой финансовой системе, и это сокращение может носить лавинообразный характер со всеми вытекающими последствиями для рынков. Основной вопрос заключается в том, когда это произойдет, точнее, при каком уровне учетных ставок в США начнет ощущаться нехватка ликвидности. Очевидно, что нынешний уровень учетных ставок не представляет большой угрозы, и мировая экономика в состоянии адаптироваться к такой стоимости денег.

В настоящий момент мировая финансовая система сохраняет еще приличный запас прочности, а значит, у нас еще есть возможность поучаствовать в надувании пузырей.

Российская экономика постепенно оттаивает от зимней спячки. Резкое замедление инфляции в марте-апреле носило труднообъяснимый характер, и это заставило усомниться в том, что это было началом новой тенденции. Рост цен на энергоносители и прочие сырьевые товары может вернуть инфляционные показатели на более привычную траекторию.

Политика Центробанка на валютном рынке остается неизменной – бивалютная корзина сохраняет стабильность, а динамика рубля полностью определяется движением пары евро-доллар.

Итоги первого квартала оказались достаточно слабыми для российской экономики. Рост ВВП в январе – марте, согласно предварительным оценкам МЭРТ, составил всего лишь 4,6% (6,4% в 2005 году); промышленный рост равнялся 3,0% (4,0% в 2005 г.); инвестиции увеличились всего лишь на 5,1% (10,5%), а рост в строительном секторе составил 1,5% (10,5%). Некоторое замедление было отмечено и в розничном секторе – оборот розничной торговли вырос в январе – марте на 10,2% (12,0% в 2005 году). Замедлился рост реальных доходов населения – в первом квартале он составил 8,3% по сравнению с 9,3% в прошлом году.

Столь слабые цифры объясняются в основном провалом инвестиционной активности в январе-феврале, что, в свою очередь, было обусловлено природным фактором. Однако, как свидетельствует статистика, уже в марте экономика начала оттаивать после зимних холодов, и ее подъем, похоже, ускорился.

Среди важных событий для фондового рынка можно отметить заявления MSCI относительно расширения долей акций Газпрома в индексах агентства, на которые ориентируется большинство глобальных инвестфондов, а также предложения правительства по дифференциации НДПИ.

В начале мая правительство утвердило проект закона о дифференциации налогообложения нефтяной отрасли в части ставок налога на добычу полезных ископаемых. Предлагаемые изменения вступят в силу уже с 2007 года. Система налогообложения будет модифицирована по двум направлениям – для старых месторождений и для месторождений, которые будут разрабатываться в ближайшем будущем. Для старых месторождений предлагается значительное снижение ставки НДПИ (до 70 %), для месторождений, выработанность которых превышает 80 %. В первую очередь это окажет позитивное влияние на рентабельность Татнефти и Башнефти, чья добыча практически полностью базируется на истощенных месторождениях, а также ТНК-ВР, около 30 % добычи которой приносит истощенный Самотлор.

Для новых месторождений предлагается механизм налоговых каникул на начальном этапе разработки, когда ставка НДПИ будет нулевой. Предполагается, что налоговые каникулы в 10 лет для компаний, обладающих лицензией на добычу на 15 лет, – лицензией на добычу и разведку, – будут предоставлены для месторождений Восточной Сибири и арктического шельфа.

В конце апреля агентство MSCI, рассчитывающее семейство индексов, на которые ориентируются большинство глобальных инвесторов, выпустило пресс-релиз относительно этапов увеличения доли акций Газпрома в индексах MSCI в связи с либерализацией рынка акций газового монополиста.

Предполагается, что на первом этапе из расчета индекса MSCI Russia будут исключены депозитарные расписки Газпрома с индикатором доли бумаг в свободном обращении в 3 % и включены обыкновенные акции холдинга, котирующиеся в долларах США в РТС с долей 20 %. Эти изменения вступят в силу после закрытия торгов 31 мая 2006 года. На втором этапе доля бумаг Газпрома в свободном обращении будет увеличена еще на 20 % и составит в итоге 40 %. Второй этап будет завершен в августе 2006 года.

Согласно структуре индекса, капитализация free float Газпрома по текущим ценам составит \$49,4 млрд на первом этапе и \$99 млрд – на втором, против \$7,5 млрд с учетом текущего индикатора free float. Это приведет к росту доли бумаг Газпрома в MSCI Russia почти в шесть раз до 29 – 30 %

(около 45 % в августе), а доля холдинга в глобальном MSCI EM вырастет до 2,5 % (4,8 % – по завершении второго этапа) с текущих 0,4 %. Как результат, общая стоимость бумаг, входящих в MSCI Russia по завершении второго этапа, достигнет \$220 млрд, а доля в MSCI EM вырастет с 6,5 % на данный момент до 10,8 % в августе текущего года.

Эта новость будет иметь долгоиграющий эффект для акций Газпрома, поскольку глобальные фонды будут постепенно наращивать долю его бумаг в портфелях.

Основным событием апреля стала публикация финансовых результатов Сбербанка по МСБУ, которые значительно превосходили наши оценки и ожидания рынка в целом. Благодаря расширению кредитования физлиц и снижению процентных ставок по депозитам, Сбербанку удалось увеличить чистую процентную маржу до 8,9 % с 5,2 % годом ранее. С учетом роста объемов бизнеса чистая прибыль Банка выросла почти в четыре раза и составила \$2,3 млрд.



В проспекте еврооблигаций, опубликованном в конце апреля, Сбербанк обнародовал финансовые результаты по международным стандартам за минувший год. Согласно проспекту, чистые процентные доходы Банка в минувшем году выросли на 95 % и достигли \$5,5 млрд, операционная прибыль увеличилась на 81 % до \$7,1 млрд. Мы полагаем, что основной причиной столь значительного увеличения чистых процентных доходов стало увеличение процентной маржи – Банк активно расширял кредитование населения, в основном ипотеку, что

позволило увеличить эффективную ставку по процентным доходам до 13,5 %.

С другой стороны, наметившаяся в минувшем году в банковском секторе тенденция к снижению процентных ставок по депозитам нашла свое отражение в ставке процентных расходов Банка, которая, по нашим оценкам, составила в минувшем году всего около 4,6 %. Как результат, чистая процентная маржа Сбербанка по итогам минувшего года составила почти 9 % против 5,2 % в 2004 году.

При этом административные расходы выросли всего на 28 %, что является хорошим результатом. Чистая прибыль Сбербанка выросла в 3,7 раза и составила \$2,32 млрд. Активы Сбербанка за год увеличились на 31 % и составили на 1 января 2006 года около \$91 млрд. Капитал Банка достиг \$8,4 млрд, что на 52 % выше показателя 2004 года.

В потребительском секторе продолжается бум первичных размещений – в апреле и начале мая IPO провели еще три компании, сумевшие привлечь более \$750 млн. Совокупная капитализация новых компаний – свыше \$3 млрд.

Главной тенденцией последних месяцев стал рост оценок компаний в ходе первичных размещений – последние три IPO прошли по средней оценке Стоимость бизнеса/Ожидаемый показатель EBITDA на уровне 15,4 при среднеотраслевом значении показателя в 12. При этом стоит отметить, что средний для российского рынка показатель составляет лишь 7,3.

Грядущие первичные размещения предполагают еще более агрессивную оценку – в начале мая стало известно о намерении провести IPO розничной сети «Дикси». По данным информагентств, компания оценила себя в \$2,8 млрд – почти в два раза дороже ожидаемой выручки в текущем году.

Очевидно, что разогрев рынка первичных размещений отодвинул на второй план бумаги других компаний сектора, чьи оценочные коэффициенты на данный момент выглядят весьма привлекательно.

Подводя итоги, можно сказать, что кратковременно угасший был оптимизм инвесторов может в самое ближайшее время восстановить свои позиции и развернуть рынок к новым вершинам. Бесспорное лидерство России среди развивающихся рынков по доходности, благоприятный новостной фон и традиционное летнее затишье в политических баталиях вкупе с фантастическими ценами на сырье должны сделать свое дело. Восстановление рынка может быть более чем впечатляющим. Вполне вероятно, что еще до конца года индекс РТС может оказаться в районе 2000 пунктов! По крайней мере, новых исторических максимумов рынку избежать вряд ли удастся. ■



Московская Международная Автомобильная Выставка

2006

30 августа – 3 сентября 2006

Крокус Экспо, Москва, Россия

Организаторы:



ITE LLC
ул. Щепкина 42, Строение 2а, 129110 Москва, Россия
Тел: +7 095 935 7350
Факс: +7 095 935 7351

www.motorshow.ru





Григорий Борисович КАРАСИН — статс-секретарь, заместитель министра иностранных дел РФ

Выступление на 17-м заседании Консультативного совета субъектов Российской Федерации по международным и внешнеэкономическим связям при МИД России (26 апреля 2006 года)

Уважаемые коллеги, друзья!

Прежде всего хотел бы приветствовать участников сегодняшнего заседания Консультативного совета субъектов Российской Федерации по международным и внешнеэкономическим связям, пожелать плодотворной работы.

Как показывает практика, непременным условием успешного проведения единого внешнеполитического курса России является гармонизация интересов федерального центра и субъектов федерации в части социально-экономического развития регионов, повышения их конкурентоспособности, улучшения жизни людей.

В этой работе мы руководствуемся принятым в 1999 году Федеральным законом «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации». Наряду с гарантиями обеспечения прав и интересов регионов в нем определяется ответственность всех участников этого процесса. Органичное сочетание прав и ответственности — это ключ, позволяющий наиболее полно раскрыть потенциал внешних связей субъектов федерации.

После нашей предыдущей встречи в таком формате прошел год. За это время нам удалось продвинуться в укреплении правовой базы приграничного сотрудничества — как российской, так и международной. За-

вершено согласование нашего предложения о подписании Россией двух протоколов к Европейской рамочной конвенции о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей.

Соответствующий пакет документов представлен в Правительство для доклада Президенту. «Мидовские» эксперты внесли свой вклад в подготовку Советом Европы проекта европейской конвенции о статусе еврорегионов. Мы делаем все от нас зависящее, чтобы был принят закон «О приграничном сотрудничестве в Российской Федерации», проект которого с лета 2004 года находится в Государственной Думе. Пользуясь присутствием здесь представителей Федерального Собрания и профильных ведомств — МЭРТ и Минрегиона, — хотел бы привлечь внимание к этому вопросу, сказать, что закон очень ждут в регионах.

Совершенствуется правовая база сотрудничества субъектов федерации с организациями содействия развитию системы ООН.

При участии МИД по линии ЮНИДО подписано соглашение о сотрудничестве с Мордовией в сфере промышленного развития. На очереди такие же соглашения с Башкирией и Калужской областью.

Ведутся консультации с другими регионами страны. Порядка 30 из них вовлечено в сотрудничество с ПРООН и ЮНИСЕФ. Его

цель — в получении международного содействия при должном учете региональных приоритетов и специфики.

Существенно возросло количество соглашений о международном сотрудничестве субъектов федерации. Сейчас их заключено уже свыше 1 800 с партнерами из более чем 90 государств. Повысить оперативность согласования этих документов, а в конечном счете и практическую отдачу от их реализации можно лишь неукоснительно соблюдая букву и дух закона о координации.

Пока же на стадии экспертной проработки в проектах соглашений по-прежнему встречаются положения, затрагивающие сферу исключительного ведения Российской Федерации. Имею в виду различные аспекты финансового, валютного, кредитного и таможенного регулирования, правового положения иностранных граждан, в частности, рабочей силы из-за рубежа, режима пересечения государственной границы.

Для заключения так называемых «диагональных» соглашений между субъектами федерации и органами государственной власти иностранных государств требуются решения правительства России, которые принимаются на основе положительных заключений соответствующих федеральных министерств и ведомств. Направляемый в МИД комплект документов должен включать в том числе расчеты, обоснования и прогнозы социально-экономических, финансовых и иных последствий реализации предлагаемых решений. Смысл в том, чтобы каждое такое соглашение отвечало реальным потребностям регионов и интересам страны. Поэтому мы не можем поддержать упрощение, а по сути выхолащивание содержания процедуры согласования, как это предлагают некоторые субъекты федерации.

Думается, стоит уточнить юридический статус заключаемых регионами соглашений об осуществлении международных и внешнеэкономических связей. Пока все сводится к тому, что они не являются международными договорами.

Строго в рамках закона должно реализовываться право субъектов федерации на открытие зарубежных представительств. Пока же бывает так, что это происходит на основе их внутренних актов, без согласования с МИД. Такое положение нетерпимо.

Безусловным приоритетом субъектов федерации на внешнеэкономическом направлении остается привлечение иностранных инвестиций, особенно в инфраструктурные проекты, модернизацию производственной базы, развитие малого и среднего бизнеса. С удовлетворением отмечаю активизацию взаимодействия ряда регионов с такими финансовыми институтами, как Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Северный инвестиционный банк.

Однако углубляющаяся интеграция России в мировую экономику наряду с новыми возможностями для субъектов федерации несет и определенные риски. Чтобы без особых издержек приспособиться к новым условиям, необходимы системность в выстраивании их внешнеэкономических связей в общем контексте отношений России с той или иной страной или международной организацией, налаживание действенных механизмов обмена информацией, опытом и технологиями в сфере межрегионального и приграничного сотрудничества. В Европе для этих целей создано немало структур. У нас же они пока в дефиците. В рамках Совета Европы обсуждается проект создания в Санкт-Петербурге Европейского центра по межрегиональному и приграничному сотрудничеству, который мог бы стать своего рода биржей проектов и школой передового опыта для регионов и местных органов власти на всем континенте. Решение пока не принято — важно понять, чем конкретно он будет заниматься, какую давать отдачу. Хотелось бы знать ваше мнение.

Другой востребованный канал обмена опытом — Конгресс местных и региональных властей Европы, в котором российская делегация играет заметную роль. Большинство принимаемых там рекомендаций доступны: они выставляются на его сайте. Нужно только научиться ими пользоваться.

Призываю также коллег из субъектов федерации при планировании и осуществлении деловых поездок за рубеж активнее задействовать ресурс российских загранучреждений. Помимо возможностей страноведческой экспертизы они располагают широкой сетью полезных контактов в правительственных кругах и бизнес-сообществе страны пребывания. В свою очередь мы нацеливаем наши посольства и консульства на активные поиски перспективных иностранных партнеров, новых рынков для регионов России, эффективное дипломатическое сопровождение проектов сотрудничества.

Многое в плане координации внешних связей субъектов федерации делают наши представительства на местах. Мы получаем положительные отзывы об их работе, прежде всего о паспортно-визовом и информационном обеспечении региональных органов власти, деловых кругов. Хотелось бы видеть в таком признании подтверждение готовности в полном объеме выполнять встречные обязательства. Это касается главным образом создания приемлемых условий для представителя. А между тем в последнее время в ряде регионов ставится вопрос об их переводе в непригодные служебные помещения. В итоге могут пострадать интересы дела. В наших общих интересах не допустить этого. Хотел бы высказать некоторые соображения по вопросам, касающимся, в частности, деятельности представительств МИД России и

дальневосточных субъектах федерации. В условиях общего позитивного развития российско-японских отношений, а также неуклонного улучшения социально-экономической ситуации в России наблюдается, как отмечает наш посол в Токио А.П. Лосюков, активизация контактов на региональном уровне. Фиксируется лавинообразный рост интереса японских компаний к установлению связей с российскими партнерами, рекордными темпами увеличивается делегационный обмен. Сторонами уже создан и вполне эффективно функционирует разветвленный механизм содействия укреплению двусторонних региональных связей.

Помимо МПК по торгово-экономическим вопросам, в заседаниях которой на регулярной основе участвуют администрации российских регионов, имеющих наиболее тесные связи с Японией, координация межрегионального сотрудничества осуществляется в рамках подкомиссии МПК по Дальнему Востоку, а также по линии ассоциации «Дальний Восток и Забайкалье», других экономических и общественных форумов, созданных в обеих странах. Вместе с тем, как представляется, остаются серьезные резервы для повышения отдачи от региональных связей для всего комплекса двусторонних отношений. Следует, как рекомендует посольство, сделать акцент на реализации мелко- и среднemasштабных торгово-экономических проектов с быстрым сроком окупаемости, не забывая, конечно, и о содействии крупным программам межгосударственного значения. Представительства МИД «на местах» могли бы активнее подключаться к данной работе, в том числе путем оказания содействия процессу создания банков данных о приоритетных и перспективных проектах, открытия на веб-сайтах российских региональных органов «страничек» на японском языке с размещением на них информации о торгово-инвестиционных предложениях. Вообще-то все наши посольства заинтересованы в гораздо более интенсивной «информационной подпитке» со стороны региональных представительств.

Теперь — о ходе выполнения рекомендаций прошлого заседания Консультативного совета. Документ по его итогам был представлен Президенту В.В. Путину и Председателю Правительства М.Е. Фрадкову.

Относительно упрощения процедуры пересечения границ со странами СНГ: 17 мая 2005 года на высшем уровне достигнута договоренность о пересечении российско-казахстанской границы по внутреннему паспорту гражданина России вплоть до заключения соответствующего соглашения между нашими странами. Готовится аналогичное соглашение с Украиной. Российское Правительство подтвердило готовность подписать его. Вопрос об упрощении таможенного оформления и минимизации таможенных сборов и плате-

жей в отношении экспонатов, перемещаемых через границу Российской Федерации в режиме временного ввоза-вывоза для участия в выставках и презентациях на приграничных территориях, решается в каждом конкретном случае. То же касается перемещения через границу товаров, сырья и комплектующих для выпуска продукции в рамках международной производственной кооперации. Многие из соглашений о сотрудничестве, в том числе на кооперационной основе, заключенных по следам выставок и презентаций регионов России за границей, сегодня успешно реализуются.

Продолжаются работы по строительству вблизи пунктов пропуска через границу складов для временного хранения грузов до и после прохождения таможенных процедур. Чтобы они продвигались быстрее, органам власти приграничных регионов нужно последовательно действовать на привлечение дополнительных средств российских и зарубежных инвесторов. Да и в целом взаимодействие федеральных и региональных властей неизменно дает хороший результат. Во многом благодаря такому объединению усилий, существенно возросла эффективность работы российско-польского Совета по сотрудничеству региона Санкт-Петербурга с регионами Польши, рабочей группы по сотрудничеству Санкт-Петербурга с Данией, российско-норвежской рабочей группы по сотрудничеству северных регионов двух стран. А ведь всего год назад на нашем прошлом заседании они подвергались обоснованной критике.

Наметились позитивные сдвиги в сотрудничестве Псковской области с Латвией в рамках еврорегиона «Псков — Ливония». Однако нам приходится сталкиваться со стремлением латвийской использовать средства, получаемые по линии программ ТАСИС и ИНТЕРРЕГ, исключительно на своей территории. Схожая тенденция проявляется в отношении с Эстонией. Такой подход к строительству еврорегионов для нас неприемлем. Мы заинтересованы в постоянной работе по обе стороны границы и будем этого настойчиво добиваться. Повышенного внимания органов исполнительной власти субъектов федерации требуют также активизация взаимовыгодного сотрудничества в рамках еврорегионов «Слобожанщина» и «Днепр», завершение формирования еврорегиона «Ярославна» на базе Курской области России и Сумской области Украины.

В заключение хочу заверить, что вы всегда можете рассчитывать на поддержку Министерства иностранных дел в работе по развитию и совершенствованию всего комплекса внешних связей субъектов федерации. Опираясь на накопленный опыт, будем вместе искать и находить оптимальные решения встающих перед нами на этом пути проблем в интересах России и россиян. Благодарю за внимание. ■



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

Экономическая дипломатия

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

Во французских посольствах существует два рода групп, занятых вопросами экономической политики. Практически повсеместно учреждены так называемые посты экономической экспансии (PEE – post d'expansion économique). Во главе их – дипломаты в ранге посланника или советника. PEE курируют вопросы экономики, торговли, промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, международной торговли. Они призваны оказывать поддержку предпринимателям и нести ответственность за экономическую работу посольства, в штате которого они состоят. Свои агентства за рубежом имеет Управление по внешнеэкономическим связям Министерства экономики. В 15 крупных посольствах существуют Агентства по финансовым вопросам, связанные с Министерством экономики и финансов. Во главе Агентства стоит посланник или советник по финансовым вопросам, занимающийся кредитно-финансовыми вопросами, а также макроэкономическим анализом. В шести странах PEE и Агентство по финансовым вопросам слились в Единую экономическую и финансовую миссию (MEF). Иногда в число представителей Агентства включаются специалисты Министерства сельского хозяйства, Французского центра по внешней торговле и Банка Франции. Таким образом, в круг задач посла входят вопросы координации деятельности этих направлений. В 1994 году под председательством руководителей Министерства иностранных дел был создан межминистерский комитет по вопросам использования государственных средств за рубежом (CIMEE). Комитет анализирует методы управления, контролирует кадровые вопро-

сы и финансовые ресурсы, предоставляемые заинтересованными министерствами для работы за рубежом, и вырабатывает соответствующие рекомендации. Для привлечения иностранных предпринимателей и создания благоприятных условий размещения их предприятий на территории Франции создана Делегация по иностранным инвестициям. Делегация проводит свои заседания в Министерстве экономики и финансов. Во главе ее стоит посол по особым поручениям. Основными партнерами Делегации являются предприятия, банки и различные инвесторы. В Италии до последнего времени Министерство иностранных дел, расположенное в палатце Фарнезина, играло главенствующую роль во внешнеэкономической политике. Ничто из области международной экономики не выходило за рамки его компетенции (исключением, как и повсюду, были лишь финансовые проблемы и отношения с международными финансовыми организациями, чем занималось Казначейство, поддерживаемое Банком Италии). Фарнезина (Министерство иностранных дел Италии) являлась головной организацией в деле оказания помощи развитию, внешней торговле, европейской интеграции. Фарнезина выполняла функции органа межминистерской координации, стараясь оставлять за другими министерствами, и особенно за Министерством внешней торговли, сугубо технические вопросы. Позиция Министерства иностранных дел основывалась на его бесспорно высоком престиже и квалифицированном персонале. Большую роль в этом играли многочисленные дипломатические советники, сотрудники Министерства, приставленные практически ко всем министрам и президенту респуб-

ки. Эти дипломатические советники, действующие во всех органах центральной государственной администрации, обеспечивают эффективную координацию деятельности госаппарата с Министерством иностранных дел и поддерживают ежедневную связь с посольствами. Таким образом, ничего не происходит без ведома и санкции Министерства иностранных дел. Италия входит в число стран, делегирующих поддержку предпринимательства государственным институтам, чьи экономические представительства работают вне рамок посольства. Речь идет об Институте внешней торговли (ICE), который не подчиняется непосредственно посольству и персонал которого не пользуется дипломатическим статусом. По всему миру функционирует 105 офисов этого института. Проблемы экономических связей занимают также 66 торговых палат. Посольство, соответственно, не имеет советника по торговле и занимается лишь глобальными вопросами экономических отношений, их политическими аспектами и, в исключительных случаях, может предпринять тот или иной официальный демарш. Советник по финансовым вопросам, как правило, является рядовым чиновником эмиссионного института, важные финансовые вопросы общегосударственного значения находятся в ведении экономического советника или специально присланного из Рима чиновника. В общем, число советников по финансовым вопросам не так уж и велико, их редко бывает более десяти. В результате реформы 2000 года был принят закон, предполагающий усиление экономического направления в деятельности итальянской дипломатии. Однако, судя по всему, Фарнезине предстоит даль-

нейшее радикальное реформирование. В начале 2002 года правительство заявило о необходимости придания работе зарубежных представительств экономического направления в качестве главенствующего. В связи с этим планируется сосредоточить в Министерстве иностранных дел руководство всей внешнеэкономической деятельностью, выведя соответствующий департамент по внешней торговле из подчинения Министерства промышленности и подчинив его Фарнезине. Предполагается также направлять послами не карьерных дипломатов, как это было до сих пор, а видных промышленников, финансистов и бизнесменов. Кстати, намерение перенять американскую систему назначений подвергается наибольшей критике в дипломатических кругах Италии. Многие указывают на то, что и в самих Соединенных Штатах эта система вызывает крайне негативную реакцию. Правительство намерено также создать в каждой области Италии координационный центр, призванный решать все проблемы, связанные с внешнеэкономической деятельностью предприятий. Областные координационные центры будут соединены с офисами «Окно в Италию», создаваемыми в различных странах мира. Первые восемь таких офисов будут открыты, в частности, в России, уже

в 2002 году. В 2003 году их будет уже тридцать. В преддверии предстоящих изменений премьер-министр Италии С. Берлускони сам взял портфель министра иностранных дел (ad interim), отправив в отставку прежнего министра, карьерного дипломата Р. Руджеро. (В ноябре 2002 года Берлускони передал портфель министра иностранных дел своему единомышленнику Ф. Фраттини. Corriere della Sera. 2002. 13 novembre.) Ситуация в Испании во многом напоминает французскую. Компетенция Министерства финансов и экономики распространяется на финансовые вопросы, а также на вопросы, связанные с деятельностью международных финансовых институтов и ВТО. Министерство иностранных дел курирует вопросы поддержки развития. Систематическая координация экономической деятельности как на внутреннем, так и на внешнем рынках осуществляется в рамках комиссии по экономическим вопросам, которая собирает свои совещания еженедельно накануне заседания Совета министров. Экономическими и торговыми группами за рубежом руководят советники, имеющие связи и опыт работы в таком элитарном подразделении государственной службы, как «Экономика и коммерция государства» (Tecnico comerciales y economistas del Esta-



do), входящем в структуру Министерства экономики и финансов. В крупных посольствах они работают бок о бок с финансовыми советниками, а также советниками по промышленности или сельскому хозяйству, являющимися представителями своих собственных министерств. В международных организациях обычно представлены многие испанские министерства. Но во главе этих представительств, как правило, находится дипломат – чиновник Министерства иностранных дел. В Бельгии еще в 1948 году был создан Институт внешней торговли, объединивший представителей частного сектора и правительства. Задача этого института заключалась в информировании бельгийских экспортеров о таможенных правилах, квотах и регулировании импорта в близлежащих странах. В 50-х годах в ходе либерализации мировой торговли институт перешел к непосредственному продвижению экспорта и привлечению иностранных инвестиций. Для этого по всему миру были учреждены его миссии и создана сеть коммерческих агентств. В условиях развернувшихся процессов приватизации государственные чиновники опасаются частичной приватизации и самого Института внешней торговли. Действительно, со все возрастающей настойчивостью крупный бизнес продвигает своих ставленников на руководящие посты в институте, в частности, на пост генерального директора. В 1997 году в Брюсселе был создан координационный комитет, объединивший представителей регионов, федерального правительства и частного сектора. (La libre Belgique. 1999. 27.02.) В Португалии торговый советник назначается министром иностранных дел по предложению министра внешней торговли. Сам торговый советник входит в состав посольства, однако возглавляемый им Институт внешней торговли Португалии (ICEP) функционирует вне посольства. Продвижение экспорта остается одной из постоянных и существенных задач любого посольства. Какие задачи для достижения этой цели ставят перед своими представительствами внешнеполитические ведомства? Представляется возможным сформулировать общие для большинства посольств задачи: сбор информации об экономической ситуации в стране пребывания для обеспечения крупных проектов и заключения различных торговых контрактов; анализ экспортной конкурентоспособности аккредитующей страны; создание и пополнение банка данных о текущем состоянии мировой экономики и торговли; выявление потенциального политического и социального риска, чреватого негативными последствиями для деловых отношений со страной пребывания; разработка необходимых стандартов для экспортных компаний, желающих выйти на данный рынок;

практические и детальные исследования конкурентных условий, связанных с осуществлением особых проектов, в которых задействованы национальные банки аккредитующей стороны. Иногда такие исследования проводятся по отдельному запросу как со стороны частного бизнеса, так и со стороны различных центральных ведомств и региональных властей; практические услуги своим бизнесменам, заключающиеся в политическом содействии на местном министерском уровне или на уровне глав государств; привлечение заинтересованных в сотрудничестве частных компаний и содействие установлению ими контактов с соответствующими компаниями своей страны; рекламное продвижение процветающих предприятий с использованием разнообразных форм PR—организация приемов и брифингов (по случаю подписания контракта, открытия предприятия, посещения фирмы), издание информационных бюллетеней, опубликование статей в местной прессе, выступление по телевидению, интервью. Своевременная сигнализация местному бизнесу о приезде в страну влиятельных журналистов; стимулирование национального коммерческого присутствия в стране аккредитации, например в форме учреждения бизнес-клуба или торговой палаты. Это подразумевает также контакты с соотечественниками, проживающими в стране аккредитации, которые проявляют особый деловой интерес к своей родине. В последнее время акторы экономической дипломатии ввели в практику еще один вид деятельности на международной арене. Экономические департаменты различных министерств регулярно проводят тематические конференции. На них приглашаются представители центральных и региональных властей, профсоюзов, бизнеса. Темой таких конференций являются вопросы экспорта, страхования, особенностей различных секторов мирового рынка. Большой популярностью пользуются консульские конференции. Часто они проводятся за границей, в том регионе, который в настоящий момент представляет наибольший интерес для торговых сделок. Европейские страны провели такого рода конференции в 1998 году в Маниле вскоре после того, как разразился финансовый кризис. В работе конференций приняли участие дипломатические, консульские, экономические и торговые представители соответствующих стран, работающие в Юго-Восточной Азии. Услуги, предоставляемые бизнесменам посольствами вплоть до 80-х годов, в большинстве стран были бесплатными. Их рассматривали как государственные услуги, стоящие на страже национальных интересов, стимулирующих экспорт. Более того, экспортирующее предприятие пользовалось различными

льготами и субсидиями, чтобы его деятельность на мировом рынке не превышала внутренний риск. К 80-м годам внутренний рынок оказался в столь же конкурентной среде, что и внешний. Это привело к возникновению системы платных услуг в области экономической дипломатии. Например, во Франции такие платные услуги бизнесменам оказывают посты экономической экспансии (PEE). В основном к услугам экономических советников обращаются мелкие и средние предприятия. Например, список операторов на данном сегменте рынка обходится фирме или предприятию примерно в 15 долларов. Бесплатные остаются лишь консультационные услуги по ориентированию и установлению первых контактов. Как считает Ги Каррон дела Каррьер, введение платных услуг дисциплинировало предприятия, в то же время и дипломатические службы стали более ответственно подходить к своим задачам. Конечно, деятельность дипломатов на экономическом направлении имеет свои пределы. Работающий на мировом рынке крупный бизнес, как правило, не нуждается в посредничестве посольства. Он хорошо оснащен и имеет свои собственные международные службы. Действительно, представительские компании «Шелл» в Нигерии или «БП Амоко» в Колумбии, «Оксфам» в Эфиопии и Судане по своему размеру и численности персонала значительно превосходят дипломатические представительства. (M. Leonard and V. Alakeson. Going public.

Op. cit.) Необходимый опыт работы сумели приобрести и многие средние и малые предприятия и фирмы, действующие в определенном сегменте рынка. Действуя в условиях благоприятной конъюнктуры, они предпочитают работать напрямую со своими зарубежными партнерами. Лишь в моменты кризиса они идут за содействием в соответствующие ведомства и посольства. Самостоятельно действуют на мировой арене и транснациональные корпорации. Немалые проблемы создает возникший избыток информации. Торговый советник посольства более не является единственным поставщиком информации материальной. Неуклонно возрастает число центров документации, разнообразные информационные бизнес-бюллетени можно получить как в стране, так и за ее пределами. В любой точке земного шара можно обратиться к услугам электронного банка данных. Вследствие фрагментации рынков, все более определенной специализации товаров появляется спрос на исключительно разнообразную и сложную информацию. Например, нужна информация не просто о рынке готового платья, а конкретно о рынке одежды для детей, причем не для всех детей, а только детей определенного возраста. Сбор подобной информации требует особого маркетинга, осуществление которого отнимает много времени. Торговый советник посольства, как правило, таким временем не располагает. Появляется все большее число институтов, которые предоставляют услуги

предпринимателям. Наряду с торговыми палатами и банком данных существует разветвленная сеть контор, предоставляющих консультации в области менеджмента, маркетинга, экспорта, инвестиций, налогообложения, законодательства, коммуникаций, продвижения товаров, организации выставок и т.д. Перед торговым советником у них есть преимущество высокой специализации. Активное участие государственных внешнеполитических структур в экономической дипломатии ставит на повестку дня и такой острый вопрос, как коррупция. Подкуп иностранных чиновников становится довольно распространенной практикой. До недавнего времени в США дипломаты, замеченные в такого рода прегрешениях, подвергались уголовному преследованию. Теперь наказание ограничено лишь административными санкциями. Коррупция распространяется и по линии прямых связей между представителями бизнеса и дипломатами. Правда, посольствам менее развитых стран официальные отчисления от посредничества при сделках позволяют по-прежнему довольно скудный бюджет. (Cool-saet R. Trade is war. Op. cit.) Тем не менее не подлежит сомнению, что только компетентный и знающий страну дипломат как никто иной в состоянии выбрать из моря информационного материала необходимые и достоверные сведения. Тщательно отсортировав данные, отделить подлинные от сомнительных, уловить именно то, что нужно в данном конкретном случае. Непревзойденная мощь посольства заключается в разветвленности имеющихся у дипломатов контактов. Причем речь идет о контактах на весьма высоком уровне. Широкие возможности государственных представителей за рубежом помогают им осуществлять лоббирование и выходить на необходимый уровень в решении того или иного вопроса. Эти уникальные возможности охотно используются бизнесменами для своей непосредственной выгоды. Ведь никто не откажет послу в организации встречи с каким-нибудь государственным деятелем, членом парламента, менеджером шоу-бизнеса, ученым, опинион-мейкером, просто влиятельными людьми. Посольства неизменно располагают сведениями об этих людях и их возможностях. Посольства собирают подробные досье, содержащие данные о том, что следует знать, прежде чем выходить на рынок данной страны, какой набор документов следует подготовить. Экономическая группа обеспечивает представителей бизнеса информацией о деловой активности, справочным материалом о правовых нормах и налоговом законодательстве, списком необходимых адресов. Большой интерес представляют информационные бюллетени, аналитические справки об экономиче-

ской ситуации в данной стране, а также более специализированные материалы, касающиеся того или иного сектора производства и рынка. Посольство в состоянии помочь организовать группы по изучению конкретной ситуации, добиться тестирования продукции, наладить отслеживание начальных этапов ее эксплуатации, а также более долгосрочный мониторинг. Дипломатические службы большинства стран в настоящее время предприняли значительные усилия, чтобы поставить свои услуги на высокий профессиональный уровень, отвечающий требованиям современного рынка. Это требует повышения квалификации кадров для работы как в центральном аппарате, так и в зарубежных представительствах. Британским дипломатам вменено в обязанность пройти курсы менеджмента. Молодые германские дипломаты в течение четырех недель проходят подготовку по проблемам международной торговли и финансов. За этим следует двухнедельный семинар, в ходе которого проигрываются модели лоббирования национального бизнеса за рубежом. Для участия в работе семинара приглашаются высококвалифицированные специалисты-практики. Начинающие дипломаты также проходят две трехнедельные стажировки в наиболее солидных немецких фирмах. (Попов В.И. Современная дипломатия. М. 2000. С. 284.) Таким образом, экономическая дипломатия становится сферой деятельности, занимающей особое внимание дипломатов, и в то же время она выходит далеко за рамки профессиональной дипломатической службы. Активизирует свою деятельность в области экономической дипломатии и Министерство иностранных дел России. Прежде всего следует отметить, что направление экономической дипломатии сосредоточено в департаменте экономического сотрудничества. В то же время и территориальные департаменты министерства на 40–50 % объема своей работы посвящают проблемам торгового обмена и привлечения инвестиций. Процесс принятия решений подразумевает участие в этом посольств и консульств, поскольку именно эти учреждения обладают уникальной возможностью обеспечить качественную экспертизу социально-экономических последствий широкомасштабных проектов. Посольства в состоянии поставлять специализированную информацию. Конечно, определенный объем информации содержится и в банках данных, однако самые ценные сведения, касающиеся конкретного фрагмента рынка, его стратегии и перспектив, чаще всего добываются именно на месте, особенно если речь идет о странах с редкими языками. Под патронажем министерства создаются деловые клубы, проводятся круглые столы российских бизнесме-

нов, стремящихся выйти на мировой рынок. Нарбатывается техника дипломатического сопровождения важнейших проектов и сделок и их целевого лоббирования. (См. интервью заместителя министра иностранных дел И.Д. Иванова // Независимая газета. 2000. 14.03.) Однако в этой области существуют большие неиспользованные резервы. В своем выступлении на совещании руководства дипломатической службы МИД Президент В.В. Путин отметил: «Должен расти удельный вес экономической дипломатии в работе МИДа и других наших загранучреждений. В целом, в работе на экономическом направлении еще сохраняется много неиспользованных ресурсов. Центральный аппарат МИДа подчас не полностью владеет обстановкой в вопросах торгово-экономических связей... Необходимо выстраивать такую систему продвижения и защиты наших экономических интересов за рубежом, которая гарантировала бы максимальную отдачу российской экономики, сводила бы к минимуму риски на путях нашей интеграции в мировое хозяйство. Считаю крайне важным повышенное внимание внешнеполитического ведомства к сопровождению наиболее крупных экономических проектов, к их увязке с государственными интересами. Необходимо добиваться создания за рубежом таких условий для российского предпринимательства, которые были бы как минимум не хуже существующих у нас условий для иностранного бизнеса». (<http://www.strana.ru/2001.01>) Большое внимание российская дипломатия уделяет проблеме участия в многосторонних экономических структурах. Ведутся сложные переговоры с ВТО, где Российская Федерация пока представлена в качестве наблюдателя. Остро стоят проблемы выплаты долговых обязательств. В России также, как и в большинстве европейских стран, появляются различные акторы экономической дипломатии. В настоящее время уже около шести министерств обладают правом непосредственного выхода на международную арену. Такие транснациональные корпорации, как «Газпром», «Лукойл», «ЮКОС», «Росалюминий» обзавелись своими собственными международными отделами. Причем «Газпром» провел целевое исследование, пытаясь установить, где интересы корпораций совпадают с общегосударственными, а где расходятся с ними. Будучи страной, экспортирующей энергоресурсы (70 % экспорта), основное внимание Россия уделяет так называемой энергетической дипломатии. Представители этого направления активно участвуют в конгрессах ОПЕК, правда, задача обеспечить участие России в принятии решений в процессе согласования квот на экспорт нефти до сих пор еще не решена. ■





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

Российская ассоциация содействия ООН — в действии!

EER: — Уважаемый Алексей Николаевич, на страницах нашего журнала мы уже разговаривали с вами о необходимости реформ в Организации Объединенных Наций. Не могли бы вы рассказать нашим читателям, какие сделаны шаги в этом направлении?

— В середине сентября 2005 года на саммите в Нью-Йорке, приуроченном к 60-летию ООН, мировые лидеры обсудили важнейшую проблему изменения системы. Мировой саммит стал ключевым событием в истории ООН. Хотя мировые лидеры и не достигли всего, на что мы, может, и надеялись, они договорились в отношении достаточно серьезных и долгосрочных перспектив. Они осознали, что развитие, безопасность и права человека существуют не только сами по себе, но что они на самом деле взаимосвязаны. Вновь была подтверждена ярко выраженная решимость достичь цели Декларации Тысячелетия к 2015 году. И по одному из ключевых вопросов — ответственность защищать — саммит выработал положение: все государства-члены выражают свою волю действовать

коллективно через Совет Безопасности в случае, когда население подвергается геноциду, этническим чисткам или преступлениям против человечности.

После саммита уже были предприняты важные шаги. Государства-члены создали Комиссию по миростроительству с целью улучшения руководством трудного перехода от войны к миру. Россия вошла в состав этой комиссии как постоянный член Совета Безопасности ООН. Они учредили Фонд по реагированию на чрезвычайные ситуации для помощи жертвам гуманитарных катастроф. Основан Демократический Фонд для укрепления институтов и гарантий того, что люди смогут пользоваться своими демократическими правами. И 9 мая состоялись выборы в новый Совет по правам человека (созданный взамен Комиссии по правам человека и получил более высокий статус в Организации), который дает возможность возродить доверие к ООН в этой области.

Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан направил на рассмотрение государствам-членам пакет предложений для

более эффективного управления Организацией и реформы Секретариата ООН. На основании предыдущих этапов реформ поставлена цель — более прозрачный, подотчетный и эффективный инструмент служения человечеству. Но пакет предложений Генерального секретаря не получил широкой поддержки, и поэтому предстоит большое количество непростых и долгих переговоров и консультаций в этом направлении.

EER: — Недавно Президент России Владимир Владимирович Путин сказал о том, что российские неправительственные организации должны быть патристичными... Как вы, много лет проработавший в одной из старейших НПО Российской ассоциации содействия ООН, относитесь к этим его словам?

— Спасибо за этот вопрос. Увы, в последние годы на международных гражданских форумах наша страна нередко проигрывает — резолюции принимаются против российских позиций. Это нередко происходит потому, что в этих форумах российские общественные организации

не принимают участия, или участвуют те, которые выражают и отстаивают сугубо корпоративные цели или же позиции спонсоров, в том числе из других стран. Российская ассоциация содействия ООН всегда являлась и является голосом тех общественных сил, которые отстаивали и отстаивают интересы Российского государства и его граждан.

Я надеюсь на то, что в сформированной Общественной палате будет в дальнейшем прочная международная площадка, которая там только начала свое становление. Уверен, что она должна координировать участие российского гражданского общества в мировых делах и вести своего рода мониторинг важнейших мероприятий международного общественного движения.

Также я уверен, что необходимы помощь и поддержка, в том числе и материальная, российским НПО со стороны государства. Замечу, что развитые государства давно встали на путь такой поддержки НПО через всякого рода фонды, программы, гранты и т.д. Ведь многие хорошие и гуманистические инициативы государств имеют более сильные позиции в том случае, если они подкреплены широкой общественной поддержкой.

EER: — Алексей Николаевич, я знаю, что ваша Ассоциация много внимания уделяет поддержке Добровольческого движения в России. А в Общественной палате есть Комиссия по благотворительности и волонтерству. Несколько слов по этому поводу?

— Фигура добровольца, порой позабывшего о своих собственных интересах

и занимающегося помощью страждущим, становится знаменем нашего времени.

Учитывая заслуги добровольчества в решении актуальных социальных проблем и в целях активизации его деятельности, Генеральная Ассамблея ООН провозгласила 2001 год Международным годом добровольцев. В более чем 100 странах были созданы специальные Комитеты по осуществлению мероприятий, проходящих в этом году по линии добровольчества. Такой Комитет на базе РАС ООН был образован и в Российской Федерации и ведет активную работу, опираясь на активистов из среды добровольцев. Комитет возглавил председатель РАС ООН, ректор МГИМО Анатолий Васильевич Торкунов.

В том году нами был проведен серьезный мониторинг российских общественных организаций, занимающихся добровольчеством, этих организаций оказалось очень большое количество — около 1000. Могу сказать, что этот анализ показал, что в России ведется достаточно широкая добровольческая работа самого разного плана.

В конце 2001 года в рамках Гражданского Форума мы провели Конференцию по добровольчеству, где приняли обращение к руководству страны и Генеральному секретарю ООН.

На основании предложений нашего Комитета и других национальных комитетов в начале 2002 года была принята Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН, поддержанная в том числе и Российской Федерацией, о том, как правительства и система ООН могли бы поддержать добровольчество.



На снимке: А.Н. БОРИСОВ, С.В. ЛАВРОВ, К. АННАН, А.В. ТОРКУНОВ

В том же году более подробный анализ положения с Добровольческим движением дал и Генеральный секретарь ООН. Важный вклад, который делают добровольцы и который часто не учитывается в разных странах. Многие страны не принимают в расчет все услуги, когда подсчитывают свой национальный продукт. Только в нескольких странах, где они учитываются, оценивается и добровольческая деятельность, которая составляет 8 — 14 % внутреннего валового продукта.

Хотел бы процитировать Генерального секретаря ООН: «Добровольчество не заключается только в том, чтобы богатые и благородные люди распределяли щедрые подарки среди бедных. Этим занимаются люди из различных областей жизни и слоев общества, которые сделали выбор, встав на путь служения народу в своей стране или за границей. Из 4500 добровольцев ООН, служащих ежегодно по всему миру, более двух третей — из развивающихся стран, они работают в соседних областях или за границей... Добровольцы помогают строить основу для социальной справедливости и стабильности. Данные о том, что страны с высоким уровнем гражданских обязательств имеют более низкий уровень общественной борьбы, всё возрастают».

Это в свою очередь означает, что общество нуждается в том, чтобы узнавать и продвигать добровольчество как ценную деятельность. Они должны способствовать работе добровольцев и поощрять их деятельность как в своей стране, так и за границей. Они должны также развивать связи среди добровольцев в различных странах, чтобы они могли делиться опытом друг с другом. Апеллируя к добровольцам и налаживая партнерство с гражданским обществом, правительство может помочь улучшить эффективность общественных служб и гарантировать, что они достигнут большего количества людей.

Для России важным является не только участие в этой международной компании. Имеющиеся в нашей стране богатые традиции добровольчества были за последние годы либо забыты, либо деформированы. Поэтому сейчас стоит задача вспомнить об этих традициях, возродить их и продолжить в новых исторических условиях. При этом совершенно естественно, что деятельность российских добровольцев, внося свой вклад как внутри страны, так и участвуя в международном движении добровольчества и являясь его неразрывной составляющей, должна одновременно быть патристической и служить решению задач нашего общества, которое находится на ответственнейшем участке своего исторического развития. ■

Беседовал
Андрей АБРАМЕНКОВ



Евгений ЕВСТИГНЕЕВ — генеральный директор информационно-аналитического агентства «Красная Линия» (Red1.Ru).

PR «на экспорт»: учимся говорить о себе

За последние три года общее количество российских эмитентов на западных фондовых рынках увеличилось на порядок. Наши компании становятся публичными не только для привлечения инвестиций, но еще и для вхождения в мировую экономическую и финансовую элиту на правах полноправных игроков. В частности, всем известна проблема досадной недооцененности российской экономики. Зачастую бывает так, что крупный и успешный промышленный гигант, расположенный в России, оценивается на порядок ниже аналогичного предприятия, расположенного в США или Европе. Эту ситуацию можно и нужно менять, здесь интересы государства и бизнеса полностью совпадают. Заботясь о собственной капитализации, бизнес работает и на имидж России в целом как сильной, перспективной и рыночной страны.

Запад постепенно начинает принимать российские компании, но готовы ли они сами к «походу» на Запад? Само по себе приведение в соответствие с мировыми стандартами бухгалтерской отчетности, систем раскрытия информации и корпоративного управления далеко не всегда может обеспечить успех российских эмитентов на зарубежных фон-

довых биржах. Нужно уметь все это правильно преподнести, объяснить и довести до сведения заинтересованной аудитории в выгодном свете. К сожалению, такого рода умения пока еще зачастую не хватает российскому бизнесу.

В связи с этим давайте попробуем сформулировать основные направления информационной политики и PR-стратегии, на которые должна обращать внимание российская компания при подготовке выхода на зарубежные рынки корпоративных займов и инвестиций.

Прежде всего следует более четко и последовательно структурировать информационные потоки, сопровождающие деятельность компании, разделять их по соответствующим целевым аудиториям. Сегодня очень часто бывает так, что потенциально важные для инвесторов и журналистов деловых СМИ сообщения, затрагивающие производственную, инвестиционную политику предприятия, на равных соседствуют с отчетами о проведенных спортивных мероприятиях или о награждении «передовиков производства». Могут возникнуть некоторые сумятица и «перенасыщенность», которые в конечном счете негативно отражаются на

качестве «медиаистории» компании. Необходимо четко понимать, кому, когда, в каком объеме и зачем мы предлагаем информацию. Это первый и самый важный этап.

Далее. Не следует слишком полагаться на зарубежных партнеров, предлагающих комплексное информационное и PR-сопровождение вашей деятельности в России и за рубежом. «Заграничный подход» далеко не во всех случаях оказывается наиболее эффективным для российских компаний, особенно в тех случаях, когда приходится действовать в условиях жесткого лимита времени и ресурсов. Идеальный вариант — это зарубежная компания с очень хорошим и громким именем, имеющая при этом в России равноправного генерального партнера, пусть не такого известного, но грамотного и компетентного. Кстати, практика показывает, что именно российский партнер реализует до 80 % всех работ по PR-проектам, связанным с выходом на западные рынки корпоративных займов. Но это, в свою очередь, еще не повод полностью отказываться от услуг уважаемых зарубежных фирм и пытаться таким образом сэкономить. Сотрудничество с сильным транснациональным «брендом» в области PR и консалтинга важно для имиджа компании

в глазах западных инвесторов зачастую не меньше, чем ее финансовые показатели.

Нужно стараться более активно и последовательно работать с российскими корпоративными зарубежными СМИ. Журналисты западных изданий, которые постоянно работают в России, демонстрируют зачастую более высокий уровень адекватности и понимания происходящих у нас процессов по сравнению с их коллегами из центральных зарубежных офисов и редакций. Их больше интересуют подробности и нюансы, за счет чего можно ожидать большей компетентности и лояльности. При этом следует избегать излишней назойливости и заискиваний в поисках контактов. Здесь мы возвращаемся к нашему первому пункту: больше конкретики и прагматики. Поверьте, если ваша компания действительно демонстрирует успехи в бизнесе, они будут интересны корреспонденту зарубежного издания сами по себе, в чистом виде, вне зависимости от обилия превосходных эпитетов, которыми иногда «украшают» такого рода сообщения.

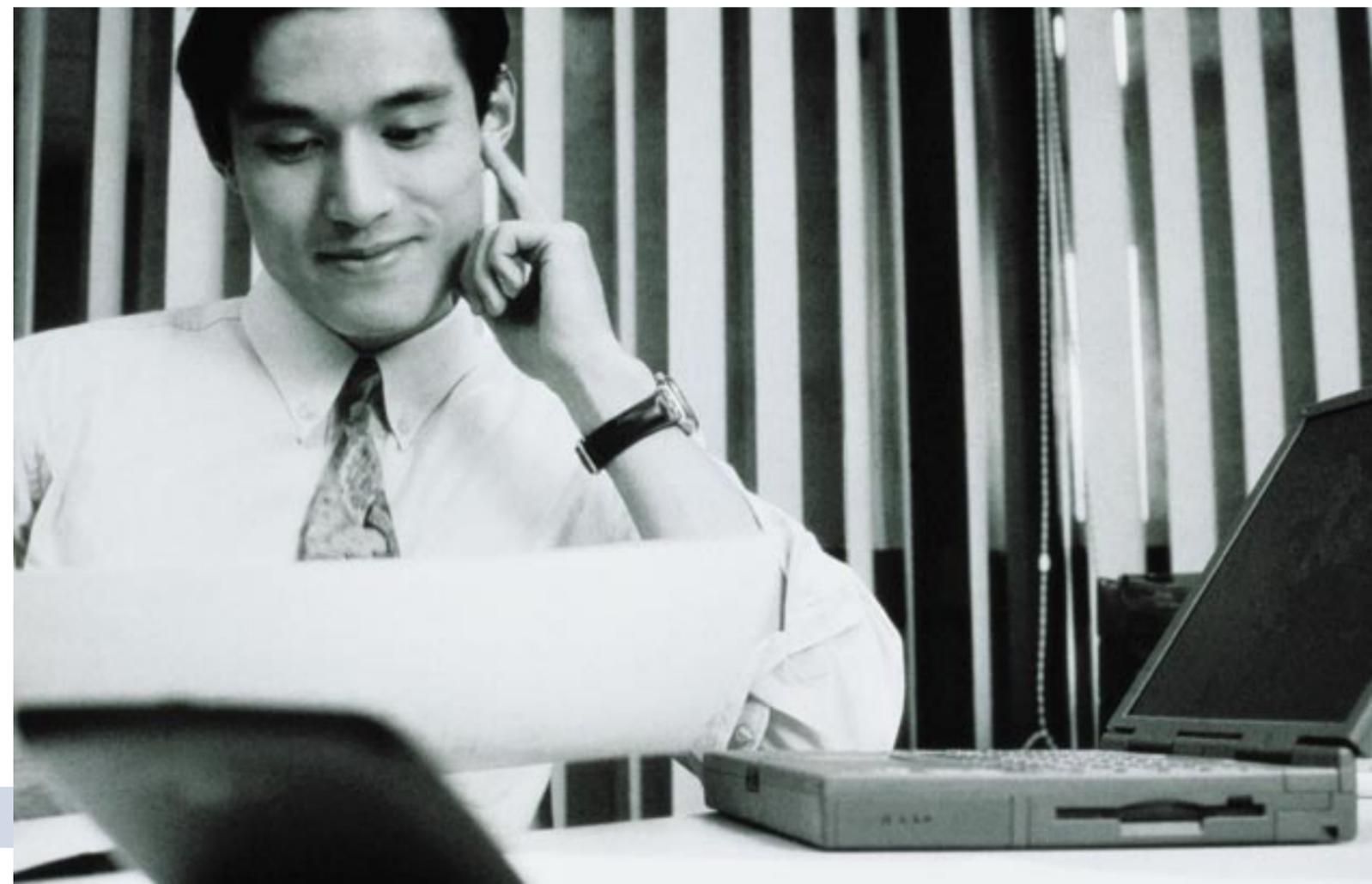
Необходимо значительно усилить присутствие в интернете. Не нужно недооценивать значение интернет-СМИ и других

интерактивных источников информации, в том числе и неформальных. Очевидно, что перед любыми серьезными переговорами ваш потенциальный партнер обязательно будет собирать о вас информацию, а интернет представляет для этого наиболее удобный инструмент. И в этой связи анонимная критическая публикация на каком-нибудь богом забытом форуме может перевесить десяток статей в серьезных деловых газетах просто потому, что она окажется первой в результатах поиска. Конечно же, нужно работать и над развитием собственного официального сайта — здесь существуют общепринятые нормы, правила и стандарты, которых следует придерживаться. В части «негласной» активности в интернете как таковых стандартов нет, есть только различные ноу-хау, комплекс которых в значительной мере индивидуален для каждой конкретной компании.

И еще одно. Российская компания, которая в обозримой перспективе планирует всерьез работать с зарубежными инвестициями, должна заранее озаботиться созданием и внедрением так называемой «Корпоративной информационной стратегии». Это фундаментальный документ, определяющий

основные принципы и идеологемы в общении с журналистами для менеджеров всех уровней и рядовых сотрудников. Корпоративная информационная стратегия включает в себя как общие принципы организации диалога со СМИ, так и конкретные рекомендации по информационному и комментариальному сопровождению типовых сюжетов и информационных поводов. Кроме того, она служит фундаментальным базисом для разработки тактических программ информационного обмена в рамках отдельных проектов или мероприятий, таких как подготовка компании к размещению IPO.

Вот пять основных пунктов, которые мы обычно доводим до сведения наших партнеров в первоочередном порядке. Естественно, список проблем и задач, требующих решения при оптимизации PR-составляющей в деятельности компании перед ее выходом на зарубежные рынки, гораздо шире. Но даже обозначенный здесь комплекс мер при грамотной реализации позволяет рассчитывать на значительное оздоровление информационного фона вокруг компании. Что, в конечном счете, позитивно отражается на объеме и качестве привлекаемых ею инвестиций. ■





Стиль жизни

Великой нацией нас делает не наше богатство,
а то, как мы его используем.

Теодор РУЗВЕЛЬТ
(1858 – 1919)

Светская жизнь, или Новые ритуалы

По всей вероятности, в мире есть определенный закон взаимного поддержания всего, что существует.
Георгий ГУРДЖИЕВ

Во все времена покоряющие разные миры империи несли с собой не только разрушения и гнет. Императоры и их подданные шли к покоряемым народам с неистребимой убежденностью в своем духовном превосходстве. Эту мысль, эти убеждения разделяли даже сторонники Чингисхана. Но новоиспеченным императорам нужна была сила, мистическая энергия. В связи с этим они искали эти символы силы, эти места исполнения культов. Одни империи строили свои знаки власти на руинах разрушенных храмов, другие поглощали места ритуалов покоренных народов своими религиозно-пространственными артефактами. Такие сакральные места есть, и их живучесть подтверждается ритуалами.

Новый век принес неожиданную истину: ритуалы задают месту статус сакральности.

Глядя на несметное количество экономических форумов, светских приемов, конференций и party, надо спросить себя о той империи, которая таким образом завоевывает мир. Где те новые правители и

когда они проявят свои лица – те самые, что строят из кирпичиков светской жизни какой-то новый храм?

НОВЫЕ ГЕРОИ

*I saw you dancing.
Yaki DA*



У людей, собравшихся на MTV-вечеринку, послушать кого-нибудь в клубе и т.д., – ритуалов современной светскости нет. Индустрия кумиров и объединение разных людей в космополитические аудиторные группы фанов и поклонников – это отдельные песни. «Звезды» раздают автографы, но сами уже перестали быть реальными: нереальный Бэкхем, утративший жизненность Fifty Cent. Конечно, плечи Элен толстовских салонов «Войны и мира» не идут ни в какое сравнение с глянцевостью Наоми Кэмпбелл. Но на таких «показах звезд» не происходит ничего, нет Событий с боль-

шой буквы. Люди, организующие светские рауты, на самом деле организуют События. Светская жизнь со всей ее роскошью и лицемерием, упадничеством и двусмысленностью, – знак новых империй, некая последовательность эвентов, о которых не просто размышляют. События заставляют нас трепетать, «всем существом» ощущать дыхание трансцендентного – как хорошая книжка или пьеса. Паломничество на форумы, выставки и шоу продолжается – светская жизнь вбрасывает в кровь не меньше адреналина, чем сёрфинг. Просто на одних мероприятиях что-то происходит, а на других нет. В поисках Событий, трепета и ревности к миру стекаются люди на мероприятия. На этих раутах «звезды» и кумиры выходят из толпы фанов и болельщиков – но не теряют тонус. Уставшие, словно на рисунках Кафки, звезды на светских раутах ищут новые роли, чтобы потом опять выходить к ревущей толпе. На таких шоу Событие впечатывается в подкорку, воспоминания пульсируют в мозгу и теле, память дает о себе знать кончиками пальцев, вкусом на губах, ощущением причастности и одиночества одновременно.

Сообщество людей, организующих такие форумы, где, возможно, будет Событие – манихейское по сути. Манихей-

ство, соединяющее христианство и зороастризм, «держщее Мир», смирившееся с присутствием Зла, – это для этих Великих Посвященных, что пытаются найти своего императора, найти новые места для культа. Если что-то не получается, если События нет, то мужчины опять пойдут пить горькую, а женщины ударятся в бесконечный шопинг – для того, чтобы потом опять отправиться на поиски новых мест силы, территорий нового культа.

Что есть такое – эта светская жизнь? Как понять сплетение алчности, эротики и искусства в одном месте? С чего надо начинать размышлять о том, в чем поучаствовал, – или не надо этого делать вообще, представляя жизнь в виде «здесь-и-сейчас» происходящих событий, требующих полноты участия, а не глубины мысли?

О, Заратустра танцующий. Начиная движение сразу с трех сопричастующих моментов светской жизни, мы будем причудливо набрасывать картину этого нового культа.

РУССКИЙ ВОПРОС

*...Жить в эпоху свершений,
имея возвышенный нрав,
к сожалению, трудно.
Красавице платье задрал,
видишь то, что искал,
а не новые дивные дивы.
И не то чтобы здесь
Лобачевского твердо блюдут,
но раздвинутый мир должен
где-то сужаться, и тут –
тут конец перспектив.
Иосиф БРОДСКИЙ*

Для русскоязычного человека светская жизнь представляется практически лишеной всякого очарования. Могучий русский язык дает о себе знать: ладно там Лермонтов или злой Бунин не жалуют светскую жизнь, но Гоголь, Гоголь!

«А прекрасный человек...»

Собакевич. Кто такой!

Чичиков. Председатель.

Собакевич. Это вам показалось. Он только что мASON, а дурак, какого свет не производил.

Чичиков (озадачен). Конечно, всякий человек не без слабостей. Но зато губернатор – какой превосходный человек.

Собакевич. Первый разбойник в мире.

Чичиков. Как, губернатор – разбойник? Признаюсь, я бы этого никогда не подумал. Скорее даже мягкости в нем много. Кошельки вышивает собственными руками, ласковое выражение лица...

Собакевич. Лицо ласковое, разбойничье. Дайте ему только нож да

выпустите на большую дорогу – он вышет вам кошелек, он вас за копейку зарежет. Он да еще вице-губернатор – это Гога и Магога.

Собакевич. Я их всех знаю. Весь город такой. Мошенник на мошеннике сидит и мошенником погоняет. Все хриstopродавцы. Один только и есть порядочный человек – прокурор, да и тот, если сказать правду, свинья!»

Но уход в глубины русской классики пока затрудняет понимание. Светская жизнь, наряду с живописью, сегодня является мощнейшим цивилизационным аргументом христианства в его конкуренции с исламским миром и миром буддизма. Конечно, светская жизнь лжива, а роскошь светских приемов – сплошная показуха. Но это именно то пространство, в котором отсутствует пафос и



человек показан таким, каков он есть. Светские знаки пусты, но именно их жадно ловят участники встречи. Эротика и литература не раз объявлялись квинт-эссенцией встреч – пусть даже встречи эти «без души и искренности», но они могут рождать что-то типа вдохновения! Показателен русский вариант: несмотря на неприятие этих бессмысленных шоу, язык, литература продолжают «тащить» и обрезают присутствие будущего: без описания всех этих форумов и салонов не обходится ни один русский классик.

ТАНЕЦ ПЕРВЫЙ: ИСКУССТВО

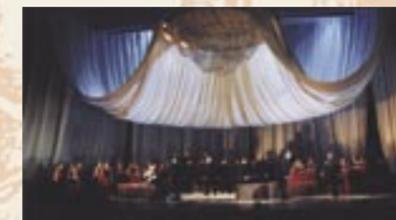
*Идеи суть заместители печали.
Марсель ПРУСТ*

Одно из жестких обличений светских раутов – это театральность происходящего. «Ненастоящность», наигранность

эмоций – вот первый неприятный факт, с которым сталкивается посетитель званых вечеров. В дальнейшем понимаешь – это еще цветочки. Впереди – чопорность, дистанция, ненатуральные жесты, подчеркнутая роскошь, завистливость и нарциссизм. Психоаналитик может просто утонуть во всех тех означающих, кодирующих либидо. Но все же такая форма организации людей живет, пережила столетия и дошла до нас.

ЛИТЕРАТУРА

Светская литература задает новые каноны описания мира людей и их взаимоотношений. Здесь нет пафосности религиозной литературы, нет стремления к гармонии античности и высокой классики. Персонажи светских хроник не то что добродетельны, скорее, наоборот: никто из них не годится на роль героя, совершающего хоть какой-то подвиг. «Она узнала добродетель, она даже любит ее, и между тем она совершает недостойные поступки. Она даже любит кавалера де Гриё со всем пылом страсти, и, однако, желание жить в роскоши и блистать в свете заставляют ее изменить своим чувствам к кавалеру, которому она предпочитает богатого финансиста», – пишет один из основоположников жанра аббат Прево в книжке «Манон Леско». Аббат сочувствует своему герою де Гриё, но последний скучен: слишком правилен, слишком добродетелен, слишком аскетичен. Увидев слезы изменяющей ему возлюбленной, он готов пойти на все подвиги, чтобы утешить ветреную даму своего сердца. Ему невдомек, что нарождается новая «литература слез». Выражение «несколько слез» сегодня уже является светским знаком. Too many tears. Слезы льют уже не над трагедиями. С XVIII века «несколько слез» – это знак быстротечно-



го и требующего скорейшего разрешения и утешения эротического конфликта; нужно, чтобы слезы, которые героиня «проливает», «роняет» или «скрывает», (qu'on verse, qu'on fait tomber или qu'on cache), были осущены. Между комедией и трагедией появляется средний жанр – «слезная комедия» (comédie larmoyante). О каких «правдивых эмоциях» можно говорить на светской вечеринке, если дама плачет, и – по закону жанра – одновременно смеется над своими утешителями!

В связи с этим организаторы и участники светских раутов не отвергают эмоции, не подавляют их. Чувства участников в смятении – начиная с XVIII века и до наших дней, – чтобы подобное организовать, нужно особое электричество искусства и флирта. Мужчины должны решительно для стихов и вдохновения, женщины должны шлифовать свое искусство обмана. Мы имеем дело с испытанием чувств для участников – в Событии мероприятия интеллект играет далеко не первую скрипку. Чтобы понять пример философа Делеза, не надо знать или помнить Пруста: «У мадам Вердюрен не говорится ничего смешного, и мадам Вердюрен не смеется; но Коттар делает знак, что он говорит нечто смешное, мадам Вердюрен делает знак, что она смеется, и знак ее подан так искусно, что месье Вердюрен, чтобы не быть хуже, в свою очередь подбирает соответствующую мимику». Философ продолжает: «Светские знаки и знаки любви созданы для того, чтобы быть истолкованными... Память ревнивца хочет удержать все, потому что малейшая деталь удостоверяет знак или симптом лжи; она хочет вобрать в себя все для последующих интерпретаций».

Способности светского человека – это нечто другое, чем воспетый философами Разум. Более того, искусство памяти постоянного участника вечеров и приемов отличается от канонического. Детальное рассмотрение и погружение в знаки не означает понимание всего этого многообразия: скорее растворения в нем. Потом, дрожа от возбуждения, можно «собирать» ощущения в фривольные стишки в послания, в мемуары и все те подробности, которые у читателей светских хроник всегда вызывают недоумение. Передать через множество деталей весь этот трепет удается не каждому – потому моралите литературных опытов отсутствует, мы не узнаем «сущность» всех светских раутов, прочитаем массу описаний всего этого. Литература выражает новые способности – будит эмоции и ограничивает возрожденческий пафос: человек слаб и не готов к подвигам. Ему лучше трепетать библейской дрожью, чем участвовать в славных походах. Лучше подумать о своих привязанностях, чем о Великой Цели. Светская литература – это литература особой «честности», непрямого признания «малых истин», игривой слабости человека. Она учит (если вообще она может чему-то научить!) нас понять того, кто предпочел Великой Любви блеск мишуры.

ТЕАТР

Светская жизнь – это то, куда возвращаются со сцены все деятели нашего мира. Только со сцены мира, сцены стра-

ны, региона, корпорации, семьи они возвращаются для «переформатирования», для отшлифовки собственных ролей. «Мы показываем на сцене то, что происходит вне ее. Но каждый, уходя со сцены, приходит куда-то еще», – говорит герой кича Тома Стоппарда «Розенкранц и Гильденстерн мертвы». Каждый форум должен предоставить нужные места, разные пространства для тех, кто на время уходит со сцены. Кумиры и олигархи, звезды и губернаторы очертя голову ищут отдохновения от собственных ролей. Каждая культура, каждая цивилизация имеет свой ролевой набор – богатый или бедный, зависящий от многих причин. Так вот, организатор шоу знает «изнанку» цивилизационного «ролевого набора», чтобы «затащить» на территорию собственного ритуала максимальное количество ролевых позиций.

Сущность светскости – противопоставление «человеческого, слишком человеческого» искусства возвышенному, утверждение различия против целостности. Ее суть – в разнообразии. Участники раутов поняли, что нет абсолютных истин, которые обещают мировые религии или пафосные философы. «Разнообразие, которое я напрасно искал в жизни, в путешествиях, дало мне искусство... Мир различий не существует на поверхности земли – ни в одной из стран. С полным обоснованием можно утверждать, что его нет в мире. Есть ли оно вообще где-нибудь? Кажется, септент Вентейла говорит мне – да», – утешает себя



герой Марселя Пруста, придя на светскую вечеринку. Эту истину – истину безутешного поиска различий – ищут сегодняшние паломники современных шоу. Несмотря на безумства нынешних party, истина сия печальна – и что делать этим людям, которые не хотят совершать суицид? Сама События – такие разные и индивидуально воспринимаемые – становятся утешением. Эти поиски События сопряжены с двумя важными моментами: реорганизацией памяти, которая по привычке ищет Общих Принципов,

но заранее разочарована в них; и замещает близкие отношения знаками искусства – бесконечными различиями. Раз и навсегда данная любовь не вечна – не найдем мы утешения в путешествиях по территориям стран. Мы не ищем жизненных уроков. Мы ищем постоянных различий в искусстве и специальных сложно организованных пространствах. Мы хотим «из себя», из своего



страха и трепета, породить новые возможности, научиться удивляться и участвовать в Событии без всякого намека на то, что про это будет впоследствии известно потомкам. Мы играем здесь и сейчас – чтобы раствориться в многообразии, хотя заранее знаем печаль результата таких игр...

Сегодняшняя индустрия организованного События, будь то Экономический форум, Money-Show или съезд политической партии, предполагает непрерывный выход на сцену и возврат «к зрителям». Этот интерактив общения – наглядное подтверждение динамики дистанции, о которой так хорошо знали французские энциклопедисты века Просвещения. Уход хора и патетики появление квадратной сцены «Комедии дель Арт», ненатуральность эмоций Коломбин и Арлекинов, апелляция героев к зрительному залу – когда зал знает больше, чем каждый из них, – все это является историческим базисом сегодняшних мероприятий. Игры остались с тех времен – арлекинами могут быть и звезды, и кумиры. И мы можем знать про них всю подноготную. Но мы – зрители, а они – Искатели; они спокойно меняют дистанцию и двигаются по пространству. Они имеют шанс трепетать – как многие

тысячи лет назад. Мы можем быть «абсолютными наблюдателями», высокомерно глядя на всю эту мишуру и сценографию. Нам может быть неудобно за бедный наш посконный отечественный ролевой набор – и за одинаковость светских сценических ритуалов. Мы можем сидеть в углу со своими картинками или водкой и издеваться над персонажами светских вечеров, но мы не чувствуем на себе События, не воспринимаем мистические токи сродни с энергиями символов и сакральных мест древних цивилизаций.

ТАНЕЦ ВТОРОЙ: ЭРОТИКА И ХИЩНЫЕ ВЕЩИ ВЕКА

Вся сценография светской жизни пронизана эротикой. Но искусством не объяснишь то тут, то там всплывающую сексуальность. С одной стороны, память участника светских вечеров – мы уже знаем про это! – устроена как память ревнивца (все схватить) и как память сладострастца (все почувствовать).



«Только светские знаки способны породить нечто вроде нервного возбуждения – выражение влечения, произведенного на нас людьми, умеющими их подавать», – пишет Жиль Делез. Про эту дрожь знает каждый политик, общественный деятель, артист. В салонах происходит инициация, «вывод в свет», и сама эта формулировка сродни обнажению, обязательному «бытию-под-взглядом», что не только вызывает эротический трепет, но и подчеркивает «мазохизм нашего отношения к Другому» (Жан-Поль Сартр).

ПЕРВИЧНАЯ СЦЕНА И LUXURY

Кроме россыпи характеров и типажей, надломленных персонажей – вышедших за пределы привычных ролей, светская вече-

ринка – это скопище вещей. Профессионалы и коллекционеры luxury только недавно придумали, как защищаться от магической атаки дорогих вещей. Теперь принято обсуждать брэнды и «новые тенденции», новые имена и «авторский креатив» в этой сфере. Но мы с вами знаем – проблема заталкивается глубоко в бессознательное. На светском приеме, ослепнув от блеска, затив дыхание, мы ощущаем непосредственную близость магического – нас охватывает трепет, кровь стучит в висках. Хищные вещи, роскошные и вычурные, дают на нас не только в связи со статусом их обладателя.



Трепет, охватывающий ценителя роскоши, касается более нутряных, более глубинных аспектов, чем просто впечатление от социальных пирамид, подчиненных известным брэндам. Этот хищный блеск и неожиданные формы ввергают нас в транс в то время, когда мы смотрели на мир глазами ребенка. Дети видят вещи по-другому, в обратной перспективе, преувеличенно. В этом смысле максимальный эффект на мероприятиях имеет та вещь, что сразу ввергает нас в детство. Трепет объясним: эта динамика взгляда – от обратной перспективы и живых вещей до социальных статусов их обладателей – характерна для фрейдовской «первичной сцены». Не исключено, что luxury терапевтирует нас, травмированных сценой «первичного соблазнения». Подсмотренный Эдип, сцена соблазнения, переход от «языка нежности» на «язык страстей» – все эти прыжки в бессознательное проходят мимо автоматической фиксации достаточно скучных светских мизансцен. Скучает тот, кто не желает ничего менять в себе, кто не ищет ресурсов своего либидо. Тому, кто судит о вечеринке по критерию динамики движений, лучше уйти в «адреналиновые сообщества» сёрфингистов или байкеров. Для одних платья и наряды герцогини – признак психического нездоровья, для других – дверь в бессознательное. Женщинам никогда не будет скучно, они говорят и говорят на раутах и конференциях, на приемах и показах мод, на выставках и party – залечивают открывшуюся рану первичного соблазнения. Но уловите момент, предшествующий говорению: женщина преукрашена. Она молчит, и мистическая энергия

luxury, еще не оформившись в речь, бьет через трепет тела, через блеск глаз. Этот выход за пределы собственного возраста и обстоятельств жизни является более решительным шагом, чем преодоление мужчинами своего социального статуса; именно поэтому нужны на вечерах женщины и роскошь – они дают нам представление о границах развоплощения.

СВЕТСКОСТЬ КАК ЛИШЕНИЕ ПОЛА. АНДРОГИНЫ И ГОМОСЕКСУАЛИЗМ

Истина о том, что женщины по природе своей гомосексуальны и по большому счету им мужчины не нужны, приходит к Прусту так ненавязчиво и с таким постоянством, что списывать ее на личные обстоятельства жизни самого писателя не имеет смысла. Мы уже подошли к констатации этого момента: настоящее светское Событие лишает человека его пола. Знаки светских отношений, игра дистанций и выход за роли, упражнения в памяти и транс от luxury – подобная совокупность факторов означает кратковременную потерю пола. Герой «Поисков утраченного времени» приходит к этой мысли во время светских вечеров, но затем находит подтверждение во всем: в опылении растений, в танцах насекомых. Содом и Гоморра – это остановка на полпути. Женщины опять заходят гораздо дальше мужчин: для того, чтобы развоплотиться, не быть банальным, надо предстать в виде ансамбля знаков. Как только все это символическое многообразие окажется редуцировано полом, будь то «мачизм» мужчины или сексуальная нарциссизм женщины – магия ритуала исчезнет и События не произойдет. И, наоборот, вещи не должны подчеркивать пол, они должны идти дальше. Светская роскошь – это не унисекс, это «сверхсекс», торжество Великого Гермафродита. Сливая свое существо в разнообразии репрезентаций, мужчины и женщины перестают быть таковыми: каждый притягивает вещи, ситуации, людей, Событие не благодает, а вопреки сексуальной принадлежности. Люди становятся вне пола, открывая в себе признаки животных, растений, космических светил (luxury услужливо подсказывает образный ряд). Тянутся к друг другу люди, когда-то принадлежавшие одному полу, – это всегда бросается в глаза на удавшихся мероприятиях. Почти всегда на удавшихся светских мероприятиях возникает момент, когда мужчины и женщины начинают бояться друг друга: сказывается древнейшая война полов. «Два пола погибнут, каждый на своей стороне», – вспоминается библейское пророчество. Гомосексуализм светской жизни – это не бытовое трагедия, когда любовники меняются полами или демонстрируют гротескные копии вторичных половых признаков.



Это трудно понять, что преодоление пола – не разврат. В этом смысле ритуалы нового культа от языческих оргий далеки также, как и от порнографии. Несмотря на то, что усталый взгляд сидящего в углу «искушенного наблюдателя» склонен видеть как раз развращенность, настоящие искатели События знают: только без секса, только не надо разврата. Порнографичность и разврат – это лишь похмелье от потери пола, возврат в привычную роль. Великий Гермафродит – предвестник нового культа, проводник и утешитель в мире, в котором все говорят о свободе выбора, но не дают никаких перспектив. Но при этом нет ничего более противоположного светскости, чем брамачарья йогина или гарем мусульманина. Светская жизнь замахнулась на нивелирование цивилизационной идентичности – но пока не видно перчатки цивилизаций-дуэлянтов. Обстоятельства рождения и пола, национальности и социального происхождения – в светской жизни эти вещи обсуждают в виде головоломки, не более. Когда же участник рауту сам говорит об этих вещах, использует свою предопределенность как средство защиты от мира светскости – он потерял для общества, во всяком случае, на этот вечер. Скорее, надо раствориться в детерми-



нантах, взломать стереотипы восприятия по формуле герцога Луи де Сен-Симона: «Блаженное выражение его лица и манера произносить слова медленно, растянуто и в нос легко было принять за простоватость, а его простоту вообще за глупость; каково же было удивление...»

ТАНЕЦ ТРЕТИЙ: ЭКОНОМИКА – ЭТО НЕ БИЗНЕС

*Алхимия и протестантская этика
Изида по-женски умолчала,
вступила ли она в сексуальную
связь с ангелом,
открывшим ей секрет алхимии.
Мария-Луиза фон ФРАНЦ*

Кажется, Карл Густав Юнг первым задался вопросом о том, куда делась мощная индустрия алхимии с ее мифологией и верой в чудеса материальных превращений. Причем в алхимии перевоплощение вещества – не главное. Главное – как добиться получения золота и драгоценных камней, всего этого luxury Jewelry при помощи космоса и мифологических существ. Тот, кто забыл, что золото – это не только запас

страны, драгметалл и способ сохранения сбережений, того накажут боги алхимиков. Чтобы помнить о великом секрете превращения материи в пантеон алхимических богов, надо признать, что материя – это не предопределенный и мертвый субстрат, что природа не рациональна и не предсказуема. Алхимия взламывает массивы предопределенности, законы экономики прежде всего. Нос Тихо Браге, этого частого посетителя королевских приемов, может стать символом похожести превращений материи в лабораториях алхимиков и на светском рауте. Золото, богатство в принципе – это не только оборотистость, не только насквозь рационалистический подход к жизни. Для чего вся эта зашнурованная в причинно-следственный детерминизм экономическая асitivity? В чем истинный смысл богатства? В лабораториях и на конференциях, помимо изучения материй и законов природы, мы имеем возможность обсуждать границы личностного влияния: можем ли преодолеть эти самые законы природы, привлекая в союзники светила, мифологических животных и драгоценные камни. Вопрос не банальный: автор когда-то нашумевшей книги «Алхимия финансов» Джордж Сорос сразу стал испытывать себя политикой. Этот переход от денег к судьбам людей был неудачен: старина Джордж не любил светские рауты.

Второй пример. Апологеты зарождения предпринимательства в нашей стране всегда любили приводить в пример исследования Макса Вебера и его «Протестантскую этику и дух капитализма». Пример союза религиозного аскетизма и предпринимательской активности был наглядным. При этом угрюмому немцу и многоязычному иудею, влетающему религию в экономику, и, наоборот, всем этим «предпринимателям от религий» противостоял совсем другой тренд. Нам он более интересен в связи с появлением этих светских, мультикультурных площадок, в которых личная активность противостояла религиозному детерминизму. «Загляните на лондонскую биржу; это место более достойно уважения, чем иной из королевских дворцов. Там вы встретите посланцев всех народов, собравшихся ради пользы человечества. Там иудей, мусульманин и христианин совместно, словно единоверцы, обсуждают свои дела и почитают за неверных одних только банкротов... Покинув это свободное и мирное собрание, один идет в синагогу, другие спешат в кабак», – пишет Вольтер в «Философских письмах». Биржа достойнее дворцов – так заявили о себе люди Нового времени, предпочитавшие золотого тельца королевским покоям, игры обмена придворным ритуалам лести. Новые реалии, отделяющие религию от

экономики, как бы походя дали импульс более важному процессу: отделению экономики от бизнеса, появлению мест для волеизъявления личных эгоистических стратегий...

ЭГОИСТИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ

Считается, что смещение исторического акцента с «дворца на биржу» губительным образом сказалось на светскости, критериях церемоний. Но это справедливо лишь отчасти. Вплетение неприкрытого эгоизма во встречи, которые ранее назывались «встречами высшего уровня», необратимым образом меняло сами представления о принципах деловой активности. Конвертация в деньги, в нули на личных счетах связей, контактов, знаний светских ритуалов и правил движения светских знаков – это еще полдела. Главное – это кристаллизация самой фактуры, ткани бизнеса как такового. Бизнес – это не экономика с ее законами: алхимия светской жизни давно помогла понять эту истину. Бизнесмен находит общий язык и с правоверными, и с атеистами – не потому, что «деньги везде одинаково пахнут». Светская «кодировка» человека позволяет искать и находить другого как реальность – без мишуры и маскировки. Сегодня наиболее удавшиеся экономические форумы – это шоу, в которых происходит этот параллелизм экономических знаний и поиска. Скинув с себя предопределенность роли и пола, доступавшись до глубин подосознания, погружившись в знаки искусства и ревности, «так называемый» бизнесмен участвует в максимально приближенных к его человеческой сути форматах: организация своего бизнеса и стратегическое планирование может не вписываться в детерминизм законов экономики. Человек, вернее всё, что у него от него осталось на светском эвенте, ищет другого для испытания светского возбуждения. Возбуждения, которое вызывают опытные «испускатели» светских знаков, живущие схожими темпами искатели События. Ресурсы luxury подпитывают поиск индивидуальной стратегии – экономике противостоит не «хозяйство», но «накопление влияния». Может ли амбициозный деятель вступить в игру пространств и отношений той же самой Нью-Йоркской бирже на основе лишь экономических знаний – вопрос, ответ на который сегодня знает даже ребенок. Можно лишь путем молитвы понять свое призвание – чтобы бизнес стал продолжением предназначения, – Макс Вебер ставит этот вопрос, но не решает его. Какие ресурсы вступают в игру, когда решение зависит от множества неучтенных факторов – теория экономической нестабильности и «моделирования хаоса» сегодня в моде, но

и она вряд ли даст адресный ответ лично человеку. Сегодня этот нарождающийся слой светскости отнюдь не принесен в жертву экономической выгоде: эгоизм как сопутствующий эпифеномен всякой меркантильности переживает удивительные превращения. Способность заставить всю площадку светских раутов работать на собственное самопознание, на изыскание личных ресурсов – вот вызов, соразмерный тому, что испытал д'Артаньян, глядя на Париж. Эгоизм по-светски – это заставить говорить о себе совершенно разных людей, причем смысл этого усилия не при-



носит никаких сиюминутных дивидендов. Классические светские мероприятия – это Олимпийские игры, состязания, в которых важно скрыть правила, по которым играешь. Противостоящий религиозному аскетизму и стереотипным представлениям о меркантильности, эгоизм современных партиципаций говорит о скором приходе новой этики, новых ценностей. В этом смысле мы на конференциях и саммитах наблюдаем рождение кодексов, положения которых будут вынесены на скрижали ближайших двести лет.

МАГИЯ СВЕТСКИХ РАУТОВ

*Недвижная и благодатная
Тяжесть цивилизаций,
Сменяющих друг друга,
Не кофе лирует со смертью.
Мишель УЭЛЬБЕК*

Манихеи наших дней, эти организаторы территорий нового культа, конечно же, не часто вспоминают о собственной сверхцели. Пока что они – авангард невидимой

империи, осуществляющей розыск давно забытых ритуальных пространств. Характерно движение навстречу: известные социологи, прежде всего Ричард Флорида, ищут территории жизни «креативного класса». Дублин, Сиэтл, Лондон, Шанхай – вот они, интеллектуальные столицы мира. Но интеллект – не главное в той игре пространства и знаков, намеков и гипнотических трансов, дуэличия и травести, что дают нам светские вечера. Их сверхцель – воспроизвести легендарную историческую встречу, подобную той, что была у Пифагора, Будды и Лао-Цзы в Вавилоне. Кто они – эти новые

пророки, готовые к встрече? Уж явно не главы государств, не кабинетные ученые, не руководители компаний. Испытание телевидением и властью – это только первый шаг. Главное – пройти через чистилище светских приемов, вынести удар luxury, избавиться от беспокойной памяти ревнивца. Мы их знаем, чувствуем на вчерашней конференции, на прошедшей неделю назад вечеринке, предчувствуем на завтрашнем приеме. Мы уверены, что происходят События именно там – где, теряя пол и возраст, роли и привязанности, мы открываем в себе «истинное отечество», страну, являющуюся нашей Родиной на самом деле. Готовы ли мы вернуться в когда-то утраченное время? Может ли верблюд превратиться в льва, а лев – в ребенка? Ну а тот, кто решился, кто пережил превращения, достоин Великой встречи. Для селекции Грядущих, мудрецов, обретших когда-то утраченное время, для их будущей встречи создаются пространства жизни, которую еще пока по привычке кокетливо называют светской. ■

Денис ПАРАМОНОВ

Вилла под парусом

Если пятизвездный отель переоборудовать для отдыха одной семьи с гостями, то получится вилла, а если ее спустить на воду — яхта.

Даже если вы уже решили, где отдохнуть этим летом, не спешите бронировать отель. Быть может, вам лучше уединиться на вилле вдали от мирской суеты или отправиться в романтическое путешествие на яхте к далеким островам? О неограниченных возможностях эксклюзивного отдыха корреспонденту «ВЭС» рассказал генеральный директор туристической фирмы Phil International Сергей ДЕЛЬСАЛЬ.

ВИЛЛА С ВАШИМ ИМЕНЕМ

Еще каких-нибудь пять лет назад Египет и Турция были верхом экзотики для российских туристов. Потом настал черед более пафосных мест — островов Карибского моря, например. И, наконец, все поняли, что для отдыха нет ничего лучше Средиземноморья. Конечно, можно заказать отель где-нибудь на Лазурном Берегу, в Испании или Италии. Но крупным бизнесменам и людям искусства и так надоело мельтешение публики — они хотят приватности и уединения. Поэтому большинство из них предпочитают отдых на вилле.

Между тем многие знаменитости свои виллы, наоборот, сдают. Так, на одном из островов Карибского моря расположился дом Мика Джаггера — с бассейном и крокетной площадкой. Вместе с джином и прислугой в количестве шести человек все удовольствие стоит 13 тысяч долларов в неделю. В тех же краях целые три виллы сдает Брюс Уиллис, но уже по 15–20 тысяч долларов в сутки. А у сэра Элтона Джона — вилла в Ницце, и, поговаривают, ее тоже можно снять.

Помните, мы заранее договорились не искать уединения за тридевять земель, а отдохнуть в старушке Европе. Тогда для начала отправимся в местечко Кап-Ферра во Франции, где можно арендовать виллы Чарли Чаплина, Бельмондо или Аль Пачино. Здесь же находится дом, где когда-то гости Мопассан. И на этой легендарной вилле можно поселиться хоть на все лето, хоть на более короткий срок.

Далее — Италия... Форте-дей-Марми — модный курорт самого высокого уровня. Недалеко от Милана, аэропорт, опять же, рядом. Пляжи Форте-дей-Марми получили голубой флаг ЮНЕСКО за почти нетронутую экологию — такие чистые пляжи, как здесь, трудно найти где-либо еще в мире.

Россияне, похоже, уже распробовали и по достоинству оценили этот курорт, позволяющий своим гостям с полным правом причислять себя к сонму великих. О популярности Форте-дей-Марми говорит хотя бы тот факт, что место на пляже надо бронировать как минимум за полгода.

А виллы этой итальянской жемчужины и вовсе поражают воображение. Одна из них принадлежала некогда дочери Муссолини. Здесь царит настоящая восточная роскошь: всюду ковры, диваны и кресла обиты красным бархатом, ты словно попадаешь в сказки «1000 и одной ночи». Декоратором выступала сама Эдда Муссолини, и разработанный ею интерьер сохранен практически без изменений. В доме пять спален, есть даже комната для медитации... В общем, все настолько продуманно, что гостю, который поселится здесь, будет, о чем потом вспомнить. Пляж совсем рядом, что немаловажно, да и стоимость аренды вполне демократичная — примерно 20 тысяч евро в неделю в высокий сезон.

На Сицилии другая достопримечательность: там расположена вилла, если не сказать поместье, Сильвио Берлускони, в недавнем прошлом премьер-министра Италии. Так что, сняв дом на этом острове, можно стать соседом одного из самых богатых и известных людей Европы.

Интересно, но факт: утомленные урбанизацией россияне предпочитают виллы поближе к морю, а еще лучше, чтобы с собственным пляжем. А вот европейцы в погоне за приватностью выбирают особняки в нескольких минутах езды от моря, с большой территорией: отдых для них — это в первую очередь защита от любого рода покушений на покой и приватность. Россияне к подобным изыскам пока еще не пришли, а потому любят селиться не дальше 300 метров от кромки воды, хотя так и выходит дороже.

А уж оказавшись на вилле, можно предаться приятному ничегонеделанию. Правда, о прислуге придется договариваться отдельно, в стоимость аренды она не входит. Но зато наняты будут специалисты высочайшего класса: они выполняют свою работу незаметно, их не видно и не слышно. Горничная, когда в ней нет нужды, сидит в своей комнате в цокольном этаже или во флигельке, повар колдует на кухне, садовник ухаживает за розами и бугенвиллиями, а домашний доктор

следит, чтобы вы не перегрелись на солнце.

Снять виллу на Средиземном море стоит от 25 тысяч евро в неделю. Самая дорогая обойдется порядка 170 тысяч евро. Надо иметь в виду, что вместе с платой за аренду с вас возьмут 15–20 процентов от стоимости в качестве страхового депозита.

А вот для тех, кто всё еще готов ради экзотики лететь на край света, подойдет необитаемый остров в самом сердце Индийского океана — если только соседство 170 гигантских черепах не представляется помехой. Частный остров под названием Фрегат на четвертом градусе южной широты с полной ответственностью можно назвать необитаемым, потому что там всего 16 роскошных вилл на берегу, но все они расположены так, что их обитатели могут и вовсе ни разу не встретиться друг с другом.

Этот рай уединения находится всего в 30 минутах лета от другого острова, на котором расположен международный аэропорт. Полчаса, и вы в самом центре природного заповедника, где перед истинными правителями — теми самыми черепахами — склоняется элегантно зеленая пальма и стихает буйство других тропических растений. Температура круглый год не превышает 27 градусов. Основное средство передвижения на острове — кат, а каждая вилла имеет свой подъезд. Если вы ищете покоя — то более уединенное место с такой природой и комфортом вряд ли найдете. Все семь пляжей расположены в лагунах и полностью скрыты от посторонних глаз. Приходишь на пляж, вешаешь табличку «Занято» — и уже никто не может тебе помешать. Белоснежный песок и океан — и вы одни на всем свете. Тент, удобный лежак и холодильник с мини-баром под рукой — что еще нужно человеку для счастья? Впрочем, под вечер, когда жара спадает, а домой еще не хочется, прямо с пляжа можно заказать бутылочку шампанского и любоваться феерией тропического заката.

ЖИЗНЬ ПОД ПАРУСОМ

Отдых на яхте вошел в моду в России совсем недавно, но уже стал настолько популярным, что фрахтовать судно следует задолго до того, как вы планируете покинуть берег. Это только кажется, что арендовать яхту дорого. Яхта на четыре каюты стоит 20–50 тысяч долларов в неделю. Если разделить на три-четыре семьи, получится не дороже, чем снять на то же время дом. Зато на яхте и обслуживание на высочайшем уровне: команда 4–8 человек, свой повар. Современные суда ни в чем не уступают отелям. Но у отеля есть один большой минус: он прикован к земле. А яхта постоянно в движении — тут вам и смена мест, и высочайший уровень сервиса, и вообще всё то, к чему вы привыкли на земле, только помноженное на соленые брызги волн, чистейший морской воздух и возмож-

ность ощутить себя первооткрывателем новых, ранее неизведанных земель.

Наиболее популярные маршруты пролегают вдоль Лазурного Берега, с заездом на французские, итальянские острова и в материковую Италию. Большинство французских яхт швартуются в районе Антиба и Канна. Они могут пойти в Италию, затем вернуться на Лазурный Берег, а можно и наоборот. Яхтенный сезон здесь длится с мая по середину сентября. После могут начаться сильные ветры, способные испортить впечатление от отдыха.



Очень интересно обойти на яхте греческие острова. Что ни остров — легенда или оживающая в вашем присутствии история. На Патмосе жил и писал «Апокалипсис» Иоанн Богослов. На Крите Тесей убил Минотавра, на Итаке родился Одиссей, на Делосе он стал победителем циклопов. Все эти острова неразрывно связаны с древними мифами. А вот степенное барражирование между ними на борту комфортабельной яхты и неспешные прогулки пешком в сопровождении гида — уже реальность.

Яхты — это еще и неограниченные возможности для занятий водными видами спорта. Дайвинг, рыбная ловля, водные лыжи, катание на «бананах» и гидроциклах — на яхте есть всё, чтобы удовлетворить ваши самые нескромные в плане спорта фантазии. А для любителей «пассивного плавания» — конечно же, джакузи. Россияне любят джакузи на открытой палубе, с шампанским и клубникой, чтобы, принимая водный массаж, одновременно любоваться морским пейзажем. На яхте жизнь течет неторопливо. Ты отдыхаешь и учишься жить не спеша,

наслаждаясь каждым мгновением взятой в аренду свободы.

Каждая яхта оборудована как минимум тремя каютами. Самая большая — Sea Dream — огромный корабль с 55 каютами, рассчитанный на 110 человек. Но вне зависимости от размеров яхты на ней всегда есть каюта главного гостя — так называемая мастер-кабин. Каюта VIP — апартаменты для второго по иерархии человека. Далее идут каюты стандартные. В каждой есть ванна, душевая и туалет. Существуют каюты, предназначенные специально для детей, с детской мебелью, мягкими игрушками и игровыми приставками. Настоящее раздолье для малышей.

Яхты бывают моторные, парусные и парусно-моторные (причем парусные тоже на всякий случай снабжены мотором — вдруг штиль, а путешественник хочет испытать сопротивление ветра или потягаться в скорости с дельфинами). Так уж повелось, что сейчас 80–90 процентов роскошных яхт — моторные, они проще в управлении, и скорость у них выше. К тому же они более комфортабельны: у парусников из-за специфики конструкции корпус поуже будет. Моторная яхта пройдет под низким мостом и легко преодолеет мелководье, потому что осадка у нее меньше. Вот и получается, что цены на такие яхты начинаются с 40 тысяч евро в неделю, а рассчитанная на 36 пассажиров яхта класса люкс Annaliese обойдется в 700 тысяч евро в неделю. Впрочем, цена вполне сопоставима с уровнем комфорта и набором предоставляемых услуг. На таком судне есть моторные катера и скутеры, водные лыжи, оборудование для виндсерфинга и подводного плавания, рыболовные снасти и даже винный погвал. И вертолётная площадка. Бизнесменам, у которых каждая минута на счету, это очень важно: как только потребуется, они могут срочно вылететь по делам.

Моторной яхтой управлять просто. То ли дело паруса! Одна терминология чего стоит! Фок-мачта, грот-мачта, бизань. Впрочем, возиться с подъемом парусов на современной яхте не приходится — все дело кардинально упрощает электроника. Это раньше несколько десятков матросов под отборную ругань боцмана как обезьяны карабкались по веревочным лестницам — вантам. А сейчас берешь пульт управления, как у какого-нибудь заводского пресса, и электромотор делает за тебя всю работу.

Кстати, при хорошем ветре парусная яхта мало в чем уступает моторной — идет со скоростью 14 узлов (против 16 узлов у прекрасной Annaliese). А сколько впечатлений! Над головой шелестят белые, как облака, паруса, судно почти бесшумно скользит по волнам, и вот ты уже не задерганный житель мегаполиса, а храбрый аргонавт, добывший Золотое Руно, и тебе приветливо машет своим трезубцем владыка моря Посейдон. ■

Умеем ли мы разбираться в вине?

Вы задумались? На первый взгляд, этот вопрос кажется очень простым. Мы сами можем ответить себе абсолютно искренне: «Да, я разбираюсь в вине» или «Я совершенно ничего в этом не понимаю». Но на самом деле здесь все гораздо сложнее. И что вообще это значит – «уметь разбираться в вине»? На уровне «нравится – не нравится», то есть уровне личных вкусовых пристрастий – это одно дело, на уровне знания громких имен и названий (Петрюс, Мутон-Ротшильд, Сассикайя) – другое. И совсем иная история – точка зрения винных критиков с мировым именем, профессионально занимающихся экспертизой вина долгие годы, специальная винная литература, данные международных винных рейтингов, на оценки которых можно и нужно опираться при выборе, чтобы не ошибиться. Хотя бы потому, что покупка вина – это совсем не одно и то же с покупкой хлеба, и при выборе вина речь идет не только о вашем кошельке, но и о вашем здоровье и удовольствии. Каждый из этих уровней знания о вине имеет свое право на существование, что несомненно, как и то, чем именно руководствоваться при выборе того или иного напитка. Выбор – за вами, это дело вкуса, который изменится, развивается и трансформируется, как известно, в течение всей жизни.

В немалой степени здесь всё еще зависит от того, как вы относитесь к вину как к таковому, что для вас вино? Гастрономическое сопровождение трапезы, украшение стола и «гвоздь программы», предмет гордости коллекционера, финансовое вложение, определенная сторона культурной жизни или продукт с определенным содержанием алкоголя? Разбираться в вине сегодня – это не только модно и престижно, но интересно, это показатель определенного уровня культуры и жизни. Даже для страны с навязанной пивоводной культурой, как это произошло у нас после революции. А ведь в дореволюционной России разбираться в вине считалось абсолютно нормальным для людей образованных, так же, как и способность свободно изъясняться на нескольких иностранных языках. К счастью, сегодня мы

задумались о возрождении многих утраченных культурных традиций, в том числе в части культуры винопития. Все больше становится в России людей, разбирающихся в вине или стремящихся к этому. Зачем это нам, не лучше ли оставить все как есть? Пить исконно русские напитки – водку, самогон, проповедуя и здесь «истинно русский путь». Можно было бы, наверное, но уже не получится. Мы все чаще путешествуем по разным странам, читаем новые книги, улавливаем новомодные тенденции, принимаем новые взгляды и иные точки зрения – одним словом, расширяем границы сознания, границы нашей жизни. Ведь «всё течет, всё изменяется...» В мире столько всего нового и неизведанного, так почему бы не попробовать открыть что-то необычное для себя и в вине? Что если прислушаться к голосу наших европейских соседей, впитавших культуру виноделия буквально с молоком матери, и попытаться понять, что это такое? Откройте для себя удивительный Мир Вина, поверьте, он того стоит! Вы обнаружите там столько всего, о чем раньше даже и не подозревали.

Итак, какие же «подводные камни» поджидают вас на этом пути? В традиционно-винодельческих европейских странах вино производится испокон веков, и не делает вино там разве только ленивый! Вино в этих странах является стратегическим продуктом, важной статьёй дохода, национальной идеей, если хотите. Россия как страна огромная по своим масштабам и активно развивающаяся во всех отношениях – лакомый кусок для европейских производителей вина, особенно если учесть кризис перепроизводства вина, царящий сейчас в Европе. Поэтому сегодня к нам устремилось огромное количество всевозможных алкогольных напитков. Как разобраться в их качестве, выбрать для себя лучшее, не зря потратить свои средства и получить максимум удовольствия от покупки? Этот вопрос для потребителя облегчает существование винной классификации. Для того, чтобы гарантировать наивысшее качество продукта и контролировать действия виноделов при производстве вина, винодельческие страны пришли



к необходимости создания специальной классификации на законодательном государственном уровне. Первой в этом была Франция, ставшая поистине законодательницей в области виноделия! Общий смысл этой винной классификации, принятой в Евросоюзе, состоит в том, чтобы контролировать происхождение винограда, то есть вино может носить только название того места, где виноград выращен, собран и где вино было произведено, и никак иначе! Кроме того, существуют еще и другие строгие стандарты – урожайность, разрешенные в данном регионе сорта винограда и пр. В России такой классификации и контроля со стороны государства, к сожалению, нет, поэтому каждый винодел может делать всё, что захочет, и это происходит. Ну не может хванчкара разливаться где-то под Санкт-Петербургом и при этом гордо именоваться хванчкарой! Вот поэтому Европа и Запад считают, что в России качественного виноделия, то есть Виноделия с большой буквы, нет! Но у России есть все шансы, если государство усилит свой контроль в этой области. Признанными лидерами качественного виноделия считаются страны Старого Света: № 1 – Франция, № 2 – Италия, № 3 – Испания. Марочными винами в Европе называются вина, относящиеся к конкретному очерченной области. То есть марочные вина – это история плюс география плюс способы производства (сорта, урожайность, методы винификации и выдержки). Столовыми винами называются в Европе вина, не имеющие ни истории, ни территории происхождения, а также строго установленных способов производства, эти вина производятся из винограда, собранного в разных местностях.

Качество вин «низшего сословия» – вин столовых – к сожалению, оставляет желать лучшего. Поскольку виноград для них собирается отовсюду, из любых мест, качество здесь контролировать уже труднее, за него никто не стал бы ручаться, да и контроль за изготовлением вина этой категории не так суров. Часто столовые вина оказываются водянистыми, «пустыми» на вкус, очень разочаровывают и могут надолго испортить ваши впечатления о виноделии данной страны или, что еще хуже, вообще о вине в целом! Поэтому если у вас есть такая возможность, лучше приобретать для себя вина более высоких категорий (о них речь пойдет дальше), чем столовые, поскольку при покупке вина речь идет не только о вашем удовольствии, но и о вашем здоровье.

Теперь давайте научимся читать этикетку бутылки. Самые главные надписи – о категории вина, они указываются в центре этикетки. Вершина качества французских вин – это вина категории А.О.С. [а о сэ]

– Appellation d'Origine Contrôlée, или А.О.С., что указывается на этикетке либо в полном, либо в сокращенном виде. Appellation [апеласьон] означает по-французски «название». После этого слова, как правило, и следует название самой этой области, местности. Также достаточно высокая французская категория – V.D.Q.S. [вэ дэ кью эс] – Vin Delimité de Qualité Supérieure. В этой категории, как правило, находятся вина – кандидаты на получение более высокого статуса А.О.С. В России в продаже (из марочных вин) вы встретите только категорию А.О.С. Французские вина других категорий, ввозимые в Россию, относятся к разряду столовых, о качестве которых уже говорилось ранее, – это Vin de Table и Vin de Pays. Именно на французскую систему классификации уже позже ориентировались все другие винопроизводящие страны, взяв ее за основу при создании своих систематизаций. Аналог высокого качеству французского А.О.С. в Италии – это D.O.C. [д о к] – Denominazione di Origine Controllata, а также D.O.C.G. [ди о си джи] – Denominazione di Origine Controllata e Garantita и, в исключительных случаях, I.G.T. [и джи ти] – Indicazione Geografica Tipica, но не всегда в последнем случае это так, это тема для отдельного разговора. Итальянское Vino da Tavola – уже вино столовое. Из импортируемых в Россию испанских вин в продаже вы встретите категории D.O. [дэ о] – Denominacion de Origen, D.O. Ca [дэ о ка] – Denominacion de Origen Calificada. Столовое испанское вино – это Vino de Mesa и некоторые другие категории.

Однако даже наличие этих самых высоких категорий на этикетках не сможет «застраховать» вас от разочарования, к сожалению. Все дело в том, что винодельческие хозяйства очень много. И среди виноделов есть производители – те, кто сами производят свое вино, неогонты – те, кто скупают и перепродают виноматериал, и неогонты-винификаторы, которые делают вино (выдерживают вино и бутилируют, то есть разливают) из купленных где-либо у кого-либо виноматериалов. Конечно, качество у самостоятельных производителей вина выше, но существуют великолепные неогонты-винификаторские дома, производящие вина высочайшего качества! Поэтому здесь очень важно знать репутацию в винном мире конкретного винодельческого хозяйства, методы производства, которые оно использует, международные рейтинги и оценки винных критиков. ■

Элина ДЕНИСОВА,
винный эксперт,
член Российской
ассоциации сомелье

A grand concert hall, likely the Royal Albert Hall, is shown in a dramatic, low-key lighting scheme. In the foreground, a large, dark harp stands prominently on the right. The stage is filled with an orchestra pit, with several music stands visible, each bearing the Royal Philharmonic Orchestra logo. The ceiling is adorned with large, ornate chandeliers made of blue and white lights. The background shows a large audience seated in the hall, illuminated by warm stage lights. The overall atmosphere is one of elegance and grandeur.

**Светская жизнь
Лондонского форума**



В Лондоне прошло грандиозное светское мероприятие, называемое Российским экономическим форумом. Но если в прошлом году его директору удалось собрать букет из политиков «первой линии», то в этот раз политический VIP-пул был представлен лишь тремя губернаторами, советником Президента Игорем Шуваловым и главой РЖД Владимиром Якуниным, для которого в последнее время Лондон, что для Холопонина – Куршевель. Конечно, для любого другого организатора форумов (а они все плодятся и плодятся) три губернатора и Якунин – это хороший улов. Но с Колушева – спрос особый. Он сам приучил всех своих гостей к отборнейшим хедлайнерам. И потому стоит только вместо министра приехать первому заму, как начинается нить: ну вот, форум сдувается.

Итак, почему же высокая явка в этот раз была провалена? Интриги, брат, интриги!

В прошлом году на форуме блистали Андрей Илларионов и Михаил Касьянов. Кой-кому из «нашистов» (термин господина Илларионова) этот «шухер на бану» не понравился. Какая-то небесная ручища погрозила пальчиком. Кто-то на кого-то нахмурился. И в этот раз было решено отдать трибуну «государевым» людям.

Хотя прогрессивно мыслящая бизнес-общественность как раз и хотела бы видеть Лондон оппозиционной площадкой. Такой диссидентской кухней, «и от Цезаря далекой, и от вьюги», где можно вспомнить тихим ласковым словом и самого Цезаря, и его наместников. И даже если заступчат – а заступчат непременно, – то ничего за это не будет, потому в Лондоне – не считается.

Но организаторы, с одной стороны, побоялись, что если, не приведи господь, революционные настроения будут крепчать, то

рядовой олигарх начнет от форума и массово шаракаться. И бог бы с ним, да ведь этот самый рядовой олигарх – «Тайга-нефтехим-металл-групп» – и есть основной спонсор всех этих пленарных заседаний, кофе-брейков, ужинов при свечах и лично благосостояния директора, а директор себе не враг. У него вон скоро второе «дитё» народится, почитай, еще один рот.

Кроме того, у директора Российского экономического форума Сергея Колушева явно какие-то свои игры с высшими силами. Постоянно бродят слухи о продаже форума то Березовскому, то Васе Пупкину. К лондонской игрушке все время прицениваются, – вещь стоящая, реальный musthave. И не ис-



ключено, что в преддверии больших перемен какому-нибудь эксплуататору недр повелеть ее прикупить. Пусть будет, карман не тянет.

Проект на данный момент на диво успешен. А ежели крупной структуре чего приспичит, то за ценой она не постоит. И продав даже часть акций, Сергей Колушев сможет, оставаясь у руля, припеваючи жить на вилле на Лазурном берегу и обеспечивать по высшему разряду хоть десятерых детей. И на здоровье. Этот добрый человек «на теме» и «на кране» не сидел, а возводил свой бренд с натурального нуля, с нижегородских ярмарок. И за десять лет пахоты стал знаменитостью и миллионером. Но success story Колушева достойна отдельной статьи. Вернемся к главной интриге форума.

Организаторы начали приноживаться еще осенью. Заручились кое-какими обещаниями. И поняли, что расклад следующий: если на форуме не будет «кровоавых собак империализма», то пожалуют министры. И вот с октября начала ползти информация, что за двух битых отщепенцев Илларионова и Касьянова дали аж четверых небитых тяжеловесов: Алексея Кудрина, Германа Грефа, Леонида Реймана и на закуску – главу Росатома Сергея Кириенко. Четыре министра – это серьезный улов. Да и капиталистам полезнее и безопаснее пить с ними, нежели с «врагами народа».

Но в апреле, когда все было уже на мази, великолепная четверка хором блеснула своим отсутствием. Официальная причина: послание Президента. Добрые же языки утверждают, что четверо храбрых испугались Бадри Патаркацишвили. Он как раз в то время был в Лондоне, справлял день рождения своего друга Воронова в компании друга Бориса



Березовского Демьяна Кудрявцева и прочих «кровоавых собак» и приспешников.

Борис Абрамыч – уже заезженная страшилка. Теперь детей по ночам пугают Бадри. «А вдруг он зайдет?» – страшным шепотом говорили в кулуарах форума. Мне вот всегда было интересно: ну зайдет, и что? Сыпанет цианистого калия или отравленного сланца Якунину? Голову Богданчикову откусит? Не Бадри ли, кстати, его и напугал? А то уж так затравленно глава «Роснефти» выглядел на пленарном заседании – видно, граждане, не принесло ему счастья чужое добро, как не пошла впрок советской номенклатуре скупка дешевой антикварной мебели в растерзанном Львово.

Так или иначе, форум впервые попал впросак. Его директора обвели вокруг пальца, обманули на четыре пятака. Интересно, какие выводы сделал сам Сергей Колушев, всегда казавшийся мне невероятно обучаемым человеком? Тут есть два варианта: или он внял Шекспиру, заклинавшему не верить обещаниям ведьм. Или же решил, что с волками жить – по-волчьи выть. Ежели так, то он будет держать руку на пульсе и стращать «государевых людей»: «Вот уже не приедете, так пушу на форум Березовского, Закаева, а с ними и всех-всех скитальцев».

В какую сторону будет дрейфовать следующий, юбилейный форум, будет понятно уже осенью. Пока что никаких прогнозов нет. Но зато в кулуарах много говорили о новом экономическом форуме в Петербурге, который затевает советник главы «Мин-экономразвития» Александр Браверман. Естественно, очередное начинание позиционируется как альтернатива «антисоветскому Лондону»... На моей памяти попыток «забить Колушеву баки» было несколько. Кто-нибудь помнит о венецианском форуме? О круглом столе

в Милане? О Гштааде? Вот и мы не помним. Что-то такое смутное со дна памяти всплывает, но что там было и кто там был, ну хоть вы меня убейте...

Раскрутить форум с нуля крайне сложно. Даже имея мощную поддержку сверху. Колушев пять лет работал вхолостую, чтобы к десятому форуму были и спонсор, и Чубайс с Вексельбергом. И вряд ли кто-то, не зная броду, с налета сможет с ним соперничать.

Как я уже писала: Лондонский форум – это грандиозное светское событие. Каждый вечер гости разрывались между тремя-четырьмя частными вечеринками. Но если в прошлом году экономический форум оброс просто party-сапрофитами (чужие вечеринки в рамках форума, с которых Колушеву ни-

какого прока, одно расстройство), то в этом году нарисовался аж целый форум-сапрофит. За день до форума «в законе» на свет выполз новоявленный русский фэшн-форум и показал Лондону трех российских дизайнеров.

Если чужие вечеринки Сергей Колушев, скрепя сердце, терпел, то на слове «форум» душа его не вынесла: генеральный директор стал ошестиниваться. Говорили, он даже рассыла л спонсорам «модников» письма с нотами протеста и обвинял их (чего говорить, небеспочвенно) в переманивании гостей. Господин директор так давно живет в Лондоне и несколько оторвался от земли, а еще из мифологии известно, что с такими типами бывает. Думал, наверное, вот паразиты прочитают правду и тут же усомнятся: «В самом деле, как же это мы про совесть-то забыли? Ох, слава богу, нам напомнили, что брать чужое нехорошо. Немедленно пойдем исправляться!»

Паразиты же хихикали над письмами и показывали язык: «Лондон – общий, и ничего он нам не сделает». Да, если за подделку Louis Vuitton сейчас можно попасть на десяточку, то Лондон действительно общий, и «ущучить» жулье невозможно. Но, конечно, ползучим методом примазываться к чужому бренду – не по понятиям. Как бы организаторы – веселые прохиндеи Федор Павлов -Андриевич и Александрина Маркво – ни отрицали, что они нашармачка «если на хвост» колушевскому форуму, глаза у всех есть. Сергей Колушев сделал апрельский Лондон модным местом. А товарищи сыграли в паровозик.

Многие приезжают на форум за день – два, чтобы нагуляться по Лондону. Расчет был на то, что кто-то из гостей РФ, при-





бывших на денек пораньше, возьмет да и взглянет на моду. И, конечно, Экономическому форуму, который вкладывает в свое развитие большие деньги, и соседи-сапрофиты, и соседи-сателлиты нужны как невесте прыщи на голове. Беда в том, что поделаться тут решительно нечего. Разве что науськать мэра Ливингстона и призвать на голову жуликов небесные кары.

Пока же за день до главного форума в здании Музея Виктории и Альберта прошли показы дизайнеров, и земля над их организаторами не разверзлась. Более того, расчет на заветных VIP-персон почти оправдался. Были замечены Татьяна и Валентин Юмашевы. Рядом с ними сидела дочь господина Юмашева – Полина Дерипаска с подружкой-гомопатом Дарьей Жуковой и бизнес-леди Ольгой Слуцкер. Актриса Ирина Скобцева приехала со своей невесткой Светланой Бондарчук. Местный высший свет был представлен Оливером Ротшильдом, герцогиней Йоркской и баронессой Мари Клер.

Первый прием российского экономического форума в Old Billingsgate market (здание рыбного рынка) назывался «Вечеринка молодых предпринимателей». Зал был оформлен невероятно стильно. «Есть чему поучиться устроителям балов в Го-стином Дворе», – сразу отметил глава «Эха Москвы» Алексей Венедиктов. Цветущие сакуры. Водяные арки. Левкои и шары из настоящих гвоздик цвета фуксии. Диетическое овощное дерево, обвешенное ведерками даров огорода, как елочными игрушками (сельдерей, морковь и огурцы можно было вытаскивать и есть).

Единственным чужеродным элементом в этих райских куцах был английский «фрик» лорд Вейл – крупный мужчина с лицом молочника в ярко-розовом костюме оттенка

фуксии. И еще один удивительный господин из местных явился в хвостах чернобурок, намотанных на какие-то шкуры.

На рге-party ощущался некоторый недобор VIP. Кометой пронеслись по залу и скрылись в тумане бизнесмен Марк Гарбер и президент компании VIP-International Мирослав Мельник.

Алый бархат загона для важных птиц от массовой отделили занавесью из бусинок и секьюрити. При этом самих VIP там не наблюдалось. Бизнесмен Рустам Тарико быстро описал по VIP-зоне круг почета с неизвестной свету блондинкой и вернулся к народу. Так же мимолетно обозначил присутствие в «випах» и фронт Леонид Рожецкий. Раздвинул бусинки и, минуя секьюрити, как ле-докол в VIP-зону вплыл могучий бизнесмен



Владимир Руга. За ним в образовавшийся разлом хлынули суденышки помельче. И VIP-зона окончательно утратила статус.

В прошлом году самым вождеденным событием форума был ужин спикеров. Как народ на него рвался! С какой помпой все проходило! Royal Art Academy, русский абстракционизм, Виктор Степанович Черномырдин! В этот раз прием для спикеров нарочно сделали занудным и рабочим. На другой день стартовала «Рапсодия», и, чтобы вернуть ей былую славу культового мероприятия форума, спикерам предложили пообщаться утилитарно и деловито.

Кстати, на ужин не успели ни Якунин, ни Чубайс, ни Богданчиков – они в это время только приземлялись. Остальные действующие лица, среди которых были журналисты Леонид Парфенов и Алексей Венедиктов, посол Великобритании Тони Брентон, президент «Суала» Иосиф Бакалейник, выслушали пару коротких приветствий, хлопнули по рюмашке и сбегали на джаз в отель «Савой». Там стартовала джазовая вечеринка, под шумок торгующая участками на Рублевке.

Рублевские наделы заманивали потенциальных рублевских помещиков на Ларису Долину и Игоря Бутмана. В «Савой» явилась огромная толпа – в два раза больше, чем звали. Но восточные хозяева проявили редкое великодушие и никого не отправили восвояси. Все уплотнились и расселись. Рублевские сотки быстренько рассказали, как хорошо иметь домик в деревне, а особенно в деревне Жуковке и деревне Барвихе, не говоря уже о Раздорах, на этом утомонились и стали щедро поить и кормить.

Вечер вела актриса Амалия Беляева (экс-Мордвинова, экс-Гольданская). И, как всегда, большим успехом пользовались тосты

от бывшего разведчика Юрия Кобаладзе. «Странно, ни копейки не вложено, а народу нравится», – заметили зашедшие изучать опыт смежников организаторы форума.

На другой день за час до культового мероприятия форума – гала-вечера «Русской Рапсодии» в Спенсер-Хаусе – стартовала вечеринка главы «МДМ-группы» Андрея Мельниченко. Господин Мельниченко ежегодно удивляет свет какой-нибудь заграничной звездой. В прошлом году это была Дениз Миноуг. На этот раз часть публики от колушевской «Рапсодии» оттянула Наталия Имбрулия. «Зачем, – решили некоторые капиталисты, – тратить четыреста фунтов и покупать билет на Любовь Казарновскую, если можно задарма послушать заграничную звезду и тоже налопаться от пуза?»

Бесплатными гостями Андрея Мельниченко были неизвестные широкой публике главы банков и финансовых компаний. Удалось опознать лишь вице-президента Royal Bank of Scotland Михаила Гуревича. Ненадолго туда забрела Ксения Собчак, но не дождалась ни фейерверков, ни хлопощек и отправилась на «Рапсодию». Где и обосновалась за столом с Борисом Немцовым, президентом «Би-лайн» Александром Изосимовым и строителем Сергеем Полонским. Сам же Мельниченко поздно вечером был замечен в клубе «Фабрик».

Сама же «Русская Рапсодия» прошла гораздо лучше, чем год назад. Как вдруг повелось на форуме, – почти безупречное оформление зала. Кстати, этот декоратор приложил ручку еще и к Виндзорскому дворцу. И ужин был хорош, что сразу отметили гости, среди которых были миллиардер Владимир Евтушенков, губернаторы Дмитрий Зеленин и Эдуард Россель, глава компании «Merrill Lynch» Алан Вайн, дочка казахстанского миллиардера Фаттаха Шадиева Мунисса, супруги Юмашевы, бизнесмены Марк Гарбер и Григорий Березкин, молочный король Давид Якобашвили.

Концерт был коротким, это примиряло с некондиционной вокальной формой Любови Казарновской. После вокализов гости гадали, к чему им предложили загадочный показ мод вечерних платьев от не слишком-то известного дома Vitjaz (Витязь). «К тому, что Колушев – бизнесмен», – веско ответил кто-то. К этому же во время горячего над гостями повисли мускулистые задницы, знакомые многим по прошлому году. «Акробатические промо-трюки от бриллиантов Леваева», – снисходительно пояснили новичкам.

Явка VIP-гостей на «Рапсодию» оказалась гораздо выше, чем у прочих вечеринок форума, как колушевских, так и примазавшихся. Но были и свои саботажники. Не почтил присутствием миллиардер Ленард Блаватник. Не пришел Анатолий Чубайс. Ради матерного воя охранника рынка «Рап-

содией» манкировал банкир Петр Авен. А президент «Транс-нефти» Семен Вайншток и вовсе отсиелся в ресторане «Сумосан».

Зато пожаловало много местных знаменитостей. Форум очень раскручен в Лондоне. И потому вечер посетили модельер Вивьен Вествуд, несостоявшийся родственник принцессы Дианы миллиардер Моххамед Аль Файед, леди и лорд Ллойд Вебер, виконт и виконтесса Линли, дочка Чарли Чаплина и Натиниел Ротшильд.

После выступления общего любимчика – хора Турецкого – гости стали утекать на следующую вечеринку – в ресторан «Roof Gardens». Финансовая компания «Кит» привезла в Лондон группу «Ленинград». У входа просили пароль. И загорелый плейбой Борис Немцов спел: «Ленинград, Ленинград, я еще не хочу умирать».

Сергей Шнуров привез с собой нового исполнителя по имени Стас Борецкий. Бывший начальник службы охраны рынка был призван воплотить образ быдла с рабочей окраины, что он и выполнил с большим мастерством. Актёр в кожанке, с бутылкой пива в кулаке, вразвалочку вышел на сцену, разинул пасть, блеснул золотой короной и взревел: «Я живу в провинции, и я лох, а ты, Ксюша, звезда. Меня не взяли в «Дом-2», короче, ты...». Тут у гостей начался прямо какой-то катарсис. Борис Немцов подхватил на руки самую лирическую героиню госпожи Борецкого – Ксению Собчак и вынес ее на сцену. Затем покинул свой диван банкир Петр Авен и стал приплясывать недалеко от сцены. Почин продолжил губернатор Тверской области Дмитрий Зеленин в бабочке. Глава Musa-Motor Борис Тетерев подхватил на руки актрису Елену Корикову. И все остальные, сбегавшие с «Рапсодии», в вечерних платьях и смокингх стали остервенело отплясывать под «Ленинград». Российские бизнесмены показали блестящее знание творчества Сергея Шнурова – все матерные песни зал знал наизусть, а особо брутальные места все скандировали хором.

После ухода Шура некоторые гости польстились на приглашения клуба «Мовида» и отправились проводить, что же там происходит. А происходило там вот что: там окопался модельный дилер господин Листерман со своим живым товаром.

В прошлом году в форуме, кстати, этот господин принимал участие наравне с серьезными бизнесменами. Некоторых из них от такого соседства «снобило» – деловые контакты с этим господином, так же как и посещения венеролога и VIP-саун, афишировать не очень-то принято. Тем более, многие не смогли отвязаться от жен, – пришлось брать их с собой на форум. Вот и представьте, идете вы с верной супругой и добродетельной матерью, а навстречу – Петя Листерман по прозвищу Очкарик. Да еще и на шею бросается.



Короче, Колушеву кто-то что-то напел, и в этот раз главного торговца живым товаром сделали not a welcome person. Единственное место, где жертву козней привели, – это «Мовида». Товар был расставлен по лестницам клуба. Клева не было, и одна из них, видимо, чтобы не терять беглость пальцев, решила потренироваться «на кошках» и развела на подарок Бориса Немцова. Политик заглянул в «Мовиду» со спутницей, но, несмотря на это, а может, и назло этому, богиня охоты выудила у него цветок. К чести господина Немцова, он и с девушкой от Листермана вел себя как с леди, жадничать не стал и на розочку развелся. Но задерживаться в клубе не захотел и вместе со спутницей отправился на поиск менее злчного места.

Наутро, покидая Лондон, многие замечали, что раньше и трава была зеленее, и девушки симпатичнее... ■

Божена РЫНСКА,
обозреватель «Известий»,
специально для «EER»

Алхимия часов



Каждый, кто задумывался о природе времени, знает знаменитый отрывок из «Исповеди» Блаженного Августина про время и неопределенность. Производители и рекламщики наиболее известных марок часов знают историю времени по-своему – как она отражалась в производстве часов. Они расскажут вам про древнейшие столбы близ Лондона, могущие с точностью вести счет дням и месяцам, предсказывать лунные и солнечные затмения. Историки времени от часовой индустрии заставят задуматься о том, что первые часы появились не в традиционно культурных регионах древности – не в Египте, Вавилонии или Греции. Намекнут на особые способности человеческого сознания, могущие схватить, понять и истолковать суть времени, – способности, не имеющие отношения к накоплению знаний, культуре и цивилизации как таковым. Проведут неожиданные культурные параллели между кельтами и египтянами, индусами и майя. Они заинтеригуют историей часов – водяных, песочных, восковых,

механических, деревянных, – позволявших по-иному взглянуть на культурные взаимосвязи стран и народов. Расскажут, какие марки часов любили Эйнштейн, Сталин и Сальвадор Дали. И будьте уверены – эти рассказы к пониманию времени вас не продвинут ни на шаг. Как и Августин, вы можете сказать: «Si nemo a me quaerat, scio, si quaerenti explicare velim nescio».

В «сухом остатке» останется одно – желание купить часы. Но часовщикам этого мало: они хотят, чтобы вы заочно влюбили в одну из многочисленных марок и моделей часов. Чтобы вы были готовы выложить сумму в диапазоне от 2 000 до 1 000 000 долларов – за часы без особых ювелирных изысков, возможно, с неплохим турбийоном (от 20 тысяч) и лунным календарем (от 30 тысяч). Есть и более дорогие часы – но их оценивают уже только как ювелирные украшения.

Рассказывать о всех известных часах стало таким же бесперспективным занятием, как и рассуждать о времени, – на

*На сей раз аукционист пристукнул своим молотком лот номер 306 – хронометр «Улисс Нардин», принадлежавший когда-то итальянскому королевскому флоту...
Артуро Перес-Реверте. Тайный меридиан.*

это может уйти целая жизнь. Но сейчас, глядя на свой «Zenith», я не вспоминаю историю часов, не предаюсь философским размышлениям. Меня привлекает сконцентрированная на запястье панорама современного бизнеса, агрессивного брендинга и конкуренции мировых корпораций. Сегодня часовой бизнес – плоть от плоти традиционализма и консерватизма – оказался в авангарде современной мировой экономики.

СОВРЕМЕННОСТЬ: БРЭНДОВЫЕ ВОЙНЫ

*– Кого ожидаем?
– Увидите, – коротко отвечал Эрст Фандорин, то и дело поглядывая на свой золотой брегет.
Борис АКУНИН.
Алмазная колесница.*

Подобно тому, как глобализацию до сих пор воплощает McDonalds, процессы слия-

ний и поглощений компаний ассоциируют с борьбой крупных промышленных монополий. Слияния и поглощения финансово-промышленных и банковских групп находятся в эпицентре внимания: на их примерах пишутся книги, ими интересуются фискальные органы, об этом говорит бизнес-элита мира. Остались незамеченными жесткая корпоративная схватка и многомиллионные брендовые эксперименты в часовом бизнесе. Буквально на наших глазах идут серьезные сделки, реальный передел часового рынка. Изящный стильный брегет, отсчитывающий наше время в кармане или на запястье, сегодня формирует будущие маркетинговые стратегии.



Скорее всего, происходящее сегодня на часовом рынке войдет во все анналы, посвященные экономике глобальных рынков, во все учебники по стратегическому маркетингу. Емкость рынка пока огромна – есть за что бороться: около 10 миллиардов долларов в год. Любопытная деталь: японцы выпускают часов в шесть раз больше, чем швейцарцы, а выручка – в пять раз меньше. И еще: на территории бывшего СССР механических часов выпускается в два раза больше, чем в Швейцарии.

Мы же только видим, что стало чуть больше рекламы швейцарских часов в журналах...



Хотя уже выпускается около десятка специализированных изданий, мы еще не знаем, почему часы так дороги в цене, чем отличается A. Piguet от Piaget, Tired от Tissot; мы не знаем ничего об американских и арабских часах, а Италия, Великобритания и Германия представлены (пока!) лишь одним часовым брендом каждая.

Занимательно, что сам Абрахам-Луи Бреге имеет причастность минимум к трем часовым предприятиям, а не только к часам, носящим его фамилию.

Но мифология брэнда того или иного хронометра – это дело недалекого будущего, когда на рынке часов станет совсем уж тесно. Пока что бизнес идет проторенными

АВТОЧАСОВЫЕ ТАНДЕМЫ

АВТО	ЧАСОВАЯ КОМПАНИЯ	ЧАСЫ
Aston Martin	Frank Muller	7000 CC
Audi	German Watch Center	TT Chrono
Bentley	Breitling	Breitling's Bentley Motor Chronograph
BMW	Oris	TT Ventura BMW
Bugatti	Parmigiani	Bugatti Veyron
Cadillac	Bulgary	Diagono Aluminium Chrono
Dodge	Rodolphe	Viper 1
Ferrari	Girard-Perregaux	Enzo
Jaguar	Jaguar	J 472
Mercedes	Mercedes	Mercedes
Porsche	Enerna/Porsche Design	Porsche Design
Volkswagen	German Watch Center	GTI
Lada	ЧЧЗ «Восток»	«Восток-Престиж»

Стилевые соответствия
Автостиль французский: Cartier-Roadster, итальянский автостиль: Eberhard – Chrono 4, японский: Seiko-Sportura, немецкий: TAG Heuer – Autavia, стиль Vintage: Chopard-Mille Miglia.



Совершенно слабая реклама Breguet – незаслуженно слабая, если не считать за такую частоту упоминания знаменитых часов в романах Акунина.

Кстати, о рекламе: мне кажется, специально для часов ее еще не придумали. Все еще впереди...

Пока надо вести речь о засилье часовых брэндов. Сколько их, одних только швейцарских марок?

тропами, привязывая один брэнд к другому (некоторые называют это созданием «зонтичного брэнда», но это неправильно).

КАСТИНГ И ВЛИЯНИЕ КУМИРОВ

Когда известный футбольный клуб покупает футболиста, а затем усаживает его на скамейку запасных, такой поступок назовешь по крайней мере спорным. Так, покупки европейцами японских и корейских футболистов помогли создать бешеный спрос на клубную продукцию в Юго-Восточной Азии. Но надо же при этом, чтобы футболисты хоть изредка появлялись на поле!

Это пространное футбольное предисловие важно для того, чтобы оценить спорный маркетинговый ход владельцев известных часовых брэндов. Речь идет об инфраструктуре кумиров и ее использовании часовыми компаниями.

Оценить удачу совмещения брэнда с известным лицом можно каждому. Персонажи шоу-бизнеса и спорта: Omega – Михаэль Шу-

махер, Rado – Ингеборга Дапкунайте, Cartier – Моника Беллуччи, Longines – Олег Меньшиков, Royal Oak Offshore Terminator 3 от Audemas Piguet – Арнольд Шварценеггер.

популярнейший производитель механизмов ETA. В режиме постоянных организационных инноваций существуют Ulysse Nardin и Patek Philippe. Более того, известные ме-

Клиентами Абрахама-Луи Бреге (Abraham-Louis Breguet), самого великого мастера в истории, были известнейшие персоны: Наполеон Бонапарт, царь Александр I, сэр Уинстон Черчилль. Им изготовлены самые роскошные и сложные в мире часы. Они сделаны по заказу королевы Франции – Марии-Антуанетты в 1783 году. Швейцарской компания стала во время Французской революции, когда сюда переехал Бреге. С 1810 года компания Breguet – официальный поставщик французского королевского флота. Для моряков был изготовлен исключительно точный хронометр – модель Marine. В России фирма известна с 1801 года. С 1999-го марка принадлежит Swatch Group, которая строго придерживается традиций, декларированных родоначальником. Политика фирмы – разнообразные модели ограниченными партиями. Сегодня часы знаменитой марки можно разделить на четыре линии: Classic, Heritage, Marine и Type XX Aeronavale.

Личное ощущение автора – героев про-кто не выпускают на футбольное поле. Пожалуй, только Шварценеггер и Шумахер «отрабатывают» свои часы. Впрочем, на прилавках часовых магазинов лежат десятки марочных часов, кумиров для которых надо еще найти...

ИНЖЕНЕР ПРОТИВ РЕКЛАМЩИКА



Для часовой индустрии сегодня нет рецептов правильной организации бизнеса. Несмотря на вековые традиции, часовой бизнес заставляет задумываться о путях в мировой экономике и стратегическом менеджменте.

Выше мы показали варианты брендинга в этой сфере. Но все это – практически вчерашний день... Стратегические менеджеры идут дальше.

Производитель механизмов для Rolex сам стал активно выходить на рынок со своим брендом готовой продукции. Часовыми игроками стали такие монстры, как Luis Vuitton Moet Hennessy, на глазах образовался часовой гигант Swatch Group, перешел к собственной игре на рынках часов и

гахолдинги (Swatch Group of Switzerland, Richemont-Vendome-Cartier и Louis Vuitton Moet Hennessy) стали отступать перед ювелирными компаниями, а известные так называемые мировые бренды (Gucci, Versace, Davidoff и даже Ikea) успешно завоевывают покупателей, реализуя незатейливую продукцию с красующимся узнаваемым логотипом.

Нельзя сказать, что «чистые» часовые компании не сопротивлялись приходу «ювелиров» и «мировых брендов». На наших глазах прошли четыре кампании, призванные насытить покупателя часов информацией о том, каковы должны быть настоящие часы.



Первая волна – реабилитация механики. За счет этого приема был потеснен японский и корейский производитель, заполнивший планету своими качественными кварцевыми часами. Отметим, что после решения этой задачи европейские компании опять возвращаются к дорогим кварцевым моделям.

Вторая волна – «утяжеление» часов: турбийоны, специальные мосты, кулачки, жакемары и чеканка.

Для того чтобы осознать вектор модернизации механических часов, нужно сравнить их, например, с мобильными телефонами. Если мобильники насыщаются сотней новых функций и операций, то вектор модернизации часов направлен совер-



шенно в другую сторону. Тут впрямую опять задуматься о природе времени – часы с их всё утяжеляющимся корпусом и принципиальной примитивностью заставляют нас задуматься о некоей ошибке, тупике, куда ведет нас модернизация в духе «навороченный мобильник». Часовщики с упорством средневековых дамасских мастеров вплоть до начала нового века придерживались строгого стандарта: «назад к самим вещам». Другими словами, мобильник уже не вещь в строгом понимании этого слова – это киборг. А вот часы – вещь. Почти как по Хайдеггеру, да. Без этой самой «вещности» часы – лишь необычный пейджер.

Третья волна – часы как произведение искусства. Несмотря на то, что подобное позиционирование позволило закрепиться «ювелирам» на часовом рынке, для большинства компаний «уход в art» стал спасением.

Есть какая-то правильная тенденция в этом возрождении интереса к предметам роскоши, антиквариату, стильным вещам. Этот тренд вдохнул новую жизнь в часы известных марок – еще пяток лет, и молодое поколение полностью бы переключилось на

часы-киборги, на агрессивный азиатский кварц. Но европейцы, в первую очередь, держатся: жив курилка, жив. Правда, до тех пор, пока еще живы любители старины и произведений искусства.

Четвертая волна – клиентское обслуживание. Часовые компании не решаются модернизировать внешний вид часов, не навязывают новые потребительские формы (исключение составляют, пожалуй, лишь итальянцы с их напольными и настенными часами). Очевидно, что революция на рынке часов еще впереди. Пока что часы – атрибут стиля жизни и статуса владельца, потому практически каждая часовая фирма «защита» в более объемный клиентский сервис. Часы как подарок, как знак принадлежности к иерархии (мировой, семейной или корпоративной) – всё это еще может работать достаточно долго. Но подобная стратегия – это потеря «вещности» часов, перевод их в разряд того символического потребления, что сегодня стало повсеместным. Превращение их в разряд ненужных стильных штучек вроде мундштука или лорнета.

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕ

Чтобы задаться – на скорую руку – вопросом о будущем дорогих часов, надо посмотреть на вопрос взглядом инвестора. Куда инвестировать: в производство механизмов или производство часов? Или в известный бренд, к которому прикреплены часовые модели? Бренд, вещь или стиль? Ждет ли нас потребительская революция, что начнется с часов и захватит все предметы нашей повседневности? Или же часы станут чем-то вроде драгоценных камней, не имеющих ценности сами по себе, чистым материалом для создания новых потребительских форм? Может, дорогие часы станут реликвиями, как картины, а их копии будут носить на запястьях? Или все-таки агрессивный кварц и киборг-устройства современного мира подчинят себе уютное тиканье сменой цифр на электронном табло?

Хочется думать, что инвестор, задавшийся этим вопросом, будет исходить не из сомнительных экономических выкладок, но руководствоваться собственными чутьем и вкусом. А чем еще прикажете руководствоваться на таком уникальном рынке?

ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ, ИЛИ РОССИЙСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Для России все не так безнадежно в часовом производстве, как в автомобилях или футболе, например. Меня лично вдохновляет пример государственной поддержки в Англии: 20 000 фунтов заплатил в 1761 году великому часовщику Джону Гариссону английский парламент за создание первого в мире морского хронометра, что было эквивалентно 150 килограммам золота. Этот самый

высокий гонорар мастера в истории часового дела получен от государства!

Уверен, что русские перспективы – это необычные материалы. Часы «левой» российских глубинки могут претендовать на уникальные ниши: деревянные часы (образец – знаменитые часы Бронниковых) и космические мотивы. Речь идет о метеоритах, космических компонентах и сплавах. Вполне пойдет продукция торговых марок «Левша» и «Gagarin», а российские космонавты из солидарности могут рекламировать отечественный бренд на весь мир.

ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ

Тема «космических часов» сегодня актуальна еще и вот в связи с чем. Самый известный обладатель часов у нас в стране, известный тем, что носит их на запястье правой руки, – это Владимир Путин, Президент РФ. Очевидцы говорят, что Владимир Владимирович всерьез задумался о полете в космос. Предлагаю:

1. Поручить Президенту РФ рекламу деревянных часов «Левша» – демонстративно надеть их на запястье левой руки.

2. Поручить пресс-службе организовать космический телемост и озвучить рекламу бренда «Gagarin» со слоганом «Выше только звезды».

3. Поручить Правительству провести тендер среди народных умельцев на право использования этих брендов в производстве.

Комплексное решение по поддержке малого бизнеса, пиара Президента и первого космонавта, организация живого общения и экспорт – не нефти и газа, но часов – надолго заставит задуматься оппонентов действующей власти.

Конечно, не английские 150 килограммов золота, но все же и такая государственная поддержка сгодится. ■

Денис ПАРАМОНОВ





Возможность инвестирования в «Шведскую Лапландию»: «Царство бурного течения»

Региональный Совет Оверкаликса в Швеции собирается превратить свой город в туристический центр под названием «Царство бурного течения».

«Царство бурного течения» расположено в северной части Швеции и знаменито своей изумительной нетронутой природой с большим количеством водных путей и обширными лесами. «Царство бурного течения» является частью еще большего туристического центра под названием «Шведская Лапландия».

Центр города Оверкаликса находится посреди «Шведской Лапландии», как раз в том месте, где соединяются две главные реки – Ангесан и Каликс. В районе «Царства бурного течения» находятся два главных водоппада – Линафалет на реке Ангесан и Йокфал на реке Каликс. Эти две большие реки в сочетании с многочисленными озерами являются отличительной чертой пейзажа, благодаря им и появилось столь яркое название – «Царство бурного течения». Арктический круг, проходящий как раз че-

рез «Царство бурного течения», привлекает туристов и дает возможности для уникальных открытий. Кроме того, с высоты холмов, окружающих Оверкаликс, открываются захватывающие виды на «Царство бурного течения».

Географическое положение «Царства бурного течения» идеально для совмещения поездок в шведские горы, к морскому берегу и архипелагу с путешествиями в северную часть Финляндии.

Круглый год на территории «Царства бурного течения» у посетителей

есть возможность для любого вида времяпровождения. Среди всего прочего – спуск на горных лыжах, поездки в сноубиле, катание на собачьих упряжках, сауна, рестораны, рыбалка, концерты и так далее. Широкий выбор мест для проживания – от обычных домиков до эксклюзивных гостиничных номеров.

Региональный Совет Оверкаликса в настоящее время делает все возможное для привлечения средств от вкладчиков и частных лиц в проекты «Царства бурного течения». Примерами таких проектов является расширение существующих горнолыжных спусков, концертных площадок, порта и причалов для небольших судов, площадки для гольфа, увеличение числа плавучих домиков как жилья для туристов, обычных коттеджей и отелей. Кроме того, для инвесторов будет доступна как сама земля, так и площади для фешенебельного строительства.

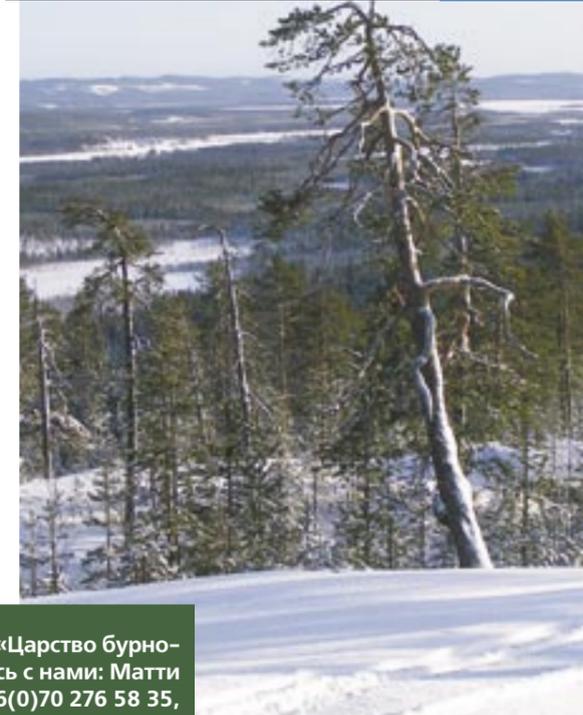
Региональный Совет Оверкаликса приглашает вкладчиков и частных лиц к участию в проектах, которые сейчас разрабатывает Совет, а также предлагает реализовать проекты по их собственной инициативе для пре-
в р а -
ще -

ния «Царства бурного течения» в туристический центр.

В настоящее время в Оверкаликсе существуют возможности для получения субсидий в размере до 35% от суммы вклада.

Это уникальная возможность для российских вкладчиков и частных предпринимателей принять участие в инвестировании проекта «Царство бурного течения» и сформировать центр международного туризма. Администрация города Оверкаликс очень заинтересована в привлечении вкладчиков и частных предпринимателей из России к участию в проекте «Царство бурного течения». ■

Если вас заинтересовал проект «Царство бурного течения», пожалуйста, свяжитесь с нами: Матти Бьорк, директор проекта, тел.: +46(0)70 276 58 35, e-mail: matti.bjork@overkalix.se, или Лиф Нильсон, мэр Оверкаликса, тел.: +46(0)70 627 4002, e-mail: leif.nilsson@overkalix.se





стандартам. Кроме того, компания «Masa International» является членом организации FOPDAC («Федерация застройщиков, агентов и консультантов по вопросам заграничной собственности»). Эта федерация была создана в 1973 году с целью объединения тех агентов, застройщиков и профессиональных консультантов, действующих на международном рынке недвижимости, для которых главным приоритетом их деятельности является обеспечивать максимальную защиту интересов людей, желающих приобрести или продать собственность за границей. Приобретение собственности за рубежом – важное решение, требующее уверенности в том, что в процессе покупки вы получите честный совет и квалифицированный сервис. Но так как в Испании не существует системы государственного контроля над бизнесменами, занимающимися вопросами продажи недвижимости, не стоит рисковать, и ради своего собственного спокойствия лучше иметь дело только с теми компаниями, у которых есть соответствующие лицензии и которые являются членами FOPDAC.

Добавьте испанского солнца в вашу жизнь!

Серые будни, короткое лето, стресс – вы всё чаще задумываетесь о том, где скрыться от этой действительности и насладиться морским воздухом, средиземноморской кухней и бесконечным ощущением праздника? Испания – это идеальное место. Посетив однажды эту прекрасную страну, узнав поближе ее темпераментных и гостеприимных жителей, вы захотите приехать сюда снова и снова. А что может быть лучше, чем вернуться в Испанию в свой собственный дом?

Принять решение о покупке недвижимости за рубежом – это ответственный шаг. И если вы решились на него, то единственный способ гарантировать успешный результат вашего начинания – это заручиться поддержкой профессионалов, имеющих богатый опыт и солидную репутацию

на рынке недвижимости. В Испании одной из ведущих компаний в этом секторе является компания «Masa International».

Качество услуг, предоставляемых компанией «Masa International», подтверждается наличием международного сертификата качества ISO 9001, выданного Международной организацией стандартизации. Компания «Masa International» была первой риэлторской компанией на побережье Коста-Бланка, деятельность которой была апробирована этим компетентным европейским органом. Наличие этого документа у компании «Masa International» гарантирует высочайший уровень обслуживания клиентов и подтверждает, что внутренняя организация деятельности компании полностью соответствует европейским

Вот уже 25 лет компания «Masa International» служит людям со всех уголков мира проводником в новую жизнь. Предметом особой гордости является тот факт, что более 30 000 семей приобрели дома на побережье Коста-Бланка благодаря непосредственному сотрудничеству с компанией «Masa International».

Отличительная особенность работы компании заключается в том, что с момента заключения договора между покупателем и «Masa International» и до того дня, когда покупатель открывает собственным ключом дверь своего нового дома, сотрудники компании «Masa International» оказывают ему всестороннюю помощь и поддержку. Именно поэтому ежегодно тысячи людей из 23 стран мира обращаются в компанию «Masa International»,

доверяясь ее опыту и безупречной репутации. Главная цель компании «Masa International» – воплотить вашу мечту в реальность. Работа компании заключается не только в том, чтобы подобрать покупателя подходящую недвижимость в подходящем месте по подходящей цене. Сотрудники компании заботятся о каждой мелочи и делают всё, чтобы недвижимость стала не только надежным вложением средств, но и родным домом. Неизменная забота об интересах клиентов приносит свои плоды: более трети всех сделок осуществляется по рекомендациям бывших клиентов.

Успех и размер компании «Masa International» говорят не только о ее финансовой стабильности, но и гарантируют гибкость обслуживания и индивидуальный подход к каждому покупателю. Граждане Англии, Норвегии, Швеции, Финляндии, Германии, Голландии, Дании и других стран предпочитают работать с компанией «Masa International». Российские граждане, в связи с особенностями политической ситуации, только начинают открывать для себя этот рынок недвижимости. Важным фактором в выборе страны для своего второго дома должно послужить то, что побережье Коста-Бланка уже более 30 лет является одним из самых популярных регионов для приобретения недвижимости иностранными гражданами. Этот феномен объясняется многими причинами. Уникальность региона Коста-Бланка неоспорима.

Во-первых, это 320 солнечных дней в году. Во-вторых, здесь есть все условия для ведения здорового образа жизни. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), этот район провозглашен одним из самых благоприятных для здоровья человека. В-третьих, наличие превосходной системы здравоохранения. В-четвер-

уже нашли здесь свой второй дом и регулярно приезжают на отдых к морю и солнцу. Эти люди сделали выбор в пользу высокого качества жизни.

На Коста-Бланка найдется недвижимость на любой вкус: богатый выбор стилей, месторасположения и уровня цен. Здесь есть виллы, апартаменты у моря, бунгало. И даже если переезд на постоянное место жительства под солнце не входит в планы покупателя, то испанская собственность может прекрасно работать на своего хозяина. Ее просто можно сдать в аренду. Компания «Masa International» предлагает покупателям объекты недвижимости, расположенные по всему побережью Коста-Бланка: от Дении, что севернее Аликанте, до города Рокетас дель Мар в провинции Андалузия, на юге Испании. После того как покупатель сделает свой выбор и приобретет недвижимость в Испании с помощью компании «Masa International», у него никогда не возникнет чувства, что после завершения сделки купли-продажи он оставлен на произвол судьбы. В распоряжение покупателя будет предоставлен персональный ассистент, который приложит все усилия, чтобы покупка недвижимости на побережье Коста-Бланка и все связанные с этим хлопоты превратились для покупателя в приятное удовольствие. В случае приобретения жилья в фазе строительства персональный ассистент будет поддерживать постоянный контакт с застройщиком и информировать покупателя о процессе строительства. Кроме того, покупатель будет иметь возможность доступа к этой информации на официальном сайте компании «Masa International». Кроме всего вышеперечисленного, в обязанности персонального ассистента входит: сопровождение покупателя в банк для открытия текущего счета; сопро-

нию. Все клиенты компании «Masa International» получают на руки брошюру на их родном языке, в которой размещена краткая информация и общие сведения о регионе, образовательных учреждениях, больницах и т.п. Компания «Masa International» оказывает содействие своим клиентам в получении ипотечного кредита для покупки недвижимости, помогает в выборе юриста. За многие годы существования в компании четко налажен процесс заселения покупателя в его новый дом. В течение всего этого



процесса покупатель сопровождается персональным ассистентом, который говорит и на родном языке покупателя. Всё это делает компанию «Masa International» привлекательной для покупателей и конкурентоспособной на рынке испанской недвижимости. По прошествии времени многие клиенты «Masa International» становятся ее друзьями и соседями. А что может быть лучше доброжелательных, приятных друзей и хороших, довольных соседей? Добро пожаловать в большую интернациональную и счастливую семью «Masa International»!

Представители «Masa International» в Москве:
тел.: (495) 795 15 86, (495) 545 88 02, 903 718 78 48, (495) 684 04 00
Представитель «Masa International» в Санкт-Петербурге:
тел.: (812) 971 71 69, (812) 332 23 43
www.masainternational.com/ru

тых, невысокая стоимость жизни. Ну и, наконец, приобретение недвижимости на побережье Коста-Бланка – это надежное вложение капитала и инвестиция, ценность которой возрастает из года в год. Жить в Испании удобно и безопасно. Тысячи людей

вождение в мебельный магазин для выбора мебели и бытовой техники для нового дома; оформление страхового полиса на недвижимость; подключение к коммунальным системам водоснабжения, электричества, телефонной связи, интернету, телевиде-

Ресторан «Морские Гады»

Есть на Чистых Прудах замечательное местечко – ресторан «Морских гадов». Таинственная атмосфера обволакивает сразу же, как только вы откроете дверь гостеприимных «Гадов».

Приглушенный свет и мягкие бархатные диваны, ненавязчивая музыка, безукоризненное обслуживание – все эти атрибуты создают настроение умиротворения. Вдвойне приятно испытать подобные ощущения в рабочий полдень, если у Вас намечена неофициально-деловая встреча. Отдохнуть от городской суеты, а заодно и успешно обсудить с партнером все вопросы.

Разумеется, «Морские гады» за важным разговором не дадут Вам забыть и о приятных моментах жизни. А именно ощущение, что жизнь удалась, посетит Вас, когда Вам предложат попробовать морские деликатесы из нового меню «Гадов».

Ко дню рождения ресторана в меню введены «Гады» для старых и новых гостей.

Приходить сюда лучше парами, так и приятнее и выгоднее – огромное плато с каракатицами, осьминогами, тигровыми, ро-

зовыми и королевскими креветками, устрицами белон, белым жемчугом и крезами, теплыми устрицами в темпуре, лангустинами, мидиями и ракушками вонголе в одиночку не одолеть.

В одиночку лучше брать теплый салат с осьминогом и соусом «унаги» и запеченное филе тюрбо с голландским соусом и икрой летучей рыбы. Для настоящих гурманов свежайший морской язык и поджюжины устриц, запеченных в темпуре, которые отлично идут и под вино, и под пиво.

А что касается пасты с морепродуктами – без комментариев! (know-how от шефа)

Есть в меню ресторана и календарь сезонных продуктов. В весеннем спаржевом меню все исключительно легкое и витаминное: салат из молодых побегов спаржи с креветками, фризе и клубникой, зеленая спаржа, запеченная с сыром и шампиньонами, в кофейно-апельсиновом соусе, белая спаржа с пармской ветчиной, ананасом, запеченным молодым картофелем и сливочно-имбирным соусом. Ну и, естественно, спаржа с осьминогами – куда же без «гадов»?

С 1 по 10 июня в ресторане специальная программа «Французский аперитив», а с 12 по 20 июня «Морские гады» порадуют своих гостей неделей фондю и шинуаза. ■



«Морские гады» ждут своих дорогих гостей каждый день с 12 часов и до последнего клиента по адресу: Потаповский пер., дом 5, стр. 2. Предварительный заказ можно сделать по телефону: 625-94-24.

RUSSIAN POLO CUP 2006

при партнерстве Глобус гурмэ



первичные



признаки



поло

1 июля, Рублево-Успенское шоссе, Горки-2

www.russianpolo.com

Организаторы:



eventica

Генеральный партнер:

глобус гурмэ

Партнер:



Ассоциированный партнер:



Информационные партнеры:



Resort & Spa
Sol do Atlantico

News – Sale has started!

BRAZIL - NATAL
300 sunny days
26 - 32 degrees C
around the year

Prices
from
Euro 63,000
to
Euro 179,000

Contact:
+ 47 47 89 66 99
rune@RTReiendom.no



Let your dream become reality

Realize your vacation and free time dreams!

If you like:

- Closeness to miles of golden beaches
- Sun and warmth
- Apartment in exotic surroundings
- Gastronomic experiences
- Attractive prices
- Top service and nice people



RTReiendom AS

Then this is something for you!

www.RTReiendom.com

ПОДПИСКА — 2006

● Подписка оформляется в любом почтовом отделении связи России:

 на журнал «Внешнеэкономические связи» — по Объединенному каталогу «Пресса России», подписной индекс — 11190.

 на журнал «Международные экономические отношения» — по Каталогу агентства «Роспечать», подписной индекс — 20761.

● Подписка через редакцию

Подписка осуществляется с любого номера и на любой срок. Стоимость редакционной подписки на 2-е полугодие 2006 года (включая почтовые расходы) составляет:

на журнал «Внешнеэкономические связи»:

- на территории РФ — 1200 руб.,
- на территории стран ближнего зарубежья — 60 USD,
- на территории стран дальнего зарубежья — 100 USD.

на журнал «Международные экономические отношения»:

- на территории РФ — 600 руб.,
- на территории стран ближнего зарубежья — 30 USD,
- на территории стран дальнего зарубежья — 50 USD.



Подписной купон

ФИО _____
 Индекс _____ Область _____
 Город _____ Улица _____
 Дом _____ Корпус _____ Стр. _____ Квартира _____
 Номера с _____ по _____
 Сумма, оплаченная за подписку _____
 » Заполненный купон необходимо приложить к оплаченной квитанции

Извещение	ООО «МИПур» ИНН 7708217155 р/с 40702810400001015442 в ОАО «ИМПЭКСБАНК» ИНН 7744001480 к/с 30101810400000000788 БИК 044525788 Плательщик Адрес	
	Название платежа Журнал _____ номеров	Сумма
Кассир	Подпись плательщика	
Извещение	ООО «МИПур» ИНН 7708217155 р/с 40702810400001015442 в ОАО «ИМПЭКСБАНК» ИНН 7744001480 к/с 30101810400000000788 БИК 044525788 Плательщик Адрес	
	Название платежа Журнал _____ номеров	Сумма
Кассир	Подпись плательщика	

Для оформления заявки свяжитесь с отделом подписки по телефону: (495) 248-37-64 или по e-mail: moscow@eer.ru (контактное лицо — Геннадий Агеев). Вы также можете оформить подписку на интернет-сайте: <http://www.eer.ru>

● Подписка через агентства:

- » ЗАО «МК-Периодика», г. Москва, тел. (495) 681-57-15
- » ЗАО «Урал-Пресс», г. Екатеринбург, тел.: (343) 375-85-82, 375-85-72
- » ООО «Вся Пресса», г. Москва, тел.: (495) 787-34-49, 787-34-47
- » ООО «Интер-Почта-2003», г. Москва, тел. (495) 500-00-60
- » ООО «КА «Союзпечать», г. Москва, тел.: (495) 707-12-88, 707-12-89
- » ООО «Агентство «Артос-ГАЛ», г. Москва, тел.: (495) 161-56-72, 161-56-60
- » ООО «Агентство «Коммерсант-Курьер», г. Казань, тел. (843) 291-09-77

ПОДПИСКА 2006

БРАЗИЛЬСКИЙ РЕСТОРАН

Мы всегда рады видеть Вас в единственном настоящем бразильском ресторане "Рио-Рио"

Живая музыка ежедневно с 20.30
Шоу-программа среда - суббота с 21.00

четверг суббота 13.00 - 02.00
воскресенье - среда 13.00 - 24.00

Добро пожаловать!

Адрес: г. Москва, Краснопресненская набережная, 16, Торгово-пешеходный мост Багратион
Тел. 255-81-44, факс: 255-81-46, e-mail: riorio@bk.ru www.riorio.ru



Атмосфера роскоши за чашкой NESPRESSO

- ★ Элитный кофе Гран Крю в герметичных капсулах
- ★ Уникальные кофейные машины из Швейцарии
- ★ Элегантная линия аксессуаров
- ★ Международный кофейный клуб
- ★ Сервисная поддержка Nespresso по всей России



BUSINESS
COFFEE
SOLUTIONS

Представительство Nespresso в России:
Тел. (495) 540 44 40, 8 800 200 00 39
www.nespressopro.com