



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ
EXTERNAL ECONOMIC RELATIONS



ХI Петербургский международный экономический форум



VOLVO: 80 лет качества
и безопасности

Валентина Матвиенко:
«Желаю участникам Петербургского международного
экономического форума успешной работы!»



Состояние и динамика
развития торговли между
Россией и Швецией



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

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

Бизнес в США

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

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

The Money Show

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

World Money Show

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

Traders Expo

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

Forex Trading Expo

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

Financial Advisor Symposium

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

Investment Cruise

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

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



**«Внешнеэкономические связи»
External Economic Relations**

**Издательский проект Международного института
проблем устойчивого развития**

Председатель Редакционного совета – Максим ФЕДОРЕНКО
maxim@fedorenko.org

Директор издательства – Геннадий АГЕЕВ
ageev@eer.ru

Главный редактор – Александр ФЕДОРЕНКО
alex@eer.ru

Заместитель главного редактора – Андрей АБРАМЕНКОВ
abramenkov@eer.ru

Ответственный секретарь редакции – Алексей АГЕЕВ
moscow@eer.ru

Набор текстов – Ольга ГОРБЕНКО

Дизайн и верстка – Егор МОГИЛЕВСКИЙ

Корректра – Наталья ТАРАСЕНКО

Служба распространения – Александр ОРЛОВ
orlov@eer.ru

Web-обеспечение – Александр ОРОБИНСКИЙ,
Валентин АГЕЕВ

Представительства за рубежом

США, Ассоциация корреспондентов ООН (UNCA), Денис СЕРИКОВ +1 (573) 529 35 11

Великобритания, Патрик МАКФЕИЛ + (44) 77 118 986 69

Швеция, Хелена ТИИХОНЕН + 46 (0) 8 761 81 81

Финляндия, Хейкки ТИИХОНЕН + 358 (0) 50 402 460 02

Украина, Вадим ГАЛИЦИН +380 (44) 537 03 50

На первой полосе обложки – губернатор Санкт-Петербурга Валентина МАТВИЕНКО.

Фото предоставлено пресс-службой губернатора.

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

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЖУРНАЛА «ВЭС» В РОССИИ

Распространение по VIP-списку:

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

Розничная продажа. Распространение по подписке.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОССИИ

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

ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

• в отделениях почтовой связи России:

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

по Каталогу Агентства «Роспечать», подписной индекс – 82560;

• через подписные агентства:

ЗАО «МК-Периодика», г. Москва, тел. (495) 681-57-15;

ЗАО «Урал-Пресс», г. Екатеринбург, тел.: (343) 375-85-82; 375-85-72;

ООО «Вся Пресса», г. Москва, тел.: (495) 787-34-49; 787-34-47;

ООО «Интер-Почта-2003», г. Москва, тел. (495) 500-00-60;

ООО «КА «Союзпечать», г. Москва, тел.: (495) 707-12-88; 707-12-89;

ООО «Агентство «Артос-ГАЛ», г. Москва, тел.: (495) 603-27-30; 603-27-31;

ООО «ЭксПресс», г. Москва, тел.: (495) 234-23-80, 783-90-29;

ООО «Компания Коммерсант-Курьер», г. Казань, тел. (843) 291-09-77;

• редакционная подписка.

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

Издание зарегистрировано в МПТР РФ ПИ № 77-15-242 от 25.04.03 г. Учредитель журнала:
МИПОР, 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 МИПОР,
г. Москва. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных блоков.

Присланные материалы не рецензируются и не возвращаются. Редакция оставляет за собой право редак-
тировать присланные материалы. Мнение редакции может не совпадать с мнением автора публикации.



«Внешнеэкономические связи»
External Economic Relations

Издательский проект Международного института
проблем устойчивого развития

Содержание

НОВОСТИ ВЭС

Новости ВЭС	7
Новости регионов	10

ДЕЛОВАЯ РОССИЯ

Текст приветствия участникам и гостям XI Петербургского международного экономического форума	
В. Матвиенко	14
Уровень участников — неизменный приоритет Форума	
Интервью с А. Трояновым	16
Санкт-Петербург: вчера и сегодня	18
Внешнеэкономические связи России в первом квартале 2007 года	20
Атомный козырь России	
А. Куртов	26

Х Российский экономический форум	
А. Федоренко, П. Макфеил	28

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

VOLVO: 80 лет качества и безопасности	
Интервью с Л. Корнелиуссоном	36
Состояние и динамика развития торговли между Россией и Швецией	
М. Петрик	40

Пекинский консенсус — смена вех в мировой экономике	
А. Салицкий	46

Функции номинированного советника при выходе компании на AIM	
П. Хоррокс, Ю. Тихонова	50

ВЭС-КЛУБ

Гольф как стиль жизни	
Интервью с И. Малышковым	58
Свадьба в Чехии	
Н. Куц	62

Новости «ВЭС»

EER news



Новости ВЭС

В РОССИИ

С ВЕСНЫ 2006 ГОДА ДОХОДЫ РОССИЯН ВЫРОСЛИ НА 13 %

3 мая 2007 года Федеральная служба государственной статистики опубликовала доклад по социально-экономическому положению России за март 2007 года. Он показал заметное увеличение доходов россиян. Средняя заработная плата в стране возросла за год на 27,7 %, а реальные доходы за первый квартал 2007 года выросли на 13 %.

По итогам марта средняя заработная плата гражданина России составила 12 580 рублей. Реальная заработная плата, учитывающая рост инфляции и налоговые выплаты, по предварительным данным, выросла к марту почти на 20 %.

Рост реальных доходов в марте 2007 года достиг 12,6 % по сравнению с прошлым годом и 8,2 % по сравнению с прошлым месяцем. За первый квартал 2007 года реальные доходы россиян увеличились на 13 %, тогда как в прошлом году — только на 6,8 %.

Рекордный рост доходов отчасти объясняется снижением темпов инфляции, которая за первый квартал 2007 года достигла 7,7 % по отношению к весне 2006 года. Однако в апреле 2007 года темпы роста инфляции уже обогнали прошлогодние показатели на 0,2 %.

ВЛАДИМИР ПУТИН СОЗДАЛ ОБЪЕДИНЕННУЮ АВИАКОМПАНИЮ



Владимир Путин подписал указ о создании объединенной авиакомпании «Эйр Юнион». Как говорится в указе Президента, создается открытое акционерное общество «ЭйрЮнион» на базе «Домодедовских авиалиний», авиакомпаний «Красноярские авиалинии», «Омскавиа», «Самара», «Сибирская авиатранспортная компания» и общества с ограниченной ответственностью «ЭйрЮнион RRJ».

Правительству РФ поручено в шестимесячный срок осуществить мероприятия по учреждению открытого акционерного общества «ЭйрЮнион». Этим же указом

из перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ исключены «Домодедовские авиалинии» и «Красноярские авиалинии». Президент также постановил принять предложение Правительства РФ о внесении в уставный капитал «ЭйрЮнион» в качестве вклада Российской Федерации находящихся в федеральной собственности акций указанных открытых акционерных обществ и обеспечения доли РФ в уставном капитале учреждаемого акционерного общества в размере не менее 45 % акций.

В уставный капитал «ЭйрЮнион» вносятся акции «Домодедовских авиалиний» (доля государства — 50,04 %), «Красноярских авиалиний» (51 %) и авиакомпании «Самара» (46,5 %).

С НАЧАЛА 2007 ГОДА ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ СОСТАВИЛА 4 %

В первые четыре месяца 2007 года, по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), инфляция составила 4 % при годовом прогнозе 7–8 %. Потребительские цены впервые с начала 2007 года превысили прошлогодний уровень.

Тарифы на жилищно-коммунальные услуги в России повысились на 12,6 %. При этом в апреле они снизились на 0,1 %. Это случилось после роста на 0,2 % в марте, на 1,3 % в феврале и 11,1 % в январе и вызвано наступлением весны и сезонным снижением тарифов на отопление (на 1,1 %).

Тем не менее, рост тарифов на услуги ЖКХ продолжает существенно опережать инфляцию (за январь-апрель он в 3,2 раза превысил показатель инфляции, составивший за четыре месяца 4,0 %). В январе-апреле 2006 года тарифы на услуги ЖКХ повышались на 15,5 % при инфляции в 5,4 %.

Цены на непродовольственные товары в апреле выросли на 0,4 %, цены на бензин — на 0,2 %.

РОССИЯ И ЕС УПРОЩАЮТ ВЫДАЧУ ВИЗ

Советом ЕС на уровне министров юстиции и внутренних дел было одобрено подписание Соглашений между Российской Федерацией и Европейским сообществом о реадмиссии и об упрощении выдачи виз гражданам Российской Федерации и Европейского союза.

Соглашения должны вступить в силу 1 июня 2007 года.

Соглашение предусматривает упрощение процедуры выдачи однократных виз сроком действия до трех месяцев, а также многократных виз для определенных категорий

граждан. От излишних бюрократических формальностей при получении шенгенских виз будут избавлены такие категории граждан, как бизнесмены, деятели науки и культуры, спортсмены, журналисты, учащиеся и преподаватели, широкий круг близких родственников лиц, проживающих в России или государствах ЕС, и т.д. Для некоторых из указанных категорий граждан Соглашением предусматривается возможность оформления многократных виз сроком действия от одного года до пяти лет. Обладатели дипломатических паспортов смогут осуществлять поездки в безвизовом режиме, что должно придать качественно новый импульс контактам официальных лиц Российской Федерации и Европейского союза.

Также Соглашением унифицируются визовые сборы, закрепляемые на уровне 35 евро. Им также четко регламентируется стандартный срок оформления виз — не более 10 календарных дней.

ВЛАДИМИР ПУТИН ПОДПИСАЛ ЗАКОН ОБ УВЕЛИЧЕНИИ МРОТ

Ранее документ был принят Госдумой и одобрен Советом Федерации. Сейчас МРОТ составляет 1100 рублей. Закон предусматривает его поэтапное увеличение: с 1 мая — до тысячи четырехсот рублей, а с 1 сентября — до 2300 рублей в месяц.

При этом регионам разрешается устанавливать свой минимальный размер оплаты труда, но он должен быть не ниже федерального.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

«МАГНИТКА» В ХОДЕ IPO ПРИВЛЕКЛА 1 МИЛЛИАРД ДОЛЛАРОВ



«Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) в ходе публичного размещения акций на Лондонской фондовой бирже (LSE) привлек 1 миллиард долларов. Это меньше, чем надеялись до размещения: глобальные депозитарные расписки размещены по нижней границы диапазона — 12,5 доллара за штуку. В ходе размещения продавались акции владельца ММК Виктора Рашникова, так что он недополучил 6–8 % по сравнению с котировками в РТС.

Инвесторам было предложено 80 миллионов глобальных депозитарных расписок (GDR) на 1,04 миллиарда акций ММК по цене 12,5 доллара за расписку. Исходя из цены размещения, рыночная капитализация ММК составляет 11,221 миллиарда долларов. На российских биржах ММК оценивают на 6 % дороже, а перед IPO на «Магнитке» объявляли, что надеются выручить до 1,3 миллиарда долларов.

Акции были размещены между институциональными инвесторами преимущественно в Великобритании и континентальной Европе. Продающим акционером в рамках IPO выступила компания Mintha Holding Limited, бенефициаром которой является председатель совета директоров ММК и владелец завода Виктор Рашников.

«РОСНЕФТЬ» ВЫШЛА НА ПЕРВОЕ МЕСТО В МИРЕ ПО ЗАПАСАМ НЕФТИ



Компания «Роснефть» опубликовала данные независимого аудита, согласно которым компания вышла на первое место в мире по запасам нефти и газового конденсата по классификации Общества инженеров-нефтяников США (SPE).

Аудит проводила компания DeGolyer & MacNaughton. По ее данным, запасы «Роснефти» составили 20,089 миллиарда баррелей нефтяного эквивалента, из которых 15,95 миллиарда баррелей приходится на нефть, а на газ – 24,76 триллиона кубических футов. Увеличение запасов в компании Сергея Богданчикова объясняют дополнительными разведками месторождений «Юганскнефтегаза», освоением Ванкорского месторождения и приобретением в 2006 году «Удмуртнефти».

Основной конкурент «Роснефти» в России компания «Лукойл» оценивается аудитором Miller & Lents, который придерживается менее жестких принципов оценки. В частности, Miller & Lents долгое время была аудитором «Сибнефти», однако после того, как ее купил «Газпром», оценивать запасы стала DeGolyer & MacNaughton. По ее данным, запасы «Сибнефти» оказались на 18 % меньше, чем заявляла Miller & Lents.

Большинство западных нефтяных компаний проводят аудит по классификации SEC. «Роснефть» опубликовала отчет и по этой классификации. Выяснилось, что всех доказанных углеводородов у российской компании меньше, чем у мирового лидера

ExxonMobil. Тем не менее, по запасам нефти «Роснефть» превосходит американский концерн.

РОССИЯ – КРУПНЕЙШИЙ В ЕВРОПЕ АВТОРЫНОК ДЛЯ ЯПОНИИ

В 2010 году Россия обязательно станет самым важным рынком сбыта в Европе для всего японского автопрома, считают японские автопроизводители. Если еще в конце 90-х годов Россия воспринималась руководством японских корпораций как некий прирост к крупному европейскому рынку, то сейчас ситуация кардинально изменилась. Уже в прошлом году Россия стала крупнейшим рынком сбыта в Европе для Mitsubishi, а по маркам Nissan и Lexus Россия оказалась на втором месте, опередив Италию и даже Германию (на первом месте здесь идет Великобритания). Причем в компаниях Nissan и Lexus не сомневаются, что в 2007 году Россия опередит Великобританию.

Для концерна Toyota в целом Россия станет самым важным рынком сбыта, скорее всего, в 2008 году. В прошлом году в России было продано чуть больше 105 тысяч автомобилей марок Toyota и Lexus. Пока наша страна занимает четвертое место в Европе, проигрывая Германии (141 тысяча), Великобритании (140 тысяч) и Италии (138 тысяч). Но если учесть динамику роста продаж Toyota и Lexus (+61 % в 2006 году и +95 % в первом квартале 2007 года), то становится понятным, что уже совсем скоро Россия может стать крупнейшим в Европе покупателем японских автомобилей.

РЕЙТИНГИ

САМЫМ ДОРОГИМ БРЕНДОМ В МИРЕ ПРИЗНАЛИ GOOGLE



Рейтинг самых дорогих брендов мира BrandZ Top-100, составленный исследовательской компанией Millward Brown Optimor для газеты Financial Times, возглавил бренд интернет-компания Google стоимостью 66,43 миллиарда долларов. Стоимость бренда за год выросла на 77 %. В 2006 году Google был на седьмом месте в рейтинге.

На втором месте в списке находится бренд американской General Electric стоимостью 61,88 миллиарда долларов. На третьем месте – Microsoft (56,9 миллиарда долларов). Coca-Cola заняла четвертое место, стоимость бренда специалисты Millward Brown Optimor оценили в 44,1 миллиарда долларов. Шестое место в списке занял Marlboro (39 миллиардов). На восьмом месте расположен бренд

финансовой группы Citigroup – Citi – стоимостью 33,7 миллиарда долларов.

Наивысший темп роста из всех брендов продемонстрировал один из крупнейших британских ритейлеров Marks & Spencer: за год стоимость бренда выросла на 192 % и составила 9,5 миллиарда долларов. Стоимость бренда Apple на волне успеха компании в секторе аудио- и видеопроductов за год выросла на 55 % – до 24,7 миллиарда долларов, и Apple заняла 16-е место в двадцатке самых дорогих брендов мира.

Российских брендов в рейтинге, порог для входа в который составил 5,39 миллиарда долларов, – столько стоит занимавший 100-е место в рейтинге Rolex, – пока нет.

FREEDOM HOUSE ОПУБЛИКОВАЛА ДАННЫЕ ОБ ИССЛЕДОВАНИИ СВОБОДЫ СМИ: РОССИЯ НА 165-М МЕСТЕ

Правозащитная организация Freedom House провела исследование реализации права на свободу слова в различных странах, поместив Россию в самый хвост рейтинга – на 165-е место. Ухудшение ситуации в России связано с законодательными ограничениями работы СМИ и отсутствием надлежащего расследования преступлений против журналистов, поясняется в докладе. В целом за 2006 год свобода слова была резко ограничена в странах Азии, бывших советских республиках и странах Латинской Америки.

Согласно результатам исследования, за последний год возросло давление на интернет-СМИ. Сайты, представляющие неудобную властью информацию, подвергаются цензуре или закрываются, говорится в пресс-релизе. В докладе также говорится, что российское правительство продолжает прилагать все усилия, чтобы сделать как можно более недоступными независимые СМИ и начать контролировать интернет. В общем рейтинге свободы СМИ Россия занимает 165-е место из возможных 195-ти. В 2005 году исследователи поставили ее на 158-е место. Среди стран, обращающих особое внимание на СМИ в интернете, Freedom House выделила Китай, Вьетнам и Иран, которые продолжают сажать в тюрьму большое количество журналистов и «кибердиссидентов». В докладе также говорится, что эта тенденция распространилась и на другие страны, среди которых и Россия. Администрация Президента Владимира Путина объявила о планах создать механизм по контролю за содержанием интернет-сайтов.

Десятка стран, где наблюдается самая плачевная ситуация со свободой печати, это Бирма, Куба, Ливия, Северная Корея и Туркмения, Беларусь и Узбекистан, Экваториальная Гвинея, Эритрея и Зимбабве. В этих государствах независимые СМИ либо вообще не существуют, либо доступ к ним простых граждан сильно ограничен.

США НАЗВАЛИ РОССИЮ И КИТАЙ САМЫМИ ПИРАТСКИМИ СТРАНАМИ МИРА

Россия и Китай возглавляют список стран, где наиболее часто нарушаются права интеллектуальной собственности, говорится в докладе Торгового представительства США (USTR).

«Огромные объемы выпуска пиратской аудио- и видеопродукции и отсутствие контроля за нелегальным распространением аудиофайлов в интернете – проблемы, которые не могут не вызвать обеспокоенности», – говорится в части доклада, описывающего ситуацию с нарушением интеллектуальных прав в РФ. Российские власти, указывают авторы доклада, не прилагают достаточных усилий для борьбы с производителями пиратской продукции. В то же время, эксперты Торгового представительства США отмечают, что и в России, и в Китае в прошедшем году «отмечались положительные тенденции в деле защиты прав интеллектуальной собственности».

Если ситуация с защитой интеллектуальной собственности в РФ не улучшится, вступление России в эту организацию окажется под вопросом.

Кроме России и Китая, в список стран, ситуация с соблюдением прав интеллектуальной собственности в которых «требует наиболее пристального внимания», попали: Аргентина, Венесуэла, Египет, Израиль, Индия, Ливан, Таиланд, Турция, Украина и Чили. Еще в 21 стране мира права интеллектуальной собственности нарушаются, но не столь масштабно, как в вышеперечисленных государствах.

РЕЙТИНГИ РОССИИ РАСТУТ

В рейтинге 55 самых конкурентоспособных стран IMD World Competitiveness Yearbook 2007 США сохранили за собой первое место, а Россия поднялась на три позиции – до 43-го места.

Составители рейтинга оценивают экономические показатели страны, эффективность властей и бизнеса, а также инфраструктуру, включая образование, технологии, медицинское и социальное обслуживание. Всего в расчет берутся 323 фактора, сообщает ВВС. По данным IMD, крупные развивающиеся страны, такие, как Китай и Индия, в плане конкурентоспособности сокращают отставание от США более чем на 2,5 % в год.

А конкурентоспособность российской экономики за последние 10 лет ежегодно росла почти на 5 % по сравнению с показателями США. Серьезный вклад в рейтинг России и крупных стран Азии вносят большие золотовалютные резервы.

Второе место в рейтинге досталось Сингапуру, поднявшемуся на одну позицию. В первую пятерку также вошли Гонконг, Люксембург (перепрыгнувший на четвертое место с девятого) и Дания. Страной с самыми неблагоприятными условиями для ведения бизнеса в IMD посчитали Венесуэлу, где власти в последнее время активно занимались национализацией целого ряда предприятий. Китай поднялся на две позиции – до 15-го места, а Индия осталась на 27-м месте.

В МИРЕ

НИКОЛЯ САРКОЗИ СТАЛ ПРЕЗИДЕНТОМ ФРАНЦИИ



Согласно окончательным результатам подсчета 100 % бюллетеней на втором туре президентских выборов во Франции, включая голоса избирателей за пределами территории страны, победу одержал 52-летний кандидат от правящего «Союза за народное движение» Николя Саркози.

Саркози получил 53,06 % голосов, его соперница, кандидат от соцпартии 53-летняя Сеголен Руаяль – 46,94 %. В целом по Франции явка на избирательные участки составила 83,97 %, однако за рубежом во втором туре проголосовали лишь 42,13 % зарегистрированных избирателей.

Николя Саркози вступил в должность 16 мая 2007 года. Он пообещал оперативно осуществить ключевые пункты в своей предвыборной программе, среди которых отмена налога на сверхурочную работу, снижение налога на наследство, а также принятие закона, гарантирующего ограниченную работу транспорта во время забастовок служащих.

Что касается социальной программы, то Саркози планирует заставить безработных браться за ту работу, которую им предлагают, а также ужесточить иммиграционное законодательство, чтобы усложнить переезд во Францию семей прибывших ранее эмигрантов. Программа Руаяль, напротив, предполагала расширение государственной поддержки, создание 500 тысяч дополнительных рабочих мест и увеличение минимальной зарплаты.

ЕВРО-2012 ПРОЙДЕТ В ПОЛЬШЕ И УКРАИНЕ

18 апреля 2007 года в Кардифе была объявлена страна – хозяйка чемпионата Европы по футболу 2012 года. В числе претендентов были представлены Хорватия и Венгрия, Украина и Польша, а также Италия. Почетная обязанность стать организаторами Евро-2012 досталась Польше и Украине. ■

Открытие представительств в США, Великобритании



- Почтовый адрес в США, Великобритании для получения и пересылки корреспонденции.
- Телефонный номер США или Великобритании (например: городской номер Нью-Йорка (Манхеттен) +1 646 383 XXXX):
 - переадресация звонков на российский телефон;
 - маршрутизация телефонного сигнала через сеть интернет. Подключение телефонного аппарата к телефонной линии в вашем офисе или дома;
 - 400 минут бесплатной международной связи в месяц (38 стран мира, включая: США, Канада, страны ЕС, Россия, Китай).
- Персональный русскоязычный менеджер - вы можете получать информацию и давать поручения на русском языке.
Единоновременный платеж – \$400
Абонентская плата (ежемесячная) – \$116.

Дополнительные возможности:

- услуги англоязычного секретаря: прием и обработка входящих звонков;
- услуги синхронного переводчика;
- организация деловых поездок в США и Великобританию;
- юридическая регистрация компаний;
- аккаунтинг – бухгалтерское сопровождение;
- юридическая поддержка компаний.

IISDP inc., 305, Madison avenue, suit 449,
New York, USA, phone +1 646 383 16 70(rus),
eer@iisdp.org

Представительство в России: IISDP, 119002,
г. Москва, Смоленский бульвар, 22/14, оф. 109.
8(495) 248 20 85. Факс: 8(495) 248 37 64,
эл. почта: eer@eer.ru



Новости регионов

ГУБЕРНАТОР МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСЕТИЛ НОРВЕГИЮ



18 апреля 2007 года губернатор Мурманской области Юрий Евдокимов вылетел в Осло, где провел встречи с руководителями различных норвежских министерств и главами нескольких крупных компаний.

19 апреля глава области встретился с послом России в Норвегии Сергеем Андреевым, министром иностранных дел Норвегии Йонасом Гар Стере, председателем правления Норвежско-Российской торговой палаты Томасом Мишелетом. В этот же день заместитель генерального директора ОАО «ГМК «Норильский никель» Тав Морган и генеральный директор ОАО «Кольская ГМК» Евгений Потапов провели переговоры с представителями норвежского правительства и Североевропейского инвестиционного банка о реализации значимого для региона российско-норвежского проекта реконструкции комбината «Печенганикель».

20 апреля Юрий Евдокимов встретился с министром нефти и энергетики Одом Рогером Эноксенсом, президентом «Статойла» Хельге Люндом, президентом «Гидро» Эйвиндом Рейтенем, директором концерна «ДнБ Нор» Лейфом Тексумом, статс-секретарем министерства окружающей среды Хенриеттой Вестрин, министром рыболовства Хельгой Педерсен. На встречах обсуждалось экономическое сотрудничество норвежских деловых кругов и Мурманской области.

СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПАЛАТАМИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЗЕМЛИ ТЮРИНГИЯ

19 апреля 2007 года в департаменте внешних связей президента и правительства Чеченской Республики состоялась встреча начальника департамента Рамза-

на Лечхаджиева с представителем Торгово-промышленной палаты Чеченской Республики на земле Тюрингия в Германии Амерханом Бараевым.

В ходе встречи Бараев сообщил о том, что в целях разработки форм партнерских связей в сфере предпринимательской деятельности в марте текущего года в Германии прошла серия встреч представителя Торгово-промышленной палаты Чеченской Республики с руководством Торгово-промышленной палаты и Агентства по экономическому развитию земли Тюрингия, представительством Торгово-промышленной палаты Российской Федерации в Германии.

В ходе встречи также обсуждались вопросы открытия торгового представительства Торгово-промышленной палаты земли Тюрингия в Чеченской Республике и создания института взаимодействия Торгово-промышленной палаты Чеченской Республики и Торгово-промышленной палаты земли Тюрингия.

Немецкой стороной было инициировано проведение Дня Чеченской Республики в Германии с приглашением ведущих представителей бизнеса Германии для ознакомления с возможностями чеченского рынка.

ГУБЕРНАТОР ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР ТИШАНИН ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В X РОССИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ



Губернатор Иркутской области Александр Тишанин принял участие в X Российском экономическом форуме, который прошел 22–24 апреля в Лондоне (Великобритания) в конференц-центре королевы Елизаветы II.

В поездке главу региона сопровождал заместитель главы администрации Михаил Клоков, директор департамента экономики

Александр Анчугин. Кроме того, Иркутская область на форуме была представлена ведущими бизнес-компаниями региона: Торгово-промышленная палата Восточной Сибири, ОАО «Иркутскэнерго», ООО «Юралс Энерджи», Байкальский банк Сбербанка России, ОАО «Сибэкспоцентр», ООО «Иркутская нефтяная компания».

23 апреля Александр Тишанин выступил с докладом на круглом столе «Глобальные амбиции российских энергетических компаний: возможность или испытание для Запада?»

Кроме того, губернатор Приангарья провел в Лондоне ряд рабочих встреч с ведущими бизнесменами России и Европы, а также обсудил вопросы торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества между Иркутской областью и Великобританией с послом РФ в Лондоне Юрием Федотовым.

Александр Тишанин отметил, что администрация Иркутской области уделяет большое внимание участию в экономических и инвестиционных форумах в России и за рубежом.

В рамках форума в зале пленарных заседаний была представлена экспозиция Иркутской области, а также были предложены буклеты и информационные материалы об экономике и приоритетных инвестиционных проектах региона.

МОРДОВСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСЕТИЛИ С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МИССИЕЙ РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ



Поездка республиканских товаропроизводителей была организована Торгово-промышленной палатой Республики Мордовия совместно с Могилевским и Витебским отделениями Белорусской ТПП и состоялась в период с 15-го по 18 мая.

В переговорах с представителями деловых кругов Беларуси приняли участие девять ведущих предприятий Мордовии.

Это заводы «Саранскабель», «Рузхиммаш», «Электровыпрямитель», «Цветлит», Ардатовский светотехнический завод, Саранский электроламповый завод, а также такие предприятия, как ОАО «Лисма», «Орбита» и НПО силовой электроники.

Делегацию мордовских предприятий возглавил заместитель директора Торгово-промышленной палаты республики Анатолий Прокудов. В ходе экономической миссии состоялись деловые встречи и переговоры с представителями предприятий Могилевской и Витебской областей, посещения некоторых предприятий и организаций Могилева и Витебска, а также выставки «Могилев ТоргСервис».

ТУРКМЕНСКАЯ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬСЯ НА УРАЛ



Контракт о поставке на Средний Урал сельхозпродукции из Туркмении подписан Эдуардом Росселем в Ашхабаде. Находясь в составе официальной делегации РФ, глава Свердловской области принял участие в российско-туркменских переговорах.

В ходе обсуждения перспектив сотрудничества Россель рассказывал о социально-экономическом развитии области, об основных отраслях экономики, инновационном потенциале, возможных направлениях сотрудничества с Туркменией.

Результат визита — первый контракт о поставке на Урал туркменской сельхозпродукции. Подводя итоги краткого визита в Ашхабад, Эдуард Россель отметил, что он даст новый мощный импульс развитию взаимовыгодных торгово-экономических и гуманитарных связей.

Это был ответный визит свердловской делегации. В начале апреля представители туркменского правительства приезжали на Средний Урал. В ходе поездки министр торговли и потребительской кооперации Туркменистана Гурбангельды Мелекеев и министр экономики и финансов Ходжамирад Гельдимырадов ознакомились с промышленным и экономическим потенциалом Свердловской области. Туркменские чиновники также провели встречи с руко-

водством области в преддверии заключения соглашения между Туркменистаном и Свердловской областью.

ЭКСПЕРТЫ МАГАТЭ ПОСЕТИЛИ БАЛАКОВСКУЮ АЭС В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ



Балаковскую атомную электростанцию (Саратовская область) посетили эксперты Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ).

Целью поездки стало проведение совещания по подготовке к миссии OSART на Балаковской АЭС и семинара по методологии этой миссии. Миссия OSART (Operational Safety Review Team — группа по вопросам эксплуатационной безопасности) планируется на Балаковской АЭС в 2008 году. Миссия включает в себя проверку эксплуатационной безопасности станции на соответствие стандартам МАГАТЭ. Это важное мероприятие в сфере международного сотрудничества в области мирного использования атомной энергии, практикуемое государствами — участниками МАГАТЭ. Также в ходе визита состоялся обмен информацией и посещение энергоблоков Балаковской АЭС.

В ТВЕРИ ПРОШЛА ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ИТ-ТЕХНОЛОГИЯМ



С 13-го по 16 мая в Тверской области на базе комплекса «КОМПЬЮТЕРИЯ» прошла 5-я Всероссийская конференция «Преподавание информационных технологий в России».

На конференции, которая стала значимым событием для развития сферы информационных технологий в России, обсуждались инновационный потенциал вузов страны, взаимодействие между ними и IT-отраслью, образовательные стандарты по подготовке специалистов.

В работе форума приняли участие перовые ученые и специалисты из различных регионов России, а также представители таких известных компаний, как Microsoft, IBM, Oracle и других.

ВЛАСТИ ПЕРМСКОГО КРАЯ ОБСУДЯТ С ФИННАМИ СТРОИТЕЛЬСТВО «БЕЛКОМУРА»

В городе Каяни, в Финляндии, состоялся форум «Баренц Линк», в работе которого приняла участие делегация от Пермского края во главе с вице-премьером краевого правительства Алексеем Санниковым. На форуме обсуждался проект строительства железнодорожной магистрали «Белкомур». Также на форуме была рассмотрена возможность объединения проекта строительства железной дороги «Белкомур» с финским проектом «Баренц Линк», предполагающим создание крупнейшего транспортного коридора от Скандинавии до Урала.

Согласно проекту подобного объединения железная дорога пройдет по территории Швеции, Норвегии, Финляндии, а также Архангельской области, Республики Коми и Пермского края. Впервые о возможности интеграции «Белкомура» в финский проект заговорили еще в октябре 2004 года.

Представители «Баренц Линк» заинтересованы в реализации проекта «Белкомур», так как от введения в эксплуатацию данной магистрали в решающей степени зависит конкурентоспособность региона Баренцева моря, в который входят Норвегия, Финляндия, Швеция и Россия. «Баренц Линк» пользуется поддержкой Евросоюза и является составной частью Северного транспортного коридора «Восток-Запад». Целью данного проекта является развитие транспортного железнодорожного сообщения Норвегии, Швеции и Финляндии с выходом в Россию на железнодорожную магистраль «Белкомур» и далее на Транссиб. Предполагается, что «Белкомур» пройдет от Мурманска до Перми через Сыктывкар, Гайны (Коми-Пермяцкий округ) и Соликамск. Эта магистраль должна соединить Пермский край и Республику Коми с Мурманском и портами Финляндии. В перспективе новая дорога должна обеспечить кратчайший путь в Северную Европу из регионов Сибири, а также из стран Средней Азии и Дальнего Востока. ■

Деловая Россия

Business Russia





Любят Родину не за то, что она
велика, а за то, что своя.

Луций Аней Сенека

Men love their country, not because it is great,
but because it is their own.
Lucius Annaeus Seneca



8—10 ИЮНЯ 2007

**В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРОЙДЕТ
XI ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

Участникам и гостям

XI Петербургского международного экономического форума

Дорогие друзья!

Рада приветствовать на берегах Невы участников и гостей XI Петербургского международного экономического форума.

В самое прекрасное время белых ночей наш город станет экономической столицей мира, местом встречи мировой политической и деловой элиты. Более трех тысяч участников форума, представителей политических и деловых кругов многих государств обсудят важнейшие вопросы мирового экономического развития. Высокий уровень форума подтверждает участие в нем Президента России В.В. Путина, глав ведущих зарубежных государств и правительств.

Впервые в этом году петербургский экономический форум вышел на новую международную орбиту, войдя в календарь Всемирного экономического форума в Давосе. Доверие и партнерство, сотрудничество и устремленность в будущее — вот главные принципы, которые лежат в основе взаимодействия петербургского и давосского экономических форумов, объединяющих наиболее влиятельную часть международной бизнес-элиты.

Главной темой петербургских встреч станет обсуждение проблем и перспектив российской экономики. «Современная Россия — устремленная вперед» — этот девиз как нельзя лучше отражает присущий ей динамизм, огромный инновационный, интеллектуальный потенциал. Мы видим, что все возрастающие с каждым годом темпы роста российской экономики оказывают существенное влияние на формирование мировой экономической конъюнктуры. Успехи Петербурга в рекордных показателях инвестиций, повышении качества жизни населения, реализации крупнейших инфраструктурных проектов — это яркое свидетельство широких возможностей и перспектив отечественной экономики.

Петербургский экономический форум отличается не только широтой публичных дискуссий, масштабностью и демократичностью круглых столов, но и своим практическим содержанием. В рамках форума будет торжественно вручена ставшая одной из самых престижных в мире премия «Глобальная энергия», ведущие отечественные и зарубежные компании представят свои лучшие инновационные и инвестиционные проекты.

Кроме того, наших гостей ждет богатая культурная программа. Петербург — крупнейший центр российской и мировой культуры. Наш город славится не только своим неповторимым обликом, непревзойденными архитектурными шедеврами, но и насыщенной яркими событиями культурной жизнью. Многие из них будут специально приурочены к проведению форума.

Желаю участникам Петербургского международного экономического форума успешной работы, незабываемых впечатлений от пребывания в нашем прекрасном городе! ■

Губернатор Санкт-Петербурга

В.И. МАТВИЕНКО





Антон ТРОЯНОВ,
директор Фонда Петербургского
международного экономического форума

Уровень участников — неизменный приоритет Форума

С 8-го по 10 июня 2007 года Санкт-Петербург превратится в экономическую столицу мира: в городе пройдет XI Петербургский международный экономический форум. О предстоящем Форуме в интервью журналу «Внеэкономические связи» рассказывает Антон Эдуардович ТРОЯНОВ, директор Фонда Петербургского международного экономического форума.

ВЭС: Антон Эдуардович, Петербургский международный экономический форум проводится уже 11-й раз, в чем принципиальное отличие предстоящего Форума от предыдущих?

— Форум, как и в прошлом году, проходит под руководством Министерства экономического развития и торговли и при поддержке администрации Санкт-Петербурга. Как и в прошлом году, Форум проходит в выставочном комплексе «Ленэкспо».

Время проведения Форума также остается без значительных изменений — это время белых ночей в Санкт-Петербурге.

Что нового в этом году. XI Петербургский международный экономический форум проводится в партнерстве с Всемирным экономическим форумом. Меро-

приятие в Давосе — это ведущее мировое деловое событие, которое проводится с 1971 года, около 40 лет. И мы, конечно, ценим такой опыт. Совместно с ВЭФ пройдет серия мероприятий. Участие ВЭФ позволяет рассчитывать на больший интерес со стороны западных деловых кругов и западных СМИ.

Центральное событие Форума — пленарное заседание — пройдет в новом павильоне «Ленэкспо», который готовится к сдаче. Решение о строительстве было принято в конце 2006 года. В этом году в пленарном заседании примет участие в два раза больше людей, чем в прошлом — 2500 человек.

Нестандартным решением вопроса размещения гостей Форума является аренда огромного морского лайнера. Кро-

ме того, часть культурных мероприятий и приемов будут организованы на палубе теплохода.

Теплоход на 1500 мест станет центром деловых, культурных и развлекательных мероприятий Форума.

ВЭС: Как вы оцениваете вклад Петербургского международного экономического форума в развитие внешнеэкономических связей России?

— Форум — не решение, а инструмент для того, чтобы определенные, нужные России решения и договоренности, случились. Приглашение иностранных и российских компаний осуществляется на паритетных условиях — 50 на 50. Это отражает цели Форума — привлечение иностранных инвесторов, презентация конкретных проектов для них на площадках Форума, открытое

обсуждение сложностей и перспектив глобального сотрудничества.

По итогам Форума делается мониторинг принятых соглашений и объявленных проектов. И темпы их реализации являются одним из ключевых критериев эффективности мероприятия. Таким образом, при оценке Форума мы используем не только краткосрочные показатели уровня организации, количества участников, анализа их отзывов, но и среднесрочные показатели оценки конкретных проектов.

ВЭС: *Какие основные цели и задачи ставятся перед организаторами Петербургского форума?*

– Безупречная организация, обеспечение комфортных условий пребывания участников, создание современной инфраструктуры для работы.

Наша задача – сделать так, чтобы ничто не мешало участникам работать. И дать им максимум возможностей для презентации своих идей и проектов.

ВЭС: *Затраты на организацию XI Петербургского экономического форума составят более \$10 млн, но, тем не менее, желающих спонсировать мероприятие столько, что, по вашим словам, приходится выбирать. В чем, на ваш взгляд, заключается привлекательность Петербургского экономического форума для спонсоров?*

– Форум, традиционно проходящий в июне в Санкт-Петербурге, – уникальное мероприятие. Хотя бы потому, что другого такого открытого мероприятия, на кото-

ром были бы представлены все крупнейшие российские компании и все иностранные компании, у которых есть деловые интересы в России, просто нет.

Мы полагаем, что под брендом «Петербургского международного экономического форума» должно проходить не одно мероприятие в год, а несколько, предваряющих главное событие. Эти мероприятия могут быть привязаны к отраслевой специфике или отдельным экономическим проблемам.

Но в настоящий момент такое мероприятие одно, и, конечно, уровень конкуренции за попадание на его площадку огромен. Формат каждый год совершенствуется, откликаясь на пожелания аудитории, но уровень аудитории участников является главным и неизменным приоритетом Форума.

ВЭС: *Гостями XI Петербургского международного экономического форума станут рекордно большое количество участников, в том числе VIP-персон, не возникнет проблемы с размещением всех участников Форума?*

– Время проведения Форума – время белых ночей в Санкт-Петербурге. Это в некоторой степени усложняет задачу расселения растущего количества участников. Однако организаторы Форума сочли, что белые ночи – один из фирменных признаков мероприятия.

Как я уже сказал, в этом году мы нашли нетривиальное решение этой задачи. 8 июня, рано утром, в порт Санкт-Петербурга зай-

дет девятипалубный морской лайнер, который и позволит компактно разместить значительную часть наших гостей. Включая и VIP-участников, так как одним из требований к лайнеру было наличие значительного количества номеров соответствующего уровня. Теплоход позволит также компактно разместить автомобили гостей – на нем предусмотрена парковка на 1500 автомобилей.

Это решение позволяет минимизировать негативное влияние мероприятия на жизнь города. Это серьезный аргумент для организаторов.

ВЭС: *Известно, что деловые мероприятия Петербургского форума дополнит эксклюзивная культурная программа. Расскажите подробнее, в чем она будет заключаться?*

– XI Петербургский международный экономический форум обещает порадовать петербуржцев и гостей Форума. В первый день их ждет уникальная культурная программа. В частности, на Дворцовой площади планируется совместный концерт солистов Мариинского театра и легендарных групп Scorpions и Bee Gees. 9 июня участники и гости Форума посмотрят балет «Лебединое озеро» в Мариинском театре. Солисткой спектакля выступит прима Мариинского театра, заслуженная артистка России Ульяна Лопаткина. Это далеко не всё. Совместно с администрацией города готовится целая серия знаковых мероприятий. ■





Санкт-Петербург: вчера и сегодня

Санкт-Петербург справедливо считают одним из самых прекрасных европейских городов. Отметивший свое трехсотлетие город, часто называемый «северной столицей» России – это не только музей под открытым небом, но и просто воплощение последних трехсот лет российской истории. Переживший 11 императоров, десятки наводнений, революцию, почти трехлетнюю блокаду и экономическую реформу, Петербург способен удивить даже самого искушенного туриста.

Первый булыжник в его основание лег в 1703 году, когда император Петр Первый принял решение выстроить новую столицу, открытую морским ветрам и европейским веяниям. Строительство города началось с Заячьего острова, на котором начали возводить Петропавловскую крепость. Столицей Петербург пробыл всего около двухсот лет, но ветра здесь до сих пор дуют свирепые, море подступает с трех сторон, а европейские веяния чувствуются на каж-

дом шагу: от архитектуры городского центра до маленьких кофейен на Невском. Это был город, выросший внезапно «среди топи блат» и отстроенный почти полностью иностранными архитекторами. Его облик был так же непривычен для русского человека, как привычки носить кафтан, брить бороду и читать газеты, свойственные императору Петру и ненавистные боярской Руси.

«Быть Петербургу пусту!» Пророчество это, отшлифованное до античного совершенства частым употреблением, приписывают Евдокии Лопухиной – первой жене Петра I, постриженной им в монахини и заточенной в монастырь. Будто бы она, то ли пророча, то ли в случайном размышлении, обронила эту опрометчивую фразу, тут же на лету подхваченную и превращенную в формулу неприятия Петровых преобразований. Повод для проклятия у императрицы был: новая столица строилась силами крепостных, которых насильно сгоняли на постройку города. Говорят, что Петербург стоит на костях – и действительно, на его строительстве полегло несколько тысяч рабочих. Еще в 1710 году Петр приказал переселить в Петербург около 15 тысяч разных мастеровых людей из всех областей России. Раздача земель в городе была бесплатной. Таким образом, очень быстро застроилась вся та часть города, которую сегодня называют «историческим центром» – Садовая улица, Коломна, набережные Невы. Тогда же началась застройка Васильевского острова.

До середины XVIII века Петербург застраивался исключительно из соображений прагматических, об украшении города еще мало заботились, больших каменных зданий было немного. Но в царствование Елизаветы Петровны стали заботиться о том, чтобы украсить город величественными зданиями, достойными столицы. Именно тогда началось строительство Зимнего дворца, где сейчас расположен Эрмитаж, были построены Аничков дворец, Смольный и Владимирский соборы.

В царствование Екатерины II для Петербурга, как и для всей России, началась пора блестящего развития. При вступлении ее на престол в городе насчитывалось около 60 тысяч жителей, а через тридцать лет в столице жило уже 230 тысяч человек. Именно в эпоху правления Екатерины началась застройка города каменными зданиями. В ее царствование были исполнены или начаты сооружения, составляющие по сей день главные архитектурные достопримечательности столицы: Дворцовая площадь, Каменноостровский и Елагин дворцы, был установлен знаменитый памятник Петру I – Медный всадник. В это же время застраивалась территория Александрово-Невской лавры.



XIX век считается золотым веком русского искусства – и в том числе архитектуры. Тогда были построены Исаакиевский и Казанский соборы, Мариинский, Михайловский дворцы, где теперь находится Русский музей, храм Спаса-на-Крови и многие другие памятники архитектуры. Именно в эту эпоху город постепенно начал приобретать черты, сохранившиеся в его облике до сих пор – прямые улицы, строгость стиля и плотность застройки. От застройщиков требовали неукоснительно соблюдать установленные линии улиц: за линию фасадов могли выступать только навесы над подъездами, а на уровне второго этажа и выше – балконы и эркеры. Однако помимо роскошных частных особняков в Петербурге в ту пору быстро росли доходные дома, владельцы которых сдавали помещения внаем. Стремясь извлечь максимальный доход, каждый домовладелец застраивал свой участок как можно плотнее, нисколько не заботясь о том, как это отразится на санитарном состоянии города. Высокая плотность застройки, обилие темных и сырых дворов-колодцев стали типичной чертой многих кварталов Петербурга. Особенно это касается района Сенной площади и прилегающей к ней Коломны, где происходит действие «Преступления и наказания».

Непохожий на другие российские города, Петербург часто становился объектом философских размышлений, местом действия литературных произведений и

героем поэм. Здесь появлялось и развивалось самое новое в искусстве – от Гоголя до русского рока, считающего Петербург своим портом приписки. Петербуржцы считают свой город культурной столицей, ссылаясь на то, что лучшие русские писатели от Пушкина до Довлатова жили здесь, на берегах Невы, петербургский университет входит в десятку лучших в Европе, а Мариинский театр и Эрмитаж вобрали в себя самое лучшее, что есть в искусстве.

В течение семидесяти лет города Санкт-Петербурга вообще не было на карте Советского Союза. Был Ленинград – родина революции, промышленный центр и кузница партийных кадров, как его тогда называли. Самая трагическая страница в истории Ленинграда – это девятисотдневная блокада. В сентябре 1941-го войска фашистов окружили город кольцом, уничтожив в нем предварительно все запасы пищи. К концу войны население Ленинграда уменьшилось едва ли не наполовину – около 600 тысяч человек умерло от голода, десятки тысяч были эвакуированы. В планы Гитлера входило стереть Ленинград с лица земли, устроив перед этим бал в его лучшей

гостинице – «Астории». Ничего у него не вышло. А выжившие ленинградцы сажали весной 42-го и 43-го года картошку и морковь на Исаакиевской площади – прямо перед «Асторией».

Сегодня Петербург постепенно перестает быть Ленинградом. Здесь всё меньше митингуют и всё больше занимаются бизнесом. Сейчас здесь живет почти пять миллионов человек разных национальностей и вероисповедания. Здесь по-прежнему из-за каждого угла в лицо норовит ударить колючий вихрь, в Эрмитаже по-прежнему висят Рембрандт с Тицианом, в кондитерской «Север» всё так же продают самые лучшие на свете пирожные, питерская футбольная команда «Зенит» продолжает проигрывать – и вызывать тем самым еще большую народную любовь, и в июньскую светлую ночь таксисты продолжают ругать на чем свет стоит разведенные над Невой мосты. Говорят, что за последние триста лет здесь мало что изменилось. ■

По материалам официального
портала администрации
Санкт-Петербурга



EXTERNAL ECONOMIC RELATIONS | ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ • № 3 (29) • 2007

Внешекономические связи России в первом квартале 2007 года

В начале мая Министерство экономического развития и торговли РФ подготовило мониторинг о текущей ситуации в экономике Российской Федерации по итогам первого квартала 2007 года.

Журнал «Внешекономические связи» публикует материалы о внешнеэкономической деятельности России в первом квартале 2007 года.

Внешнеторговый оборот России, по оценке Минэкономразвития, в первом квартале 2007 года составил 113,4 млрд долл. (см. диаграмму 1), что выше уровня соответствующего периода 2006 года на 15,2 %, в том числе со странами дальнего зарубежья – 96,4 млрд долл. (рост на 14,9 %), со странами СНГ – 17 млрд долл. (рост на 17,4 %).

В общем объеме товарооборота на долю экспорта приходилось 62,6 %, импорта – 37,4 %.

Снижение уровня мировых цен на нефть, значительный рост импорта, превысивший рост экспорта, привели к снижению положительного сальдо торгового баланса в первом квартале 2007 года на 21,4 % по сравнению с первым кварталом 2006 года.

Покрывание импорта экспортом со странами дальнего зарубежья уменьшилось с 221,5 % до 169,6 %, со странами СНГ – с 195,1 % до 155,6 %.

В географической структуре внешней торговли России особое место, как крупнейший экономический партнер страны, занимает Европейский союз. На его долю в январе-феврале 2007 года приходилось 52,4 % российского товарооборота, на страны СНГ – 15,2 %, на страны ЕвразЭС – 8,4 %, на страны АТЭС – 18,2 %.

Основными торговыми партнерами в товарообороте России из стран Европейского союза являлись: Германия – 9,4 %, Нидерланды – 8,9 %, Италия – 7,3 %, Соединенное Королевство – 2,7 %; из стран СНГ: Украина – 5,8 %, Беларусь – 4,7 %, Казахстан – 2,9 %; из стран АТЭС: Китай – 7,1 %, Япония – 3,3 %.

Под влиянием сезонных колебаний, нестабильности в политической, экономической и товарной конъюнктуры в различных регионах мира экспортная деятельность носила неравномерный характер.

ДАЛЬНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ

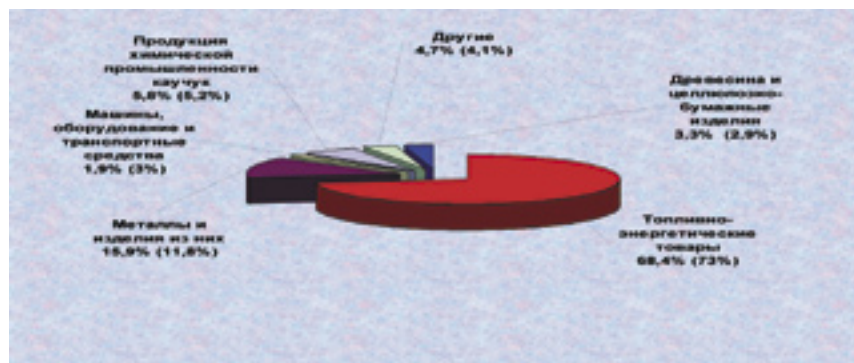
Товарооборот России со странами дальнего зарубежья в январе-феврале 2007 года (по данным таможенной ста-

Диаграмма 1



Товарная структура экспорта России в страны дальнего зарубежья в январе-феврале 2007 года (в январе-феврале 2006 года)

Диаграмма 2



тики) составил 56,4 млрд долл., что выше уровня января-февраля 2006 года на 16,2 %.

Экспорт России в страны дальнего зарубежья в январе-феврале 2007 года увеличился на 4 %. Продолжилась тенденция снижения темпов роста российского экспорта, начатая с середины 2006 года.

Состав основных экспортных позиций в страны дальнего зарубежья существенно не изменился и включает энергоносители, базовые металлы, круглый лес, пиломатериалы и продукцию химической промышленности (см. диаграмму 2).

Импорт России из стран дальнего зарубежья (см. диаграмму 3) в январе-феврале 2007 года по данным таможенной статистики, увеличился на 54,6 %. Рост внутреннего спроса, обусловленный увеличением доходов в условиях укрепления российского рубля, продолжил оказывать стимулирующее влияние на повышение физических объемов ввоза практически по всему ассортименту товарной номенк-

латуры. Еще одним фактором, оказавшим влияние на рост импортных поставок, стало улучшение таможенного администрирования.

СТРАНЫ СНГ

Товарооборот России со странами СНГ в январе-феврале 2007 года (по данным таможенной статистики с учетом Беларуси) составил 10,1 млрд долл., что выше уровня января-февраля 2006 года на 20 % (см. диаграмму 4).

В структуре экспорта в страны СНГ (см. диаграмму 5) значительно снизилась доля *топливно-энергетических товаров*, вследствие сокращения закупок Украиной российской нефти. Основной причиной этому послужила разница в экспортно-импортных пошлинах на сырую нефть и продукты первичной переработки. В результате украинские НПЗ переориентировались на импорт продуктов первичной переработки нефти для дальнейшей их переработки.

Цены в среднем по странам СНГ по товарной группе топливно-энергетических товаров снизились на 2 %, в том числе на нефтепродукты – на 4,3 %, на нефть практически не изменились. Уменьшение поставок газа по контрактам с высокими ценами привело к снижению средних цен в экспорте данной товарной группы в страны СНГ на 8,5 %.

В структуре импорта России из стран СНГ в январе-феврале 2007 года увеличился удельный вес машин, оборудования и транспортных средств, металлов и изделий из них, продукции химической промышленности, снизилась доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья для их производства, топливно-энергетических товаров (см. диаграмму 6).

Высокий внутрироссийский спрос на стальные трубы привёл к росту их импорта по стоимости в 2,1 раза, что повлияло на рост стоимостных объемов импорта *металлов и изделий из них* на 81,7 %.

Импорт *топливно-энергетических товаров* увеличился на 33 % из-за количественного роста ввоза электроэнергии в 2,5 раза, нефти – на 18 %.

При увеличении импорта *машин, оборудования и транспортных средств* на 54,5 % возрос в натуральном выражении импорт легковых автомобилей – на 71,2 %, грузовых автомобилей – на 15,2 %.

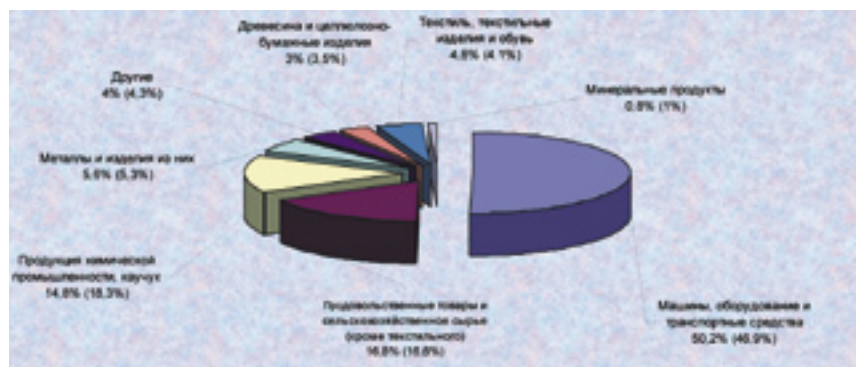
Значительный рост стоимости импорта *продукции химической промышленности* на 57,3 % обусловлен, прежде всего, низкой базой сравнения (годом ранее прирост составил 5,8 %) и повышением цен по большинству товаров.

При снижении стоимости импорта *продовольственных товаров* на 9,3 % наиболее значительное уменьшение отмечено по физическим объемам поставок пшеницы – в 2,8 раза, кукурузы – в 9,2 раза, масла подсолнечного – на 38,8 %. Увеличились поставки ячменя – на 46,4 %, шоколадных изделий – на 54,6 % и чая – на 7,5 %, а также плодоовощной продукции (в основном из Узбекистана из-за высокого урожая в этой стране и льготных российских железнодорожных тарифов на её перевозку). Вследствие ограничений с российской стороны и смещения спроса потребителей в России в пользу более качественных товаров из стран дальнего зарубежья уменьшился импорт мяса свежего и мороженого – на 4,4 %, мясных консервов – на 15,7 % и сахара белого – в 8,6 раза.

Стоимость импортируемых *минеральных продуктов (кроме топливно-энергетических товаров)* возросла по сравнению с низким уровнем января-февраля 2006 года на 18,7 % (в основном вследствие роста физических объемов и цен на основной товар – руды и концентраты железные).

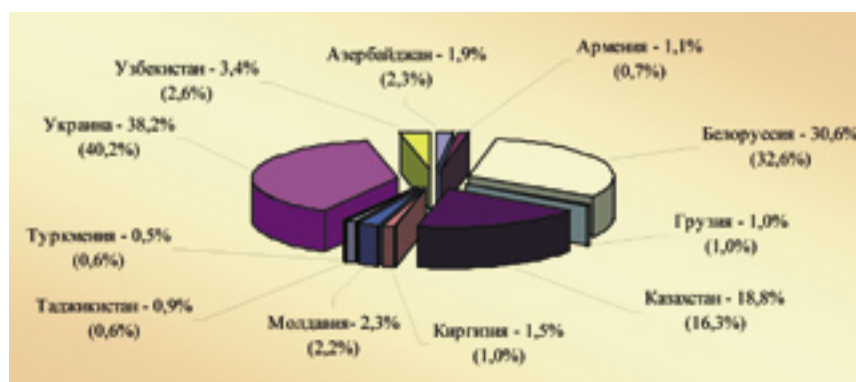
Товарная структура импорта России из стран дальнего зарубежья в январе-феврале 2007 года (в январе-феврале 2006 года)

Диаграмма 3



Географическая структура торговли России со странами СНГ в январе-феврале 2007 года (в январе-феврале 2006 года)

Диаграмма 4



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

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

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

повышения экспортного потенциала и роста доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта.

Одним из действенных механизмов поддержки экспорта является финансовая поддержка, реализуемая в настоящий момент в форме предоставления государственных гарантий и возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, привлекаемым российскими экспортерами. По итогам первого квартала 2007 года было принято решение о возмещении 29 российским экспортерам промышленной продукции части затрат на уплату процентов по кредитам на общую сумму 1 693 млн рублей из выделенных 3 млрд рублей на эти цели в Федеральном бюджете.

Вместе с тем, в целях дальнейшего совершенствования механизмов поддержки экспорта Минэкономразвития России совместно с заинтересованными федеральными органами проводит работу по сокращению перечня документов, необходимых для получения возмещений из федерального бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях.

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

26–29 марта 2007 года в Москве состоялась Китайская национальная выставка. На церемонии официального открытия выставки было подписано 21 соглашение.

В ходе выставки при содействии Минэкономразвития России проведено 24 тематических мероприятия: второе заседание Российско-Китайского делового совета, ряд семинаров, презентации провинций, городов центрального подчинения и автономных районов, а также предприятий и их продукции.

В области *тарифного регулирования* в отчетном периоде рассматривались вопросы корректировки вывозных и ввозных таможенных пошлин на ряд товаров.

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

В I квартале 2007 года во внешнеэкономических связях России большое внимание уделялось вопросам обеспечения свободного или как минимум недискриминационного *доступа товаров и услуг на внешние рынки*.

По состоянию на 1 апреля 2007 года против российских товаров зафиксировано 99 ограничительных мер, применяемых иностранными государствами для защиты своего внутреннего рынка, в том числе 53 антидемпинговые меры, восемь специальных защитных мер, 36 мер административного регулирования торговли (из них 30 в Беларуси). Кроме того, проводятся девять пересмотров антидемпинговых мер, четыре антидемпинговых и пять специальных защитных расследований.

Ограничительные меры в отношении российских товаров применяют 17 стран: Австралия, Азербайджан, Аргентина, Беларусь, Бразилия, Венесуэла, Индия, Казахстан, Канада, Китай, Мексика, Перу,

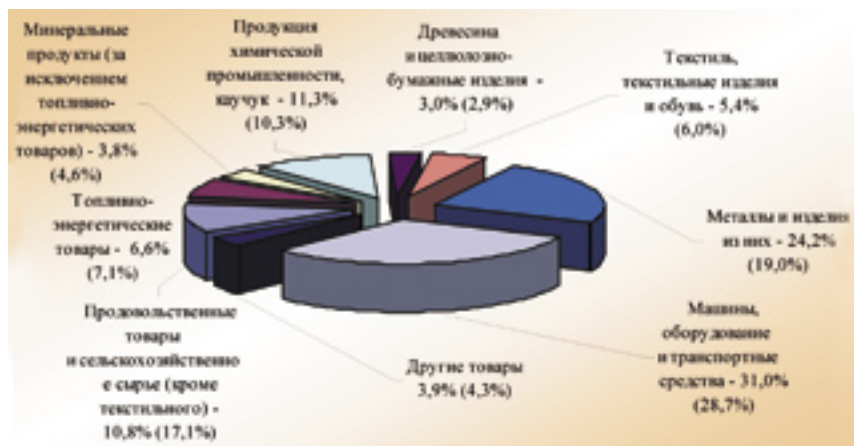
Товарная структура экспорта России в страны СНГ
в январе-феврале 2007 года (в январе-феврале 2006 года)

Диаграмма 5



Товарная структура импорта России из стран СНГ
в январе-феврале 2007 года (в январе-феврале 2006 года)

Диаграмма 6



Узбекистан, США, Таиланд, Турция, Украина, а также страны – члены ЕС – 27 как единый Таможенный союз.

Максимальное количество зафиксированных ограничительных мер действует в ЕС, США, Украине и Беларуси.

Основным российским товаром, в отношении которого наиболее активно используются антидемпинговые меры, являются черные металлы и изделия из них (около 65 % от всех введенных антидемпинговых мер). Второе место занимают минеральные удобрения (17 %).

23 марта 2007 года подписано Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь о мерах по развитию торгово-экономических отношений и условиях поставок сахара в 2007–2008 годах из Беларуси в Россию. В рамках этого соглашения урегулированы вопросы, связанные с субсидированием, государственными закупками, отменой мер нетарифного регулирования в торговле товарами, ветеринарией, а также ряд проблем в таможенно-транспортной сфере. Кроме того, с 1 марта 2007 года отменено квотирование импорта в Беларусь пива солодового.

Завершена стадия переговоров с Комиссией Европейского союза (ЕС) по вопросу заключения Соглашения между Россией и ЕС о торговле некоторыми изделиями из стали на 2007–2008 годы. В результате были согласованы новые количественные лимиты поставок российской металлопродукции в страны – члены ЕС.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

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

В настоящее время Российская Федерация находится на завершающем этапе переговоров о присоединении России к ВТО.



По состоянию на 1 апреля 2007 года двусторонние переговоры завершены практически со всеми странами Рабочей группы по присоединению России к ВТО. Осталось завершить двусторонние переговоры по доступу на рынки с Грузией, Вьетнамом, Камбоджей, а также по системным вопросам и сельскому хозяйству.

В указанный период в рамках формирования Единого Экономического Пространства осуществлялась работа по координации позиций на переговорах по присоединению к ВТО с Казахстаном и Беларусью. Готовятся четвертая редакция проекта Доклада Рабочей группы по присоединению России к ВТО и 31-е заседание Рабочей группы. Возможное завершение переговорного процесса и подписание протокола о присоединении России к ВТО может произойти до конца текущего года.

Продолжается работа по определению концептуальных подходов к развитию торгово-экономического сотрудничества между Россией и *Европейским союзом (ЕС)* после завершения процесса присоединения нашей страны к ВТО.

17–22 января 2007 года в Канберре (Австралия) прошла первая в этом году встреча Старших должностных лиц (СДЛ) Форума «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС). В ходе заседания Экспертной группы АТЭС по инвестициям в состав обсуждаемых материалов вошел раздел по инвестиционному климату в России.



Asia-Pacific Economic Cooperation

Россия рассматривает форум АТЭС как важный региональный механизм для более глубокого экономического продвижения страны в целом и ее восточных регионов, в частности, в экономику государств Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Россия является одним из самых «молодых» участников АТЭС и за последнее время стала занимать ведущие позиции по ряду направлений работы Форума.

В целях развертывания сотрудничества со странами *АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии)* в рамках Экономического соглашения Правительством Рос-



сийской Федерации принято распоряжение об определении размера ежегодного взноса Российской Федерации (по 2015 г. включительно) в Финансовый фонд диалогового партнерства России – АСЕАН.

В целях увеличения товарооборота и упрощения таможенных процедур экспортно-импортных операций на пространстве Содружества в отчетном периоде была проделана определенная работа по подготовке документов, необходимых для формирования правовой базы Таможенного союза. Уделялось большое внимание решению вопросов, связанных с повышением эффективности совместного использования энергетических ресурсов государств – членов *Евразийского экономического сотрудничества (ЕврАзЭС)* для генерации электрической энергии, использованием транспортного документа единого образца (накладной СМГС) в качестве таможенного документа при транзитных перевозках грузов, присоединением государств – членов ЕврАзЭС к международным конвенциям и договорам в области транспорта и коммуникаций. Также рассматривались предложения по разработке межгосударственных целевых программ ЕврАзЭС, направленных на реализацию инициативы Президента Российской Федерации В.В. Путина по развитию сотрудничества в области мирного использования атомной энергии.

В рамках *Союзного государства* значительную роль в развитии внешней торговли России со странами СНГ сыграло подписанное между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь Соглашение о мерах по урегулированию торгово-экономического сотрудничества в области экспорта нефти и нефтепродуктов.

ДУВУСТОРОННЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

На постоянной основе велась работа по совершенствованию механизмов и активизации *двустороннего сотрудничества* с государствами дальнего и ближнего зарубежья с использованием действующих и поиском новых форм развития внешнеэкономических связей.

В этой связи следует выделить работу по обеспечению деятельности межправительственных комиссий (МПК) по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству с государствами дальнего и ближнего зарубежья.

В ходе проведения заседаний МПК были выработаны совместные решения по дальнейшему развитию двусторонних торгово-экономических отношений и намечены пути их реализации. Под эгидой МПК проведены многочисленные встречи, фо-

румы, семинары, заседания рабочих групп, деловые советы российских и зарубежных предпринимателей.

В результате проделанной работы были заключены ряд межправительственных соглашений, направленных на укрепление двусторонних торгово-экономических отношений, создание благоприятных условий для деятельности российских компаний и организаций на зарубежных рынках, подписаны контракты по реализации внешне-торговых и инвестиционных проектов.

13–14 марта 2007 года в ходе рабочего визита Президента Российской Федерации В.В. Путина в Италию были подписаны ряд документов, касающихся торгово-экономического сотрудничества: Соглашение о взаимной охране прав на результаты интеллектуальной деятельности в рамках двустороннего военно-технического сотрудничества, Протокол между Министерством промышленности и энергетики Российской Федерации и Министерством экономического развития Итальянской Республики о сотрудничестве в реализации «Проекта СуперДжет 100», соглашение между ОАО «Российские железные дороги» и корпорацией «Финмекканика С.п.А.» и др.

Значимым событием явилось подписание 15 марта 2007 года Соглашения между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Болгарии и Правительством Греческой Республики о сотрудничестве в сооружении и эксплуатации нефтепровода «Бургас-Александруполис». Подписание соглашения – это важный этап многолетней работы (с 1993 года) по продвижению проекта строительства нефтепровода в обход черноморских проливов Босфор и Дарданеллы.

25–26 января 2007 года состоялся визит Президента Российской Федерации В.В. Путина в Индию, в ходе которого обсуждались вопросы торгово-экономического сотрудничества. Руководителями двух стран было отмечено, что для достижения товарооборота в 10 млрд долларов к 2010 году необходимо выработать механизм перевода взаимодействия на качественно новый уровень, а также расширить партнерство в таких областях, как атомная энергетика, высокие технологии, фармацевтика и использование космоса в мирных целях.

12–13 февраля 2007 года в Дели состоялся первый Российско-Индийский Форум по торговле и инвестициям. По итогам Форума был подписан протокол, в котором отмечена необходимость укреплять стратегическое партнерство и взаимодействие России и Индии путем расширения двустороннего инвестиционного сотрудничества.

5–6 марта 2007 года в Сингапуре состоялся второй Российско-Сингапурский бизнес-форум. По итогам мероприятия была поставлена цель доведения двустороннего товарооборота до уровня 5 млрд долларов в срок до 2015 года.

27–28 февраля 2007 года состоялся визит председателя Правительства Российской Федерации М.Е. Фрадкова в Японию, в рамках которого проходила церемония подписания двусторонних документов, включая Программу действий Минэкономразвития России и МЭТП Японии по расширению торгово-инвестиционного сотрудничества.

28 февраля 2007 года в г. Токио состоялся второй Российско-Японский инвестиционный форум.

11–12 февраля 2007 года состоялся первый в истории российско-саудовских отношений визит Президента Российской Федерации В.В. Путина в Королевство Саудовская Аравия. В ходе визита подписан ряд межгосударственных и межведомственных документов: конвенция об избежании двойного налогообложения доходов и капитала, соглашение о прямом воздушном сообщении, соглашение о сотрудничестве между РИА «Новости» и Саудовским информационным агентством, меморандум о межбанковском сотрудничестве, программа сотрудничества на 2007–2009 годы между Министерством культуры и информации Королевства Саудовская Аравия и Роскультуры.



В период 11–13 февраля 2007 года состоялись визиты Президента Российской Федерации В.В. Путина в Иорданское Хашимитское Королевство и Катар. В ходе визитов были подписаны двусторонние со-

глашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений.

Впервые в истории экономических отношений между Россией и Канадой состоялся Российско-Канадский деловой саммит, который объединил VI Сессию Межправительственной Российско-Канадской экономической комиссии (МЭК) и II Заседание Российско-Канадского делового совета (РКДС).

Продолжалась работа по развитию российско-латиноамериканского торгово-экономического сотрудничества в соответствии с утвержденным Президентом Российской Федерации В.В. Путиным Планом развития отношений со странами Латинской Америки и Карибского бассейна на 2006 – 2008 годы.

Совместно с ФГУП «Рособоронэкспорт» велась проработка контракта на поставку для Минобороны Бразилии крупной партии российских вертолетов техники. Разработан и подготовлен для передачи бразильской стороне План мероприятий Минэкономразвития России и Министерства развития, промышленности и внешней торговли Бразилии по стимулированию двусторонней торговли.

В рамках межправительственных комиссий по экономическому сотрудничеству между Россией и странами СНГ по ряду обсуждавшихся вопросов были приняты согласованные решения и намечены пути преодоления существующих на сегодняшний день проблем.

В частности, 2 марта 2007 года на девятом заседании Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству между Российской Федерацией и Республикой Узбекистан принято решение о совместной эксплуатации квантово-измерительного комплекса и продвижении на российский рынок самолетов Ил-114 производства ГАО «ТАПО им. В.П. Чкалова».

На встрече 16 марта 2007 года Сопредседателей Межправительственной комиссии по сотрудничеству между Республикой Казахстан и Российской Федерацией согласован вопрос о повышении эффективности деятельности совместного предприятия, созданного на базе АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2», и улучшении его технического состояния. Большое значение для дальнейшего развития кооперационных связей между Россией и странами СНГ имеет согласованный вопрос о реализации проекта по строительству третьего энергоблока станции. В части отраслевого сотрудничества между Республикой Казахстан и Российской Федерацией на заседании комиссии принято решение о заключении долгосрочного договора купли-продажи сырого газа Карачаганакского месторождения для поставки на Оренбургский ГПЗ. ■



RealPressMedia

Time is Priceless



УЧАСТВУЙТЕ в наших мероприятиях, получайте опыт и знакомьтесь с профессионалами, лидерами рынка, топ-менеджерами, владельцами компаний, представителями органов государственной власти.

ПОДДЕРЖИВАЙТЕ наши мероприятия, и позиционируйте таким образом свою компанию на рынке, делайте свой бренд ярким и запоминающимся за счёт наших конференций.

ЗАКАЗЫВАЙТЕ наши мероприятия, и команда профессионалов подготовит и проведёт яркую пресс-конференцию, форум или выставку для вашей компании.

TAKE PART in our events, get experience and become acquainted with professionals and leaders of the market, owners of companies and public authorities.

BE THE SPONSOR of our events, and position your company on the market, make your brand outstanding and remain in memory of people with our conference.

ORDER OUR EVENTS, and the team of professionals will arrange and carry out the bright press-conference, forum or exhibition for company.

Продюсер конференций **Пономарева Наталья**
n.ponomareva@realpressmedia.ru

109004, Москва, ул. Николоямская, д. 38 стр. 1
тел.: +7(495) 514-12-50, факс: +7(495) 225-56-82

www.realpressmedia.ru



Аждар КУРТОВ, старший научный сотрудник Российского института стратегических исследований

Атомный козырь России

В массовом сознании за Россией прочно закрепился образ нефтегазовой державы. Углеводородов в стране предостаточно, и растущее умение использовать это природное богатство сыграло в последние годы немалую роль в том, что страна постепенно стала подниматься с колен. Однако существует еще один резерв, способный существенно укрепить экономические и политические позиции России в мире. Речь идет об атомной энергетике.

Данное направление не является чем-то принципиально новым: еще Советский Союз, где в середине 50-х годов была введена в строй первая в мире атомная электростанция, имел в этой области огромные достижения. Однако дешевая нефть и развал Союза сделали свое дело: развитие атомной энергетики серьезно затормозилось. Ныне же резкий рост цен на углеводороды заставил многие страны обратиться к альтернативным энерготехнологиям. Далеко не все могут надеяться, подобно Америке, что им удастся прибрать к рукам новые регионы добычи углеводородов и установить контроль над путями их транспортировки.

Курс на закрепление за Россией статуса великой энергетической державы, выдвинутый российским руководством пару лет назад, отнюдь не означает, что наша страна навсегда останется в роли примитивного поставщика топлива для развитых стран мира. Атомная энергетика позволяет сочетать высокие технологии с развитием большинства отраслей промышленности,

нуждающихся в относительно дешевой энергии.

Значение этого ресурса прекрасно знают ведущие мировые державы, и мы, по всей вероятности, уже стоим на пороге эпохи, когда к отчаянной борьбе за нефть и природный газ добавится не менее драматичная битва за атом. Ведь уже сегодня суммарные энергетические мощности всех российских АЭС (25 ГВт) сопоставимы с

Эти планы нашего великого восточного соседа говорят не только о значимости атомной энергетики, но и об открывающемся огромном рынке поставок современных технологий и оборудования – рынке, за который может побороться Россия. Между тем шансы нашей страны заполучить подряды на строительство данных объектов отнюдь не гарантированы. Достаточно вспомнить старую историю с мегапроектом ГЭС

Когда американцы раздувают активную кампанию против Ирана, они не столько опасаются гипотетических иранских ракет, сколько их не устраивает тот факт, что в области ядерной энергетики Иран сотрудничает с Россией. Расстроить эти связи, не допустить укрепления Москвы на мировом рынке мирных атомных технологий – одна из целей Соединенных Штатов.

ежегодной добычей нашей страной природного газа (около 640 миллиардов кубометров). Динамично развивающийся Китай, подобно гигантскому пылесосу затягивающий в себя все новые объемы сырья из Азии и Африки, сформировал специальную программу развития собственной атомной энергетики, которая предусматривает уже к 2020 году семикратное увеличение мощностей всех китайских АЭС – до 40 тысяч МВт. Пекин рассчитывает построить за это время до 30 новых ядерных реакторов. Стоимость каждого из них – примерно 1,5 миллиарда долларов.

В 2006 году Китай заявил о программе строительства 100 ядерных энергоблоков.

«Три ущелья», когда китайская сторона отказалась от российских предложений в пользу западных партнеров. Китайцы уже ведут активные переговоры с Соединенными Штатами, которые способны пойти на снятие ограничений для американских компаний в сфере сотрудничества с КНР по проектированию и строительству АЭС.

Когда американцы раздувают активную кампанию против Ирана, они не столько опасаются гипотетических иранских ракет, сколько их не устраивает тот факт, что в области ядерной энергетики Иран сотрудничает с Россией. Расстроить эти связи, не допустить укрепления Москвы на мировом рынке мирных атомных технологий

— одна из целей Соединенных Штатов. Ведь удачное завершение строительства АЭС в Бушере могло бы иметь результатом продолжение наступления России не только в Иране, но и в Индии (в прошлом году она заявила о намерении построить 40 ядерных энергоблоков), а также в Индонезии и Корее. Индия, кстати, уже пригласила Россию принять участие в разработке атомных реакторов нового типа.

Да и в самих США интерес к атомной энергетике постоянно растет. Ведь энергия, вырабатываемая на АЭС, — одна из самых дешевых. Например, 103 американских ректора в 2005 году выработали 754 миллиарда кВт-часов, и себестоимость полученной на АЭС электроэнергии составила 1,83 цента за киловатт. Цена же киловатта, произведенного на ТЭЦ, в зависимости от используемого топлива заметно выше: при использовании мазута — 3,18 цента за киловатт, при использовании угля — 2,07 цента, при использовании природного газа — 3,52 цента.

Россия пока отстает от США по числу эксплуатируемых атомных энергоблоков — в эксплуатации находится только 30 единиц, которые в 2005 году выработали почти в пять раз меньше электроэнергии, чем АЭС США, — 152,5 миллиарда кВт-часов. Этот показатель даже меньше того, что вырабатывают на АЭС в других странах с использованием российских (советских) реакторов, — около 200 миллиардов кВт-часов. Но зато российская энергия существенно дешевле по себестоимости — 1,4 цента за киловатт. Данное обстоятельство можно рассматривать как одно из конкурентных преимуществ России, весьма важных в условиях, когда стоимость добычи угле-

водородов на арктическом шельфе будет только возрастать.

По расчетам российских ученых, наша страна может уже к 2030 году увеличить производство электроэнергии на АЭС более чем в пять раз — до 1,5 ГВт-часов. Кроме того, к этому времени Россия вполне может занять до 45 % мирового рынка услуг по обогащению урана и порядка 20–25 % рынка по строительству АЭС. Последнюю цифру нельзя рассматривать как незначительную — всё же в обозримой перспективе лидерами в области ядерной энергетики останутся США и Франция. Возможно, к ним добавится Китай. Для сравнения: во Франции на атомную энергетику приходится 78 % всех энергетических мощностей, в Бельгии — 60 %, Швеции — 52 %, Германии — 32 %, Японии — 29 %. В России — пока только 16 %.

Глава «Росатома» Сергей Кириенко полагает, что к 2030 году в мире войдут в строй АЭС совокупной мощностью 570–600 ГВт. Емкость этого рынка оценивается в 500 миллиардов долларов! Россия же может претендовать на строительство на своей территории мощностей до 40 ГВт, и еще до 60 ГВт может быть построено Россией в других странах.

Российские атомщики рассматривают в качестве приоритетных прежде всего рынки стран Азии и Северной Африки — Ирана, Китая, Индии, Южной Кореи, Алжира, Ливии, Сирии, Индонезии, Таиланда, Филиппин, Малайзии. Кроме них, привлекательной является и Южная Америка (Аргентина, Чили). Особая ставка делается на реализацию проекта строительства плавучих АЭС и опреснительных ядерных установок на быстрых нейтронах, в которых заинтересованы страны Ближнего Востока.

Иными словами, атомная энергетика — это та отрасль, которая позволит России укрепить свое присутствие даже в тех государствах, которые сами являются крупными производителями углеводородов. Россия обладает примерно 13 % мировых запасов нефти, более чем третью мировых запасов «голубого топлива» и примерно четвертью запасов мировых запасов угля. К этим ресурсам может быть добавлено и владение существенной частью мирового рынка ядерных технологий.

В перспективе доля углеводородов в мировом энергобалансе будет снижаться, а роль атомной энергетики — возрастать. Сегодня три четверти энергии в мире вырабатываются из органического топлива: 22 % — из угля, 23 % — из природного газа, 30 % — из нефти. 18 % энергии вырабатывают на ГЭС и из биомассы. 1 % — из всех других известных возобновляемых источников (энергии приливов, ветра, солнца и т.п.). Ядерная энергия дает в общий котел 6 %. Очевидно, что стоимость геологоразведки, добычи и транспортировки углеводородов будет повышать стоимость этих видов энергии. Потепление климата приведет к удорожанию энергии, производимой на ГЭС (из-за уменьшения стока рек). Ядерная же энергетика, наоборот, способна снизить эти расходы. Например, один ГВт мощности АЭС каждый год экономит 2,2 миллиарда кубометров природного газа.

Россия сегодня обладает не только высокими технологиями в атомной энергетике, но и существенными запасами урана, что также повышает ее конкурентные ставки в мировом энергетическом соревновании. Россия обладает примерно 15 % мировых разведанных запасов урана (615 тысяч тонн) и занимает свыше 40 % мирового рынка поставок обогащенного урана. Заметим, что половину топлива на американские АЭС поставляет Россия. Стоимость же самого урана за короткий период времени выросла более чем в два раза. Этих ресурсов ядерных материалов, как полагают специалисты, может хватить на тысячелетие использования в энергетике (при применении технологий рецикла).

Нужно упомянуть и о том, что к использованию атомной энергии будет подталкивать экологический фактор. Один ГВт энергии, выработанной на АЭС, экономит семь миллионов тонн выбросов углекислого газа, производимого при выработке аналогичного количества энергии на угольных ТЭЦ.

Как видим, шансы у России не такие уж плохие, — она была и остается страной, существенно влияющей на развитие мировой цивилизации. ■

Электронное издание
«Фонд стратегической культуры»

EXTERNAL ECONOMIC RELATIONS | ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ • № 3 (29) • 2007





Х Российский экономический форум

22–24 апреля 2007 года в Лондоне прошел Х Ежегодный Российский экономический форум. Как всегда, форум состоялся в Конференц-центре Королевы Елизаветы Второй, в самом сердце Вестминстера.

В этом году Российский экономический форум начался с приема в отеле «Кенсингтон», который посетили все делегаты форума. Большое значение придавалось отсутствию многих российских чиновников и государственных служащих на Российском экономическом форуме. По одной из версий, говорилось об официальном предупреждении проигнорировать посещение форума, направленном крупным должностным лицам со стороны руководства России.

Эти слухи были развенчаны Александром Лебедевым, который сообщил в первый же день работы форума о том, что вряд ли существуют дипломатические причины, по которым государственные служащие отказались от посещения форума. Он также добавил, что шум вокруг неприезда представителей государства и госкомпаний на Российский экономический форум, по его мнению, был поднят антироссийскими организациями.

В этом году работу форума открывал Роджер Маннингс, президент и исполнительный директор KPMG в России. В своем вступительном слове господин Маннингс коснулся многих тем, подчеркнув, что российская экономика развивается темпами, заслуживающими уважения. Но впереди экономику России ждут проблемы, которые, однако, при тщательном рассмотрении могут быть решены. Он напомнил делегатам, что Россия и остальной мир нужны друг другу для создания сильного глобального сообщества и мировой экономики. Далее господин Маннингс приступил к представлению лиц, выступающих в первом Пленарном заседании.

ПЕРВОЕ ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ, ДЕНЬ ПЕРВЫЙ

Первым выступающим стал председатель Barclays Capital господин Ханс Йорг Рудлофф. По мнению Рудлоффа, данный форум во многом важен и интересен тем, что Россия находится на грани перемен, не только политических, но и экономических. Подъем деловой активности в российской экономике в настоящий момент не может больше продолжаться такими же темпа-

10th Russian Economic Forum, London 22nd–24th April QEII Conference Centre

The Russian Economic Forum was opened at a Kensington hotel, attended by all delegates of the conference. There was one major point that stood out at this second event which was the significant lack of any Russian senior bureaucrat or government official. This led to rumours at the start of the conference that there had been an official warning sent to senior officials in Moscow by the establishment.

The rumours were played down by Alexander Lebedev, who at a press conference on the first day stated that he didn't think there was a diplomatic reason for officials staying away. He said that in fact he thought it was being played up by anti-Russian establishment sources.

This year's conference was opened by Roger Munnings, the President and CEO of KPMG Russia. In his opening remarks, Mr Munnings



ми, и, возможно, спад и трудности произойдут намного скорее, чем ожидается. Следовательно, очень важно, что Россия делает всё возможное для интеграции в глобальное сообщество. В свою очередь, глобальное сообщество не должно бояться помочь России. На Западе многие опасаются строгого контроля и управления российской экономикой. Рудлофф в своем выступлении настаивал на том, что строгий административный и государственный контроль экономического развития необходим в течение многих лет после начала экономических преобразований. «Мы должны иметь в виду тот факт, что, например, государственный контроль, а также поддержка международного капитала помогли восстановить японскую экономику после Второй мировой войны. Экономический баланс в мире меняется, и мы должны поддерживать его и работать с новыми игроками на арене мировой экономики для положительного развития глобального мира, строя мосты между старым и новым и отходя от недопонимания, которое порождает негативную критику и недоверие», — отметил в своей речи Ханс Йорг Рудлофф.

Следующим выступал премьер-министр Республики Татарстан **Рустам Минниханов**. Он напомнил слушателям, что к российской экономике западным инвесторам следует относиться несколько иначе, нежели к мировой. Минниханов в своем выступлении отметил регионы России, их инвестиционный потенциал, основанный на определенных финансовых и правовых отличиях от Москвы, поэтому регионы России в ближайшем будущем смогут стать

замечательной возможностью для инвестиций малых и средних западных компаний. Также Минниханов рассказал о создании в Татарстане инфраструктуры, соответствующей малому и среднему бизнесу, создании в республике фондов для рискованных предприятий, а также о других привлекательных финансовых условиях для инвесторов в Республике Татарстан.

Последующее выступление было важным, поскольку в нем был представлен взгляд Европейского банка реконструкции и развития на экономику России президентом банка **Жаном Лемьером**. Лемьер рассказал о том, что нынешняя ситуация является крайне успешной и благоприятной для российской экономики. Доминирование энергетических рынков в экономике страны начинает уменьшаться, появляется диверсификация. При диверсификации очень важно, чтобы и Россия, и глобальное сообщество обратили внимание на такие основные пункты экономики, как, например, вступление страны в ВТО. Западные



страны продолжают активно инвестировать в российскую экономику, отметил Жан Лемьер, и, вероятно, Россия станет первой из восходящих экономических держав, которая будет играть важнейшую роль в глобальной мировой экономике. Однако Лемьер, помимо положительных моментов, обратил внимание и на отрицательные стороны экономики России. Так, для экономического развития России, набравшего в последнее время крайне высокие темпы, существует опасность возникновения «затора» в инфраструктурах (например, недостаток опытных и квали-

said many things but stressed the importance that Russia is doing very well. Although she faces some problems ahead caused by her economic success, he said that with careful consideration these could be overcome. He reminded delegates that Russia and the world need each other to have a strong global community and economy. Mr Munnings then proceeded to introduce the speakers of the 1st Plenary session.

1ST PLENARY SESSION

The first of the speakers was the Chairman of Barclays Capital, Mr Hans-Joerg Rudloff. He stated that the tense atmosphere of this year's forum was interesting because Russia is on the verge of change, not just politically but economically. The boom that is being enjoyed by the Russian economy at present cannot last and those in the markets must be aware that the down-turns and difficulties ahead will be faced sooner rather than later. It is important therefore that Russia does everything it can to fully integrate into the global community before this happens. In turn the global community must not be afraid to help Russia achieve this. Many in the west fear the strict control and governance over the Russian economy. Rudloff makes the point that strict administration and government control of economic development is needed for many years after economic redevelopment begins. We must bear in mind the time it took to rebuild the Japanese economy after World War Two and that much of it was only possible with international support and capital. The economic balance of the world is changing and we must work with and help new players to thrive in the global world, building bridges between the old and new, and moving away from the misunderstanding which breeds negative criticism and mistrust.

The next speaker was the Prime Minister of the Republic of Tatarstan, Mr Rustam Minnikhanov. Minnikhanov reminded us that in looking at the Russian economy foreign investors must look outside the box. The regions of Russia are becoming increasingly attractive places to invest capital given that they have some financial and legal differences to Moscow. He suggested that the regions would be a golden opportunity for investment from small to medium size western businesses and that as well as creating an infrastructure designed with small-mid businesses in mind, Tatarstan has also introduced venture funds and other appealing financial measures.

The following talk was a very important one because it gave a view of Russia from the European Bank of Reconstruction and Development. It was given by Jean Lumierre, the current President. Lumierre said that it is a bright and beneficial time for the Russian economy. The domination of the economy by the energy market is starting to wane and we are beginning to see diversification. Given this di-

фицированных рабочих). Также Лемьер заявил, что очень важно улучшить отношения и торговлю с соседними странами, так как в любой стране, в том числе и России, невозможно достичь роли доминирующей экономической державы, практикуя политику изоляции.

ВТОРОЕ ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ, ДЕНЬ ПЕРВЫЙ

Это заседание было открыто **Эндрю Сомерсом**, президентом Американской торговой палаты в России. Он особо подчеркнул, что не стоит международным экономическим конференциям и форумам стараться конкурировать друг с другом, так как они делают общее дело, а конкретнее – помогают осознать мировую значимость глобальных экономических рынков и их изменений. За последние несколько лет позиции России в мировой экономике заметно укрепились. ВВП России составляет около 8 % в первой четверти 2007 года. Банковские резервы высоки, что делает рубль валютой сильнее, чем когда-либо, и дает повод для гордости. Внешний долг России составляет только 5 % от ВВП, что намного ниже, чем у любой другой европейской страны.

Господин **Ричард Ламберт**, генеральный директор Конфедерации британской промышленности, сделал несколько интересных замечаний, говоря о связях между российским и английским бизнесом и о том, как двусторонние торговые соглашения становятся все более важными. Он заявил, что, в общем, бизнес-партнерство между двумя странами развивается на достаточно высоком уровне, российские компании становятся более конкурентоспособными, что, в свою очередь, является очень привлекательным фактором для английских инвесторов. Однако Ламберт сказал и о том, что существует несколько проблем, которые обеспокоили глав ведущих английских промышленных компаний во время их недавних визитов в Москву. Это беспокойство связано с уровнем политизации российского бизнеса, потому что для бизнеса важны политические гарантии и стабильность, и важно, чтобы политическая ситуация в России оставалась стабильной, особенно учитывая тот факт, что президентские выборы не за горами. Также британских инвесторов беспокоят извечные проблемы российской экономики, такие, как коррупция и недостаток квалифицированных работников. К тому же британские бизнесмены во время своих визитов в Россию обратили внимание на растущее неравенство между богатыми и бедными, и это, по их мнению, также может оказать крайне неблагоприятное воздействие на судьбу британских инвестиций в российскую экономику.

Вторая интересная презентация была представлена доктором **Клаусом Мангольдом**, председателем Восточного комитета экономики Германии. Д-р Мангольд в своем выступлении утверждал, что сейчас настало то самое время, когда все должны перестать сосредотачиваться на энергетических рынках и обратить большее внимание на более важные вещи, например на новый закон об иностранных инвестициях. «Самой важной задачей для российских компаний на данный момент является повышение уровня открытости до уровня европейских компаний. Это позволит российским компаниям на равных конкурировать с иностранными», – заявил Клаус Мангольд.



ПЕРВОЕ ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ, ДЕНЬ ВТОРОЙ

Заседание было открыто **Владимиром Познером**, который призвал всех присутствующих почтить минутой молчания память первого Президента России Бориса Николаевича Ельцина, скончавшегося в понедельник 23 апреля 2007 года. Затем Познер возобновил заседание и проинформировал собравшихся о том, что Россия на данный момент достигла уровня 18 миллиардов фунтов стерлингов на Первичном рынке размещения акций, что делает ее третьим инвестором среди развивающихся стран мира.

Далее была прочитана лекция **Алистером Дарлингом**, секретарем торговли и промышленности Великобритании, представившим на форуме английское правительство. Он рассказал делегатам о том, что Великобритания инвестировала более 500

versification it is important that both Russia and the global community take note of anchors in the economy such as the joining of the WTO by Russia and do everything to help the smooth transition into the new structures. Investment in Russia continues to be of vital importance and it is likely to be the first of the emerging economic powers to play a major part on the global stage. Lumierre however did not give his positive message without some warnings. Ahead of Russia lie some major stumbling blocks: (1) due to the extreme pace of progress in the economy there is a very high chance that it will experience 'bottle-necking' within its infrastructure (e.g. a lack of experiences and skilled workers), (2) in the future there will be enormous challenges not just directly on the economy but in social and moral areas as well. Lumierre stated that it is important to strengthen cross-boarder relations and trade as it will be impossible for any country and especially Russia to progress into a dominant economic power if it practices a policy of isolation.

2ND PLENARY SESSION

This session was opened by Andrew Somers, President, American Chamber of Commerce in Russia. He was keen to stress that we must not negatively compare all the various economic conferences around the world as they do not compete with each other but help continue the understanding of the global economic markets and how they are constantly changing. In the last few years Russia has made great bounds in being seen as a major world player. Her GDP was over 8% in the first quarter of 2007. Bank reserves are high making the Rouble stronger than it has ever been with it now being something to be proud of. External debt for Russia is at only 5% of its GDP making it much lower than any of the European countries.

Mr Richard Lambert, Director General, Confederation of British Industry made some interesting points talking about the links between Russian and British business and how the bi-lateral trade agreement is becoming increasingly important. He stated that overall business relations between the two countries remain very good and Russian companies are becoming increasingly competitive which is very appealing to British investors. However Lambert said that there are several problems that cannot be over looked, which concerned many of the leading British industrial businessmen in a recent visit to Moscow. There is a growing concern at the level of politicisation of Russian business, with investors having to be somewhat careful where to invest. This is also a concern because political stability is increasingly important when doing business and it is vital that the situation in Russia remains stable especially with the presidential elections coming up. There were other standard problems that he flashed up like corruption and

миллионов фунтов стерлингов в российскую экономику в прошлом году и Великобритания, в свою очередь, также заинтересована в инвесторах из России. Алистер Дарлинг в своем выступлении отметил, что Россия и Великобритания поддерживают крепкие взаимовыгодные отношения, однако существует несколько моментов, над которыми обеим странам нужно работать: климатические изменения, выработка единых бизнес-правил, сопутствующих крепким деловым и торговым связям, открытость и правовая прозрачность для обеспечения долгосрочных торговых отношений. Над решением этих вопросов необходимо работать в дальнейшем, чтобы сотрудничество российского и британского бизнеса успешно развивалось и впредь.

Следующие докладчики отошли от обсуждения экономических тенденций и перешли к обсуждению финансовых вопросов. **Николай Добринов**, председатель банка NOMOS, заявил, что население России не до конца понимает все преимущества и не может использовать полный спектр финансовых услуг, которые могут быть предоставлены на рынке. Эта проблема является огромным камнем преткновения для развития финансового сектора в России. «Большинство россиян не планируют будущее и не имеют истинного представления о кредитах с последующей выплатой. Для населения России необходима образовательная программа, которая будет обучать жителей страны современным финансовым услугам, для того чтобы они действительно могли получить выгоду от развития банковской сферы в стране», — заявил Николай Добринов.

Борис Минтс, председатель финансовой корпорации «Открытие», заявил, что иностранные инвесторы, безусловно, осведомлены об экономической ситуации в России, однако экономическая модель меняется. Минтс добавил, что настало время компаниям нового типа предоставить инвесторам полную прозрачность во внутренних делах. «Мы должны избавиться от скрытности в рамках организации компаний и добиться полной прозрачности, чтобы инвесторы могли полностью доверять компаниям нового типа», — отметил Минтс в своем выступлении.

ВТОРОЕ ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ, ДЕНЬ ВТОРОЙ

Игорь Юргенс, председатель банка Renaissance Capital, в своей речи высказал предположение о том, что российское Правительство должно поддерживать стабильность и способствовать развитию экономики. На данный момент российская экономика является достаточно сильной, однако Правительство должно продол-

жать работать над улучшением бизнес-среды. Далее Юргенс говорил о четырех различных экономических моделях, которые Правительство может принять во внимание при улучшении будущих перспектив экономики и бизнеса России.

Борис Титов, председатель «Деловой России», выступая, предложил обратить внимание на некоторые важные аспекты российской экономики. Так, рост импорта в экономику России превышает рост экспорта, что считалось нормальным, пока



экономика страны находилась в стадии реконструкции, но сейчас эта тенденция должна быть изменена на прямо противоположную. Согласно опросу российских компаний, проведенному Всемирным банком, в российском экономическом секторе существуют два основные проблемы: зависимость от сырья и монополизация рынков при слаборазвитом свободном рынке.

В конце этого заседания были заслушаны два ведущих молодых предпринимателя, — **Олег Тиньков** и **Евгений Чичваркин**. Выступление Чичваркина было ярче, однако выступление Тинькова вызвало большую заинтересованность среди слушателей.

СЕМИНАРЫ ВТОРОГО ДНЯ

По традиции Российского экономического форума, на семинарах второго дня был проведен круглый стол для СМИ. В этом году основной темой обсуждения на семинаре стала роль СМИ в современной России и дискуссии о том, как сделать работу журналистов в стране более безопасной. Также были рассмотрены стандарты журналистской этики, которые следует развивать. Работу X Российского эконо-

the shortage of skilled staff within Russia, however what was interesting to hear was that the British businessmen on their trip had noticed a growing disparity between rich and poor and they worry that this could have an adverse affect on any investment in the future.

The second presentation of interest was by **Dr Kluas Mangold**, Chairman, German Committee on Eastern European Economic Relations. Dr Mangold asserted that it is high time we all stopped focusing on the energy markets and focus on more important things like the new law regarding foreign investment. The most important thing for a Russian company to do at present is to make sure that its practices and operations have the levels of openness and clarity that other European companies have. By doing this they will be in a strong position for joint ventures.

1ST PLENARY SESSION OF THE SECOND DAY:

This session was opened by **Vladimir Pozner** with a request for the delegates to stand for a moment as a mark of respect for the first Russian President Boris Yeltsin who died on Monday 23rd April. Pozner then proceeded to tell us that last year Russia reached 18 billion pounds in IPOs making Russia the 3rd largest investor among developing countries. We then had a talk which represented the official British government line given by **The Rt.Hon Alistair Darling**, Secretary of State for Trade and Industry. He told the delegates that Britain had invested over 500 million pounds in Russia last year and that just as much as we want to invest in Russia we invite Russia to invest in the UK. He informed delegates that Russia and Britain have a robust relationship that benefits both countries however there are several points upon which both countries need to work: (1) Climate change, (2) Clear business rules creating strong business and commercial ties, (3) Openness and legal clarity for securing long term trade relations. With this strong partnership we must work closely with Europe to make the area strong and a dominant force in the international world.

The session then moved to discussing more financial matters rather than general economic trends. **Nikolai Dobrinov**, NOMOS Bank, suggested that the Russian population does not understand banking services and cannot make full use of financial services that can be provided. This problem is a huge educational stumbling block for the advancement of the financial sector in Russia. For the majority of Russians they do not plan for the future and have no true understanding of borrowing with the foresight for the need of repayment. Some say that Russians at times take too much of a financial risk with their daily lives. Dobrinov called for an education programme across Russia that educates the population in the modern way of dea-

мического форума освещало более 400 представителей российских и зарубежных СМИ, многие из которых выступили модераторами дискуссий. Помимо господина Познера, в сессиях приняли участие **Элисон Смэйл**, управляющий редактор International Herald Tribune; **Стефан Варгстил**, редактор по Восточной Европе, FT; **Лиза Осетинская**, главный редактор «Ведомостей»; **Андрей Васильев**, главный редактор издательского дома «Коммерсантъ»; **Сергей Брилёв**, ведущий, заместитель директора телеканала «РТР»; **Леонид Парфенов**, главный редактор «Русского Newsweek»; **Николай Усков**, главный редактор русского издания GQ, а также **Максим Кашулинский**, главный редактор Forbes Russia.

Запоминающимся стал семинар о защите окружающей среды и о том, почему компании должны сделать все от них зависящее, чтобы «озеленеть». Во времена Советского Союза урон, наносимый окружающей среде, никогда не рассматривался всерьез. Россия унаследовала эту проблему. Из-за первоочередной необходимости экономического и политического преобразования экологическим вопросам на протяжении многих лет не уделялось должного внимания как на политическом, так и на экономическом уровне. На семинаре рассказывалось о том, как «озеленение» компаний может принести значительную пользу бизнесу, и о том, как международные инвесторы могут убедить российские компании уделять большее внимание защите окружающей среды.

X Российский экономический форум посетил большое количество делегатов из Юго-Восточной Азии, США и многих европейских стран. Этот форум стал по-настоящему важным событием в сфере международного бизнеса. Многие выступающие представили важные презентации, и я уверен, что Правительство Российской Федерации и многие международные компании взяли себе на заметку идеи, высказанные на форуме в этом году. Приятно видеть, что российская экономика медленно перемещается в потребительский сектор и перестает фокусироваться только на энергетических рынках. Этот форум был важным событием, и можно надеяться, что многие международные экономические форумы, например Санкт-Петербургский, будут продолжать и развивать дискуссии, начатые на X Российском экономическом форуме. Тем более, что в последний день представители Лондонского и Санкт-Петербургского форумов подписали соглашение о партнерстве, подтверждающее взаимодействие экономических и дискуссионных площадок в Лондоне и Санкт-Петербурге. ■

Анна ФЕДОРЕНКО,
Патрик МАКФЕИЛ

ling with money and financial services so that they can all truly benefit from them.

Boris Mints, Chairman, Otkritie Financial Corporation, stated that foreign investors are clearly aware of the economic situation in Russia, however the economic model is changing. Mints said that it is time for new companies to take the lead and to show investors total clarity as to what is happening within their companies. We need to get rid of the secrecy within the running of companies and make everything clear so that investors can fully trust new companies.



2ND PLENARY SESSION, DAY 2:

Igor Yurgens, Chairman, Bank Renaissance Capital, declared that the Russian government has to maintain stability and promote growth in the economy and that even though the economy is strong at the moment the government must always be mindful to improve the business environment. He then talked about 4 different economic models that the government would be wise to take account of in improving the future prospects of both the economy and business. **Boris Titov**, Chairman, 'Delovaya Rossiya', repeated many things that had already been said at the conference however he did elaborate on some useful points. Import growth of the economy is well above export growth which was ok while Russia was still redeveloping itself but this trend now needs to be reversed. According to a survey of Russian Businesses carried out by the World Bank there are two major problems in Russia: (1) dependence on raw materials and (2) the monopolisation of the markets with an under-developed free market.

At the end of this session we heard from two of the leading young entrepreneurs, **Oleg**

Tinkov and **Eugeny Chichvarkin**. Both speakers were very interesting to hear speak however there was a great buzz around Tinkov. He announced his major new business venture which he elaborated upon in the seminar 'The empowerment of the Russian Consumer'.

OTHER SEMINARS ON THE 2ND DAY

As is standard with the Russian Economic Forum during the last session of seminars there was a Media Roundtable. This year it focused on the media's role within modern Russia and of course about how Russia can make itself a safer place for journalists to work. It looked at what standards of practice and ethics could be developed. Over 400 Russian and international journalists took part in the Forum, and many appeared as moderators or speakers of various panels. In addition to **Mr. Pozner**, they included **Alison Smale**, Managing Editor of the International Herald Tribune; **Stefan Wagstyl**, Eastern Europe Editor of FT; **Liza Osetinskaya**, Editor-in-Chief, Vedomosti; **Andrei Vasiliev**, Editor-in-Chief, Kommersant Publishing House; **Sergey Brilev**, Deputy Director, RTR (Russian State TV); **Leonid Parfenov**, Editor-in-Chief, Newsweek Russia; **Nikolai Uskov**, Editor-in-Chief, GQ Russia and **Maxim Kasbulinsky**, Editor-in-Chief, Forbes Russia.

Unusually for the conference there was also a seminar on the environment and why businesses should do their best to 'Go Green'. During the Soviet era the environmental cost was never considered and as such Russia inherited an enormous environmental problem. Due to the need for economic and political redevelopment, ecological matters have taken a back seat for many years, both in politics and Russian companies. This seminar took a look at how the act of going green by companies could actually have a significant benefit to themselves as well as the environment. It also looked at how the international investor could help persuade Russian companies to 'go green'.

Overall the conference was very well attended with people coming from South-East Asia, US, and many European countries. This Forum was a truly international affair and is very important on the stage of international business. Many speakers gave important presentations and I am sure that the government of the Russian Federation and many international companies will have taken note of the views of this year's conference. It is good to see that the Russian economy is slowly moving into the consumer sector and that focus is coming off the energy markets. This forum was a fascinating affair and one hopes that many of the other economic conference like the one in St. Petersburg will continue and further the discussions started at the 10th Russian Economic Forum. ■

Анна ФЕДОРЕНКО,
Патрик МАКФЕИЛ

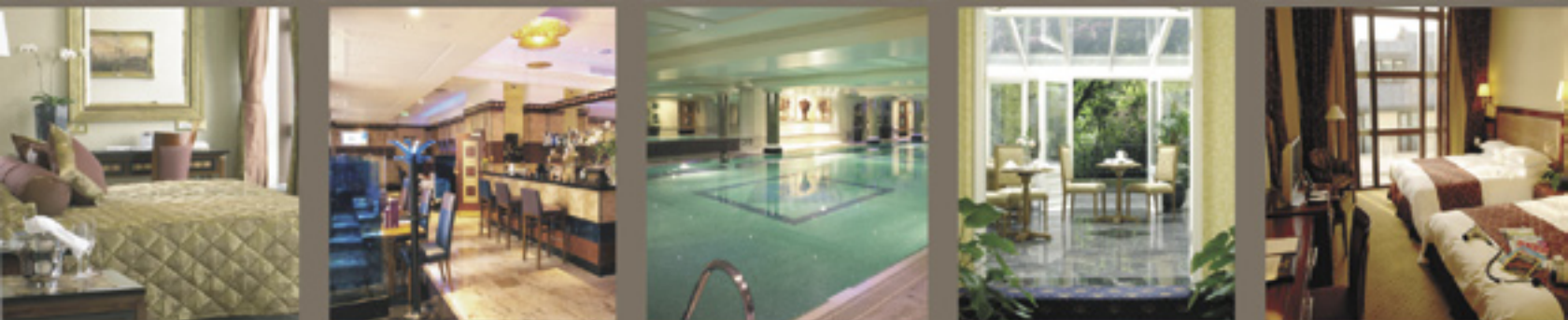


GRANGE HOTELS

Ведущая коллекция частных отелей, расположенных в самых престижных районах города.



Одна из крупнейших частных коллекций отелей класса «ЛЮКС» в Лондоне, располагающая всем необходимым для работы и отдыха самых взыскательных путешественников.



По вопросам бронирования звоните по телефону:

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

Email: reservations@grangehotels.com

Email: andrei.neniceas@grangehotels.com

www.grangehotels.com www.grangehotels.ru

Мировая экономика

World Economy





Время драгоценнее всего.
Александр Суворов,
великий русский полководец

Time is more valuable than anything.
Aleksandr Suvorov,
great Russian general



Ларс КОРНЕЛИУССОН,
генеральный директор
ЗАО «Вольво Восток»



VOLVO: 80 лет качества и безопасности

Интервью Ларса КОРНЕЛИУССОНА, генерального директора ЗАО «Вольво Восток», журналу «Внешнеэкономические связи»

ВЭС: Господин Корнелиуссон, в настоящее время в России продано более 30 000 грузовых автомобилей Volvo, это самый большой парк тяжелых грузовиков среди

западных производителей в стране. Как вы считаете, чем вызван такой спрос на грузовые автомобили Volvo в России?

— Есть два основных фактора популярности грузовых автомобилей Volvo в России.

Первый — это развитая сервисная сеть компании Volvo в России, которая уже давно и эффективно функционирует, работа которой соответствует самым высоким стандартам качества сервисного обслуживания. Поэтому, покупая грузовой автомобиль марки Volvo, наши клиенты могут быть уверены — проблем с запчастями и профессиональным техническим обслуживанием у них не будет. Сервисный контракт Volvo предоставляет самые широкие возможности по планированию и контролю затрат на техническое обслуживание и ремонт грузового автомобиля. У сервисных контрактов Volvo есть ряд преимуществ: фиксированная стоимость сервисного обслуживания, что позволяет клиенту планировать расходы; простота оплаты услуг сервиса — оплачивается один счет в месяц, плата может быть интегрирована в лизинговые платежи; минимизация простоя автомашины клиента в сервисе; широкая география сервиса Volvo. Естественно, сервисный контракт Volvo гарантирует клиенту профессиональное обслуживание и ремонт.

Второй фактор популярности тяжелых грузовиков Volvo в России — это имидж

Eighty years of quality and safety

Interview of managing director
Volvo Vostok Lars CORNELIUSSEN to
External Economic Relations Magazine

EER: Mr. Corneliusson, over 30,000 Volvo trucks roll on Russian roads representing the largest share of the total foreign-made truck fleet. What do you think is the reason behind this high demand for Volvo trucks in Russia?

— I'd mention two main factors. The first is the Volvo service network in Russia that has been effectively operating for quite a long time in keeping with the highest quality standards. Buying a Volvo truck, our clients can be positive they won't face any problems with parts or professional preventive maintenance. The Volvo service contract offers the widest opportunities for planning and checking maintenance and repair costs. The Volvo company's service contracts have several advantages: fixed cost of service, which helps the client plan expenditures; simplicity of payment - there is one monthly bill, and payment can be integrated into licensing payments; broad geographic coverage. Of course,

Сервис B3C.

Сервисный контракт Volvo — это оптимальное решение, отвечающее всем требованиям по техническому обслуживанию грузового автомобиля.

Сервисные контракты VOLVO представляют собой последовательность процедур осмотра и ремонта, разработанную специально, чтобы свести эксплуатационные риски к минимуму, добиться от автомобиля максимальной отдачи и повысить общую эффективность перевозок.

На выбор предлагаются три альтернативы уровней сервисных контрактов:

- Синий сервисный контракт Volvo, включающий профилактическое техобслуживание.
- Серебряный сервисный контракт Volvo, включающий профилактическое техобслуживание и ремонт силового привода.
- Золотой сервисный контракт Volvo, включающий профилактическое техобслуживание и ремонт грузового автомобиля. ■



компании Volvo. Клиент, покупая наш автомобиль, знает, что он приобретает качественный, надежный и безопасный грузовой автомобиль, на который всегда есть спрос на вторичном рынке, что важно. Лучшее тому доказательство – высокий спрос на подержанные автомобили Volvo.

ВЭС: Известно, что группа компаний Volvo планирует инвестировать 100 миллионов евро в строительство завода по сборке грузовиков в России. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом проекте.

– Компания Volvo уже четыре года осуществляет сборочное производство грузовых автомобилей в Зеленограде. В настоящее время завод работает на полную мощность, что составляет около 500 грузовиков в год. Однако спрос на грузовые автомобили Volvo растет, в связи с этим компания Volvo приняла решение увеличить производственные мощности в России.

Было принято решение об инвестировании 100 млн евро в строительство завода по сборке грузовиков в России. Завод будет расположен в городе Калуге, примерно 200 километрах к юго-западу от Москвы. Подписание финального соглашения с администрацией города Калуги ожидается в ближайшее время. Планируется, что строительство нового производства будет завершено в 2009 году.

Завод по сборке грузовых автомобилей в Калуге рассчитан не только на сборку ав-

Сборка ВЭС.

Начиная с осени 2005 года, компания VOLVO TRUCKS обновила все модели, предлагаемые европейским покупателям. Сначала на рынок пришли Volvo FH и Volvo FM нового поколения. Они получили новый экономичный 13-литровый двигатель, уже сегодня по токсичности отвечающий требованиям европейского стандарта, введение которого запланировано на 2009 год. В феврале 2006 года был представлен самый мощный в мире грузовик — 660-сильный Volvo FH16.

В июне были представлены новая модификация Volvo FL и совершенно новый автомобиль Volvo FE. Эти две модели дополнили европейский модельный ряд. Выпуск на рынок двух абсолютно новых развозных грузовиков подтвердил стремление компании к расширению предложения — Volvo Trucks не намерена ограничиваться сегментом большегрузных магистральных автомобилей. Заказчикам предлагается новая концепция организации работы развозных грузовиков в городе. Грузовики Volvo — несомненный лидер на европейском рынке магистральных перевозок. Новые модели, небольшие и легкие, помогли компании еще более закрепиться в сегменте развозных автомобилей. ■

a Volvo service contract guarantees the client professional service and repair.

The second factor is the Volvo image. Buying one of our vehicles, the client knows for sure that he gets a quality, reliable and safe truck always in demand on the secondary market, which is also important. The best proof is the high demand for used Volvo vehicles.

EER Information:

The Volvo service contract is an optimal solution meeting all truck maintenance specifications. VOLVO service contracts are a sequence of inspection and repair procedures specifically developed to bring performance risks to minimum and to maximize the hauling efficiency.

Clients may choose between three alternative service contracts:

- Volvo Blue Contract includes a preventive maintenance package
- Volvo Silver Contract allows for preventive maintenance and driveline repairs
- Volvo Gold Contract includes preventive maintenance and vehicle repairs. ■

EER: It is known that Volvo Group plans to invest 100m euro in constructing a truck assembly plant in Russia. Please enlarge upon this project.

– For four years in a row Volvo has been running an assembly facility for trucks in Zelenograd just outside Moscow. This plant has already reached its peak capacity which is about 500



томашин для России, но и для стран СНГ. Завод станет неотъемлемой частью системы европейского производства компании Volvo. Так уже функционируют заводы по сборке грузовых автомашин в Гётеборге и бельгийском Генте, производство в Калуге станет третьим в этом ряду.

ВЭС: Компания Volvo Trucks завершила 2006 год с рекордным результатом производства во всем мире. В чем, на ваш взгляд, заключаются основные причины этого успеха?

— В 2006 году компания Volvo Trucks поставила своим заказчикам 105 тысяч автомобилей, что на 2 % больше, чем год назад. Еще никогда с конвейеров ее заводов в разных странах мира не сходило столько грузовиков. Основные причины этого успеха: продажа комплексного транспортного обеспечения, высокое качество продукции, полностью обновленный модельный ряд. Высокие показатели рентабельности позволили компании Volvo Trucks за последние пять лет инвестировать в разработку новой продукции более 10 млрд крон (приблизительно 1,05 млрд евро). Рынок очень позитивно отреагировал на выпуск новых моделей. Плюс к этому, мы смогли вложить очень большие деньги в развитие дилерской сети и подготовку кадров, что также положительным образом сказалось на увеличении производства.

ВЭС: Каковы приоритеты компании Volvo в производстве автомашин?

— Основными приоритетами компании Volvo на протяжении уже 80 лет работы являются качество, безопасность и охрана окружающей среды.

Качество всегда являлось неотъемлемой чертой всей продукции и деятельности Volvo. Для Volvo Trucks «качество» — это удовлетворение покупателей, работающих на грузовых автомобилях с низкими эксплуатационными расходами и высокой производительностью, которые не простаивают ни одной лишней минуты. Забыв о качестве, невозможно стать лидером. На этом пути компания имеет четко сформулированные долгосрочные планы и постоянно улучшает производство в немалой степени за счет готовности учиться у других компаний. Показателями качества также служат привлекательный дизайн и эргономичное, удобное и безопасное рабочее место водителя.

С самого зарождения компании Volvo качество автоматически стало означать большую безопасность. Автомобили и грузовики собирались из увеличенных в размерах деталей, поэтому они могли лучше противостоять плохим дорогам того времени и уцелеть в случае столкновения. Являясь признанным лидером в обеспечении безопасности водителей и других участников дорожного движения, Volvo никогда

trucks per year. To meet increasing demand on the fast-growing markets in Russia and former Soviet republics, Volvo decided to enlarge its production capacities in Russia.

It was decided to invest 100m euro in constructing a new truck production facility in Russia. The plant will be located in the city of Kaluga, 200 km southwest of Moscow. The agreement with the city administration is expected to be finalized and signed in the near future. Construction on the new industrial plant will supposedly be completed in 2009.

The truck assembly plant in Kaluga will provide vehicles for Russian and CIS markets and become the third facility in Volvo's European production chain along with truck assembly plants in Gothenburg, Sweden and Ghent, Belgium.

EER Information:

Starting from autumn 2005 VOLVO TRUCKS has totally renewed the line-up offered to European buyers. Volvo FH and new-generation Volvo FM were the first to enter the market with a new economy 13-litre engine meeting the new European toxicity standard due to be introduced in 2009. The 660-hp Volvo FH16, the world's most powerful heavy-duty truck, was presented in February 2006.

The new modification Volvo FL and the brand new vehicle Volvo FE presented in June have complemented the European line-up. The marketing of two brand new delivery trucks heralded the company's intention to widen the supply — Volvo Trucks is not going to confine itself to the segment of heavy-duty line-haul vehicles. The clients are offered a new concept of urban delivery trucks. Volvo Trucks is an indisputable leader on the European long-haul market. The new lightweight vehicles helped the company consolidate a firmer grip on the segment of urban delivery trucks. ■

EER: Volvo Trucks showed record production results in 2006. What do you think are the main factors of this success?

— In 2006 Volvo Trucks delivered 105,000 vehicles, up 2% against the previous year. Never before did this number of trucks roll off our assembly lines in different countries. The main success factors include the sale of complex vehicle service packages, the high quality of our products and a totally renewed line-up. High profitability enabled Volvo Trucks to invest 1 billion euro odd in the development of new products. The market positively responded to the line-up renewal. Additionally, we could invest a pretty penny into our dealership chain and personnel training, which also had a positive effect on production volumes.

EER: What are Volvo's top vehicle production priorities?



не экономит на безопасности. Это касается как систем активной безопасности, помогающих избежать столкновения, так и невероятного количества средств пассивной безопасности, которые минимизируют последствия, если столкновение все-таки произошло.

Что касается защиты окружающей среды, то Volvo Group вкладывает значительные инвестиции в разработку альтернативных видов топлива и силовых приводов, что должно обеспечить развитие компании в гармонии с природой. Каждый последующий двигатель создается с применением совершенных технологий, улучшающих топливную экономичность и сокращающих токсичность отработавших газов. Важной задачей по защите окружающей среды Volvo считает перевод всех своих заводов на работу без выбросов в атмосферу углекислого газа. Первым стал завод в бельгийском городе Генте, затем завод Tive в Гётеборге, Швеция. Конечной целью, которую планируется достичь к 2008 году, является перевод всех заводов на такое производство.

Основным приоритетом компании Volvo в производстве грузовых автомобилей является водитель, улучшение его условий работы. Если водитель чувствует себя комфортно и безопасно — улучшаются качество и эффективность его работы, что, в свою очередь, благоприятно сказывается и на компании, которая приобрела для своих работников автомашины марки Volvo.

ВЭС: Господин Корнелиуссон, расскажите, пожалуйста, о ближайших планах компании Volvo в России.

— Основная цель компании Volvo — успевать вовремя реагировать на все изменения автомобильного рынка. Этот рынок развивается и изменяется очень быстро, поэтому, чтобы успеть за ним, нельзя стоять на месте, наслаждаясь предыдущими успехами, необходимо работать и совершенствоваться, чем и занимается компания Volvo.

Помимо строительства завода по сборке грузовых автомобилей в Калуге, мы планируем увеличить количество сервис-центров в России, в частности в Москве. Уверен, что они будут не менее востребованными и эффективными, чем в Санкт-Петербурге. Развивается качество сервиса, в компании Volvo это постоянный и обязательный процесс. Увеличение спроса на грузовые автомашины Volvo диктует нам необходимость открытия новых офисов продаж в России, что в ближайшее время и будет сделано. Всё вышперечисленное и есть основные ближайшие планы компании Volvo в России. ■

Беседовал Алексей АГЕЕВ.
Подробнее о компании
VOLVO TRUCKS — на сайте
www.volvotrucks.ru



— *Quality, safety and environment conservation have been Volvo's top priorities during 80 years already. Quality has always been an integral part of all Volvo products. For Volvo Trucks quality means satisfaction of clients operating trucks with low running costs and high productivity who cannot afford even several minutes of downtime. It's impossible to become a market leader while ignoring the quality considerations. The company has laid clearly articulated long-term plans in this regard and constantly improves production to a great extent due to its willingness to learn from others. Attractive design coupled with an ergonomic, convenient and safe driver's seat also adds to the quality.*

From the very start Volvo's concept of quality has been synonymous to greater safety. Volvo's trucks and vehicles were assembled using large-size components that they might withstand poor-quality roads of the day and survive the bump. Being an avowed leader in driver and traffic safety, Volvo has never saved on safety rigging its vehicles with both active and passive safety systems preventing bumps and minimizing the damage in case of road incidents.

As regards the environmental policies, Volvo Group makes significant investments in the development of alternative fuels and drivelines to ensure harmony with nature. Cutting-edge technologies, enhancing fuel efficiency and reducing the toxicity of exhaust gases, are used to create new engines. Another important environmental policy pursued by Volvo is the suppression of carbon oxide emissions at all its

production facilities. Its plant in Belgian Ghent became the first facility to adhere to this new environmental standard followed by Tive plant in Gothenburg, Sweden. All Volvo's facilities will presumably switch to clean production by 2008.

Volvo focuses on driver's comfort in truck production. When a driver feels safe and comfortable, his efficiency enhances thus benefiting the company that bought Volvo vehicles for its employees.

EER: Mr. Corneliusson, please say a few words about Volvo's nearest plans in Russia.

— *Volvo's main goal is the timely response to the car market dynamics. This is a fast-growing and extremely volatile market and if you want to keep pace, you cannot relax and enjoy your past success. You need to work on further improvements and this is exactly what Volvo is doing.*

In addition to constructing a new truck assembly plant in Kaluga, we plan to expand our service network in Russia, particularly in Moscow. I am certain it will be in great demand and operate as efficiently as the one in St. Petersburg. The service quality enhancement is a permanent and compulsory process in Volvo. The growing demand for Volvo trucks preconditions the opening of new sales offices in Russia in the foreseeable future. The listed priorities are also the nearest Volvo's plans in Russia. ■

Interviewer: Alexey AGEV.
More about VOLVO TRUCKS
company — www.volvotrucks.com



Михаил ПЕТРИК,
торговый представитель
Российской Федерации
в Королевстве Швеция

Состояние и динамика развития торговли между Россией и Швецией

Российско-шведские торгово-экономические отношения в 2006 году продолжили развиваться поступательно и динамично. Этому способствовали стабильная экономическая ситуация и устойчивый экономический рост в обеих странах, курс российского Правительства на продолжение экономических реформ, интеграция России в мировые хозяйственные структуры, диалог на уровне руководителей экономических министерств двух стран, на уровне министров, их заместителей, руководителей служб и ведомств.

Хорошей иллюстрацией поступательно-развития торгово-экономических отно-

шений между Россией и Швецией является рост взаимной торговли (см. таблицу 1).

СТРУКТУРА РОССИЙСКО-ШВЕДСКОЙ ТОРГОВЛИ

По данным Центрального статистического бюро Швеции, товарооборот между Россией и Швецией за январь-декабрь 2006 года (шведский импорт – по стране происхождения) составил 7 190,02 млн долл. США, увеличение по сравнению с аналогичным периодом 2005 года – на 22,16 %. Положительное сальдо в пользу России – 2 355,68 млн долл. США.

Шведский импорт из России (по стране происхождения) в январе-декабре 2006

года увеличился на 25,63 % и составил 4 772,85 млн долл. США по сравнению с 3 748,20 млн долл. США за тот же период 2005 года.

Шведский импорт из России (по стране происхождения) несырьевых товаров в январе-декабре 2006 года увеличился на 37,73 % по сравнению с тем же периодом 2005 года и составил в абсолютном выражении 1 251,03 млн долл. США. За тот же период 2005 года шведский импорт несырьевых товаров из России (по стране происхождения) составил 896,16 млн долл. США. Доля несырьевых российских товаров в шведском импорте (по стране происхождения) составила 26,21 % за январь-декабрь 2006 года.

К сырьевым товарам отнесены товары по группе 2 SITC3 «Сырье (за исключением топлива)» и товары по группе 3 SITC3 «Топливо минеральное и смазочные материалы», за исключением кокса (код 325) и нефтепродуктов (коды 334 и 335).

Доля России в шведском импорте в январе-декабре 2006 года увеличилась до 3,77 % по сравнению с 3,37 % за тот же период 2005 года.

Основу шведского импорта из России составили топливо, нефть и продукты ее

Таблица 1

Текущие цены, млрд долл. США

	2002	2003	2004	2005	2006	Прирост в %, 2006/2005
Экспорт	1,14	1,40	1,85	2,13	2,42	13 %
Импорт	1,26	1,56	2,43	3,74	4,77	26 %
Товарооборот	2,40	2,97	4,29	5,87	7,19	22 %
Баланс	0,13	0,16	0,58	1,61	2,35	46 %

Экспорт – по стране назначения

Импорт – по стране происхождения

Источник: Центральное статистическое бюро (ЦСБ) Швеции

перегонки, металлы и изделия из них, продукция химической промышленности, древесина и целлюлозно-бумажные изделия.

Эти четыре группы составляют 97,87 % шведского импорта.

Шведский экспорт в Россию в январе-декабре 2006 года увеличился на 11,58 % и составил 2 417,17 млн долл. США.

Доля России в шведском экспорте осталась прежней – 1,64 % в январе-декабре 2006 года, 1,65 % – за тот же период 2005 года.

Основу шведского экспорта в Россию составили машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, металлы и изделия из них, древесина и целлюлозно-бумажные изделия.

Следует отметить, что, несмотря на некоторые изменения структуры шведско-российской торговли, в целом в шведском импорте преобладают сырьевые товары из России, а в экспорте в Россию – высоко-технологичное оборудование машиностро-



ения, в том числе транспортного машиностроения, и средства телекоммуникаций.

Энергоресурсы по-прежнему занимают весомую часть в российском экспорте. Россия наряду с Норвегией является ведущим поставщиком сырой нефти в Швецию. За 12 месяцев 2006 года в общей сложности Швеция импортировала 13,06 млн тонн сырой нефти, из которых Россия поставила 7,19 млн тонн, что составило более 55,1 % от закупок этого сырья страной в целом.

Есть основания полагать, что, несмотря на принятую в 2005 году правительством Швеции программу резкого сокращения к 2020 году зависимости страны от нефти, предпосылки для сохранения Россией своей роли одного из основных поставщиков сырой нефти в Швецию сохраняются. По оценкам аналитиков, это прежде всего связано с более низкой ценой российской нефти по сравнению с норвежской, возможностью более быстрой доставки сырья, а также проведенной топливным концерном Preem (перерабатывающим значительную часть импортируемой в Швецию нефти) модернизацией нефтеперегонного завода Scanraff в г. Люсекилье для работы с российским сырьем, имеющим более высокое содержание серы.

Россия продолжает оставаться одним из основных поставщиков обогащенного урана в Швецию. В целом для экспорта топлива для АЭС из России в Швецию характерна цикличность поставок. Это связано с технологическим периодом замены тепло-выделяющих сборок (18 месяцев).

По данным за десять месяцев 2006 года, Россия поставила в Швецию 185 тонн ядерного топлива стоимостью 113,2 млн долл. США. Рост поставок по сравнению с 2005 годом – 77,9 % по физическому объему и 136,3 % в стоимостном выражении.

Доля использования твердого топлива (уголь, кокс) в энергопотреблении Швеции сохраняется стабильной уже в течение трех десятилетий и составляет около 4 %. Своими промышленными запасами угля страна не располагает.

Прямых поставок электроэнергии из России в Швецию не осуществляется. Вместе с тем, по оценкам некоторых экспер-

тов, часть импортируемой из Финляндии электроэнергии имеет российское происхождение. В частности, говорится, что при импорте из России около 13 млрд кВт-часов электроэнергии Финляндия экспортирует в Швецию около 7 млрд кВт-часов.

Объем шведского импорта металлов и изделий из них из России в 2006 году составил 460,5 млн долл. США (рост 34,37 % по сравнению с 2005 годом). Увеличение поставок металлов и изделий из них связано, в первую очередь, с увеличением потребления данного вида продукции (в основном полуфабрикатов) в Швеции и высокой мировой конъюнктурой на рынке металлов.

Крупнейшей составляющей шведского импорта из России металлов и изделий из них в 2006 году стал импорт продукции цветной металлургии. В январе-декабре 2006 года шведский импорт продукции цветной металлургии из России составил 293,9 млн долл. США, доля в общем объеме шведского импорта из России – 6,2 %. Рост по сравнению с 2005 годом составил 44,2 %. Основу поставок составляют никель и алюминий.

В январе-декабре 2006 года объем шведского импорта продукции черной металлургии из России в стоимостном выражении составил 78,6 млн долл. США, рост по сравнению с аналогичным периодом 2005 года – на 2,4 % в стоимостном выражении и 10,8 % в количественном.

Объем шведского импорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий из России в 2006 году составил 132,4 млн долл. США (сокращение 23,9 % по сравнению с 2005 годом). Основу шведского импорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий



Таблица 2

Шведский импорт из России по стране происхождения

В тыс. долл. США

	2002	2003	2004	2005	2006
Шведский импорт из России, всего	1 270 200	1 535 286	2 409 667	3 748 198	4 772 847
Сырьевые товары, всего	723 223	1 011 682	1 673 280	2 852 043	3 521 814
Несырьевые товары, всего	546 977	523 603	736 387	896 155	1 251 033
Доля несырьевых товаров (в %)	43,06 %	34,10 %	30,56 %	23,91 %	26,21 %
Рост* импорта из РФ сырьевых товаров (в %)		39,89 %	65,40 %	70,45 %	23,48 %
Рост* импорта из РФ несырьевых товаров (в %)		-4,27 %	40,64 %	21,70 %	39,60 %

* Рост указан по отношению к предыдущему периоду

Примечания:

1. К сырьевым товарам отнесены товары по группе 2 SITC3 «Сырье (за исключением топлива)» и товары по группе 3 SITC3 «Топливо минеральное и смазочные материалы», за исключением кокса (код 325) и нефтепродуктов (коды 334 и 335).

2. Расчет стоимости импорта из шведских фрон в доллары США производился путем пересчета по среднему кросс-курсу за каждый период.

в 2006 году составляли сырая древесина и брус. Объем шведского импорта сырой древесины и бруса в 2006 году составил в стоимостном выражении 99,3 млн долл. США (сокращение на 35,2 % по сравнению с 2005 годом). Объем шведского импорта обработанной древесины из России в 2006 году составил в стоимостном выражении 2,5 млн долл. США.

Основной причиной сокращения российского экспорта этого товара стало повышение Россией вывозных пошлин на сырую древесину.

Если анализировать шведский импорт из России (по стране происхождения) с целью определения доли сырьевых и несырьевых товаров, то картина выглядит следующим образом (см. таблицу 2).

Положительными моментами развития шведского импорта (российского экспорта) в 2006 году являются:

- повышение доли несырьевых товаров с 23,91 % в 2005 году до 26,21 % в 2006 году;
- опережающие темпы роста шведско-

го импорта несырьевых товаров – 39,60 %, по сравнению с темпами роста импорта сырьевых товаров – 23,48 %. В 2005 году эти показатели были – 70,45 % и 21,70 %, соответственно.

Основу шведского экспорта в Россию в 2006 году составили машины, оборудование и транспортные средства – 67,7 % от общего объема шведского экспорта в Россию. В стоимостном выражении экспорт из Швеции машин, оборудования и транспортных средств составил 1 636,2 млн долл. США (увеличение на 13,7 % по сравнению с 2005 годом).

Крупнейшими составляющими шведского экспорта машин, оборудования и транспортных средств в 2006 году стали поставки транспортных средств, телекоммуникационного оборудования, машин и оборудования для общего машиностроения и машин и оборудования для отдельных отраслей промышленности.

Являясь одними из мировых лидеров в области автомобилестроения, шведские производители активно продвигают свою продукцию на российский рынок. В 2006 году в Россию было экспортировано транспортных средств на общую сумму около 475,2 млн долл. США, что соответствует 19,7 % от общего объема импорта товаров из Швеции в РФ. Рост поставок составил 65,5 %.

Основная доля шведского экспорта транспортных средств в Россию традиционно приходится на легковые автомобили и грузовики. Так, шведский экспорт легковых автомобилей в Россию в 2006 году составил 291,1 млн долл. США (рост на 89,8 % по сравнению с 2005 годом). Шведский экспорт грузовиков в Россию в 2006 году составил 76,8 млн долл. США (рост на 75,1 % по сравнению с 2005 годом).

Заметное место в экспорте в Россию из Швеции по-прежнему занимает телеком-

муникационное оборудование. Объемы поставок составили 323,2 млн долл. США. При этом основным поставщиком телекоммуникационного оборудования остается компания Ericsson, обеспечивающая своим оборудованием крупнейших российских операторов мобильной связи – «Вымпелком», «МТС» и «Мегафон».

Шведский экспорт машин и оборудования для общего машиностроения в Россию в 2006 году составил 259,8 млн долл. США (рост на 24,3 % по сравнению с 2005 годом).

Шведский экспорт машин и оборудования для отдельных отраслей промышленности в Россию в 2006 году составил 201,4 млн долл. США (рост на 36,0 % по сравнению с 2005 годом).

Шведский экспорт продукции химической промышленности в Россию вырос в 2006 году на 25,9 % по сравнению с 2005 годом и составил 213,4 млн долл. США. Его основу составили поставки в Россию дубильных и красящих веществ, которые увеличились на 94,8 % по сравнению с 2005 годом и составили 72,5 млн долл. США, а также поставки полимерных материалов и пластмасс, которые снизились на 8,0 % по сравнению с 2005 годом и составили 68,9 млн долл. США.

Шведский экспорт в Россию металлургической продукции в 2006 году составил в стоимостном выражении 117,4 млн долл. США (снижение на 3,6 % по сравнению с 2005 годом). Основу поставок в Россию металлургической продукции из Швеции в 2006 году составил прокат легированных сталей – 91,8 млн долл. США (снижение на 3,2 % по сравнению с 2005 годом).

Товарооборот между Россией и Швецией за январь-декабрь 2006 года (шведский импорт – по стране происхождения), по данным Центрального статистического бюро Швеции, составил 7 190,02 млн долл. США, увеличение по сравнению с аналогичным периодом 2005 года – на 22,16 %.

Таблица 3

Динамика российско-шведской торговли

Млн долл. США

	2002	2003	2004	2005	2006
Ср. курс шведской кроны за год (шв. крон за 1 долл. США)	9,72	8,09	7,35	7,48	7,38
Шведский экспорт в Россию	1 138,4	1 404,1	1 850,3	2 137,3	2 417,2
Рост шведского экспорта по отн. к предыдущему (в %)	31,3	23,3	31,8	15,5	13,1
Шведский импорт из РФ (по стране происхождения)	1 270,2	1 535,3	2 409,7	3 748,2	4 772,9
Рост шведского импорта по отн. к предыдущему периоду (в %)	83,4	20,9	57,0	55,6	27,3
Товарооборот	2 408,6	2 939,4	4 260,0	5 885,5	7 190,0
Рост товарооборота по отн. к предыдущему периоду (в %)	54,5	22,0	44,9	38,2	22,2
Сальдо	131,8	131,2	559,4	1 610,9	2 355,7

Положительное сальдо в пользу России – 2 355,68 млн долл. США.

Обращают на себя внимание устойчиво высокие темпы роста товарооборота между Швецией и Россией в последние годы (см. таблицу 3).

ОСНОВНЫЕ ИТОГИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ШВЕЦИЕЙ

В 2006 году продолжился приток шведских инвестиций в Российскую Федерацию. В соответствии со статистикой Центрального Банка Швеции объем шведских прямых инвестиций в РФ за девять месяцев 2006 года составил 778 млн шведских крон (около 104 млн долл. США). Объем накопленных прямых инвестиций в РФ за период 1991–2006 годов составляет 12 096 млн шведских крон (около 1 620 млн долл. США).

Рост портфельных инвестиций обусловлен значительным повышением интереса к российскому фондовому рынку. Суммарная стоимость активов шведских инвестиционных фондов, специализирующихся на российских ценных бумагах, составила по состоянию на 1 декабря 2006 года около 56 млрд шведских крон (примерно 7,5 млрд долл. США).

Объем прямых российских инвестиций в Швецию, по данным ЦБ Швеции по состоянию на 1 октября 2006 года, составил 461 млн шведских крон (около 61,7 млн долл. США).

По данным Росстата, общий объем шведских накопленных инвестиций в Россию на конец сентября 2006 года достиг 1 162,3 млн долл. США, рост 43,9 % по сравнению с сентябрем 2005 года. Общий объем шведских инвестиций в январе-сентябре 2006 года составил 454,9 млн долл. США. Рост – 45,9 %.

В то же время темпы роста прямых инвестиций в третьем квартале 2006 года несколько снизились, что объясняется существенным укреплением шведской кроны по отношению к доллару США, а также осторожностью инвесторов после биржевого спада в мае-июне. Общий объем шведских накопленных прямых инвестиций в РФ достиг на конец сентября 2006 года 406,0 млн долл. США против 385,3 млн долл. США на конец сентября 2005 года. Рост – 5,4 % по сравнению с 13,2 % с июня 2005 года по июнь 2006 года. Анализ материалов шведских банков свидетельствует о том, что инвестиционные потоки в четвертом квартале 2006 года полностью восстановились, и по результатам за весь 2006 год рост объема шведских накопленных прямых инвестиций превысит 10 %. ■

Материал предоставлен
Валерием КОРОВКИНЫМ,
заместителем торгового
представителя Российской
Федерации в Королевстве Швеция



Шведско-Российский Бизнес Клуб - новые успехи Вашего бизнеса!

Основанный почти 3 года назад, Шведско-Российский Бизнес Клуб стал новой площадкой для зарождения и развития сотрудничества между бизнесменами двух стран.

Клуб - это **ОБЩАЯ СЕТЬ** предприятий и частных лиц, обладающих возможностями для осуществления плодотворного взаимодействия между Швецией и Россией.

Сегодня Клуб объединяет порядка 100 шведских и российских компаний и частных лиц, имеющих богатый опыт работы у себя в стране и на международном рынке, а значит способных и главное желающих поделиться этим опытом с другими.

Ежемесячно в Клубе организуются мероприятия и мини-семинары в Москве и Стокгольме. Сайт Клуба www.srbc.ru содержит информацию о деловой жизни Швеции и России и множество другой полезной информации, которая может стать импульсом для нового сотрудничества и помочь успешно развить уже существующие связи.

Подробнее о Клубе Вам расскажут в нашем информационном офисе: info@srbc.ru.

**Добро пожаловать в Шведско-Российский
бизнес клуб!**



Swedish-Russian Business Club - a unique business opportunity!

Business develops out of meetings between people. The Swedish-Russian Business Club is one of those meeting-places where business can take root and flourish.

The Club strives to unite businessmen and entrepreneurs in Sweden and Russia into a **SINGLE NETWORK** in order to make it easier for them to connect with each other.

Not yet three years old we have about 100 members in both countries: Swedish companies experienced in operating in Russia, Russian companies that know the market "from the inside", and a number of motivated and active individuals. This powerful network provides support and new business opportunities for its members throughout the two countries.

We organise monthly mini-seminars and "pub evenings" in Stockholm (under the name "Pub Rus") and in Moscow ("Pub Viking").

Our website www.srbc.ru provides a good deal of pertinent information concerning business life in Sweden and Russia, as well as a number of useful links that can lead to new business opportunities for you and your company.

For more information contact our information officer at info@srbc.ru.

Join us now!



Globe Forum in Stockholm 18-19 April 2007.

Now around the clock, all year long. On the web.

Last month a couple of hundred people gathered at the Globe Forum conference in Stockholm. The participants were companies and entrepreneurs. All of them with a common need, to find business possibilities between Europe and the world's most dynamic emerging markets – China, India and Eastern Europe.

Globe Forum Business Network is a business network that facilitates establishing relationships with the right people in the right industry and the right market. Now the network has also a virtual life, around the clock and all year long.

Therefore, do not wait for next year's Forum in May 2008. Build your network today. Right now you can register without any cost or membership fee.

www.globeforum.com/community



GLOBAL

SEB

CHINA



Scandinavian Airlines

Lotus Travel
Designs stress Alleviating

InvestHK

EASTERN EUROPE

laitelecom

Öhrlings
PRICEWATERHOUSECOOPERS



INDIA

Lufthansa

EVALUESERVE
Your Global Knowledge Partner

BIRD & BIRD
International law firm

PARTNERS

Dagens Industri

DHL

EUROCARD

Herald Tribune
INTERNATIONAL TRIBUNE
OF NEWSPAPERS, PUBLISHED IN NEW YORK

Swedfund





Александр САЛИЦКИЙ,
главный научный сотрудник
Института мировой экономики
и международных отношений
(ИМЭМО) РАН, доктор экономических наук

Пекинский консенсус — смена вех в мировой экономике

Выражение «Вашингтонский консенсус», появившееся в конце 80-х годов, похоже, уходит в политическое небытие. Автор этого выражения, Джон Вильямсон (экономист Института международной экономики в Вашингтоне), включал в него макроэкономическую стабилизацию, микроэкономическую либерализацию и открытие внутреннего рынка. Эти меры предписывались с 80-х годов МВФ тем развивающимся странам, которые, попав в долговую петлю, остро нуждались в валютных кредитах фонда. Затем выражение «Вашингтонский консенсус» приобрело политический оттенок — для одних как символ победы в «холодной войне», для других — как навязываемая Соединенными Штатами политика «минималистского государства» и монетаризма.

Китай в ходе рыночных реформ практически добился и макроэкономической стабильности, и активизации субъектов хозяйства, и внушительных внешнеэкономических успехов. Но этим достижения страны не исчерпываются: на деле в КНР реализована инвестиционная (а не равновесная или монетаристская) модель развития с очень высокими темпами роста и нормой накопления. Эту модель отличает ведущая роль государства в экономике, опережающий рост промышленности, резкое сокращение бедности, повышенное внимание к развитию науки и образования. Данные черты, позволяющие характери-

зовать Китай как пример удачной модернизации, дали основание для появления выражения «Пекинский консенсус». Оно принадлежит бывшему редактору журнала «Тайм» Джошуа Рамо¹. Выражение символизирует исключительную привлекательность китайского опыта, «изучать который спешат специальные команды экономистов из таких разных стран, как Таиланд, Бразилия и Вьетнам»².

Распространение этого опыта самим Китаем и его партнерами, в том числе в странах Азии, Африки и Латинской Америки, вызывает у некоторых представителей Запада нескрываемое раздражение. Угроза им видится в том, что «вместе с экономическим опытом имплицитно расширяется сфера политического авторитаризма»³. Усиление КНР — «плохая вещь, и с этим необходимо бороться»⁴.

Напротив, в арабском мире, как пишет египетский социолог Ануар Абдель-Мале, в мирной китайской экспансии видят уважение суверенитета и невмешательства во внутренние дела, а «китайские эксперименты с экономической либерализацией и постепенными политическими реформами рассматриваются как пример для подражания»⁵.

Важно, что КНР без особых натяжек можно отнести к числу стран, успешно адаптирующих глобализацию. Критика данного явления китайскими политиками

и учеными сочетается с его использованием. При этом важно то, что глобализация рассматривается как внешний по отношению к Китаю процесс. Участвуя в нем, страна, во-первых, остается сама собой, а во-вторых, способна внести в глобализацию определенные коррективы, «стимулировать создание справедливого и рационального нового международно-политического и экономического порядка»⁶. Обратим внимание на соседство «справедливости» и «рациональности». Заметим также отчетливый контраст с позднесоветским и раннероссийским подходом, в котором ключевое слово — «интеграция» (в Европу, в «цивилизованное общество», в мировую экономику), предполагающая, в той или иной мере, утрату самостоятельности.

В Китае хорошо различают в глобализации как угрозы, так и возможности. С одной стороны, это «мировая экономическая война, от которой никуда не денешься», с другой — «взаимодействие, в котором выгоду получают обе стороны». Используя возможности, нельзя забывать об угрозах. После вступления в ВТО (2001) в Китае куда чаще упоминаются благоприятные возможности, в том числе для решения острых внутренних проблем (особенно занятости), которые открывают рост внешней торговли, приток инвестиций и пр. Это неудивительно: в 2002–2006 годах экспорт рос очень высокими темпами, и к концу пе-

риода Китай догнал по этому показателю США. Валютные резервы страны превысили 1,2 трлн долл. Похоже, что глобализация выгодна КНР, но это не значит, что все в ней устраивает Пекин. Там не устают подчеркивать положительное отношение к участию в современной международной хозяйственной жизни. Каждое правительство отвечает перед мировой экономикой состоянием своего национального хозяйства — данный тезис, часто употребляемый Пекином во внешней пропаганде, фиксирует, помимо прочего, ведущую роль государства в экономике.

В наши дни указанный тезис подкрепляется еще рядом аргументов. Государственный контроль нужен для предотвращения неблагоприятных внешних воздействий — ведь результаты высоких темпов экономического роста в Китае в полной мере ощущают его торговые партнеры в Азии, для которых китайский рынок становится все более важным (см. табл.). Необходимо государство и для защиты внутреннего рынка от чужих монополий, и для создания собственных ТНК. Без этого нельзя добиться реального равноправия в мире глобальной конкуренции.

Таблица

География экспорта стран Азии, %

	США		Япония		ЕС		КНР	
	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004
Индия	17,4	17,0	7,0	2,5	27,5	21,9	0,9	5,5
АСЕАН	18,7	15,6	13,9	12,0	14,7	14,6	2,7	7,5
Республика Корея	18,5	17,0	13,0	8,6	13,3	15,0	7,0	19,7
Тайвань	23,7	16,5	11,8	7,7	12,7	13,0	10,3	19,9
Гонконг	21,8	17,0	6,1	5,3	15,3	14,0	33,3	44,0
Монголия	5,5	17,9	9,9	3,9	15,0	21,5	16,4	47,8

Источник: Asian Development Outlook 2006. Hongkong: ADB, 2006. P. 321.

Участие в глобализации, таким образом, ни в коей мере не означает полной либерализации внешнеэкономической сферы, в которой у КНР к тому же очень высока непосредственная доля госсектора (порядка 65 % — с учетом доли государства в предприятиях с иностранными инвестициями). Более того, Китай в последнее время сокращает льготы зарубежным инвесторам, недавней сессией ВСНП (март 2007 года) унифицированы налоги с иностранных и национальных предприятий. Не торопятся в этой стране и с переходом к конвертируемости национальной валюты по счетам движения капитала. При этом жэньминьби («народные деньги») являются одной из самых устойчивых мировых валют с превосходным реальным обеспечением, а финансовым спекуляциям противостоит достаточно эффективная система мониторинга рынков.

Налицо выраженный самостоятельный и творческий подход, позволяющий целенаправленно формировать будущую роль страны в мировой экономике. Такой подход дает другим государствам возможность рассчитывать на более демократичную и справедливую систему международного разделения труда. Од-



ним из практических путей к ее созданию может быть расширение взаимовыгодного сотрудничества с КНР, включающее производственную кооперацию, инвестиции, науку и технику, образование и т.д.

Ответственное отношение к обязательствам, принятым при вступлении в ВТО, не означает отказа КНР от преференциальных торговых соглашений – двусторонних и региональных. Наоборот, в ходе завершения переговоров с ВТО Пекин заметно интенсифицировал усилия в области регионального сотрудничества с азиатскими государствами (АСЕАН, ШОС). Достаточно высокими темпами воплощается в жизнь соглашение о зоне свободной торговли «АСЕАН – Китай», вступившее в

силу в 2005 году. При этом Пекин поддерживает центристские тенденции в Ассоциации, а также соблюдает существующий в этой организации принцип предоставления дополнительных льгот экономически более слабым членам. Взаимная торговля достигла в 2006 году 160 млрд долларов, складываясь со значительным активом у стран АСЕАН (около 20 млрд долларов).

Усиление позиций в мировом хозяйстве КНР сопровождается важными для соседних развивающихся стран уступками во внешнеэкономической политике.

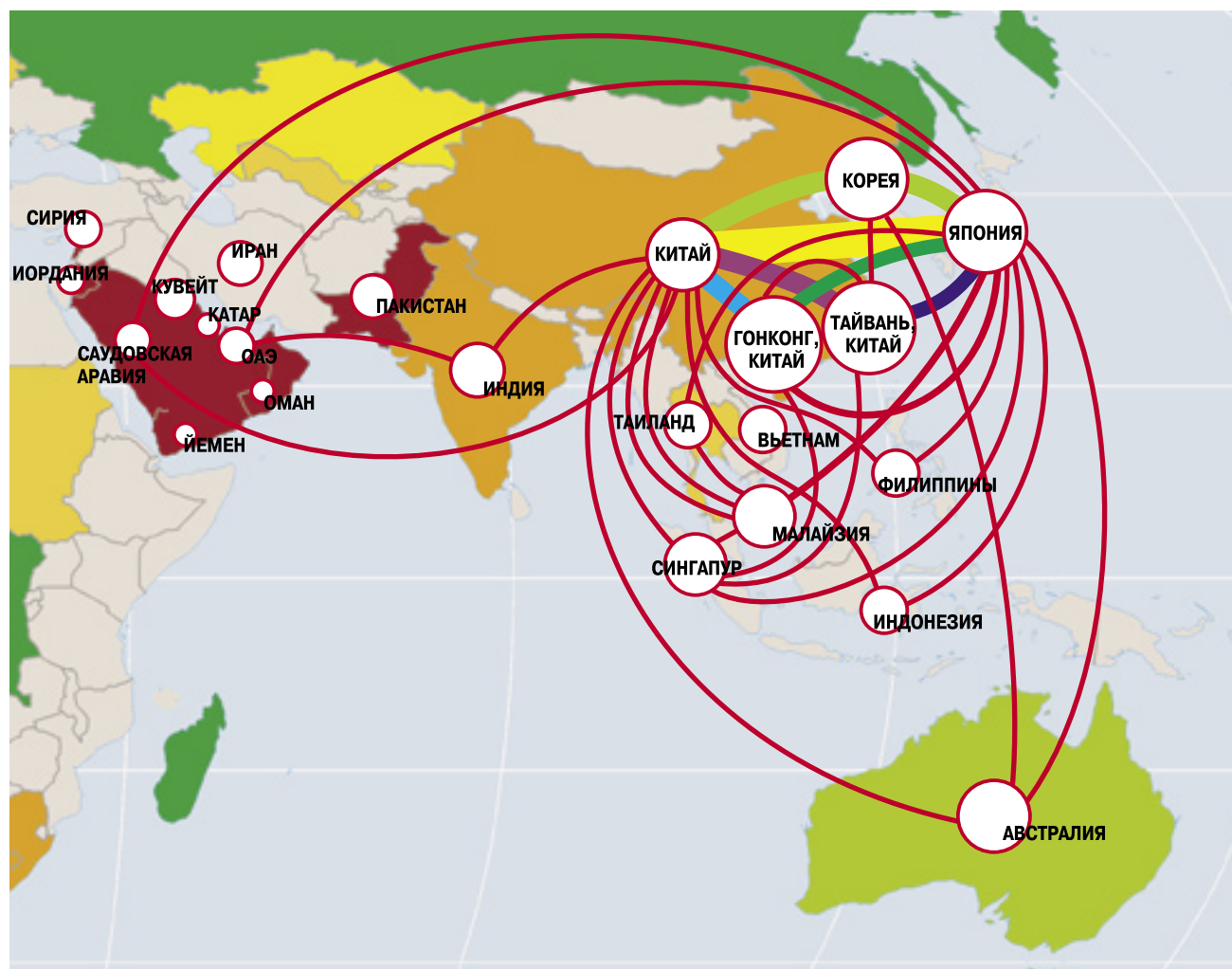
Динамичный экономический подъем Китая и укрепление его позиций на мировом рынке в целом благожелательно рассматриваются в странах АСЕАН. КНР, как известно, оказывала финансовую поддерж-

ку странам Ассоциации, пострадавшим во время кризиса 1997–1998 годов, и не пошла в тот период на девальвацию своей валюты, что могло бы усложнить выход из кризиса. Позитивно воспринимается готовность Пекина участвовать в крупных совместных инвестиционных проектах в бассейне реки Меконг, а также в сооружении железной дороги, которая свяжет страны АСЕАН с Китаем. Соглашение с КНР не без оснований считают и важным катализатором углубления сотрудничества внутри самой Ассоциации.

На фоне буксующих переговоров в рамках ВТО либерализация торговли на основе преференциальных региональных соглашений фактически означает, что ВТО

Внутриазиатские торговые потоки (по состоянию на 2004 год)

Рисунок



Примечание: на рисунке отражены внутриазиатские торговые потоки стоимостью свыше 10 млрд долларов
Источник: Direction of Trade Statistics. Wash.: IMF, 2005.

отодвигается на второй план. Примерно та же участь может постигнуть в Юго-Восточной Азии МВФ и Мировой банк. Проще говоря, основные институты «Вашингтонского консенсуса» в Азии уже никому особенно не нужны (хотя и большого вреда в них тоже не видят).

Располагая теперь значительными валютными ресурсами, КНР не жалеет их на оказание финансовой поддержки соседним государствам (только Филиппинам в 2006 году было предоставлено 2 млрд долларов после безрезультатных переговоров этой страны с Мировым банком).

Корректировка глобализации в сторону большего учета интересов развивающихся стран при активном участии Китая вполне возможна. И как раз регионализация оказывается инструментом такой корректировки.

Глобализация и регионализация в чем-то дополняют, а в чем-то противоречат друг другу. Но главное заключается в том, что их полное осуществление может привести к формированию совершенно разных типов мировых систем. Если глобализация предполагает образование единой глобальной экономики и основанного на ней господства сильнейшей державы (монополярного мира), то экономическая регионализация влечет за собой создание нескольких взаимодействующих и конкурирующих группировок, служащих многополюсному управлению мировой системой. Зона свободной торговли «АСЕАН – Китай» уже становится одной из таких группировок. Теоретически подобные шансы есть и у ШОС, а также ССАПГ и СААРК.

Понятно, что региональная кооперация укрепляет коллективные и индивидуальные переговорные позиции развивающихся стран, способствуя, опять-таки, более равноправному участию в глобализации. В результате ее развития в Азии снижается удельный вес вертикальных торгово-экономических связей (с развитыми государствами) и повышается доля горизонтальных (между развивающимися странами и НИС). Роль интеграционной платформы в значительной мере выполняет китайская экономика (см. рис.).

Во внутренней политике Пекина после XVI съезда КПК (2002) наблюдается отчетливое повышение внимания к социальным проблемам. Растет перераспределительная роль государства (в 2006 году его доходы выросли на 20 %), принимаются меры к смягчению диспропорций между городом и деревней, зажиточными и бедными регионами. Очевидно, что это – долговременный курс, призванный решить и макроэкономические задачи: более равномерное распределение способно повысить внутренний спрос, снизить наметившийся перегрев экономики.

Проблемы бедности при сохранении нынешней динамики и даже ее снижении уже не выглядят непреодолимыми.

Выдвижение концепции социалистического гармоничного общества и заметный сдвиг влево в социально-экономической политике КНР после 2002 года, по-видимому, сигнализируют о завершении того этапа, когда рыночные преобразования и либерализация хозяйства и внешнеэкономических связей были основным содержанием изменений, происходивших в Китае и мире.

Успешное преодоление Китаем разного рода догматических построений, включая неолиберализм, не осталось незамеченным – ни на Востоке, ни на Западе. Пекинский консенсус как бы поглотил Вашингтонский, социализм вобрал в себя рынок, не изменив базисных характеристик.

Своеобразно реагируют на это российские либералы. А. Илларионов, в очередной раз попытавшись представить КНР воплощением либерализма, заявил в эфире «Эха Москвы», что «в Китае государству в голову не придет отбирать у частного лица нефтяную компанию». Такого там, подтвердим, не наблюдается – по той простой причине, что ни одному здравомыслящему китайцу не приходило в голову отдавать нефтяные компании в частные руки (в Азии это вообще большая редкость). Напомним также, что госсектор в КНР представлен ключевыми и наиболее доходными отраслями: в него входит 80 % добывающей промышленности, 75 % энергетики, 86 % финансов и страхования, 84 % услуг транспорта и связи, полностью – выпуск сигарет и т.д. Не менее забавна и интерпретация китайских успехов Сергеем Доренко (то же «Эхо»), который заметил, что промышленность Китая «создана американцами». Между тем доля США в прямых инвестициях, которые получает КНР, составляет лишь 4 %, столько же приходит из Сингапура. В установленном парке промышленного оборудования Китая доля собственно китайского составляет около 70 %, а среди импортных средств производства преобладает японская и германская техника.

Подчеркнем, что важной частью Пекинского консенсуса становится выдвижение на первый план идеи социальной справедливости, что в экономической части предусматривает повышение доли ВВП, перераспределяемой государством, и усиление его контроля над крупным частным капиталом, не исключая, конечно, государственно-частного партнерства.

Иначе говоря, социализм опять в моде, по крайней мере, в Азии (где проживает более половины человечества и уже производится порядка 45 % мировой промышленной продукции, в том числе в КНР – около 25 %).

Внимательно присматриваются к Пекинскому консенсусу и в Европе, включая ее восточную часть, вспоминая о золотом времени социально-ориентированного государства. Это обстоятельство очень вовремя доставляет России новую возможность выбора вариантов развития – из реально существующих в мире. Рыночный социализм (с переходом к инвестиционной экономической модели⁷) выглядит вполне в духе времени и весьма привлекателен по многим другим причинам. В частности, социалистическая ориентация России позволит перехватить политическую инициативу, противопоставляя беспрецедентному давлению отживающего неолиберализма более демократичный, исторически органичный и конструктивный проект. ■

¹ Ramo, Joshua Cooper. *The Beijing Consensus: notes on the new physics of Chinese power*. L.: The Foreign Policy Centre, 2004.

² Там же, с. 26.

³ Thompson, Drew. *China's soft power in Africa: from "Beijing Consensus" to health diplomacy* // *China Brief*. 2005. Vol. V. No. 21, p. 4.

⁴ Kurlantzick, Joshua. *China's chance*. *Prospect Magazine*. 2005. March. Issue 108.

⁵ *Al-Abram Weekly*. 2004. October 14.

⁶ Доклад Цзян Цзэминя XVI съезду КПК (2002) <http://www.china.org.cn/russian/50838.htm>

⁷ Добавлю, что ни опыт Китая, ни опыт других азиатских стран в новом веке не подтверждает тезиса об усилении инфляции при росте инвестиций – о чем нам твердят руководители российского правительства. «экономического блока» (хотя их осторожность, возможно, связана с консервацией ресурсов для отражения вполне вероятной внешней атаки на российскую финансовую систему). Так, в КНР рост и без того высокой нормы накопления с 39 до 43 % в 2001–2005 годах увеличил инфляцию с 0,7 до 1,9 %. В других же странах Азии, увеличивших в 2001–2004 годах норму накопления, инфляция даже снизилась. В Индии рост инвестиций с 23 до 30 % ВВП уменьшил инфляцию с 4,3 до 3,8 %. В Индонезии норма накопления выросла с 19 до 21 %, инфляция сократилась с 11,5 до 6,1 %. В Турции наблюдался рост инвестиций с 16 до 27 %, рост цен замедлился с 54,4 до 8,6 %. В Южной Корее – аналогичная картина: рост накопления с 29 до 31 % при сокращении инфляции с 4,1 до 2,8 %. На Шри-Ланке капиталовложения выросли с 22 до 27 %, а индекс цен опустился с 14,2 до 7,6 %. Наконец, в Узбекистане рост нормы накопления с 21 до 24 % сопровождался падением инфляции с 27,2 до 1,7 %. ■

Электронное издание
«Фонд стратегической культуры»



Питер ХОПРОКС,
директор CIDA Developments

Юлия ТИХОНОВА,
управляющий проектами отдела
корпоративного финансирования
CIDA Developments



Функции номинированного советника при выходе компании на

Британская инвестиционная компания CIDA Developments является уполномоченным представителем инвестиционного банка Zimmerman Adams International, являющегося членом Лондонской фондовой биржи, брокером и номадом на AIM.

Специалистами CIDA Developments была разработана комплексная программа по финансированию развивающихся предприятий России и Казахстана на Лондонском финансовом рынке и AIM.

Журнал «Внеэкономические связи» продолжает серию публикаций из цикла «Выход на альтернативную площадку Лондонской фондовой биржи».

В команду специалистов, помогающую компаниям выходить на Альтернативную площадку Лондонской фондовой биржи (АФБ), входят несколько консультантов. В данной статье мы бы хотели осветить роль номинированного советника (НОМАДа)

в подготовке выхода компании на AIM и кратко затронуть нормативно-правовую основу Альтернативной площадки.

Цель, которую преследовала Лондонская фондовая биржа при создании Альтернативной площадки (AIM) в 1995 году – создать гибкую и практичную процедуру регулирования для небольших развивающихся компаний, которые она хотела привлечь. Принимая во внимание, что руководство таких компаний не имеет опыта в управлении открытыми акционерными обществами, и не желая при этом нанимать дополнительных контролеров, биржа решила передать ответственность за текущее регулирование AIM третьим лицам.

Был представлен новый тип финансово-го консультанта, так называемый номинированный советник, или номад (Nominated Adviser), которому были переданы обязанности по регулированию процесса выхода

Nominated Adviser Functions on the Company Admission to AIM

British Investment Company CIDA Developments is the authorized representative of the Investment Bank Zimmerman Adams International, that is the member of London Stock Exchange, Broker and AIM Nomad.

The CIDA Developments experts devised a complex program of Russian and Kazakhstani emerging enterprises financing at London Stock Exchange, Broker and AIM

‘External Economic Relations’ Magazine continues the series of publications from ‘Admission to London Stock Exchange AIM’ cycle.

The experts team assisting Companies in admission to London Stock Exchange Alternative Investment Market consists of several consultants. With this article we would like to take up the role of the nominated adviser (NOMAD) in setting the Company for admission to AIM and and briefly touch upon the AIM normative-legal foundation.

When the London Stock Exchange created the Alternative Investment Market (AIM) in 1995, it sought to establish a flexible and practical method of regulation that would be appropriate for the younger, smaller companies that it wanted to attract.

компании на AIM и консультированию уже котирующихся на AIM компаний. Важность функций номада для AIM настолько велика, что компании вынуждены постоянно пользоваться его услугами. Если компания отказывается от услуг номада, то её деятельность фактически не контролируется, и, согласно Правилам AIM, её акции изымаются из оборота, а допуск к AIM прекращается.

КТО МОЖЕТ БЫТЬ НОМАДОМ?

Правила AIM кратки и менее нормативны, чем Правила листинга (по которым действуют компании Основной площадки ЛФБ). Номад должен проконсультировать руководителей компании, планирующей выход на Альтернативную площадку, о Правилах AIM и их обязательствах по данным правилам. Номад должен обладать необходимыми знаниями о процедуре управления публичными компаниями, а также иметь опыт применения данных знаний в контексте конкретной ситуации.

Чтобы приобрести статус номинированного советника, группа консультантов должна получить разрешение ЛФБ на данную деятельность. Такое решение принимается, основываясь на предыдущем опыте работы с публичными компаниями. Номадами становятся аудиторские фирмы, инвестиционные банки, компании по корпоративному финансированию и брокеры.

ТРИ ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ НОМАДА

Три основные задачи, стоящие перед номадом: определить соответствие компании условиям допуска; управлять процессом размещения; а после размещения консультировать компанию, вышедшую на AIM, то есть отслеживать, насколько её деятельность соответствует Правилам AIM и установленному Кодексу корпоративного управления (Combined Code).

Определение соответствия компании условиям допуска

В отличие от Основной площадки, где соответствие компании требованиям для листинга проверяется Управлением Великобритании по листингу (UKLA), решение о том, подходит ли компания для допуска на AIM, целиком и полностью возлагается на номада. Его основная функция – убедиться в том, что вывод данной компании на AIM и дальнейшее её сопровождение отрицательно не повлияют на репутацию биржи.

Надо отметить, что в определенных случаях, даже если компания соответствует требованиям о размещении на AIM, выход на фондовый рынок может не оправдать ожиданий. Затраты и возникающие обязанности, сопровождающие выход

компании на AIM, могут легко перевесить возможные выгоды от допуска на биржу, особенно в тех случаях, когда есть прочие – более подходящие – методы привлечения финансирования. Будучи финансовым консультантом компании, специалисты в первую очередь должны удостоверяться в том, что выход на AIM действительно отвечает интересам компании и её акционеров.

Управление проектом эмиссии

После того как номад удостоверится в том, что компания соответствует необходимым требованиям, а брокер даст согласие на привлечение необходимых средств, задача номада – собрать команду квалифицированных консультантов, определить график проекта, распределить обязанности и контролировать, чтобы действия участников шли в соответствии с согласованной программой.

Консультирование по вопросам нормативных актов

Компания, разместившая свои акции на Альтернативной площадке, обязана соблюдать Правила AIM. Задача номада на данном этапе – проконтролировать, чтобы деятельность его клиента соответствовала данным правилам, и дать необходимые указания по применению этих правил. Номад также будет направлять деятельность корпоративного управления компании.

Кодекс Сити (City Code) – это свод правил и нормативов, которые регулируют процессы слияния и поглощений в Великобритании. Надо отметить, что Кодекс Сити направлен не на коммерческую сторону сделок по слиянию или поглощению или стиль ведения бизнеса компании. Он защищает интересы акционеров при слияниях и поглощениях, а также в ситуациях, когда происходят изменения в корпоративной структуре компаний.

Хотя основная роль номада – консультировать компанию о соответствии её деятельности Правилам AIM, на практике, являясь одновременно и финансовым консультантом, номаду также придётся давать компании рекомендации о её обязанностях в соответствии с Кодексом Сити. При определенных обстоятельствах (например, когда компания прибегает к обратному поглощению) номад также будет вести переговоры с Комитетом по слияниям и поглощениям (Panel of Takeovers and Mergers) от имени компании.

НОМАД И БРОКЕР

Номада и брокера часто путают. Это обусловлено тем, что обе функции зачастую исполняются одним и тем же юридическим лицом. На практике их обязанности принципиально различны. Функции номада – консультировать компанию по общим финансовым вопросам, управлять

Realising that many AIM companies would not have a management team with experience of running public companies and not wishing to employ large numbers of additional regulators itself, the Exchange chose to outsource the responsibility for ongoing regulation of its AIM companies.

It achieved this by creating a new type of financial adviser, the nominated adviser ('Nomad') with devolved authority to decide whether a company was suitable for admission to AIM and to provide ongoing advice to AIM quoted companies. Such is the importance of the role of the Role of the nominated adviser in an AIM flotation Nomad to AIM that a company is required to retain one at all times. Without a Nomad, a company is practically unregulated and under the AIM Rules it will have its shares suspended and eventually will have its admission to AIM cancelled.

WHO CAN BE A NOMAD?

The AIM rules are short and considerably less prescriptive than, for example, the Listing Rules (which apply to companies on the Exchange's Main Market). A Nomad must be able to interpret the AIM Rules and advise an AIM company on its obligations under those rules. This requires an understanding of best practice in public company management and the ability and experience to apply this knowledge in the light of the AIM company's particular circumstances.

In order to become a Nomad, a firm of advisers must be authorised by the London Stock Exchange to act in that capacity, a selection made on the basis of the firm's previous experience of dealing with publicly-quoted companies. Nomads include accounting firms, investment banks, corporate finance firms and stockbrokers.

THE NOMAD'S THREE PRINCIPAL TASKS

The Nomad has three principal tasks: determining if the company is appropriate for admission; managing the flotation process; and after flotation, advising the AIM company in respect of its compliance with the AIM Rules and general corporate governance.

Determining suitability for admission

Unlike the Main Market, where a company's suitability for listing is assessed by the United Kingdom Listing Authority (UKLA), the decision as to whether a company is appropriate for admission to AIM rests with the Nomad. The Nomad's primary responsibility and duty of care is owed to the London Stock Exchange and it must ensure that the admission and conduct of a company do not impact adversely on the reputation and integrity of the Exchange.

процессом эмиссии и выступать в качестве регулятора компании, котирующейся на AIM. Основные обязанности брокера – привлекать капитал инвесторов и управлять «вторичным рынком»; по мере необходимости публиковать отчеты о деятельности компании. В то же время брокер должен поддерживать интерес инвесторов к акциям компании и убедиться, что в обороте находится необходимое количество акций для удовлетворения спроса.

Сотрудничество нормативного советника со своим клиентом – эмитентом – несет конфиденциальный характер. Клиенты брокера – институциональные инвесторы, и поэтому он не имеет доступа к информации между компанией и номадом. Там, где обе функции выполняются одной компанией (так называемая «объединённая компания», integrated house), должно быть чёткое разделение обязанностей и разграничение полномочий между подразделениями фирмы, ответственными за разные области деятельности.

ОЦЕНКА КОМПАНИИ ПЕРЕД ВЫХОДОМ НА AIM

В отличие от Основного рынка при допуске на AIM установлено очень небольшое количество нормативных регуляторов. Единственные требования к компании – это наличие номада и брокера, подготовка документа о допуске и поручительство, о том, что акции компании могут свободно обращаться, в том числе в нематериальной (то есть электронной) форме. Для британской компании это означает, что она должна иметь статус открытой компании с ограниченной ответственностью (plc). А между тем на Основной площадке АФБ компании должны соответствовать целому ряду дополнительных условий, включающих, среди прочего, необходимость деятельности и положительных финансовых результатов на протяжении как минимум трёх лет, соответствие уровню минимальной рыночной капитализации и наличие как минимум 25 процентов своих акций в свободном обращении.

Поскольку данным требованиям Правил AIM удовлетворить очень просто, главная задача, которая стоит перед компанией, претендующей на допуск к AIM, – убедить номада в своем соответствии нормативам. Перед оценкой компании у консультантов могут возникнуть следующие вопросы:

- есть ли у компании команда руководителей, имеющих опыт в управлении публичной компанией, и могут ли члены руководства подтвердить свою надёжность и лояльность?
- есть ли у компании жизнеспособный бизнес-план, который способен обеспечивать рост и принести инвесторам дополнительную выгоду?

• если при допуске на AIM необходимо привлечение дополнительных средств, есть ли реальная возможность того, что брокер сможет привлечь необходимые средства к инвестиционному портфелю, которые будут удовлетворять существующих акционеров?

Для номада репутация рынка – самая важная вещь. Он будет продолжать эмиссию акций компании лишь в том случае, если она будет работать на её повышение и у неё есть реальные шансы на принесение дополнительной выгоды для акционеров. При оценке пригодности компании номад должен постоянно задавать себе вопрос: «Действительно ли мы хотим ассоциироваться с этой компанией?»

Руководство

Кроме всего прочего, будет произведена оценка деятельности менеджмента компании. Сильная команда руководителей должна обладать следующими характеристиками:

- иметь конкретную структуру, с четким указанием лидера;
- владеть полным набором навыков в областях, включающих управление финансами, менеджмент, маркетинг и реализацию. Менеджмент включает снабжение, кадры, производство и дистрибуцию. В большинстве случаев грамотный финансовый директор – ключ к успеху котирующейся компании;
- иметь достаточно сильную команду руководства, для того чтобы потеря одного человека не вызвала неустраиваемых проблем для деятельности компании (хотя страхование ключевых лиц может смягчить последствия). Если говорить субъективно, компания, чье руководство слишком сосредоточено на производственной деятельности, не может развиваться стратегически. Исходя из своего опыта, хотим отметить, что процесс эмиссии потребует от руководства много времени, и поэтому компания должна быть готова продолжать вести свои дела, не страдая от отсутствия ключевых директоров;
- руководители должны иметь значительный опыт в бизнесе вообще и в отрасли, в которой работает компания, в частности;
- члены управления должны эффективно работать вместе. Кроме того, у сильного исполнительного директора должны быть коллеги, умеющие защищать своё мнение и не поддаваться давлению с его стороны;
- руководство должно предоставлять точную, проверенную и детальную информацию о деятельности компании. В противном случае будет установлено, что компания не соответствует нормативам. В дополнение к этому в рамках комплексной оценки компании, выходящей на AIM, а-

Sometimes a company may be appropriate for flotation on AIM, but joining AIM may not necessarily be in the company's best interests. The costs and ongoing obligations of an AIM quotation may well outweigh the benefits that admission brings, particularly where there are other stock markets and fundraising methods that may be more appropriate. As a general corporate finance adviser, the Nomad should ensure that an AIM flotation is actually in the best interests of the company and its shareholders.

Project managing the flotation process

Once a Nomad has agreed that a company is suitable for admission to AIM and a broker has agreed to raise the necessary funds, the Nomad's task is to bring together a full team of advisers, set a timetable, allocate responsibilities and ensure that all parties adhere to the programme that has been agreed.

Advising on regulatory matters

An AIM company is under an obligation to comply with the AIM Rules. The Nomad will ensure that its client has appropriate systems in place to enable it to comply with those rules – for example, announcing certain dealings in shares on a timely basis – and will sometimes need to advise on the interpretation of those rules. The Nomad will also give guidance on the appropriate level of corporate governance for the company.

The City Code is a set of rules and principles that govern the way takeovers and mergers of public companies are carried out in the UK. As such, it applies to all UK resident AIM companies. The City Code does not specifically concern itself with commercial aspects of a take-over or merger, or with the way a company conducts its business. Rather, it is concerned broadly to ensure the protection and equal treatment of shareholders in certain takeover and merger situations, and where there are changes in the individuals and groups that control that company.

Although a Nomad's principal role is to advise a company on its compliance with the AIM Rules, in practice, as the company's financial adviser, the Nomad will also need to advise the company on its obligations under the City Code. Sometimes, certain aspects of an AIM admission itself will require the Nomad to advise on the City Code and to liaise with the Panel on Takeovers and Mergers on the company's behalf, for example where the company is 'reversing' into a quoted cash shell.

THE NOMAD AND THE BROKER

The roles of Nomad and broker are often confused, particularly as both roles are often performed by the same organisation.

дитор должен будет провести оценку систем финансового контроля в компании и вынести свое мнение;

- избранная руководством политика учёта должна действовать более гибко и регулярно применяться;
- у компании должны быть опытные неисполнительные директора, которые могут поделиться своим опытом по руководству публичных компаний.

В рамках процедуры оценки адекватности руководства компании номад должен провести комплексную оценку её директоров и, в некоторых случаях, — ключевых менеджеров. Директора должны будут предоставить информацию об их предыдущей и текущей управленческой деятельности, а также о банкротствах и ситуациях неплатежеспособности, с которыми они были связаны. Данная информация должна быть открыто отражена в документе о допуске на AIM. Также необходимо будет предоставить документы, удостоверяющие личности руководителей и подтверждающие их адреса (в целях борьбы с нелегальными доходами).

И, наконец, номад должен будет удостовериться в том, что директора компании полностью сознают и готовы принять на себя издержки и обязательства, которые возникнут, когда компания выйдет на AIM.

Корпоративное управление

Частные компании с одним или несколькими акционерами обычно не задаются вопросом об эффективности её управления. Для любой компании, и в особенности котирующейся на фондовом рынке, очень важно, чтобы были защищены интересы акционеров, а также чтобы интересы руководства компании соответствовали интересам последних.

К примеру, котирующаяся компания должна будет обеспечить эффективную схему вознаграждения (она может включать и схемы с опционами), которая будет мотивировать руководителей работать на благо компании, и методы оценки эффективности данной схемы (обычно этим занимается комитет по вознаграждениям). В совете директоров компании должны будут присутствовать независимые неисполнительные директора, которые будут представлять интересы внешних акционеров.

У многих компаний на начальном этапе нет требуемого уровня корпоративного управления. Важно, однако, чтобы у руководства было желание прилагать все усилия для достижения этого уровня.

Точка зрения инвесторов

У компании может быть и сильное руководство, и жизнеспособный бизнес-план, однако если инвесторы не готовы покупать

In fact, the roles are completely different and separate. The Nomad's role is to provide general corporate finance advice, project manage the flotation and act as the AIM company's regulator. The broker's principal responsibilities are to raise funds from its institutional clients and manage the 'after-market', publishing research where necessary and ensuring that there is both a healthy interest in the company's shares and sufficient stock to satisfy that demand.

The Nomad's client is the company — issuer and its dealings with the company are private. The broker's clients are its institutional investors and it is not privy to the confidential communications between the Nomad and the AIM company. There must be a clear separation of responsibilities and a 'Chinese wall' must be established between the two parts of that firm, where one firm (known as an 'integrated house') plays both roles.

ASSESSING SUITABILITY

Unlike for the Main Market, there are very few prescriptive pre-conditions for admission to AIM. An AIM company's only requirements are to appoint and retain a Nomad and a broker, to prepare an AIM admission document and to ensure that its shares are freely transferable, including in most cases, in immaterial form (ie, electronically). For a UK company, this entails it being a public limited company (plc). This contrasts with the Main Market where companies are required to comply with a number of pre-conditions including, among other things, to be operated independently and be revenue-generating for at least three years, have a minimum market capitalisation and have at least 25 per cent of its shares in public hands.

Since it is quite easy to satisfy the objective requirements for admission set by the AIM Rules, the bigger challenge for the company seeking admission to AIM is to satisfy a Nomad that it is appropriate for such admission. Advisers will consider the following types of questions before taking a view:

- *does the company have a management team with the experience to run a public company and can the management team members demonstrate their integrity and financial probity?*
- *does the company have a viable business model such that it is likely to grow and deliver value to investors?*
- *if the AIM admission involves a fundraising, is there a realistic possibility that the broker will be able to raise the funds at a valuation acceptable to existing shareholders?*

For a Nomad, the reputation and integrity of the market are paramount. A Nomad

should only proceed with the flotation of a company if it is confident that the company will enhance the market's reputation and has a realistic chance of delivering real value to shareholders. In assessing a company's suitability, a Nomad must ultimately ask itself: 'Do we really want to be associated with this company?'

Management

A company will be judged, above all, on the quality of its management. Some criteria are objective, or at least fairly obvious. A strong management team typically has the following characteristics:

- *it has a clearly defined structure, with a clearly identifiable leader;*
- *it has a full set of skills encompassing finance, operations, marketing and sales. Operations include procurement, human resources, production and distribution. In most cases, a capable finance director is essential to the success of a quoted company;*
- *there is strength in depth. A company must have a sufficiently strong management team such that the loss of one particular individual will not cause irreparable damage to the business (although this can be mitigated to some extent by keyman insurance). More subjectively, a business whose leaders are too 'hands-on' will not be able to think strategically. From a more practical point of view, the flotation process can be extremely time-consuming for management and the company must be able to continue its business during the flotation process without suffering from the absence of key directors;*
- *its team members can demonstrate relevant experience in business generally and specifically in the sector in which the company operates;*
- *its members work well together. A strong managing director should have colleagues who are able to stand up to and not be dominated by him or her;*
- *it is able to provide accurate, reliable and comprehensive management information in a timely manner. Otherwise, the company cannot be said to have the appropriate systems necessary to run the business. Indeed, as part of its due diligence on the prospective AIM company, a reporting accountant, will review and comment on the company's financial control systems;*
- *the accounting policies selected by the management team should err on the conservative and should be consistently applied*
- *it should have strong non-executive directors who are experienced in City practices and are able to impose proper public company practices on their colleagues.*

As part of its procedures for determining whether a company has suitable management, the Nomad will conduct due diligence

акции компании по цене, которую её текущие владельцы считают приемлемой, привлечение капитала будет невозможным, и, соответственно, никакой пользы от выхода на AIM не будет. Поэтому номад должен быть уверен в том, что существуют реальные шансы привлечения необходимых средств по цене, устраивающей текущих акционеров.

Номад сможет оценить потенциальный успех привлечения средств, используя свои знания о рынке и контакты с брокерами.

Оборотный капитал

Номад будет принимать участие в выводе компании на фондовый рынок лишь в том случае, если он уверен, что компания ждёт долгосрочный успех, она будет создавать доход для инвесторов и у неё достаточно оборотного капитала для достижения своих целей.

Правила AIM требуют, чтобы в документе о допуске компании содержалось положение о достаточности оборотного капитала, по крайней мере, на год вперёд с момента допуска. С этим можно поспорить, однако наиболее вероятно, что данный пункт является самым важным в документе о допуске, и важность его настолько велика, что специалистам по бухгалтерской отчётности будет дано специальное задание провести тщательную экспертизу финансовых прогнозов компании и затем подтвердить, что, по их мнению, данное утверждение было сделано «в результате тщательной и объективной оценки».

ВЫБОР ПОДХОДЯЩЕГО НОМИНИРОВАННОГО СОВЕТНИКА

Номад – наиболее важный консультант любой компании, размещающейся на AIM, и поэтому его нужно выбирать с особой тщательностью. Эмиссия может быть напряжённым процессом, и необходимо, чтобы руководство компании доверяло своему номинированному советнику. Номад также должен иметь чёткое представление о деятельности компании и её окружающей среде.

Многие компании заранее узнают о номадах через своих директоров либо через юристов или аудиторов. В конечном итоге, выбор компании будет определяться личными отношениями, поэтому претенденту на регистрацию на AIM рекомендуется рассмотреть предложения нескольких номинированных советников перед тем, как принять решение об окончательном выборе.

О том, как оформить документы и какие шаги необходимо предпринять на начальном этапе выхода компании на AIM, – читайте в следующем номере журнала «Внешнеэкономические связи». ■

on the directors and sometimes on key managers. Directors will be asked to give information such as past and present directorships and details of any personal bankruptcies or business insolvencies. This information must be disclosed in the AIM admission document. Proof of identity (such as the photograph page of a passport) and proof of address (for example, a driver's licence) will be required in order to comply with money laundering regulations.

Finally, a Nomad will want to ensure that the directors of a company are fully aware of (and are prepared to accept) the costs and obligations of being an AIM company, that they have considered and have rejected the alternatives, and that they are seeking admission to AIM for good reasons. AIM is not an immediate exit route for owner-managers and rather, should be seen as a source of development capital. For many companies, their admission to AIM forms part of a fundraising exercise. There are, however, other good reasons for a company to float on AIM and these include expanding its ability to acquire other businesses by issuing quoted shares, establishing a value for the business and enhancing the attractiveness of its employee incentive programmes and share option schemes.

CORPORATE GOVERNANCE

A private company with a single or small number of shareholders may not have given much thought to the way the company (as distinct from the business) is managed. For any company and particularly for quoted companies, it is essential to ensure that the interests of all shareholders are protected and that the interests of management and shareholders are closely aligned.

A quoted company, for example, will need to ensure that there is a remuneration package (which might include suitably-designed share option schemes) that will incentivise management to work for the benefit of the business as a whole and that there is a method of determining whether that package is appropriate to the business (this usually involves a remuneration committee). The company will need independent non-executive directors on the board to represent the interests of outside shareholders.

Many companies will lack an appropriate level of corporate governance at the outset. What is essential, however, is that there is a willingness on the part of management to adopt the necessary procedures to steer the company towards that level.

The investors' view

A company may have strong management and a viable business model, but unless investors are prepared to invest at a price

that the company's present owners find acceptable, it will not be possible to complete a fundraising and a flotation on AIM may be pointless. A Nomad must therefore be confident that there is a realistic chance of raising the necessary funds at a valuation acceptable to the existing shareholders.

The Nomad will be able to assess whether a fundraising is likely to be successful through its knowledge of the market and its contact with brokers.

Working capital

A Nomad will only bring a company to market if it believes the company will be a long-term success, will deliver value to its investors and has sufficient working capital to achieve its objectives.

Nevertheless, the AIM Rules specifically require that the AIM admission document contains a statement that the company has, in its directors' opinion, sufficient working capital for at least 12 months from the date of admission. Arguably, this is probably the single most important statement made in an admission document and such is the importance of this statement that reporting accountants will be specifically instructed to conduct detailed due diligence on the company's financial forecasts and confirm whether, in their opinion, the statement has been made after 'due and careful enquiry'.

IDENTIFYING A SUITABLE NOMAD

The Nomad is the single most important adviser to any prospective AIM company and must be selected with care. Flotation can be a very arduous process and it is essential that the company's directors have confidence in their Nomad and feel comfortable working with it. The Nomad should also demonstrate a clear understanding of the company's business and its surrounding issues.

Many companies will already know of Nomads either through the directors themselves or through contacts such as solicitors or accountants. In the end, a company's choice of Nomad often boils down to personal chemistry and a prospective AIM company would be well-advised to meet more than one potential Nomad before deciding who to appoint.

Read in the next edition of the 'External Economic Relations' Magazine: How to draw up the documents and what steps have to be taken at the prime of the Company admission to AIM. ■

Peter HORROCKS – Director,
Yulia TIKHONOVA – Corporate
Financing Department Executive
CIDA Developments

«Тиихонен Трейд Консалтинг»

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

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

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

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

«Тиихонен Трейд Консалтинг»

Хейкки и Хелена Тиихонен



Tiihonen Trade Consulting

Heikki and Helena Tiihonen



Tiihonen Trade Consulting

World Real Estate & Investment
EER

Worldwide
Nordic and Baltic countries

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

+46 8 761 81 81

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

Tiihonen Trade Consulting

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

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

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

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

ВЭС-клуб

EER club





Мир – это сфера, центр которой
повсюду, а окружности нет нигде.

Блез Паскаль,
французский мыслитель,
математик и физик

Nature is an infinite sphere of which the center
is everywhere and the circumference nowhere.

Blaise Pascal,
French philosopher,
mathematician and physicist



Хорошо знакомый с советских времен лозунг «В здоровом теле — здоровый дух!» обретает сегодня новую актуальность. Стала очевидна не только прямая зависимость морального состояния от физического, но и связь между характером, поведением, социальным положением и пристрастием к тому или иному виду спорта. Существуют и национальные предпочтения для разных видов спорта. Какой наиболее приоритетен для России — хоккей, фигурное катание или лыжи — сказать трудно, но зато очевидно, что есть и все еще чуждые нам, хотя весьма популярные на Западе способы укрепления тела и поднятия духа.

К их числу относится, например, гольф — старинная, шотландская по происхождению игра, выросшая из забав на свежем воздухе тамошних пастухов в самый аристократический, как принято считать у нас, вид спорта. Любопытно, что в Европе и США гольф не считают столь «эксклюзивным» занятием для избранных. На одном из американских спортивных информационных сайтов были размещены итоги социологического исследования о количестве людей, активно занимающихся тем или иным видом спорта. К удивлению многих, самым массовым оказался именно гольф. Столь шокирующие для российского человека результаты объясняются не только популярностью этой игры в «традиционно капиталистических» странах, но и способом организации игроков: общеизвестно, что в гольф можно играть только в гольф-клубах, а стало быть, и сосчитать игроков в гольф легче, чем любителей-футболистов, хоккеистов и лыжников.

О гольфе в России и за рубежом, о футбольных клубах в Латвии и о многом другом — в интервью президента Московского Городского гольф-клуба, вице-президента Ассоциации гольфа России Игоря Владимировича МАЛЫШКОВА журналу «Внешнеэкономические связи».

Гольф как стиль жизни

ВЭС: *Игорь Владимирович, распространено мнение, что гольф достаточно экзотический вид спорта для России. Как он согласуется с российским менталитетом? Может, он по определению западный?*

— На мой взгляд, экзотический вид спорта — это езда на слонах, подводный футбол и т.д., а гольф просто исторически слабокультивируемый спорт в нашей стране. Причиной этому была антибуржуазная идеология советского государства. Как кто-то когда-то сказал в СССР, что «гольф это буржуазный вид спорта», так на этом развитие гольфа в стране фактически и прекратилось. Хотя называть гольф «буржуазным» в корне неверно, потому как и зарождался он как народная игра, и сейчас этим видом спорта в мире увлекаются миллионы людей. Причислить их всех к классу

«буржуа», конечно, нельзя. Например, в Шотландии существует закон, по которому безработному на полях для гольфа, принадлежащих Государству, не имеют права отказать сыграть в гольф, если у него нет денег. Естественно, не каждый день, но, тем не менее, это показатель доступности игры в гольф практически каждому. Пример из истории: в XV веке король Шотландии запретил своим солдатам играть в гольф, потому что они так увлеклись этим занятием, что забывали воевать. Это также пример того, что игра зарождалась как народная и с момента своего возникновения была доступна всем желающим.

Что касается менталитета, то, на мой взгляд, гольф абсолютно международный и межнациональный вид спорта, прекрасно согласующийся с любым менталитетом, в том числе и российским. В России он про-

ходит свое эволюционное развитие, другое дело, что началось это развитие двадцать лет назад, в перестроечный период, а двадцать лет это очень мало, чтобы сравнивать развитие популярности гольфа в России с западными странами, где гольф имеет многовековую историю развития и популяризации. Поэтому может складываться ошибочное мнение о том, что гольф не подходит российскому менталитету и не приживется в России. Последние десять лет наглядно демонстрируют, что развитие гольфа в России идет в правильном направлении и впечатляющими темпами.

Хотя все-таки гольф — игра не для всех. Человек, работающий двадцать четыре часа в сутки, не умеющий планировать свое время, никогда не будет играть в гольф, будь он простым рабочим или миллиардером. Для игры в гольф нужны

особенные черты характера: спокойствие, размеренность, умение в нужный момент сосредоточиться и отвлечься от внешних раздражителей. Гольф должен сочетаться со стилем жизни человека.

ВЭС: *Мэр г. Москвы Ю. М. Лужков, если можно так сказать, создал международный информационный повод своими заявлениями о массовом строительстве гольф-полей в Москве и московском регионе. Соответствуют ли эти планы реальным потребностям и интересам москвичей?*

— Конечно же, соответствуют. Вообще-то, когда Московский Городской гольф-клуб (МГГК) впервые обратился к правительству Москвы с предложением о сотрудничестве, Юрий Лужков сказал, что гольф — буржуазный спорт и нет необходимости им заниматься. Мы, в свою очередь, немного обиделись, но продолжили свою работу. Однако через несколько лет Юрий Михайлович, благодаря своим соратникам из правительства Москвы, многие из которых к тому времени уже увлекались гольфом, попробовал сыграть в гольф, после чего изменил свое мнение об этом виде спорта, так как он ему очень понравился. После этого в 2006 году была разработана программа развития гольфа в Москве и Московской области, рассчитанная на 5–7 лет. Согласно этой программе в Москве к 2012 году будет построено порядка 12 гольф-объектов, в Московской области — 20. Строительство большей части этих объектов уже началось.

Строительство гольф-полей позволит Москве занять еще более уверенное положение в рейтинге ведущих столиц мира. Потому как гольф-поля давно являются

неотъемлемой частью развитых городов мира. Так, вокруг Вены расположено 20 полей для гольфа, вокруг Стокгольма — 40, в Америке вообще строится 360 полей в год, фактически каждый день по полю. При этом в развитии гольф-индустрии есть

ряд несомненных плюсов для социально-экономического развития города.

ВЭС: *В чем заключаются эти плюсы?*

— Во-первых, гольф это здоровый образ жизни.

Во-вторых, строительство гольф-полей неразрывно связано с развитием гостиничной инфраструктуры, той, которой в России так не хватает. Давно существует правило — если отель находится на территории гольф-поля, в отеле соответствующий уровень сервиса, то этот отель гарантированно будет приносить прибыль.

В-третьих, развитие гольф-индустрии способствует развитию жилищного сектора, улучшает внешний вид города. На данный момент в Москве и Московской области ведется активное строительство новых микрорайонов, коттеджных поселков. Из 200 гектаров стандартного микрорайона 40 гектаров занимают цветочки, лужайки, затраты на возведение которых сопоставимы с затратами на строительство гольф-поля. Так почему бы не построить эти же лужайки с цветочками, но уже в рамках гольф-поля? Это значительным образом улучшает жизнь поселка: жители приобретают прекрасный вид из окна на гольф-поля, помимо всего прочего, гольф еще является и спортом, объединяющим весь поселок в клубе, который становится





центром притяжения всего поселка, развивается культурная жизнь района. Проверено временем — если человек приобретает жилье рядом с гольф-полем, рано или поздно он начинает интересоваться этим видом спорта и отдыха.

Все вышеперечисленные плюсы строительства гольф-объектов давно уже известны в западных странах, где гольф-туризм занимает одно из первых мест среди других областей туризма. Это Португалия, Испания, Италия, США и многие другие страны. Например, в маленькой Латвии пока существует всего два гольф-поля, но в прошлом году эта страна приняла 25 тысяч гольф-туристов, то есть людей, основной целью приезда которых является игра в гольф. В Китае, где осознали всю экономическую привлекательность развития гольф-индустрии, ведется активное строительство гольф-полей с соответствующей инфраструктурой. В стране уже построены десятки высокочассных полей для гольфа, еще сотни находятся в процессе постройки. Помимо всего прочего, гольф-объекты — это еще и достаточно большое количество рабочих мест. Так, в том же Китае создан один из самых больших в мире гольф-курортов Mission Hills, обслуживающий персонал которого составляет 6000 человек, специально для их проживания был даже построен целый городок.

В России и странах бывшего СССР в последнее время также наблюдается интерес к развитию гольфа и гольф-туризма. Строительство полей для гольфа ведется во Владивостоке, Краснодаре, Сочи, Киеве, Крыму. В Казахстане уже построено пять полей, президент Казахстана Нурсултан Назарбаев увлекся игрой в гольф, что дало мощный импульс к развитию гольфа в этой стране.

Как итог вышесказанного — вокруг гольфа можно реализовывать множество социально-экономических программ: это и развитие туризма, и развитие гостиничной инфраструктуры, и развитие частно-жи-

лищного сектора, плюс все это сопровождается появлением достаточно большого количества рабочих мест, улучшением внешнего вида города и пропагандой здорового образа жизни. Гольфа много не бывает, тем более в таком мегаполисе, как Москва.

ВЭС: Как и почему вы стали президентом Московского Городского гольф-клуба?

— Долгое время гольф для меня был абсолютно непонятной и незрелищной игрой. В 1998 году я впервые взял в руки клюшку, попробовал поиграть, мне это настолько понравилось и, как говорится, зацепило, что я всерьез увлекся гольфом. Затем познакомился с Андреем Череватенко, который стал моим первым тренером, познакомился с другими профессиональными гольфистами, которые пришли в МГТК еще при Свене Тумба-Юханссоне, известном шведском хоккеисте, основателе этого клуба. Они рассказали мне о планах, о проблемах и сложностях гольф-движения в России. Я предложил им свою помощь, стал вице-президентом Федерации профессиональных гольфистов России только для того, чтобы помочь им решить организационные проблемы, привлечь спонсоров. Так я пришел в гольф.

В 2002 году группой наших компаний был выкуплен МГТК, а я стал его президентом. На момент покупки у клуба было много финансовых задолженностей, инфраструктура и поле были не лучшего качества. За период со времени приобретения МГТК, на мой взгляд, нам удалось добиться многого: на данный момент у клуба нет долгов, наоборот — он приносит прибыли, поле теперь на порядок лучшего качества, клуб-хаус изменен до неузнаваемости, естественно, в лучшую сторону.

ВЭС: Как часто вы сами играете в гольф?

— К сожалению, получается как в той пословице про сапожника без сапог. В нашем клубе я играю крайне редко. Потому как, чтобы гостям и членам клуба было

хорошо у нас, здесь нужно не играть, а работать. К тому же, игра в гольф требует предельной концентрации, а мне сложно сконцентрироваться, когда во время игры видишь брошенную на поле бумажку, повреждение газона и т.д. Сразу начинаешь отвлекаться на организационные вопросы. Поэтому сам я предпочитаю играть в других московских гольф-клубах.



ВЭС: Известно, что вы руководите также и Федерацией развития гольфа, которая имеет чисто спортивные задачи. Есть ли у россиян шансы сравняться в этом виде спорта с западными странами? Что для этого делается?

— Начну со второго вопроса.

В 1999–2000 годах мы (Ассоциация гольфа России) впервые отобрали группу талантливых ребят, порядка 18 человек, и разработали для них специальную программу подготовки, включавшую в себя уроки гольф-тренеров из США, тренера по фитнесу, постоянные сборы на тренировочных базах Европы и Америки. Также было открыто отделение гольфа в РГАФКе, которое с нынешнего года будет уже не отделением, а самостоятельной кафедрой, то есть в России уже появятся профессиональные гольфисты.

И результат не заставил себя ждать. Уже в 2002 году команда России выиграла самый престижный турнир — аналог юниорского чемпионата Англии. На тот момент у нас было всего 12 юниоров и полтора поля для игры в гольф. Это вызвало шок у моих западных коллег, потому как у них десятки лет работают детско-юношеские школы, тренируется порядка 20 тысяч юниоров, в распоряжении которых сотни полей для игры в гольф, и при всем этом победить удалось именно ребятам из



России. В прошлом году российские гольфисты заняли второе место на Всемирной Универсиаде. Так что мы уже вполне на равных соревнуемся с западными странами.

Хочу заметить, что речь идет о любительском гольфе. Профессиональный и любительский гольф — это разный уровень игры и размер призовых. Фактически, чемпионат мира среди любителей является ближайшим резервом для профессионального гольфа. Переход из любительского гольфа в профессиональный — всегда большое событие. Но у России уже есть два представителя в профессиональном гольфе: Ульяна Ротмистрова и Мария Верченкова. Особенно хочу отметить Марию Верченкову, это необычайно талантливая девушка, на нее возлагаются большие надежды в мире гольфа и имя ее уже на слуху у всех, кто хоть немного интересуется гольфом.

ВЭС: Спортивный бизнес в странах бывшего СССР не самый распространенный. Так, Роман Абрамович предпочел купить футбольный клуб Англии, литовский бизнесмен Владимир Романов — шотландский «Хартс», латвийский предприниматель Валерий Белоконов — английский «Блэкпул». Почему вы не последовали их примеру при выборе футбольного клуба и предпочли стать владельцем латвийского ФК «Даугава»?

— И Роман Абрамович и Валера Белоконов, с которыми, кстати, я хорошо знаком, преследовали при покупке футбольных клубов за границей прежде всего бизнес-цели. У меня же история другая.

Даугавпилс — это моя родина, город, где я вырос и который мне очень дорог. В последнее время город, к сожалению, стали называть «депрессивным регионом». В целях улучшения социальной ситуации мною было

принято решение инвестировать в экономику города, в ее спортивную составляющую. Так, кроме приобретения футбольного клуба, в городе строится несколько гольф-полей с соответствующей инфраструктурой, при ФК «Даугава» начинают активно развиваться детско-юношеская школа и футбольная академия. Заново отстраивается тренировочная база клуба.

Латвия сейчас, особенно после попадания национальной сборной в финальную часть чемпионата Европы — 2004, переживает футбольный бум. И мальчишки с удовольствием занимаются футболом, при условии, конечно, что им есть где заниматься. И мы надемся, что уже через 5–7 лет костяк команды «Даугава» будут составлять собственные воспитанники.

Понимаете, суммарный бюджет всех футбольных клубов Латвии раз в сто меньше бюджета одного футбольного клуба «Челси». В таких условиях несложно, имея определенные возможности, что называется, «по-быстрому» собрать крепкую футбольную команду и выиграть чемпионат Латвии. Ну а что дальше? На международной арене футбольным клубам Латвии мало что светит при нынешнем уровне финансирования, а вкладывать десятки миллионов долларов в покупку легионеров просто глупо, да и мало какой легионер высокого уровня согласится сейчас играть в футбольном чемпионате Латвии. Поэтому, на мой взгляд, выход один — воспитывать собственные футбольные таланты, которые в будущем принесут как славу клубу и национальной сборной, так и финансовую выгоду, к слову. Это, конечно же, не мое «ноу-хау». По такому пути уже десятилетия успешно развивают футбол в странах, где нет возможности для гигантских финансовых вливаний в футбол, зато есть классная национальная сборная. Это Швеция, Дания, Сербия, Хорватия, Румыния и другие.

ВЭС: Игорь Владимирович, вы много путешествуете за рубежом, и не просто путешествуете, но и работаете там. Как на Западе представляют себе российских предпринимателей? Изменилось ли за последние годы отношение в западных странах к бизнесмену из бывшего СССР?

— Я, находясь за рубежом, никогда не чувствовал к себе какого-то особенного отношения. Может, из-за того, что уже достаточно долго работаю за границей, знаю иностранные языки. На мой взгляд, как-то «по-особенному» к выходцам из стран бывшего СССР на Западе не относятся. Другое дело, что мы часто ведем себя таким образом, что вызываем некоторое недоумение, раздражение, даже снисхождение, мол, «это русские, что с них взять». Чтобы такого не было, надо принимать правила игры того общества и страны, где ты находишься. Подчеркну — не

подстраиваться, а знать и уважать правила поведения и традиции той страны, где ты работаешь, отдыхаешь или планируешь жить.

ВЭС: И в завершение беседы расскажите о планах — как МГГК, так и ваших личных. Имеются в виду значимые мероприятия, запланированные на будущее.

— Планов много и скучать не приходится.

Московскому Городскому гольф-клубу, помимо всего прочего, в предстоящем сезоне предстоит провести 60 турниров по гольфу. В Федерации гольфа России система уже отлажена, но всегда есть чем заняться. Много планов по развитию футбольного клуба «Даугава»: в этом сезоне, независимо от занимаемого командой места в чемпионате, необходимо выстроить костяк команды, провести удачную селекцию, учесть предыдущие ошибки, решить множество организационных вопросов, чтобы в следующий сезон вступить уже во всеоружии.

И на всё это нужно зарабатывать деньги, поэтому и про бизнес забывать тоже нельзя! ■

Беседовал Алексей АГЕЕВ





Свадьба в Чехии

Конец весны, начало лета — время многочисленных свадебных торжеств. О том, как и где сочетаться законными узами брака так, чтобы это событие стало самым красивым и запоминающимся в вашей жизни, рассказала Наталия КУЦ, генеральный директор туристического агентства «Натали Клуб».

Для желающих провести свадьбу за рубежом не придумать лучшего места, чем Прага. Ведь Прага — это город влюбленных, романтики и незабываемых свадеб. К тому же Прага — это красивый, старинный, королевский город. Возрожденная Злата Прага — один из старейших городов в самом сердце Европы, идеальное место для того, чтобы связать себя узами Гименея.

Свадьба в Праге может состояться в Ратуше или в одном из великолепных замков поблизости от Праги. По желанию клиентов в загсах, Ратуше или старинном замке будет проведена официальная свадебная церемония с вручением свидетельства о браке, которое признается во всех странах мира, свидетелями, обменом свадебными кольцами и искрящимся шампанским.

Свидетельство о браке, выданное после свадьбы в Праге, признается во всем мире. Для российских граждан достаточно сделать авторизованный перевод этого свиде-

тельства на русский язык. Такой перевод можно сделать в консульстве РФ в Праге, его цена входит в стоимость пакета. Для граждан других стран необходимо подтверждение свидетельства о браке апостилем в МИД Чешской Республики, что тоже включено в стоимость пакета.

Для лучшего представления о свадебных церемониях Чехии хотелось бы более подробно остановиться на отдельных видах бракосочетания в этой стране.

ЦЕРЕМОНИЯ БРАКОСОЧЕТАНИЯ В РАТУШЕ

Знакомство с Прагой лучше всего начинать со Староместской площади. Именно отсюда обычно берут начало многие экскурсионные маршруты. На Староместской ратуше расположены знаменитые астрономические часы, ставшие визитной карточкой города. Каждый час симпатичный

скелетик, напоминающий о бренности бытия, звонит в свой колокольчик, и в окошке появляется процессия из двенадцати апостолов. Шествие апостолов завершает жизнерадостный крик петуха. Здание, на углу которого находятся куранты с двигающимися фигурками апостолов, и есть Ратуша. Слева от курантов на втором этаже находятся помещения для проведения церемоний бракосочетаний.

Сценарий церемонии

Молодожены подъезжают ко входу в Ратушу, проходят в зал подготовки к церемонии, подписывают необходимые документы, предъявляют паспорта и свидетельства о рождении, передают кольца; выбирают музыку, которая будет звучать при церемонии. Игрет марш, который выбрали молодожены, под органную музыку все входят в зал церемоний. Далее входят регистрирующий (обычно это вице-мэр центральной Праги) и присяжный переводчик, который переводит речь регистрирующего на русский язык. Затем регистратор произносит торжественную речь и провозглашает брак законнозаключенным. Происходит обмен кольцами между новобрачными в сопровождении органной музыки и первый брачный поцелуй. Брачующиеся расписываются в книге свадеб. Свидетели молодоженов, регистратор и работник загса также ставят свои росписи в книге свадеб. Все поздравляют молодых, пьют шампанское за здоровье новобрачных, молодожены произносят торжественную речь. Завершает церемонию бракосочетания торжественный выход молодых под органную музыку через парадную лестницу. Эта традиция существует вот уже на протяжении многих веков.

Справка ВЭС:

Вот уже несколько лет на туристическом рынке успешно развивается фирма «Натали Клуб», которая сотрудничает со всеми ведущими туроператорами города Москвы. Турфирма предлагает клиентам широкий выбор направлений, начиная от европейских стран и заканчивая эксклюзивным отдыхом в самых необычных, экзотических частях света. Кроме того, специалисты фирмы могут оказать любые консультационные услуги по оформлению выездных документов, виз и загранпаспортов. Одной из наиболее востребованных услуг, оказываемых туристической компанией «Натали Клуб», является организация свадьбы в Чехии. Более подробно о компании читайте на сайте www.nataliclub.ru ■



ЦЕРЕМОНИЯ БРАКОСОЧЕТАНИЯ В ЗАМКАХ

Любителям старины предоставляется возможность провести свадебную церемонию в залах средневековых замков Карлштейн, Кривоклат, Конопиште, Сихров и других, так как все они были перестроены в стиле романтического историзма. Стоимость такого бракосочетания зависит от сезона, замка и количества приглашенных гостей.

ВЕНЧАНИЕ В ПРАВОСЛАВНОМ СОБОРЕ

При желании можно обвенчаться и в одном из православных соборов Праги. Обряд венчания может быть проведен как для молодоженов сразу после церемонии бракосочетания, так и совершенно отдельно, если супруги уже прожили вместе какое-то время. С 1 июля 1992 года в Чехии утверждено законом равноправие гражданской и церковной форм заключения брака. Закон

о семье и супружестве закрепляет за обоими формами бракосочетания одинаковые права и обязанности. Если молодожены заключат брак в зале торжественных событий загса, то венчание в соборе не будет иметь юридической силы, и наоборот.

ТЕАТРАЛИЗОВАННЫЕ СВАДЬБЫ БЕЗ РЕГИСТРАЦИИ

Кроме традиционного брачного торжества, возможна организация для молодоженов настоящего свадебного шоу в соответствии с индивидуальными пожеланиями клиентов. Это может быть театрализованное представление в духе Древней Греции, в средневековом антураже или королевских традициях XVIII–XIX веков. Такое событие, отпразднованное в одном из старинных замков или поместий, не забудется никогда.

Так что если вы задумались о свадьбе, которую хочется отметить оригинально и по-настоящему незабываемо, вам стоит подумать о свадьбе в Чехии. ■



EXTERNAL ECONOMIC RELATIONS | ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ • № 3 (29) • 2007



Жить в Испании? Нет ничего проще!



Испания - это страна, где гармонично сочетаются средиземноморская беспечность и европейское качество жизни. Морской бриз, лаковое солнце, терпкое вино и доброжелательные люди. Каждый день здесь наполнен яркими красками и положительными эмоциями.



Особое внимание европейцев и людей из других стран привлекает к себе побережье Коста Бланка. Название региону дали песчаные пляжи, протянувшиеся по всему побережью. Коста Бланка в переводе с испанского обозначает «белый берег». Климат и экология – это гордость региона. Здесь находятся 95 пляжей, награжденных «Blue Flag», европейским знаком качества. В городе Торревьеха находятся соляные лагуны, создающие уникальный микроклимат, признанный ВОЗ одним из самых благоприятных для здоровья человека, особенно для людей, страдающих болезнями суставов и респираторных органов.

Многие выбирают Коста Бланка не только для проведения отпуска, но и для постоянного места жительства. Причин этому несколько. В отличие от северных побережий Испании, где зимой возможны осадки и заморозки, на Коста Бланка зимой температура не опускается ниже + 15, а летом не превышает + 35. Активное вливание бюджетных средств на развитие региона, положительно сказывается на инфраструктуре Коста Бланка – здесь находятся новейшие школы, театры, спортивные комплексы, больницы. Стоимость жизни в регионе не высока, а качество товаров и услуг соответствует высоким стандартам.



Приобретение недвижимости на Коста Бланка экономически перспективно. Стоимость кв.м. на Коста Бланка в среднем составляет 2800 евро, а рост цен на кв.м. в 2006 году составил 9,6%.

Ни для кого не секрет, что залог успешного приобретения недвижимости во многом зависит от сотрудничества с опытной риэлторской компанией.

На Коста Бланка лидирующей риэлторской компанией является Masa International. Компания работает на рынке 26 лет, имеет сертификат качества ИСО 9001, насчитывает 150 сотрудников, владеет 2 гостиницами. Для покупателей организовывается бесплатная ознакомительная поездка, предоставляются услуги отделов послепродажного обслуживания и отдела заселения. Masa International приглашает Вас к сотрудничеству, гарантирует самые низкие цены и индивидуальный подход в обслуживании. Ждем Вас на Коста Бланка!



Центральное представительство
в России:

Лубянский пр., д. 15, оф.212
101000 Москва
тел.: (495) 624 35 65
факс: (495) 624 69 83
e-mail: info@masamos.ru
www.masainternational.ru



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



VILLA DEL
SOL
HOME SERVICE

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

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



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

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

NATAL
REAL ESTATE

+46(0)8 761 81 81

www.natalrealestate.com | tiihonen@swipnet.se

ПОДПИСКА – 2007

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



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

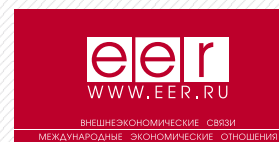
по Каталогу Агентства «Роспечать», подписной индекс – 82560.

● Подписка через редакцию

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

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

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



Подписной купон

ФИО _____
 Индекс _____ Область _____
 Город _____ Улица _____
 Дом _____ Корпус _____ Стр. _____ Квартира _____
 Номера с _____ по _____
 Сумма, оплаченная за подписку _____

» Заполненный купон необходимо приложить к оплаченной квитанции

Извещение

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

Название платежа	Сумма
Журнал «Внешнеэкономические связи» номеров	

Кассир

Подпись платателя

Квитанция

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

Название платежа	Сумма
Журнал «Внешнеэкономические связи» номеров	

Кассир

Подпись платателя

● Подписка через агентства:

- » ЗАО «МК-Периодика», г. Москва, тел. (495) 681-57-15
- » ЗАО «Урал-Пресс», г. Екатеринбург, тел.: (343) 375-85-82, 375-85-72
- » ООО «Вся Пресса», г. Москва, тел.: (495) 787-34-49, 787-34-47
- » ООО «Интер-Почта-2003», г. Москва, тел. (495) 500-00-60
- » ООО «КА «Союзпечать», г. Москва, тел.: (495) 707-12-88, 707-12-89
- » ООО «Агентство «Артос-ГАЛ», г. Москва, тел.: (495) 603-27-30, 603-27-31
- » ООО «ЭксПресс», г. Москва, тел.: (495) 234-23-80, 783-90-29
- » ООО «Компания Коммерсант-Курьер», г. Казань, тел. (843) 291-09-77

» ПОДПИСКА 2007



**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>



ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ **XI**

ST. PETERSBURG
INTERNATIONAL
ECONOMIC
FORUM

8-10 июня 2007

Санкт-Петербург → выставочный комплекс «Ленэкспо»



в сотрудничестве со Всемирным экономическим форумом в Давосе

Организацию Форума осуществляет Фонд «Петербургский международный экономический форум» при поддержке Администрации Санкт-Петербурга под руководством Министерства экономического развития и торговли РФ

Зарегистрироваться для участия в Форуме можно через сайт:

www.forumspb.com

или по телефону: +7 (812) 331 41 04 / факс +7 (812) 337 11 00



Генеральный спонсор:



Официальные спонсоры:



ОБЪЕДИНЕННАЯ
ПРОМЫШЛЕННАЯ
КОРПОРАЦИЯ



ТРОЙКА ДИАЛОГ

Телекоминвест

Официальный
автомобиль
форума:



Генеральные информационные партнеры:

интерфакс

ИТАР-ТАСС

РОСНОСТИ

ЭКСПЕРТ

ВЕСТИ

СН

Спонсоры:



ORKLA

PRICEWATERHOUSECOOPERS

ИНТЕРСКОМ

РЕЗОНАНС

ФРЕДБАНК

Итоги

Newsweek

Forbes

The Moscow Times