

Правила хорошего отдыха



Велес
КЛУБ ОТЕЛЬ

+7 920 909 8 909, (4922) 37 23 77
sale-veles@yandex.ru www.velesclub.ru

ВЛАДИМИР / CITYMONEY

CITYMONEY

ГОРОДСКОЙ ЖУРНАЛ О ДЕНЬГАХ

ОКТАБРЬ 2008 №3

ТЕМА НОМЕРА

made in
CHINA

СИНОНИМЫ
Олимпиада
VS война

МИЛЛИОНЕРЫ

Александр Филиппов
человек не своего возраста

Глоссарий
ВТО

Китайские
фондовые
рынки

Китайский
номер

ОКТОБЕР 2008

МITSUBISHI LANCER 2,0 л (150 л.с.) ВСТРЕЧАЙ БУДУЩЕЕ



2008 АВТОМОБИЛЬ
ГОДА
В РОССИИ

Двигатель 2,0 л (150 л.с.) дополняет гамму мощных двигателей DOHC MIVEC 1,5 л (109 л.с.) и 1,8 л (143 л.с.) для захватывающей дух динамики • полноприводная трансмиссия 4WD для абсолютной уверенности • яркий спортивный дизайн • 6-диапазонный вариатор последнего поколения (CVT) с подрулевыми переключателями (в версиях 1,8 л и 2,0 л) • 7 подушек безопасности, система курсовой устойчивости, датчики дождя и света (для версии 2,0 л Intense) • кожаный салон (для версии 2,0 л Intense+)



4WD



Слово редактора



«На Европе и Соединенных Штатах мир ещё не заканчивается».

Из интервью Владимира Путина
Первому каналу телевидения Германии «АРД»

Ну что ж. Давайте взглянем на карту. Куршавель... Южный берег... Майами... Нашли, вспомнили, поскучали? Заказываете билеты? Подождите... там нет друзей, там, как выясняется, нас не очень жалуют! Давайте взглянем правее, ещё правее, за Уральские горы... А теперь вниз, то есть на юг, ещё южнее... Вот она, Поднебесная! Китай - загадочный и непостижимый. Наш «друг» и «партнёр», наш союзник. Ну, впрочем, оставим политику политикам, а картографию картографам. Мы все более или менее знаем, что такое Китай с его тайнами и загадками, с колоссальной культурой и историей. Но если взглянуть на Китай как на место, где хочется заниматься бизнесом, инвестировать, покупать недвижимость, жить и работать? Будет ли там комфортно нам и нашим деньгам? Российских бизнесменов там, судя по всему, ждут и прекрасно принимают. Другое дело, что на такое бизнес-путешествие надо решиться. Надо понимать, что это вам не «рио-де-жанейро». Лично меня настораживает то, что в китайском Интернете, например, не совсем принято употреблять такие слова, как свобода или демократия. Но, с другой стороны, успокаивает то, как вели себя китайские рынки последние годы и их рынок недвижимости. Мы не рассматриваем нынешний кризис, поскольку он системный и имеет явно не китайское происхождение. Китай большой и разный, и этот номер журнала поможет вам понять его хитросплетения и бизнес в этой необыкновенной стране. *Сделайте выводы сами...*

Ну а кризис... а что кризис? Кризис он и есть кризис. Писать о нём в журнале, который десять дней печатается в типографии, не вполне разумно. Ну представьте себе заголовок статьи: «Рынки 10 дней назад» или «Состояние кредитно-банковской системы на 12 октября 2008 года». Мы, конечно же, напишем о кризисе и его последствиях, но тогда, когда эти последствия наступят, а наши эксперты придут к единому мнению на этот счёт. А пока читайте о том, что стало с состояниями некоторых российских бизнесменов.

Желаю вам скорейшего экономического выздоровления и приятного прочтения...

Отари МУДЖИРИШВИЛИ

CITYMONEY

Издатель и учредитель ООО «Простор Медиа Групп»

Генеральный директор Аурел Болдишор

Главный редактор Отари Муджиришвили

Выпускающий редактор Людмила Борисова

Маркетинг и планирование Иван Мухин

Вёрстка и дизайн Алексей Антонов, Александр Чегодаев

Отдел рекламы Анастасия Шатохина, Евгений Ерофеев

Корректор Юлия Черентаева

Фотографы Николай Цветков

Тексты Роман Немов, Евгений Ерофеев, Кирил Литваковский, Наталья Тихонова, Виктория Горская, Андрей Семёнов, Вадим Баталин, Илья Андреев, Серж Моржов, Елена Росновская, Владимир Скворцов

Адрес редакции 600001, г. Владимир, Студёная Гора, д. 34, 7-й эт., оф. 704.

Реклама (4922) 32-15-09

E-mail city33@yandex.ru

Web CITY33.ru

Отпечатано в типографии «Вива-Стар»

Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, корп. 3

Тираж 3000 экз.

Периодичность ежемесячный

Распространение VIP-рассылка

Издание зарегистрировано в Управлении федеральной службы по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия по Владимирской области 11.07.2008 г. Рег. ПИ № ТУ33-00008

СITYMONEY

ВЛАДИМИР



- 6 Экономический дайджест
- 8 Глоссарий. WTO
- 20 И заплакали богатые
- 24 Миллионеры. Александр Филиппов
- 28 Бизнес-план. Утиные истории
- 34 Тратим миллион. Пётр Фокин
- 36 Страхование. Продающие уверенность
- 41 Тест-драйв. Китайцы в городе
- 46 Китайский гамбит
- 50 Made in China
- 53 Я живу в Китае

OCTOBER 2008



- 58 Глоссарий.
Китайское экономическое чудо
- 66 Рынки. Китайские фондовые рынки
- 76 Недвижимость.
Движения недвижимого
- 82 Фармеры
- 86 Интернет. Китайский интернет
- 88 Йюанюшка
- 90 Большой подсчёт. Китайская стена
- 94 Олимпийский шопинг
- 100 Спорт. Сколько стоит чемпионство
- 106 Синонимы. Олимпиада vs война



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

гайджест

№4

Н О В О С Т И Э К О Н О М И Ч Е С К О Й Ж И З Н И Г О Р О Д А

ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ УВЕЛИЧИЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО МИЛЛИОНЕРОВ

По предварительным итогам декларационной кампании по налогу на доходы физических лиц, получено 43 тысячи деклараций о доходах за 2007 год. На треть увеличилось количество граждан, заявивших о получении доходов в размере свыше миллиона рублей. Тех, кто заработал больше 10 миллионов, 247 человек. Самая большая сумма дохода зарегистрированного в рамках этой декларационной кампании составила 1,5 миллиарда рублей, уплаченный с неё подоходный налог составил более 90 миллионов рублей.

РАЗВИТИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА БУДУТ ПОМОГАТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОРГАНЫ ВЛАСТИ

Владимирская область находится на третьем месте по темпам роста торгового оборота в малом бизнесе. В настоящее время в регионе действуют более 1,5 тысяч малых предприятий, на которых занято около 69 тысяч человек. Инвестиции этих компаний в основной капитал области за первый квартал 2008 года составили почти 242 миллиона рублей.

ЗА ПРОШЕДШИЕ ШЕСТЬ ЛЕТ ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТРОЕНО БОЛЕЕ 40 ГОСТИНИЦ

Ежегодно на развитие сферы туризма в нашем регионе выделяется по 6,5 миллионов рублей из областного бюджета. Кроме того, в 2006 году на строительство туристической инфраструктуры было привлечено 447 миллионов внебюджетных средств, а в прошлом году эта сумма превысила 500 миллионов. Итогом стало открытие новых, современных баз отдыха

и таких гостиниц, как «Орион», «Владимирский дворик», «Мономах» во Владимире, «Пушкарская слобода» «Золотой ручей» в Суздале, отели в Гусь-Хрустальном, Гороховце, Александрове. По номерному фонду область вышла на 6 тысяч 840 мест, что вполне удовлетворяет потребности туристов бизнес-класса, но по-прежнему не хватает гостиниц для детей, хотя 30% туристического потока составляют школьники.

ГОСУДАРСТВО БУДЕТ СОФИНАНСИРОВАТЬ ВКЛАДЫ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

С первого октября вступает в силу закон «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений». Согласно ему, каждый гражданин получает право ежемесячно перечислять в пенсионный фонд определённую сумму денег из своей заработной платы, самостоятельно либо через кассу своего предприятия. Сумма взноса из государственного бюджета будет равна взносу, уплаченному гражданином за соответствующий год, но не более 12 тысяч рублей. Государство будет продолжать софинансировать взносы гражданина в течение десяти лет, а участвовать в системе пенсионного обеспечения может любой житель России в возрасте от 14 лет.

НА СТРОИТЕЛЬСТВО СОЦИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ БУДЕТ ВЫДЕЛЕНО 1,5 МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ

Депутаты приняли муниципальную целевую программу «Социальное жильё на 2008-2015 годы», в рамках которой планируется обеспечить квартирами граждан, признанных нуждающимися в жилых поме-

щениях. Для этого во Владимире будет построено несколько многоэтажек. Возведение первого из четырёх «социальных» домов уже началось на юго-западе Владимира. Ещё три многоэтажки запланировано построить в микрорайонах Оргтруд, Энергетик, Лесной. На реализацию программы в течение восьми лет предполагается выделить 1,5 миллиарда рублей. Благодаря этим инвестициям квартирный вопрос решат 600 из 4000 владимирских семей.

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА

«ДАУ ИЗОЛАН»

9 сентября во Владимире состоялась торжественная церемония, посвящённая закладке первого камня в строительство завода «Дау Изолан». Компания была создана в 2006 году и является совместным предприятием химической компании Dow Chemical и ведущего российского производителя полиуретановых систем компании «Изолан». «Дау Изолан» является лидером на рынке полиуретановых систем компонентов в России и стран СНГ. Согласно 3-стороннему Протоколу между администрациями области, города и компанией «Дау Изолан», подписанному год назад, завод годовой мощностью 35 тысяч тонн будет размещён в юго-западной зоне Владимира. В его строительство планируется инвестировать около 25 миллионов евро. На предприятии будет создано более 70 рабочих мест.

ДЕПУТАТЫ ОБЛАСТНОГО ПАРЛАМЕНТА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДОХОДЫ БЮДЖЕТА

Налоговые и неналоговые поступления, а также перечисления из федерального бюджета, поступили в областную казну в размере 1,5 миллиардов рублей. Половина этой суммы направлена на покрытие дефицита областного бюджета, оставшиеся 750 миллионов будут направлены на решение наиболее важных социально-экономических вопросов. 160 миллионов рублей дополнительно выделяется на обеспечение лекарствами льготников и приобретение жилья детям-сиротам. Почти 200 миллионов рублей - на государственную поддержку сельского хозяйства (закупка комбикормов и удобрений для предприятий

агропромышленного комплекса). В капитальное строительство будет дополнительно направлено более 220 миллионов - продолжится газификация населённых пунктов Кольчугинского, Меленковского, Петушинского и Юрьев-Польского районов. Часть средств из бюджета области будет выделена владимирскому театру кукол на реконструкцию здания.

УВЕЛИЧИЛСЯ ТОВАРОБОРОТ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ СО СТРАНАМИ СНГ

Сначала года внешнеторговый оборот Владимирской области по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 14% и составил более 600 миллионов долларов США. Экспорт вырос на 16%, импорт - на 12%. Общий грузооборот составил более 380 тысяч тонн. Более чем на треть увеличился товарооборот со странами СНГ, а со странами зарубежья - на 8%. Более половины внешнеторгового оборота в указанный период пришлось на импорт, большую часть которого занимает ввоз машиностроительной и нефтехимической продукции. Что касается экспорта, то его показатели возросли за счёт вывоза продукции машиностроения, изделий из стекла, чёрных и цветных металлов. Незначительно вырос экспорт текстильной продукции, мебели и продовольственных товаров. В доходную часть федерального бюджета перечислено более двух миллиардов рублей.

МОЛОДЁЖЬ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ПОМОЩЬ В РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ИДЕЙ

Комитет Законодательного собрания по вопросам спорта, туризма, средствам массовой информации и делам молодёжи провёл круглый стол на тему «Молодёжь и экономика». В ходе дискуссии был затронут вопрос о создании во Владимире бизнес-инкубатора, цель которого - помочь молодым предпринимателям открыть своё дело. В 46 регионах России подобные структуры поддержки уже созданы и успешно работают. В следующем году проект, направленный на поддержку молодёжи в бизнесе, будет открыт на базе ВлГУ.

№4

октябрь•2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

дайджест

Я бы в WTO пошёл, пусть меня научат!

«Вступление в WTO - это тот рубеж, который Россия должна преодолеть. Этот курс никто не менял и менять не собирается. Вступление в WTO должно быть солидным, достойным, открывающим для России новые перспективы».

Президент РФ Дмитрий Медведев в ходе визита в Германию 05 июня 2008г.

Досье:

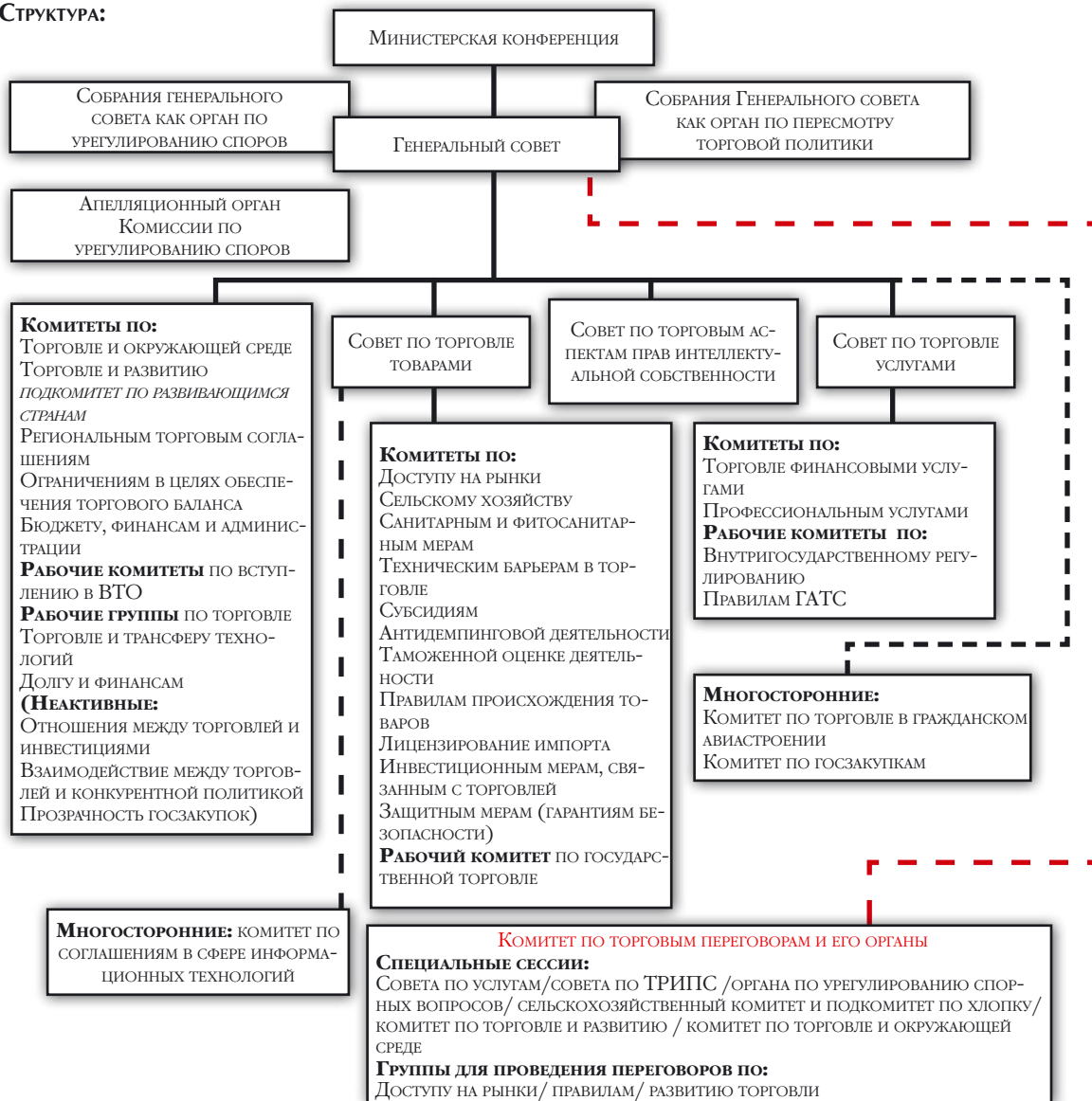
Всемирная Торговая Организация - WTO
Место расположения: Женева, Швейцария
Основана: 1 января 1995 г.

Создана: по результатам переговоров Уругвайского раунда (1986-94)

Членство: 153 страны, 30 стран-наблюдателей (по состоянию на май 2008г.)

Штат Секретариата: 500 сотрудников

СТРУКТУРА:





Цели и принципы:

Всемирная Торговая Организация является преемницей действовавшего с 1947г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Регулирование торгово-политических отношений между странами-участниками ВТО является основной функцией Организации и основывается на пакете Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). Эти документы - правовой базис, включающий в себя соглашения по регулированию торговли различными группами товаров и проведению ценовой политики в международных торговых отношениях, в том числе и антидемпинговые меры.

Кроме того, ВТО осуществляет механизм разрешения торговых споров. С 1947г. обсуждение глобальных проблем либерализации и перспектив развития мировой торговли проходит в рамках многосторонних торговых переговоров (МТП) под эгидой ГАТТ. К настоящему времени проведено 8 раундов МТП, включая Уругвайский, и продолжается девятый. Главная цель ВТО состоит в дальнейшей либерализации мировой торговли и обеспечении справедливых условий конкуренции.

Основополагающими принципами и правилами ГАТТ/ВТО являются:

- взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле;
- взаимное предоставление национального режима (НР) товарам и услугам иностранного происхождения;
- регулирование торговли преимущественно тарифными методами;
- отказ от использования количественных и иных ограничений;
- транспарентность* торговой политики;
- разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров и т.д.

ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ (от франц. transparent — прозрачный) — прозрачность экономических процессов, отношений, планов, проектов, программ, сделок, поддержанная законодательно. Непосредственное, явное отражение в них всех содержательных элементов.

Общие преимущества от членства в ВТО:

- получение более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, включая транспарентность их внешнеэкономической политики;

- устранение дискриминации в торговле путём доступа к механизму WTO по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов в случае, если они ущемляются партнёрами;
- возможность реализации своих текущих и стратегических торгово-экономических интересов путём эффективного участия в МТП при выработке новых правил международной торговли.

Все страны-члены WTO принимают обязательства по выполнению основных соглашений и юридических документов, объединённых термином «Многосторонние торговые соглашения» (МТС). Таким образом, с правовой точки зрения, система WTO представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируются примерно 97% всей мировой торговли товарами и услугами.

Но за красивыми формулировками о «миссии» Всемирной Торговой Организации кроется немало конфликтов и проблем в разрешении спорных вопросов. Несмотря на то, что уставом WTO декларируется равноправие всех стран-участниц организации, невозможно поставить в один ряд развитые страны Европы, Америки и развивающиеся африканские государства. Страны «третьего мира» обладают дешёвой и неквалифицированной рабочей силой, соответственно экспортируя «простые» товары – сельхозпродукцию, ткани и одежду. Развитые страны, защищая собственных производителей, ограничивают импорт, налагая высокие таможенные пошлины. А такие протекционистские методы обосновывают борьбой с якобы демпинговой политикой развивающихся стран. Ситуация с высокотехнологичными товарами, производимыми в развитых странах, повторяется с точностью до наоборот, а к протекционистской защите прибегают в той или иной степени практически все страны.

Сильные различия в экономике развитых и развивающихся стран порождают и постоянные претензии их друг к другу, основанные на откровенной спекуляции, на слабозрелости с одной стороны и навязывании односторонне выгодных мирохозяйственных отношений с другой. Так же остро асимметричность взаимоотношений прослеживается в вопросах защиты прав интеллектуальной собственности – борьбе с подделками в странах «третьего мира» торговых марок развитых стран.

Но, помимо трений между странами с развитой экономикой и развивающимися государствами, «воротилам» мирового бизнеса есть что делить и между собой.

Участники:

Члены WTO		
1	Албания	8 сентября 2000
2	Ангола	23 ноября 1996
3	Антигуа и Барбуда	1 января 1995
4	Аргентина	1 января 1995
5	Армения	5 февраля 2003
6	Австралия	1 января 1995
7	Австрия	1 января 1995
8	Королевство Бахрейн	1 января 1995
9	Бангладеш	1 января 1995
10	Барбадос	1 января 1995
11	Бельгия	1 января 1995
12	Белиз	1 января 1995
13	Бенин	22 февраля 1996
14	Боливия	12 сентября 1995
15	Ботсвана	31 мая 1995
16	Бразилия	1 января 1995
17	Бруней Даруссалам	1 января 1995
18	Болгария	1 декабря 1996
19	Буркина-Фасо	3 июня 1995
20	Бурунди	23 июля 1995
21	Камбоджа	13 октября 2004
22	Камерун	13 декабря 1995
23	Канада	1 января 1995
24	Кабо-Верде	23 июля 2008
25	Центральная Африканская Республика	31 мая 1995
26	Чад	19 октября 1996

27	Чили	1 января 1995
28	Китай	11 декабря 2001
29	Колумбия	30 апреля 1995
30	Конго	27 марта 1997
31	Коста-Рика	1 января 1995
32	Кот-д'Ивуар	1 января 1995
33	Хорватия	30 ноября 2000
34	Куба	20 апреля 1995
35	Кипр	30 июля 1995
36	Чешская Республика	1 января 1995
37	Демократическая Республика Конго	1 января 1997
38	Дания	1 января 1995
39	Джибути	31 мая 1995
40	Доминика	1 января 1995
41	Доминиканская Республика	9 марта 1995
42	Эквадор	21 января 1996
43	Египет	30 июня 1995
44	Сальвадор	7 мая 1995
45	Эстония	13 ноября 1999
46	Европейское Сообщество	1 января 1995
47	Фиджи	14 января 1996
48	Финляндия	1 января 1995
49	Бывшая Югославская Республика Македония	4 апреля 2003
50	Франция	1 января 1995
51	Габон	1 января 1995
52	Гамбия	23 октября 1996
53	Грузия	14 июня 2000

Главная «опасность» ВТО состоит в том, что это сильнейший инструмент воздействия, в том числе и политического.

Особенно это прослеживается в вопросах членства во Всемирной Торговой Организации. Страна может вступить в ВТО только получив согласие всех уже действующих членов. А манипуляции с квотами и пошлинами в обмен на высказывания «за» или «против» протендента становятся практикой, которую уже трудно скрыть от широкой общественности, и «российский» вопрос - яркая иллюстрация этой ситуации.

Даже после поверхностного анализа состава стран-членов ВТО возникает вопрос: почему Россия, единственная крупная страна, до сих пор не принята в Организацию? Ответ довольно очевиден: лидером мировой экономики невыгодно потерять своё главенствующее положение, а опасность лишиться возможности диктовать условия мировому сообществу - также сильный стимул противостоять вступлению России в ВТО, особенно с учётом того, что наша страна является одним из крупнейших естественных монополистов сырьевых ресурсов.

Немного истории:

Контакты с ГАТТ были установлены нашим государством ещё во время существования СССР. С 1995 года проводятся переговоры о вступлении в ВТО, которые прогнозировали реализовать в 2006 году. Ежегодно подписывается большое количество договорных обязательств и прочих документов, но до сих пор ситуация не разрешилась. Та или иная страна выдвигает свои требования, зачастую противоречащие экономическим выгодам России, нужно понимать, что происходит это, как правило, «с чьей-либо подачи».

24.01.2002 Австралия и Новая Зеландия настаивают на том, чтобы уровень господдержки сельского хозяйства был рассчитан на основании последних трёх лет, когда Россия пережила дефолт и снижение объёмов бюджета. Таким образом, уровень господдержки этой отрасли в России, по их мнению, должен составлять в год менее 1 миллиарда долларов притом, что Россия рассчитывала на 16,2 миллиарда долларов. Кроме того, эти страны полностью отрицают необходимость регулирования сельскохозяйственного рынка тарифными квотами и экспортными субсидиями.

25.01.2002 В качестве условия для вступления РФ в ВТО Еврокомиссия требует отменить для западных авиакомпаний плату за пролёт через российское воз-

душное пространство. Часть этой платы поступает в российский бюджет, а часть идёт «Аэрофлоту», принося ему, по неофициальным данным, около 300 миллионов долларов в год. Евросоюз, как и США, настаивает на присоединении нашей страны к необязательному для членов ВТО соглашению о гражданской авиации, которое предполагает обнуление импортных пошлин на самолеты и комплектующие и отказ от господдержки авиастроения.

05.12.2002 Грузинский парламент рекомендовал правительству страны выступить против включения России в ВТО. По мнению парламента, для того, чтобы Грузия поддержала Российскую Федерацию, необходимо, чтобы прекратилась экономическая поддержка самопровозглашенных республик Абхазии и Южной Осетии. Кроме того, парламент принял постановление об обложении налогом российских военных баз на территории Грузии. С российских военных требуют плату за пользование земель, а также недвижимым имуществом. Парламент поручил правительству пересчитать задолженность Минобороны России с 1992 года. По предварительным расчётам, она может составить более 700 миллионов долларов. Грузия также требует от России заплатить штраф за нанесение экологического ущерба стране в размере от 10 до 15 миллиардов долларов.

13.07.2005 Совладелец НК «ЮКОС» Леонид Невзлин, выступая в США на заседании комиссии по безопасности и сотрудничеству в Европе, призвал исключить Россию из «большой восьмерки» и не принимать её во Всемирную Торговую Организацию.

12.05.2006 Четверо высокопоставленных американских законодателей написали письмо Джорджу Бушу, посвящённое переговорам США о вступлении России в ВТО. Авторами письма являются председатель комитета Сената по финансам республиканец Чарльз Грассли (Charles Grassley), его заместитель сенатор-демократ от штата Монтана Макс Бокас (Max Baucus), председатель бюджетной комиссии Палаты представителей Билл Томас (Bill Thomas) и конгрессмен-демократ Чарльз Рэнгел (Charles Rangel). Законодатели пригрозили заблокировать подписание двустороннего соглашения о присоединении РФ к ВТО, если Москва «не предпримет быстрых и решительных действий для урегулирования торговых жалоб США».

16.06.2006 Заместитель представителя президента США на торговых переговорах Виктория Эпсинел (Victoria Espinel) заявила, что закрытие российского сайта AllOfMP3.com, торгующего миллионами mp3 без разрешения правообладателей, является ключевым условием принятия России в ВТО.

14.07.2006 Как заявили министр иностранных дел Гела Бежуашвили и министр экономики Грузии Ираклий Чоговадзе, Грузия не даст согласия на принятие России в ВТО до того, как не закроются незаконные контрольно-пропускные пункты в Абхазии и Южной Осетии, а также пока Россия не устранил дискриминационный режим в отношении грузинских товаров.





30.05.2008 Одним из главных противников вступления России в ВТО в 2008 году стала Саудовская Аравия, которая отказывается подписывать с отечественными делегатами двустороннее соглашение, пока цены на энергоносители в стране не поднимутся до уровня мировых. Требование Саудовской Аравии относится, прежде всего, к «Газпрому», так как именно цены на газ в России сейчас снижены по сравнению с мировыми. В российской делегации заявили, что не готовы пойти на уступки, так как по этому же успешно противостояли как США, так и Евросоюзу.

И это только самые основные из возникших проблем на пути России в ВТО. Безусловно, параллельно шли успешные подписания договоров с различными странами, от многих было получено разрешение на вступление, но «воз и ныне там». Спровоцированный грузино-югоосетинский конфликт, направленный прежде всего на подрыв позиций России в мировом сообществе, был незамедлительно использован

как аргумент против принятия нашей страны в ВТО, и снова процесс затянулся на неопределённый срок. Но изменилась позиция России.

25.08.2008 Первый вице-премьер России Игорь Шувалов заявил, что Россия намерена выйти из ряда соглашений с партнёрами по Всемирной торговой организации (ВТО), противоречащих интересам России.

Мгновенно отреагировав на это заявление, **26.08.2008** Еврокомиссия призвала Россию ускорить процесс вступления во Всемирную Торговую Организацию. О чём сообщили европейские информационные агентства со ссылкой на слова пресс-секретаря комиссии по вопросам торговли Питера Пауэра (Peter Power).

Росси в ВТО.

Помимо «плюсов», вступление России в ВТО имеет и свои значительные «минусы». Прежде всего, начнётся освоение отечественных рынков иностранными компаниями. Что приведёт к усилению конкуренции во всех отраслях экономики и падению рентабельности отечественных предприятий. Крупнейшие мировые корпорации, которые первыми нач-

нут осваивать наши рынки, могут позволить себе политику демпинговых цен, а это основной инструмент успешного освоения новых «горизонтов». Это в большей степени относится к пищевой, фармацевтической, химической, авто- и авиастроительной, легкой и электронной промышленности, секторам страхования, финансовых услуг и розничной торговли.

Опыт стран Балтии и Восточной Европы показал, что при слиянии национального и международного рынков происходит потеря национального контроля над целыми отраслями экономики. В первую очередь, страдает сельскохозяйственный сектор: по условиям вступления в WTO Россия должна будет снижать господдержку сельского хозяйства каждые пять лет на 5-10%. Аналогичная ситуация сложится и вокруг других отраслей экономики главным образом из-за снижения экспортных пошлин, отрывающих широкую дорогу импортным товарам на отечественный рынок. Страны WTO настаивают на снижении размера импортной пошлины до 11%, тогда как в настоящее время этот тариф составляет около 20%. По сельскохозяйственным товарам средневзвешенная ставка снизится до 18%, по промышленным товарам - до 7,6%, а в дальнейшем - до уровня 5%.

То, что сейчас относят к сильным сторонам-резидентам российского бизнеса (административный ресурс, дешёвую рабочую силу, дешёвые энергетические ресурсы, дешёвые научные специалисты и мягкие экологические требования), со временем будет нивелироваться, а преимущество получают нерезиденты, которые выйдут на наши рынки с большим управленческим опытом, современными производственными технологиями, превосходством в производительности труда, наличием длинных и дешёвых финансовых ресурсов.

Многие эксперты сходятся во мнении, что формально Всемирная Торговая Организация – это институт, организующий правила игры на мировом рынке и являющийся инструментом в руках лидеров мировой экономики для «взлома» национальных рынков стран периферии и установления контроля над ресурсами. А тезис о равноправии участников WTO – миф. Действительно, существуют общие для всех стран обязательства, однако на практике сложившийся в WTO механизм принятия решений позволяет крупнейшим развитым странам - в первую очередь США и Европейскому Союзу – полностью контролировать деятельность Организации. Де-факто общие обязательства не являются таковыми для ведущих стран. Так, например, требование привести внутрен-

54	Германия	1 января 1995
55	Гана	1 января 1995
56	Греция	1 января 1995
57	Гренада	22 февраля 1996
58	Гватемала	21 июля 1995
59	Гвинея	25 октября 1995
60	Гвинея-Бисау	31 мая 1995
61	Гайана	1 января 1995
62	Гаити	30 января 1996
63	Гондурас	1 января 1995
64	Гонконг, Китай	1 января 1995
65	Венгрия	1 января 1995
66	Исландия	1 января 1995
67	Индия	1 января 1995
68	Индонезия	1 января 1995
69	Ирландия	1 января 1995
70	Израиль	21 апреля 1995
71	Италия	1 января 1995
72	Ямайка	9 марта 1995
73	Япония	1 января 1995
74	Иордания	11 апреля 2000
75	Кения	1 января 1995
76	Республика Корея	1 января 1995
77	Кувейт	1 января 1995
78	Киргизия	20 декабря 1998
79	Латвия	10 февраля 1999
80	Лесото	31 мая 1995
81	Лихтенштейн	1 сентября 1995
82	Литва	31 мая 2001
83	Люксембург	1 января 1995
84	Макао, Китай	1 января 1995

85	Мадагаскар	17 ноября 1995
86	Малави	31 мая 1995
87	Малайзия	1 января 1995
88	Мальдивы	31 мая 1995
89	Мали	31 мая 1995
90	Мальта	1 января 1995
91	Мавритания	31 мая 1995
92	Маврикий	1 января 1995
93	Мексика	1 января 1995
94	Молдавия	26 июля 2001
95	Монголия	29 января 1997
96	Марокко	1 января 1995
97	Мозамбик	26 августа 1995
98	Мьянма	1 января 1995
99	Намибия	1 января 1995
100	Непал	23 апреля 2004
101	Нидерланды	1 января 1995
102	Новая Зеландия	1 января 1995
103	Никарагуа	3 сентября 1995
104	Нигер	13 декабря 1996
105	Нигерия	1 января 1995
106	Норвегия	1 января 1995
107	Оман	9 ноября 2000
108	Пакистан	1 января 1995
109	Панама	6 сентября 1997
110	Папуа-Новая Гвинея	9 июня 1996
111	Парагвай	1 января 1995
112	Перу	1 января 1995
113	Филиппины	1 января 1995
114	Польша	1 июля 1995
115	Португалия	1 января 1995

нее законодательство в соответствии с правилами ВТО не затрагивает США. В законодательстве США действует обратная норма. Раздел 102 (а) Акта по Соглашениям Уругвайского раунда определяет, что «любое из положений соглашений Уругвайского раунда, если оно не соответствует любому закону США, не должно иметь силу».

А экономисты приводят доводы не в пользу вступления России в ВТО:

- для преодоления существующего разрыва с ведущими странами мира необходима ускоренная модернизация экономики нашей страны, повышение её конкурентоспособности и устойчивости к внешним воздействиям. Для этого требуется осуществление маневра ресурсами, в частности, перераспределения так называемой «экспортной ренты» из сырьевых отраслей в перерабатывающие. Между тем, требования ВТО существенно ограничивают набор инструментов экономической политики, которые могут быть использованы для реализации такого маневра, что делает его практически невозможным;
- присоединение к ВТО ухудшит условия функционирования ряда секторов, ускоренное развитие которых является критически важным для обеспечения конкурентоспособности российской экономики. К ним относятся в частности: станкостроение, авиационная промышленность, автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение и ряд других. А реализация таких условий, как повышение цен на энергоносители до мирового уровня, сделает неконкурентоспособной 70-80% промышленной продукции, производимой российскими производителями;
- резко обострится проблема депрессивных регионов. По некоторым оценкам, в силу неравномерности территориального размещения конкурентоспособных производств более 3/4 субъектов Российской Федерации будут иметь негативные последствия в результате присоединения к ВТО - рост социальной напряженности, сокращение финансовых поступлений в бюджет и другие;
- ухудшатся условия инновационной деятельности российских предприятий. Применение в современных российских условиях норм Соглашения о правах интеллектуальной собственности (TRIPS) (обязательное патентование, принудительное лицензирование и др.) без принятия адекватных компенсирующих мер может усилить отток имеющих научно-технологических разработок за рубеж и стать ещё одной преградой для исполь-

зования имеющихся интеллектуальных ресурсов в целях повышения конкурентоспособности отечественной промышленности;

- присоединение к ВТО стимулирует дезинтеграционные процессы в рамках СНГ. Раздельное проведение переговоров государств СНГ о присоединении к ВТО неизбежно влечёт за собой распад Таможенного союза и зоны свободной торговли, которые не признаются сегодня в Женеве.

Кому же выгодно столь негативное по последствиям присоединение России к ВТО? Прежде всего, это производители экспортной продукции и сторонники ускоренной интеграции России в мировую экономику. Впрочем, чётко разделить эти две группы и их членов было бы ошибочно.

Владимир в ВТО.

По некоторым данным, только 8 регионов России обладают выраженными конкурентными преимуществами. Это Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Татарстан, Свердловская, Самарская, Челябинская и Ростовская области. Еще у 5 регионов эти преимущества сравнительные, у 14 – ограниченные, а у оставшихся 62 регионов они отсутствуют совсем.

Владимирскую область довольно трудно отнести к регионам наиболее интересным иностранным инвестора, несмотря на близость к «центру». Крупных промышленных предприятий и богатых природных ресурсов у нас нет. Но в стадии бурного развития туристическая отрасль и есть производства оборонного комплекса. С учётом того, что в целом при вступлении в ВТО будет обязательным к исполнению пересмотр системы хозяйствования, то последствия будут ощутимы и в нашем регионе. Особенно с учётом дотационности Владимирской области. Нынешняя система господдержки «не укладывается» в рамки ВТО, а новые механизмы регулирования отношений «центра» и регионов пока не разработаны.

Плюсом, хотя по сути минусом, будет и внедрение новых производств на территории области, и на базе имеющихся в регионе ресурсов. С одной стороны, это организация большого количества рабочих мест, с другой – местным производителям выдержать конкурентоспособный уровень по заработным платам, социальному обеспечению и условиям труда будет крайне трудно. Есть опасность, что многие предприятия в районах области, часто градообразующие, не выдержат натиска.

С одной стороны, ситуация со вступлением России в ВТО и последствиями этого шага в регионах – сильнейший стимул к развитию и повышению конкурентоспособности для российского бизнеса. Но здесь очень важную роль играет государство и его поддержка «отечественного производителя».

116	Катар	13 января 1996
117	Румыния	1 января 1995
118	Руанда	22 мая 1996
119	Сент-Китс и Невис	21 февраля 1996
120	Сент-Люсия	1 января 1995
121	Сент-Винсент и Гренадины	1 января 1995
122	Саудовская Аравия	11 декабря 2005
123	Сенегал	1 января 1995
124	Сьерра Леоне	23 июля 1995
125	Сингапур	1 января 1995
126	Словакия	1 января 1995
127	Словения	30 июля 1995
128	Соломоновы Острова	26 июля 1996
129	Южная Африка	1 января 1995
130	Испания	1 января 1995
131	Шри-Ланка	1 января 1995
132	Суринам	1 января 1995
133	Свазиленд	1 января 1995
134	Швеция	1 января 1995
135	Швейцария	1 июля 1995
136	Китайский Тайпей	1 января 2002
137	Танзания	1 января 1995
138	Таиланд	1 января 1995
139	Того	31 мая 1995
140	Тонга	27 июля 2007
141	Тринидад и Тобаго	1 марта 1995
142	Тунис	29 марта 1995

Цифры.

Есть расчёты, согласно которым, после вступления России в ВТО иностранцы получают примерно 15% нашего внутреннего рынка в дополнение к нынешним 15%. ВВП России составляет около 900 млрд долл., из них около 600 млрд долл. приходится на долю потребительского рынка. Это означает, что участие России в ВТО принесёт иностранцам дополнительно 90 млрд долл. ежегодно. Как говорится, есть за что бороться. Потенциальный же выигрыш России оценивается экспертами в 23 млрд долл., то есть соотношение плюсов и минусов составляет примерно 1 к 4.

Безусловно, оценить реальную ситуацию мы сможем только по прошествии некоторого времени с момента объявления о членстве России во Всемирной Торговой Организации. Но пока все эксперты сходятся во мнении, что это невыгодно с экономической точки зрения, но нигде не приводится аргументов в пользу такого шага с точки зрения политической и с точки зрения оценки возможного раздела сфер влияния между Россией, Евросоюзом и Америкой.

143	Турция	26 марта 1995
144	Уганда	1 января 1995
145	Украина	16 мая 2008
146	Объединённые Арабские Эмираты	10 апреля 1996
147	Великобритания	1 января 1995
148	США	1 января 1995
149	Уругвай	1 января 1995
150	Венесуэла	1 января 1995
151	Вьетнам	11 января 2007
152	Замбия	1 января 1995
153	Зимбабве	5 марта 1995

СТРАНЫ-НАБЛЮДАТЕЛИ (НАХОДТСЯ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО)	
1	Азербайджан
2	Алжир
3	Андорра
4	Афганистан
5	Багамы
6	Белоруссия
7	Босния и Герцеговина
8	Бутан
9	Ватикан
10	Вануату
11	Иран
12	Ирак
13	Йемен
14	Казахстан
15	Коморские Острова
16	Лаос
17	Либерия
18	Ливан
19	Ливия
20	Россия
21	Самоа
22	Сан-Томе и Принсипи
23	Сейшелы
24	Сербия
25	Судан
26	Таджикистан
27	Черногория
28	Узбекистан
29	Экваториальная Гвинея
30	Эфиопия

ЭТА ОТКРЫТКА ВСЕГДА НАЙДЁТ
СВОЕГО АДРЕСАТА!!!



трактир Старая тыква

978 23 87

РЕКЛАМА
НА ОТКРЫТКАХ

info.8 4922 321509 www.VIP33.ru

 i-cards

реклама



И ЗАПЛАКАЛИ БОГАТЫЕ

Журналистика известна своей конъюнктурностью. Все средства массовой информации, от журнала «Forbes» до газеты «Маяк», ежедневно пугают нас громкими заголовками: «Экономический кризис», «Обвал Рынков», «Паника на Уолл-стрит» и им подобными. Писать о кризисе, всё равно что освещать ситуацию на фронтах времён Первой мировой войны. Противники сидят в окопах, огрызаясь пулемётным огнём и кавалерийскими рейдами. В частности происходит много чего, но, в общем – на фронте без изменений. Так же и кризис – без изменений, хотя происходит тоже много чего. Правительства вливают миллиарды долларов в рынок, цены на нефть то падают, то растут, индексы ведущих бирж скачут хлеще артериального давления, но в целом – кризис остаётся кризисом. Проще написать о системных причинах мирового экономического коллапса, чем предсказать, как будет развиваться ситуация в ближайшие десять дней. Кстати, ровно десять дней проведёт в типографии журнал CИYMONЕY, поэтому тем более сложно угадать, что будет твориться с мировыми спустя календарную декаду. Гораздо проще бросить взгляд на то, к чему УЖЕ привела финансовая лихорадка.

На примере простого обывателя видно, что кредиты дорожают, зарплаты не растут, а где-то как раз наоборот падают. Фоном к этой «прелести» можно указать почти четырнадцать процентную инфляцию и повсеместное повышение цен. Однако, даже столь удручающие картины «кризиса на местах», не отражают в полной мере, КАК МНОГО каждый из нас потерял денег в результате этой катавасии. Гораздо интереснее посмотреть, НА СКОЛЬКО похудели кошельки людей, традиционно причисляемых к олигархии. Спасибо Интернету, конъюнктуре и человеческому лю-



бопытству – в нашем распоряжении есть такие данные. Данных этих предостаточно и они столь красноречивы, что невольно на ум приходит старая поговорка: «Богатые тоже плачут».

По оценкам журнала Forbes, 25 крупнейших российских бизнесменов за последние пять месяцев финансового кризиса потеряли 62% своего состояния. В денежном эквиваленте эти

проценты превращаются в 230 миллиардов долларов. В числе «обедневших» алюминиевый магнат Олег Дерипаска и владелец футбольного клуба «Челси» Роман Абрамович.

Это крупнейшая потеря олигархов со времен дефолта 1998 года!!!


Bloomberg злорадствует: «В 1998 году в руки олигархов перешли огромные суммы. Теперь происходит обратное».

Результаты основаны на подсчете уровня снижения ценных бумаг компаний, принадлежащих олигархам, а также снижения других акций в их портфелях.

Самый богатый русский в списке – Олег Дерипаска, владелец РУСАЛа, – потерял больше 16 млрд долларов и уступил за долги свои доли в Hochtief AG (немецкий строительный гигант) и Magna International Inc (один из крупнейших в мире поставщиков автомобильных запчастей). Роман Абрамович понес убытки на общую сумму 20 млрд долларов.

Сильнее всех пострадал Владимир Лисин. Стоимость принадлежащей ему 85%-ной доли в ОАО «Новолипецксталь» сократилась за последние пять месяцев на 22 млрд долларов.






Михаил Прохоров. Он продал в апреле свою 25%-ную долю в Норникеле Олегу Дерипаске, как раз перед тем, как цены на никель начали снижаться. Стоимость доли обвалилась с 13 млрд долларов 24 апреля до 3,38 млрд долларов 6 октября. Тогда как часть сделки Прохоров получил наличными 7 млрд долларов.

«Везунчик» Прохоров половины приобрёл «Ренессанс Капитала» за 500 млн. долларов. На четверть меньше стоимости инвестбанка год назад. «Кризис – это пик возможностей, – горько пошутил Прохоров. – Абсолютный пик».

***P.S.** Ужасающие финансовые потери богатейших людей России, всего лишь яркая иллюстрация современной экономической ситуации. Мне, как простому обывателю, по большому*

счёту глубоко наплевать на это. Так же как мне наплевать на заявления о «потере ликвидности» и «частичном улучшении макроэкономической ситуации на мировых фондовых рынках». Ни жарко, ни холодно от этого. Но у меня есть чутьё, которое подсказывает, что тема кризиса останется конъюнктурной ещё очень и очень долго.



Основной конкурент НЛМК – «Евраз» – потерял 83% стоимости. В итоге состояние его основателя 49-летнего Александра Абрамова сократилось с 13,4 млрд до 2,2 млрд долларов.

Акции крупнейшего российского производителя стали ОАО «Северсталь» также упали, доведя счет Алексея Мордашова до 5,3 млрд долларов.

«Нас всех пора исключить из списка Forbes», – говорит владелец 30% акций российского авиаперевозчика «Аэрофлот» Александр Лебедев.

Его состояние в мае было оценено в 3,1 млрд долларов.

Глава ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов потерял 12,3 млрд долларов, его первый зам Леонид Федун – 5,4 млрд долларов.

Общие потери Михаила Фридмана и Германа Хана («Альфа-Групп») составили 12,1 млрд долларов.

Дмитрий Рыболовлев, управляющий компанией «Уралкалий», лишился 12,8 млрд долларов.

На общем фоне гигантских финансовых потерь, белой вороной выглядит



* Скорость USB-модемов приведена согласно спецификации производителей для стандарта EDGE. Обычные модемы – модемы для коммутационного доступа по протоколу V.90. Скорость передачи данных по технологии EDGE до 236 Кбит/с. О доступности технологии EDGE в месте нахождения вашего дома уточняйте в центрах обслуживания клиентов «Билайн». Цена указана с учетом НДС. Звонки по всей территории России бесплатны. Оборудование сертифицировано. Услуги лицензированы. На правах рекламы.

Быстрый Интернет с USB-модемом

Обгони обычные модемы на скорости до 236 Кбит/с*



1995 руб.

за комплект с SIM-картой

Хотите иметь доступ в Интернет вне зависимости от того, где вы находитесь: дома, в кафе, в поездке по России? С USB-модемом от «Билайн» это легко и просто: он настраивается автоматически в момент установки и позволяет выходить в Интернет как с домашнего компьютера, так и с ноутбука.

Автоматический переход на 3G после появления технологии в вашем регионе.

Узнай больше ☎ **8-800-700-8000**
(звонки по всей территории России бесплатны)
internet.beeline.ru



Билайн®

живи на яркой стороне



МММ
МИРСКИЙ ТО
Н В €

Александр Филиппов: «Мне всегда говорили, что я человек не своего возраста»

Ресторан «Филиппoff», спортклуб «Олимп», жилой комплекс «Ладога». Проекты Александра Филиппова известны в городе и пользуются заслуженным уважением. Помимо инвестиционной привлекательности, в них есть стиль и некая «столичная» атмосфера. Они лишены той самой пресловутой провинциальности, с которой порой так безуспешно борются в нашем городе.

Становление его как бизнесмена началось довольно рано, в 21 год. Многие в этом возрасте только начинают осознавать свои желания и стремления, а он к тому времени был уже сформировавшимся человеком, так как всегда твёрдо знал, чего хотел. Пожертвовав, как признался он сам, некоторыми сторонами детства и юности, шёл к намеченной цели. Получил университетский диплом в США, впоследствии окончил наш «политех» и блестяще защитил кандидатскую по теме «Инвестиционные проекты региона» фактически на примере собственного бизнеса.

Важной вехой стал переезд семьи во Владимир 10 лет назад. В тот момент в России царствовал кризис неплатежей, связанный с долгами за газ, электричество, по налогам, зарплате и т.д. Филипповыми, по инициативе отца, Сергея Николаевича, совместно с москвичами была создана структура «Торговый дом «Ресурс МРГ». Александр занял пост финансового директора, ещё был главный бухгалтер - начинали с нуля.

Суть работы была в «расшивке» неплатежей по всей территории Владимирской области. Основное направление - газ, но параллельно рассматривались неплатежи и в других отраслях, у многих компаний были свои должники, приходилось идти по всей цепочке.

Затем стала применяться более эффективная схема, вексельная. Начинали тяжело, потому что не каждый директор понимал, что это такое, и нужно было объяснить, как грамотно им пользоваться. Когда на деле показали результаты по этой схеме (фактически на общественных началах), люди поняли, что они ничего не теряют, и начали активно сотрудничать с «Ресурс МРГ». Поступали налоги в местный бюджет, гасились долги. За два года компания выросла, пополнился штат сотрудников, появились хорошие прибыли.

Решив свои проблемы и утратив интерес к этому бизнесу, московские акционеры продали свой пакет Филипповым, которые и стали собственниками компании. В этот момент возник вопрос: как развиваться дальше? Рассматривали те направления бизнеса, которые либо не были представлены в регионе, либо предлагались единично. Выбрали сложный путь - инвестиционные проекты, сейчас это называют «девелопмент».

Несмотря на трудности и высокую степень затратности на начальном этапе, первыми построили в нашем регионе автозаправку по продажам сжиженного газа. Для эффективного развития сети занимались и переводом машин на газовое топливо. Создание сети и клиентской базы заняло пять лет.

Параллельно с этим «поднимали с колен» убыточные предприятия. Один из примеров - Владимирский молококомбинат. Была выкуплена задолженность, вложены средства в производство, комбинат подготовили к продаже заинтересованному инвестору. Таким образом возрождали из постсоветских руин убыточные предприятия по всей области.

Четыре года назад газовый бизнес был продан, компания стала чётко позиционировать себя на рынке как инвестиционная. Появились такие проекты, как ресторан «Филиппов» и спортклуб «Олимп».

Александр Филиппов:

«С рестораном мы немного поторопились, время опередили, тогда люди не были готовы платить такие деньги за пусть и очень высокий уровень обслуживания. Но для нас это был хороший урок: надо чувствовать ситуацию в рынке, а не позиционироваться по себе. К тому же на то время ресторанный бизнес не был для нас профильным. Мы сдали помещение в аренду компании, которая сейчас работает там под маркой «Переж».

Здравая оценка своих действий свойственна Александру, прагматичный подход и чёткая оценка и анализ экономической ситуации дают прекрасные результаты в бизнесе.

Спортклуб - это мини-проект, изначально запланированный для корпоративных нужд, но в дальнейшем было принято решение вывести его на открытый рынок. Новый, современный и удобный комплекс сразу стал пользоваться популярностью. И когда появились подобные клубы в городе, было приятно сознать верность выбранного пути.

Александр не позиционирует «Олимп» как один из конкурирующих клубов, это временный бизнес, в планах построить на этой площадке 14-ти этажное офисное здание. Проект сейчас в стадии разработки. Но сроки осуществления и строительства диктует рынок, следовательно, произойдет это, когда в нашем регионе возникнет необходимость в офисах класса люкс для крупных компаний, расширяющих своё присутствие в регионах.

Кроме Владимира Филиппов осуществляет много инвестиционных проектов в области. Торговый комплекс «Городок» в Коврове, также построенный на базе убыточного предприятия, считается очень успешным проектом. Действительно, альтернативы ему пока нет. А опыт строительства (около 9 месяцев) показал, что скорость реализации инвестиционных планов - это тоже тот продукт, который необходимо предлагать современному рынку.

После «Городка» появился проект жилого комплекса «Ладога». Работали оперативно, построили его за полтора года, сейчас коттеджный посёлок введён в эксплуатацию. Проект уникальный, из купленных 86 гектаров земли освоено пока всего шесть, но с реализацией дальнейшего строительства не торопятся. По оценке Александра, пока владимирский рынок не готов к масштабным предложениям

такого рода. Чтобы не вызвать «пресыщения», будет проводиться анализ экономической ситуации, исследоваться потребительский спрос, как следствие, сегментироваться предложение.

В последнее время, анализируя всё новые направления развития, компания Александра Филиппова позиционирует себя как топливно-энергетическая. Им стали предлагать выкупить котельные, теплотрассы и тому подобное. Есть чёткое осознание, что этот бизнес сложный и тяжёлый, в какой-то мере даже неблагодарный, система ЖКХ находится в сильном упадке. Но всё-таки решили войти в этот бизнес.

Александр Филиппов:

«Здесь существенную роль играет мой отец. Зная систему Межрегионгаза, сбыта газа, нам было понятно, на какой базе сформировать систему, чтобы можно было также успешно продавать и тепло. И первый наш объект - это город Ковров. Практически 70% тепла в Коврове продаём мы. Недавно мы приобрели самую крупную сеть котельных по Владимирской области. С нового отопительного сезона 60% всех котельных области будут работать уже под нашей маркой».

Есть у Филиппова ещё один проект, как признаётся он сам, абсолютно новый и потому интересный – это гостиница «Владимир». Сделали ремонт помещений, фасады тоже будут приведены в порядок, чтобы можно было испытывать гордость за свою работу. Но сложные ситуации не заставили себя ждать. Ресторан «Владимир» был переоборудован на два зала, чтобы разделить обслуживание проживающих в гостинице и проходящих посетителей. Довольно масштабно проводилась в городе рекламная кампания обновлённого ресторана. И тут новые владельцы столкнулись с фактом, что практически всегда часть для посетителей «с улицы» занята банкетными, свадьбами и конференциями. Это самый большой и традиционно самый популярный зал в городе именно для таких мероприятий. Пришлось принимать довольно жесткое, но обоснованное решение: свернуть рекламную кампанию и занять на рынке нишу именно «корпоративного» ресторана. Такая позиция, по оценке Александра Сергеевича, абсолютно себя оправдала.

А дальнейшее движение в ресторанном бизнесе для Филиппова во многом зависит от людей, которые будут понимать, чего хотят владельцы компании, и будут работать в рамках требований, которые они предъявляют. Любый проект рассматривается, в первую очередь, с позиции кто его возглавит.

Александр Филиппов:

«Меня называют жадным, но я этого не стесняюсь. Не понимаю, почему мы должны платить кому-то деньги, если товара не получаем».

По оценке журнала CITYMONEY, компания Александра Филиппова - первый претендент во Владимирской области на осуществление процедуры IPO. Руководство холдинга действительно рассматривает такую возможность, но не спешит: необходимо решить, осуществлять ли выход всей группы компаний или по направлениям. К тому же в декабре прошлого года холдинг выкупил у РАО ЕЭС компанию «Энергосбыт», которая требует постоянного внимания и развития.

Александр Филиппов:

«Мы пока не определились до конца, стоит ли проводить IPO, это интересно, но, как мне кажется, наши объёмы, возможно, ещё недостаточны, чтобы заинтересовать крупных игроков».

Помимо бизнеса, Александр Филиппов - депутат Городского Совета, заместитель председателя комитета по бюджетной и налоговой политике, но ни к одной из партий не принадлежит.

Александр Филиппов:

«Больше никогда не пойду в политику. Нельзя в наше время заниматься и бизнесом, и политикой. Быть депутатом, чтобы лоббировать интересы своего бизнеса - для меня в этом нет необходимости. Я считаю это уже обременением, а помогать людям можно и по-другому».

И действительно, стены офиса увешаны благодарственными письмами спортивных и детских организаций, коллективов школ и подростковых клубов за оказанную поддержку.

Ему тридцать два года, успешный бизнесмен, который на деле доказал, что он грамотный экономист и прекрасный управленец. Несмотря на довольно демократический подход к руководству, всегда окончательное решение оставляет за собой, а, соответственно, и берёт на себя основную долю ответственности за каждый проект.

Ни разу за время интервью, отвечая на вопросы о бизнесе, не сказал «Я», всегда только «Мы», объясняя это тем, что работает в команде и воспринимает «своё дело» именно как совместный труд всех директоров компаний, входящих в холдинг.

Любит отдыхать с женой и дочерью, но больше чем на 10 дней никогда не уезжает – работа!



Утиные истории

Экс-президент США Никсон во время своего путешествия по Пекину составил такое впечатление: «Не молодец тот, кто не побывал на Великой китайской стене; а тот, кто не отведал утки по-пекински, испытает огромное сожаление». Не все в августе в Китае, а вот утка по-пекински доступна может быть всем.

В Китае практически все заведения общественного питания носят гордое имя - ресторан. Нашего деления буфет, закусочная, кафе, ресторан нет. Просто уровень разный.

Итак: бизнес-план традиционный. Китайский ресторан с уткой по-пекински

Типичный китайский ресторан сегодня состоит из главного зала на первом этаже, иногда из двух главных залов на первом и втором этажах, от 3-5 до нескольких десятков кабинетов на 3-4 этажах (если ресторан одноэтажный, то кабинеты маленькие без окон, с хорошей принудительной вентиляцией расположены внутри здания за главным залом) и производственных помещений. При приготовлении пищи используется очень много замороженных полуфабрикатов заводского изготовления, например, десятки типов пельменей.

Столы двух типов: маленькие на 4-6 человек - их 15-20% и традиционный китайский стол на 10-14 человек. Диаметр стола до 2-х метров, столешница устанавливается на одну ножку - тумба размером 70x70 см. На столешницу стелят скатерть и кладут специальный обруч с 5-6 шариками, вмонтированными в него. Диаметр обруча 50-70 сантиметров, высота 1-1,5 сантиметра, на обруч кладут стеклянную столешницу диаметром 100-120 сантиметров, толщиной до 1 сантиметра. За счёт шариков в обруче, на которых лежит стеклянный круг, он может свободно вращаться по кругу в любом направлении. На стеклянную столешницу выставляют блюда пирамидой 15-20-25 наименований. Благодаря тому, что столешница вращается, не возникает затруднений с тем, как добраться до нужного блюда.

Сервировка состоит из блюда, пиалы для супа, фарфоровой ложки на подставке, чашки для чая, размером с принятую у нас кофейную чашку, стакана грамм на 100 для пива, водочной рюмки грамм на 7-10, салфетки и двух палочек. По вашей просьбе, в 9 из 10 ресторанов, подадут вилку и нож, но можно увидеть рестораны, где этих предметов нет или никто не может вспомнить, где они лежат.

Меню среднего ресторана состоит из 200-300 блюд, европейских блюд нет.

Первоначально пьют зелёный чай - одну-две чашки. В ресторанах национальных кухонь могут подать чай с различными травами и приправами. После того, как съедены 20-30 блюд, поданных первоначально (в их состав входят салаты, холодные мясные закуски, го-

рячие мясные и овощные блюда, блюда из моллюсков и морепродуктов), будут поданы «главные блюда». Главных блюд - три вида: это рис, пельмени или суп; обычно подают одно из них или небольшими порциями, кто что заказал. Сладкий десерт в нашем понимании отсутствует, вместо него могут подать фрукты.

Ассортимент

Китайцы в пиццу употребляют практически всё, что растёт, ползает, бегают и плавают в природе.

Из большинства продуктов, самых экзотических на наш взгляд, получают вполне съедобные блюда, из традиционных нам готовятся просто потрясающие вещи, правда иногда в необычных сочетаниях. Змеи, лягушки, черепахи, собаки, шелкопряд и прочая экзотика.

Несмотря на то, что в разных районах Китая приготовление еды совершенно различно, некоторые правила приготовления пищи остаются общими для всех поваров. Кулинарные каноны требуют, чтобы



пища была не только вкусной, но и полезной, а иногда и лечебной. В рецептуру почти всех блюд входит множество пряных трав (причём в определённом наборе и соотношении), большинство из которых являются одновременно и лекарственными. В древнем Китае профессии повара, лекаря и фармацевта часто совмещались.

**Главное правило -
каждое блюдо должно
обладать тремя важными
характеристиками: цветом
или видом (сэ), ароматом
(сян) и вкусом (вэй).**

Для китайского кулинара приготовленное им блюдо - не просто средство утоления голода, но и произведение искусства. Чтобы сделать блюдо эстетически выразительным, обычно берётся сочетание из мяса и овощей контрастных цветов. Добавляются приправы: лук, имбирь, чеснок, стручковый красный перец, кунжутное масло, вэйцзин (глутамат натрия), сушёные грибы и так до бесконечности.



Древний философ Дао Цзы сказал: «Искусство управления большим государством подобно искусству приготовления маленькой рыбы».

Кажущаяся несовместимость компонентов, вкусов и ароматов - ещё одна особенность китайской кухни: «свинина с ароматом рыбы», «говядина с фруктовым вкусом», кисло-сладкие огурцы... «Дыня, фаршированная курицей» готовится таким образом, что курица приобретает вкус дыни, а дыня - курицы. Правильно приготовленная рыба не может иметь вкуса рыбы, иначе непонятно, зачем с ней что-то делали.

Обычно повар чрезвычайно тщательно подбирает ингредиенты для задуманного блюда. Например,

**курица или утка должны
быть определённого
возраста, более того,
откормлены особым
кормом.**

Жемчужиной мировых деликатесов является жареная «утка по-пекински». Её приготовление - процесс долговременный и трудоёмкий. Чтобы утку подали к столу вовремя, заказ надо сделать за 10 часов до трапезы. Появилось это яство ещё в период правления династии Мин (1368-1644). Жарят утку над жаровней с углями из персикового дерева и «китайского финика» (ююбы). А повар должен быть постоянно начеку, чтобы не пропустить момент, когда утка покрывается хрустящей золотой корочкой, оставаясь при этом сочной внутри.

Даешь фирменную утку!

Итак «утка по-пекински»-это наше фирменное блюдо. Саму утку можно взять естественно у московских поставщиков продуктов в заведения NoReCa.

Всем известно, что для этого блюда уток натирают сахарной пудрой для цвета, изнутри птица варится (внутрь льют воду), а снаружи печётся (утка висит на крюке в специальной печи), «приносов» ломтиков кожи и мяса утки бывает несколько, едят её с огуречной соломкой, стружкой лука-порей, в сливовом соусе, обернутую специальным тонким блинчиком, а в конце утиной трапезы полагается запить её бульоном, сваренным из оставшихся от птицы косточек. Не все, правда, знают, что

утку, которой уготована судьба стать деликатесом, в идеале привязывают к двум кольшкам или сажают в тесную клетку, не поят водой и обильно кормят пересоленным кормом.

Жарится утка на дровах персикового дерева, особым образом изогнутых, чтобы можно было поместить птицу в центр для равномерного обжаривания. Однако в каждом из специальных ресторанов свой рецепт приготовления утки, и повара-уткодела никогда не отпускают из заведения, потому что он связан с владельцем тесными клановыми узами.



Специи имеет смысл закупать в той же Москве, например, в оптовом китайском магазине «Вэй Ван». Можно, конечно, договориться с местными китайцами (они готовы привезти всё, что угодно), однако данный товар будет не сертифицирован, а кому нужны лишние проблемы с СЭС?!

Повара берём тоже китайца (предварительно, конечно, пробуем оригинальную утку, чтобы было с чем сравнивать кандидатов).

Всё необходимое у нас есть, начинаем! Описывать полностью процесс приготовления «утки по-пекинской» не позволяет формат журнала, поэтому переведем рецептуру в бизнес-процесс.

Продолжительность бизнес процесса: 64 часа.

УТКА (2-3 кг), РИСОВОЕ ВИНО, СОЛЬ, МЁД, КУНЖУТНОЕ МАСЛО, СОЕВЫЙ СОУС, ИМБИРНЫЙ ПОРОШОК, ЧЁРНЫЙ ПЕРЕЦ, ВОДА	
ЭТАП 1: РАЗМОРОЗКА	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ: 24 ЧАСА РАЗМОРОЗКА В ХОЛОДИЛЬНИКЕ + 12
ЭТАП 2: ПОДГОТОВКА ТУШКИ	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ: 30 МИНУТ
ЭТАП 3А: ПРИГОТОВЛЕНИЕ	ОБДАТЬ КИПАТКОМ, НАТЕРЕТЬ ВИНОМ, НАТЕРЕТЬ СОЛЬЮ, ОСТАВИТЬ НА 12 ЧАСОВ В ХОЛОДИЛЬНИКЕ
ЭТАП 3Б: ПРИГОТОВЛЕНИЕ	НАТЕРЕТЬ МЁДОМ (2 СТОЛ. ЛОЖКИ) И ОПЯТЬ В ХОЛОДИЛЬНИК НА 12 ЧАСОВ
ЭТАП 3В: ПРИГОТОВЛЕНИЕ	ПОСТАВИТЬ В ДУХОВКУ (t=190°C) ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ: 1 ЧАС И ПОСТЕПЕННО СНИЖАТЬ ТЕМПЕРАТУРУ
ЭТАП 3Г: ПРИГОТОВЛЕНИЕ	СМЕШАТЬ ИМБИРЬ С КУНЖУТНЫМ МАСЛОМ, ПЕРЦЕМ И СОЕВЫМ СОУСОМ; НАМАЗАТЬ УТКУ, ПОСТАВИТЬ В ДУХОВКУ (t=190°C) ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ: 25 МИНУТ
ЭТАП 4: РАЗДЕЛКА УТКИ	ДОСТАТЬ УТКУ, ВЫНУТЬ КОСТИ ЧЕРЕЗ ГОРЛО, ПОРЕЗАТЬ НА 108 ЧАСТЕЙ (ОБЯЗАТЕЛЬНО: НА КАЖДОМ КУСОЧКЕ ДОЛЖНА ОСТАТЬСЯ КОЖИЦА!)
ЭТАП 5: СОПРОВОЖДЕНИЕ	ПРИГОТОВИТЬ РИСОВЫЕ БЛИНЧИКИ И НАЧИНКУ (ЛУК, ОГУРЕЦ), ДОСТАТЬ СОУС «ХОН-СЕЙ»

Факторы успеха

Самое ценное у ресторана – место, бренд и клиенты.

Место: центр города, только первая линия со стоянкой и удобным подъездом.

Бренд: проще всего купить франшизу, но, к сожалению, подобного рода рестораны единичны и самое ценное в них: повара и атмосфера. Поэтому перёд в креативное агентство и дизайнерское бюро. Самим делать не рекомендуется, так как Китай - дело тонкое.

Клиенты: целевая аудитория - 25-45 лет, доход средний и высокий, ценят пафос и высококачественный сервис, а также - здоровое питание, так как всё же в китайской кухне канцерогенов не замечено, сплошные жучки-паучки. Важным фактором успеха является постоянная клиентура, её необходимо получить в первые 2-3 месяца после открытия.

Экономика

В зависимости от ниши – фаст-фуд, демократичный или эксклюзивный ресторан – средний счёт, оплачиваемый клиентом, колеблется от \$5-10 до \$100.

Наиболее активно – по два-три заведения в месяц – в Москве сегодня открываются демократичные заведения, средний счёт в которых – \$25-30. Самая популярная кухня – японская, ктиайская. По прогнозам специалистов, эта тенденция сохранится в ближайшие два года. Другой успешный вариант – кухня фьюжн, нетрадиционное смешивание различных вкусов.

Обычно до 30% оборота ресторана уходит на закупку продуктов и ещё от 5% до 40% – на оплату персонала. Закономерность здесь такова: чем выше класс заведения, тем дороже обходится создание качественного сервиса. Дороже всего стоит «звезда», привлекающая посетителей: победитель конкурса сомелье из Франции, знаменитый шеф-повар и т. д.

Самыми выгодными с точки зрения финансовой

отдачи являются десерты. На втором месте – блюда из дорогих продуктов: наценка меньше, но валовый доход выше.

Посмотрим себестоимость изготовления утки-по пекински как основного блюда.

Наименование статьи	Цена	
	300	руб. за тушку весом 2-3 кг
Утка замороженная пекинская	300	руб. за тушку весом 2-3 кг
Количество порций из 1 утки	5	
Специи (рисовое вино, мёд, кунжутное масло и т.д.)	150	руб. на приготовление 1 утки
Рисовая мука, молоко для блинчиков	50	руб. на порцию
Зелёный лук, огурцы	50	руб. на порцию (средняя цена по году)
Соус хой-син	150	руб. за 1 банку
Итого стоимость продуктов	460	руб.
Торговая наценка	300%	
Цена реализации	1380	руб.

Сколько можно заработать

Вложения в подобного рода ресторан составляют от 2,5 млн до 10 млн руб. в зависимости от пафосности проекта. В эти затраты включены необходимое оборудование для кухни, барная стойка, мебель зала, китайская посуда, затраты на ремонт и декорирование помещения.

Примерное оборудование для оснащения ресторана включает в себя:

- Плита электрическая Garland 36ER35
- Печь конвекционная Garbin Серия 43
- Поверхность жарочная Ergo Серия EG
- Мармит Saro SKZ 12 EB002
- Витрина тепловая Atesy «Сакура»

- Кипятильник Kocateq WB
- Шкаф холодильный Tefcold RK 1420
- Шкаф холодильный Premier
- Льдогенератор Highcold ZB 20
- Сокоохладитель Bras Maestrale Jolly 8/3
- Миксер для коктейлей Johny AK/2-2T-ECO
- Слайсер Celme Family
- Ванна моечная сварная ТТМ
- Кофемашина Artisan Espresso 5KES100EER
- Стол разделочно-производственный ТОЗТИ
- Стеллаж Bartscher 601.182
- Гастроёмкости Inoxmasel
- Электросушитель для рук Ergo
- Диспенсер для жидкого мыла ФАРТОВ
- Сантехнический комплект

Теперь считаем доходность

Счет	Долларов, в ср.	Процентов, в ср.
	за месяц	за месяц
Валовая выручка	70000	100,0
Расходы	52500	75,0
В том числе:		
на аренду поме- щения	13750	19,4
на зарплату пер- сонала	14000	20,0
на продукты	21000	30,0
Прочие расходы	3750	5,6
Прибыль (без учета налогов)	17500	25,0

На такой результат может рассчитывать ресторан демократичного класса на 60-80 посадочных мест со средней загрузкой одна-две посадки в день. В таком случае за 12 часов работы ресторан посетят от 60 до 160 человек.

Прибыль проекта позволяет говорить о том, что при правильном позиционировании, хорошей утке по-пекински, грамотном дизайне проект может окупиться за 1,5-2 года.

Правильное позиционирование

Ну, во-первых, это экологичность заведения. Под эти понятия понимают не только борьбу за защиту окружающей среды, но и использование экологически чистых, безопасных гипоаллергенных материалов, плюс не забудьте про борьбу с табакокурением (слава богу, в России клиентов больше интересует уровень сервиса и комфорта). Кстати, Евросоюз запретил некоторым ресторанам готовить утку по-пекински. Плиты, в которых готовится это блюдо, не соответствуют требованиям норм по загрязнению окружающей среды, поэтому необходимо переоснащение ресторана или его закрытие.

Во-вторых, стремление к здоровой и полезной пище. Еда должна быть разнообразной, свежей, яркой, маложирной и малокалорийной. Потребители тоже всё больше заботятся о здоровье и часто предпочитают малую порцию «здоровой» пищи огромному гамбургеру.

В-третьих, смешение кулинарных традиций стран мира – блюда становятся всё более интернациональными. Так проявилось одно из бесчисленных проявлений глобализации экономических и социальных процессов. Кулинарные традиции стран мира смешиваются и образуют самые необычные сочетания и новые вкусы, которые сами быстро становятся классическими. Уже дошло до того, что некоторые страны начинают программы по защите национальной кулинарии от искажений и выдают сертификаты, подтверждающие аутентичность блюд.

В-четвертых, активное использование рестораторами современных беспроводных технологий, позволяющее не только ускорить бизнес-процессы, но и улучшить качество обслуживания клиентов.

В-пятых, тимбилдинг. Тимбилдинг популярен как никогда. Успех или провал любого заведения, будь то ресторан, кафе или гостиница, всецело зависит от персонала – его профессионализма, мотивации, межличностных отношений. Тимбилдинг позволяет сплотить коллектив и улучшить отношения, что самым благоприятным образом отражается на результатах работы.

В-шестых, комплексный продукт – ваш ключ к успеху. Клиенты ищут не просто лучшую еду или обслуживание. Они хотят получить цельный, комплексный продукт, испытать свежие ощущения и приобрести новый опыт.



«Билет в Миллион долларов». Пётр Фокин

И опять мы тратим миллион долларов. Почему? На наш взгляд, это одна из самых желанных цифр, и поэтому не миллион фунтов стерлингов, не миллион юаней или евро, а именно миллион долларов США.

Итак... Главный редактор газеты «Владимирские ведомости» Пётр Фокин и «Билет в Миллион долларов».

Есть виртуальный миллион долларов, который нужно потратить. На самом деле сделать это не составляет труда, потому что просторы фантазии безграничны.

Вот несколько вариантов траты.

ПЕРВЫЙ ВАРИАНТ ЛАКОНИЧНЫЙ

Вложил бы всё в долю городского телевидения, но в какое, не скажу.

ВТОРОЙ ВАРИАНТ

100 000 долларов на лечение отца.

100 000 долларов на лечение тёщи.

100 000 долларов в пенсионный фонд на свой счёт.

100 000 долларов в пенсионный фонд на счёт жены.

Оставшееся. Как душа потребует.

Например, у меня дочура, ей 10 лет. Слетал бы с ней на Камчатку, в Сибирь, хочется показать просторы и величие нашей страны. Потом у неё сейчас увлечение появилось - музыка. Купил бы ей барабанную установку и место для репетиций сразу оплатил на год или даже больше.





Месяца три пожил бы в Париже. Когда я учился на факультете Иностранных языков, приходилось наизусть учить названия улиц, памятников архитектуры. Так что я примерно представляю, что и где находится.

Ещё в детстве меня покорила Марк Твен, поэтому полетел бы в США и попытался повторить путешествие Гекльберри Финна и Джима на плоту по Миссисипи. Также в помощники нанял бы себе афроамериканца и, словно Гек Финн... здорово.

Ездил бы за любимой группой METALLICA по гастролям.

Дачу себе не купил бы и к авто любви не испытываю, наверное, купил бы новое жильё. Раз уж случай представился, будем тратить.

Точного списка не получится определить, потому что миллион потратить можно как угодно, всё зависит от времени, настроения и места. Я бы просто избавлялся от денег, как легко пришли, так и должны уходить... Можно затратить вечеринку человек на двести. Взять отпуск на полгода и объехать всю Европу. А там, как карты лягут...

Если бы случилось чудо, то было бы так, наверное. Но если допустить к трате этого миллиона жену, то будет совершенно по-другому. Я в этом больше чем уверен.

По поводу миллиона! У Марка Твена есть рассказ «Билет в 1 000 000 фунтов стерлингов». Советую прочитать, если не читали. Интересно узнать, можно ли было себя вести так же, как герой этого рассказа...



INSURANCE COMPANIES

ПРОДАЮЩИЕ УВЕРЕННОСТЬ

Уверенность в завтрашнем дне – это та составляющая нашей жизни, о которой в последнее время приходится задумываться всё чаще. Значительный рост уровня благосостояния населения после дефолта 1998 года пропорционально увеличивал страх и риск потерять накопления, имущество и собственную жизнь. А ситуация последних двух месяцев в мировой экономике, массовые сообщения в СМИ о нестабильности, обвалах фондовых рынков и нехватке ликвидности в банковской системе вынуждают искать инструменты сохранения своего уровня жизни. Самым доступным эффективным решением в данной ситуации является страхование.

Крупные страховые компании предлагают на выбор очень большой спектр программ страхования, ориентированных как на физических, так и на юридических лиц.

Имущественное страхование, лидирующее сейчас на рынке, разделяют на страхование загородных домов/дач, страхование квартир и страхование гражданской ответственности. Выбрав подходящую программу, защитить можно всё находящееся в квартире вплоть до элементов отделки, всё, что вы выносите из квартиры – музыкальные инструменты, велосипеды, одежду, бельё, обувь. Кроме того, страхованию подлежат строительные материалы и оборудование. Страхование ответственности поможет избежать непредвиденных растрат в том случае, если при эксплуатации своего имущества вы нанесёте урон соседям и вам предъявят иск, например, в случае пожара или проблем с системами водоснабжения.

Медицинское страхование включает в себя общеизвестное обязательное и добровольное медицинское страхование. При оформлении полиса добровольного мед. страхования обязательно нужно обратить внимание на список медицинских учреждений, с которыми у страховой компании заключён договор.

По программам страхования жизни существует несколько вариантов защиты: накопительное страхование жизни, рисковое и смешанное. Накопительное страхование жизни – это возможность создать необходимый денежный резерв для определённых целей (образование детей и т.д.) к определённому сроку. Пенсионное страхование также является накопительным. Такие программы позволяют заранее позаботиться о своём пенсионном будущем. К рисковым программам относятся программы страхования от несчастных случаев и болезней. Смешанное страхование – совмещает в себе эле-

менты рискового и накопительного страхования жизни, тем самым решает как минимум две жизненные задачи: накопление денежных средств к определённому сроку и оказание финансовой помощи семье в случае потери кормильца.

Социальное страхование как составляющая личного страхования предлагает программы добровольного медицинского страхования детей, страхование от несчастного случая детей и учащейся молодёжи, семейное страхование от несчастных случаев и страхование от несчастных случаев граждан, пребывающих на отдыхе и в командировке.

Страхование в туризме подразделяется на услуги для выезжающих за рубеж, для путешествующих по России и на страхование пассажиров (туристов-экскурсантов) от несчастных случаев.

Автострахование - это АВТОКАСКО, обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО), добровольное страхование автогражданской ответственности и страхование от несчастного случая водителя и пассажира. Кстати, КАСКО от итальянского casco – страховой термин, применяемый при страховании транспортных средств (суда, самолёты, автомобили). Под термином «страхование каско» имеется в виду возмещение ущерба от повреждения или гибели только самого перевозочного средства и не включает в себя страхование пассажиров, перевозимого имущества, ответственности перед третьими лицами и т.д.

Ипотечное страхование - это программа, которая поможет вам исполнить кредитные обязательства при снижении платёжеспособности в случаях:

- лишения привычного дохода вследствие утраты трудоспособности или смерти заёмщика (созаёмщика/поручителя);
- непредвиденных расходов, связанных с утратой или повреждением объекта недвижимости;
- утраты или ограничения права собственности на недвижимость.

Титульное страхование – это страхование риска утраты права собственности на объект недвижимости.



К рискам, включённым в страховое покрытие, относятся:

1. Риски признания сделки недействительной:

- сделки, совершённые гражданином, признанным недееспособным;
- сделки, совершённые гражданином, ограниченным судом в дееспособности;
- сделки, совершённые гражданином, не способным понимать значение своих действий или руководить ими;
- сделки, совершённые под влиянием заблуждения;
- сделки, совершённые под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой стороной или стечения тяжёлых обстоятельств (кабальные сделки);
- сделки по распоряжению общим имуществом супругов, совершённые одним из супругов без согласия другого супруга;
- сделки по отчуждению имущества, переданного для обеспечения пожизненного содержания, совершённые плательщиком ренты без согласия получателя ренты.

2. Риски, связанные с истребованием недвижимого имущества из незаконного владения (продажа или передача в возмездной форме имущества помимо воли собственника).

Помимо недвижимости как таковой титульное страхование применяется и в отношении земельных участков.

Страхование яхт и катеров пригодится счастливым обладателям данного вида благ цивилизации. Действует страховая программа, как правило, по всему миру, покрывая риски:

- полной гибели судна (как физической, так и конструктивной - когда стоимость ремонта превышает стоимость самого объекта);
- кражи, угона;
- расходов по уменьшению убытка и спасанию;
- повреждений, произошедших в период эксплуатации и хранения судна;
- повреждений/хищения судна в период транспортировки;
- ответственности судовладельца перед третьими лицами за ущерб, нанесённый застрахованным судном плавучим и неподвижным объектам в результате навалов и столкновений;
- ответственности судовладельца за вред, причинённый жизни и здоровью третьих лиц;
- ответственности судовладельца за ущерб, причинённый окружающей среде;



- участия в гонках и регатах;
- военные риски.

Специальные программы страхования включают:

- обязательное государственное бесплатное страхование личности от риска радиационного ущерба;
- обязательное государственное личное страхование сотрудников государственной налоговой службы РФ;
- обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц;
- страхование доноров на случай некоторых инфекционных болезней;
- коллективное страхование медицинских работников от несчастных случаев и заболеваний;
- страхование государственных (муниципальных) служащих на случай причинения вреда их здоровью в связи с выполнением ими должностных обязанностей;
- страхование спортсменов от несчастных случаев.

Страхование животных предлагается на случай гибели (падежа), вынужденного убоя, утраты застрахованных животных в результате болезней, стихийных бедствий, несчастных случаев или кражи.

Также Вы можете застраховать гражданскую ответственность в связи с владением животным за причинение вреда жизни и здоровью других лиц и за причинение вреда имуществу других лиц.

Для юридических лиц программы страхования в целом схожи с предложениями для физических:

- добровольное и обязательное медицинское страхование сотрудников предприятий;
- страхование имущества, в том числе автотранспорта, морских, речных и воздушных судов от всех возможных рисков вплоть до тех, которые связаны с космической деятельностью;
- страхование жизни;
- страхование от несчастных случаев;
- страхование сельскохозяйственных рисков;
- страхование ответственности;
- титульное страхование;
- CARGO – страхование грузов при транспортировке.

Есть среди программ страхования и уникальные. Так, компания «Ингосстрах» предлагает комплексный продукт «Домобиль», который даёт возможность одновременно застраховать:

- автомобиль: от угона и ущерба (КАСКО);
- квартиру: несущие конструкции, отделку и инженерное оборудование, движимое имущество, гражданскую ответственность;
- загородный дом: несущие конструкции, отделку и инженерное оборудование, движимое имущество.

Разработанный на основе европейского опыта, «Домобиль» предоставляет полную страховую защиту личному имуществу от всех возможных рисков: не только залива соседями, но и от взрыва газа, пожара, кражи, террористического акта и многого другого. В пределах страховой суммы «Ингосстрах» полностью компенсирует ущерб без каких-либо ограничений и франшиз. Компания оплачивает также мелкие убытки, а если повреждена только часть имущества, страховщик возмещит расходы на ремонт, как пострадавшей части, так и тех участков, без восстановления которых нельзя привести помещение в первоначальное состояние.

В отношении транспортных средств владелец «Домобилия» получает полноценную защиту каско автомобиля. То есть компенсируется ущерб, если автомобиль угнали или он пострадал в ДТП, от урагана, упавших сосулек, действий злоумышленников и даже животных. Клиент сам может выбрать наиболее удобный способ возмещения – денежная компенсация или ре-



монт в техническом центре европейского уровня. В случае угона возмещение выплачивается независимо от места стоянки машины. Существенным преимуществом являются также дополнительные услуги для автовладельцев: ремонт повреждённых стёкол, фар, зеркал, антенн, лакокрасочного покрытия, который оплачивается без справок из ГИБДД. А если повреждения машины привели к необходимости эвакуации автомобиля с места ДТП, «Ингосстрах» возместит эти расходы.

В основе продукта «Домобиль» лежит стремление упростить процедуру страхования любого имущества и тем самым сократить время, которое клиент тратит на приобретение полиса. При этом стоимость полиса «Домобиль» обходится дешевле, чем отдельное страхование объектов, включённых в него. Оплатить полис можно в рассрочку. А чтобы оформить договор, достаточно один раз приехать в офис «Ингосстрах» или вызвать страхового представителя в любое удобное для вас место.

Комментарий директора филиала ОСАО «Ингосстрах» в г. Владимире Гаврилова Валерия Николаевича: «Как у любого страхового продукта, у «Домобилля» есть свои особенности: автомобиль не должен быть купленным в кредит. Полис могут приобрести владельцы новых и подержанных автомобилей иностранных марок стоимостью свыше 300 тыс. рублей, выпущенных не ранее 2003 года включительно».

Определив, что и от чего страховать, необходимо решить, где страховать. Выбор страховой компании - очень важный фактор, от недобросовестных страховщиков можно серьёзно пострадать. Кроме рейтингов и официальной статистики, очень важной и полезной информацией являются история развития компании и показатели её работы в настоящее время. Обязательно учитывайте: сколько лет работает компания, как развита её филиальная сеть и какое количество программ страхования в её предложениях. Это, прежде всего, свидетельство серьёзности страховщика и гарантия его долговременного существования на рынке страховых услуг.

Для примера: исторический лидер российского страхования «Ингосстрах» уже 60 лет успешно работает на внутреннем и международном рынках. Финансовая устойчивость компании подтверждается рейтингами: Международного Агентства Standard & Poor's, присвоившим компании рейтинг финан-

совой устойчивости и рейтинг кредитного контрагента на уровне ВВВ- (прогноз — «Стабильный») и Российским рейтинговым агентством «Эксперт РА», присвоившим компании высочайший рейтинг А++, который «Ингосстрах» получил уже во второй раз. Собственные средства компании составляют 13 миллиардов рублей. ОСАО «Ингосстрах» имеет лицензии на осуществление всех 20 видов страхования (с учётом специализации страховщиков), установленные ст.32.9 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», а также на перестраховование. 83 филиала и офисы продаж работают в 221 городе Российской Федерации, действуют 6 представительств за рубежом. Такие цифры при выборе страховщика внушают доверие.

Комментарий директора филиала ОСАО «Ингосстрах» в г. Владимире Гаврилова Валерия Николаевича: «Не стоит жалеть времени на анализ и сравнение компаний, эти затраты обязательно оправдают себя в будущем. В данном случае правильный выбор является гарантией спокойствия за себя, семью и своё имущество».

PS.: Обращайте внимание на слоган компании, он, как правило, отражает основной тренд в её работе с клиентами.





КИТАЙЦЫ В ГОРОДЕ

Осень в этом году наступила неожиданно рано. Да и летом солнышко появлялось и грело так редко. А частый дождь вообще надоел. Но не умеет человечество пока управлять погодой так же ловко, как чудом XX столетия, пришедшего нам на помощь – автомобилем! Прошло немало времени, прежде чем в развитых странах мира появились гигантские автомобилестроительные концерны и заводы. Не отстают от признанных мэтров в этом направлении и китайские автопроизводители. Нельзя сказать, что всё идет гладко, многочисленные судебные процессы относительно авторских прав известны всем. И тем не менее китайские “легковушки” и небольшие грузовички выходят на рынки некоторых европейских стран и других государств, в том числе и России.

По-прежнему шёл дождь, морозящий и противный. Мы с фотографом приехали на площадку продажи китайских автомобилей, чтобы выбрать пару экземпляров и немного на них покататься, а заодно и сравнить. Выбор пал на представителей семейства Brilliance и BYD, а именно на модели M2 и F3-R соответственно.



Brilliance ярко-красного цвета первой привлекла моё внимание. Спереди слегка похожа на БМВ и Тойоту (по решётке и шильдику), и есть даже что-то итальянское. Заглядываем внутрь – комплектация стандартная, но очень не бедная – светлый просторный салон, двухцветная передняя панель, выглядит благородно, полный электропакет, кондиционер, подушки безопасности, обогрев сидений, разумеется, гидроусилитель руля и другие приятные мелочи. Электрзеркала показались маловатыми, а наличие парктроников в “стандарте” – так вообще удивило. И коль уж речь зашла о задней части авто, хочу заметить, что багажник довольно вместительный, в днище спряталась полноразмерная запаска, рядышком – огнетушитель, аптечка и буксировочный трос. Но вот отверстие, через которое осуществляется загрузка-выгрузка слишком уж узкое – телевизор влезет вряд ли, а вот пара тележек с продуктами из супермаркета запросто. Сажусь за руль – чудеса заботы, сиденье имеет 4 регулировки: вверх-вниз, вперёд-назад, сло-





жено-разложено, поясничный упор (который почему-то не поддерживал поясницу, а давил в спину, может из-за моего роста - 194 см). Руль и зеркала тоже отрегулировал быстро. Звук из стереосистемы, конечно, не фирменный, но очень неплохой для "китайца". Трогаюсь с места – автомобиль плавно набирает ход, но стоит надавить на гашетку – как чувствуется запас сил (2 литра, 130 л/с). Слабовато, конечно, для Шумахера, но по российским дорогам редко удаётся использовать весь потенциал братьев "немцев" и "японцев", да и расход горючего будет побольше, а у Brilliance M2 всего около 10 литров на 100 км. Выезжаем на трассу – 100, 120, 140 км/ч – автомобиль отлично держит дорогу, проглатывая неровности и ямки, подвеска достаточно мягкая и очень неплохая шумоизоляция, можно спокойно разговаривать на приличной скорости. Шкалы приборов подсвечены белым цветом, мой любимый вариант, претензий нет. Руль со вставками, удобный и информативный. Тормоза отличные, был момент, когда впереди идущий автомобиль резко затормозил, пропуская пешехода – экстремальной ситуации не получилось, Brilliance встала за ним, как вкопанная. Подводя итог, скажу следующее: Brilliance M2 – автомобиль бизнес-класса, и, по большому счёту, это действительно так. Благородный внешний вид, просторный, интересный салон с непростой отделкой, хорошие ходовые качества и безопасность, но самое главное – цена!!! Тестируемый экземпляр стоил 458000 р., Волга, конечно, немного подешевле, но "старшие братья" далеко впереди. Да и по качеству, представитель автосалона заметил, что за полгода продаж, ни одного обращения с серьёзными поломками, срок, конечно, небольшой, поэтому делайте выводы сами, а мне автомобиль понравился.

Двигатель				
Тип	4G18	4G93	4G63	VL
Количество цилиндров/клапанов	4/16			
Степень сжатия	9.5			
Объём, куб.см	1584	1834	1997	1793
Мощность, л.с. (при об/мин)	100 (6000)	136 (6500)	130 (6000)	170 (5500)
Крутящий момент, н/м (при об/мин)	134 (4500)	165 (5000)	173 (4500)	235 (2000-4000)
Максимальная скорость, км/ч	210			
Время разгона до 100 км/ч, с	9			
Вид и расход топлива	АИ-95 / 7-8 л			
Объём бака, л	74			

Кузов	
Тип	седан
Количество дверей/мест	4/5
Длина, мм	4648
Ширина, мм	1800
Высота, мм	1450
Подвеска	
Колея (передняя/задняя), мм	1565 / 1560
Передняя подвеска	макферсон
Задняя подвеска	независимая многорычажная
Дорожный просвет, мм	130
Снаряжённая масса, кг	1455
Размер резины	205/55R16



Пересаживаюсь в хэтчбэк BYD F3-R. Внешне – опять видны японские мотивы. Недавно выбирали жене Тойоту Короллу, и уж очень заметна схожесть нашего BYD F3-R с классикой японского автопрома. А хромированные молдинги, дверные ручки и решётка радиатора гармонируют с легкосплавными дисками и придают некую изюминку. Открываю дверь, сажусь на водительское место. И сразу не очень приятный момент – пространства от головы до потолка явно маловато, но сделаю оговорку, человек я высокий, и рост мой не средний. Видимо, китайские проектировщики забыли про европейские стандарты, когда рисовали модель. Да и руль регулируется слабо, мне откровенно тесновато. Кстати, цена тестового авто 399 000 р., но





это совершенно другой класс, а значит, и комплектация за такие деньги уже побогаче. Здесь и кожаный салон, и электрорегулировки, полный электропакет, подушки безопасности, парктроник и много чего ещё. Отделка салона выполнена из материалов разной степени качества – от приятных на вид и на ощупь вставок до пластика со слегка неровными краями.

Выезжаем за город. Хорошая обзорность. Уже знакомый по другим «китайцам» 1,6-литровый Mitsubishi (4G18) вполне справляется с нетяжёлым автомобилем. Но вот динамика чувствуется только после 3000 об/мин. Подвеска обеспечивает неплохой уровень комфорта, прохождение неровностей и крутых поворотов не сопровождается раскачкой или повышенными кренами. Не сильно информативное рулевое колесо, но столь же чёткие тормоза. Приборная панель читается не очень хорошо, то и дело бликуя. Шумоизоляция оставляет желать лучшего, правда шум двигателей и трасса слышатся только на скорости свыше 120 км/ч. Но в этом случае всегда поможет хорошо известная фраза – сделай музыку громче и наслаждайся. Аудиосистема в BYD F3-R, мягко говоря, не очень. По качеству звук, конечно, неплохой, но до брендовых ему явно ещё далеко. Обнаружил я и несколько «сверчков», один из которых уж очень докучал. По звуку он напоминал тиканье включённого поворотника, что постоянно сбивало с толку. Но в целом после общения с BYD F3-R осталось чувство удовлетворения от работы большинства систем и механизмов.

Двигатель	
Рабочий объём, куб. см	1468
Тип двигателя	Mitsubishi 4G 15S,
Количество и расположение цилиндров	4, рядное
Число клапанов	16
Тип топлива	АИ-92
Максимальная мощность, л.с. (об/мин)	99 (6000)
Максимальный крутящий момент, Н/м (об/мин.)	134 (4000-4500)
Кузов	
Тип кузова	хэтчбек
Количество дверей/мест	5/5
Длина, мм	4325
Ширина, мм	1705
Высота, мм	1490

Колёсная база, мм	2600
Ёмкость топливного бака, л	50
Снаряжённая масса, кг	1170
Подвеска	
Дорожный просвет, мм	170
Подвеска передняя	макферсон
Подвеска задняя	полунезависимая балка
Передние тормоза	дисковые, вентилируемые
Задние тормоза	дисковые
Шины	195/60 R15
Динамические характеристики	
Максимальная скорость, км/ч	170
Минимальный расход топлива, л/100 км	4,7
Трансмиссия	
Тип трансмиссии	5-ступенчатая, механическая
Привод	передний

В заключение замечу, что с годами китайские автомобили всё меньше напоминают откровенную подделку, т.к. при их производстве стали использоваться более качественные материалы, системы, и исправляются ошибки прошлых лет. Но до совершенства, конечно, ещё очень далеко. И я бы не торопился говорить о том, что очень скоро все владельцы ВАЗов будут ездить на машинах из Поднебесной.

Редакция благодарит автоцентр «Евразия» за предоставленные на тест-драйв автомобили.

Китайский гамбит? Владимиру не грозит...



Их много, и они среди нас. Речь идёт не о пришельцах из космоса, гораздо актуальнее в нашей стране наличие пришельцев из Восточной Азии. Выходцы из Китайской Народной Республики давно стали обычным явлением на территории России, и особенно это заметно в наших дальневосточных регионах.

Сейчас Китай лидирует по количеству официально зарегистрированных трудовых мигрантов в России и даже оттеснил в второе место Украину, которая традиционно являлась крупнейшим поставщиком человеческих трудовых ресурсов. Сколько на самом деле китайцев в России - точно вам не скажет никто. В публикациях последних лет оценка их численности колеблется от 250 тыс. до 1 млн человек. Однако на самом деле работающих китайцев значительно больше. Многие из них находятся в России на нелегальном или полунелегальном положении. При этом по статистике (насколько она возможна в этих непростых подсчетах), китайцы чаще работают легально, чем представители других стран.

В России китайцы могут получить вид на жительство только при работе в официально зарегистрированных фирмах, учреждениях, временной работе по контракту с российской или российско-иностранной компанией, коммерческой деятельности, учёбе или стажировке, а также в случае, если состоят в браке с гражданином/гражданкой России.

Абсолютное большинство граждан КНР находится на территории России, имея дипломатический или служебный паспорт, однократную или многократную визу либо пребывая на нашей территории в соответствии с нормами, регулирующими безвизовый туристический обмен.

Пока китайцы не выказывают рьяного желания укорениться и считают российские условия нестабильными, а общественную атмосферу для себя недостаточно благоприятной. Поэтому они в основном просто торгуют на нашей территории.

Но приезжают к нам граждане КНР не только, чтоб работать. Кроме бизнеса, Россия интересует их с туристической точки зрения, а также как источник знаний... ну, хотя бы знания того же русского языка, который студенты китайской национальности старательно изучают в наших вузах. Во Владимирском государственном университете, например, к осени ожидается новая группа студентов. Всего около 30 человек, из которых 20 не русскоговорящие. А во Владимирском государственном гуманитарном университете на данный момент обучается 28 студентов-китайцев, а также должны приехать к новому учебному году ещё около 15 человек.

Только похоже, что в этих аспектах наша страна китайцам всё-таки чуть менее интересна. По информации, данной Федеральной миграционной службой, за 7 месяцев 2008 года во Владимирскую область

прибыло всего 107 граждан Китая, из них впервые регион посетили 103 человека. Из этого количества иностранцев получать знания и грызть гранит науки приехало всего 2 китайца, в качестве туриста - один гражданин КНР. При этом 11 китайцев осуществляли деловые поездки, а с целью осуществления трудовой деятельности к нам прибыло 40 человек. В гостиницах за это время зарегистрировано 336 человек и двое с временным проживанием на территории региона.

Конечно, эти цифры не так значительны, как те, которые озвучивают в городах Дальнего Востока. Там количество китайских мигрантов обуславливается близостью границы между нашими странами. Дальневосточные регионы «пожелтели» за последние годы настолько, что порой кажется, что россияне там гораздо меньше, чем представители Китая. Дальний Восток всегда был лакомым кусочком для Китая. Ничего удивительного, что власти КНР давно включили эту часть России в зону своего политического и экономического влияния. Именно оттуда китайские иммигранты мало-помалу перекочевывают в глубь страны. Москва – тоже довольно привлекательный для них объект. Как-то так сложилось, что наша область хоть и имеет давние партнерские отношения с Китаем (особенно активно сотрудничали в начале перестройки в 91-92гг.), всё-таки не стала для него Меккой. И, может, оно и к лучшему. Хотя сотрудничество разное бывает.

Что из себя представляют китайцы в России? Тут можно выделить 3 группы:

1. «челноки», которые старательно прокладывают «великий шмоточный путь» и делают свой капитал на продаже всевозможного ширпотреба, и наёмные рабочие;
2. коммерсанты средней руки (ими могут быть и бывшие «челноки», уже заработавшие денег), которые организуют свой малый и средний бизнес;
3. дипломатические и торговые отношения на областном уровне. Это могут быть совместные российско-китайские предприятия либо инвестирование Китаем денег в развитие того или иного производства.

Рассмотрим представителей всех этих групп на примере Владимира. Что касается «челноков», то наш регион не особо страдает от таковых. Безусловно, китайской одежды на рынках Владимира предостаточно (как и на территории всей страны), но попадает этот товар сюда уже как российский, будучи раста-

моженным не в нашей области, а далеко за ее пределами. И торгуют этими вещами совсем не китайцы, а чаще обычные продавцы, очень даже русские. Что до наёмных рабочих, то они есть, их немного. К примеру, в ООО «Артель» (кафе в гостинице «Заря») всего один китаец - это повар. Но в основном трудятся они у предпринимателей-соотечественников.

Предпринимателей в городе тоже немного, но они всё же есть. И деятельность их самая разнообразная. Например, фирма ООО «Цзинь Хуань» держит в Юрьевце закусочную «Пекин» (филиал московского предприятия). Здесь руководящий состав, а также повар – самые настоящие китайцы. Во Владимире пластиковыми окнами занимается СП «Чай», где генеральный директор является гражданином КНР. ИП Цай Л. осуществляет изготовление ключей, тут трудятся исключительно китайцы – от хозяйки до непосредственных работников.

Совместных предприятий у нас почти нет. Можно назвать только ООО СП «Электроприборэнерго», где выпускаются электросчётчики по китайским технологиям. Здесь китайцев мало, и они в руководящем составе.

При этом делегации из Китая приезжают к нам в область достаточно часто. Приезжают, разговаривают о возможных перспективах и сотрудничестве и уезжают. Китайские инвесторы в нашем регионе отсутствуют. Но как пояснили нам в департаменте внешних экономических связей, инвестиций нет, потому что область не включила Китай в зону повышенного интереса. В основном идёт активное сотрудничество с Западной Европой. КНР занимает всего 4% от всего внешнеторгового оборота. Связано это с несколькими причинами. Отношения с европейскими странами привлекают инвестиции, а с приходом крупного китайского бизнеса появляются не только деньги, но и растёт количество мигрантов. А регион в этом не сильно заинтересован. Есть, конечно, довольно перспективные направления, такие как китайский автопром, который сейчас активно развивается. Однако, по словам директора департамента внешних экономических связей Веры Александровны Шамота, данная тема неоднозначная, так как в этой сфере большая конкуренция. Наши предприятия тоже производят комплектующие к автомобилям, поэтому пускать китайцев на наш рынок с аналогичной продукцией региону не выгодно.

К концу 2007 года внешнеторговый оборот между Владимирской областью и Китаем достиг наивысшего предела с 1999 года и составил 33 млн долларов США. По итогам 6 месяцев 2008 года Китай находится на 8 месте по объёмам внешнеторгового оборота области. Удельный вес импорта за этот период составил 9%, а экспорта всего лишь 0,2% от областных показателей.

В Китай из области поставляются изделия из стекла и пьезоэлектрический кварц. КНР импортирует во Владимирскую область машиностроительную продукцию, продукты питания, стекловолокно, продукцию химической промышленности, коляски инвалидные, игрушки.

Динамика основных показателей внешней торговли (млн долларов США)

	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	6 мес. 2008г.
ЭКСПОРТ	1,6	1,1	0,6	0,5	0,2	0,9	0,45
ИМПОРТ	3,3	8,9	11,0	17,1	20,9	32,1	15,9
ВНЕШНЕ-ТОРГОВЫЙ ОБОРОТ	4,9	10,0	11,6	17,6	21,1	33,0	16,35

Поддерживая партнерские связи с Китайской Народной Республикой, наш регион участвовал в 2006 году в Российской национальной выставке «Россия и Китай: новые пути торгово-экономического сотрудничества в XXI веке». В Пекине область представляла свою продукцию. Среди участников этого форума были хрустальный завод, владимирский моторотракторный завод, экскаваторный завод «Ковровец», Владимирский научно-исследовательский институт защиты животных и другие.

Но связывают нас не только экономические аспекты, но и культурные. В городе, например, проводили дни китайской культуры. Одним словом, связь поддерживаем. В пределах разумного.

P.S. Кстати, как показывает практика, пределы эти всё-таки должны быть. Иначе можно прийти и до довольно странной ситуации. Так мэр одного дальневосточного города в своё время выразил беспокойство по поводу того, что китайские гены сильнее русских: «Если китаец женится на русской, то ребенок у них будет китаец. Женится русский на китаянке - тоже китаец». Проще говоря, главное – однажды не проснуться, и вы уже не в России, а в Китае. Ну, Владимиру пока не грозит...



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ
8.920.905.905.0

Made in China

Всем китайцам поддадим по яйцам!
Gamer J Simpson.

Вы когда-нибудь пробовали играть в Цивилизацию? У этой знаменитой компьютерной игрушки есть интересная особенность. На определённом этапе развития вашего общества геймеру предлагается принять одну из форм управления государством. Самой продвинутой, конечно, является демократия, но в случае войны непременно стоит воспользоваться авторитарностью коммунизма. В реальном мире Китайская народная республика не ведёт никаких войн, но отказываться от наследия Карла Маркса также не спешит. Конечно, можно говорить о том, что Китай ведёт активные боевые действия по всему миру в экономической сфере, но в свете недавних событий всё же хочется отказаться от военной риторики. Другое дело, что все сильнейшие мировые державы с недавних пор учитывают китайский фактор при моделировании дальнейшего развития собственной геополитики.

Как получилось, что за пресловутым брэндом «Made in China» стоит огромная по своему экономическому, политическому и социальному потенциалу страна, ещё предстоит разобраться, а пока эти непонятные в своём муравьином упорстве азиаты вновь преподнесли сюрприз в виде 51-ой золотой медали. И хуже всего для нас европейцев то, что в качестве этого золота, несмотря на его китайское происхождение, сомневаться не приходится. Более того, уже совсем скоро сакральная надпись «Made in China» появится и на Луне: китайские учёные продемонстрировали прототип собственного лунохода, предназначенного для миссии 2012 г. Аппарат будет оснащён ядерным источником электроэнергии...

Главным основанием китайского чуда экономисты всего мира называют, вы не поверите, самих китайцев! И это не удивительно, только представьте себе, что если население Китая будет проходить мимо вас в одну линию, то эта очередь никогда не закончится из-за быстрого роста населения Китая. А уж если все китайцы, не дай Бог, одновременно сходят в туалет по-большому, то вырастет гора весом в 450 000 тонн. Но и не это самое страшное, ведь если и найдётся эн-

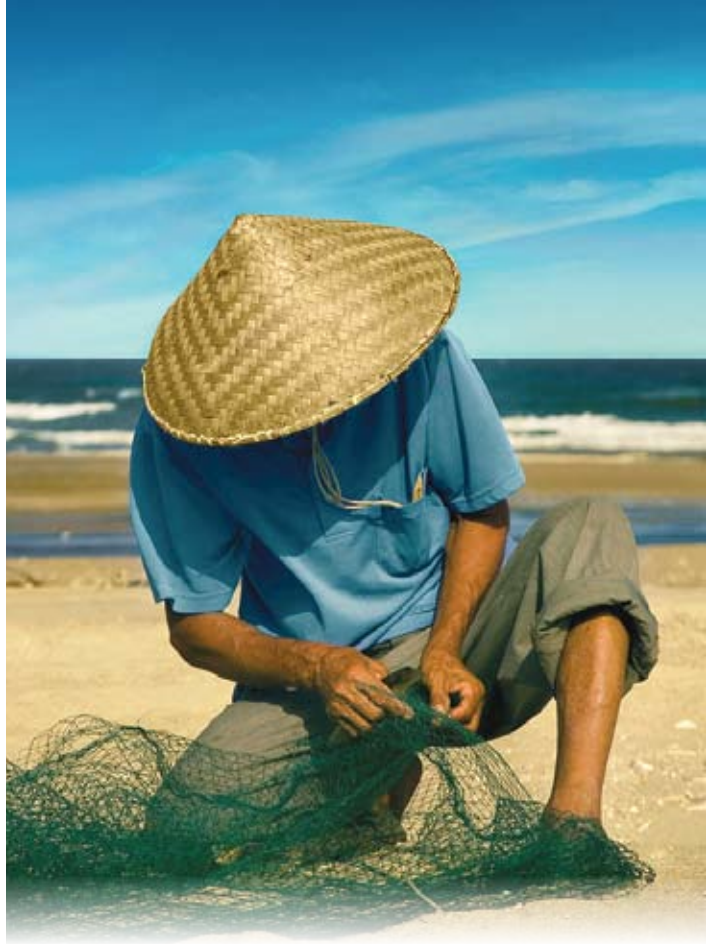


тузиаст, желающий перестрелять всех жителей Поднебесной по одному из пистолета, то ему придётся стрелять каждую секунду в течение 38-ми лет без перерывов на обед и гуляния, и где, скажите, отыскать такого стахановца?! Одно не может не радовать, что если утопить всех китайцев в мировом океане, то уровень воды поднимется только на 3 миллиметра.

То воодушевление, с которым вся китайская нация в едином порыве (что-то это мне сильно напоминает) взялась за интеграцию в мировую экономику с вполне очевидным прицелом на становление своего государства как мирового гегемона, вызывает не только уважение, но и в полной объяснимую обеспокоенность со стороны передовых держав. Тем более, что целесообразность в производстве товаров, взяла верх над традиционными ценностями китайской культуры, так стало известно, что с целью удовлетворения потребности рынков США и Европы, Китай наладил выпуск футболок с надписью «Free Tibet».

Смещение полюса силы в азиатскую часть планеты отнюдь не сулит особенных дивидендов, как России (хотя мы и находимся территориально в наиболее выигрышном положении), так и США вместе с объединенной Европой. Как-то не по себе становится от одной мысли о том, что в случае войны весь вещевой рынок «Факел», вооружившись берданками и зырякая раскосыми глазюками, возьмёт в осаду наш родной «Политех». Так и получается, что лучшее изобретение китайцев это сами такие тщедушные на вид жители Поднебесной. Столь массового клонирования человека человеком история ещё не знала! Кстати, вы не задумывались, почему большую часть страны составляет низменность? И почему где китайцев мало, там рельеф выше? На основе сомнительной, с точки зрения демократии, коммунистической идеи лидерам КНР удалось настолько сплотить страну, вселив в каждого жителя здоровый дух патриотизма. Причём настолько здоровый, что даже покидая пределы отчизны, каждый китаец остаётся верным сыном отечества, готовым в любую минуту встать на защиту своей родины в любой точке мира, где бы он ни находился. Будь то Чайна-таун в Сан-Франциско или Черкизовский рынок в Москве.

Теперь о хорошем. Китай по праву можно назвать государством, существенно обогатившим и разнообразившим не только экономику, но и мировую культуру и науку. Невозможно, изучая политологию, философию, культурологию, историю, не обращаться к



великим образцам китайской мысли. Лао-Цзы, Конфуций, Мо-Цзы, безызвестные составители Книги перемен - этот список можно продолжать бесконечно долго, все эти этнические китайцы стали основателями бесконечного числа школ и направлений, отголоски учения которых зачастую можно встретить и сегодня практически во всех сферах культурной деятельности человека.

Это только цветочки, мысль эфемерна и зачастую не всем понятна, а вот зримые воплощения её могущества действительно поражают воображение. Великая Китайская стена представляет собой величайшее (это как раз тот случай, когда тавтология уместна)

фортификационное сооружение всех времён и народов, её длина составляет 6350 км. Это целых два с половиной раза от Владимира до Анапы и обратно, или один раз до египетского курорта Хургада! Кто бы мог подумать, но на любом из камней этой праматери всех стен можно поставить клеймо 'Made in China'. Другим не менее грандиозным детищем китайской цивилизации стал Великий Шёлковый Путь (есть у них хоть что-нибудь не Великое?). Эта караванная дорога связала центральную часть Китая с множеством государств вплоть до стран западной Европы. Великий шёлковый путь сыграл большую роль в развитии экономических и культурных связей народов Передней Азии, Средней Азии и Китая. Он, например, служил проводником в диффузии различных инноваций, в том числе в искусстве (танцы, музыка, изобразительное искусство, архитектура), религии (христианство, буддизм, ислам, манихейство), технологии (само производство шёлка, а также пороха, бумаги и т. п.).

Помимо всего вышеперечисленного, в III веке нашей эры в Китае был найден способ выделки тончайшего фарфора, долгое время остававшийся секретом для всего мира, а математику V века Цзу Чун-чжи принадлежит открытие значения числа π . Им же был усовершенствован изобретённый ранее в Древнем Китае магнитный компас. Наконец в I веке нашей эры китайцы впервые в истории изобрели бумагу. Способ изготовления бумаги из древесной коры и старых рыболовных сетей традиция приписывает ханьскому чиновнику Цань Люню. За период от зарождения цивилизации и примерно до XII в. в Китае было сделано

больше открытий и изобретений, чем в любой другой стране, а может быть, даже и больше, чем во всём остальном мире. К важнейшим открытиям Древнего Китая относится изобретение пороха.

Пожалуй самым интересным и привлекательным аспектом китайской культуры всегда была медицина. Мы очень мало знаем о ней. Хотя даже то, что знаем, поражает. Достижения китайцев в медицине поистине огромны. Ещё с давних времён проблема здоровья тревожила этот народ. И хотя многие их рецепты и открытия потеряны или забыты, даже оставшиеся, известные современникам, во многом опережают европейскую медицину. Притом лечение проводится не современными средствами (медикаментозными, аппаратными), а массажами, акупунктурой, травами и другими средствами, известными лишь китайским лекарям. Может именно поэтому не стоит удивляться столь грандиозному успеху их олимпийцев в Пекине, а вот перенять опыт у китайских эскулапов очень даже стоит. Не зря же в одном из Даосских монастырей до сих пор хранится книга с именами императоров, насмерть отравившихся «волшебными» эликсирами монахов-экспериментаторов. Не пора ли начать учиться на чужих ошибках?

И пока великая игра под названием Цивилизация продолжается, Китай всё ближе подбирается к роли ведущей мировой державы, и если только верховный Игрок не решит выключить компьютер, то, возможно, уже наши дети увидят, как космонавты из Поднебесной изменят климат Венеры для её дальнейшего заселения маленьким, но таким упорным народом.

Текст - Вадим БАТАЛИН



Я ЖИВУ В КИТАЕ

«Я живу в Китае». Для русского человека, по тем или иным причинам живущего в Поднебесной, это заявление звучит несколько иначе. Вот два самых распространённых варианта.

- Что поделать, я живу в Китае.
- Я живу в Китае – что поделать?

«Поделать» что-то просто необходимо. Сбережений осталось, по моим прикидкам, максимум месяца на два. Я не шахтёр и не спей, за которого готовы драться большие боссы, я просто человек с мозгами и желанием заработать».

Это – фрагмент из личной переписки с одним из посетителей сайта kitairu.net. Игорь в Китае уже полгода. И он до сих пор не может найти способа реализовать себя и свои амбиции в этой стране: «Шесть месяцев прошло уже, а я до сих пор не могу представить, как можно делать бизнес с этими коммуналками». Возможно, ответ на этот вопрос Игорь найдёт, когда его «сбережения» закончатся.

ФРАГМЕНТ ИНТЕРНЕТ-ПЕРЕПИСКИ С ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ ExRusMan

Работаю в Шэньчжэне. Направление - международная логистика. Если клиенту нужно отправить свой груз из Китая в города РФ, представляю оптимальный вариант транспортного маршрута и качественных услуг по выгодному тарифу.

Т.е. Вы - всего лишь связующее звено?

Да, звено, правильно слово подобрано. Без этого звена цепи не будет. Работаем мы исключительно по моим накопленным в России связям. Мой китайский партнёр это прекрасно понимает и, кажется, ситуацией доволен. По мне, участь русского в Китае - быть посредником двух экономик, но кто сказал, что на этом нельзя хорошо заработать?

Если не секрет, сколько составляет Ваш месячный доход? Или каков Ваш процент от заключённой сделки?

Секрет:-) Но денег хватает и на улучшение жилищных условий и на смену машины раз в год.

С китайской на китайскую?

Да, а что? В чём ирония, я не понял?

«ExRusMan» - такое прозвище в сети себе придумал бывший сейлз-менеджер одного из салонов сотовой связи в России. В Китае он уже 2 года и, кажется, жизнью своей доволен. Как и машиной.

8 из 10 опрошенных «русских китайцев» заявили, что в Поднебесной можно не только жить, но жить хорошо и припеваючи. На каком языке – неважно.

Такого количества потребителей, как в Китае, нет ни в одной стране мира. По последним данным уровень благосостояния жителей Поднебесной начал стремительно расти (по сравнению с предыдущими показателями) за двадцать лет число немощных сократилось с 300 млн до 40 млн человек. Всё это делает китайский рынок одним из самых привлекательных и перспективных в мире. На вопрос: «Как его осваивать выходцу из России?» - ответов существует множество. Приведу лишь несколько примеров, основанных на реальной практике и разговорах с «русскими китайцами».

ДОЛЬЧЕ КОНФЕТА.

Условия:

«Если мы накормим хотя бы одной нашей конфетой каждого китайца, то можно уже никогда не работать» Андрей Коркунов

Впрочем, отечественные конфеты, прочно окопавшиеся у нас в премиальном сегменте (800-1000р. за кг), поначалу в Китае фурора не вызвали. Местный потребитель кондитерских «наворотов» не оценил. После тестовых продаж дистрибьюторы попросили добавить в продукцию больше сахара и переделать упаковку, придав ей более праздничный вид. Удивлённый («куда уж больше?!») российский производитель провёл исследование. Оказалось, что шоколад для китайцев – исключительно подарочный продукт, а на их повседневном столе обычно стоят соевые сладости.



Решение:

Официальных праздников в Китае не так много. Но те, что есть, празднуются с присущим количеству населения масштабом. Один только Чуньцзе (Праздник весны) чего стоит. Выпадает он в промежутке от конца января до середины февраля и длится две недели. В это время практически никто не работает, кроме транспортников, торговцев и общепита. Одна из главных традиций на Празднике весны – дарить подарки.

ФРАГМЕНТ ИНТЕРНЕТ-ПЕРЕПИСКИ С ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ Mikkie

Пару лет назад поехал с шефом на выставку в Китай. Своими глазами видел, как серьёзные китайские дяди подходили и, немного смущаясь, спрашивали у нас: нельзя ли получить несколько коробок наших конфет для проведения некоторых исследований. А один (мне показалось или у него манжет был шоколадом испачкан?) обещал немислимые барыши от совместного бизнеса. Думал, чудак, но стал информацию собирать и понял, что обещания свои товарищ сдержит вряд ли, а вот потом, на какой-нибудь важной деловой встрече с соотечественниками поразит возможного партнёра коробкой импортных конфет. Либо подарит любимой жене на юбилей совместной жизни. Главное, чтобы шоколад был непременно импортным.

Mikkie из увиденного выводы сделал. Сейчас он совладелец небольшой оптовой фирмы в Китае. Бывший начальник стал уже партнёром. Правда, ставку Mikkie сделал не на бизнес-аудиторию, а на простых граждан с доходом «средний и выше». Причём пик продаж приходится именно на Чуньцзе, Праздник весны – российский шоколад оказался ходовым подарком. Создав СП с одним из местных производителей шоколада, Mikkie выпускает спецпартию конфет, дизайн обёрток которой полностью посвящён двухнедельным торжествам. Бизнес, конечно, небольшой, но сладкий. По словам самого Mikkie – в два-три раза слаще, чем в России.

Примеры:

- Из российских продовольственных товаров популярностью в Поднебесной пользуется не только шоколад. Компания «Балтика» вышла на китайский рынок ещё в 2004 году. За первые пять месяцев 2008 года объём её поставок в Китай составил более 200 тыс. литров. Причём по стоимости одной бутылки в рознице «Балтика» уступила только Heineken и Guinness.

- Компания «Смарт» из города Златоуст Челябинской области нашла свою «золотую жилу» - семечки. Спрос превзошёл все ожидания и этому есть простое объяснение. Китайские семечки - полосатые, тонкие и длинные. Они более сухие, пресные, и к тому же в них добавляются различные ароматизаторы, которые перебивают естественный вкус. Наши семечки более ароматные и маслянистые. Руководству «Смарта» удалось заинтересовать китайских ритейлеров и заключить договор с одной из крупнейших местных торговых сетей, имеющей более полутора тысяч магазинов.

Трудности перевода.**Условия:****Справка:**

Гуанчжоу – политический, экономический, научно-технический, образовательный, культурный и транспортный центр южного Китая. Население - около 10 млн человек. В Гуанчжоу находятся более ста крупнейших в стране оптовых рынков и тысячи промышленных предприятий, фабрик, заводов. В городе располагаются 2 самых крупных и современных в Азии выставочных центра. Два раза в год в Гуанчжоу проходит Международная выставка китайских товаров — одно из важнейших событий делового Китая.



За право стать участником международной выставки в Гуанчжоу бьются сотни китайских экспортно-импортных компаний и компаний-производителей. Есть реальные примеры того, как часть стенда выкупалась за сумму в 10 раз превышающую официальную цену.

Посетителям выставки входной билет достаётся не в пример проще. В Москве, да и в других городах, полно туристических фирм, которые за небольшую сумму (1000-1500 USD) организуют поездку. Но, не зная всех нюансов (подводных камней, скелетов в шкафу) ведения дел с китайскими коммерсантами, можно не привезти из Гуанчжоу ничего, кроме дорожных чеков.

Решение:

ВСТАВКА: ФРАГМЕНТ ИНТЕРНЕТ-ПЕРЕПИСКИ С ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ OLEG II

В 2007-м мне довелось дважды поработать на выставке переводчиком. Последний раз удалось получить двойной гонорар – клиенты заключили выгодную, на их взгляд, сделку. Я оставил им свой телефон на всякий случай. Через пару недель мне позвонил представитель российской компании. Из потока не самых цензурных выражений я понял, что его кинули с закупочной ценой. Он узнал, что его конкуренты сотрудничали не с представителем на выставке, а непосредственно с руководством фабрики, на которой производится продукция. Я тут же вспомнил, что китайский партнёр моего клиента уверял (а я переводил), что наценка у них минимальная, большую часть дохода их компании составляют льготные (выше официального) курсы доллара и прочие преференции от государства. Сейчас же он на голубом глазу заявил, что этого не говорил. Вот тебе и трудности перевода.

Пожелав удачи разгневанному абоненту, Олег крепко задумался. Думал пару месяцев, а потом нашёл китайского партнёра и создал фирму, консультирующую российских предпринимателей, интересующихся выставкой в Гуанчжоу. Дело пошло: сейчас Олег и ещё 7 его сотрудников практически полностью обеспечивают десятки сделок, своевременно находя поставщиков, проводя первичные переговоры, делая запросы цен и условий, размещения заказов. За отдельную плату клиент получает контроль за соблюдением условий сделки: проверка на соответствие образцу и отслеживание сроков готовности заказа, а также организацию регулярной отправки грузов наиболее удобным и выгодным способом. Постоянные клиенты, по словам Олега, не скупились – подобная информация и поддержка позволяет сэкономить им огромные суммы.



Примеры:

Одна из крупных российских сетей, торгующая одеждой, постоянно пользуется услугами нескольких подобных консалтинговых фирм. На заре сотрудничества с китайскими партнёрами были случаи, когда они, воспользовавшись пробелом в договоре, увеличили свою маржу за счёт того, что пошили партию курток из более дешёвого материала. Восток – дело тонкое, решило руководство российской торговой сети, и теперь изготовление продукции контролируется посредниками чуть ли не на каждом этапе. Стоит это недешево, но всё же выходит дешевле, чем содержание собственного представительства в Китае или загубленная (в рамках договора) партия товара.

Практика:

Если задуматься о своём бизнесе в Китае, то вариант посредничества автору этой статьи кажется наиболее выгодным и быстрореализуемым. Желющих производить свою продукцию в Китае среди российских предпринимателей – множество. За низкую плату китайские рабочие готовы без усталости выполнять монотонные операции – без выходных и отнюдь не по восемь часов в день. При этом недостатка в кадрах нет. Вот пример, пусть и виртуальный, организации своего дела в Поднебесной.

Предпосылки:

1. Первым этапом стал поиск китайского партнёра. На мысль об этом навели уже упомянутые «трудности перевода». Помочь согласился один из моих сетевых собеседников, участник русского клуба в Гуанчжоу, Дмитрий В. Учитывая, что сроки мы себе поставили жёсткие (месяц на всю подготовку), речь о доставках груза, контроле образцов и пр. не шла. Продукт, который бы пришлось производить нанятым нами китайским рабочим, должен быть виртуальным. Доставка через интернет подразумевает под собой низкий уровень расходов (денег и времени – по минимуму), а это то, что нужно.

2. Как ни странно, в России ещё бытует (местами) мнение, что Китай – страна работаг, чьи руки по локоть в угольной крошке, земле или рисе. Причём из этой крошки, земли и риса находчивый народ способен изготовить всё, что угодно – от одежды до ракет. Правда по ворованным (так и быть - присвоенным) калькам и чертежам. Хотя как показывает практика, это далеко не так. А по мнению статистики – вовсе не так. По последним данным, опубликованным на официальном Интернет-сайте правительства Китая, доля высококвалифицированных работников на рынке труда выросла за последние 4 года в разы. О росте зарплат рупор китайской администрации умолчал.

3. Итого: есть посредник, живущий в Китае, есть китайские специалисты, готовые работать много, а получать мало. И есть канал сбыта – Интернет. В нашей с Дмитрием задачке эти три слагаемых дали такой результат – виртуальное предприятие будет торговать анимацией. Точнее - аниматорами.

Действия:

Китай: За две недели моему партнёру удалось найти 6 аниматоров. Практически у каждого - опыт работы на японские студии и интернет-проекты, знание основных программ, использующихся при создании 3D-анимации. Профиль: выполнение прорисовки фонов и персонажей по техзаданию (рутинная монотонная работа, отнимающая много времени и сил). Все кандидаты указали желаемый уровень зарплаты в пределах 400-500USD в месяц.

Россия: На сегодняшний день в России действуют около десятка крупных анимационных студий. Главная головная боль у этого рынка – кадры. Студия «Петербург» (мультсериал «Смешарики»), например, обучает своих аниматоров за свой счёт. Как-то в интервью её владелец признался, что основная причина того, что студия рисует всего полторы серии в месяц, - не отсутствие заказов, а нехватка специали-

тов. Исполнительный директор проекта Antimult MSK Наталья Овчинникова сетует на другую проблему – российские аниматоры имеют завышенные требования по зарплате. Дозволившись до кадрового отдела Antimult MSK, я поинтересовался – сколько они готовы платить художнику с опытом работы, готовому 5 дней в неделю заниматься прорисовкой. По словам HR-менеджера Ирины, за месяц работы я смог бы получить 1700 долларов. «Но это только на время испытательного срока», - спешно добавила девушка, когда «аниматор» дал понять, что за такие деньги работать не готов.

Китай: Разумный торг позволил Дмитрию найти компромисс с китайскими соискателями – 450 долларов в месяц. Думали все шестеро недолго.

Россия: На одном из сайтов, посвящённых российской анимации появилось объявление. Вкратце содержание: «Команда из 6 профессиональных аниматоров готова взяться за разовый проект...работа удалённая по техзаданию...сроки выполнения – любые разумные...оплата безналличная, 10000\$ (рискнули) в месяц...e-mail, телефон».

Сказать, что телефон разорвался от звонков нельзя. Но за неделю позвонили представители сразу 2-х студий: «Пилот» и «Мельница». Ещё один абонент представился администратором канала «2x2», предложил встретиться и обсудить возможные варианты сотрудничества.

На этом моменте я предпочёл из «дела» выйти, материала для статьи уже хватало. Недавно связывался с Дмитрием. В шутку (или всерьёз) он предложил придумать название для небольшой анимационной студии, выполняющей разовые заказы.

Текст - Серж МОРЖОВ



«Китайское экономическое чудо»

«Поднебесные» экономические подвиги берут своё начало в далёком 1978 году, когда Китай вошёл в эпоху экономических реформ. А выраженный в устойчивом словосочетании «китайское экономическое чудо» процесс стал самым масштабным в мировой экономической истории, затронув четверть человечества и продемонстрировав великий прорыв радикальных перемен.



Как и экономика практически всех стран, китайская прошла через ряд политических решений, зачастую тяжёлых и даже кровавых.

Чтобы эффективно реорганизовать классическую планово-централизованную экономику, китайские лидеры долго присматривались к опыту восточноевропейских соцстран — Польше, Югославии, Венгрии. Скрупулёзно изучали труды теоретиков рыночного социализма. Но к делу приступить долго не решались. Мешало многое: расшатанность хозяйства после десятилетнего «смерча» «культурной революции», непростые отношения общества с властью, но более всего — идеологическое сопротивление внутри неё самой. Решающий прорыв историки чаще датируют февралём 1987 года, когда Дэн Сяопин впервые во всеулышание заявил, что рынок нельзя отождествлять с капитализмом, а план — с социализмом. Но сопротивление не было сломлено полностью, и в 1988—1989 годах наметилось движение Китая вспять. Под влиянием советской перестройки и событий, потрясавших одну за другой страны Восточной Европы, обострилась полемика об экономических путях государства, зазвучали опасные речи о политических свободах. Консерваторы отреагировали рядом жёстких мер, в итоге это противостояние привело к трагическим событиям на площади Тяньаньмэнь 4 июня 1989 года — кровавому подавлению студенческого мятежа. После этого противники рынка, естественно, снова подняли голову, а пресса принялась громить политику реформ. Но Дэн Сяопин снова сказал своё веское слово: в конце декабря 1990

года он призвал продолжать курс на реформы, провозглашённый в конце 1978 года Третьим пленумом ЦК 11-го созыва: «Отказ от рынка обрекает страну на отсталость». Дэн при этом не делал вида, будто угрозы крушения режима в Китае не существует — у всех на глазах это произошло в СССР. Но он связал эту угрозу не с идейным перерождением лидеров, а с их неспособностью использовать готовый потенциал экономики для развития производства и удовлетворения запросов массового потребителя. С большим трудом, преодолевая коммунистическую идеологию

и порождая высокий уровень коррумпированности чиновников, Китай пошёл по пути реформирования экономики, что привело к фантастическому росту ВВП, «китайскому экономическому чуду» и 150 миллионам человек, живущим в состоянии крайней нужды.

Хотя курс на реформы и был формально заявлен в 1978 году, лишь в 1985-м партия впервые официально признала право негосударственного капитала на существование. Тремя годами позже он был «благословлён» в Конституции КНР как «дополнение к социалистической экономике общественной собственности». В наши дни перед частным сектором открылись новые возможности. В 2004 году в ту же Конституцию включили поправку о неприкосновенности легальной частной собственности, тем самым почти уравнив её с национальной, которая до тех пор считалась единственно неприкосновенной (правда, последняя осталась в Основном законе ещё и «священной»).



ституции КНР как «дополнение к социалистической экономике общественной собственности». В наши дни перед частным сектором открылись новые возможности. В 2004 году в ту же Конституцию включили поправку о неприкосновенности легальной частной собственности, тем самым почти уравнив её с национальной, которая до тех пор считалась единственно неприкосновенной (правда, последняя осталась в Основном законе ещё и «священной»).

Частная собственность в Китае возникла без приватизации государственной, как это произошло в России. На собственные средства предприятия создавали разбогатевшие крестьяне, торговцы, ремесленники, партийные и правительственные чиновники, оставившие посты и «пускавшиеся в плавание» по морю бизнеса, не теряя при этом полезных связей с коллегами, оставшимися во власти. Это, в свою очередь, породило коррупцию, которая в Китае не намного меньше, чем в России, а около трети предпринимателей — члены КПК.

Подавляющее большинство частных фирм в Поднебесной XXI века — мелкие или средние (крупных совсем немного). Ни одну из них не назовёшь богатой, но именно благодаря массовости они играют столь важную роль в китайском экономическом чуде. С 1989 по 2003 год число таких предприятий выросло с 91 тысячи до трёх миллионов — в 33 раза; численность занятых на них работников возросла в 24 раза, а стоимость продукции — в 196 раз.

Частный капитал доминирует в трудоёмких отраслях, где создаёт рабочие места, столь необходимые перенаселённому Срединному государству. На его счету больше 70% китайской пицци и китайской бумаги, больше 80% китайской одежды, обуви, пластмассы и металла, 90% китайских лесоматериалов и мебели и, конечно, основная масса заметного во всём мире китайского экспорта: игрушек, кустарных изделий, бытовой техники и т.д.

В последнее время частники начинают внедряться и в тяжёлую промышленность, и в коммунальное обслуживание, и даже в традиционно идеологическую сферу — киноиндустрию. И теперь правительство Китая сознательно проводит курс на сокращение удельного веса госсектора в экономике. Согласно принятому плану, в конечном результате государственными должны остаться менее трети крупных предприятий (50 из 190), включая только особенно важные для национальной безопасности и жизнеобеспечения страны. Остальные акционируются, причём с активным привлечением не только местных, но и иностранных инвестиций.

Если рыночные реформы естественным образом влекли за собой разрыв с централизованной экономикой, то курс на открытость подрывал традиционную замкнутость, которая веками отгораживала Китай от внешнего мира. Двигаться в этом направлении



страну побуждало успешное развитие соседних восточноазиатских стран, прежде всего «четырёх малых драконов». Два из них — Гонконг и Тайвань — политически и исторически составляют часть Китая, Сингапур очень тесно связан с ним этнически, а Южная Корея — его «сестра» в конфуцианстве.

А начиналось всё в августе 1980 года, когда на южном побережье были созданы четыре специальные экономические зоны (СЭЗ): две в провинции Гуандун (Шэньчжэнь и Чжухай) и две в Фуцзяни (Шаньтоу и Сямэнь). С инициативой их учреждения выступили гуандунские чиновники, которые просто не могли больше делать вид, что не замечают разительных отличий в уровне жизни между подведомственными им землями и сопредельным Гонконгом. Рассказывают, что последней каплей стал визит государственной делегации в небольшую деревушку Лофанцунь на берегу речки, отделяющей КНР от материковой части этой арендованной британцами территории. Выяснилось, что доходы крестьян на китайской стороне в 100 раз меньше, чем у жителей селения с тем же названием — на противоположной.

Свежее созданные спецзоны оправдали себя. Они привлекли капиталы диаспор, никогда не порывавших с отечеством в эмиграции. Зарубежные китайцы-хуацяо принялись энергично вкладывать средства в предприятия, производившие товары для экспорта. Со своей стороны власти предупредительно создали выгодные условия иностранным инвесторам: разрешили им брать в аренду земли для строительства, например, заводов — на 50 лет по крайне низким ставкам. И налогом на прибыль их обложили минимальным: 12% против гонконгских 17,5%.

Ещё через пять лет, в 1985 году, привилегии небольших по площади СЭЗ распространились на обширные земли в дельтах рек Янцзы и Чжудзян, а также на юге провинции Фуцзянь. Эмигрантам предоставили новые льготы: их концессии на три года полностью освободили от подоходного налога, а в следующие четыре они уплачивали его наполовину. Именно с тех пор обозначилась последовательная политика по привлечению как можно большего числа инвестиций из-за рубежа. Даже законодательство подгоняется под эту цель, Пекин продолжает предоставлять иностранцам больше преимуществ, чем собственным производителям.

В апреле 1988 года самой большой СЭЗ стал остров Хайнань у южных берегов страны. Теперь на этом тропическом курорте КНР выросли пятизвездочные отели, а туристы из центральных областей Поднебесной учатся отдыхать с комфортом и общаться с представителями других стран.

Быстрое развитие туризма как нельзя лучше свидетельствует об успехе китайского курса на «открытость». Атипичная пневмония, обрушившаяся на Китай, несколько замедлила этот процесс, но когда Всемирная Организация Здравоохранения исключила Китай из списка государств, представляющих опасность для здоровья, туристический поток вырос в разы, принося стране немалую прибыль, исчисляемую миллионами долларов. По некоторым оценкам, в 2020 году Китай станет лидером в области международных путешествий.

Сегодня Китай является страной противоречий. Напряжённость между его всё более открытой экономикой и всё ещё закрытой политической системой и институтами (основанными в эпоху Сталина в 1950-х годах) делает сегодня Китай самой потенциально конфликтной в мире страной такой значимости. Китайский государственный плановик Чэнь Юань когда-то предостерегал, что китайские реформаторы создали «экономику птичьей клетки», в которой капиталистическая птица растёт в социалистической клетке. Из чего он делал заключение, что если лидеры партии не будут соблюдать осторожность, эта капиталистическая птица вырвется из социалистической клетки, положив конец китайской марксистско-ленинской революции. Действительно, птичья клетка старой социалистической экономики уже в значительной степени сломалась под давлением китайских капиталистических реформ, выпустил «народную республику» — мутанта на мировой рынок стимулирования потребительского интереса.

Но несмотря на все критические противоречия внутри страны и огромный социальный перекоп, экономический прорыв, что называется, «налицо». И, как видно из графика роста ВВП Китая, пик развития экономики пришёлся на период, последовавший сразу за вступлением страны в ВТО.

Получив членство во Всемирной торговой организации 11 декабря 2001 года, Китай стал одной из последних крупнейших торговых держав, вступивших в эту организацию, потратив 15 лет на сложней-

шие переговоры с мировым сообществом, а точнее с США и Евросоюзом. Итогом стало долгожданное членство во Всемирной торговой организации и ряд обязательств, которые Поднебесной пришлось на себя взять:

- Тарифы на промышленную продукцию, имеющие важнейшее значение для американских компаний, должны быть снижены с 25 до 7%.
- Тарифы на сельскохозяйственную продукцию, имеющие важнейшее значение для американских фермеров, должны быть снижены с 31 до 14%.
- Масштабное открытие целого ряда секторов в сфере услуг, в том числе таких важных для США секторов, как банковские услуги, страхование, телекоммуникации и профессиональные услуги.
- Масштабные реформы в вопросах прозрачности, уведомления о готовящихся законодательных мерах и их разъяснение, единообразное применение законов и судебного надзора, способствующие действующим в Китае иностранным компаниям в преодолении барьеров.
- Соблюдение Китаем обязательств, предусмотренных целым рядом существующих соглашений ВТО, которые охватывают все аспекты торговли, такие как сельское хозяйство, лицензирование импорта, связанные с торговлей аспекты прав интеллектуальной собственности, технические барьеры на пути торговли и связанные с торговлей инвестиционные меры.

Положения о либерализации торговли, касающиеся только Китая:

- Право прямого импорта и экспорта в Китай и из него в течение трёх лет.
- Право заниматься распределением всех товаров в Китае не позднее трёх лет с момента вступления (за исключением того, что химические удобрения, сырая нефть и нефтепродукты могут распределяться на уровне оптовой торговли по прошествии не более чем пяти лет после вступления, а химические удобрения могут продаваться на уровне розничной торговли по прошествии не более чем пяти лет после вступления).
- Разрешения на осуществление инвестиций и импорта больше не должны быть предметом искажающих торговлю требований, в том числе о передаче технологий, валютной сбалансированности, узязке импорта с объёмом экспортных валютных

поступлений и обязательном использовании местных ресурсов.

- Право на экспорт в Китай без создания инвестиционного присутствия в этой стране.
 - Постепенная отмена нетарифных мер (НТМ), таких как квоты и лицензии на сотни видов продукции.
 - Отмена монополии государства на импорт сельскохозяйственных и промышленных товаров.
 - Требование о том, что государственные предприятия должны производить закупку и продажу исключительно на основе коммерческих соображений.
 - Отмена субсидий на экспорт сельскохозяйственной продукции и устранение замены импорта и субсидирования экспорта промышленных товаров.
- Защитные механизмы:
- Соединённые Штаты и другие члены ВТО могут продолжать в течение последующих 15 лет применять особые нерыночные методы для определения фактов демпинга в рамках антидемпинговых дел в отношении Китая.
 - Действуя в рамках специально установленного для Китая защитного механизма, Соединённые Штаты и другие участники ВТО могут в течение 12 последующих лет ограничивать рост импорта из Китая, вызывающего перекосы на их рынках.

Столь трудная победа – вступление в ВТО – далась Китаю практически полным контролем над важнейшими экономико-политическими процессами со стороны других членов ВТО, а фактически Соединёнными Штатами и Евросоюзом. Что же получила экономика Поднебесной взамен? Аналитики приводят доводы в пользу того, что китайское экономическое чудо – всего лишь миф, мыльный пузырь, раздутый финансовыми вливаниями извне. Действительно, экономический рост страны основан на иностранных инвестициях, размещении крупными мировыми корпорациями своих производств на территории Китая (делая ставку на дешёвую рабочую силу) и т.д. А пресловутый рост ВВП в пересчёте на душу населения отбрасывает страну во вторую сотню «турнирной таблицы».

Данные официальной статистики Китая говорят о том, что экономика страны за 2007 год выросла на 11,4%, побив собственный рекорд 13-летней давности. Государственное статистическое управление Китая оценило валовой внутренний продукт страны в 24,7

триллионов юаней, что соответствует 3,4 трлн долларов по курсу на конец 2007 года. Оборотной стороной стремительного экономического роста в Китае оказывается инфляция. Власти пытаются держать экономический рост под контролем, но получается это с трудом. Чтобы замедлить рост до 11,2% в последнем квартале 2007 года, центральному банку страны пришлось шесть раз поднимать учётную ставку. В то время как центробанки других стран понижают ставки, в Китае её, вероятнее всего, будут повышать дальше. От инфляции более всего страдают необеспеченные слои китайского общества. Продукты первой необходимости, такие как свинина, подорожали на 50%.

Поднебесная оказалась уникальной не только в культуре, традициях и истории, но и в экономике. В отличие от нашей страны, основное внешнеэкономическое направление Китая – экспорт готовых товаров и импорт сырьевых ресурсов. По запасам природных ресурсов на душу населения Китай значительно отстаёт от среднемировых показателей. Обеспеченность пахотными угодьями в Китае составляет менее 40%, лесами — менее 14%, минеральными ресурсами — 58%.

Уникальная демографическая ситуация и численность населения позволяют, практически не имея собственных природных запасов, выйти на позиции одной из крупнейших стран-производителей товаров народного потребления. Особенно если в этот список включить всю ту продукцию, которая продаётся под марками известных европейских и американских брендов, а производится, что уже ни для кого не секрет, в Китае. Фактически Китай превратился в «мировую фабрику» - две пятых мирового производства мотоциклов, треть бытовых кондиционеров, четверть всех электровентиляторов, одна пятая холодильников и химического волокна – значимые цифры для страны, которая причисляет себя к развивающимся. Но теперь Китай не только ввозит капитал и технологии, но и вывозит их, ведь капиталовложения за рубежом обеспечивают экономику страны недостающим сырьём и энергией. Так, Китайская национальная нефтяная корпорация приобрела Казахстанскую нефтяную компанию за 4,18 миллиарда долларов, а компания «Ляньсян», купившая активы фирмы IBM, стала третьим по величине производителем персональных компьютеров в мире.



Вместе с тем кризис социального развития в сочетании с такими показателями роста экономического и производственного – также уникален. Исторически Срединная империя «регулировала» гигантское население морем, войной, голодом или наводнением. Но с естественным развитием цивилизации на естественную убыль населения рассчитывать уже было нельзя. В начале 1970-х годов партия и правительство взяли курс на планомерное ограничение рождаемости. Подкреплённый урбанизацией, повышением уровня жизни, улучшением качества медицины и эмансипацией женщин, этот курс затормозил стремительный рост числа китайцев на Земле. Иначе сейчас она вышла бы на отметку 1,6 миллиарда человек, которую демографы считают предельно допустимой для Поднебесной. Но в стране произошёл перекося в сторону старения нации и дисбаланса полов. Соответственно, «ухудшается» соотношение лиц, находящихся в работоспособном и неработоспособном возрастах, и от государства, общества, обычных граждан требуется всё больше затрат на социальную помощь и здравоохранение. Страдают образование, наука, поддержка иных слабых социальных групп. Увеличивается нагрузка на молодежь, создаётся основа для конфликта отцов и детей. Постаревшее общество хуже, чем юное, воспринимает инновации, перемены, структурные реформы, нужные для модернизации.

В Китае не существует понятия «пенсия по старости». Основное бремя заботы о стариках падает на семью — такая норма прямо закреплена Законом о защите прав пожилых людей КНР. Чрезмерно воз-

росшая стоимость образования, здравоохранения, жилья становится непосильной для подавляющего большинства китайцев. Система пенсионного страхования по старости охватывает только 160 миллионов человек — менее половины общего числа горожан, что значительно ниже среднемирового уровня. Ещё меньше охват страхованием по болезни — 133 миллиона человек, и по безработице — 105 миллионов человек. В деревне социальное страхование практически отсутствует. А ведь наличие этих краеугольных камней контролируемого гражданского общества — обязательное условие эволюции рыночной экономики.

Сельские районы страны вообще остаются за чертой бедности. И население массово перемещается в города в поисках заработка. Для смягчения безработицы правительство стремится развивать трудоёмкие отрасли, но возникает противоречие: такое использование трудовых ресурсов плохо согласуется с повышением эффективности и конкурентоспособности Китая на мировой арене. Сейчас увеличение ВВП всего лишь на 1% позволяет трудоустроить только 8 миллионов человек, тогда как в 80-е годы прошлого века работу получили бы втрое больше людей. Чтобы повысить эффективность государственных предприятий, с них увольняют десятки миллионов людей, которые ищут новую работу в частном секторе или организуют индивидуальный бизнес. За последние годы с госпредприятий в статусе «сяган» (эти работники сохраняют определенную связь с родным предприятием и не считаются безработными) уволили 27 миллионов человек, из которых 18 уже нашли новую работу. Но уже в 2004 году из 75 миллионов человек, работавших на госпредприятиях, осталось 40. Засилье традиционного мелкокрестьянского хозяйства приводит к тому, что деревня отстаёт от города всё сильнее. В 1997—2003 годах средние доходы селян увеличивались лишь на 4% в год, в то время как у горожан — на 8%. Номинальные доходы на душу городского и сельского населения различаются более чем в 3 раза, а с учётом скрытых доходов и социальных льгот для первой категории — в 6 раз. Столь большого разрыва нет ни в одной стране мира. Деревня, где сосредоточено две трети населения страны, потребляет лишь

треть товаров розничной торговли. Те же пороки у здравоохранения и образования.

Но численность населения КНР не является внутренним делом одного лишь Китая. Китайцев слишком много, чтобы мир мог позволить себе относиться к этой стране, как к любой другой. Быстрый рост населения остро поднимает вопрос о прокорме этой страны и об обеспечении её производственным сырьём. И чем больше китайцев живёт в Китае, тем меньше мир может быть заинтересован во внутренних конфликтах в этой стране. Коллапс, подобный произошедшему в Советском Союзе, может привести к массовой неконтролируемой миграции сотен миллионов китайцев и к распространению нестабильности на множество соседних государств. А Россия очень близкий, «просторный» и дружественный партнёр.

И несмотря на все отрицательно-уникальные особенности Китая, ведущие международные корпорации рассматривают Китай как наиболее перспективный мировой рынок. Крупнейшие мировые фирмы не только переносят производство в Китай, но и переводят туда свои научно-исследовательские подразделения. Неудивительно, зарплата компьютерных инженеров, квалификация которых не уступает мировой, составляет всего лишь одну треть японской. О Китае теперь говорят как о стране низких зарплат и высоких технологий. Японская Matsushita Electric Industrial Company ещё в 2001-2002 годах открыла две исследовательские лаборатории: в Пекине - по разработке мобильных телефонов, и в Сучжоу (провинция Цзянсу, к северу от Шанхая) - по разработке бытовой техники. Nomura и Toshiba имеют в Китае исследовательские центры по разработке программного обеспечения и электронных чипов. Американские IBM и Microsoft, французская Alcatel и финская Nokia, японские Mitsubishi и Toshiba, Honda и Yamaha, открыли свои исследовательские подразделения в Китае ещё в конце 2000 года.

Быстрый рост национальных китайских производителей в высокотехнологичных секторах объясняется в большей степени поддержкой правительства, которое настаивает, чтобы приходящие в Китай иностранные компании «делились» технологиями.

В начале 1990-х на китайском рынке телефонных станций доминировали западные компании - Lucent, Alcatel и Siemens. Теперь их продают три китайские

компании, которых даже не существовало в 1985 году, - Huawei, Datang и ZTE. На таких же принципах строятся контракты на поставку вооружений.

По данным за 2007 год, Китай смог привлечь \$720 млрд иностранных инвестиций с конца 70-ых годов прошлого века, когда коммунистическое правительство страны создало возможности для подобных финансовых вливаний в экономику. Данная цифра иллюстрирует создание на территории Китая более 610 тыс. компаний с участием иностранного капитала (480 из 500 крупнейших компаний мира организовали свои представительства и совместные предприятия в Китае).

«На протяжении 4000 лет предшествующей истории Япония была периферийным государством для Китая, за исключением только одного последнего века», - пишет Кеничи Омае, японский гуру менеджмента, как его называют в изданной в Японии книге «Влияние Китая». - В будущем Япония будет для Китая тем же, чем Канада является для США, Австрия - для Германии и Ирландия - для Британии».

Премьер-министр Сингапура, в котором китайцев три четверти населения, тоже обеспокоен наступлением китайских товаров. Он призвал отечественный бизнес переключаться с электроники на новые экспортные товары - на нефтехимию, фармацевтику и биотехнологию, поскольку в электронике конкурировать с китайцами уже безнадежно.

Но это скорее «лирические отступления», хоть и верные, от жёстких правил экономических реалий. На данный момент то, что снаружи выглядит как «экономическое чудо», изнутри оказывается глубочайшим социальным кризисом, экономикой на грани перегрева и серьёзной задокументированной зависимостью от Евросоюза и США. Но мало кто сегодня сомневается в том, что Китай выйдет на лидирующие позиции в мировой экономике, особенно с учётом кризиса в США и Европе, больно ударившего по финансовой системе многих стран. Эксперты расходятся лишь в сроках, однако цифра 2040-е года всё же приводится. Вопрос лишь в том, насколько удастся преодолеть кризис ликвидности нынешним мировым лидерам и, самое главное, с какими результатами будет завершено это преодоление. Резонно предположить, что вступление России в ВТО, позволит несколько сместить точки влияния в мире и, возможно, лишит сверхдержавы их лидирующих позиций. Соответственно, Китай сможет избавиться от отягощающих страну соглашений по ВТО и получить возможность нового направления экономического развития. Безусловно, «точки над «и» будут расставлены, но их последовательность и приоритетность проявятся только в будущем.





Падать нельзя расти... Китайские фондовые рынки

В 2006 году Нью-йоркская фондовая биржа впервые в своей истории уступила звание лидера по объёму IPO. Её обогнали Лондонская и Гонконгская биржи. В 2007 году объём IPO на NYSE составил лишь \$29,2 млрд, тогда как в Лондоне компании привлекли \$51,2 млрд, в Гонконге - \$41,2 млрд.

Нью-Йорк оказался в стороне от самого большого IPO за всю историю торгов: 27 октября 2007 года китайский банк Industrial and Commercial Bank of China произвёл размещение своих ценных бумаг одновременно на Гонконгской и Шанхайской фондовой бирже, сумев привлечь в общей сложности почти \$22 млрд. Сумма IPO в Гонконге составила \$16 млрд и \$5,9 млрд в Шанхае.

На мировую финансовую сцену вышли молодые участники – биржи развивающихся стран, многие из которых появились только в 90-х годах прошлого века. Нью-Йорк и другие старые центры биржевой торговли постепенно уступают свою ведущую роль биржам Гонконга, Шанхая, Мумбаи, Москвы и Сан-Паулу. На фоне бурного роста экономики в больших развивающихся странах, экономическое доминирование США в следующие 50 лет ставится под сомнение, чему сейчас сильно способствует острый финансовый кризис в Америке и банкротство одного из крупнейших банков.

Страны BRIC – Бразилия, Россия, Индия и Китай, по прогнозам аналитиков, к середине столетия выйдут на ведущие позиции в мировой экономике, отодвинув современных лидеров на второй план.

Китай к этому времени станет основным поставщиком промышленных товаров, а Индия – крупнейшим поставщиком услуг. Россия и Бразилия будут доминировать как основные поставщики сырья для Китая и Индии. Согласно прогнозам, в 2025 году Китай станет крупнейшим рынком автомобилей, обойдя по объёмам США, а ещё через 10 лет американский рынок окажется позади индийского. Фондовые рынки BRIC в последнее время становятся лидерами роста, за два последних года основной индекс Гонконгской фондовой биржи вырос на 100%.

В силу исторических причин, долгое время Китай находился на периферии мировой капиталистической экономики. В 19 веке он был полуколонией индустриальных держав, а в 20 веке – социалистическим государством с плановой экономикой. Выход на заметные позиции в мировой экономике состоялся только в конце XX века, в это время там и появились современные торговые площадки, но торговля ценными бумагами в Поднебесной имеет более продолжительную историю.

Первые сведения об операциях с ценными бумагами в Китае датируются серединой 19 века. Торговля акциями началась в 1860-е годы.

Тогда участниками торгов были, как правило, европейцы-колонизаторы, проживавшие в особых экономических зонах Гонконга и иностранных концессионных территориях Шанхая. Особые районы Шанхая были созданы в рамках кабальных соглашений, навязанных Китаю после Первой опиумной войны. Однако эти соглашения и ряд других договорённостей с иностранными державами открыли Китай для финансовых операций и сыграли решающую роль в развитии международной китайской торговли, что во многом предопределило трансформацию этих двух городов в центры регионального значения. Первой попыткой создания организованного рынка в Шанхае стало образование Шанхайской ассоциации фондовых брокеров в 1891 году во время бума горнодобывающих компаний. Именно эта организация, в которую вошли проживавшие в Шанхае иностранные бизнесмены, считается первой китайской фондовой биржей. А в 1904 году она стала называться Шанхайской фондовой биржей.

Доминировали на бирже акции иностранных транспортных, страховых, судоремонтных и портовых компаний, однако после принятия договора, разрешившего японским и другим иностранным компаниям размещать свои фабрики и портовые сооружения в Китае, на рынке появились и акции промышленных предприятий. К 1930-м годам Шанхай и



здание Шанхайской фондовой биржи

Гонконг превратились в финансовые центры Дальнего Востока, где как китайские, так и иностранные инвесторы могли торговать акциями, облигациями, государственными долговыми обязательствами и фьючерсами.

Аналитики Международного центра по финансовым исследованиям собрали ежегодные котировки данных, основываясь на публикациях в газете «The North China-Herald» с 1871 по 1940 годы. В газете, которая выходила в международном поселении Шанхая (Shanghai International Settlement), публиковались еженедельные отчёты торгов вплоть до закрытия биржи в декабре 1941г., на следующий день после нападения на Пёрл-Харбор, когда Япония оккупировала Шанхай.

Всего в базе собраны данные по 410 акциям. Большое количество акций, торговавшихся в Шанхае, принадлежали иностранным компаниям США, Великобритании и Франции, которые контролировали международное поселение. Котировались некоторые российские компании (Русско-Азиатский и Русско-Китайский банки), а также компании, которые до сих пор существуют и являются мировыми лидерами в своих индустриях: Банковская корпорация Гонконга и Шанхая (HSBC — Hong Kong Shanghai Banking Corporation) и Британско-Американская табачная корпорация (British-American Tobacco).

После окончания Второй мировой войны биржа возобновила свою деятельность, но только до 1949 года – биржа закрылась, когда власть в стране захватила коммунистическая партия во главе с Мао Цзэдуном.

И только с началом реформ Дэн Сяопина Шанхайский рынок ценных бумаг снова оживился. В начале 1980-ых на рынке появились облигации государс-

твенного займа, а потом акции и облигации компаний, создававшихся в Шанхае и других городах. Новая Шанхайская биржа была основана в 1990 году. Через несколько лет китайский фондовый рынок пережил свой первый кризис. В результате четырёхлетнего падения индексов в начале нового тысячелетия объём шанхайского рынка сократился вдвое. В целях борьбы с этим падением был принят годовой запрет на проведение первичного размещения акций на бирже (IPO), который продлился до мая 2006 года. А уже в октябре 2007 года Шанхайская биржа, наряду с Гонконгской, стала местом проведения самого большого IPO за всю мировую историю.

История Гонконгской биржевой торговли во второй половине XX века протекла более спокойно. В городе, находившемся под контролем Британии, бизнес почти не встречал идеологических и законодательных преград. В период с 1969 по 1972 год, в дополнение к уже функционировавшей более 70 лет Гонконгской фондовой бирже, образовались ещё три. В 1980 году было принято решение об объединении всех четырёх бирж для обеспечения более эффективного контроля над фондовым рынком Гонконга.

Торги на новой интегрированной бирже начались 27 апреля 1986 года уже с применением самых современных на тот момент компьютерных систем, позволявших ускорить и облегчить процесс совершения сделок.

Особый рост объёмов торгов на бирже начался после того, как новообразованные китайские компании и компании из других стран дальневосточного региона стали размещать свои акции в Гонконге. Это практика продолжается до сих пор, акции



Гонконгская фондовая биржа



большинства компаний материкового Китая можно купить на этой бирже за гонконгские доллары. В Шанхае же акции продаются и покупаются как за китайские юани, так и за доллары США.

В июле 2003 года в Шанхае начала торги первая в стране специализированная биржа платины и серебра, в августе 2006 года в Шанхае - биржа по торговле нефтью и нефтепродуктами. К первому дню работы на этой бирже было зарегистрировано 65 трейдеров, а торговля велась контрактами на поставку бензина. Уставный капитал биржи составил 105 миллионов юаней (\$13 миллионов).

Биржа стала совместным предприятием между шанхайской компанией Группа Цзюлянь (Julian) и крупнейшими нефтяными компаниями Китая, в том

числе Китайской национальной нефтегазовой корпорацией (PetroChina) и Китайской национальной нефтехимической корпорацией (Sinopec).

В декабре 2006 года китайское правительство разрешило открыть на территории страны филиалы американских бирж New York Stock Exchange (NYSE) и Nasdaq.

На NYSE котируются акции 18 китайских компаний. Среди них есть лидеры рынка в своих отраслях, например, China Mobile и China Southern.

Американская биржа Nasdaq открыла в декабре 2007 года представительский офис в Пекине. Ранее, с 1998 по 2004 год, Nasdaq располагала так называемым «предварительным» офисом в Шанхае, полномочия которого были существенно ограничены, в частности ему запрещалось использовать вывеску Nasdaq на здании. Но, несмотря на ограниченный статус, вторая по величине биржа США достаточно успешно ведет работу на китайском рынке, на ней торгуются акции 52 компаний Китая, общая капитализация которых составляет 57 миллиардов долларов.

В январе 2008 года сообщалось, что Лондонская фондовая биржа (LSE) намерена открыть свой офис в Пекине, чтобы увеличить присутствие на одном из самых быстрорастущих рынков мира. Сейчас на Лондонской бирже торгуются ценные бумаги 68 китайских компаний, в том числе таких крупных, как Sinopec, крупнейшего в Азии владельца нефтеперерабатывающих заводов, и Air China, главного авиаперевозчика Китая.

Фондовый рынок Китая считается одним из самых быстрорастущих в мире. В стране открыто 125 миллионов торговых счетов, из них 47 миллионов в 2007 году. Это превышает аналогичные показатели в США, где всего открыто 83 миллиона счетов. Все ведущие биржи мира пытаются привлечь китайские компании на свои торговые площадки, поскольку экономика этой страны растёт более чем на 10 про-

центов в год. Из-за этого акции китайских корпораций пользуются повышенным спросом на рынке.

Непосредственно на китайских фондовых рынках существует три вида акций. Акции класса А - «обыкновенные», свободно котируются на бирже, но могут быть приобретены только резидентами КНР. Иностранным инвесторам позволено покупать акции класса В, выпуск которых, как правило, очень ограничен. Ациями класса С владеют органы власти, и они не могут быть проданы на бирже. Количество таких акций почти такое же, как и акций класса А, торгующихся на бирже. И именно эти бумаги долгое время были основным фактором, сдерживающим рост китайского рынка. Никто не знал, когда и как эти акции будут введены в свободное обращение, и инвесторы опасались, что одновременный вброс такого количества акций на рынок может его обрушить. В результате к 2006 году китайские фондовые индексы достигли своих минимальных исторических значений, что вызвало огромное недовольство среди миллионов частных инвесторов. Китайские газеты писали о случаях самоубийств и даже стихийных беспорядках.

Оздоровление фондовой биржи пришлось на начало 2006 года, когда Федеральная комиссия по ценным бумагам КНР после многолетних сомнений приняла план постепенного ввода акций класса С в рыночный оборот. Инвесторам стали понятны основные тренды дальнейшего развития, и курс акций пошёл вверх.

**Менее чем за 12 месяцев
индексы Шанхайской и
Шэньчжэньской бирж
выросли на 130%, игра
на фондовом рынке
превратилась в один из
самых доходных бизнесов.**

Эксперты начали говорить о «переизбытке ликвидности» на бирже. В Китае стала складываться ситуация, напоминающая российскую 1997 года, когда

все свободные средства компании стали вкладывать не в производство или развитие бизнеса, а в акции, которые росли как на дрожжах (в России роль «магнита для денег» играли ГКО). Кроме того, компании стали покупать акции на заёмные средства, так как переизбыток ликвидности обеспечил лёгкое получение дешёвых кредитов.

Период после вступления Китая в ВТО характеризуется интенсивным притоком зарубежных портфельных инвестиций, сопровождающимся выходом ведущих китайских компаний (Ping An Insurance, Great Wall Auto, China Resources Power, China Life Insurance) на иностранные фондовые рынки. В 1991-2003 гг. только от размещения своих ценных бумаг на фондовой бирже Гонконга компании КНР получили 27 млрд долл.

По недавним данным в Китае работают биржи:

- China-Commodity Futures Exchange, Inc of Hainan (CCFE)
- Beijing Commodity Exchange (BCE)
- Guangdong United Futures Exchange
- China Zhengzhou Commodity Exchange (CZCE)
- Shanghai Stock Exchange
- Shenzhen Stock Exchange
- Wuhan Securities Exchange Centre (WSEC)
- Shenzhen Mercantile Exchange
- Shanghai Cereals and Oils Exchange
- Hong Kong Stock Exchange (SEHK)

Безусловно, Китайские фондовые рынки реагируют на общемировую экономическую динамику, на стихийные бедствия в стране и на выход на рынок слишком крупных компаний – за продолжительными взлётами индексов следуют стабильные снижения показателей. Но, несмотря на такие экспертные оценки нынешней экономической ситуации в Поднебесной, как перегрев в экономике, и всё чаще звучащие пророчества о скором крахе, рынки Китая остаются очень привлекательными для иностранных инвесторов. В настоящее время они могут вкладывать средства в китайский фондовый рынок через схему «высококачественных иностранных институциональных инвесторов» (QFII). В ней участвуют крупнейшие компании, такие как Deutsche Bank и HSBC. Данный пул инвесторов имеет право вложить \$5,6 миллиарда в китайские акции и облигации. Власти страны обсуждают возможность увеличения этого лимита до \$10 миллиардов.

Одним из последних значимых событий стала запланированная покупка компанией Кока-Кола китайской Хуэй-юань джус групп (Huiyuan Juice Group

Ltd). За лидера на китайском рынке соков американцы готовы заплатить почти два с половиной миллиарда долларов. На фоне возможной сделки акции Хуэйюань уже выросли на 164%. Предложение Кока-Колы в три раза превзошли капитализацию Хуэйюань. Продать свои акции собирается президент и основатель Хуэйюань Джу Синли – 42% бумаг. Если сделка произойдёт, он станет почётным председателем Совета директоров своей компании. Ещё 23 процента предлагает второй крупнейший акционер Хуэйюань – французская компания «Данон». Советниками по сделке выступают Роэл бэнк оф Скотланд и Голдман Сакс. А заинтересованность Кока-Колы аналитики связывают с падением продаж в Америке. Китайский же рынок сейчас, на фоне общего обвала фондовых индексов и банкротства американских компаний, удерживает хороший уровень платежеспособности. И остаётся, даже, несмотря на тяжёлую ситуацию на биржах внутри страны, очень привлекательным для инвесторов из стран, где позиции экономики в целом и производства в частности очень пошатнулись из-за мирового финансового кризиса.

К сожалению, плодотворным сотрудничеством с Китаем в разрезе операций на фондовых биржах, Россия не может похвастаться какими-либо достижениями.

По информации инвестиционной компании «Финам», на российских биржах акции китайских компаний не торгуются. Во Владимире их купить не удастся,

возможно лишь воспользоваться близостью к Москве и установить контакты непосредственно с брокерами, которые связаны с азиатскими рынками. Что покупать? По итогам первого полугодия 2008 года, аналитики Sunday Times назвали десять крупнейших компаний Китая, которые способны составить конкуренцию корпорациям «старого света»:

1. ПРОМЫШЛЕННЫЙ И КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК КИТА (INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA ICBC)

осуществляет активную экспансию в другие страны с 2006 года, когда он привлёк более \$21 млрд, разместив акции на биржах Гонконга и Шанхая (крупнейшее в мире IPO). Банк находится в авангарде экспансии Китая в Африку. В прошлом году он потратил более \$5 млрд, чтобы стать главным акционером Standard Bank в ЮАР, также купил сеть филиалов Fortis Bank в Гонконге, инвестировал в Индонезию, планирует открыть филиалы в Сиднее и Дубаи.

Президент ICBC Цзян Цзяньцин (Jiang Jianqing),



возглавляющий гигантскую структуру с 16 тысячами филиалов в Китае и 351 тысячей сотрудников, является классическим примером политической выживаемости. В 1970-х годах, во время «культурной революции», его направили проводить трудовую реформу в сельской местности. Когда ему разрешили вернуться в Шанхай, где он

родился, он работал кассиром. Получив диплом университета и защитив диссертацию, он вошёл в руководство банка.

Цзян входил в число менеджеров, управлявших реструктуризацией безнадёжных ссуд банка, в какой-то момент составлявших более 30% его активов. Теперь он ставит перед собой цель увеличить долю деятельности ICBC за границей с нынешних 3% до 10% бизнеса банка.

2. КИТАЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ (CHINA DEVELOPMENT BANK) является примером централизованного планирования в меняющейся финансовой ситуации. Его менеджеры подотчётны государственному совету, кабинету министров Китая. Этот крупный страховщик облигаций в последние годы финансирует несколько крупных государственных проектов, включая дамбу Three Gorges Dam, Shanghai Expo и объекты Олимпиады, которая прошла в Пекине нынешним летом. Он кредитует по большей части китайские государственные структуры. В прошлом году инвестировал 1,4 млрд фунтов стерлингов в британский банк Barclays.

Президент банка Чэнь Юань (Chen Yuan) проис-



ходит из коммунистической аристократии. Его отец, Чэнь Юнь (Chen Yun), был главным экономическим планировщиком при Мао Цзэдуне. После окончания университета Чэнь прошёл все ступени банковской иерархии и поднялся до поста заместителя управляющего Центробанка. Источники в западных банковских кругах говорят, что он

стремится перенять за границей лучшие методы, привлекая в советники своего банка зарубежные аудиторские фирмы и консультируясь с бывшим председателем Федеральной резервной системы США Полом Волкером (Paul Volcker). Инвестиции его банк делает, только получив одобрение на высшем политическом уровне.

3. СТРАХОВА КОМПАНИ PING AN INSURANCE находится в эпицентре политических и экономических потрясений, связанных с её планами привлечь до \$17 млрд через размещение акций на бирже, чтобы финансировать приобретения за границей. Недавно акционеры компании проголосовали за размещение. Однако Шанхайская биржа потеряла около 30% по сравнению с недавними высокими показателями, и на компанию оказывается политическое давление с требованием уменьшить объём размещения. Власти опасаются, что слишком большое количество размещений ослабит биржу. Размещение поддерживает британский банк HSBC, которому принадлежит 17% акций Ping An.



В центре конфликта находится президент компании Ма Минчжэ (Ma Mingzhe), «архитектор» превращения Ping An в независимого страховщика и её вывода из-под контроля китайских государственных банков, раньше являвшихся её главными акционерами.

Ма, давний член компартии, имеет учёную степень и многолетний опыт управления политикой китайской финансовой системы. Он открыл двери Ping An иностранным инвесторам, решив, что участие HSBC, Morgan Stanley и Goldman Sachs жизненно важно для будущего компании. Она была в числе первых компаний, осуществивших успешное размещение в Гонконге.

4. БРОКЕР CITIC SECURITIES уже присутствует на Wall Street. Это крупнейшая в Китае брокерская компания по размеру активов, зарегистрированная на Шанхайской бирже в 2003 году.

Президент компании Ван Дунмин (Wang

Dongming) до прихода в Citic работал в отрасли ценных бумаг и заслужил восхищение мелких инвесторов, когда сумел за 15 месяцев поднять цену акций с 6 юаней до 98,5 юаней. Он знаток сложного переплетения взаимоотношений между китайскими рыночными регуляторами и крупными игроками, сделавшими состояния на том, что аналитики называют гигантским акционерным мыльным пузырём.



5. КОМПАНИ CHINA MOBILE - 376 млн отечественных абонентов – больше, чем население США. Только в январе 2008 года она прибавила 7 млн новых пользователей и стала крупнейшим в мире оператором мобильной связи.

Однако долгожданные перемены в телекоммуникационной отрасли Китая могут отвлечь руководство компании от планов зарубежной экспансии, так как огромный внутренний рынок требует нового поколения мобильных услуг. Скорее всего господство China Mobile укрепит. Компания интересуется другими странами, но пока её инвестиции ограничили приобретением пакистанского оператора Paktel в мае 2007 года.

Президент компании Ван Цзяньчжоу (Wang Jianzhou)



(Wang Jianzhou) дипломированный инженер. Он был в числе представителей китайской элиты, отправленных изучать бизнес в Гонконг. Свои первые посты он занимал в провинциальной телефонной бюрократии, и его считают образцом успешного игрока в сложном переплетении государственного и частного в китайском бизнесе.

Ван был генеральным директором China Unicom, сравнительно небольшой компании, конкурирующей с China Mobile, но в 2004 году перешёл к конкурентам. С тех пор China Mobile поглотила рыночные доли всех своих конкурентов, и некоторые аналитики называют её растущей монополией.

6. КРУПНЕЙШИЙ В КИТАЕ ТОРГОВЕЦ СТАЛЬЮ И ЖЕЛЕЗНОЙ РУДОЙ, КОМПАНИ SINOSTEEL GROUP, в настоящее время борется за австралийскую Midwest Corp, которая недавно отвергла её предложение о поглощении за \$1 млрд. Это предложение, сделанное компанией, которая специализируется на разработке шахт, является очередным признаком стремления Пекина обеспечить себя сырьём в эпоху растущих цен.

Государственная компания Sinosteel является привилегированным импортером железной руды, которую она продаёт сталелитейным предприятиям. Проводит инвестиции в добычу хрома в Африке, а также в руду и сталь в Индии. По сообщениям, она также подписала меморандум о взаимопонимании с канадской компанией Ditem Explorations, добывающей уран, и имеет совместное предприятие по добыче этого металла в Австралии.

Президент компании Хуань Тяньвэнь (Huang Tianwen) возглавил её в 2003 году, получив партийное задание реструктурировать Sinosteel и превратить её в двигатель индустриальной мощи. Он уволил более 1000 рабочих и закрыл 48 филиалов, получив от государственных СМИ титул «превосходного менеджера».

Во многих отношениях Sinosteel остаётся непрозрачной государственной компанией старого образца. Хуань является партийным инсайдером, которому доверено формировать промышленную политику Китая.

7. КОМПАНИ PETROCHINA, привлекла внимание самого знаменитого иностранного инвестора Уоррена Баффета и получила наилучшую репутацию из-за своей деятельности в Судане. Баффет в прошлом году продал свои акции, сказав, что они адекватно оценены, но общественные деятели назвали это победой над аморальными коммерческими интересами Китая.

Это крупнейшая из трёх нефтяных компаний Китая. Она интегрирует все сферы нефтегазовой деятельности - от разведки до розничной продажи. Жадна ресурсов приводит её на самые трудные рынки планеты, и PetroChina утверждает, что по разведанным резервам уступает только ExxonMobil.

Компания только что отказалась от намерения купить за \$400 млн нигерийские шельфовые нефтяные участки у Shell. В 2005 году она заплатила более \$4 млрд за третью крупнейшую нефтяную компанию Казахстана. В прошлом году её рыночная стоимость немного превысила \$1 триллион.

Президент Petro China Цзянь Цземинь (Jiang Jiemin) имеет 30-летний опыт работы в нефтегазовой отрасли, но одновременно является политическим бюрократом, чья карьера представляет собой образец для амбициозного руководителя государственного предприятия. Поднимаясь по карьерной лестнице в отрасли, он одновременно получал назначения на партийные посты в провинции.

Когда акции PetroChina резко упали в цене, отчасти из-за государственного контроля над розничными ценами на топливо, он подвергся резкой критике со стороны мелких инвесторов. Однако ни общественное мнение, ни активность акционеров не влияют на руководителей, назначенных государством.



8. КИТАЙСКА ИНВЕСТИЦИОННА КОРПОРАЦИ (CHINA INVESTMENT CORPORATION CIC), знаменитый суверенный фонд, которому было доверено \$200 млрд из государственной казны в качестве начального капитала. Им руководят чиновники Центробанка и министерства экономики, назначаемые компартией, хотя лидеры Китая утверждают, что он может принимать самостоятельные коммерческие решения.

Компания инвестирует преимущественно в отечественный банковский сектор, но имеет два крупных пакета акций за границей. Она потратила \$5 млрд на покупку 9,9% Morgan Stanley и вложила \$3 млрд в американскую инвестиционную фирму Blackstone. Обе инвестиции показывают слабые результаты из-за ипотечного кризиса. Полагают также, что менеджеры корпорации делают небольшую прибыль на торговле китайскими железнодорожными акциями в Гонконге. Но поскольку резервы Китая составляют \$1,4 триллиона, у него достаточно сил, чтобы пережить плохую ситуацию на рынке.

Президент CIC Лоу Цзивэй (Lou Jiwei) – представитель новой китайской элиты. Он легко продвигался по ступеням карьеры в китайской бюрократии. Входил в ключевую финансовую группу в аппарате правительства в 1980-е годы. Лоу руководил проведением макроэкономической реформы на провинциальном и государственном уровне и в итоге стал заместителем министра финансов.

Он неоднократно давал понять, что приобретения фондом политически и стратегически важных активов исключены. Нынешний заместитель министра финансов Ли Юн (Li Yong) недавно подтвердил это, заявив, что CIC не будет инвестировать в авиакомпанию, нефтяные фирмы и телекоммуникации.

9. КОМПАНИ LENOVO, купившая подразделение персональных компьютеров IBM, стала символом дебюта Китая среди мировых брендов, совершив сделку, превратившую американский символ в китайский актив за \$1,7 млрд.

Китай принял стратегически важное решение, разрешив Lenovo бороться за IBM. В сделках с западными транснациональными корпорациями Китай стремится добиться передачи технологий. В данном

случае был приобретён источник технологий. После этого приобретения Lenovo создала в Пекине инновационный центр и вкладывает деньги в научную и конструкторскую деятельность. Для Китая речь идёт о создании компаний национального значения, способных конкурировать с лучшими в мире. Очевидно, что Lenovo входит в число таких компаний.

Однако после исторического приобретения в Lenovo остаётся управленческой головоломкой. Её крупнейшим акционером является китайское государство. Руководители компании находятся в Америке, Европе и Китае, а для многих потребителей её бренд не имеет никакой связи с Китаем.

Президент компании Ян Юаньцин (Yang Yuanqing) является дружественным бизнесу лицом китайских инвестиций и фанатом глобализации. Он считает Lenovo компанией-первопроходцем, которая постепенно становится международной структурой с пестрым составом работников и продукцией, которая обладает универсальной привлекательностью. Он подчеркивает, что руководство компании принимает самостоятельные решения, и Lenovo никоим образом не является рукой китайского государства. Возможно, он верит в то, что говорит.

10. КИТАЙСКА ГОСУДАРСТВЕННА КОРПОРАЦИ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ (CHINA STATE GRID CORPORATION) является игроком с гигантской базой на внутреннем рынке и практически неограниченными ресурсами. Её первым выходом за границу стали Филиппины, где она вошла в консорциум, получивший 25-летнюю концессию на управление национальными электрическими сетями, победив на тендере местный конгломерат San Miguel.

В Китае корпорация является крупнейшим поставщиком электроэнергии, снабжающим 1,3 млрд человек. В её управлении находятся электростанции и линии электропередачи по всей стране.

Её президент с 2004 года, Лю Чжэнья (Liu Zhenya), имеет диплом инженера. Он сделал карьеру в государственных электроэнергетических структурах и выглядит типичным китайским чиновником по всем параметрам. По мнению аналитиков, State Grid заинтересуется другими странами, куда она сможет экспортировать свои инженерные знания и дешёвую эксплуатационную модель. Дорогостоящим конкурентам явно следует остерегаться.





«Движения недвижимого»

Недвижимость – то, что невозможно сдвинуть с места, говоря языком простым. Выражаясь языком денег, любую недвижимость можно «двинуть», получив прибыль. Хорошо, если есть что «двигать». А если нет? Это правильный вопрос. Если чего-то нет, это «что-то» нужно придумать и построить, а потом получить прибыль. Заработаем деньги на инвестициях в недвижимость. Для этого нужно ознакомиться с современными рынками и... и вперёд.

Рынок этот непростой и подвержен геополитическим и экономическим стрессам. Часто такие стрессы на руку инвесторам. Один из самых ярких таких примеров наблюдать пришлось в прошлом 2007 году, когда и без того прославленный город Сочи стал будущей Олимпийской столицей.

Куда устремлять взоры инвесторам?

По данным компаний Cushman & Wakefeld , в прошлом году в коммерческую недвижимость во всём мире было инвестировано \$643 млрд. Даже если учесть, что подобные расчёты достаточно условны, то порядок цифр, по всей видимости, верен.

Европа пока остаётся на первых ролях. В мировой десятке лидеров по объёму привлечённых средств 6 позиций занято европейцами. А общая сумма составляет \$295 млрд. Великобритания, сумевшая заполучить свыше 100 млрд инвестиционных долларов, и Германия, на счету которой \$60 млрд. Впрочем, для денег нет расстояний. И, пожалуй, вкладывать в Японию (\$35 млрд) или Сингапур (\$19 млрд) ничуть не сложнее, чем в соседствующую с нами Швецию (\$20 млрд).

Если брать во внимание такие категории, как защищённость прав инвесторов, простоту вхождения в отрасль, то наиболее привлекательным является рынок США. Далее следует Европейский Союз. Другой вопрос, что и эти рынки не так открыты, как может показаться. Не в силу каких-то ограничений, а потому лишь, что правила накладывают на инвестора ряд обязательств. Например, бизнес должен быть непременно прозрачным. Что, прямо скажем, нравится не всем. Как подчёркивают эксперты и подтверждают сами руководители крупных российских компаний, выход на IPO для многих мера не столько финансовая, сколько политическая. Да, это здорово приобрести недвижимость в Англии или чрезвычайно модной среди инвесторов Швейцарии. Но чтобы купить что-то серьёзное, надо либо зарекомендовать себя на рынке (для этого как раз и годится IPO), либо вступить в союз с местным бизнесом. Но может и не стоит далеко ходить.

Эксперты предсказывают, что карта экономического влияния в ближайшие годы претерпит значительные изменения. И если сейчас Россия замыкает десятку, что, в общем, тоже неплохо, то в течение 25 лет наша страна должна войти в пятёрку наиболее развитых стран мира. Именно это стимулирует инвестиционную активность российского и западного

бизнеса. За последние 3 года общий объём инвестиций в коммерческую недвижимость России вырос в 14 раз, и в 2006 г., по данным Janes Lang LaSalle , он составил \$4,2 млрд. А к 2010 г. должен достичь рубежа \$10 млрд.



Лучше ли, где нас нет?

Руководитель отдела консалтинга компании Praedium Элизавета Эстрина считает, что: *«...в настоящее время прямыми конкурентами нашей страны являются формирующиеся рынки коммерческой недвижимости Китая, Бразилии и Индии»*. Заметим, что эксперта не смущает зарегулированность китайского рынка. По мнению Элизаветы Эстриной, *в Китае для инвесторов действуют определённые льготы, там более понятная, чем в России, схема согласований документов*. При этом, разумеется, не нужно забывать, что инвестору необходимо, прежде всего, получить разрешение на свою деятельность.

Вложение капитала всегда рискованная операция. Особенно когда имеешь дело с Россией. Но, судя по всему, большинство инвесторов склоняется к мысли, что эта «овчинка» стоит выделки. По словам старшего инвестиционного аналитика Midland

Development Ильи Левкова, *несмотря на то, что рынок недвижимости России закрыт, крайне непрозрачен, и рискованность вложений высока, условия для вложения в него значительно привлекательнее, чем в Европе*, ввиду его высокой доходности и растущего спроса. Что касается основных рисков, то они общеизвестны: непрозрачная структура собственности, противоречия в земельном законодательстве, особенно по земельным вопросам, риски при получении согласований, риски увеличения стоимости строительства, риски конъюнктуры рынка и даже политические риски.

Китайские стены

Китайский рынок недвижимости начал формироваться сравнительно недавно, но быстро набрал обороты и к сегодняшнему дню представляет собой привлекательный объект для капиталовложений. Не-

смотря на меры, принимаемые государством с целью сдержать рост цен, тенденция остаётся стабильной — ежегодно в крупнейших городах Китая цены на жилые и коммерческие помещения поднимаются на 5 — 15%, реагируя на постоянно растущий спрос.

Правительство Китая ввело ограничения на приобретение недвижимости иностранными гражданами и иностранными компаниями. Об этом сообщает информационное агентство «Синьхуа».

Новые правила предусматривают конкретные меры относительно регламентации допущения иностранного капитала на рынок недвижимости, меры управления освоением риелторскими компаниями с участием иностранного капитала недвижимости и их хозяйственной деятельностью. Также усиливается регулирование приобретения коммерческого жилья зарубежными учреждениями, организациями и частными лицами.



В сообщении Синьхуа говорится, что, в соответствии с новыми правилами, должна повыситься доля зарегистрированного капитала в общем объёме капиталовложений в некоторые риэлторские компании с участием иностранного капитала. Кроме этого, было отмечено, что зарубежные учреждения и индивидуальные лица, которые создали в Китае представительства и работали или обучались в Китае свыше года, смогут приобрести собственное коммерческое жильё.

Стоит отметить, что ранее иностранные покупатели могли свободно оперировать на рынке недвижимости Китая. Это стало одним из факторов стремительного роста цен на недвижимость в течение последнего года. По данным министерства строительства Китая и ещё пяти государственных институтов, количество проектов в сфере недвижимости с участием иностранного капитала за первое полугодие выросло на 25,4% по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года. При этом количество сделок в области недвижимости с участием иностранных граждан и зарубежных компаний за первый квартал текущего года выросло более чем в 3 раза.

За июнь в Китае количество вакантной недвижимости возросло на 2.2%, составив общую площадь в размере 127 млн кв. метров. Такие данные предоставляет Национальное Бюро Статистики Китая (National Bureau of Statistics of China (NBS)). В июне специальный индекс свободных квартир (index for vacant flats), сократившись на 1.36 пункта по сравнению с маем, составил 107.6 пунктов. Несмотря на спад, июньский показатель оказался на 1.69 пункта выше, чем данный аналогичного периода прошлого года.

На «Боаоском азиатском форуме» (Boao Forum for Asia) многие экономисты и представители крупных компаний Китая озвучили свою неуверенность в рынке недвижимости страны, который, по их словам, может остыть уже в этом году. Правительство прогнозирует спад в темпах роста цен на жильё. В некоторых городах страны цены и вовсе начали снижаться, а в Шэньчжэне на юге КНР этой весной девелоперы неожиданно перестали покупать земельные участки. Эксперты связывают данную тенденцию с увеличением процентных ставок, ужесточением условий выдачи кредитов и повышением расходов на сырьё, рабочую силу и земельные участки. Однако не все аналитики предрекают рынку недвижимо-

сти Китая спад. Так, Чень Хуай, глава отдела исследований Министерства жилищного хозяйства и строительства, считает, что: «Процесс урбанизации Китая – это долгосрочная стратегия, которая будет продолжаться в течение 20-30 лет. Её нелегко пошатнуть такими отдельно взятыми событиями, как ипотечный кризис в США и Олимпиада в Пекине».

Частности...

Недвижимость в Китае в настоящее время является весьма актуальным вопросом для иностранцев. Привлекательны в первую очередь цены на квартиры на о. Хайнань. Имеет значение, конечно, и уникальное местоположение острова Хайнань. Покупка квартиры на Хайнане наиболее предпочтительна. Здоровый морской воздух, тропический климат острова и чистейшее море - это самое надёжное вложение Ваших денег. Для примера приведу примерный порядок цен на квартиры Хайнань. Цена на квартиры в г. Санья начинается от \$600 за квадратный метр. Это цена на жильё в городской черте г. Санья. В прибрежной зоне о. Хайнань цены на квартиры и дома начинаются от \$900 за квадратный метр. Отличную квартиру с видом на море можно купить за \$1200-1500 за метр. Виллы стоят, конечно, дороже. Все квартиры и дома продаются, как правило, с достаточно качественной отделкой, а коммунальное обслуживание стоит по нашим меркам очень дёшево.

Хайнань наиболее интересен в плане инвестиций не только в жилую недвижимость. Из маленькой рыбацкой деревушки в настоящее время г. Санья превратился во всемирно известный туристический центр с уникальными туристическими ресурсами. Простор для ведения бизнеса на Хайнане очень обширен. Востребовано практически всё - магазины, рестораны, бары, клубы, лечебные центры и центры массажа и многое другое. Так как недвижимость на Хайнане стоит недорого (аренда коммерческой недвижимости также очень привлекательна), то для бизнесменов открыть в Китае своё дело гораздо проще и дешевле, чем в России.

Наш Китай. Факты...

Риэлторы оптимистично смотрят на рынок недвижимости Китая. Во Владивостоке даже функционируют посреднические органы. Елена Никитина, которая работает в одной пос-

реднической компании, сказала: *«В последнее время наблюдается подъём заинтересованности жителей Приморского края к приобретению недвижимости в Китае. Прогноз о высоком спросе пока преждевременен, так как рынок находится в фазе формирования, но он, несомненно, является очень перспективным. Можно легко понять их заинтересованность: где можно купить квартиру по цене 250-300 долларов США за квадратный метр, кроме как в Китае? Кроме того, общественный порядок и дружеское отношение местных жителей к россиянам также привлекают наших соотечественников к приобретению недвижимости в Китае».*



Для справки. Стоимость жилья в нашем родном городе. Средняя квартира вам обойдётся в 1200 американских рублей за квадратный метр, захотелось чего-то более – 2500 американских рублей за квадратный метр.

Для приобретения квартиры в Китае нужны лишь деньги и паспорт. Китай не устанавливает никаких ограничений. Бизнесмен Сергей Хохлов из Благовещенска много лет занимается трансграничной торговлей. Он теперь постоянно живёт в Китае. Он сказал: *«В настоящее время в России нет хороших возможностей для развития. В этой связи мы с женой недавно продали нашу квартиру, «хрущевку», которую я получил в наследство от матери, и на эти деньги купили две новые квартиры в Китае».* Это не опечатка.

Насчёт притока россиян Китай не беспокоится, а с радостью относится к этому. Месяц назад в Суйфэньхэ началось строительство высококлассного жилого квартала, в котором планируется через полтора года завершить строительство шести 30-этажных жилых домов. Они будут расположены в парковой местности у искусственного озера. Оплата за коммунальные услуги составит лишь 3 рубля за квадратный метр (0,1 долларов США) в месяц. Как заявила китайская сторона, данный объект ориентирован главным образом на российских потребителей. Десятки россиян уже заключили с риэлторами контакты о покупке квартир.

В Суйфэньхэ перебираются не только жители Приморского края России, но и жители Амурской области. В санаториях на побережье Желтого моря можно часто встретить россиян. Кроме того, Далянь, Хуэйчунь, Шанхай и Санья также пользуются большой популярностью среди российских иммигрантов.

В Китае обладание собственной недвижимостью позволяет получить право на постоянное проживание, что, в свою очередь, даёт право на получение банковского кредита на покупку квартиры. Годовая процентная ставка кредитования очень низкая, всего 5% в год. Необходимо, прежде всего, оплатить 30-40% от общей стоимости квартиры, а с остальной частью долга можно расплатиться в течение пяти лет.

Лирическое отступление...

Сколько ни смотрю утром в зеркало, чистя зубы, не перестаю удивляться Китайскому чуду. Зубная щётка, паста, бритва, гель для бритья и многое другое, чем мы пользуемся каждый день, каждый час: на лице знакомых нам вещей красуется Европейский лэйбл, но на обороте написано «made of China». Наступление по всем фронтам: они нас одевают, обувают и уже кормят ...

Очная ставка...

Оценка рынков, нашего и западного, заставляет инвестора терпимо относиться даже к тяжкому пути согласований. Майкл Ланге так говорит о рентабельности вложений в различные сегменты коммерческой недвижимости России: 25 - 30% - гостиницы, 30 - 40% - офисы, торговля, склады. Инвестиционные покупки дают 20% годовых. Показатели зарубежного рынка значительно отличаются: средняя доходность в мире - 17%, в Европе и Америке - 16 - 17%, в Китае и Сингапуре около 18 - 20%.

Вообще-то, строго говоря, уровень доходности российских проектов понемногу падает. Это отмечают все исследователи. Но все они говорят и о том, что речь идёт о переходе рынка в новое качество. Раньше российский рынок недвижимости проходил по категории «*растущий*», теперь он стал более цивилизованным и прозрачным, за что приходится платить некоторой потерей «*барышей*». Впрочем, пока задел ощутим, и уж точно по доходам наши проекты не станут в один унылый ряд с европейскими в сколько-нибудь обозримом будущем.

Итог вышеизложенного...

Господа инвесторы, вкладывать капитал можно и в отечественную недвижимость. Но лучше себя перестраховать, как сделал старина Робинзон, спрятав порох в разных местах. Вполне реально просыпаться в огромной квартире, пусть и в Китае.



Китайская золотая лихорадка, или Фармеры: новая профессия XXI века



С течением времени и развитием технологий всё время появляются новые профессии. 50 лет назад никто не знал о том, кто такой программист, теперь же у нас каждый второй - программист. В середине 90-х любители компьютерных игр получили новый жанр MMORPG. Огромные онлайн-миры, где можно развивать своего персонажа, исследовать опасные подземелья и взаимодействовать с тысячами других игроков. Но, являясь источником фана для рядовых игроков, они стали настоящей работой для так называемых фармеров.

В 1998 году на центровом аукционе в сети e-bay появился наплыв предложений о продаже аккаунтов игры Ultima Online. В отличие от официально продаваемых ключей, эти содержали уже развитых чаров, имеющих приличное снаряжение и другую виртуальную собственность. Стоили они намного дороже - от нескольких сотен до нескольких тысяч долларов. Покупатели нашлись быстро - в основном богатенькие американцы, у которых было достаточно денег; чтобы купить уже готового персонажа и иметь моментальный доступ к хай-лев контенту (зоны и возможности, недоступные начинающим) без нудной, долгой прокачки. Так как цены первое время были просто сказочными, многие опытные игроки в Ultima занялись скупанием голых аккаунтов и быстрой прокачкой новых персонажей с дальнейшей их продажей на аукционе. К концу 90-х оборот всевозможных аккаунтов и вещей из Ультивы только на e-bay составлял около 5 миллионов долларов.

Когда вышел EverQuest, моментально ставший хитом, те же возможности открылись и в нём. Только теперь покупатели были заинтересованы не столько в готовых аккаунтах, сколько в виртуальных деньгах, зарабатывать которые обычным способом было долго. В 2001 году аналитики подсчитали, что по реальным доходам на душу населения виртуальное государство Норрат занимало 77 место в мире! То есть, если учесть, что продажей предметов занимались далеко не все поклонники EverQuest, годовой доход на каждого из них всё равно составил более двух тысяч долларов. Для такой страны, как Китай, подобная цифра была недостижимой мечтой.

В это время в одном из американских журналов появилась статья, в которой говорилось о новом феномене «Gold Farming» и о возможности получать до 100\$ в час, просто играя в игру. В статье приводилось интервью с одним из владельцев частной китайской компании, предоставляющей услуги по продаже виртуальных денег западным клиентам. 10 компьютеров, установленных в небольшом помещении, и несколько человек, которые посменно сутками добывают золото в игре, непрерывно убивая одних и тех же мобов - именно так выглядел процесс фарминга. Наиболее распространена профессия «голд фармер» в странах с низким уровнем жизни. Особенно прославился в этом плане Китай.

Найти фармера в игре несложно. Если вы увидите в какой-то игровой зоне персонажа, беспрерывно убивающего мобов - большая вероятность того, что это и есть фармер. Рыдвые игроки нередко тоже промышляют охотой, но обычно с определенной целью. Например, накопить материалы (лут) на какую-нибудь броню. И после её достижения, покидают место. Фармеры же тусуются там всё время. Убедиться, что вы не ошиблись, можно просто заговорив с ним. Если на вопрос: «Hello! How do you do?», вы услышите что-то вроде «Speak china?» - это наш клиент. Китайские фармеры практически не понимают общепринятый в MMORPG английский язык. Хотя всё, что касается торговли и покупки вещей, воспринимают очень даже хорошо. Они неплохо ориентируются в ценах на рынке и часто поддерживают стабильную цену на поставляемые товары.

Определяют фармеров также по странным именам, которые они выбирают. Например, нередко в именах персонажей используются цифры, которые говорят о местоположении. LewGo04 означает, что он из Китая. Это сделано для того, чтобы фармеры могли держаться вместе. Если вы знаете язык и заслужили доверие, вам могут продать ценную вещь (например, эпический меч) дешевле, чем остальным.





Обычно фермеры одеты в игре намного хуже игроков своего уровня. Чтобы достать дорогостоящую броню и оружие, нужно потратить немало денег и времени. Для фермеров это бессмысленно, так как у них нет цели собрать лучший шмот, а дубинок вполне достаточно, чтобы убить моба на несколько уровней ниже. Даже если фермер найдёт лучшую для своего класса вещь, он не будет её надевать, как сделал бы любой другой игрок. Он её просто продаст, чтобы выручить пару десятков дополнительных баксов.

Может показаться, что работа фермера - халая полная. Знай себе играй, а денежки тикают. Но это далеко не так. В Китае, чтобы заработать на хлеб, фермер вкалывает по 12 часов в день, выполняя одну и ту же монотонную работу. Убив одного монстра, он убивает другого, потом третьего и так без перерыва. Существует определённая квота, которой он должен придерживаться, чтобы заработать свои 10\$ в день. Если она не будет выполнена, то бедолага рискует не получить денег вообще или в сильно урезанном объёме.

Практически все китайские фермеры ненавидят свою работу, но им приходится этим заниматься, так как других способов заработать они для себя не находят. К тому же часто 10\$ в день, которые являются признаком нищеты в развитых странах, в Китае же могут прокормить не только самого фермера, но и всю его семью.

«Золотые фабрики» помогают нетерпеливым игрокам. В Китае дешёвая рабочая сила, здесь организовываются целые компании по производству виртуальной валюты. Известный факт - крупные западные компании нанимают китайских фермеров - это выгодно. Полученную валюту американцы перепродают своим соотечественникам. Работников подобных «фабрик» не смущает незаконность их действий. В подавляющем большинстве крупных MMORPG продажа виртуальной валюты за реальные деньги является нарушением пользовательского соглашения. Ни одна компания не любит, когда кто-то, кроме неё, зарабатывает на их продукции. За это пользователей банят и изымают деньги из виртуальных миров. Но фермеры

заводят новых персонажей, находят методы прятать заработанное. Они стараются работать быстро, чтобы золото не оставалось на руках у персонажей, а сразу же выводилось из игры, - тогда баны проходят с наименьшими потерями.

Фармеры могут не только продавать валюту, они также помогут прокачать персонажа до нужного уровня или продадут готового высокоуровневого персонажа тем, кого не интересует процесс, а только результат. И сколько же все это стоит? 10000 золота в EverQuest II стоят чуть больше 150 долларов. За развитие персонажа World of Warcraft до 70 уровня придётся заплатить 450 долларов. Средний китаец достигает 70 уровня менее, чем за месяц.

Огромное население Китая всегда обеспечивает приток свежей рабочей силы - сейчас голд-фармеров насчитывается от 500 тысяч до миллиона, их средний возраст - 20 лет. Это в основном деревенские жители, приезжающие в Пекин на заработки.

Правительство Китая борется с фармингом, особенно среди юных игроков. Недавно был введён закон, требующий обязательную регистрацию в MMORPG с указанием возраста и паспортных данных. Те, кому нет 18, после 3 часов игры начинают получать надоедающие сообщения о вреде онлайн-игр, а после 5 часов их персонажи перестают получать игровые деньги и опыт. Но юные китайцы заводят аккаунты в разных играх: когда кончается время в одной, они заходят в другую. Кроме того, фармингом занимаются люди постарше, и как бороться с ними - непонятно.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

MMORPG – massively multiplayer online role-playing game, глобальная многопользовательская онлайн-ролевая игра.

ACCOUNT (АККАУНТ) – учётная запись, в которой хранится ваша персональная информация.

МОВ (МОБ) – монстр. Всё, что может убивать и быть убито.

FARMING (ФАРМИНГ) – однообразное зарабатывание денег.

GRINDING (ГРИНДИНГ) – прокачка персонажа выполнением однообразных действий (убийство одних и тех же монстров в одной локации).

CRAFTING (КРАФТИНГ) – создание игровых предметов с целью продажи. Требует особых умений персонажа.

LOOT (ЛУТ) – предметы, извлеченные из убитых мобов. Обычно чем сильнее монстр, тем более ценные вещи из него выпадают.



Китайский интернет

ВСТУПЛЕНИЕ: МОЙ ТЕКСТОВЫЙ РЕДАКТОР ПОСТОЯННО ИСПРАВЛЯЕТ ПЕРВУЮ БУКВУ В СЛОВЕ «ИНТЕРНЕТ» НА ЗАГЛАВНУЮ, НО Я ДОБАВИЛ ЭТО СЛОВО В СЛОВАРЬ, И ТЕПЕРЬ ВСЁ В ПОРЯДКЕ. МНЕ КАЖЕТСЯ, У КИТАЙЦЕВ НИКОГДА НЕ БЫЛО ТАКОЙ ПРОБЛЕМЫ.

КИТАЙСКИЙ ИНТЕРНЕТ В ЧИСЛАХ

Самое большое количество интернет-пользователей в мире - более **252 миллионов** человек. В начале 2008 года Китай опередил США по этому показателю. Количество интернет-пользователей в Китае за год увеличилось на 56,2%. Несмотря на это, уровень проникновения интернета в стране находится ниже среднемирового уровня и составляет 19,1%. По этому показателю Китай опережает Россия (21%), Южная Корея (71%), США (72%), Исландия (85%).

214 млн китайских пользователей, или 84,7% от их общего числа, используют широкополосный стационарный доступ к Сети, включая xDSL, выделенную линию, доступ через кабельный модем. 73,05 млн, или 28,9%, подключаются к Интернету с помощью мобильных телефонов. Среднее время, которое пользователи проводят онлайн, составляет 19 часов в неделю.

Распределение по возрастным группам и полу		
Пол	мужской	53,6%
	женский	46,4%
Возраст	меньше 18	19,60%
	18-24	30,30%
	25-30	18,70%
	31-40	19,70%
	41-50	7,80%
	старше 50	3,90%

Потребительские расходы китайских пользователей интернета выросли на 58,2% за первое полугодие 2008 года. За шесть месяцев общая прибыль интернет-магазинов составила 256,1 миллиарда юаней (примерно 37 с половиной миллиардов долларов США). Каждый месяц в течение первого полугодия каждый пользователь тратил в среднем 211 юаней (чуть более 30 долларов), это показатель на 13,9 % процентов превышает прошлогодний.

ФАКТЫ КИТАЙСКОГО ИНТЕРНЕТА

- Самый популярный поисковик «Байду» (baidu.com). Это не только поисковик по сайтам, изображениям, видео и музыке. Это также отдельный поиск для инвалидов, детей, поиск по документам, книгам, блогам, новостям, географический поиск (адресов), поиск на жёстком диске, на правительственных сайтах и т.д.
- 2 самые известные социальные сети «Сяонэй» (xiaonei.com) и «Хайнэй» (hainei.com) принадлежат одному хозяину. Первая переводится как «вшколе», вторая - «вморе» (под морем подразумевается жизнь).



- В Китае интернет-мессенджеры более популярны, чем электронная почта, особенно для пользователей моложе 25 лет.
- Юридическое лицо, открывающее онлайн-ресурс, должно получать лицензию Internet Content Provider License. Для этого необходимо иметь уставный капитал в 1 миллион юаней (почти **3,5 миллионов рублей**).

GOOGLE В КИТАЕ

Google купил короткий домен - **G.cn**. Сделано это с целью покорения китайского интернета. Baidu на сегодняшний день занимает 61,5% китайского поискового рынка, 22,5% принадлежит Google.



В Китае заблокированы международные версии поисковой системы Google.com, а китайская версия Google.cn частично заблокирована. Помимо самого поиска частичной цензуре подлежат Google Books, Google News, Google Maps и Google Images.

Уже присутствующие на китайском рынке зарубежные интернет-компании, такие как Yahoo! и Microsoft также подвергают цензуре информацию, доступную пользователям из КНР.

ЦЕНЗУРА В КИТАЙСКОМ ИНТЕРНЕТЕ

За цензурой следит 30 тысяч госслужащих.

«Великий китайский файрвол» — поисковой механизм и интернет-фильтры, разработанные при участии IBM и CISCO и частично Yahoo. Официальное название системы – Проект «Золотой щит».

Обойти «щит» можно, но периодически за попытку обхода фильтра наказывают. Делается это в показательных целях, чтобы другим не повадно было.

Для того, чтобы стать пользователем интернета, физическое лицо должно пройти проверку в местном

полицейском отделении и предоставить провайдеру справку установленного образца.

Китайские пользователи пишут под собственными именами. Запрещено использовать псевдонимы на законодательном уровне.

Запрещено использовать слова «Тибет», «Тайвань», «равноправие», «демонстрация», «антияпонский», «свобода», «демократия», «ВИЧ» и др.

Существует целый ранжир разнообразных наказаний: от денежных штрафов до лишения права пользования интернетом на определённый срок.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Вопрос: как вы думаете, каким будет российский сегмент интернета, когда в нём будет 250 миллионов пользователей?

Ответ: не будет столько пользователей в российском интернете - нет у нас таких миллионов.



АНДРЕЕВ Илья
специально для CITYMONEY

Как вести бизнес-переговоры в Китае

«Made in China»

~ Бог про происхождение мира

«Русская техника, американская техника — один хрен! Всё сделано в Китае!»

~ Русский космонавт про концептуальные отличия западных и отечественных компонентов МКС

Чтобы переговоры с вашими китайскими партнерами прошли гладко, за стол переговоров следует садиться подготовленным. Использование следующих выражений из Великого Китайского Я-Цзыка в своём лексиконе — 100% залог успеха вашего китайского предприятия.

Сяньшэн

(Господин / Мистер)

Тайтай

(Госпожа / Миссис)

Сяоцзе

(Госпожа / Мисс
(незамужняя дама)

Нюйши

(Госпожа (деловое
обращение)

Ни хао ма?

(Хорошо ли вам?)

Ни чифань ла ма?

(Купали ли вы?)

Ни ши бу ши цзай

уфань дэ шихоу чи

куньчун?

(Вы действительно едите
жуков на обед?)

У юэ дэ ча ши во цзуй

сихуань дэ ча!

(Майский чай - любимый чай!)

Лай вомэнь да пинпаньцзо, хайши машан

цзиньсин цюаньцзи бисай?

(Партию в пинг-понг? Или сразу бокс?)

Суою дэ сайпао юньдунюань доу паодао нар цюй лэ?

(Куда разбежались все бегуны?)

Аньчжао фэншуй ни яо машан ликай во дэ фанцзянь.

(Фэн-шуй требует, чтобы вы убрались из моего номера прямо сейчас.)

Сяоцзе, ни гэнь Сун Укун дэ синьян иян мэйли дэ.

(Девушка, вы прекрасны, как невеста Царя Обезьян.)

Жэнь э лэ, та яо и бэй ча хэ и куай мяньбао, кэ бу кэ и?

(Человек голоден и просит стакан чаю и кусок хлеба. Что здесь такого?)

Цин вэнь, цзай нар нен надао тунпай?

(Скажите, где тут выдают

бронзовые медали?)

Цзай нар нен май сюнмао дэ сэцин инпай?

(Где я могу купить порнофильм с пандами?)

Ни кань и кань во дэ гань!

(Посмотри на мой шест, детка!)

Также рекомендуем вам употреблять в речи некоторые китайские пословицы и поговорки чтобы расположить к общению китайских коллег по бизнесу:

«Мао юшку бережёт», «Сесе в карман не положишь», «Не всё Цхао, которое матерится!»



Простые правила китайского бизнеса

Иерархия: начальник лучше меня — надо слушаться

Труд и справедливость: буду хорошо работать — тоже стану начальником

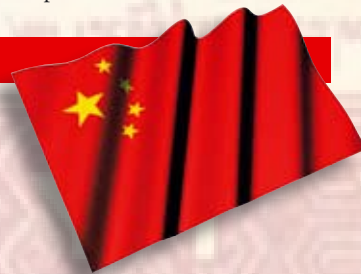
Роль партии: сейчас всё по-новому, но партия всё равно верно руководит

Светлое будущее: пока мало зарабатываем, но Китай быстро развивается

Гуаньси: сначала подружись, потом о деле говори

Подарки: подарок не взятка: надо дарить, не стыдно принимать

Изменчивость мира: я не обманул - обстоятельства изменились



HeCITY Ваши денежки...

Как развлечь себя во время бизнес-переговоров в Китае

или Последнее китайское развлечение - "Радость и Гнев председателя Мао"

Мало кто знает настоящего Мао. Он любил играть в казино, обожал проводить время с красивыми женщинами, ценил кубинский табак и пил кока-колу с соевым молоком. В те времена одни его знали как Великого Кормчего, а другие как Великого Тусовщика, без которого не могла пройти ни одна вечеринка на Беверли Хиллз! Развлекитесь и Вы вместе с Председателем — удивите своих китайских партнёров по бизнесу!

1. Берём две купюры достоинством 100 юаней.
2. Загибаем одну купюру в двух местах по линии глаз на изображённом портрете Председателя Мао.
3. Расправляем купюру и смотрим на портрет: Мао сначала снизу - «Мао улыбается»; Затем смотрим сверху - «Мао злится».
4. Вторую сотню юаней отправляем по адресу: КНР, провинция Линь, г. Сикпук. Улица Сталина 5612, офис «Си Ти Ма Ни».



Китайская реклама:

Что-то китайское. Не новое китайское, а старое китайское! Старое китайское качество! Цена для истинных знатоков – 500 рублей. Цена для просто желающих – 10 рублей.

Передовые китайские техники от фирмы «Тай О Та»: скорозаморозильный шкаф, трактор с четырьмя колесами, пешеходный трактор и медный ручной прожектор, лунная машина, четырехпишущая машина. А также: внеплановые деревья и пульсирующие карандаши.

«Хрю Синь!» - лучшие продукты из строительных материалов! Европейская ветчина является самой хорошей породой нашей компании. Её материалы хорошие и чистые. Её придача — научная, без едкого

вещества, без никакого пигмента, её упаковка красива, её поперечный разрез хорош. Мы желаем Вам, что европейская ветчина приведёт безграничные счастья и радости для вас. А также имеются: сгущённый апельсиновый сок, говяжья вермишель натурального сока, консервы из поваренного бумпукowego и лапша с бобовым джемом (последний остался мешок только!)

Великая Китайская стена в цифрах

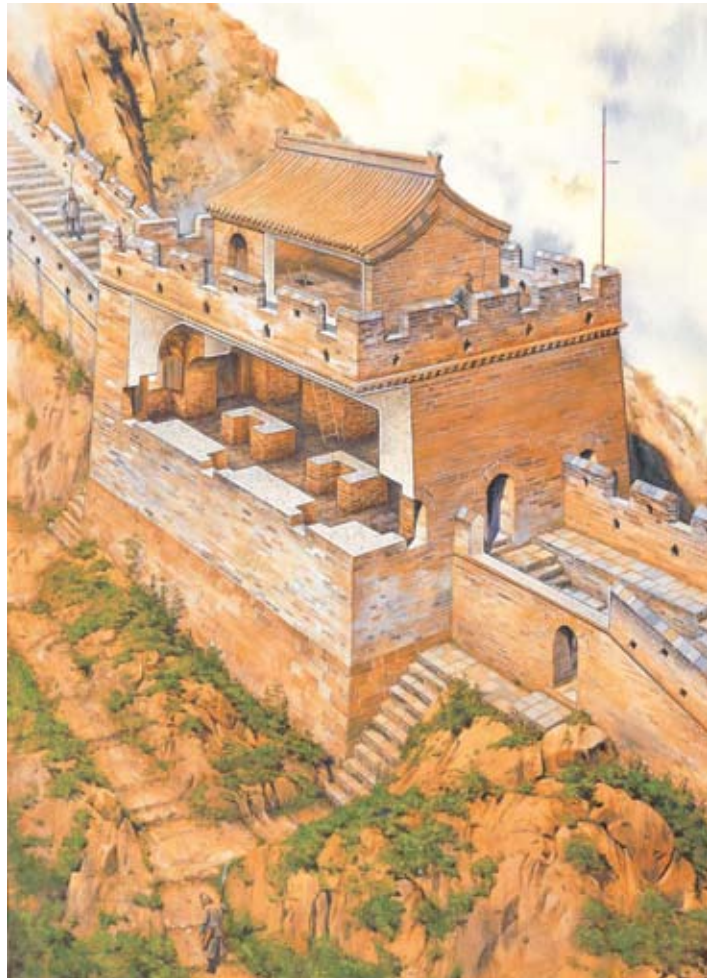
Великая Китайская стена – одно из самых грандиозных сооружений всех времён и народов, седьмое чудо света, символ Китая, о котором наслышаны буквально все цивилизованные люди. И сейчас, как и тысячу лет назад, она бежит через весь Китай, встречая на пути гору, она не огибаёт её, а взбегает на вершину, чтобы также спуститься с другой стороны; она пересекает сухие степи и проходит вблизи городов. Она удивительна и трагична. Это величайший в мире памятник многовековому труду целого народа.

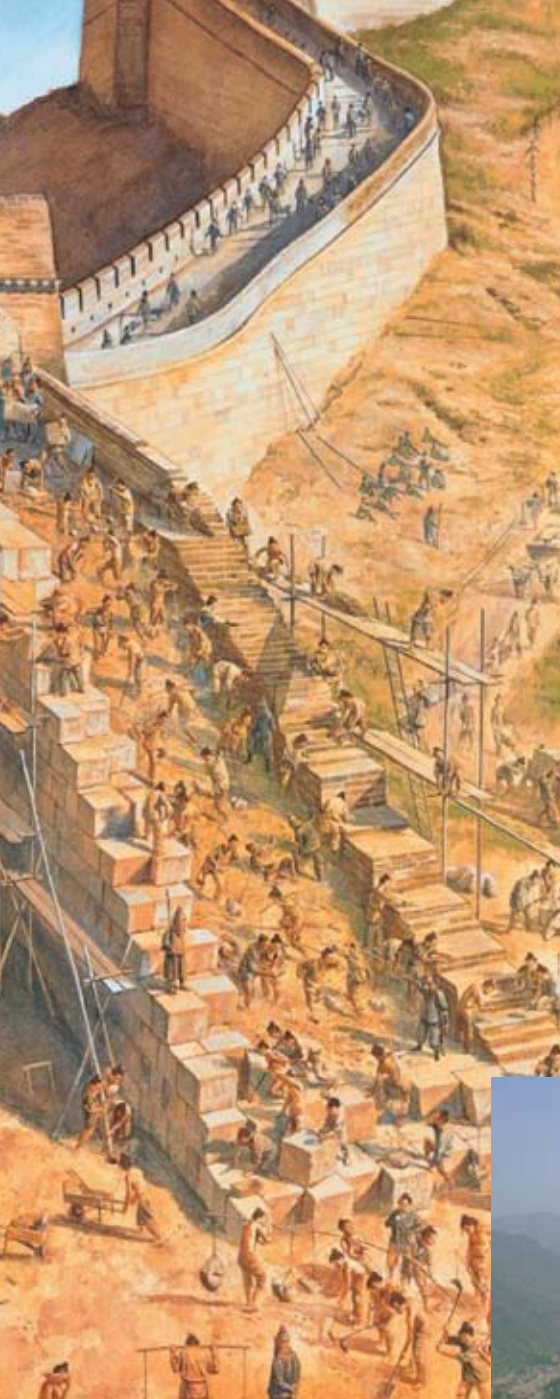
“Вань ли чан чэн” («Стена в десять тысяч ли») - так в разные времена называли Великую стену. И хотя по названию можно предположить настоящий размер древней Китайской стены (1 ли равен 576 м), разные источники называют разные цифры. Прямая линия между двумя конечными точками составляет 2450 километров, а длина всего сооружения со всеми ответвлениями, изгибами и параллельными валами, должно быть, равна от 6000 до 6500 километров. В 1990 году некий китаец прошёл по всей стене пешком и определил её общую длину в 6700 километров. Высота стены в среднем 6,6 м (на отдельных участках до 10 м), ширина нижней части около 6,5 м, верхней - около 5,5 м. Эта ширина позволяла развезать двум конным повозкам. На всём протяжении Великой Китайской стены сооружены казематы для охраны и сторожевые башни, а у главных горных проходов выстроены крепости. Через каждые 100-120 метров (расстояние двух полётов стрелы) над стеной поднимаются невысокие квадратные башни, с которых хорошо простреливается ближайший участок местности. Когда-то башен было 60 000, по крайней мере так утверждают китайские историки. Сейчас же, когда стена во многих местах обветшала и осыпалась, их насчитывают около 20 000 – тоже цифра внушительная.

Л.Н. Гумилёв писал: *«Стена протянулась на 4 тыс. км. Высота её достигала 10 метров, и через каждые 60–100 метров высились сторожевые башни. Но, когда работы были закончены, оказалось, что всех вооружённых сил Китая не хватит, чтобы организовать эффективную оборону на стене. В самом деле, если на каждую башню поставить небольшой отряд, то неприятель уничтожит его раньше, чем соседи успеют обратиться и подать помощь. Если же расставить пореже большие отряды, то образуются промежутки, через которые враг легко и незаметно проникнет вглубь страны.»*

История Китайской стены началась с эпохи правления первого императора Китая. В 221 году до нашей эры император Цинь Шихуан объединил 6 княжеств и создал первую на территории Китая единую империю с централизованной властью. Для защиты своей территории от гуннов при Циньской империи были соединены пограничные стены бывших разрозненных государств в одну, и таким образом сооружена 5000-километровая стена от Ляодуна на востоке до Линьтао на западе. Это и

была первая китайская стена на севере страны. До и после этого более 20 царств возводили свои участки стены, причём стены Ханьской и Минской эпох тоже превысили 5000 км. Для строительства огромной стены были согнаны сотни тысяч рабов, военнопленных и крестьян. День и ночь они утрамбовывали землю, укладывали огромные камни и кирпичи, замешивали раствор для их скрепления. Многие из создателей этого грандиозного сооружения так и не вернулись в свои дома. Ежедневно погибали тысячи, десятки тысяч людей, но на их место приходили новые.





Погибших же попросту замуровывали в простенках, и по этой причине Великую Китайскую стену называют ещё самым длинным кладбищем мира.

Легенда рассказывает, будто один маг предсказал Цинь Шихуанди, что его великий труд только тогда может быть завершён, когда в постройке будет погребен «ван» (10 000 человек). Император нашел человека по имени Ван, приказал убит его и захоронить в стене.

Эпоха Хань удлинила циньскую стену до Синьцзяна через коридор Хэси. Эта стена не только обеспечила бесперебойное движение товаров по Шёлковому пути, но и сыграла большую роль в развитии коммерческих связей и культурного обмена между европейскими и азиатскими странами. К сожалению, большая часть стены Ханьской эпохи не смогла противостоять природной силе ветра и песка и эпохе феодальных бурь и междоусобиц. На протяжении более 200 лет существования династии Мин не прекращалось строительство стены, техника её возведения достигла высокого уровня, особенно если учесть, что строительство велось на крутых горных склонах, в глубоких ущельях и диких пустынях. Стена, которую ныне мы видим, в основном и была сооружена в эпоху Мин.

По подсчётам ученых, если все материалы, использованные при постройке Великой Стены периода династии Минг, сложить в стену толщиной в 1 и высотой в 5 метров, то её длины хватит, чтобы опоясать земной шар. Если также поступить со всеми материалами, использованными династиями Цинь, Хань и Минг, то такая импровизированная «стенка» сможет опоясать землю более 10 раз.

Великая Китайская стена сооружена на каменном фундаменте, основным же её строительным материалом является кирпич. Впрочем, кирпичными являются только внешние стенки стены, обширное пространство между ними заполнено плотно утрамбованной землей. Подсчитано, что на строительство этой гигантской постройки пошло 700 000 000 человеко-часов, 180 000 000 кубометров земли и 60 000 000 кубометров камня и кирпича.

За окном двадцать первый век, в нашем подчинении машины, современные технологии и материалы. Способны ли мы сотворить Великую стену? И если да, то не пугайтесь, господа строители, масштабов стройки, а господам инвесторам



БОЛЬШОЙ ПОДСЧЁТ \ КИТАЙСКАЯ СТЕНА

придётся заказать новые калькуляторы для работы с космическими цифрами. Приступим! Для любой постройки нужно место размещения, предположим, землю под строительство выделило государство. Это существенно снижает расходы. Далее идём к проектировщикам и архитекторам. Полный пакет услуг с согласованием проекта и работами геодезистов и т. д. - 57 296\$ за 50 метровый участок стены. Стена у нас 6 700 км или 6 700 000 м, делим на 50-метровые отрезки – 134 000 отрезков и умножаем на 57 296\$. Только на проект придётся потратить около 7 677 664 000\$. Самое интересное только начинается.

Теперь у нескольких кирпичных заводов одновременно заказываем кирпич. По подсчётам нужно 60 000 000 кубометров или 30 000 000 000 шт. одинарного кирпича, с условием 1,5 руб. за шт. Кирпич обойдётся всего в – 1 718 869 366\$

По проекту требуется закупить земли 180 000 000 кубометров, стоимость 10 кубометров земли – 191\$. Требуется 18 000 000 грузовиков земли, умножаем на 191\$, равно – 3 438 000 000\$.

Кирпичи на честном слове держаться не будут, поэтому в строку расходов следует включить раствор для кладки. На один кубометр кладки одинарного кирпича тратится 0,25 кубометра раствора. Объём кладки известен в данной задаче 60 000 000 кубометров кирпича и, следовательно, 15 000 000 кубометров раствора. Стоимость смеси примерно 95,5\$ за кубометр, итого 1 432 500 000\$.

Стоимость работ только по укладке кирпича составила бы – 6 875 477 464\$.

На строительство Великой Китайской стены было затрачено 700 000 000 человеко-часов. Рабочая смена 12 часов, получается 58 333 334 рабочих, разбиваем на три смены – 19 444 445 человек в смене. Также потребуется несколько миллионов единиц строительной техники, 20 000 000 мастерков, вёдер, касок, спецодежды и прочего.

Для расквартирования всей этой армии пришлось бы построить целые города.

Сроки исполнения заказа - 2 года.

Что нам стоит Великую Китайскую «стенку» построить:

Проектные работы - 7 677 664 000\$

Кирпич - 1 718 869 366\$

Земля насыпная - 3 438 000 000\$

Раствор для кладки - 1 432 500 000\$

Строительные принадлежности - 1 000 000 000\$

Подряд на строительную технику - 7 000 000 000\$

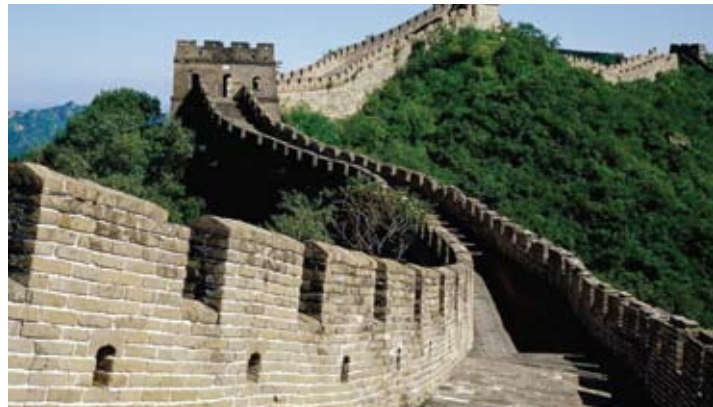
Стоимость подряда по кладке кирпича - 6 875 477 464\$

Стоимость других работ - 7 000 000 000\$

Обслуживание армии строителей – 30 000 000 000\$

Итого: 66 142 510 830\$

Погрешность в подсчёте плюс-минус пара миллиардов, но это сущие пустяки в сравнении со всем бюджетом.



*Настоящий шопинг
одновременно напоминает
захватывающий квест,
пошаговую стратегию и RPG.
Задание: найти уникальные
штотки, заполнить сундучки
и вывезти весь этот хабар
через границу. Бывали случаи,
когда герои, пройдя весь
увлекательный лабиринт
торговых центров, рынков,
бутиков и антикварных
лавочек, «сытались» на
финишной прямой.*

ОЛИМПИЙСКИЙ
ШОПИНГ:
добежать до финиша
и не умереть

Пересекая границу Поднебесной, вам дважды придётся заполнять декларацию на провозимые ценности и деньги. Причём предполагается, что ввозить в страну вы можете ограниченное количество ювелирных украшений и драгоценностей. На этот счёт разночтений быть не может, в таможенных правилах чётко обозначено - исключительно в пределах личной необходимости. Зато выезжая из страны, вы вполне можете позволить себе некоторые излишества. Активный шопинг в стране приветствуется, более того, на некоторые виды товаров и продуктов, которые вы вывозите не для продажи, а для личного пользования, полностью отсутствует таможенная пошлина. К примеру, мешок риса у китайцев считается тем самым необходимым товаром, без которого человек

просто не может обойтись, и если гостю страны понравились уникальные блюда из китайских зёрен, он вполне может прихватить с собой мешок отборного продукта, не облагаемый пошлиной.

Справка. Стоимость одного мешка риса в Китае колеблется от 100 до 120 юаней, что в переводе на американскую валюту составляет около 10 долларов, или 240 рублей в пересчёте на российские деньги.

Впрочем, времена челночно-товарных отношений между Китаем и Россией прошли, нынешние туристы едут в Китай за мехами, шёлком, жемчугом, антиквариатом, произведениями искусства, чаем и фарфором. Российские модницы без труда находят в стране олимпийского шопинга вещи известных дизайнеров, а цены на все эти уникальные вещи могут удивить самых искущённых шопингистов.

Справка. В начале пути необходимо заранее позаботиться о том, что на таможене у вас обязательно попросят предъявить разрешение на вывоз уникального антикварного товара, а также предложить заплатить по 10 американских монет за каждый килограмм перегруза, в противном случае с приобретенным товаром придётся расстаться. Помните об этих простых правилах, вы открываете себе путь в удивительную страну олимпийского шопинга, а также обеспечиваете успешное возвращение домой.

Китай велик во всём. Это удивительная страна уникальных вещей. Посещая лавки, маленькие и большие магазины, торговые центры и фабрики по производству товаров народного потребления, помните о том, что это Китай подарил миру порох, фарфор, бумагу, вышивку гладью, лаковую роспись, технику инкрустации, а также множество других уникальных вещей, к примеру, таких, как мороженое и русские пельмени.



Справка. «Нельзя объять необъятное», - сказал известный китайский философ о шопингистах, приезжающих в Китай впервые.

Шопинг в деловой части страны - утомительное и непростое дело, оставьте его профессионалам. Свой первый визит в Китай посвятите островам. Поездка на острова - это утончённый шопинг без суеты бесконечных азиатских базаров, толкотни торговых центров и вереницы торговых улиц. Одно из таких мест - остров Хайнань, где на небольшом участке суши располагаются ювелирный завод, жемчужные плантации, фабрики по производству шёлка и артели народных промыслов.

Удивительные по красоте украшения из речного и морского жемчуга на побережье Хайнань продают через каждые два-три метра. Не спешите делать покупку, сначала «накормите» глаз. Приём простой и весьма эффективный. Созерцание и сравнение - краеугольный камень любого шопинга. Первый урок вам дадут на плантации жемчуга. В музее ювелирного завода при плантации собраны удивительные образцы жемчужной индустрии, после знакомства с которыми вам больше не захочется обвешивать себя дешёвыми нитями перламутра. Результат такой поездки: вы станете обладателями бесценных знаний. Теперь вы точно можете определить форму предлагаемого жемчуга, его достоинство в каратах и приблизительную цену.





Справка. За жемчужную нить на пляже просят от 30 юаней, что составляет меньше 50 центов в американской валюте, или примерно 10-15 российских рублей. В уличной лавке такое же нехитрое украшение из жемчуга будет стоить в два раза дороже, а в магазине товар такого уровня вам просто постесняются предложить. После первой встречи с настоящим продавцом жемчуга понимаешь, что за 300 долларов США можно стать обладателем настоящего богатства. Такое украшение можно передавать по наследству как фамильную драгоценность. Для сравнения: в России за эти деньги можно приобрести лишь пару недорогих жемчужин в золотой оправе, но, к сожалению, это их единственное достоинство. На жемчужной плантации вам предложат жемчуг, способный удовлетворить самые разные потребительские вкусы и возможности: начиная от добротной нити жемчуга и заканчивая жемчужинами экстра класса, достойных украшать имперские короны.

Китайский шёлк - это тема для длинного разговора. Знакомство с ним вытеснит из вашего сознания все ранее принятые представления об этой материи. Страницы отдельно взятого издания для её изложения несравнимо малы, поэтому удовлетворимся малым. Самый простой путь к совершенству – познание. Запаситесь терпением и экскурсион-

ным билетом для поездки на фабрику по производству шёлка. На фабриках и в мастерских Хайнань можно приобрести удивительное по красоте и богатству спальное бельё и одежду, подушки и одеяла из шёлка, украшения и аксессуары, удивительные занавеси, балдахины, шёлковые кисти, полотно для ширм, платки и шали.

Справка. Средняя цена шёлкового одеяла на острове Хайнань составляет 300 юаней, это примерно \$40-45 США или 1000 российских рублей. Она зависит от размера и толщины материала. Чем тоньше изделие, тем выше его ценность. На фабрике можно выбрать кусок шёлка, распisanного вручную, и заказать из него халат, национальное платье или костюм. Заказ доставят в отель уже на следующий день. Индивидуальный пошив обойдётся в 68 юаней или 10 американских долларов. По желанию всё постельное бельё для вашей спальни, подушки и одеяла, занавеси и бельё для сна будут выдержаны в одном стиле и посвящены определённой тематике. Такие вещи стоят денег. Готовьтесь выложить от 300 до 1000 долларов. Если же бюджет невелик, то вполне можно купить комплект постельного белья из гладкокрашеного шёлка за 70 долларов и отдать вышивальщице, которая нанесёт на него вашу монограмму всего за 30 долларов. Ручная вышивка гладью займёт какое-то время, поэтому о фамильном вензеле нужно позаботиться заранее.

Отдельная статья олимпийского шопинга – Китайская медицина. Травы, мази, порошки и растирания по рецептам 3000-летней давности. Специалисты оздоровительных центров острова проводят диагностику и подбирают индивидуальное лечение для каждого посетителя. Такая услуга обойдётся вам примерно в 400 долларов, но, право, она того стоит. Термальные комплексы островов предлагают бассейны, наполненные розовой водой, зелёным чаем и подогретым молоком кокоса. Одна процедура - от 10 до 20 долларов.

Справка. В Китае охотно принимают наличную валюту. Рубли, доллары и евро имеют такое же хождение, как и юани.

Известные марки одежды и аксессуаров в Китае можно встретить даже на рынках.

Это вопрос внимания и знания предмета. Ведущие модельные дома мира отшивают свои коллекции прет-а-порте на китайских фабриках. По технологии производства закладывается процент продукции на брак и подгонку коллекции, именно эти вещи фабрики и продают мелким оптовикам после завершения работы. Именно так платья и костюмы, блузы, юбки и

брюки, сшитые по уникальному лекалу из эксклюзивных тканей попадают на рынки Китая. Но не всем достаёт зрения, опыта и компетентности разглядеть среди кучи рыночного барахла по-настоящему уникальные вещицы.



Справка. В Китае даже самый апломбированный модник может быть подвергнут искушению приобрести подделку. Разница между оригиналом и его незаконным дублем весьма незначительна, порой её выдаёт только цена. Несмотря на предупреждение и строгость закона, а также на предложение властей «сдать» правосудию торговцев контрафактом, копии известных марок продают из-под полы прямо в солидных торговых центрах.

Покупка антиквариата в Китае – вопрос большой удачи. Современные технологии состаривания позволяют создавать бесчисленные копии истинно ценных вещей, поэтому лучше всего воспользоваться сувенирной лавкой и без затей приобрести копию вазы династии Минь за 15 долларов. Простенько и со вкусом. Современный фарфор, традиционный рисунок и полная иллюзия вечно живой древности. Впрочем, если у вас завалы пара миллионов долларов, то за истинным китайским антиквариатом лучше всего отправиться на аукцион Sotheby's.



НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА



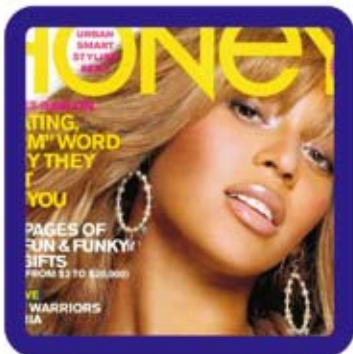
ТВ РЕКЛАМА



РАДИО РЕКЛАМА



ИНТЕРНЕТ РЕКЛАМА



ПЕЧАТНЫЕ СМИ



ПОЛИГРАФИЯ



ДИЗАЙНЕРСКИЕ РЕШЕНИЯ



РАЗРАБОТКА БРЕНДА ПРОДВИЖЕНИЕ



РЕКЛАМНОЕ АГЕНСТВО
ПОЛНОГО ЦИКЛА

8 4922 321 509
www.RIBENA.ru



СКОЛЬКО СТОИТ ЧЕМПИОНСТВО?

Вместо эпиграфа

Председатель Счётной палаты РФ и председатель попечительского совета московского «Динамо» Сергей Степашин ещё в июле текущего года призвал клубы российской премьер-лиги обнародовать свои бюджеты.

Цитата:

«Сколько уже твердят об открытых бюджетах, а опубликовали цифры пока только три... Друзья мои из других команд, вы чего боитесь? Давайте сделаем это. Обращаюсь в том числе к тем, кто содержится на средства госкомпаний и региональных бюджетов. Скрывать-то нечего. Тем более те, кому нужно, всё равно обо всём знают».

Честное слово, с трудом себе представляю дружно шагающих в аудиторские конторы владельцев футбольных клубов. Ну, ей Богу смешно. Бездонный денежный котёл под названием Российская Премьер-лига ежегодно переваривает в себе гигантские суммы. Фантастические зарплаты лидеров «топ» клубов у всех на устах. Любой школьник знает лучшие таблицы умножения, сколько получают «за футбол» Ариавин и Сычёв. Бюджеты футбольных команд манят своей «округлостью» как простых болельщиков, так и налоговых инспекторов в равной степени. Оставим поиски «чёрной кассы в чёрной комнате» лицам уполномоченным. Меня лично, как болельщика, занимает вопрос, во имя чего тратятся столь фантастические суммы? Образно говоря, сколько стоит звание Чемпион России по футболу?

ОТКУДА ДЕНЕЖКИ?

В российском чемпионате участвуют клубы, которые можно разделить по источникам финансирования на три группы.

ГРУППА 1 – ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Любопытная складывается ситуация. В Премьер-лиге участвуют 16 команд. Из них всего 5 клубов существуют на средства частных инвесторов: ПФК ЦСКА, ФК Динамо, ФК Москва, ФК Спартак и, с оговорками, ФК АМКАР. Владельцы ЦСКА и Динамо скрываются за туманным определением «акционеры», Спартак и Москва принадлежат богатым бизнесменам – Леониду Федуну и Михаилу Прохорову. Пермский АМКАР существует на деньги владельцев объединения

ОЧКИ ПО ОСЕНИ СЧИТАЮТ

Оценка эффективности и успешности футбольной команды в соответствии с вложенными средствами дело спорное, тем более в российских условиях. Однако попробуем. Для начала обозначим основные критерии. Оценивать будем исходя из бюджета (тайного или явного), места в турнирной таблице на момент написания этого материала (6 октября 2008 года) и турнирным амбициям - по 5 бальной шкале.

Бюджеты российских клубов (в долларах США) в сезоне-2008 поданным Sports.ru

1. «Зенит» – 120 млн, место 5. Понятно, что действующий чемпион России при таких-то средствах не может довольствоваться никаким другим местом кроме первого. Однако в активе питерцев кубок УЕФА, Суперкубок Европы и фантастический футбол от Дика Адвоката. Оценка эффективности – «4»

2-3. «Спартак» – 70 млн (без учёта трансферов), место 7. Всё как-то у Спартака в этом сезоне невнятно. Игра, состав, тренеры. Несомненно, бюджет клуба обязывает «народную» команду к достижению более высоких результатов. Вылет из Лиги чемпионов и натужную победу над чешским Банником в Кубке УЕФА вряд ли

можно занести в актив. Оценка эффективности – «3»

2-3. «Рубин» – 70 млн (без учёта трансферов), место 1. Повторюсь – умеют в Татарстане тратить деньги с умом. Заложили приличный бюджет под результат. Итог - практически гарантированное участие в Лиге Чемпионов в сле-





химических предприятий «Аммиак и Карбамиды», подарившего, кстати, название команде. Также оказывает финансовую поддержку администрация Пермского края.

Владельцы этих клубов формируют бюджет из своих личных средств, денег спонсоров и за счёт финансово-хозяйственной деятельности.

ЦСКА, Динамо и АМКАР первыми из российских команд обнародовали свой бюджет. ЦСКА – 49 миллионов долларов, Динамо – 41 миллион долларов, АМКАР – 18 с половиной миллионов долларов.

Существует и неофициальная информация о бюджетах Спартака и Москвы. Спартак – около 50 миллионов долларов, ФК Москва – около 50 миллионов долларов. Все без исключения бюджеты дефицитные. К великому сожалению, владельцев команд российская футбольная действительность доходов пока не приносит. Однако деньги приносят свои дивиденды в виде званий и кубков. Самыми эффективными инвестициями стоит признать армейские. ЦСКА выиграл за последние пять лет три титула чемпионов России, два кубка России и Кубок УЕФА. Вечный соперник ЦСКА, московский Спартак как раз наоборот, после смены владельца в 2004 году довольствовался лишь серебряными медалями, что явно не соответствует ни амбициям, ни вложенным средствам. Динамо после финансовой лихорадки начала века пока находится в начале своего пути к титулам, но, судя по всему, работа распланирована на годы вперёд, и успехи не за горами. ФК Москва расценивается многими как пиар-проект: высшее достижение 4-е место в прошлом году. АМКАР действует по формуле – минимум вложений – максимум достижений. Команда из Перми уже в этом сезоне претендует на самые высокие места.

Понятно, что владельцы этих клубов хотят добиваться со своими командами максимальных результатов. Результатов, сопоставимых с вложенными деньгами. В перспективе видятся доходность, окупаемость и увеличение бюджетов.

Бюджеты российских клубов (в долларах США) в сезоне-2008 поданным Sports.ru

дующем году. Оценка эффективности «5»

4. «Локомотив» – 70 млн, место 8. Двукратные чемпионы России рискуют в очередной раз оказаться вне зоны еврокубков, что, несомненно, приводит в ярость не только болельщиков, но и руководство. Оценка эффективности «2»

5. «Динамо» – 61 млн, место 3. После многочисленных мытарств и финансовой лихорадки Динамо занимает достойное славы истории клуба место. У руля стоит грамотный менеджер, который в тандеме с тренером идёт к намеченным целям. Оценка эффективности «4»

6. «Сатурн» – 60 млн, место 13.

Из года в год подмосковная команда заявляет о своих медальных амбициях. Из года в год Сатурн удручает. Великолепные условия и мощное финансирование выливаются в жалкий пшик. Оценка эффективности «1»

7. ЦСКА – 54 млн (без учёта трансферов), место 2. Президент клуба, Евгений Гинер, в очередной

Оставим в покое прозрачность современных бюджетов этих клубов, речь не об этом. Более того, с этими командами всё предельно ясно. Есть владельцы, есть деньги, в наличии менеджеры, управляющие средствами. Футболисты вовремя получают положенные по контракту гонорары, тренеры работают, болельщики более или менее в курсе финансовых дел и перспектив. Следующая группа команд куда менее прозрачна, а финансирование осуществляется по законам диким и не всегда понятным.

ГРУППА 2 – ДЕНЬГИ РЕГИОНОВ

Это самая многочисленная группа. В неё входят команды, существующие на деньги, поступающие из региональных бюджетов. Как правило, гарантом финансового благополучия выступает губернатор или глава республики, чья воля и слово привлекают живое участие в делах клуба спонсоров местного разлива. Также благодаря воле главы субъекта федерации в бюджете этого субъекта появляется расходная статья «на футбол». И вот тут начинает кидать команды из огня да в полымя. На одном полноте благополучные истории родом из Самары и Казани, на другом – самый многострадальный клуб России, ярославский Шинник.

История Шинника наглядна – был губернатором любитель футбола Лисицын – Шинник громил первый дивизион и бряцал оружием, обещая сладкую жизнь обитателям премьер-лиги. Стал губернатором любитель хоккея Вахруков – Шинник провалил трансферную компанию и стоит на вылет в текущем сезоне.

Столь же показательна история казанского Рубина. Только окрашена она в положительные тонах. В этом году Рубин отмечает юбилей – 50 лет. Под знаменательную дату были выделены значительные средства, позволившие сформировать состав из футболистов



Бюджеты российских клубов (в долларах США) в сезоне-2008 поданным Sports.ru

раз показал себя лучшим управляющим. Встряхнув заснувшего тренера и команду, сумел вернуть поклонникам надежду на чемпионство. Параллельно ведётся строительство стадиона. Проведены выгодные трансферные сделки. Оценка эффективности «4»

8. «Москва» – 50 млн, место 9. Сложно оценивать то, что про-

изошло в клубе – смена руководства и тренерского штаба не принесли ожидаемого успеха. Соответствие бюджета, амбиций и занимаемого места не может удовлетворять ни болельщиков, ни владельцев. Оценка эффективности «2»

9. «Крылья Советов» – 48 млн, место 6. Самара стремится к пов-

торению лучшего результата в истории – бронза, завоеванная в 2004 году, может достаться Крыльям и в этом сезоне. Как минимум Самару ждёт Кубок УЕФА. Наличие спонсора в виде корпорации РОС-ТЕХНОЛОГИИ, позволяет забыть о финансовом неблагополучии. Оценка эффективности «4»

10-11. «Луч-Энергия» – 35 млн,



высочайшего класса – Семак, Ребров, Гекдениз Карадениз, Ансальди, Милошевич – результат не заставил себя ждать – Rubin претендует на первое в своей истории чемпионство. Славно отметят юбилей в Казани. В Татарстане умеют тратить деньги с умом, чего не скажешь о Московской области – сразу 2 клуба представляют этот регион, и оба одинаково неуспешны в этом году. Причина непонятна. Московская область закачивает в команды страшные миллионы, создаёт инфраструктуру, а результата – ноль. Борьба за выживание и нижняя часть турнирной таблицы – предел мечтаний Химок и Сатурна. Томь, Луч из Владивостока, Терек и Спартак Нальчик. Финансирование этих команд можно считать удовлетворительным – не бедствуют, но и не шикают. Отдельного внимания заслуживает самый бедный клуб премьер-лиги – нальчикский Спартак. Команда из Кабардино-Балкарии умудряется, вопреки всем прогнозам, бороться с богатыми соперниками и даже входить в десятку в турнирной таблице, что целиком и полностью является заслугой президента республики Арсена Канокоева, который умудряется уже не один сезон удерживать у руля команды одного из самых талантливых тренеров России – Юрия Красножана. Флагман приморского футбола может повторить ярославскую историю, но по другой причине – складывается ощущение, что бюджет луча зависит от настроения губернатора, которое, по отношению к команде, меняется, как погода в весеннем Владивостоке. Томь же, напротив, решила пойти по пути Нальчика, поставив во главу угла не увеличение бюджета, а кандидатуру тренера. Терек – команда из Чеченской республики, судя по всему, проблем с деньгами не испытывает, более того, вполне вероятно увеличение бюджета, за счёт привлечения частного капитала, но пока это всё на уровне слухов. Клуб из Грозного звёзд с неба не хватает, но и вылетать не собирается, регулярно доставляя неприятности признанным фаворитам.

К признанным фаворитам относятся две команды из третьей группы – Локомотив и Zenit: денег не счи-

Бюджеты российских клубов (в долларах США) в сезоне-2008 поданным Sports.ru

место 14. Прошлогодний результат позволял надеяться приморским болельщикам как минимум на его не повторение. Новый тренер и суммы, потраченные в межсезонье на трансферы, нивелировали потерей лидеров клуба. Оценка эффективности «2»

10-11. «Терек» – 35 млн, место 11. Чеченская команда, выйдя в

прошлом году из первого дивизиона, выступает, по своим меркам, успешно. Крепкий состав и опытный тренер гарантируют Тереку как минимум не вылет. Как максимум место в 10-ке. Оценка эффективности «4»

12. «Шинник» – 27 млн, место 16. Пожалуй, ярославцы – самый явный претендент на понижение

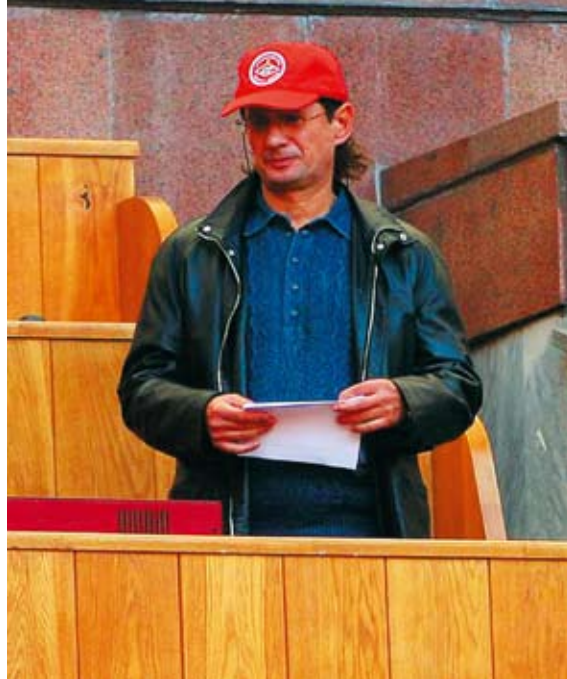
в классе. ореол судейских скандалов, окружающий команду в сезоне, не соответствует целям, заявленным руководством в начале сезона (место в 10-ке), стоит правда упомянуть, что руководство тогда было иным. Оценка эффективности «2»

13. «Томь» – 25 млн, место 12. Удивительным образом Томь ко-

тают по причине того, что принадлежат двум государственным монополиям.

ГРУППА 3 – «БАБЛА НЕ МЕРЯНО»

Бюджеты Локомотива и Зенита сопоставимы с бюджетами ведущих западных клубов. Амбиции руководителей Газпрома и РЖД подкреплены фантастическими суммами. Железнодорожники считаются самой сильной на бумаге по составу командой, однако по факту Локомотив представляет из себя денежный бездонный мешок, в котором теряются миллионы долларов, а результата – кот наплакал. Зенит является самой сильной командой Европы. Во многом благодаря тому, что Аршавин получает 3 миллиона евро в год, а на приобретение Тимощука и Дани тратятся сумасшедшие 50 миллионов. Можно по-разному оценивать экономическую деятельность этих клубов. Эксперты подсчитывают каждый цент, а работники ОАО РЖД выражают недовольство. Работники Газпрома в выражении недовольства замечены не были. Видимо, радуются победам питерского клуба и тому, как эффективно и, главное, эффективно вложенные средства дают результат.



Век футбольного романтизма остался где-то около чемпионата мира в Мексике 1986 года, после которого Наполи купил за баснословные по тем временам 7,5 млн долларов Марадону. Современный футбол невозможно представить без серьёзных капиталовложений. Зенит покупает у конкурента футболиста за 30 миллионов, и тот в первом же матче забивает гол в ворота Манчестер Юнайтед. Манчестер Юнайтед не продаёт Реалу за безумные 105 миллионов свою звезду – Криштиану Роналдо, справедливо полагая, что он принесёт им гораздо больше, играя на «Олд Траффорд». Современный футбол – серьёзный бизнес, однако есть ещё АМКАРЫ и Аннортосисы с БАТЭ, способные и без громадных денег в бюджете делать своих болельщиков счастливыми.

Бюджет клуба решает многое, но далеко не всё, и на вопрос, сколько стоит чемпионство, ответить как никогда сложно, а скорее даже и невозможно. Простой пример матч Зенит (120 млн) – Спартак Нальчик (16 млн). Победил Спартак 4:3. Деньги решают всё, но не всё в футболе решают деньги. Этой несколько философской сентенцией и позвольте закончить.

Бюджеты российских клубов (в долларах США) в сезоне-2008 поданным Sports.ru

торый год умудряется, затянув все возможные пояса, оставаться на плаву, погашать долги по зарплатам, собирать полные стадионы и оставаться в премьер-лиге. Оценка эффективности «3»

14. «Химки» – 20 млн, место 15. Судя по всему, на большее никто и не рассчитывал. Хотя в прессе недавно прошумело заявление гу-

бернатора Громова: «Только попробуйте вылететь!». Сделать это будет трудно, в смысле попробовать. Оценка эффективности «3»

15. «Амкар» – 18 млн, место 4. Всё понятно без слов. Удивительный взлёт команды в этом сезоне никак не связан с бюджетом. Скорее даже всё вопреки. Оценка эффективности «5»

16. «Спартак» Нальчик – 16 млн. Самый бедный клуб премьер лиги каждое межсезонье распродают своих лидеров. В клуб приходят новички, которые обедни не портят, а как раз наоборот, позволяют решать задачу на сезон – остаться в премьер-лиге. Оценка эффективности «5»



Олимпиада vs война

Традиционность и постоянство рубрики «синонимы» не подвергает себя сомнению. Но все ранее опубликованные материалы касались в первую очередь России. Данный номер нашего журнала целиком и полностью посвящён теме Китая, а в Поднебесной своя правда. Недаром великий Лао-Цзы отмечал прямо-таки антагонистическую двойственность краеугольного камня всей китайской философии, реализовавшего себя в понятии Дао.

«Сначала ты ищешь правду, затем новую работу», - гласит распечатка на рабочем столе главного редактора телекомпании ВГТРК Владимир. В чём правда войны? В победе? Не зря же говорят, что историю пишут триумфаторы, а черепа проигравших лишь безмолвно взывают к пустоте. Посмотрите на слова, которыми мы характеризуем военные действия и спортивные соревнования, не правда ли похожи? Всё те же поражения и победы, победители и проигравшие, капитаны команд, тренерские штабы и главнокомандующие генштабов... И там, и там Игра. Да, именно так с большой буквы. Древние говорили, что вся упорядоченная часть космоса вместе со всем человечеством есть ни что иное, как вселенская Игра. Внутри этой большой Игры персонажи создали свои маленькие развлечения, будь то война или олимпиада. Другое дело, что Олимпийские игры есть, пожалуй, самый гуманный из существующих ныне столь масштабных способов удовлетворения постоянной жажды состязаний. Иногда возникает ощущение, что все военные конфликты на земле есть ничто иное, как желание больших детей поиграть в войнушку. Дети растут, их игрушки всё более смертоносны, а возможности игры охватывают уже не только мамин диван, но и всю комнату, а потом и весь Дом!

Все традиционные объяснения начала войны, будь то борьба за сферы влияния, территории, религиозные или политические идеалы, очень невинные категории. А если обусловить это как задачи игры, то всё сразу встаёт на свои места. Евгений Гришковец в своём спектакле «Дредноуты» высказывает интересную мысль, о том, что Первая Мировая война началась в том числе и из-за того, что были спущены со ступелей огромные боевые корабли дредноуты и всем очень-очень захотелось посмотреть, чьи кораблики лучше: английские или немецкие. А потом изобрели атомные бомбы... Хиросима и Нагасаки.

Олимпиада. Елена Исинбаева, уже имея олимпийское золото, без видимых усилий становится обладательницей второй высочайшей награды этих состязаний, а попутно и устанавливает олимпийский и мировой рекорды. Все газеты выходят под заголовком: «Нация ликует!» На самом деле народ даже не совсем представляющий, о чём речь, весьма доволен и благостен. Наша победила их всех, а значит, и мы причастны к этой победе, потому как соотечественники. Напряжение в обществе спадает, Джордж Буш уже не кажется мировым деспотом, а китайцам так и вовсе нос утёрли. Так и зачем же нужна война, если всё можно решить на спортивной площадке, благо, что и названия те же и эмоции похожи?

Быть честным хочется, но меньше, чем богатым. Поэтому размышления по поводу логической связи Китай – Олимпиада - война - Северная Осетия, я предоставляю в личное пользование уважаемого читателя. И, тем не менее, тот факт, что этот словесный ряд имеет право на существование, мы отрицать не можем и не должны. Великий китайский мыслитель и стратег Сунь-Цзы в своей книге «Искусство войны» говорит: «Война это путь обмана». Вот мы и пришли к главной проблеме всех игр современности, будь то война или Олимпиада. Уже в средние века стало понятно, что в бою выигрывает не тот, кто с открытым забралом, следуя строгому уставу рыцарской чести, вызывает противника в чисто поле на смертный бой, а тот, кто, схоронясь в кустах, арбалетным болтом вышибает такого рыцаря из седла. Прав получается китаец, ведь, как сказано выше, историю пишут победители. Тут и олимпийский принцип «главное не победа, а участие» становится каким-то хоть и правильным, но слишком умозрительным что ли. Вот кто мог подумать, что целый 51 житель Поднебесной является лучшим в мире атлетом? Поговорят пару недель о невиданной китайской фармакологии и забудут. А медали останутся, и дух всей нации воспарит на невиданные доселе высоты, а экономика и без того шагающая семимильными шагами догонит и перегонит, как когда-то мечтал Никита Сергеевич, американскую. Поистине величайшая победа и заметье, ни одного выстрела! А насчёт фармакологии, вот уж удивили весь мир, так ведь не пойман - не вор. Так и получается, что для достижения победы все средства хороши. Да и Сунь-Цзы говорил: «Подчинить армию



врага не сражаясь – вот подлинная вершина превосходства». Китайцы, редкостные традиционалисты, не забыли заветов своего великого предка, всё выполнили в лучшем виде, теперь мир ещё немного изменился, а все передовые державы и игроки ощутили едкий запах терпких азиатских благовоний прямо у себя за спиной.

Кстати, о традиционности. Китай одно из самых патриархальных государств на нашей планете. Это проявлялось на протяжении всей истории этой удивительной страны. И даже после того, когда Поднебесная открыла для себя Европу, китайцы не охладели в своём стремлении двигаться по самобытному, во многом непонятному для западного человека, пути. Может быть, именно из-за этого своего поистине фантастического упорства им и удалось войти в историю как создателям Великого шёлкового пути и строителям Великой китайской стены, а также как абсолютным победителям XXIX Олимпийских игр.

И как бы этого не хотелось признавать, но на арену выступил новый профессиональный уверенный в себе игрок, опирающийся только на свои немислимые внутренние резервы и не нуждающийся в союзниках и коалициях. Полностью осознающий свою роль в мировой экономике, следующий при этом по своему, весьма самобытному, пути. Вот к чему могут привести игры, пусть и олимпийские, тем более что на военных играх Китай в своё время особых дивидендов не приобрёл, но зато смог сделать выводы из собственных ошибок.

На самом деле в войне и спорте намного больше сходства, чем различий. И всё-таки смею утверждать, что Олимпийские игры были созданы в первую очередь, как альтернатива кровопролитию. Война никогда и никому не смогла принести столько искреннего счастья, столько гордости и патриотизма, как Олимпиада. Не случайно, что все конфликты прекращались на время проведения этих игр, любой здравомыслящий человек не станет гоняться за двумя зайцами. Выбирают того, кто потолще да поинтересней, а война это очень тощий заяц, да к тому же ещё и непонятно - то ли ты за ним, то ли он за тобой. Именно поэтому война и олимпиада при всей своей схожести всё же являются антонимами, более того словами-антагонистами. А синонимы будут в следующем журнале, когда китайская Олимпиада забудется, а Россия не будет воевать.





официальный дилер

КРЕДИТ

ЛИЗИНГ

TRADE-IN

г. Владимир, ул. Тракторная, 33
тел. 45-03-20



Mitsubishi Lancer 2,0 л (150 л.с.). Долгожданный и такой желанный. Стремительные формы, мощный двигатель, высокое качество исполнения салона — автомобиль будущего для прекрасного настоящего. Уникальные технологии, раллийные гены, обтекаемые линии кузова — он создан для движения. Будущее уже наступило

MITSUBISHI LANCER 2,0 л (150 л.с.)

www.newlancer.ru
www.mitsubishi-motors.ru



Реклама. Товар сертифицирован. ООО «Икра», дистрибутор Mitsubishi Motors в РФ. *Подробные условия гарантии уточняйте у дилера.



ООО ИКРА
Ипотечный Кредитный Альянс г. Владимир
600000, г. Владимир, ул. Большие Ременники, д. 4
Тел.: +7 (4922) 45-10-08
E-mail: vladimir@ikra-ipoteka.ru
www.ikra-ipoteka.ru