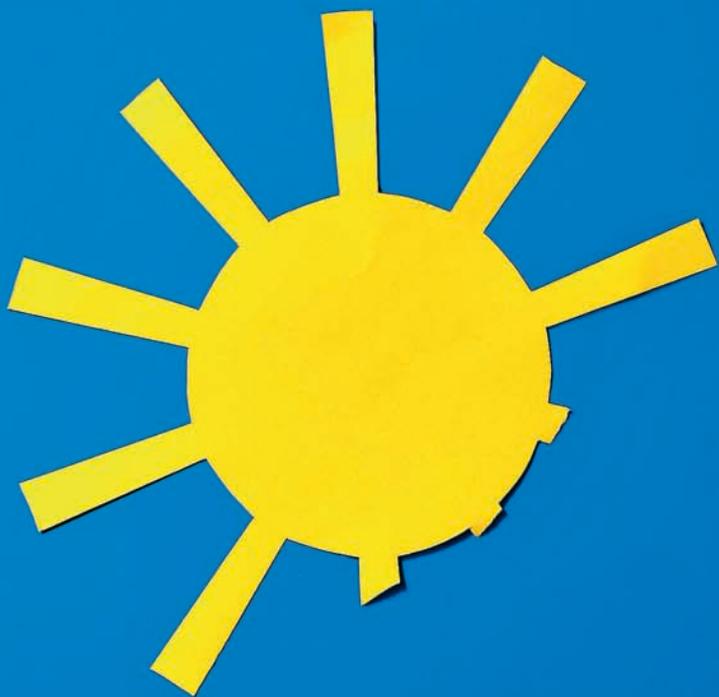


КАКОЙ УРОЖАЙ ПРИНЕСЕТ ЗАСУХА ●17 **КАК ГРАЖДАН ПОСТАВЯТ НА СЧЕТЧИКИ ●20** **ВО ЧТО ОБОЙДЕТСЯ ЗАМЕНА «МИ» НА «ПО» ●12** **КАК ИЗ РУБЛЯ СДЕЛАТЬ МИРОВУЮ РЕЗЕРВНУЮ ВАЛЮТУ ●57**

Экономический еженедельник издательского дома «Коммерсантъ» Выходит по понедельникам Индекс 73100

Коммерсантъ | **dengi.kommersant.ru** | №32 [789] 16.08 – 22.08.2010

ДЕНЬГИ



ЗАМАНЧИВЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ
НОВЫЙ ИСТОЧНИК ЗАРАБОТКА
ДЛЯ РОССИЙСКИХ
ПРОГРАММИСТОВ ●25

**ПРОДАЕТСЯ УЧАСТОК
С ДЫМОМ**
КАК ПОЖАРЫ ПОВЛИЯЛИ
НА СТОИМОСТЬ ПОДМОСКОВНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ ●37

90

лет назад, в 1920 году, Владимир Ленин высказал идею, из-за которой Москва и многие другие города России уже многие десятилетия регулярно задыхаются в торфяном дыму ●45

КЛИМАТИЧЕСКАЯ ЗАКУЛИСА

**КОМУ ВЫГОДНО
ГЛОБАЛЬНОЕ
ПОТЕПЛЕНИЕ ●28**

Споры вокруг глобального потепления вновь разгорелись этим жарким летом. Ученые пугают изменением климата, но не знают наверняка, в какую сторону он меняется. Россия вместе с более богатыми странами вкладывается в дорогостоящие планетарные проекты. Но реальный эффект дают простые вещи вроде профилактики пожаров и кислородных подушек, которых у нас как раз нет.





самая эффективная реклама на бизнес- аудиторию

**Три рекламных объявления единого формата
в течение рабочей недели**

в трех ведущих деловых изданиях:

газета «Коммерсантъ»

еженедельник «Коммерсантъ Власть»

еженедельник «Коммерсантъ Деньги».

Читатели трех изданий ИД «Коммерсантъ»,
которые гарантированно увидят вашу рекламу, —
самая большая совокупная бизнес-аудитория
на рынке деловой прессы России.

Пакет «Коммерсантъ Business» —
это максимальный охват вашей целевой
аудитории за минимальные деньги.

Пакет «Коммерсантъ Business» включен
в программу Galileo компании Gallup Media
как отдельный рекламоноситель.

Рекламные кампании для актуальных целевых
групп в «Коммерсантъ Business» планируются
так же, как для отдельного издания.

По вопросам размещения обращайтесь
в рекламную службу по телефонам:
(8 499) 943 91 08 / 10
kommersant.ru

**Коммерсантъ
Business**

kommersant.ru



ИТАР-ТАСС

Фантастические перспективы российского рубля



57

6 СЛОВА

Сколько должно стоить российское гражданство? Произойдет ли новый земельный передел? На кого жаловаться будете? Патенты облегчат жизнь бизнесу?

8 ЦИФРЫ**12 ТЕКУЩИЙ КУРС****РЕВИЗИЯ**

13 МИЛЛИАРДОВ ЗА ДВЕ БУКВЫ
Сколько нужно потратить на превращение милиции в полицию

ФЛЮГЕР

17 ИНФЛЯЦИЯ В СУХОМ ОСТАТКЕ
Во что обойдется России жаркое лето

20 РЕАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ**В ЖКХ**

СЧЕТЧИК ПО ПРИНУЖДЕНИЮ
Власть придумала, как заставить граждан экономить

НА ТЕХНОЛОГИЯХ

25 ЗАМАНЧИВЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ
Новый источник заработка для российских программистов

28 НЕРЕАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ**НА ПОГОДЕ**

КЛИМАТИЧЕСКАЯ ЗАКУЛИСА
Кому выгодно глобальное потепление

НА СТАРТЕ

34 ДОСКА ОТ ТОСКИ
Бывший корреспондент «Денег» открыл вейк-клуб

37 СРЕДСТВА**РАЗМЕЩЕНИЯ**

ПРОДАЕТСЯ УЧАСТОК С ДЫМОМ
Как пожары повлияли на стоимость подмосковной недвижимости

ИЗМЕРЕНИЯ

42 КОТИРОВКИ СМУТНОГО ВРЕМЕНИ
В чем причина обвала на рынке акций

45 БОНУС**STORY**

ТОРФ ЗДЕСЬ НЕУМЕСТЕН
Как идеи Ленина привели к задымлению всей страны

ДРУГАЯ ЖИЗНЬ

53 БЕЛЫЕ НЕГРЫ РОССИИ
Кто сегодня зарабатывает на хипстерах

ПРИЗРАК ФУТУРИЗМА

57 РУБЛЬ НА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ТЯГЕ
Можно ли из российских денег сделать мировую валюту

АУКЦИОН

61 Сделка при Трафальгаре
Тому Крузу урезали гонорар
Мария Шарапова обыграла хоккеистов и футболистов
Спорный прах
Мусор как искусство
Картинки с кризиса

Задымленные идеи

Полтора месяца аномальной жары в сочетании с плотной дымовой завесой вернули гражданам интерес к теме глобального потепления, которым уже много лет пугают нас ученые. У них, кстати, за эти годы накопилось множество идей, как защититься от глобального потепления, а заодно и от сопутствующих ему локальных похолоданий со всеми вытекающими из этого сочетания катаклизмами. При этом климатологи и сами пока затрудняются прогнозировать, чем обернется завтра реализация их идей. Однако, несмотря на всю непредсказуемость результатов, правительства многих стран уже лет 10 – 15 как выделяют им немалые деньги. Что справедливо: правильная идея и должна приносить доход.



Вот, например, российские коммунальщики давно и безуспешно призывали граждан экономить ресурсы. Но теперь наконец у них появилась правильная идея, как это сделать: всех поставить на счетчики. А те, кто не захочет, будут платить за воду и газ по повышенному тарифу. Научит ли это потребителей экономии, предсказать не возьмусь, но коммунальщикам в любом случае эта идея сулит неплохие доходы.

Впрочем, как показывает история нашей страны, даже такая, казалось бы, правильная и экономически оправданная идея, как ленинский план добычи торфа, может превратиться в дым, которым мы сегодня и дышим ● СЕРГЕЙ ЯКОВЛЕВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Коммерсантъ
ежедневная газета

Коммерсантъ ДЕНЬГИ
экономический еженедельник

Коммерсантъ ВЛАСТЬ
аналитический еженедельник

Коммерсантъ АВТОПИЛОТ
автомобильный журнал

СЕКРЕТ ФИРМЫ
деловой ежемесячник

ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ● РЕДАКЦИОННАЯ АЗЕР МУРСАЛИЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР ИД «КОММЕРСАНТЪ» ● МИХАИЛ МИХАЙЛИН, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» ● АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР ● СЕРГЕЙ ЯКОВЛЕВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА «КОММЕРСАНТЪ-ДЕНЬГИ» ● МАКСИМ КОВАЛЬСКИЙ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА «КОММЕРСАНТЪ-ВЛАСТЬ» ● ЕКАТЕРИНА ЛЮБАВИНА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА «КОММЕРСАНТЪ-ДЕНЬГИ» ● ВЕРОНИКА КУЦЫЛЛО, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА «КОММЕРСАНТЪ-ВЛАСТЬ» ● ИЛЬЯ БУЛАВИНОВ, АЛЕКСАНДР СТУКАЛИН, ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» ● АЛЕКСЕЙ ТАРХАНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА КУЛЬТУРЫ ● МИХАИЛ ЛУКИН, ДИРЕКТОР ИНФОРМАЦИОННОГО ЦЕНТРА ● ЕЛЕНА НУСИНОВА, ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ ● СПЕЦИАЛЬНЫЕ КОРРЕСПОНДЕНТЫ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА «КОММЕРСАНТЪ-ДЕНЬГИ»: МАКСИМ БУЙЛО, ЕКАТЕРИНА ДРАНКИНА, ЮРИЙ ЛЬВОВ, ПЕТР РУШАЙЛО, АЛЕКСЕЙ ХОДОРОЧ ● СПЕЦИАЛЬНЫЕ КОРРЕСПОНДЕНТЫ ИД «КОММЕРСАНТЪ»: ОЛЬГА АЛЛЕНОВА, ЕЛЕНА КИСЕЛЕВА, АНДРЕЙ КОЛЕСНИКОВ, АННА НАРИНСКАЯ, ГРИГОРИЙ РЕВЗИН ● ГРУППА ВЫПУСКАЮЩИХ РЕДАКТОРОВ АЛЕКСЕЙ КИСЕЛЕВ, АНДРЕЙ КОНЯХИН, ТАТЬЯНА КРЮЧКОВА, ВЯЧЕСЛАВ ПОПОВ, ПЕТР ХОЛОБАЕВ ● ЗАВЕДУЮЩИЕ ОТДЕЛАМИ ДМИТРИЙ БУТРИН (ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА) ● МАКСИМ ВАРЬЯДИН (ПРЕСТУПНОСТЬ) ● ГЛЕБ ЧЕРКАСОВ (ПОЛИТИКА) ● ГРАНТ КОСЯН (СПОРТ) ● ЛЕОНИД ГАНКИН (ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА) ● ЕЛИЗАВЕТА ГОЛИКОВА (ФИНАНСЫ) ● ИЛЬЯ НАГИБИН (ОБЩЕСТВО) ● РЕНАТА ЯМБАЕВА (БИЗНЕС) ●

ЮЛИЯ ЯРОШ (ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК) ● ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА «КОММЕРСАНТЪ-ДЕНЬГИ» ОЛЬГА ЕРЕМЕНКО ● РУКОВОДИТЕЛИ ГРУПП ДМИТРИЙ ЛАДЫГИН (ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ) ● ИВАН БОГАЧЕВ (СПЕЦПРОСЫ «ПРЯМАЯ РЕЧЬ») ● ТАТЬЯНА ТРОФИМОВА (РЕГИОНАЛЬНАЯ КОРРЕСПОНДЕНТКА) ● ЕВГЕНИЙ ЖИРНОВ (ИСТОРИКО-АРХИВНАЯ) ● НИКОЛАЙ ЗУБОВ (ИНОСТРАННАЯ ИНФОРМАЦИЯ) ● СЛУЖБА КОНТРОЛЬНЫХ РЕДАКТОРОВ АЛЕКСАНДР ЛОГАЧЕВСКИЙ ● КОРРЕКТОРЫ ЕЛЕНА ВИЛКОВА ● ВЫПУСК АННА АФАНАСЬЕВА ● ЭДДИ ОПП, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ● ПЕТР БОРОДИН, ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК ЖУРНАЛА «КОММЕРСАНТЪ-ДЕНЬГИ» ● СЕРГЕЙ ЕМЕЛЬЯНЕНКО, ДИЗАЙНЕР ЖУРНАЛА «КОММЕРСАНТЪ-ДЕНЬГИ» ● АНДРЕЙ ЕНИН, ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК ЖУРНАЛА «КОММЕРСАНТЪ-ВЛАСТЬ» ● СЕРГЕЙ ЦОМЫК, ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» ● ВИКТОР ИЛЬИН, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ВЕРСТКИ ● РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА Тел. (495) 921 2353, (499) 943 9110, (499) 943 9108 ● ЕКАТЕРИНА КУЗНЕЦОВА, ДИРЕКТОР ● ДИРЕКЦИЯ ПО МАРКЕТИНГУ И PR Тел. (499) 943 9784 ● АЛЛА МАЛАНОВА, ДИРЕКТОР ● ДИРЕКЦИЯ ПО РАЗВИТИЮ Тел. (499) 943 9774 ● АЛЕКСЕЙ ХАРНАС, ДИРЕКТОР ● ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКА ИСПОЛЬЗОВАНЫ МАТЕРИАЛЫ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ», ИНФОРМАЦИОННЫХ АГЕНСТВ «ИНТЕРФАКС», ИТАР-ТАСС, РИА «НОВОСТИ», АК & М, «ПРАЙМ-ТАСС», РБК, «ЭХО МОСКВЫ», AGENCE FRANCE PRESSE, ASSOCIATED PRESS, REUTERS, XINHUA, А ТАКЖЕ РЕСУРСЫ INTEGRUM И LEXIS-NEXIS. ● АВТОР ДИЗАЙН-ПРОЕКТА АНАТОЛИЙ ГУСЕВ ● ПРОДАЖИ ПО ПОДПИСКЕ И В РОЗНИЦУ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ-ПРЕСС» Тел. (495) 721 1201 ФАКС (495) 721 9077

● УЧРЕДИТЕЛЬ, РЕДАКЦИЯ И ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ», ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ, АДРЕС УЛИЦА ВРУБЕЛЯ, 4, СТР. 1, МОСКВА, РФ, 125080 СЕКРЕТАРИАТ Тел. (499) 943 9117, ФАКС 158 6586 ● ИНТЕРНЕТ-ВЕРСИЮ ЖУРНАЛА МОЖНО НАЙТИ ПО АДРЕСАМ: HTTP://DENGI.KOMMERSANT.RU, KOMMERSANT.RU, ИНТЕРНЕТ-ВЕРСИЯ ОБНОВЛЯЕТСЯ КАЖДЫЙ ПОНЕДЕЛЬНИК В 00.00 ТЕЛЕФОН (499) 943 9742 E-MAIL: DENGI@KOMMERSANT.RU ● РЕДАКЦИЯ НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, ОПУБЛИКОВАННОЙ В РЕКЛАМНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЯХ. РЕДАКЦИЯ НЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СПРАВОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ. ПЕРЕПЕЧАТКА МАТЕРИАЛОВ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКЕ «КОММЕРСАНТЪ-ДЕНЬГИ», ДОПУСКАЕТСЯ ТОЛЬКО ПО СОГЛАСОВАНИЮ С РЕДАКЦИЕЙ. ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ АВТОРОВ ПУБЛИКАЦИЙ В ЖУРНАЛЕ «КОММЕРСАНТЪ-ДЕНЬГИ» ЯВЛЯЕТСЯ ИЗДАТЕЛЬ. ПЕРЕПЕЧАТКА ТОЛЬКО С СОГЛАСИЯ АВТОРОВ (ИЗДАТЕЛЯ). ● МАТЕРИАЛЫ НА ТАКОМ ФОНЕ ПУБЛИКУЮТСЯ НА КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ. © ЗАО «КОММЕРСАНТЪ», ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ, ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 73100, ИНДЕКС «КОММЕРСАНТЪ» 76400 ● ЗАРЕГИСТРИРОВАНО В ГОСУДАРСТВЕННОМ КОМИТЕТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ПЕЧАТИ ЗА № 012978. 10 ДЕКАБРЯ 1997 ГОДА. ТИРАЖ 39 243. ● ОТПЕЧАТАНО В ФИЛАНДИИ, ТИПОГРАФИЯ «СКАНВЕБ АБ» КОРЬАЛАНКАТУ 27, КОВУЛА. ЦЕНА СВОБОДНАЯ ● О СЛУЧАЕ ОТКАЗОВ В ПРИЕМЕ ПОДПИСКИ, ОТСУТСТВИИ В ПРОДАЖЕ ИЗДАНИЙ ИД «КОММЕРСАНТЪ», НАРУШЕНИЯХ СРОКОВ ДОСТАВКИ, А ТАКЖЕ О ДРУГИХ НЕДОСТАТКАХ В НАШЕЙ РАБОТЕ СООБЩАЙТЕ ПО БЕСПЛАТНОМУ ТЕЛЕФОНУ: (800) 200 2556 ● ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: СЕРГЕЙ МИХЕВ, «Ъ»

ПОСТАВЩИКИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «КОММЕРСАНТЪ» БИ ЛАЙН / СОТОВАЯ СВЯЗЬ Тел. 755 0055, ФАКС 755 0075 ОМСАО «ИНГОСТРАХ» / АВТОСТРАХОВАНИЕ Тел. 956 5555, ФАКС 234 9793 АВТОКАРД / ЗАПРАВКА АВТОТРАНСПОРТА Тел. 755 6840, ФАКС 755 6840 ОАО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ» / Тел. 788 0999 (МНОГОКАНАЛЬНЫЙ), ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ ФАКС 755 7786 КОНСУЛЬТАНТ ПЛЮС / СПРАВОЧНЫЕ ПРАВОВЫЕ УСЛУГИ Тел. 956 8283, ФАКС 956 8283

ЗАКАЗЫ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ГАЗЕТЕ «КОММЕРСАНТЪ» ПРИНИМАЮТСЯ РЕКЛАМНОЙ СЛУЖБОЙ ИД «КОММЕРСАНТЪ» Тел. (495) 921 2353, (499) 943 9110, (499) 943 9108, (499) 943 9112, E-MAIL: SIGN@KOMMERSANT.RU, А ТАКЖЕ НАШИМИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАМИ:

ВОЛГОГРАД ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В ВОЛГОГРАДЕ (8442) 238 740, 238 798;
ВОРОНЕЖ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В ВОРОНЕЖЕ (4732) 390 702, 390 703;
ЕКАТЕРИНБУРГ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В ЕКАТЕРИНБУРГЕ (343) 350 22 23,
350 42 52; 350 81 89
КАЗАНЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В КАЗАНИ (8432) 315 056, 315 057;

НИЖНИЙ НОВГОРОД ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ (8312) 197 363,
778 789;
НОВОСИБИРСК ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В НОВОСИБИРСКЕ (383) 362 0012;
ОМСК ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В ОМСКЕ (3812) 241 823, 254 247;
ПЕРМЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В ПЕРМИ (342) 218 1880, 218 1881, 218 1882;

РОСТОВ-НА-ДОНУ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ (863) 263 5618,
263 5619;
САМАРА ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В САМАРЕ (846) 276 7251;
С.-ПЕТЕРБУРГ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (812) 324 6949;
ХАБАРОВСК ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В ХАБАРОВСКЕ (4212) 41 21 42, 41 21 44



ГАЗПРОМБАНК

PRIVATE BANKING

ЧАСТНО-БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ PRIVATE BANKING

2010 — ГОД 20-ЛЕТИЯ ГПБ (ОАО)

Полную информацию о наших продуктах и услугах Вы можете получить,
назначив встречу с персональным менеджером по телефону:

+7 (495) 719-19-00

www.gazprombank.ru

СЛОВА

РУБРИКУ ВЕДЕТ ДМИТРИЙ ПОЛОНСКИЙ

Сколько должно стоить российское гражданство?

Черногория ввела норматив инвестирования в страну для лиц, желающих получить гражданство. Оно будет выдаваться иностранцам, вложившим в экономику страны от €500 тыс. Помимо Черногории положения о предоставлении гражданства за инвестиции вводились в основном в государствах, нуждавшихся в привлечении денег любым путем. В этом отношении наиболее известны острова Сент-Китс и Невис, Доминиканская Республика и ряд государств Полинезии и Микронезии. Среди развитых стран подобный норматив вводила Австрия, где минимальный объем инвестиций для соискателя гражданства составил €2 млн. Возможно, и нуждающейся в инвестициях России стоит предусмотреть такую меру в законодательстве.

Константин Ромодановский, директор Федеральной миграционной службы: — Сумму пусть определяют экономисты. Мы же, в рамках нашей работы по устранению административных барьеров в процессе получения гражданства, могли бы предусмотреть категорию инвесторов, желающих получить гражданство. В частности, мы работаем над тем, чтобы убрать механизм разрешения временного проживания и предусмотреть возможность получения вида на жительство по балльной системе. То есть, если все будет оцениваться через баллы, то лица из категории так называемых инвесторов могли бы получать вид на жительство по упрощенному порядку. Не факт, конечно, что это произойдет, но тем не менее такие мысли есть. Впрочем, у нас страна с тяжелым климатом, и я не очень верю, что без создания соответствующих условий будет много желающих получить гражданство. Но такую возможность мы должны предусмотреть. Я не сторонник фраз: «мы открываем двери» или что-то подобное, я сторонник того, что должны работать не люди, а схемы. Мы должны создать понятный механизм определения правового, трудового статуса, и когда этот механизм будет понятен, то им будут пользоваться люди.

Произойдет ли новый земельный передел?

Президент РФ объявил, что предприниматели должны продавать неиспользуемые земли. «Если ты взял эту землю для бизнеса и никаким бизнесом ни фига не занимаешься, продай тогда. Мне кажется, это абсолютно справедливо было бы», — сказал Дмитрий Медведев (на фото), отметив, что уже неоднократно давал поручения об ужесточении ответственности за простой земель. «Конечно, у собственника должен быть срок для того, чтобы он посчитал для себя выгоды, оценил свои финансовые возможности, но это не может продолжаться вечно: ну два года, ну три года. Ну нет, значит, у тебя денег — продавай», — считает президент.

Дмитрий Скуратов, исполнительный директор компании Marshall Capital Partners: — Передел, конечно,



REUTERS/RIA NOVOSTI

должен быть, но из-за отсутствия значительного количества покупателей в стране его масштабы вряд ли будут значительными.

Ситуация с землями под сельскохозяйству и под другого рода задачи, например строительство, будет разная. Как правило, не используется земля именно сельскохозяйственного назначения. Правда, в отношении этой земли уже существует строгий законодательный режим, срок ее неиспользования не должен превышать трех лет, после этого она может быть изъята государством. Это установлено как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов федерации. И кстати, несколько случаев судебных решений об изъятии уже было. Но проблема в том, что в стране нет большого количества желающих заниматься сельским хозяйством. Земля, в основном ориентированная на высокую маржинальность, может вызвать значительный интерес, но в объемах страны и он не будет так велик. Перед кризисом был земельный бум, и сейчас многие

обнаружили, что не в состоянии развивать земельные участки эффективно.

Кирилл Подольский, председатель совета директоров аграрного холдинга Valars Group: — Никакого

передела не будет. А слова президента я полностью одобряю. Почему добросовестные приобретатели должны страдать из-за того, что их сосед приобрел землю, но ничего на ней не делает? Там кроме мусора и сухостоя ничего нет, а в нынешних условиях такое отношение к земле — это один из основных факторов возникновения пожаров. Президент называет срок в два-три года, а по-моему, это слишком много: достаточно года простоя, чтобы земля стала заброшенной. Кроме того, на мой взгляд, эти предложения надо распространить не только на нерадивых предпринимателей, но и на дачников и садоводов. Вот



МИХАИЛ РАЗУВАЕВ



Андрей Дементьев, ПОЭТ:

— Гражданин — тот, кто родился в своей стране и посвятил ей всю свою жизнь, отдал родине все свои силы. Мы не должны превращать Россию в проходной двор. Деньги, деньги, деньги — все только о них, нельзя все мерить купюрами! Беречь нужно страну, а не думать, как на ней нажиться, ведь все равно в итоге кончится этим. У нас и так много проблем, не стоит усугублять ситуацию, раздаривая гражданство нашей светлой родине!



Дмитрий Азаров, г-н

На кого жаловаться будете?

Правительство РФ открыло специальный сайт modernrussia.com для жалоб и предложений иностранных инвесторов, а для разбора жалоб в Минэкономразвития создан особый департамент. Об этом первый вице-премьер Игорь Шувалов (на фото слева) отчитался премьеру Владимиру Путину (на фото справа). По словам Шувалова, более половины жалоб касаются административных барьеров и таможенных процедур. Пока взаимодействие на сайте строится через модерлируемые комментарии пользователей.

Микаэл Геворкян, глава российского представительства компании GE SeaCo:

— Инициатива создания сайта для жалоб инвесторов символизирует правильный тренд, но, не подкрепленная реальным механизмом, в российских условиях тотального взяточничества она обречена на провал. Наша компания недавно получила печальный опыт отправления жалоб в высшие инстанции. В 2009 году в России у нас украли контейнеры, привезенные из-за границы. Уголовное дело завели, но за год оно так и не сдвинулось с мертвой точки. Мы решили пожаловаться на бездействие следственных органов в Торгово-промышленную палату. Жалобу перенаправили в один из комитетов Госдумы, куда для частного разговора пригласили нашего юриста. В кулуарах чиновник, занимающий весьма крупный пост, объяснил ему, что наше дело продвигается, и довольно быстро, но за определенную сумму. В противном случае мы будем получать формальные отписки из всех

инстанций, куда бы ни обратились. Боюсь, что до тех пор, пока жалобы российских и зарубежных инвесторов будут пересылаться людям, которые кормятся на чужих бедах, а именно так и будет — ничего не изменится. К сожалению, в России не создан принципиально новый контролирующий орган, который мог бы поворачивать этот порочный круг. И в случае с этим сайтом будет использоваться привычный механизм. Не исключено, что после появления жалоб на сайте инвесторам станет еще хуже: настучали — получите по голове. Отнимут последнее.

Патенты облегчат жизнь бизнесу?

Минфин установил льготные условия для развития патентной

системы, которые должны вступить в силу с 1 января 2011 года. Положения о распространении патентной системы на более чем 90 видов бизнеса оформлены как законопроект о поправках к Налоговому кодексу, который правительство вносит в Госдуму. Для патентодержателей порог объема продаж устанавливается в размере 60 млн руб.: при его превышении патентная система запрещена. Патенты оплачиваются, исходя из «размера потенциально возможного к получению годового дохода»: с него берется лишь 6% налога за вычетом обязательных пенсионных платежей предпринимателя. Благодаря распространению хорошо администрируемой патентной системы к 2014 году Минфин планирует свернуть систему единого налога на вменен-

ный доход (ЕНВД), которой бизнес сейчас может пользоваться при объеме продаж до \$1 млн в год.

Максим Ноготков, президент группы компаний «Связной», член генерального совета «Деловой России»:

— Предложение Минфина об отмене ЕНВД можно только приветствовать. Эта инициатива, как и развитие патентного права в целом, поможет выровнять условия ведения бизнеса в России для больших и средних компаний. Для нашего рынка это особенно важно, поскольку из-за того, что существует ЕНВД, средние компании могут платить налоги в несколько раз меньше, чем более крупные компании. На мой взгляд, существующая сегодня налоговая система создает неравные правила игры. И отмена ЕНВД может стать первым шагом к стабилизации ситуации.

Сергей Борисов, президент «Опоры России»:

— Все зависит от того, как патенты будут регулироваться и определяться. Если это будет сложное нагромождение с большим количеством документов, то мы в очередной раз поменяем шило на мыло. Но если патентная система будет предельно простой и прозрачной, то мы только это приветствуем. ЕНВД уже стал архаичным, он был проявлением слабости государства, которое не могло контролировать фискальные потоки, поэтому тупо назначались, частенько от фонаря, коэффициенты. Сейчас наше сообщество разделилось примерно 50 на 50: кого устраивает ЕНВД, а кого нет. И мне бы не хотелось обижать тех, кто с ЕНВД работает весьма успешно. Поэтому патент должен устроить и тех и других. Сейчас мы активно ведем консультации с министерствами на эту тему. Мы знаем, что надо сделать патентную систему для микропредприятий. Если мы сможем все донести, а там нас услышат, то будет создана система, которая не ухудшит положение малых предпринимателей ●

цифры

РУБРИКУ ВЕДЕТ ДМИТРИЙ ПОЛОНСКИЙ

7,5 млрд руб. — таков масштаб растраты выделенных правительством РФ средств при закупках 170 рентгеновских компьютерных томографов, предназначенных для помощи больным с сосудистыми заболеваниями и пострадавшим в ДТП. На приобретение медтехники 57 субъектам РФ было выделено 6 млрд руб. субсидий, федеральным учреждениям — 1,5 млрд руб. В ходе закупок через посредников цены на томографы, которые у производителей стоили 16–20 млн руб., достигали, как выяснили контрольное управление президента РФ и Генпрокуратура, 30–50 млн руб. По данным проверяющих, способствовали нарушениям чиновники Минздравсоцразвития, которые давали регионам расчет субсидий на основе цен посредников, а также сами закупали оборудование по предельно завышенным ценам.

До 700 человек в день, по признанию главы столичного департамента здравоохранения **Андрея Сельцовского**, выросла за последние месяцы из-за аномальной жары и смога смертность в Москве. «Обычно за день в Москве умирало 360–380 человек», — отметил он. Это означает, что одна неделя жары в столице унесла больше жизней, чем смертность от болезней органов дыхания в течение целого года (см. таблицу). 10 августа глава российского профсоюза ритуальных работников Антон

Авдеев заявил, что ритуальные службы не справляются с таким количеством вывозов, и жителям столицы приходится по 10–12 часов ждать, пока к ним приедут сотрудники из бюро услуг.

На 10%, согласно выводам социологов фонда «Общественное мнение», снизился к началу августа рейтинг доверия президенту **Дмитрию Медведеву**: в январе ему доверяло 62% граждан, но к 1 августа осталось лишь 52% таких людей. Так низко уровень поддержки президента

опускался только в кризисном 2008 году. Рейтинг премьера тоже представляет минимальный показатель последних лет. Ему доверяет 61% опрошенных: столько же, сколько в июне (в январе — 69%). Последний раз так низко уровень поддержки Владимира Путина опускался в 2006 году. Данные ВЦИОМа свидетельствуют о той же тенденции: рейтинг доверия Медведеву упал с 44 до 39%, а Путину — с 53 до 47%. По подсчетам «Левада-центра», число доверяющих президенту снизилось только с 39 до 38%, а доверяющих премьеру — с 48 до 44%.

25%, по словам вице-премьера **Сергея Иванова**, может составить с 1 января 2011 года ставка импортной пошлины

с ГЛОНАСС и GPS. Также правительство намерено осенью внести законопроект, требующий, чтобы все автомобили, закупаемые за бюджетные деньги структурами власти различного уровня, были оборудованы только ГЛОНАСС.

На 98,93 млрд руб. вырос в июле дефицит российского бюджета, составивший по итогам семи месяцев **538,84 млрд руб.** Таким образом, за январь–июль дефицит бюджета достиг 2,2% ВВП. За семь месяцев в доход федерального бюджета поступило 4,659 трлн руб. (59,9% от общего годового объема доходов), а расходы составили 5,198 трлн руб., или 50,9% к уточненной бюджетной росписи.

СМЕРТНОСТЬ ОТ БОЛЕЗНЕЙ ОРГАНОВ ДЫХАНИЯ (ЧЕЛ.)

ГОД	В РОССИИ	В МОСКВЕ
2000	102141	3893
2001	94922	4369
2002	101003	4486
2003	101124	4356
2004	92954	3649
2005	94736	3530
2006	82761	3322
2007	77947	3307
2008	79493	3239
2009	79462	3265
2010 (ЯНВАРЬ–ИЮНЬ)	37040	1618

ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



МИХАИЛ СОКОЛОВ

на оборудование, оснащенное GPS. Ранее «Деньги» уже писали о возможном повышении ставки до 25% (см. номер от 26 июля), теперь же об этом прямо предупреждает вице-премьер. Пошлина, по словам Сергея Иванова (на фото в центре), не будет распространяться на «двухсистемное оборудование», работающее

12,9 млрд руб. выплатило ОАО «Роснефть» по решению Верховного суда Нидерландов голландской **Yukos Capital S.a.r.l.**, подконтрольной бывшим менеджерам обанкротившегося ЮКОСа. Летом 2004 года Yukos Capital выдала кредит ОАО «Юганскнефтегаз», в тот период

Новый Volkswagen Touareg. Настоящее будущее



Реклама

Новый Volkswagen Touareg. Это прорыв в будущее.

Это инновации, безупречный комфорт и богатое техническое оснащение:

- новая 8-ступенчатая автоматическая трансмиссия,
- два типа инновационного полного привода 4MOTION/4XMOTION для оптимального движения по любым дорогам,
- система кругового обзора Area View,
- система контроля за движением по полосе Lane Assist,
- биксеноновые фары с динамическим управлением дальним светом,
- русифицированная навигационная и мультимедийная система,
- широкая линейка современных и экономичных бензиновых и дизельных двигателей FSI и TDI,
- большой панорамный люк...

...и многое другое.

Новый Volkswagen Touareg.

Добро пожаловать в настоящее будущее.

ставка 1,99 %*



Das Auto.

Специальные программы
Volkswagen:

Volkswagen Mobility
Помощь. Эвакуация. Мобильность.

Volkswagen Corporate
программа корпоративным клиентам

Volkswagen Finance
специальная программа кредитования



СБЕРБАНК

*Ставка 1,99% означает величину затрат покупателя/клиента, взявшего кредит по программе кредитования Сбербанка России «Автокредит» на покупку нового автомобиля Volkswagen Touareg с рекомендованной розничной ценой 1 900 000 рублей при одновременном предоставлении специальной цены официальными дилерами Volkswagen на приобретаемый с помощью кредитных средств Банка автомобиль, при получении кредита сроком 12 месяцев и первоначальном взносе за автомобиль 49,5% от рекомендованной розничной цены. Условия кредитования Банка: валюта кредита – рубли; сумма кредита не менее 45 000 рублей и не более 85% от стоимости приобретаемого автомобиля; срок кредита от 3 до 60 месяцев; процентная ставка при приобретении нового автомобиля от 13,5 до 15% годовых (в зависимости от срока и первоначального взноса по кредиту); комиссия за выдачу кредита отсутствует. Досрочное погашение кредита: при аннуитетных платежах не ранее, чем через 3 месяца от даты, следующей за датой выдачи кредита, часть досрочно возвращаемого кредита – не менее 15 000 рублей; при дифференцированных платежах – в любой период пользования кредитом. Обеспечение по кредиту – залог приобретаемого автомобиля. Обязательно оформление страхового полиса КАСКО на весь срок кредита и ОСАГО. При погашении кредита через иные кредитные организации и платежные системы может взиматься комиссия за перевод средств. Неустойка при несвоевременном внесении (перечислении) платежа в погашение кредита и/или уплату процентов – двукратная процентная ставка по договору с суммы просроченного платежа за период просрочки, включая дату погашения просроченной задолженности. Подробная информация – в отделениях Банка или по телефону справочной службы. Сбербанк России ОАО, Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 03.10.2002, г. Москва, ул. Вавилова, 19, тел. 8-800-555-55-50 (звонки по России – бесплатно). www.sberbank.ru. Предложение действительно с 31 мая 2010 и зависит от наличия автомобилей на складе.

Дополнительная информация — по телефону информационной линии Volkswagen
8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen.ru

10 332 182 руб., \$16 361,91 и €2880,38

для пострадавших от пожаров в России поступило к 00.00 12 августа на благотворительные счета, открытые Общественной палатой РФ. О том, во что обойдется гражданам это лето, читайте на стр. 17.

подконтрольному ЮКОСу, а в конце года этот актив перешел под контроль «Роснефти», ставшей правопреемницей ЮКОСа.

10 млрд руб. выделяет правительство РФ на второй этап программы утилизации старых автомобилей.

Постановление об этом премьер подписал 12 августа. Первый этап программы утилизации старого автохлама, на который власти уже затратили 10,5 млрд руб., стимулировал спрос на новый (см. «Деньги» от 26 апреля). Судя по статистике Ассоциации европейского бизнеса, за семь месяцев 2010 года эта мера привела к росту продаж легковых автомобилей на 9% (до 963 688 машин) к уровню 2009 года.

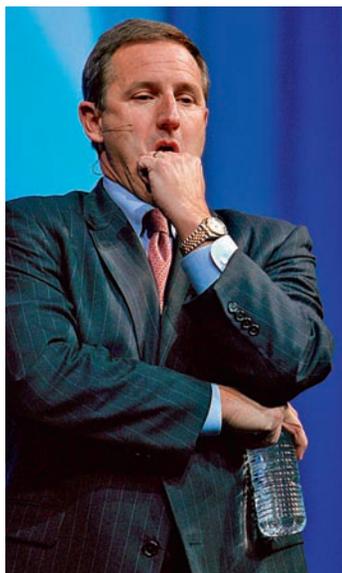
До 4,1 млрд руб. — почти вдвое — увеличила за десять дней компания «Северсталь» объем своих претензий к проблемному Межпромбанку (МПБ), подконтрольному сенатору Сергею Пугачеву, подав четвертый иск к банку в Мосарбитраж.

В первых исках речь шла о невозврате банком размещенного в нем корпоративного депозита «Северстали» по истечении срока его погашения, теперь же компания подала иски в связи с дефолтом МПБ по его обязательствам в отношении прочих депозитов.

На 18% выросло в России общее количество зарегистрированных сделок с недвижимостью в первом полугодии 2010 года по сравнению с тем же периодом прошлого года.

По данным Росреестра, всего за январь–июнь текущего года заключено 12 630 589 сделок, причем наибольшее количество операций с недвижимостью пришлось на апрель. Общее количество зарегистрированных прав на жилые помещения за январь–июнь увеличилось в годовом исчислении на 33%, до 5 482 159.

\$10 млрд потеряла компания Hewlett-Packard, капитализация которой упала за день на 10% (см. график) из-за ухода в от-



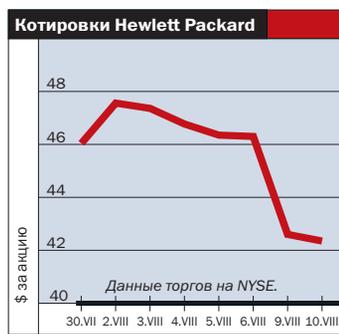
AP/GETTY IMAGES

ставку гендиректора Марка Херда (на фото), обвиненного в сексуальных домогательствах. Ранее благодаря Херду компания за пять лет заработала \$50 млрд, став лидером производства персональных компьютеров.

20 т женьшеня, который применяется в корейской традиционной медицине для повышения либидо и в качестве общетонизирующего средства, пред-

ложила передать Чехии стесненная в средствах Корейская Народно-Демократическая Республика в качестве уплаты части долга в \$10 млн, выданного этой стране еще правительством Чехословакии. Тогда Прага поставляла братской стране грузовики, трамваи и другую технику. В целом внешний долг Северной Кореи достигает \$12 млрд, большая его часть была сформирована еще до 1990 года ●

По материалам агентств «Интерфакс», «РИА Новости», Reuters, газет The Financial Times, «Ведомости» и «Коммерсантъ».



Доступная замена отслуживших серверов

Вы знали, что замена старых серверов серверами IBM System x3650 M2 Express на базе процессора Intel® Xeon® серии 5500 позволит значительно сократить текущие расходы на ИТ?

И вот как: **1.** Благодаря более высокой вычислительной мощности для работы приложений требуется меньше серверов. **2.** При использовании меньшего количества серверов сокращаются затраты на приобретение лицензионного программного обеспечения. **3.** Расширенные возможности системного администрирования позволяют снизить эксплуатационные расходы. **4.** Новые энергосберегающие серверы способствуют уменьшению затрат на энергопотребление и охлаждение. Делать больше с меньшими ресурсами – сейчас это важно, как никогда. И добиться этого теперь проще, чем когда-либо, – с помощью специалистов и бизнес-партнеров IBM. Хотите узнать, как благодаря IBM System x инвестиции окупаются всего за три месяца?¹ Посетите roianalyst.alinean.com/stgi



IBM System x3650 M2 Express

От 89 403 руб.*

P/N: 7947PGG

До двух процессоров Intel® Xeon® серии 5500

16 разъемов DIMM² 1 333 МГц DDR-3 RDIMM³ (максимум – 128 ГБ)

Энергосберегающий блок питания на 675 Вт с КПД 92%,
6 вентиляторов, альтиметр

IBM ServicePac: выезд инженера и отправка запасных частей
в течение 24 часов**; P/N: 65Y0979 – 9 564 руб.*

IBM System x3400 M2 Express

От 55 178 руб.*

P/N: 7837PBP

До двух процессоров Intel® Xeon® серии 5500

12 разъемов DIMM² 1 333 МГц DDR-3 RDIMM³ (максимум – 96 ГБ)

IBM ServicePac: гарантированное время восстановления и отправка
запасных частей в течение 24 часов, обслуживание – 24 часа**;
P/N: 51J9366 – 17 274 руб.*



IBM System Storage DS3400 Express

От 120 627 руб.*

P/N: 172641X

Внешняя дисковая система хранения с интерфейсом Fibre Channel⁴ 4 Гбит/с

Масштабируется до 5,4 ТБ при использовании дисков SAS⁵ емкостью
450 ГБ с возможностью «горячей» замены

Или до 12 ТБ при использовании дисков SATA⁶ емкостью 1 ТБ
с возможностью «горячей» замены



Подробная информация о наших продуктах
и бизнес-партнерах – по телефонам:

8 (495) 258 63 48, 8 800 2006 900

(звонок по России бесплатный)

ibm.com/systems/ru/express1



¹ Информация о методике расчета коэффициента окупаемости инвестиций приведена на ibm.com/systems/ru/express/legal. ² DIMM – модуль памяти с двухсторонним расположением микросхем. ³ RDIMM – регистровый модуль памяти с двухсторонним расположением микросхем. ⁴ Fibre Channel – волоконно-оптический канал. ⁵ SAS – последовательный интерфейс. ⁶ SATA – последовательный интерфейс IDE (IDE – параллельный интерфейс подключения накопителей).

* Все указанные цены – рекомендуемые розничные цены для базовой конфигурации, приведены исключительно для информационных целей и не являются офертой. Цены не включают налоги и таможенные платежи, а также могут меняться, в частности при изменении курса доллара США к российскому рублю. За информацией об актуальных ценах обращайтесь к бизнес-партнерам IBM в вашем регионе: www.ibm.com/ru/partners. IBM не несет гарантийных обязательств по отношению к продуктам или услугам, предоставляемым третьими лицами, включая продукты с пометкой ServerProven или ClusterProven. Прочая информация о гарантийных условиях приведена на странице: www.ibm.com/ru/services/gts/ma/warranty.html, о пакетах расширения гарантийного обслуживания ServicePac – на странице: www.ibm.com/ru/services/gts/ma/servicepac. ** Уточните список городов, в которых данная услуга доступна.

IBM, логотип IBM, ibm.com, ServerProven, System x Express, Service Pac, System Storage DS и другие упоминаемые здесь продукты и услуги IBM являются товарными знаками International Business Machines Corporation, зарегистрированными во многих странах мира. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, Intel logo, Intel Inside logo, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. Наименования других компаний, продуктов и услуг могут быть товарными знаками или знаками обслуживания третьих лиц. © 2010 IBM Corporation. Все права защищены.

ревизия

13 МИЛЛИАРДОВ ЗА ДВЕ БУКВЫ

12

флюгер

ИНФЛЯЦИЯ В СУХОМ ОСТАТКЕ

17

13 МИЛЛИАРДОВ ЗА ДВЕ БУКВЫ



РИА НОВОСТИ / STG

ТЕКСТ ИЛЬЯ ЗИНОВЬЕВ
ФОТО ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ,
PHOTOXPRESS, РИА НОВОСТИ / STG,
AP, РГАЗФД/РОСИНФОРМ

7 АВГУСТА ДЛЯ ВСЕОБЩЕГО ОБСУЖДЕНИЯ БЫЛ ПРЕДСТАВЛЕН ПРОЕКТ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О ПОЛИЦИИ». КОРРЕСПОНДЕНТ «ДЕНЕГ» ПОПЫТАЛСЯ НАЙТИ ОТВЕТ НА ВОПРОС, НА КОТОРЫЙ ПОКА НЕ МОГУТ ОТВЕТИТЬ ДАЖЕ АВТОРЫ НОВОГО ДОКУМЕНТА: СКОЛЬКО БУДЕТ СТОИТЬ ПЕРЕИМЕНОВАНИЕ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ. ПО САМЫМ СКРОМНЫМ ОЦЕНКАМ ЗАМЕНА «МИ» НА «ПО» ОБОЙДЕТСЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМ В 13 МЛРД РУБЛЕЙ.

Непредвиденные расходы Рассуждать о том, во что обойдется налогоплательщикам переименование милиции в полицию, начали сразу после того, как это решение было обнародовано. Именно что рассуждать: никаких, даже приблизительных экспертных оценок переименования до сих пор нет. И это странно, потому что, когда принимаются решения такого уровня и готовится законопроект, разработчики обычно указывают в пояснительной записке к документу, как и из каких средств будет финансироваться задуманное. А если, к примеру, принятие того или иного законопроекта не требует дополнительных расходов, об этом так и пишут в заключительной части пояснительной записки к документу.

К сожалению, из пояснительной записки к проекту федерального закона «О полиции», официально опубликованной в «Российской газете» 7 августа, следует лишь, что финансовое обеспечение деятельности полиции является расходным обязательством Российской Федерации, а финансирование будет осуществляться за счет бюджетных ассигнований субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. Ни слова об увеличении существующих бюджетных расходов в записке нет. Справедливости ради стоит заметить, что и про экономию бюджетных средств там тоже ничего не написано.

Как следует из слов заместителя главы МВД Сергея Булавина, над законопроектом трудились юристы, общественники, представители Государственной думы и Совета федерации, а также милиционеры-практики. Можно предположить, что эти разработчики пока что сами не знают, во что казне обойдется новый закон. По сути, это подтвердили в МВД. Заместитель начальника управления общественных связей МВД Олег Ельников в интервью «Коммерсанту» высказался так: «Что сейчас считать, если неизвестно, что будет. Я не знаю человека в министерстве, который мог хотя бы прикинуть, что будет».

Однако если вспомнить о том, что представленный закон «О полиции» — это лишь один из этапов реформы МВД, указ о которой был подписан президентом в декабре прошлого года, то кое-какие оценки найти все-таки можно. Министр финансов Алексей Кудрин оценил тогда будущую реформу примерно 200 млрд руб., а глава комитета Госдумы по безопасности Владимир Васильев — в 600 млрд. Правда, в тот момент еще и речи не было о переименовании защитников правопорядка из милиции в полицию, и никто не предполагал, что надо будет менять практически всю милицейскую атрибутику.



△ Превращение единицы милицейской техники в полицейскую обойдется как минимум в 1,5 тыс. руб.

Этот аспект милицейской реформы занимает критикующих проект закона едва ли не больше всего: столько всего предстоит перекрасить, переклеить и перешить или изготовить заново. А сколько денег при этом можно освоить: от нулей рябит в глазах.

Видимо, предвосхищая нездоровый ажиотаж, на эту тему в своем микроблоге 7 августа высказался Дмитрий Медведев, представляя законопроект. По словам президента, «никаких срочных мер по замене табличек, перекраске машин, как и спецбюджета на это, не будет. Здесь вопрос содержания, а не формы».

«ЧТО СЕЙЧАС СЧИТАТЬ, ЕСЛИ НЕИЗВЕСТНО, ЧТО БУДЕТ. Я НЕ ЗНАЮ ЧЕЛОВЕКА В МИНИСТЕРСТВЕ, КОТОРЫЙ МОГ ХОТЯ БЫ ПРИКИНУТЬ, ЧТО БУДЕТ»



С одной стороны, нехорошо подвергать слова главы государства сомнению, а с другой стороны, в опубликованном законопроекте все не так однозначно. В проекте документа действительно содержится пункт 8 (статья 56 — «Переходные положения»), который разрешает милиционерам «до 1 января 2012 года использовать служебные удостоверения, бланки, печати и штампы милиции», а также пункт 9, разрешающий «сотрудникам полиции до утверждения Правительством образцов форменной одежды сотрудника полиции и установления сроков обеспечения соответствующим вещевым имуществом ношение форменной одежды сотрудника милиции».

То есть речь идет лишь о разрешении использовать старые атрибуты, а не о том, что они будут заменяться, к примеру, согласно плану, по мере расходования или по пришествию в негодность. А про таблички, кстати, в законопроекте и вовсе ничего не сказано. Хотя можно, конечно, представить, что в течение какого-то обозримого срока оба названия будут существовать параллельно и в то же время

△ Новая форма отнюдь не гарантирует грузинским полицейским сладкой жизни

вместе. Есть же у нас уже ГАИ-ГИБДД или РОСТОДОСААФ, будет и милиция-полиция. И не трудно себе представить, как, согласно законопроекту, милиционеры напишут заявления о переходе на службу в полицию и уже на следующий день как полицейские перейдут на работу в полицию. А то, что на их отделе будет вывеска «милиция», а сами они по-прежнему будут с милицеескими удостоверениями и в милицееской форме, — ерунда, главное ведь не форма, а содержание.

Другое дело, что рано или поздно, если законопроект станет законом, все равно придется печатать новые бланки, шить новую форму, изготавливать новые печати и переключивать автомобили.

Переодвание по всей форме

Милицеекая статистика — вещь особенная. На официальном сайте МВД опубликованы подробные отчеты о количестве выявленных преступлений за разные периоды, но, к сожалению, нигде не раскрывается подробно, сколько в каком подразделении служит в настоящее время милиционеров, сколько им требуется комплектов обмундирования, печатей, бланков и прочей атрибутики. Не публикуются также данные о количестве милицееких офисов и автомобилей. Но прикидочно оценить объем будущей работы по превращению милиции в полицию все-таки можно, даже отталкиваясь от известной цифры численности структур МВД по состоянию на 2009 год — 1,325 млн человек. Согласно планам реформы, численность МВД планируется сократить на 20%, то есть на 260 тыс. человек, в итоге останутся 1 млн 90 тыс. человек.

Для начала сотрудников предстоит переодеть. Пока неизвестно, сколько будет стоить новая поли-

Как должны называться российские органы правопорядка?

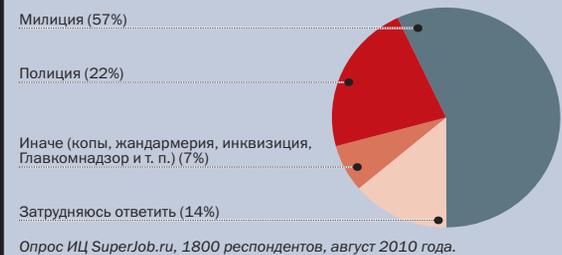




PHOTO PRESS

цейская форма (и как она будет выглядеть), но вряд ли дешевле, чем форма, которая используется сейчас. Если взять средние оптовые цены, которые предлагают компании по пошиву форменной одежды для военных и милиционеров, то получится, что один комплект зимней формы сотрудника обходится примерно в 2 тыс. руб., а летней — около 1,5 тыс. руб. Таким образом, если на каждого

△ Чтобы заставить украинских даишников заняться обеспечением безопасности на дороге, их пришлось для начала упразднить

сотрудника закупить по два комплекта летней, по два комплекта зимней и по одному комплекту парадной формы (примем ее цену за 2 тыс. руб.), то получится всего 11,99 млрд рублей.

Согласно проекту закона «О полиции», каждый сотрудник полиции должен иметь служебное удостоверение и специальный жетон с личным номером (ст. 25, п. 6). Какими они будут — пока непонятно, но наверняка защищенными от подделок. Если принять стоимость удостоверения и жетона за 500 руб., то на их изготовление уйдет еще не менее 500 млн руб.

Милиционеры, вернее, полицейские, должны на чем-то ездить, соответственно, их машины тоже должны выглядеть как полицейские. Если всю машину не перекрашивать, а просто закрасить надпись «милиция» и по трафарету нанести сверху надпись «полиция», то, по мнению владельца одной из московских станций по ремонту и окраске автомобилей, такая работа обойдется в

1,5 тыс. руб. за одну надпись среднего размера. Если использовать специальные пленки (600 руб. за кв. м), то с учетом работы выйдет примерно столько же. Если предоставить, что на каждые 50 сотрудников МВД приходится приблизительно один автомобиль с надписями «милиция», а этих надписей на каждой машине минимум две (по бокам), то получается еще примерно 65 млн руб. Примерно

СОГЛАСНО ПРОТОКОЛУ

40% доверия

В настоящее время насчитывается около **1,4 млн** сотрудников МВД, из которых **184 тыс.** — военнослужащие внутренних войск. Численность центрального аппарата министерства и подчиненных ему подразделений составляет **19 970** человек и должна быть сокращена до **9264** к декабрю 2010 года. Бюджет МВД на 2009 год составил **431,4 млрд руб.** В 2010 году министерству запланировано выделить **461,3 млрд руб.**

В структуру центрального аппарата входит **15** департаментов, следственный комитет при МВД, Главное командование внутренних войск, два центра, два управления, ВНИИ, Национальное центральное бюро Интерпола. Также МВД подведомственна Федеральная миграционная служба. Высшее образование имеет **59,6%** начальствующего состава МВД России. Ежегодно количество выпускников вузов МВД, окончивших дневное отделение, составляет около **11 тыс.** человек. Всего в системе министерства

действуют **32** учебных заведения. В 2009 году МВД сформировало свой кадровый резерв, включающий **237** руководителей.

Средний возраст сотрудника милиции — **30 лет**, средняя зарплата колеблется в пределах **10–20 тыс. руб.** в месяц.

В 2009 году органами внутренних дел зарегистрировано **2,995** млн преступлений и возбуждено **2,445** млн уголовных дел. За тот же период раскрыто **1,651** млн преступлений, из них около **430 тыс.** — тяжкие и особо тяжкие. При участии сотрудников спецподразделений милиции освобождено **50** заложников, задержано **1122** вооруженных преступника и **3856** лиц, находящихся в розыске.

В прошлом году более **2,7 тыс.** милиционеров были привлечены к уголовной ответственности за должностные преступления. В первом полугодии 2010 года милиционеры совершили более **50 тыс.** правонарушений. Также в 2009 году в территориальных органах милиции выявлено **526** руководителей с неадекватным стилем руководства (в 2008 году — 367). В этом

списке традиционно лидируют подразделения участковых уполномоченных милиции (**7,6 тыс.**), следствия (**4 тыс.**) и Госавтоинспекции (**3,6 тыс.**). Количество суицидов на **10 тыс.** личного состава составило **1,5** в 2009 году против **1,6** годом ранее.

За последние шесть лет погибли более **2,6 тыс.** сотрудников и военнослужащих МВД, в 2009 году — **410** человек. В 2009 году зарегистрировано **73,2 тыс.** противоправных действий в отношении сотрудников милиции, возбуждено **54** уголовных дела в отношении лиц, угрожавших милиционерам.

В состав медицинских учреждений МВД входят **85** госпиталей, больниц и стационаров на **11 тыс.** коек, **124** амбулаторно-поликлинических учреждения, **82** центра психологической диагностики, **15** санаториев (на **4,5 тыс.** мест) и **10** центров восстановительной медицины и реабилитации (на **3,1 тыс.** мест).

По данным опроса, проведенного ВЦИОМом в июле 2010 года, **40%** российских граждан доверяют милиции, **47%** — не доверяют.



столько же уйдет и на вывески, если их делать скромными — по 3 тыс. руб. за штуку. Сколько уйдет на изготовление бланков и печатей, даже приблизительно оценить сложно, но будем считать, что это еще 100 млн руб. В итоге получается около 13 млрд руб. только прямых расходов на переименование. И эту сумму, видимо, следует прибавить к тем 200–600 млрд. руб. (в зависимости от того, кому больше доверять: финансисту Кудрину или бывшему милиционеру Васильеву), в которые оценивается реформа МВД в целом.

Пока практически ничего не известно, как будет обстоять дело с мотивацией полицейских. Если предположить, что полицейский, как более ответственный и более профессиональный, чем его коллега и предшественник милиционер, будет получать в среднем хотя бы на 5 тыс. руб. в месяц больше, то это потребует увеличения финансирования МВД на 5,45 млрд руб., причем ежемесячно.

Кроме того, можно предположить, что МВД также предстоят и другие расходы. Распрощавшись с советским милицейским прошлым, видимо, при-

△ О том, сколько средств потребуется на то, чтобы новую форму наполнить новым содержанием, в проекте закона «О полиции» не сказано ни слова

дется заодно проститься и с теми светлыми образами честных, порядочных, скромных и профессиональных милиционеров, которые десятилетиями создавались советской литературой и кинематографом, привлекая на работу в милицию молодых людей и создавая хоть какой-то положительный образ милиционера. Такие легендарные советские герои, как Глеб Жеглов, следователь Знаменский, инспекторы Томин и Лосев, да даже сам Дядя Степа в качестве примера уже не годятся хотя бы потому, что они целиком из советского прошлого.

Собственных же примеров положительных полицейских у нас пока что нет — за неимением полиции. Даже относительно современные веселые и находчивые «менты» и «опера» из одноименных сериалов, и те — милиционеры с советскими корнями. Полагаться на зарубежных героев-полицейских в исполнении Брюса Уиллиса или Жана Рено — непатриотично, поэтому придется снова писать и снимать кино уже про наших новых правильных полицейских. И скорее всего, тоже за бюджетные деньги ●

Инфляция в сухом остатке



РУБРИКА ПЕТРА РУШАЙЛО

ПЕТР РУШАЙЛО

НА ПРОШЛОЙ НЕДЕЛЕ СТАЛИ ПОЯВЛЯТЬСЯ ПЕРВЫЕ ОЦЕНКИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ НЫНЕШНЕЙ АНОМАЛЬНОЙ ЖАРЫ. БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ СХОДЯТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО СКАЧКА ИНФЛЯЦИИ, ВЫЗВАННОГО РОСТОМ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ ИЗ-ЗА ГИБЕЛИ УРОЖАЯ, РОССИИ НЕ ИЗБЕЖАТЬ. В БОЛЕЕ ОТДАЛЕННОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ЭТО МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К РОСТУ СТАВОК ПО БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ.



ВАСИЛИЙ МАКСИМОВ

КОРОВЬЕ БЕШЕНСТВО 5 августа Россия, второй в мире поставщик зерновых на мировые рынки по итогам прошлого года, объявила эмбарго на экспорт зерна с 15 августа по 31 декабря. Эффект не заставил себя долго ждать. И без того гало-

пирующие цены на пшеницу подскочили еще без малого на 10%. Рост же цен с начала июня составил около 80%.

Свое решение ввести «зерновую изоляцию» российские власти объяснили катастрофическими последствиями засухи: ожидается, что

из-за нее отечественные аграрии недосчитаются примерно трети урожая. Как заявила на прошлой неделе глава Минсельхоза Елена Скрынник, последний прогноз на урожай зерновых ее ведомства и Росгидромета — 60 млн т в худшем случае и 65–67 млн т —

△ Выгоревший урожай создал благодатную почву для роста инфляции и банковских ставок

в лучшем. Во многих других сегментах сельхозрынка ситуация не лучше. Так, по словам главы Росгидромета Александра Фролова, «прогнози-

руется снижение урожая картофеля и сахарной свеклы на 30–35%».

В Российском зерновом союзе (РЗС) с этими оценками согласились. Для сравнения: в прошлом году собрали 93 млн т, из них 58 млн — пшеницы. При этом объемы годового потребления составляют, по данным, приведенным премьером Владимиром Путиным, 77–78 млн, по оценкам РЗС — около 71 млн т. Налицо дефицит текущего экспортно-импортного баланса зерновых.

Конечно, подобный дефицит сам по себе не страшен — в том плане, что без хлеба не останемся. «Даже если возьмем скромный сценарий — 60 млн т, у нас есть 9,5 млн т в запасе в интервенционном фонде и плюс 21 млн т — переходящий остаток прошлого года. То есть у нас 90 млн т», — успокаивал граждан на прошлой неделе Владимир Путин. Однако понятно, что в условиях открытого рынка все эти запасы сами по себе ничего не значат: свободная торговля неизбежно выравнивает внутренние цены всех участников с точностью до транспортных издержек.

Но допускать рост внутренних цен до стремительно растущих мировых российским властям не хочется. Прежде всего потому, что это поставило бы крест на правительственной программе развития животноводства, в которую вложены немалые средства. Ведь зерно — это не только хлеб для народа, но еще и корм для источников мяса и молока. Нынешние же цены на зерновые — это не просто подорожание мясо-молочной продукции. Для отечественных фермеров они уже просто неподъемны. «По нашим данным, в некоторых регионах мелкие хозяйства уже пускают крупный рогатый скот под нож», — поделился с «Деньгами» своими впечатлениями

с мест пресс-секретарь РЗС Антон Шапарин.

В свете этих событий решение российского правительства закрыть границы ради стабилизации цен на зерновые выглядит вполне логичным. Вопрос лишь в том, насколько действенными окажутся эти меры. Ведь существенно сбить цены на внутреннем рынке относительно мировых одним лишь закрытием границ трудно. Просто потому, что зерно хранится долго и едва ли производители станут продавать его себе в убыток. «Закрытие границ — это скорее страховка от совсем страшного сценария, от физического дефицита зерна и от еще более сильного разгона цен», — говорит начальник аналитического управления УК „Уралсиб“ Александр Головцов. — В принципе до того, как было

введено ограничение на экспорт зерновых, внутренние цены уже практически сравнялись с внешними. Сейчас есть шанс, что внутренние цены могут немножко оторваться в сторону понижения от мировых. Но спекуляции на внутреннем рынке все равно останутся, поскольку те, у кого есть запасы, будут максимально долго их придерживать. Тем более что кредиты уже стали более или менее доступными, и финансировать эти спекулятивные позиции можно сравнительно просто».

Видимо, в правительстве осознают эти проблемы. И пытаются их решить. Во-первых, давая понять продавцам, что лучших времен они могут и не дожидаться. «Мы видим, что цены подросли, что рынок замер в ожидании», — заявил 9 августа на заседании правительства Владимир Путин. —

Если кто-то ждет 31 декабря текущего года, то напрасно. Мы должны будем смотреть на наше решение о снятии запрета на экспорт только по результатам уборочной кампании текущего года».

А во-вторых, вводится «карточная система»: зерно из интервенционного фонда будет не выброшено на открытый биржевой рынок (как предлагал РЗС), а распределено по ценам 1998 года между наиболее нуждающимися согласно спискам, представленным региональными властями. Объем заявок от таких нуждающихся, по данным РЗС, уже превысил объем интервенционного фонда. «То, что резервный зерновой фонд будет роздан напрямую в регионы, помогает предотвратить нехватку зерна. Но это не помогает контролировать цены, потому что есть достаточно большой шанс, что продавцы просто будут сидеть на запасах зерна и ждать более удачной конъюнктуры», — полагает главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова.

ЦЕНА НЕДОРОДА Похоже, мало кто верит в то, что правительству удастся серьезным образом повлиять на уровень цен на зерно на открытом рынке. За последние две недели вы-

СОГЛАСНО ПРОГНОЗАМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ БАНКОВ, ИЗ-ЗА НЕУРОЖАЯ ПОКАЗАТЕЛИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ ВЫРАСТУТ НА ЧЕТВЕРТЬ. ЭТО ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ТЕМПЫ РОСТА ЦЕН НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ К КОНЦУ ГОДА ОКАЖУТСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА ВЫШЕ ОЖИДАВШИХСЯ ДО ЗАСУХИ

Могут ли из-за жары и засухи резко повыситься цены на хлеб?





PHOTO: SHUTTERSTOCK

№32 [789] 16.08–22.08.2010

19

КОММЕРСАНТЪ ДЕНЬГИ

△ Компенсация населению потерь от пожаров потребует гораздо больше средств, чем их тушение

шло несколько аналитических отчетов, в которых эксперты инвестбанков практически единодушно предсказывают довольно ощутимый рост инфляции в связи с зерновыми проблемами.

ING-банк, например, в начале прошлой недели выпустил исследование, согласно которому в случае худшего сценария — годового роста цен на пшеницу на 60–65% — инфляция в России в 2010-м составит 9,5% годовых (а не 6,8%, как предполагал банк ранее). Как пояснил «Деньгам» аналитик банка Дмитрий Полевой, эксперты проанализировали данные неурожайных годов середины 90-х, а также оценили степень влияния роста цен зерновых на инфляцию, в том числе на основе исторических данных 2007–2008 годов, когда цены на пшеницу демонстрировали динамику, подобную нынешней. А у худшего сценария все больше шансов реализоваться, учитывая последнее понижение официальных прогнозов по урожаю.

Сходные методики и у других исследователей. «Ситуация очень похожа на 2007–2008 годы, — говорит Наталья Орлова. — Мы делали расчеты по инфляции, когда рост цен на зерно был на уровне 30%. И получили прибавку к инфляции на уровне 1,7 процентного пункта к текущим уровням, после чего подняли свой прогноз с 5,8 до 7,5% годовых. Сейчас, похоже, нужно вести речь о 8% годовых». Александр Головцов оценивает прибавку к инфляции в 1–1,5 процентного пункта. Bank of America Merrill Lynch Global Research в прошлую среду повысил в связи с зерновым кризисом свой прогноз по инфляции в России на конец года на 0,8 пункта — до 7,8%.

Есть, правда, и другие точки зрения. В «Тройке Диалог», к примеру, считают, что особого инфляционного скачка из-за роста цен на продовольствие не будет. «Рост продовольственных цен означает, что люди будут меньше тратить на что-то другое и какие-то другие цены не вырастут. Потому что общий объем спроса ограничен», —

поясняет позицию компании ее стратег Андрей Кузнецов.

Но с тем, что цены на продовольствие вырастут, согласны все. Если опираться на мнения упомянутых банкиров, показатель общей инфляции из-за роста цен на продовольствие вырастет примерно на четверть. А доля продуктов питания в потребительской корзине — примерно 40%, значит, показатель продовольственной инфляции должен вырасти на 120%. Грубо говоря, за год расходы россиян на продукты питания увеличатся не на 8%, как планировалось, а на 18%.

Отметим, что правительству придется бороться и с другими последствиями стихийных бедствий. На это нужны деньги, которые придется занимать. Александр Головцов оценивает общий объем таких заимствований в 200 млрд руб. «Это большая сумма, — рассуждает он. — Чистое привлечение на внутреннем рынке у Минфина за первое полугодие — меньше 100 млрд руб., за второе планировалось привлечь порядка 500 млрд. Если будет не 500, а 700 млрд, то это серьезные изменения процентных

ставок на рынке. Я думаю, что к концу года стоимость банковских кредитов для конечных заемщиков в этом случае вырастет на процентный пункт».

Но это еще хороший сценарий. Плохой же вот каков: чтобы компенсировать населению этот рост цен, а также иные последствия стихийных бедствий, правительство начнет резко наращивать объемы социальных и прочих расходов. Причины для этого у властей более чем весомые. Последние социологические исследования показывают резкое падение рейтингов Дмитрия Медведева и Владимира Путина — не в последнюю очередь, думается, из-за действий властей в борьбе с последствиями аномальной жары. Народное же недовольство у нас принято заливать деньгами.

В этом случае нас ждет еще больший рост инфляции, что чревато опять-таки дальнейшим ростом кредитных ставок — на этот раз просто потому, что Центробанку придется ограничивать объем денежного предложения, чтобы хоть как-то сдержать рост цен ●



В ЖКХ

СЧЕТЧИК ПО ПРИНУЖДЕНИЮ

20

НА ТЕХНОЛОГИЯХ

ЗАМАНЧИВЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

25

СЧЁТЧИК ПО ПРИНУЖДЕНИЮ

ТЕКСТ НАТАЛИЯ БЛОХИНА
ФОТО AP, PHOTOPRESS

ЭКОНОМИЯ В СФЕРЕ ЖКХ, ПРИВЫЧНАЯ ДЛЯ ЕВРОПЕЙЦЕВ, В РОССИИ НЕ ПРИЖИВАЕТСЯ. И ВОТ ВЛАСТЬ НАШЛА ОРИГИНАЛЬНЫЙ СТИМУЛ. ПЛАТИТЕ ЗА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ПО НОРМАТИВУ, ТО ЕСТЬ НЕ ИСПОЛЬЗУЕТЕ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРИБОРЫ УЧЕТА? ТОГДА КУБОМЕТР ИЛИ КИЛОВАТТ ОБОЙДЕТСЯ ВАМ В НЕСКОЛЬКО РАЗ ДОРОЖЕ, ЧЕМ ОБЛАДАТЕЛЯМ СЧЕТЧИКОВ.

Обновленная экономия В конце июля Министерство регионального развития завершило работу над новыми Правилами предоставления, приостановки и ограничения предоставления коммунальных услуг. Этот документ конкретизирует положения вступившего в силу в ноябре 2009 года закона «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности», которые касаются экономии в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

В России тарифы на ЖКХ увеличиваются ежегодно на 15–25%. Тарифы растут быстрее инфляции, но пока цены, видимо, еще не настолько высоки, чтобы граждане массово задумались об экономии.

По мысли чиновников, ключевой инструмент энергосбережения — это счетчики, которые оценивают фактическое потребление ресурсов: воды, газа и электроэнергии. Первые два вида пока мало кто использует, но все должно измениться



PHOTOXPRESS

идет пока лишь о проекте правил, в окончательном варианте меры продвижения энергосбережения в массы могут измениться. В разъяснениях на сайте ведомства, кроме того, уточняется, что граждан о грядущих изменениях заблаговременно предупредят, желающие смогут получить рассрочку при оплате расходов на установку приборов учета в течение пяти лет. Все это — «с целью максимального снижения социальной напряженности, которая может возникнуть вследствие отсутствия у граждан заблаговременной информации о последствиях неисполнения обязанности по установке прибора учета».

Что такое оплата «по нормативу», понятно: счет для каждой конкретной квартиры представляет собой произведение числа прописанных в ней жильцов на среднее потребление того или иного ресурса (согласно недавним изменениям в Жилищном кодексе, тарифы с 1 января 2011 года будут устанавливать власти субъектов РФ). Промежуточный вариант — оплата среднего уровня потребления по дому. Этот механизм работает, если индивидуального счетчика у вас нет, но в подъезде стоит прибор коллективного учета. «Расчетные способы должны определять количество энергетических ресурсов таким образом, чтобы стимулировать покупателей энергетических ресурсов к осуществлению расчетов на основании данных об их количественном значении, определенных при помощи приборов учета», — говорится в законе «Об энергосбережении». Между прочим, он обязывает собственников квартир и жилых домов обзавестись счетчиками не позднее 1 января 2012-го. Но, согласно разъясняющим закон правилам, наказывать рублем потребителей станут все же позднее.

1 января 2011 года, когда, как планируется, и должны вступить в силу обновленные правила предоставления жилищно-коммунальных услуг — ЖКУ (сейчас документ изучают в заинтересованных ведомствах — Минэкономки, Минэнерго, Федеральной антимонопольной службе и Федеральной службе по тарифам).

С 1 января 2011 года собственникам нежилых помещений, которые платят за ЖКУ по нормативам, начнут выставлять счета в двойном размере, а с 1 января 2012-го — вообще в четырехкратном. У физлиц на установку приборов учета времени больше: в частном секторе повышающий коэффициент (он составляет 2,5) начнут применять с 1 января 2013-го. В министерстве подчеркивают: речь

△ По закону главный инструмент энергосбережения — счетчики, без них за киловатт или кубометр потребителю придется платить в несколько раз больше

Урок «тарифметики»

За электричество по счетчику сейчас и так платит большинство. За воду и газ — всего несколько процентов потребителей. Так, индивидуальные водосчетчики установлены лишь в 10% российских квартир. В Москве этот показатель, правда, достигает 20% (на том же уровне — ряд других крупных городов, например Новосибирск и Красноярск), но во многих регионах речь идет максимум о 5%.

Обладателей приборов учета дополнительно поощряют за счет денег, которые поставщики услуг собирают в результате увеличения тарифов. Разница между тарифами предназначена именно для субсидирования владельцев счетчиков — в виде частичной оплаты их счетов. В интересах малоимущих

граждан в регионах планируется запустить специальные программы, которые предусматривают установку счетчика бесплатно или со скидкой. Водосчетчики, кстати, им и сейчас ставят бесплатно. Кроме того, устанавливать счетчики не будут заставлять жильцов тех домов, которые находятся в аварийном состоянии и подлежат капитальному ремонту до 1 января 2013 года. В исследовательской компании Abercade в связи с этим отмечают, что в форсировании спроса на счетчики важную роль играет, например, работа госкорпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», которая только в прошлом году поставила почти 165 тыс. общедомовых приборов учета воды.

Обсуждались и другие варианты популяризации счетчиков, замечает Владилен Прокофьев, заместитель директора Института экономики города: «Сначала предлагалось требовать установки лишь общедомовых приборов, во второй версии правил фигурировали и индивидуальные счетчики, но только для электричества и воды».

Еще одно изменение, которое вводят новые правила, напрямую с учетом потребления не связано.

ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА

Мировая коммуналка

В США правила оплаты жилищно-коммунальных услуг и тарифы определяют местные власти. Например, в городе Ричмонд (штат Вирджиния) нет льгот по оплате газа и воды, но горожане могут получать скидки за большие объемы потребления ресурсов. К примеру, ежемесячная плата за газоснабжение складывается из трех составляющих: фиксированной абонентской платы (\$10,4), фиксированной стоимости потребленного газа и зависящей от рыночной конъюнктуры доплаты за потребленный газ. В настоящее время фиксированная цена составляет \$0,442 за каждые 100 куб. футов (2,8 куб. м) при потреблении до 50 тыс. куб. футов (1416 куб. м) и \$0,432 при превышении этого объема. Рыночная составляющая сейчас равна \$0,735 за 100 куб. футов.

В Коламбусе (штат Огайо), в отличие от Ричмонда, при увеличении объемов потребления увеличивается и стоимость ресурсов. Например, если месячное потребление электричества не превышает 700 кВт•ч, то каждый киловатт-час стоит \$0,0724, а если превышает, то \$0,0873. При этом в Коламбусе граждане старше 60 лет и малоимущие могут получить скидку до 20% при оплате счетов за воду.

В Брюссельском столичном регионе Бельгии обеспечением водой населения занимается межмуниципальная компания Hydrobru. Ее тарифы разбиты на четыре группы по объему потребления — чем больше потребляется воды, тем она дороже. В тарифе «Жизненный» (до 15 куб. м в год на человека) каждый кубометр стоит €0,864. В тарифе «Социальный» (от 15 до 30 куб. м) — €1,5807. Пользователи тарифа «Стандартный» (30–60 куб. м) платят по €2,3427 за кубометр, а пользователи тарифа «Комфорт» (более 60 куб. м) — €3,4798. Льготы даются только многодетным семьям. Такая тарифная политика призвана снизить объемы потребления в регионе, который более чем на 90% зависит от водных ресурсов соседней Валлонии.

В Белоруссии нормы потребления установлены государством. Они применяются при отсутствии у потребителя счетчиков и для расчета льгот на оплату услуг ЖКХ. Например, в Брестской области для воды общая норма потребления в домах с централизованным горячим водоснабжением составляет 280 л в сутки на человека, а в домах с газовыми колонками — 240 л. При этом объем воды, который можно оплатить по льготной ставке 50% от цены, меньше нормы потребления на 50 л.

ЕВГЕНИЙ БЕЛОВ

В РОССИИ ТАРИФЫ НА ЖКХ УВЕЛИЧИВАЮТСЯ ЕЖЕГОДНО НА 15–25%. ТАРИФЫ РАСТУТ БЫСТРЕЕ ИНФЛЯЦИИ, НО ПОКА ЦЕНЫ, ВИДИМО, ЕЩЕ НЕ НАСТОЛЬКО ВЫСОКИ, ЧТОБЫ ГРАЖДАНЕ МАССОВО ЗАДУМАЛИСЬ ОБ ЭКОНОМИИ

Планируется вдвое сократить срок накопления задолженности за ЖКУ. Неплательщики будут отключать — для этого не требуется решения суда — «через один месяц после письменного предупреждения собственника о неполной оплате».

Правила предоставления коммунальных услуг, которые действуют сейчас, были приняты еще в советское время, то есть в эпоху, когда капающий кран был нормой. «Идею счетчиков я поддерживаю: каждый должен платить за то, что потребляет, а не по липовым нормативам, но нельзя наказывать рублем тех, кто заплатил, но не посчитал, — считает Дмитрий Янин, глава Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП). — Кстати, Минрегион не обсудил проект с профильными общественными организациями, проигнорировал согласование с Роспотребнадзором». КонфОП обратится в суд, если правила примут в этом виде, резюмирует собеседник «Денег». В министерстве от комментариев на эту тему воздержались, как, впрочем, и в Роспотребнадзоре.

На газе с установкой счетчика особенно не сэкономишь. На сайте столичного «Мосгаза» — простая арифметика: «Человек платит 15 руб. в месяц. В лучшем случае счетчик снизит эту сумму до 12 руб. Если учесть, что стоимость самого счетчика — около 2 тыс. руб. и за его установку и обслуживание придется тоже платить деньги, окупаться он будет больше 15 лет». Нужно еще иметь в виду, что мало какой счетчик прослужит так долго. Само собой, эти 15 руб. в месяц — минимальная цена, столько платят в столице жильцы домов с газовым отоплением. Если в квартире — газовые плита и водонагреватель (а централизованное горячее водоснабжение отсутствует), цена вопроса — около 73 руб. на человека в месяц. В этом случае пространство для экономии тоже воображение не поражает.

Приборы измерения электроэнергии есть у большинства, но чаще всего — обычные, в то время как самые рачительные могут использовать двух- или трехтарифные счетчики (чиновников, впрочем, то, насколько продвинутой у вас счетчик, пока не волнует). В Европе же подобные приборы — привычная вещь. Там коммунальные платежи куда выше, чем в

России, и тем, что ночью киловатт электроэнергии стоит дешевле, нежели днем, пользуются многие.

В России — такая же система, но с поправкой на более низкие тарифы. Если счетчик у вас двухтарифный, вы платите за дневное потребление, то есть с семи утра до одиннадцати вечера, 2,4 руб. за киловатт (это стандартный московский тариф для домов с электроплитами), а вот ночью — в четыре раза меньше. Менее востребованы счетчики с поддержкой трех тарифов: пикового, полупикового и минимального. «Полупиковые часы» — это с десяти утра до пяти пополудни: киловатт в это время стоит 2 руб.

В общем, сэкономить можно больше, чем на газе, если, конечно, вы готовы соответствующим образом перекроить собственный график. Но и тут речь скорее идет о самодисциплине. Если дети сутками смотрят мультфильмы или, скажем, постоянно включен кондиционер, эффект от экономии будет едва заметен.

Чтобы поставить счетчик на газ или на электричество, следует, заручившись согласием управляющей компании, подать заявку поставщикам услуг (в Москве это, соответственно, компании «Мосгаз» и «Мосэнергосбыт»): нужно получить техусловия, то есть фактически разрешение на установку приборов, и подготовить проектную документацию. Цена вопроса — несколько тысяч рублей.

Наиболее же заметную экономию дают водосчетчики. Семья из трех человек может сберечь до 1 тыс. руб. в месяц, прикидывает руководитель энергетической программы российского отделения Greenpeace Владимир Чупров. «По нашим подсчетам, окупаемость узла учета (стоимость приборов вместе с установкой — около 6 тыс. руб.) составляет семь-восемь месяцев для семьи из трех человек», — говорит генеральный директор компании «Тепловодемер» Николай Корчагин.

Положение с прибором

В среднем каждый москвич в сутки потребляет примерно 400 л воды (горячей больше, чем холодной), жители Берлина вдвое экономнее, замечает Владимир Чупров. Но в Германии и вода стоит дороже. В Европе приборы учета индивидуального потребления воды появились еще в 1930-х годах XX века, в СССР в то время выпускали лишь промышленные приборы.

Сейчас на Западе заботятся не об установке счетчиков (они и так есть у большинства), а о том, чтобы эти приборы работали точнее. Например, рассказывает Николай Корчагин, самые современные из них дают погрешность менее 1%, обладают эффективной антимагнитной защитой (при помощи магнита умельцы «скручивают» показания прибора), позволяют давать точный результат при измерении небольшого напора воды.

В России счетчики получили распространение лишь в 2000-х. Коллективные и индивидуальные приборы ставят застройщики, реже — владельцы квартиры.

«В РОССИИ ЦЕНА СЧЕТЧИКА МОЖЕТ ВАРЬИРОВАТЬСЯ В ПЯТЬ-ШЕСТЬ РАЗ. ЭТО СВЯЗАНО С ТЕМ, ЧТО ЖИЛИЩНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ НАВЯЗЫВАЮТ ПОТРЕБИТЕЛЯМ ПОСТАВЩИКОВ»

Экономия на воде работает наглядно, но и здесь принуждение к бережливости вызывает вопросы. Один счетчик — это около 1 тыс. руб., говорит Владимир Прокофьев, а нужно их пять: на горячую и холодную воду — в ванной, два — на кухне, один — в уборной. Не каждый может себе это позволить, да и повышающие коэффициенты — ошибка с точки зрения защиты прав потребителей, считает собеседник «Денег»: «Лишь коллективные счетчики должны стоять везде, но и в этом случае не следует мучить потребителей повышающими коэффициентами — достаточно ввести в тарифы какую-то составляющую на обслуживание приборов учета, на их установку, поверку и прочее, как это сделано в той же Европе».

На Западе приборы учета может устанавливать и обслуживать компания — поставщик услуги (в этом случае она закладывает расходы в тариф), другой вариант — специализированные компании, которые занимаются только учетом потребления, говорит Дмитрий Янин. То есть потребитель сам ничего не устанавливает, его не волнуют вопросы эксплуатации приборов, а оплачивает он «информационные услуги», то есть счет и детализацию. В России так работают сотовые операторы, но не коммунальщики.

Впрочем, не только у нас все устроено таким образом. На Украине еще в 1995 году приняли госпрограмму установки водосчетчиков в жилищном фонде. Предполагалось, что расходы возьмет на себя государство, но в итоге заплатил потребитель, местные власти профинансировали лишь установку приборов.

От нововведений должны выиграть производители приборов учета, закон «Об энергосбережении» предполагает «стимулирование производства и продажи товаров, имеющих высокую энергетическую эффективность». Процесс уже пошел. По данным исследовательской компании Abercade, в 2008 году в России выпустили почти 2,7 млн приборов учета холодной воды, в 2009-м — на треть больше, динамика сохраняется: в этом году произведено 3,2 млн.

«Защитники прав потребителей сталкиваются с тем, что в России цена счетчика может варьироваться в пять-шесть раз, — говорит Дмитрий Янин. — Это связано с тем, что жилищные организации и местные власти навязывают потребителям поставщиков. Вот с какой проблемой стоило бы разобратся Минрегиону» ●

Заманчивые приложения

РОМАН РОЖКОВ

«ЯБЛОЧНАЯ»

РЕВОЛЮЦИЯ По данным исследовательской компании IDC, в 2010 году количество мобильных устройств в мире достигнет 1 млрд. Таким образом, уже в этом году мобильные устройства станут доминирующей платформой, потеснив с первой позиции стационарные компьютеры и ноутбуки. Мобильники становятся все более важными платформами как для разработчиков, так и для пользователей.

Выпустив в 2007 году на рынок iPhone, компания Apple совершила революцию в сфере интерфейса и открыла всему миру новую индустрию — разработки мобильных приложений. «Когда стало очевидно, что iPhone пользуется небывалой популярностью, все вендоры начали модифицировать свои смартфоны в похожем формате (совокупность технических параметров — тачскрин вместо физической клавиатуры, большой экран, мощный процессор, мультимедийные функции и т. д.), — рассуждает управляющий директор компании i-Free Кирилл Петров. — Apple загнал всех на свое конкурентное поле. Неотъемлемой частью этой модели развития мобильных устройств выступают приложения (или apps) — благодаря им телефон значительно расширяет свой функционал, становясь, по сути, небольшим компьютером».

Производители понимают: совсем скоро потребители будут выбирать не просто телефон, а мини-компьютер, с помощью которого можно выйти в социальные сети, поиграть, воспользоваться на-

ЯВИВ МИРУ IPHONE В 2007 ГОДУ, СТИВ ДЖОБС, НАВЕРНОЕ, И НЕ ПОДОЗРЕВАЛ, КАКИМИ БУРНЫМИ ТЕМПАМИ РАЗРАБОТЧИКИ СТАНУТ ПИСАТЬ ДЛЯ НЕГО ПРИЛОЖЕНИЯ. РОССИЯ НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. И ПУСТЬ ДОХОДЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЕКТОРА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ПОКА НЕ СЛИШКОМ ВЕЛИКИ, ПОТЕНЦИАЛ НАШИХ ПРОГРАММИСТОВ НЕ ТАК УЖ И МАЛ. УЧИТЫВАЯ, ЧТО ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ ВЕНДОРЫ НАЧАЛИ ВЫПУСКАТЬ СВОИ АЙФОНОПОДОБНЫЕ СМАРТФОНЫ, ШАНСЫ У РОССИЯН ЗАРАБОТАТЬ НА ПРИЛОЖЕНИЯХ ВЕСЬМА ВЕЛИКИ.



◀ Если верить экспертам, многие потребители покупают iPhone только ради приложений

вигационными и справочными сервисами, банковскими и информационными услугами, помещенными в оболочку приложений. Вендору уже недостаточно предлагать только лишь качественное устройство — нужны дополнительные сервисы к нему, объясняет директор по маркетингу Paragon Software Дмитрий Бехтерев.

В одиночку производитель телефонов и смартфонов не может обеспечить свою аудиторию широким по функционалу набором программ, требуется привлечение внешних разработчиков ПО, продолжает Дмитрий Бехтерев. Поэтому вендоры пытаются создать успешный канал по продаже софта — это повысит ценность устройства для пользователей.

Так, в мае прошлого года компания Nokia открыла Ovi Store — онлайн-магазин мобильных приложений для своих сотовых телефонов. Чуть раньше продажи apps для платформы Android начала компания Google через Android Market. А еще через пару месяцев открылся анало-

гичный Windows Market компании Microsoft, предлагающий приложения для своей платформы Windows Mobile. Появился свой магазин и у Samsung — Samsung Apps.

Исследовательская компания Gartner назвала это большой гонкой. Достижения Apple изумляют: 5 млрд скачанных apps, 290 тыс. приложений на App Store. Пока основной конкурент App Store — магазин приложений Android Market, где количество приложений достигло 100 тыс. штук, а число загрузок — более 1 млрд. «Доля остальных платформ на фоне App Store и Android Market пока практически незаметна, хотя и очевидно, что открытие другими производителями собственных магазинов стало признанием модели „производитель—магазин приложений“ успешной», — говорит Алекс Пацай, директор по развитию и совладелец компании Unreal Mojo.

РОССИЙСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ Стратегия Apple состоит в том, что свою

программу может написать и разместить любой желающий, заплатив незначительный взнос (\$99) владельцу платформы. У такого подхода недостаток является продолжением достоинства. «Это низкий входной барьер, — поясняет Алекс Пацай. — Любой программист с Mac'ом, iPhone и \$100 на карте может разработать и начать продавать приложение. Это приводит к большому выбору приложений для конечных пользователей. Но одновременно с этим на платформе оказывается много „шлаковых“ приложений, они невысокого качества, плохо разработаны или просто бесполезны, и пользователям приходится потрудиться, чтобы подобрать нужную программу».

Несмотря на безусловное лидерство на рынке приложений, Apple не скрывает, что для компании apps — лишь дополнительный способ привлечь внимание к своей основной продукции, «железу». В июле глава Apple Стив Джобс объявил, что с момента открытия App Store компания выплатила более \$1 млрд разработчикам apps. Это означает, что за два года существования магазина его выручка за приложения составила \$1,43 млрд, если учитывать, что доходы от продаж распределяются следующим образом: авторы получают 70%, Apple забирает 30%, для того чтобы поддерживать магазин.

Так или иначе, в общем обороте компании (\$37 млрд) приложения занимают незначительную часть. Российско-

му сегменту о таких суммах остается только мечтать. «Первое место в списке российского App Store обеспечивает порядка 150–200 продаж в день, это по самым оптимистичным прогнозам \$200,— подсчитывает владелец компании iPhone Developers EAST (ID EAST) Виталий Дубинин.— Вся первая десятка платных приложений приносит около \$1 тыс. в день, первая сотня — около \$2,5 тыс. в день. Объем продаж российского App Store в любом случае не превышает \$5 тыс. в день, скорее меньше — \$3–4 тыс. Получаем \$1–1,5 млн в год — легальный рынок на Apple. Продажи остальных игроков дают максимум \$0,5 млн. Таким образом, объем рынка легальных платных приложений составляет около \$2 млн, это меньше, чем у столичных автомоек».

По словам экспертов, в топе российского App Store программа будет висеть максимум неделю, за это время ее создатели смогут заработать лишь \$1 тыс. «Поэтому серьезные игроки проигнорировали российский рынок,— размышляет Виталий Дубинин.— Команды, в которые инвестировали деньги и которые должны были делать платные продукты на отечественный рынок, обанкротились еще в 2009 году. И это не кризис их подмял — просто нет продаж и не на что развиваться. Российский App Store очень маленький сам по себе, поэтому приложения нужно делать с прицелом на международный рынок».

Софт только для России делает очень малый процент отечественных программистов, подтверждает редактор портала iphones.ru Артур Малосиев: «Россия дает лишь небольшой дополнительный заработок, а вот США — на них все молятся, чтобы там программа пришлась по душе». К тому же в России более популярны бесплатные приложения или лайт-версии, которые долж-

КРИВАЯ УСПЕХА

Краткий курс истории Apple

Компанию Apple создали в апреле 1976 года в Калифорнии друзья-инженеры Стив Джобс и Стив Возняк. Ее первым детищем стал выпущенный в том же году компьютер Apple I стоимостью \$666,66. В 1977 году друзья официально зарегистрировали компанию Apple Computer, Inc. и ввели в оборот логотип в виде надкушенного яблока. В конце 1970-х был выпущен более удобный и компактный Apple II, стоимость которого превышала \$1 тыс. Успех первых моделей обеспечила низкая, в сравнении с другими производителями, стоимость и оригинальный дизайн.

В 1980 году Apple стала публичной компанией, в первый день торгов ее акции выросли на 34%, а рыночная стоимость составила \$1,8 млрд. В 1981 году переживший авиакатастрофу Стив Возняк ушел из компании, и Apple возглавил один из топ-менеджеров PepsiCo Джон Скалли.

В 1984 году Apple выпустила первый в мире массовый ПК с графическим интерфейсом операционной системы — Macintosh. Его рекламный ролик снял голливудский режиссер Ридли Скотт по мотивам романа Джорджа Оруэлла «1984». За 74 дня было продано более 50 тыс. компьютеров.

Тем не менее компании сопутствовали не только успехи. Неудачные проекты Apple III и Lisa вынудили сократить 1,2 тыс. сотрудников, и в результате конфликта с Джоном Скалли компанию покинул Стив Джобс. В начале 1990-х компания начала уступать в конкурентной борьбе тандему IBM PC и Microsoft, ее продажи неуклонно падали. Тенденцию не удалось переломить ни выпуском ноутбуков PowerBook (1991 год), ни первым «наладонником» Newton MessagePad (1993).

Переломным моментом стало возвращение в Apple в июле 1997 года Стива Джобса. Он сократил штат компании, производственную базу и модельный ряд. Уже в августе 1998 года был представлен новый продукт: компьютер iMac (за первые пять месяцев продаж было реализовано около 800 тыс. штук). В 2001 году компания начала продажи mp3-плеера iPod, одного из самых успешных устройств на рынке: за шесть лет было куплено более 100 млн таких плееров. В январе 2007 года компания объявила о выпуске на рынок смартфона iPhone и убрала из своего названия слово Computer, тем самым подчеркивая диверсификацию своей деятельности. К настоящему моменту во всем мире продано около 60 млн телефонов от Apple. Еще одно новое устройство, интернет-планшет iPad, компания начала продавать 3 апреля 2010 года, реализовав за 80 дней 3 млн устройств. С момента возвращения в Apple Стива Джобса к настоящему времени акции компании выросли в стоимости почти в 48 раз — с \$5,44 до \$260,09 за штуку.

ны подтолкнуть пользователя к покупке полноценной программы. Но российские пользователи обычно ограничиваются демовариантом. Это одна из причин, по которой джейлбрейк (разблокировка) так популярен именно в России — он позволяет устанавливать на телефон взломанные версии приложений.

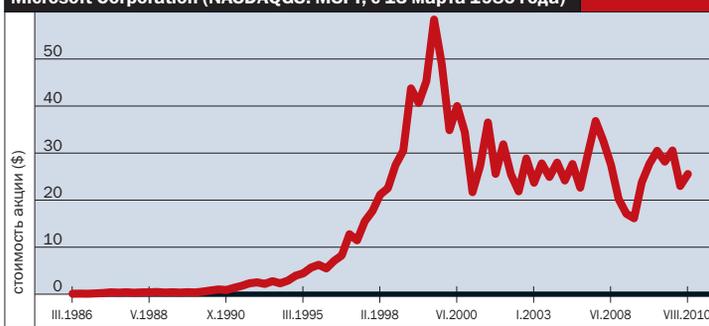
Однако не это является основной проблемой для российских разработчиков, потому что App Store позволяет продавать приложения по всему миру, не ориентируясь только на пользователей из России. Чтобы быть успешным на западном рынке, туда нужно приходиться с идеями, близкой пользователям этого рынка, и именно в этом основная проблема наших программистов. «Очень сложно, не зная глубоко культуру, ценности и интересы пользователей западных стран, сделать нечто такое, что этим пользователям будет близко и интересно», — убежден Алекс Пацай.

Тем не менее некоторым нашим умельцам удастся попасть в точку и пробиться на международный рынок. Так, игра iDracula зимой 2009 года позволила команде из трех российских разработчиков заработать свыше \$0,5 млн за полмесяца, рассказывает Артур Малосиев. А недавно логическая игра Finger Physics попала в топ-10 платных игр американского App Store, что давало написавшим ее россиянам около \$5 тыс. в сутки.

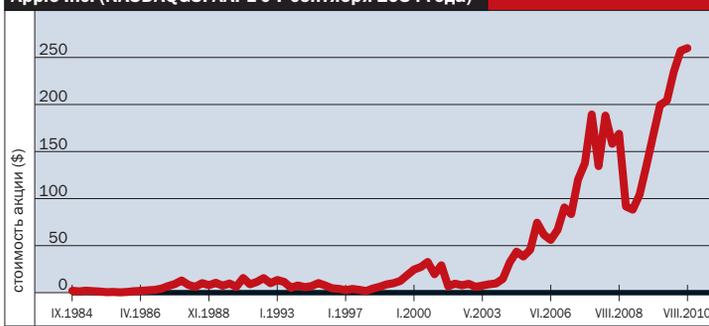
«КЛЮЧЕВЫЕ»

ПРИЛОЖЕНИЯ Из-за того что в российском сегменте рынка приложений заработка авторов apps крайне малы, более перспективной считается клиентская бизнес-модель, когда приложение пишется «под ключ» для заказчика. «В России умеют хорошо программировать, но исследованиями рынка и продвижением зачастую пренебрегают. Поэтому

Microsoft Corporation (NASDAQGS: MSFT, с 13 марта 1986 года)



Apple Inc. (NASDAQGS: AAPL с 7 сентября 1984 года)



подход „под ключ“ в такой ситуации становится наиболее привлекательным», — согласен директор по производственным операциям SPB Software Василий Филиппов.

Некоторые игроки занимаются и тем и другим одновременно (именно по такой модели, например, работает Unreal Mojo, выпуская как свои продукты, так и программы для заказчиков). «При выпуске своих приложений риск выше, но если повезет, то и прирост больше. При разработке на заказ прирост невысок, зато всегда гарантирован», — отмечает Алекс Пацай. Средний прайс для написания приложения под заказ в прошлом году начинался от €25 тыс., говорит Артур Малосиев, «но каждый день появляется все больше игроков-разработчиков, и ценники падают».

«Затраты написание простого приложения (например, чтобы просматривать фотографии) невелики — \$2–3 тыс. Зачастую многие команды и делают быстро простые приложения в надежде, что они будут вдруг популярными, — рассказывает Кирилл Петров. — Все большую популярность набирают игры, требующие более продвинутой разработки и инвестиций, когда задействуются 3D-возможности телефона, его функционала, тачскрина, акселерометров. И графика должна быть красочная и яркая, и сама идея должна цеплять. Бюджеты подобных игр начинаются примерно от \$40 тыс. и заканчиваются \$200–250 тыс.».

Однако, по мнению Виталия Дубинина, писать приложения «под ключ» — сейчас единственный способ комфортно работать. Его компания ID EAST нашла свою нишу — специализация на создании мобильных версий газет и журналов. «У нас „Ведомости“, championat.ru, „Бизнес ФМ“, журнал Ма-

ЧТОБЫ БЫТЬ УСПЕШНЫМ НА ЗАПАДНОМ РЫНКЕ, ТУДА НУЖНО ПРИХОДИТЬ С ИДЕЕЙ, БЛИЗКОЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ ЭТОГО РЫНКА, И ИМЕННО В ЭТОМ ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА НАШИХ ПРОГРАММИСТОВ

xim, „Популярная механика“ и др.», — говорит Дубинин.

РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В российских условиях, когда владельцы смартфонов предпочитают пользоваться бесплатными программами, монетизировать приложения можно, размещая в них рекламу. Благо рекламные возможности приложений трудно переоценить, утверждают игроки. «В случае с мобильной рекламой мы имеем сразу коммуникационное средство в руке, — говорит Виталий Дубинин. — И мы невероятно сокращаем дистанцию между возникновением желания связаться с вендором и самой связью с ним. Очень сильно возрастает уровень импульсивных контактов. Пусть это только зарождающийся рынок, но он будет активно развиваться».

Уже сейчас технически возможно размещать рекламу с очень точным мощным географическим таргетингом, поскольку в большинстве новых моделей смартфонов есть встроенные GPS-приемники. «В мобильных приложениях, как нигде, можно действительно очень хорошо нацеливать, фокусировать рекламу на конкретное географическое местоположение с радиусом даже менее 1 км», — рассуждает гендиректор агентства мобильной рекламы Mobile Direct Михаил Гетманов.

Владельцы смартфонов — очень дорогая аудитория, с неплохим достатком, у них хорошее образование, и они владеют иностранными языками, продолжает Виталий Дубинин. «Попасть в эту аудиторию очень интересно, потому что она уже естественным образом таргетирована. Сам факт обладания iPhone и навык установки приложений говорят о том, что этот человек — сверхкачественный объект для адресации ему рекламы», — говорит Виталий Дубинин.

По мнению Михаила Гетманова, российским рекламодателям будет интересна также разработка брендированных приложений. «Как пример того, что было сделано за рубежом: компания Kпогг выпустила мобильную кулинарную книгу, которая загружалась пользователями с мобильного сайта, куда они попали через рекламные объявления и баннеры, — рассказывает он. — Это пример хорошего, полезного мобильного приложения. Человек загружает мобильную книгу рецептов, и в результате качество контакта бренда Kпогг с аудиторией оказывается очень высоким. Продолжительность контакта возрастает, потому что есть большая группа людей, которая регулярно обращается к подобной информации».

Как рассказал «Деньгам» Василий Филиппов, компания SPB Software предложила

решение SPB TV — мобильное ТВ, бесплатное для пользователей именно благодаря размещению в нем рекламы. «Когда зритель смотрит телевизор, он воспринимает рекламу как то, что мешает смотреть увлекательный фильм и отнимает время, — говорит Филиппов. — Часто на время рекламы он предпочитает отвлечься, заняться своими делами. Для рекламы в мобильном ТВ удобно, что при переключении с канала на канал пользователь все равно ждет несколько секунд во время буферизации. Если это время занять рекламой, он ее точно посмотрит. Мы сотрудничаем уже с несколькими компаниями, например Just5 и Gsmart. В скором времени количество рекламодателей, которые размещают рекламу в SPB TV, значительно увеличится».

Apps в качестве рекламной площадки считают перспективными и в медиахолдингах. К примеру, разработку бесплатного для пользователей приложения с изданиями «Коммерсанта» планирует монетизировать как раз с помощью рекламы. «Для нас этот бизнес в новинку, и рекламодателей пока было не так много, — рассказывает коммерческий директор ИД „Коммерсантъ“ Павел Филенков. — До сих пор инициатором продаж выступал сам ИД, но сейчас к нам обратился один из продавцов рекламы в интернете с предложением продавать нашу площадку, сейчас мы обсуждаем с ними контракт. Говорить об окупаемости приложения рано, но у него очень хорошие перспективы. Пресса испытывает тяжелые времена, имеет место отток рекламы в интернет. И хотя пока идея ставить рекламу в мобильные приложения недостаточно улеглась в головах у рекламодателей, ситуация меняется быстро» ●



на погоде	КЛИМАТИЧЕСКАЯ ЗАКУЛИСА	28
на старте	ДОСКА ОТ ТОСКИ	34

ТЕКСТ ИВАН ЖДАКАЕВ
РИСУНОК ЮЛИЯ ГУКОВА
ФОТО АФР. АР, REUTERS

КЛИМАТИЧЕСКАЯ ЗАКУЛИСА

СПОРЫ ВОКРУГ ГЛОБАЛЬНОГО ПОТЕПЛЕНИЯ ВНОВЬ РАЗГОРЕЛИСЬ ЭТИМ ЖАРКИМ ЛЕТОМ. УЧЕННЫЕ ПУГАЮТ ИЗМЕНЕНИЕМ КЛИМАТА, НО НЕ ЗНАЮТ НАВЕРНЯКА, В КАКУЮ СТОРОНУ ОН МЕНЯЕТСЯ. РОССИЯ ВМЕСТЕ С БОЛЕЕ БОГАТЫМИ СТРАНАМИ ВКЛАДЫВАЕТСЯ В ДОРОГОСТОЯЩИЕ ПЛАНЕТАРНЫЕ ПРОЕКТЫ. НО РЕАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ДАЮТ ПРОСТЫЕ ВЕЩИ ВРОДЕ ПРОФИЛАКТИКИ ПОЖАРОВ И КИСЛОРОДНЫХ ПОДУШЕК, КОТОРЫХ У НАС КАК РАЗ НЕТ.

Изменения сценария Глобальное потепление, которое обычно занимает умы россиян не больше, чем, например, гибель китов или вопрос об этичности использования натурального меха в одежде, этим летом многим показалось реальным. Например, судовладельцу Юрию Черноусову, который, по сообщению газеты «Комсомольская правда», обнаружил и выловил в Москве-реке семь медуз. Животные, непонятным образом попавшие в столичную реку, чувствовали себя комфортно в прогретой воде.

Некомфортно в изменившейся обстановке почувствовали себя пчелы московского мэра Юрия Лужкова, которых, по сообщению издания Life News, пришлось даже эвакуировать поближе к водоемам. Сам пчеловод тоже испытал неудобства, прервав отпуск из-за тяжелой погодной ситуации в Москве.

Смог, лесные пожары и увеличившаяся смертность дополнили картину климатического апокалипсиса. Несмотря на уверения климатологов в том, что нынешняя жара — стечение погодных обстоятельств, появились и более смелые теории. Например, у синоптика и капитана второго ранга в отставке Николая Карваева родилась мысль о том, что жара — следствие испытания климатического оружия. В интервью «Комсомольской правде» он связал эту теорию с запуском американцами беспилотного космического корабля, способного нести лазер. Однако вера в звездные войны не выдерживает конкуренции с настоящей религией. Московские верующие, считающие жару и пожары Божьей карой, обратились к патриарху с просьбой объявить трехдневный пост.

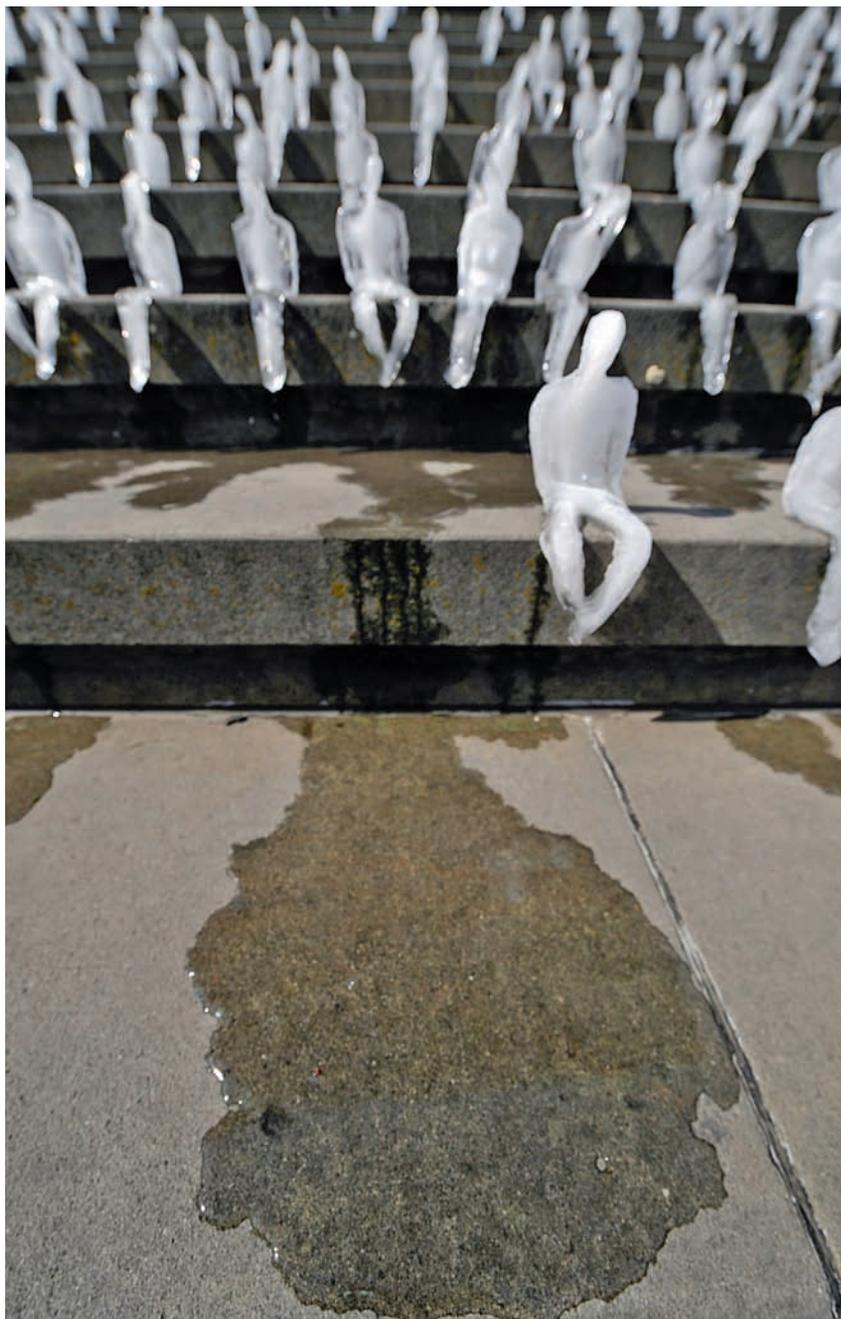
Впрочем, похоже, еще больше пострадавших от жары россиян поверили в теорию глобального потепления. «Люди серьезнее задумываются об этом, не задают больше вопросов о том, что все это блеф,— говорит координатор программы „Климат и энергетика“ Всемирного фонда дикой природы Алексей Кокорин.— Количество звонков увеличилось в разы, только на этой неделе я дал около 50 интервью». Объяснять приходится, что нынешняя жара не из-за глобального потепления, хотя и оно, по мнению Кокорина, происходит. «Есть глобальная тенденция увеличения числа экстремальных явлений, в частности волн жары,— продолжает он.— Для России это не самая частая аномалия, у нас чаще штормовые ветра, наводнения. За последние 15 лет в России число экстремальных явлений увеличилось в два раза».

Глава Росгидромета Александр Фролов уверяет (ссылаясь, в частности, на изучение летописей и данные радиоизотопного анализа), что подобных погодных аномалий в России не было тысячу лет. Правда, нынешний жаркий год все равно не может подтвердить теорию глобального потепления. «Это просто одно событие в ряду климатических наблюдений, которое не может быть доказательством,— пояснил он „Деньгам“.— Ведь картина складывается из обобщенных наблюдений за длительный период времени».

Хотя увеличение средней температуры в мире на 0,7 градуса за последний век зарегистрировано, ученые предпочитают говорить не о глобальном потеплении, а об изменении климата. «Меняется не только температура, но и ветровые нагрузки, режим осадков,— говорит руководитель Лаборатории анализа и прогнозирования природных и техногенных рисков экономики Института народнохозяйственного прогнозирования РАН Борис Порфирьев.— Да и потепление идет неравномерно — например, в Сибири теплеет в три раза быстрее, чем в европейской части России».

Корректный термин «изменение климата» может подстраховать ученых от ошибки в прогнозах: вместо потепления может случиться похолодание, но и в этом случае климатологи смогут сказать, что предвидели такой вариант. «Климат и природные процессы — это не математика, где можно доказать теорему,— поясняет Александр Фролов.— Мы лишь говорим, что с такой-то долей вероятности события будут развиваться по определенному сценарию. Межправительственная группа экспертов по изменению климата (МГЭИК) называет 90-процентную вероятность сценария потепления, но поспорить все равно можно. Есть и сценарий похолодания на территории России — и его нельзя исключить. Я как руководитель Гидрометцентра должен все сценарии рассмотреть и быть готовым к любому развитию событий».

Климат — система со слишком многими переменными, чтобы модели ученых могли быть точными или хотя бы непротиворечивыми. Что, впро-



△ Вера климатологам, которые не могут точно сказать, холодает на Земле или теплеет, таит на глазах

чем, не останавливает их от попыток противодействия климатическим изменениям. Самая известная и дорогая из них — Киотский протокол.

Глобальная климатическая неопределенность

Если само изменение климата ученые могут подтвердить диаграммами средних температур, то человеческий вклад в процесс этого изменения гораздо более сомнителен. Считается, что за разогрев атмосферы отвечают парниковые газы, в первую очередь углекислый газ. Впрочем, антропогенным фактором обусловлено примерно 3,4% выбросов парниковых газов в рамках их природного цикла, напоминает советник по климату президента России Александр Бедрицкий. «Несмотря на небольшой вклад человека в производство парникового газа, он является катализатором роста температуры,— продолжает Бедрицкий.— Он нарушает равновесие в круговороте газов природного происхождения. Конечно, в этих оценках существует неопределенность. Но есть принцип предосторожности: если через 10–15 лет окажется,

что влияние антропогенного фактора существенно, изменения климата к тому времени могут быть уже необратимыми».

Киотский протокол, принятый в 1997 году, объединил страны, готовые снижать уровень выбросов углекислого газа в атмосферу. Хотя подписали протокол большинство стран мира, конкретные обязательства взяли на себя немногие: Евросоюз, Япония, Канада по протоколу должны были с 2008 по 2012 год снизить уровень своих выбросов по сравнению с 1990 годом, а Россия и Украина — оставить их на уровне 1990-го. США, Индия, Китай никаких количественных обязательств на себя не взяли. Суммарным для всех стран эффектом должно было стать уменьшение выбросов парниковых газов, происходящих под влиянием деятельности человека, на 5,2%. «Что для климатической системы — укус комара,— напоминает глава Росгидромета

эля, сокращение выбросов парниковых газов методами Киотского протокола обойдется миру в \$19 трлн. Развитые страны должны будут не только тратить на модернизацию своих производств, но и помогать в этом развивающимся странам. Сейчас ежегодная помощь бедным государствам в рамках климатических соглашений составляет \$10 млрд.

КЛИМАТ — СИСТЕМА СО СЛИШКОМ МНОГИМИ ПЕРЕМЕННЫМИ, ЧТОБЫ МОДЕЛИ УЧЕНЫХ МОГЛИ БЫТЬ ТОЧНЫМИ ИЛИ ХОТЯ БЫ НЕПРОТИВОРЕЧИВЫМИ



Александр Фролов.— Киотский протокол просто не может остановить изменения климата». Тем не менее он был нужен хотя бы как первый шаг. «Это первый документ, по которому страны взяли на себя конкретные обязательства действовать вместе», — напоминает Александр Бедрицкий.

Впрочем, не исключено, что первый шаг останется единственным: по крайней мере, конференция ООН по проблемам изменения климата в Копенгагене не смогла договориться о новом соглашении. Ведь оно должно быть масштабнее как по количеству участников (потому что бессмысленно пытаться ограничить человеческое влияние на глобальный климат без таких гигантов, как США и Китай), так и по заявляемым целям снижения выбросов. Расчеты экспертов показывают, что нужно сократить выбросы парниковых газов, связанные с антропогенным фактором, на 50% к 2050 году для предотвращения необратимых изменений климата.

По оценкам директора Института глобального климата и экологии академика РАН Юрия Изра-

△ Несмотря на миллиардные затраты, управление климатом выше человеческих сил



Впрочем, все эти затраты Россию почти не касаются. Благодаря снижению уровня производства после разрушения СССР мы и так сократили объем выбросов парниковых газов на 34%. Теперь Россия может выступать на всех климатических конференциях с призывами объединиться всем миром для борьбы за климат, почти ничем не жертвуя. Возможно, поэтому президент Дмитрий Медведев активно включился в работу Копенгагенской конференции. А выступая, например, перед руководителями международных спортивных организаций в конце июля 2010 года, позволил себе отступление от обсуждаемого вопроса Олимпиады, чувствуя силу климатического козыря. «Надеюсь, вы не очень устали от пребывания в московском жарком климате и не очень разубедились в том, что мы способны провести зимнюю Олимпиаду. Если говорить откровенно, то, что сейчас происходит с климатом на планете, должно побуждать всех нас к тому, чтобы предпринимать более энергичные усилия, направленные



ные на противодействие глобальному изменению климата», — заявил собравшимся президент.

Одним словом, вне зависимости от степени реальности климатической угрозы России выгодно с ней бороться — потеряют в этой борьбе другие. «Президент абсолютно правильно ведет себя: он должен подчеркивать активную позицию России по противодействию климатическим изменениям», — говорит Борис Порфирьев. — Но экономическая сторона дела гораздо сложнее, чем политические заявления. Яркий пример: Буш правильно все рассчитал экономически, отказавшись войти в Киотский протокол, но политически Америка проиграла от этого решения».

У России, кстати, есть шанс выиграть от климатических соглашений не только политически, но и экономически. Киотский протокол предусматривает квоты на выбросы для государств-участников. Кроме того, государства, выбрасывающие меньше газа, чем положено по квоте, могут продавать часть

△ Частые засухи и наводнения — наглядное подтверждение роста средних температур на земном шаре

своей квоты другим странам: такой рынок есть, например, в Евросоюзе. По разным оценкам, Россия могла бы продать 3–8 млрд тонн неиспользованных квот выбросов. «При цене €8–10 за одну тонну (как сейчас на европейском рынке) €60–80 млрд у нас в кармане», — говорит Александр Фролов.

Однако уже ясно, что больших объемов средств от наших неиспользованных квот мы не получим, считает советник президента Александр Бедрицкий. Ведь действие первого периода Киотского протокола (а именно в его рамках определены конкретные обязательства по квотам) заканчивается уже в 2012 году. «Но нам надо войти в этот углеродный рынок, который развивается в других странах, он действительно стимулирует переход на новые технологии», — считает советник президента.

Нерасторопность чиновников в отношении продажи квот обычно объясняют тем, что еще не готова соответствующая законодательная база. Впрочем, есть и другое объяснение: в анонимных разговорах

ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Сколько стоит изучение климата

На международном уровне основной климатической проблемой — глобальным потеплением — занимается Межправительственная группа по изучению изменения климата (Intergovernmental Panel on Climate Change, IPCC), созданная Всемирной метеорологической организацией (World Meteorological Organization, WMO) и Программой по изучению окружающей среды ООН (United Nations Environment Programme, UNEP) в 1988 году. С 1988 по 2010 год IPCC получила в общей сложности порядка \$108 млн. Ежегодный бюджет WMO составляет около \$60 млн, UNEP — \$30 млн.

Одним из основных поставщиков научных данных для IPCC является Центр изучения климата Уни-

верситета Восточной Англии в Норвиче.

В 2009 году в интернете были выложены файлы с перепиской сотрудников университета, из которой можно было сделать вывод, что они корректировали исходные данные для подтверждения теории глобального потепления. Три независимых расследования факт фальсификации не подтвердили. Однако министерство энергетики США, которое с 1990 года было одним из главных доноров центра, пока не решило восстанавливать сотрудничество с ним. Ранее американцы предоставляли центру ежегодно около \$200 тыс.

В США с 1989 года существует собственная масштабная программа изучения изменения климата — US Global Change Research Program (USGCRP), которая систематизирует исследования

по этой теме 13 министерств и ведомств, в том числе NASA. В 2009 году бюджет этой программы составил \$2,44 млрд, на 2010 год планируется чуть более \$2 млрд расходов.

В Канаде с 2001 года действует Фонд климатических и атмосферных исследований, финансируемый правительством. К декабрю 2009 года фонд потратил на университетские исследования порядка \$114 млн.

ЕС в январе 2007 года принял так называемую Seventh Framework Programme (FP7), предусматривающую финансирование программ исследования окружающей среды (в том числе изменения климата), с общим бюджетом до 2013 года €1,9 млрд.

ВАДИМ ЗАЙЦЕВ



REUTERS

НЕСМОТЯ НА ПРИНЯТИЕ КЛИМАТИЧЕСКОЙ ДОКТРИНЫ В КОНЦЕ 2009 ГОДА, МЕДИКИ ЭТИМ ЛЕТОМ ОКАЗАЛИСЬ НЕ ГОТОВЫ К ЖАРЕ

эксперты признают, что, возможно, дело просто в том, что никто не пытается заинтересовать чиновников в продаже квот. Кстати, Украина проявила в этом вопросе гораздо большую заинтересованность: она уже продала Японии квоты, за которые получила около \$375 млн. Правда, украинцы теперь не могут эти деньги найти. «Разворованы средства, полученные Украиной по Киотскому протоколу», — заявил по этому поводу президент страны Виктор Янукович в апреле 2010 года.

Минэкономразвития России, курирующее операции с квотами, этот вопрос корреспонденту «Денег» не прокомментировало.

Кукурузная адаптация

Как бы ни решился климатический вопрос на международном уровне, очевидно, что простор для действий есть и внутри страны. Если становится понятно, что от жары погибают люди, надо принимать меры, — настаивает главный научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, член МГЭИК Борис Ревич. «Из-за жары 2003 года Европа потеряла около 50 тыс. человек, — напоминает ученый-медик. — После этого европейские страны разработали национальные планы действий на случай повторения жары. Метеорологические службы сообщают институтам здравоохранения о том, что ожидается период жары. Запускается гигантский перечень разнообразных мероприятий. Работа скорой помощи усиливается, она снабжается

△ Киотский протокол, с которым связывались главные надежды экологов, в итоге обернулся бесконечными спорами о квотах

кислородными подушками, люди возвращаются из отпусков. Во Франции были подняты студенты-медики, которые добровольно стали обходить дома пожилых людей».

Хотя в России в конце 2009 года была принята Климатическая доктрина, которая, в частности, призвана поднять «на мировой уровень» мощь населению в адаптации к последствиям климатических изменений, наши медики влиться в эту работу явно не успели. Об этом можно судить по некоторой несогласованности их рекомендаций. Так, главный санитарный врач страны Геннадий

Онищенко настаивал, чтобы для защиты от смога люди носили марлевые повязки, а главный терапевт Москвы Леонид Лазебник категорически этого не советовал. О неготовности медиков к жаре свидетельствует то, что в Москве в этот период вдвое повысилось количество смертей. Кстати, до того, как эти данные были обнародованы, Леонид Лазебник утешал москвичей тем, что высокие температуры способствуют похудению.

Неизвестно, будет ли в России своя система мобилизации медиков на случай жары, зато уже объявлено, что будет создан единый климатический центр. «Такое поручение президент уже дал правительству, — сообщил „Деньгам“ глава Росгидромета Александр Фролов. — Мы считаем, что его ядром должна стать мировой метеорологический центр „Москва“. Кроме того, в него должны войти организации Росгидромета, РАН, представители смежных наук — сельскохозяйственных, медицинских. Помимо научных исследований центр должен будет давать практические рекомендации, организуя процесс end to end. От сбора данных, моделирования, исследований до практического обслуживания: когда начинать сев, оптимальные сроки уборки урожая и т. д.».

По мысли Фролова, в случае продолжения потепления центр может рекомендовать выращивать, например, кукурузу вместо картофеля. «Мы сейчас пишем научный план, и деньги пока не считаем, — ответил Фролов на вопрос „Денег“ о стоимости нового центра. — Безусловно, под него необходимы целевые деньги. Стоимости может быть определена обратным счетом. Засуха стоит для России огромных денег. Думаю, разумно направить на финансирование научных исследований некоторый процент от суммы этого ущерба».

Так что есть вероятность, что практические рекомендации климатологов смогут смягчить для россиян климат. Если, конечно, новый климатический центр не займется вопросами международной важности ●

Доска от тоски

БЫВШИЙ КОРРЕСПОНДЕНТ «ДЕНЕГ» ПАВЕЛ ПРЕЖЕНЦЕВ РЕШИЛ ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СВОЕМ УВЛЕЧЕНИИ, ВЕЙКБОРДИНГЕ, И ОТКРЫЛ ВЕЙК-КЛУБ. ОДНАКО БЫСТРО ПОНЯЛ, ЧТО МОСКВА НЕ ФЛОРИДА, И ПОЛУЧИЛ ПЕРВУЮ ПРИБЫЛЬ ЛИШЬ БЛАГОДАРИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ И РЕКОРДНОЙ ЖАРЕ.

БИЗНЕС ОТ СКУКИ Кто не мечтает о хобби, которое стало бы прибыльным бизнесом? Кататься на катерах под музыку с девчонками в бикини и при этом еще и зарабатывать деньги — это ли не цель, к которой следует стремиться! Примерно так рассуждали мы с друзьями, когда решили открыть в Москве вейк-клуб.

Сама идея родилась в общем-то случайно. Несколько лет назад мы купили гидроцикл. А спустя некоторое время появилась проблема, с которой, уверен, сталкиваются все обладатели этой водно-моторной техники — она быстро приедается. Покатались сами, покатали всех друзей, купили разные надувные игрушки для катания, однако все равно это развлечение быстро надоедает. И тогда кто-то подсказал нам купить вейк — доску с креплениями для ног, как у сноуборда, для катания по воде за катером или гидроциклом. После этого уже скучать не пришлось — вейкборд быстро понравился нам и всем нашим друзьям. Тогда мы стали изучать этот вопрос глубже. Оказалось, что для полноценного катания на вейке нужен специальный катер, формирующий корпусом расходящуюся волну, которую вейкбордисты используют как трамплин для выполнения трюков. В Америке, кстати, где вейкбордингом увлекается 4 млн человек, в год продается до 10 тыс. таких катеров.

В Москве тогда насчитывалось всего пять вейк-клубов. Некоторые и клубами назвать было сложно: старенький катер со стоянкой в Строгино или на водохранилище в ближайшем Подмосковье. Показавшись в разных местах, общавшись с людьми, изучив ситуацию на спецсайтах



ЮРИЙ МАРТАНОВ

△ Открытие собственного вейк-клуба перевернуло представление его владельца об этом бизнесе как о сплошном удовольствии

в интернете, мы поняли, что вейкборд становится модным занятием — как в свое время горные лыжи и сноуборд. А значит, профильный бизнес имеет перспективы.

Основа бизнес-плана нарисовалась довольно быстро: купить и привезти катера, найти команду пилотов, которые будут водить катер и в качестве инструкторов объяснять кли-

ентам, что к чему. А в свободное время — совершенствовать свою технику катания на вейке. Мы сделали ставку на все самое-самое: создать самый большой клуб сразу с тремя катерами, купить самые длинные катера Tige 24 Ve, длиной 7,5 м, расположить в самом хорошем месте.

Недалеко от места, где мы катались, на Пироговском водохранилище, нашелся яхт-клуб «Новый берег», располагающий полной инфраструктурой для отдыха: четырехзвездной гостиницей,

бассейном, благоустроенным пляжем с водными горками, кафе, рестораном, банями и прочим. Логика нашего предложения руководству клуба была понятна: помимо платы за стоянку наших лодок он получает дополнительных клиентов для всех своих заведений. Ну а мы встаем сразу на полностью обустроенное место — ситуация, как говорится, win-win.

Была и альтернативная идея: самим оборудовать какую-нибудь территорию и зарабатывать еще и на продаже еды, напитков, эксплуатации пляжа и т. д. Однако она быстро отпала. Во-первых, такая схема потребовала бы гораздо больших вложений, а во-вторых, никто не хотел заниматься кухней, обживать новое место, организовывать торговлю и т. п. Главной целью все-таки было сделать спортивный клуб, специализироваться именно на этом. С названием определялись недолго — из всех придуманных вариантов остановились на WakeSummer, просто и понятно.

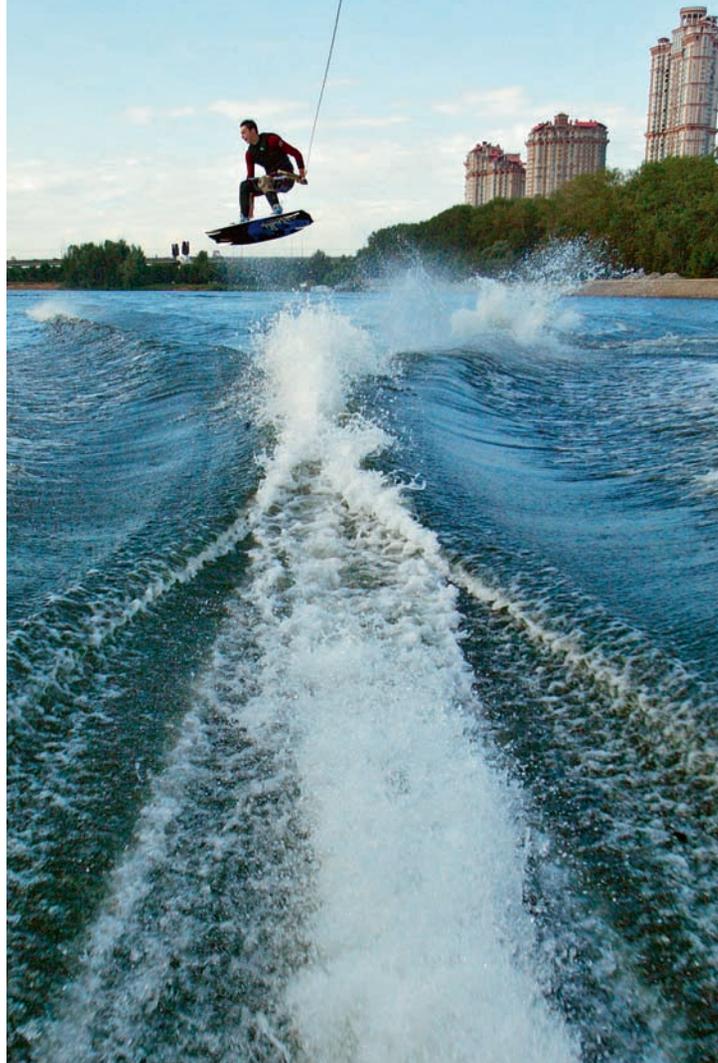
АНАЛЬГИН, КОДЕИН,

МОРФИН После детального подсчета суммарные первоначальные инвестиции потянули на \$250 тыс. Три катера по \$76,5 тыс. каждый (добились от поставщика минимальной цены на рынке). Оборудование для проката — доски, крепления, фалы, гидрокостюмы, спасжилеты, шлемы и т. п. — еще на \$10 тыс. И примерно \$10 тыс. на разработку сайта, фирменного стиля, буклетов, на первый взнос за аренду места стоянки катеров и проч. Штат запланировали из шести человек: три пилота-инструктора, два администратора и управляющий.

Цены на катание в то время были на уровне 50 — 80 руб.



ДМИТРИЙ ЛЕВКИН



ЧЕ ФОНСИЯН ВИНО

за минуту. По умеренному, по нашему мнению, сценарию выходило, что в рабочие дни в среднем каждый катер будет задействован примерно четыре часа, в выходные — восемь. Сезон длится четыре месяца — с середины мая по середину сентября. Стоимость минуты решили дифференцировать: 40 руб. днем в будни, 75 — после 17 часов и в выходные.

Чтобы привлечь клиентов, разработали систему лояльности — дисконтные карты. С соответствующими «экстремальными» названиями — «Анальгин», «Кодеин» и «Морфин» (дизайн карт был стилизован под таблеточные упаковки), в зависимости от количества минут катания, которые они предполагали. Чем больше минут покупаешь сразу, тем больше скидка. Ввели еще безлимитную карту, которая позволяла кататься любое количество времени на протяжении всего сезона. А также «золотые» клубные карты (помимо простых), дающие скидку 25%. Кроме того, сделали подарочные карточки — 15 минут катания с арендой оборудова-

△▷ Чтобы обеспечить клиентам настоящее катание, Павлу Преженцеву пришлось изрядно повозиться

ния — для того чтобы вручать их в дружественных магазинах клиентам за крупные покупки. Выпустили различные POS-материалы: флаеры, наклейки, стикеры и т. п.

В общем, мы подошли к нашему первому сезону 2008 года во всеоружии.

Исходя из выбранной нами упрощенной системы налогообложения (6% прибыли), инвестиции, по нашим подсчетам, должны были окупиться за полтора, максимум два сезона. Однако правда жизни оказалась не столь привлекательной. Сначала поставщик катеров нарушил сроки поставки — лодки мы поставили на учет только в конце июня (в суде мы пытались возместить упущенную выгоду, но

это практически невозможно, и мы проиграли дело). Потом, мягко говоря, подкачала погода — лето 2008 года стало самым дождливым в Москве за десятилетие. Все расчеты по бизнес-плану летели к черту. Мы вдруг отчетливо осознали, что живем не во Флориде и что безоблачное лето у нас вовсе не четыре месяца. Удивительно, но изначально все наши планы казались очень даже реалистичными.

Да что там говорить. Помимо проблем с окупаемостью появились проблемы с друзьями. Я ведь думал, это будет такая синекура — загорай, катайся, да еще и деньги получай. А на деле один раз даже подрался с приятелем: в субботний вечер он не хотел униматься и жаждал продолжения вечеринки, а мне в 7 утра надо было уже принимать первых клиентов.

Короче говоря, первый сезон, несмотря на то что некоторые энтузиасты катались у нас до конца сентября, принес одни убытки. Нас успокаивало лишь то, что в солнечные выходные дни к нам была очередь, время работы

ВОДНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

Где можно прокатиться на вейкборде

Яхт-клуб «Крокус-Сити», +7 (495) 786-76-35, +7 (903) 784-37-50, wakeschool.ru.

Яхт-клуб «Крокус-Сити», пляж Shore House Beach, +7 (495) 774-08-14, wakeworld.ru.

Москва, Мякинино, Живописная бухта, +7 (926) 413-27-63, +7 (495) 585-74-52, wake-home.ru.

Яхтенный порт «Строгино»; +7 (903) 555-72-78, wake2wake.ru.

Яхт-клуб МРП, 7 км от МКАД по Дмитровскому или Ленинградскому шоссе; +7 (495) 790-10-04, wakebrothers.org.

Пироговское водохранилище, 7 км от МКАД +7 (495) 642-16-70, wakesummer.ru.

Яхт-клуб «Алые паруса», 5 минут пешком от м. «Щукинская»; +7 (909) 978-58-88, wakesurf.ru.

Москва, Строгино, Малый Строгинский залив, +7 (915) 199-89-28, vo-klub.ru.

По данным портала wake.ru.

▷ На покупку оборудования для проката ушло столько же, сколько на разработку сайта и буклета

36

катеров было расписано заранее и всех, кто хотел покататься, мы катали. База наших клиентов насчитывала чуть меньше 900 человек. То есть была надежда, что следующий год будет удачнее.

ПОБЕДА

НАД ОШИБКАМИ По результатам первого сезона необходимо было кардинально скорректировать работу клуба. В системе привлечения клиентуры ничего менять было не нужно — основными рекламными каналами были интернет и сарафанное радио. Повторюсь, в хорошую погоду заполняемость клуба была практически сто процентной — и в будни, и в выходные дни. Нужно было менять систему ценообразования и оптимизировать затраты.

Важное открытие, которое я сделал, изучая работу клуба, — текущие издержки делятся на постоянные и переменные. Я, конечно, знал об этом и раньше, но понял, что они требуют нового осмысления. Первые не зависят от оборота, присутствуют всегда и составляют некую фиксированную себестоимость услуг. Вторые — напрямую связаны с объемом продаж. В нашем случае главными постоянными издержками были арендная плата яхт-клубу, зарплата сотрудникам, затраты на оборудование и амортизацию лодок. Переменными — бензин (в режиме буксирования катер потребляет до литра бензина в минуту). И поэтому, когда нет погоды, то есть когда продажи находятся на минимальном уровне, ты сразу уходишь в минус — ежемесячного дохода не хватает даже на то, чтобы покрыть постоянные издержки. А вот когда жара — тут то как раз и зарабатываешь, только успевай, потому что постоянные затраты «разма-



Юрий Мартынов. Ф.п.

зываются» по объему продаж, срабатывает эффект масштаба.

Постоянные издержки мы резали решительно — избавились от офиса, выделенной телефонной линии, интернета, управляющего (его функции взял на себя один из пилотов), снизили стоимость аренды. Потребление бензина же снизить невозможно, поэтому надо было поднимать цены. Но здесь нас сдерживала конкуренция. При стоимости катания 40 руб./мин. рентабельность составляла 25% (суммарные издержки в пересчете на минуту катания составляли примерно 30 руб.). Однако при подъеме цены дневной минуты на 5 руб. услуга для клиента дорожала всего на 12,5%. Для нас же прибыль выросла в полтора раза.

В итоге прайс-лист к следующему сезону состоял из трех позиций: 45 руб./мин. в будни днем, 60 руб. — после 17 часов, 90 руб. — в выходные и праздничные дни. Более сильное дифференцирование позволило справляться с пиковой нагрузкой в выходные, перетягивая часть клиентуры на другие дни. Двукратная разница в цене катания легко объяснялась колебаниями спроса. В конце концов, никого же не удивляет, когда билет в кинотеатр стоит утром 70 руб., а на вечерние сеансы — 350.

Кроме того, мы быстро пришли к выводу, что катание надо продавать 15-минутными сетами. Это упрощает учет и позволяет бороться с возможными злоупотреблениями — стоимость катания определяет не пилот, который сам засекает время в катере, а администратор, который принимает деньги перед катанием, исходя из количества сетов. Прокат оборудования (доска, гидрокостюм, шлем, спасжилет) тоже стал предлагаться сетами — 150 руб. за сет.

Не оправдала себя и система разработанных нами клубных карт. «Золотые» карты быстро разошлись по многочисленным друзьям, «Анальгинов» и «Морфинов» купили всего несколько штук, а безлимитную карту — всего одну. Перед следующим сезоном мы отменили все карты, сделав каждый 10-й сет для клиента бесплатным. И для промоцелей оставили подарочные карты.

Следующее лето показало, что мы идем в правильном направлении. Перед сезоном нам пришлось снова вкладывать деньги, чтобы рассчитаться с многочисленным долгами (по зарплате, за зимнее хранение катеров и их техническое обслуживание), а также покупать новое оборудование — всего ушло около 1 млн руб. И по итогам ле-

та-2009 нам удалось даже с учетом этих вложений «выйти в ноль».

Ну а ход этого сезона все-таки еще больше оптимизм, благодаря рекордной жаре. Когда еще зарабатывать, если не сейчас! Ажиотажа у нас в клубе наблюдается уже больше месяца. Так что есть все основания рассчитывать на первую прибыль — вложенные в проект деньги наконец-то начнут отбиваться. Кроме того, сейчас мы пытаемся решить главную проблему — сезонности бизнеса. Хотим сделать его круглогодичным. Есть идеи открыть зимнюю кайт-школу на Пироговском водохранилище или же вейк-лагерь где-нибудь в теплых краях.

Замечу, что помимо прочего мы обеспечили себе нематериальные удовольствия. Во всяком случае, теперь нет проблем с тем, как провести свободное время — при первой возможности едем в WakeSummer. Если, конечно, нет дождя.

Я уже придумал, на что потрачу заработанные деньги. У меня появилась мечта — сходить в кругосветку на небольшой моторной яхте. Цена такой яхты, бывшей в употреблении, около €300 тыс. А после путешествия ее можно будет продать. Такое приключение займет не меньше года, команда — не более шести человек. И капитана уже нашел. ●

размещения

ПРОДАЕТСЯ УЧАСТОК С ДЫМОМ

37

измерения

КОТИРОВКИ СМУТНОГО ВРЕМЕНИ

42

Продается участок с дымом

В СВЯЗИ С ЛЕСНЫМИ ПОЖАРАМИ МНОГИЕ МОСКВИЧИ НАЧИНАЮТ ЗАДУМЫВАТЬСЯ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПОКУПКИ ДАЧИ НА ОГНЕОПАСНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ. ОДНАКО РИЭЛТОРЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СПРОС НА НЕДВИЖИМОСТЬ НА ВОСТОКЕ И ЮГОВОСТОКЕ ПОДМОСКОВЬЯ СЕРЬЕЗНО СНИЗИТСЯ, ТОЛЬКО ЕСЛИ ПОГОДНЫЕ АНОМАЛИИ, НАБЛЮДАЕМЫЕ В ЭТОМ ГОДУ, СТАНУТ ПРИВЫЧНЫМИ.

ТЕКСТ ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА
ФОТО ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Подмосковная недвижимость Торфяные и лесные пожары, которые второй месяц бушуют в московском регионе, уже успели оказать влияние на рынок недвижимости. Спасаясь от ядовитого смога, москвичи спешно покидают столицу: кому позволяют возможности, выехали за границу, кто-то спасается от смога на дачах. Меньше всего повезло тем, у кого домовладения находятся на неблагоприятных восточном или юго-восточном направлениях. Наученные горьким опытом, москвичи теперь с опаской рассматривают идею покупки дачи в районах, примыкающих к торфяникам.

В связи с такой ситуацией риэлторы уже сейчас зафиксировали снижение покупательского интереса на востоке и юго-востоке Подмосковья. Однако они предполагают, что это вре-



◁ Риэлторы уверяют, что, как только дым рассеется окончательно, спрос на загородную недвижимость вернется на прежний уровень

эти направления не особенно популярны у дачников. «Большая часть пожаров вызвана возгоранием торфяников на востоке и юго-востоке области, более чем в 60 км от Москвы. Объекты, расположенные по этим направлениям в такой удаленности от столицы, и в обычное время не пользовались большим спросом. Однако для людей, покупающих недвижимость в удаленных населенных пунктах в восточном и юго-восточном направлениях, сезонные лесные пожары не новость. Стоимость одной сотки газифицированного участка с коммуникациями — около \$1000», — считает руководитель отдела загородной недвижимости компании Great reality Наталья Николаева. «Как правило, эти направления люди выбирали по каким-либо субъективным причинам. Например, если человек живет в Кузьминках, ему удобнее ездить на дачу по Новорязанскому шоссе», — говорит директор по маркетингу департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Рыков.

Спрос перетекает на противоположные направления — все больший интерес вызывают западные и северные направления. Важным фактором при решении о покупке в нынешних условиях становится наличие водоема вблизи дачного участка. «Прецедент масштабных лесных пожаров в Подмосковье вызвал больший интерес к участкам, расположенным у большой воды. Наиболее привлекательные объекты расположены на берегах Клязьминского, Пестовского, Пироговского и Истринского водохранилищ (Дмитровское, Осташковское и Новорижское направления). Участки на первой береговой линии в два раза дороже аналогичных участков в лесу. Стоимость сотки на берегу Клязьминского или Пестовского водохранилищ — от \$30 тыс. до \$60 тыс., тогда как сотка рядом с лесом будет стоить от \$15 тыс. до \$30 тыс. Цена зависит от размера, непосредственного расположения участка и качества дома», — считает Наталья Николаева.

Вероятность того, что пожары серьезно изменят конъюнктуру рынка подмосковной недви-

женное явление, которое осенью должно сойти на нет. Причину снижения интереса риэлторы объясняют просто — потенциальные покупатели не желают сейчас выезжать в задымленные районы.

По некоторым оценкам, количество звонков и обращений в риэлторские агентства по вопросу приобретения как подмосковной, так и столичной недвижимости сократилось практически в два раза. «Пожары в Центральном регионе России, в том числе и в Подмосковье, — это стихийное бедствие, которое нужно пережить. В связи с аномальной жарой и смогом наблюдается небольшое снижение количества заявок на просмотры загородной недвижимости на первичном рынке. Мы считаем, что это явление временное и, как только температура станет более комфортной, клиенты снова будут активно выезжать за город, чтобы подобрать себе дома», — уверен управляющий партнер компании «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов.

В аутсайдерах сейчас оказались Новорязанское, Горьковское и Егорьевское шоссе. Однако риэлторы подчеркивают, что даже в спокойное время

СКОЛЬКО СТОИТ ДАЧА*

НАПРАВЛЕНИЕ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ДОМА (РУБ./КВ. М)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ УЧАСТКА БЕЗ ПОДРЯДА (РУБ.)
ЕГОРЬЕВСКОЕ ШОССЕ	26240	2300438
СИМФЕРОПОЛЬСКОЕ ШОССЕ	47225	3259270
НОВОРЯЗАНСКОЕ ШОССЕ	49209	2670356
ГОРЬКОВСКОЕ ШОССЕ	54694	4153493
ДИМИТРОВСКОЕ ШОССЕ	62529	4658146
ЯРОСЛАВСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ	65038	4336859
КАЛУЖСКОЕ ШОССЕ	74705	13192114
ЛЕНИНГРАДСКОЕ ШОССЕ	74715	7571233
КИЕВСКОЕ ШОССЕ	78040	8800091
НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ	83591	11914209
РУБЛЕВО-УСПЕНСКОЕ ШОССЕ	173027	70746500

* СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДОМОВ И УЧАСТКОВ БЕЗ ПОДРЯДА В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ПО ДАННЫМ КОРПОРАЦИИ «ИНКОМ-НЕДВИЖИМОСТЬ».

мости в дальнейшем, участники рынка пока отрицают. В принципе торфяники вокруг Москвы горят каждое лето, но в нынешнем сезоне сложилась уникальная ситуация. Поэтому, если покупатель уже запланировал приобретение объекта по какому-либо направлению, он вряд ли откажется от своего намерения только по причине возникающих пожаров. Реально рынок подмосковной недвижимости может измениться только в том случае, если подобное жаркое лето станет нормой. «Если аномальная жара будет повторяться ежегодно, то это существенно изменит конъюнктуру рынка загородной недвижимости: даже те москвичи, которые не рассматривали вариант постоянного проживания за городом, будут стремиться прочь из мегаполиса. Это сравнимо с рынком кондиционеров: раньше люди не задумывались о его установке в городской квартире, а сейчас делают это, несмотря на затраты», — рассказывает Владимир Яхонтов.

Как отметили участники рынка, пока наличие торфяников поблизости от дачи не будет учитываться при выборе направления. «Сложная ситуация с пожарами, скорее всего, повлияет на внимание клиентов к пожаробезопасности дома. Вообще, коттеджные поселки организованной застройки могут быть сданы в эксплуатацию только при со-

Количество звонков в риэлторские агентства по вопросу приобретения как подмосковной, так и столичной недвижимости сократилось практически в два раза

блюдении всех противопожарных норм, а если это поселок с участками без подряда или если в поселке ведут строительство несколько строительных подрядчиков, то вопросами безопасности от огня занимается ТСЖ. Но главные факторы привлекательности останутся неизменными, и защита от пожаров в меньшей степени влияет на покупку, чем остальные», — рассказывает Владимир Яхонтов.

Даже сейчас, несмотря на пожары, какого-либо существенного изменения цен не наблюдается. Правда, данные о росте цен на подмосковные объекты у риэлторов расходятся. Как рассказали в компании «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость», они зафиксировали устойчивый рост цен с начала весны — в среднем на 1–1,5% в месяц. По мнению Александра Рыкова, предпосылок для роста цен на загородные объекты пока нет. Рынок остается во власти покупателя, и у него есть возможность выбирать, опираясь на соотношение цены и качества. «Сейчас роста цен на недвижимость не происходит. Покупательский спрос хоть и увеличился, но не достиг того значения, который мог как-то существенно отразиться на цене. Напротив, по некоторым проектам было бы логично, наоборот, снизить цены. Если рост цен есть, то только в каких-либо отдельных проектах и если застройщик сделал какие-либо существенные изменения — например, возвел дома за полгода. Корректировка цен возможна не раньше 2011 года», — считает Александр Рыков.

В целом рынок загородной недвижимости переживает нетрадиционное для сезона затишье. Основная тенденция, наблюдаемая на рынке загородной недвижимости последние несколько месяцев, — продажа объектов в поселках с концепцией «участки с подрядом», с одновременным предложением, в качестве опции, земли без обременения на строительство. «В то же время сходит на нет другое характерное для многих последних месяцев явление: снижение средних цен за счет выхода на рынок новых поселков эконом-класса. И хотя на рынке продолжают появляться подобные проекты, например в иоле на рынок вышло около десяти поселков преимущественно сег-

ДАЛЬНЯЯ ДАЧА

Домик в Крыму

Как альтернативу московской даче россияне все чаще рассматривают недвижимость в Крыму. Бюджет покупки современного коттеджа со всеми коммуникациями, вблизи от моря, в районе Южного берега Крыма начинается от \$150 тыс. Хотя в большинстве случаев можно подыскать варианты куда более привлекательные по цене. Например, однокомнатные апартаменты в жилом комплексе в поселке Пача (Севастополь), с евроремонтom, сантехникой, мебелью и бытовой техникой, а главное, всего в 20 м от моря предлагаются за \$70 тыс.

Более скромные варианты — небольшой дом с участком земли, из коммуникаций — электричество, кубовая емкость для воды — можно подыскать за \$20–30 тыс. Дом даже за такие деньги будет находиться в пешей доступности от моря.

Например, в Судакe, в районе аквапарка, летняя дача (каменное строение, расположенное на участке площадью 1,5 сотки) в 300 м от моря обойдется в \$32 тыс. В Севастополе за \$50 тыс. можно купить двухэтажную дачу на четырех сотках на второй линии от моря. В Евпатории за \$60 тыс. можно присмотреть дачу (120 кв. м) на 6 сотках. За \$15 тыс. можно найти дачу в городе Саки: небольшой домик (около 30 кв. м) на участке 4 сотки, из коммуникаций — свет, вода на участке. До моря — 7 км.

Чтобы купить дом в Крыму, россиянину нужно представить документальное подтверждение законности пребывания на территории Украины, копию паспорта, переведенного на украинский язык, справку о получении ИНН на территории Украины, нотариально заверенное согласие супруга (если покупатель состоит в браке). Россиянин может оформить право собственности на землю, если она приватизирована и предназначена для индивидуального жилищного строительства. Если же земля относится к другой категории, ее можно оформить в аренду на 49 лет. Право собственности нужно обязательно зарегистрировать в бюро технической инвентаризации по месту расположения недвижимости. Дополнительно придется потратиться на отчисления в пенсионный фонд (1% стоимости объекта по договору купли-продажи) и государственную пошлину (также 1%).

мента „эконом“, цены устояли на прежнем уровне — 11,8 млн руб. за объект. Это произошло по причине удорожания объектов в уже активно продающихся поселках. Однако это происходит не из-за пересмотра прайсов, а из-за вымывания с рынка наиболее дешевых предложений, как, например в поселке „Медвежье озеро“, расположенном в районе 29-го километра Ярославского шоссе, где минимальная стоимость участка площадью 7,1 сотки составляет 1,1 млн рубл.» — рассказывает руководитель аналитического центра корпорации ИНКОМ Дмитрий Таганов.

Самые дешевые направления — Симферопольское, Горьковское, Щелковское: присматриваться к ним можно, имея на руках 2 млн руб. Однако стоит понимать, что за такие деньги покупатель получит минимум комфорта. Скорее всего, это будет небольшой домик на шести сотках без коммуникаций. Как

Самые дешевые направления — Симферопольское, Горьковское, Щелковское: присматриваться к ним можно, имея на руках 2 млн руб.

рассказали в компании «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость», недорогую дачу можно присмотреть на Симферопольском шоссе в районе Серпухова. Там находятся большие массивы дач и дачных новостроек, которые активно развиваются. Например, на Симферопольском шоссе в 30 км от МКАД предлагается дом 120 кв. м на участке в девять соток за 2,8 млн руб. В 30 км по Щелковскому шоссе можно приобрести дом (70 кв. м.) на пяти сотках за 2,5 млн руб. Также можно приобрести недорогую дачу в Калужской области (около 150 км от МКАД) или на дальних расстояниях по Ярославскому и Дмитровскому шоссе.

Например, один из самых дешевых вариантов по Новорязанскому шоссе, который можно найти в базе риэлторских агентств, — двухэтажная бревенчатая дача (110 кв. м) 2008 года постройки за 4,5 млн руб. Дом находится на территории садового товарищества на участке площадью четыре сотки с лесными деревьями. Если близость к Москве не главный фактор при выборе дома, можно значительно сократить бюджет покупки. Например, дача (70 кв. м) в 50 км от МКАД по Новорязанскому шоссе на участке в семь соток обойдется в 1,6 млн руб. Дом в садовом товариществе (70 кв. м) в 40 км

от МКАД на участке в восемь соток, с садовыми деревьями и баней, оценивается в 2,5 млн руб.

Как отмечают эксперты, покупатели вряд ли потеряют интерес к Новорязанской трассе. Это можно объяснить тем, что на ней расположено большое количество стародачных мест: Ильинка, Быково, Кратово, Малаховка. Кроме того, на Новорязанском шоссе в пределах 50 км от МКАД много сосновых лесов, которые не потеряли в цене, несмотря на пожары. Например, за отдельно стоящий дом в Малаховке (300 кв. м) 1950 года постройки на участке в десять соток в шаговой доступности от леса и озера продавцы попросят 9 млн руб.

По Егорьевскому шоссе бюджет покупки может быть еще меньше. Например, небольшая летняя дача (30 кв. м) на шести сотках в 50 км от МКАД предлагается за 1,2 млн руб. По Горьковскому шоссе в пределах 2–3 млн руб. можно приобрести дом без коммуникаций в среднем в 15–20 км от МКАД на стандартных шести сотках.

Более дорогие варианты находятся на западном и северо-западном направлениях. «Сейчас к наиболее популярным шоссе относятся Киевское и Новорижское (расширение Киевской трассы стало дополнительным стимулом для покупателей), за ними следует Калужское. На Рублево-Успенском направлении спрос традиционно стабилен. А Дмитровское шоссе, ранее входившее в тройку лидеров, за последние два года сдало позиции, причем это касается и готовых домов в коттеджных поселках, и участков без подряда», — рассказывает Владимир Яхонтов.

Основная доля предложения элитных объектов приходится на Новорижское, Калужское и Киевское шоссе. При этом большинство элитного жилья (80%) составляют проекты бизнес-класса. По данным компании IntermarkSavills, среднерыночная цена на коттеджи бизнес-класса составляет \$3600 за квадратный метр, на таунхаусы — \$2700 за квадратный метр. Квадратный метр в сегменте премиум-класса оценивается в \$5860 для коттеджа и \$4300 для таунхауса.

Например, в 23 км от МКАД по Новорижскому шоссе почти за 18 млн руб. предлагается трехэтажный кирпичный дом (183 кв. м) на участке 15 соток с ландшафтным дизайном, лесными и садовыми деревьями, беседкой и баней. За дом в 15 км от МКАД по Новорижскому шоссе (120 кв. м) на участке в 16 соток со всеми коммуникациями попросят 13 млн руб., определенную роль в ценообразовании сыграют сосновый бор и два озера рядом с домом.

В поисках более дешевых предложений придется значительно отъехать от Москвы. Например, при бюджете в 2,5–4 млн руб. можно присматриваться к домам в 50 км от МКАД. Как правило, за такую сумму можно приобрести отдельно стоящий дом или дом в садовом товариществе площадью 50–60 кв. м на участке не более шести соток без коммуникаций, но, возможно, с баней на участке ●

стратегия вашего бизнеса – ЭКСПАНСИЯ в регионы?

Для вас — предложение «Коммерсантъ Регионы».

Разместите вашу рекламу в любом из 13 региональных выпусков ежедневной общенациональной деловой газеты «Коммерсантъ».

Газета распространяется по 54 областям РФ, общий тираж — 66 000 экз. Регулярно выходят цветные тематические приложения: «Компании», «Строительство», «Банк», «Телеком», «Дом», «Стиль», «Путешественник», «Quality», «Промышленность», «Авто», «Business Guide» и др.

Региональные выпуски газеты «Коммерсантъ» печатаются в следующих городах РФ: Волгоград, Воронеж, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Самара, Казань, Екатеринбург, Уфа, Новосибирск, Омск, Пермь, Хабаровск, Красноярск, Саратов, Челябинск, Тюмень, Ростов-на-Дону, Краснодар, Владивосток.

По вопросам размещения обращайтесь в рекламную службу по телефонам: (8 499) 943 91 08 / 10 kommersant.ru

**Коммерсантъ
Регионы**

kommersant.ru



Котировки смутного времени

МАРИЯ ГЛУШЕНКОВА

В прошлый вторник вечером были обнародованы решения Комитета по открытым рынкам ФРС США (FOMC), в очередной раз обсуждавшего пути спасения находящейся не в лучшей форме американской экономики (подробнее об этих проблемах см. в предыдущем номере «Денег»).

Готовиться к этому событию спекулянты начали заранее. В ходе вторничных торгов все основные мировые индексы продемонстрировали падение. Американский DJIA снизился на 0,51%, индекс S&P 500 просел на 0,60, NASDAQ упал на 1,24, немецкий DAX — на 0,46, британский FTSE-100 — на 0,63%.

Результаты заседания ФРС не обманули ожиданий участников рынка. FOMC оставил базовую процентную ставку на рекордно низком уровне — в диапазоне 0–0,25% годовых. Кроме того, комитет принял решение сохранять на текущем уровне объем портфеля ценных бумаг ФРС, реинвестируя платежи в счет погашения основной суммы долга от ипотечных облигаций в американские долгосрочные госбумаги.

Комментарии к своим решениям FOMC, как всегда, постарался сделать как можно нейтральнее, отметив и позитив в виде роста объема расходов домохозяйств, и негатив в виде высоко-

го уровня безработицы и падения объемов банковского кредитования. Но резюме нейтральным не получилось: комитет засвидетельствовал замедление темпов восстановления экономики США в последние месяцы и повторил обещание удерживать ключевую ставку на рекордно низком уровне в течение длительного времени.

Оценки ФРС оказались удачно подкреплены вышедшими практически одновременно данными минтруда США. Согласно статистике, производительность труда в стране за второй квартал снизилась в годовом исчислении на 0,9%, что стало первым уменьшением данного показателя с конца 2008-го, тогда как аналитики прогнозировали его рост на 0,1%. Хуже ожиданий рынка оказались и данные о росте товарных запасов на складах оптовой торговли США в июне 2010 года. При прогнозирувавшемся росте на 0,4% фактический показатель составил всего 0,1%, что является свидетельством того, как невысоко американские оптовики оценивают перспективы роста внутреннего потребления.

Неудивительно, что уже на открытии торгов в среду все мировые фондовые рынки ушли в крутое пике. По итогам торговой сессии падение индекса DJIA состави-

ло 2,5%, индекс S&P 500 в этот день потерял 2,8, индекс NASDAQ — 3, FTSE-100 — 2,44, DAX — 2,103%.

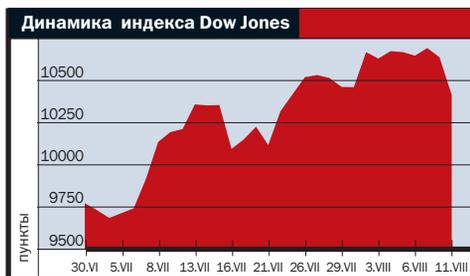
Ушедшие с фондового рынка инвесторы по традиции потянулись «в качество», начав скупать долларové долговые обязательства. В результате за первые три дня прошлой недели доллар вырос относительно евро на 2,9%, с 1,33 до 1,29\$/€.

Ситуация усугубляется тем, что помощи мировой экономике ждать, похоже, неоткуда. Низкий спрос в США является сейчас центральной проблемой как для американской экономики, так и для крупнейших стран-экспортеров, таких как Япония и Китай. Проблемы Китая, например, нашли лишнее подтверждение в статистических данных, опубликованных в начале прошлой недели: темпы роста промышленного производства в КНР сократились в июле по сравнению с июнем на 0,3 процентного пункта — с 13,7 до 13,4%. А за январь — июнь 2010 года темпы роста промпроизводства замедлились на 0,6% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года.

Безусловно, падение темпов роста у одного из крупнейших потребителей ресурсов сказывается на динамике цен на мировых товарных рынках. По итогам вторни-

ка стоимость сентябрьских фьючерсов на американскую легкую нефть марки Light Sweet Crude Oil на нью-йоркской бирже NYMEX снизилась на \$1,23, до \$80,25 за баррель. Цены на североморскую нефть марки Brent по итогам торговой сессии во вторник упали на 2,25%, с \$82,38 до \$80,53 за баррель. Падение продолжилось и на следующий день: цены на Brent преодолели отметку \$80 за баррель и зафиксировались по итогам торговой сессии на отметке \$77,12. Сейчас большинство аналитиков прогнозируют дальнейшее снижение темпов роста промышленного производства и ВВП Китая до конца 2010 года.

Российский рынок акций, крайне зависимый как от динамики цен на товарных рынках, так и от мировых фондовых площадок, отыграл все негативные новости недели. За торговую сессию во вторник — после выхода китайской экономической статистики — индекс ММВБ упал на 1,52%, а индекс РТС потерял 1,82%. В среду падение продолжилось, теперь уже благодаря новостям из океана. По результатам торгов в этот день индекс РТС потерял 2,16%, индекс ММВБ снизился на 1,49%. Курс доллара на ММВБ подскочил за это время на 1,7%, с 29,8 до 30,3 руб. ●



Чего ждать на этой неделе?



Бахид Валиев,
аналитик АКБ
«Пробизнесбанк»:

— На этой неделе влияние фундаментальных новостей на российский рынок будет особенно существенным: находя подтверждение собственных опасений, инвесторы будут еще быстрее избавляться от рискованных активов, а возможные позитивные данные будут сильнее подталкивать их к покупкам. Поэтому в целом неделя обещает быть волатильной, при этом, на наш взгляд, при принятии торговых решений предпочтение стоит отдавать коротким позициям. Очевидно, что под пристальным вниманием будут находиться данные американского казначейства о притоке капитала в США (TICS), которые покажут, изменился ли объем покупок долгосрочных американских ценных бумаг иностранными инвесторами. Обзор публикуется в понедельник, и потому он может задать тон на всю неделю. Будут интересны и данные по запасам сырой нефти, поскольку реакция рынка энергоносителей сможет подтвердить или опровергнуть предположения ряда экспертов, что период летнего коррекционного роста цен на нефть близок к завершению. Заметим, что в случае их правоты следующий ценовой диапазон для «черного золота» будет находиться уже вблизи отметки \$54 за баррель. Последствия такого снижения цен на нефть для российского рынка акций можно легко предположить — из бумаг компаний нефтегазового сектора начнется очередная волна исхода.



Борис Блохин, главный специалист отдела инвестконсультирования БД «Открытие»:

— Прошедшая неделя принесла ряд неприятных сюрпризов на мировые фондовые рынки. К слабым макроэкономическим данным из США присоединилась и вполне реальная угроза замедления роста экономик ряда азиатских стран. По нашему мнению, на этой неделе внимание инвесторов будет вновь приковано к новостям, приходящим из азиатского региона. С особым интересом инвесторы будут ждать данных о динамике ВВП Японии за второй квартал текущего года, которые будут опубликованы в понедельник. Также традиционным вниманием будет пользоваться статистика, касающаяся рынков труда и жилья в США. Мы не ожидаем значительного снижения рынков на этой неделе, полагая, что опасения инвесторов будут уменьшаться по мере переоценки поступающих данных. Излишняя взволнованность инвесторов относительно китайской экономики будет улетучиваться при отсутствии новых негативных данных или заявлений. Также следует отметить и окончание аукционов, на которых продавались казначейские обязательства США, что может вернуть часть ликвидности на рынок и приостановить ее отток в ближайшем будущем. Мы ожидаем, что индекс ММВБ проведет большую часть недели в диапазоне 1350–1400 с возможным усилением восходящей динамики к концу недели.



Владимир Евстифеев, аналитик банка «Зенит»:

— Эта неделя обещает быть крайне интересной в плане внутренних событий. Росстат публикует основные социально-экономические индикаторы России за июль. Мои прогнозы по этим данным можно отнести к разряду консервативных. Объем промышленного выпуска, вероятно, продемонстрирует замедление темпов прироста до 8–8,5% в годовом выражении. Остальные показатели, характеризующие внутренний спрос и инвестиции, вероятно, будут незначительно лучше июньских значений. На этом фоне возможно возникновение давления на рубль и рублевые активы. На внешних рынках экономической статистики будет немного. Обратить внимание стоит на данные о движении иностранного капитала в долгосрочные активы США за июнь. Интересно здесь будет не столько сама цифра (ожидается прирост на \$35 млрд), сколько поведение Китая в отношении казначейских обязательств США. Предыдущая статистика говорила о том, что в мае Китай вновь возобновил снижение объема своего портфеля US Treasuries — вероятно, в пользу европейских и японских обязательств. Если эта информация подтвердится и в статистике за июнь, на доллар может быть оказано определенное давление, равно как и на цены казначейских обязательств США.



Алексей Моисеев, замначальника аналитического отдела ИК БФА:

— Внешний макроэкономический фон к середине августа выглядит все более настораживающим. Все большее число макроэкономических индикаторов указывает на то, что восстановление мировой экономики остается неустойчивым и явно замедляется, несмотря на беспрецедентные меры фискального и монетарного стимулирования, предпринимавшиеся за последние два года. Правда, в последние полтора месяца финансовые рынки были в достаточной степени индифферентны к этому негативу, бодро отыгрывая потери, понесенные в ходе весенней коррекции. Тем не менее, если статистика и дальше будет указывать на то, что парадигма «восстановления докризисного статус-кво» все дальше заводит экономику в тупик, настроения могут измениться в негативную сторону довольно резко. Так что макроэкономическая статистика остается в фокусе внимания. Среди важнейших отмечаем данные, касающиеся наиболее «слабых» сейчас сегментов американской экономики, — о рынке недвижимости и труда (во вторник ожидается публикация данных о числе разрешений на строительство и числе начатых строек домов за июль, в четверг — о заявках на пособие по безработице). Впрочем, к делению статистики на важную и второстепенную сейчас стоит относиться осторожно — в состоянии высокой среднесрочной неопределенности любой показатель может привести к драматическим изменениям в рыночной динамике.





Подписка через редакцию

Консультации персонального менеджера по вопросам обслуживания подписки, предоставление полного пакета бухгалтерской документации (для юридических лиц)

Выбор формы оплаты: пластиковыми картами платежных систем VISA, MASTERCARD, JCB, DINERS CLUB; с помощью платежных систем Яндекс.Деньги и WebMoney; через любое отделение Сбербанка РФ; безналичный расчет; с помощью sms

Чтобы оформить подписку

Оформите счет на оплату для юридических лиц или квитанцию для физических лиц по телефонам: 8 800 200 2556 (бесплатно для всех регионов РФ), (495) 721 2882 или на сайте kommersant.ru в разделе «Подписка»

НОВЫЙ ГОД – С ЛЮБОГО МЕСЯЦА ГОДОВАЯ ПОДПИСКА 2010

Подписываемся
под каждым словом.
Подпишитесь
и вы.

kommersant.ru

Стоимость подписки указана за 12 календарных месяцев с учетом доставки силами ФГУП «Почта России» до п/я. Доставка журналов «Citizen K» и «Коммерсантъ Автопилот» осуществляется заказной бандеролью.

Коммерсантъ

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»
Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе

(пн — пт) 4026 руб.
(пн — сб) 5016 руб.

ВЛАСТЬ

Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть»
Власть в России и других странах: секреты и технологии

1320 руб.

Секрет фирмы

Ежемесячный деловой журнал «Коммерсантъ Секрет фирмы»
Реальные примеры ведения бизнеса

660 руб.



Ежемесячный автомобильный журнал «Коммерсантъ Автопилот»
Первый российский журнал о хороших автомобилях

1412,40 руб.

CITIZEN K

Ежеквартальный культовый европейский журнал «Citizen K»
Профессиональный гид в мире стиля, красоты и интересных личностей

924 руб.

ДЕНЬГИ

Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги»
Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики

1650 руб.

ОГОНЁК

Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»
Любимое чтение многих поколений

1056 руб.



РУБРИКА ЕВГЕНИЯ ЖИРНОВА

story	ТОРФ ЗДЕСЬ НЕУМЕСТЕН	45
другая жизнь	БЕЛЫЕ НЕГРЫ РОССИИ	53
призрак футуризма	РУБЛЬ НА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ТЯГЕ	57
аукцион	ДЕЛКА ПРИ ТРАФАЛЬГАРЕ, ТОМУ КРУЗУ УРЕЗАЛИ ГОНОРАР, МАРИЯ ШАРАПОВА ОБЫГРАЛА ХОККЕИСТОВ И ФУТБОЛИСТОВ, СПОРНЫЙ ПРАХ, МУСОР КАК ИСКУССТВО, КАРТИНКИ С КРИЗИСА	61

ТОРФ ЗДЕСЬ НЕУМЕСТЕН

ЛЕТ НАЗАД, В 1920 ГОДУ, ВЛАДИМИР ЛЕНИН ВЫСКАЗАЛ ИДЕЮ, ИЗ-ЗА КОТОРОЙ МОСКВА И МНОГИЕ ДРУГИЕ ГОРОДА РОССИИ УЖЕ МНОГИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ РЕГУЛЯРНО ЗАДЫХАЮТСЯ В ТОРФЯНОМ ДЫМУ: «В ТОРФЕ НАШЕ СПАСЕНИЕ. ЭТОТ ТОРФ ЛЕЖИТ ПОД БОКОМ У ТЕХ ФАБРИК, КОТОРЫЕ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ СТОЯТ». ПРЕЖДЕ, НА ПРОТЯЖЕНИИ СТОЛЕТИЙ ТОРФ НЕ ВЫДЕРЖИВАЛ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ ТО С ДРОВАМИ, ТО С УГЛЕМ. НО ПОСЛЕ ПОВТОРЕННОГО НЕОДНОКРАТНО НАКАЗА ВОЖДЯ МИРОВОГО ПРОЛЕТАРИАТА НАЧАЛОСЬ УСКОРЕННОЕ ОСУШЕНИЕ БОЛОТ И УСИЛЕННАЯ ДОБЫЧА САМОГО ДЕШЕВОГО НА ТОТ МОМЕНТ ПРИРОДНОГО ТОПЛИВА: ТОЛЬКО В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 1930-Х ГОДАХ ЗАГОТАВЛИВАЛИ МИЛЛИОНЫ ТОНН ТОРФА. ОДНАКО С ТЕХ ПОР, КАК В ЦЕНТР СТРАНЫ СТАЛ ПОСТУПАТЬ БОЛЕЕ ДЕШЕВЫЙ ГАЗ, ТОРФЯНИКИ ИЗ ИСТОЧНИКА «БОЛОТНОГО ЗОЛОТА» ПОСТЕПЕННО ПРЕВРАТИЛИСЬ В ИСТОЧНИК ЗЛОВОННОГО ДЫМА.

ТЕКСТ СВЕТЛАНА КУЗНЕЦОВА
 ФОТО ИВАН ШАПОВАЛОВ, РГАКФД/РОСИНФОРМ

Мокротное богатство «Каждому хозяину по опыту известно,— говорилось в „Наставлении к осушению и возделыванию болот“ министерства государственных имуществ, изданном в начале 1850-х годов,— что земли, страдающие от избытка мокроты, вредно действующей на прозябание растений, или вовсе не приносят пользы, или доставляют только ничтожную выгоду. Посредством осушения мокрые угодья значительно возвышаются в своем плодородии, а болота, про-

изводящие только разного рода мхи, кислые травы и мелкий кустарник, могут быть обращены в богатые плодородием угодья, вознаграждающие с большою выгодой, в течение нескольких лет, употребленный на их осушение и возделывание капитал с процентами. Болота, занимающие, особенно в северо-западной России, обширные пространства, кроме того, что не приносят владельцам никакой пользы и отнимают у хлебопашества землю, в которой уже чувствуется во многих местах недостаток, имеют вредное влияние на климат, здоровье жителей и на сельское хозяйство вообще. Они, с одной стороны, постоянно поддерживая в воздухе сырость и наполняя его вредными болотными испарениями, порождают лихорадки, ревматизмы, желудочные и водяные болезни и способствуют к увеличению смертности; а с другой — замедляют рост и созревание возделываемых растений, бывают причиною их болезней».

Министерство, в ведении которого находились обширные казенные земли и миллионы государственных крестьян, не случайно неоднократно выпускало подобные документы. К середине XIX века из-за роста населения количество пахотной земли в пересчете на каждого подданного Российской империи значительно уменьшилось, и любой природный катаклизм мог вызвать приход голодных и страшных лет, что случалось прежде множество раз. При этом составители «Наставлений» из ученого комитета министерства прекрасно понимали, что в бедной стране ни у государства, ни у землевладельцев, ни тем более у государственных крестьян нет необходимых средств для осушения болот, и потому предлагали им разные способы уменьшения накладных расходов:

«Благодаря внимательной заботливости Правительства и похвальной предприимчивости частных лиц и даже самых крестьян, у нас уже нет недостатка в достойных подражания примерах осушения и возделывания болот не только в окрестностях С. Петербурга, в ост-зейских провинциях и Финляндии, но и в губерниях: Московской, Витебской, Смоленской, Могилевской и в других местах. Главнейшее препятствие к распространению этого рода улучшений земли в обширнейших размерах заключается в недостатке капиталов. Но можно производить осушку болот и с малыми средствами, в небольших размерах, разделив предполагаемое к осушению болото на несколько участков или кварталов, которые осушать последовательно один за другим: сперва участки, находящиеся в самых выгодных



РГАФЕД/РОССИИФОРМ

△ На великих просторах России скрывалось величайшее в мире количество болот

▽ Генерал-губернатор Закревский вменил в обязанность московским фабрикантам закупать казенный торф, оставив им право выбросить его затем на помойку



РГАФЕД/РОССИИФОРМ

условиях для возделывания и могущие в самом скором времени возратить употребленный капитал, потом другие низшего достоинства. Поступая таким образом, с небольшим капиталом можно осушить и обратить в удобную почву довольно значительное болото и нередко к окончанию осушения покрыть некоторую часть первоначально положенного капитала доходом, получаемым с обработанных уже первых участков».

Министерство государственных имуществ описывало и иной вариант ускоренного возврата капитала:

«Заботливый хозяин, при самом производстве осушения, может извлекать из этого предприятия уже некоторую пользу, употребляя получаемый в значительном количестве, при копании канав, торф и болотный чернозем, получаемые при копании канав, переслоить навозом в особых кучах, вследствие чего они делаются прекрасным удобрением. Удобрение торфом и болотным черноземом, будучи полезно для всех вообще земель, благодетельнее всего действует на рыхлые песчаные и тяжелые глинистые почвы».

Однако о другом способе использования торфа, известном еще в древнем Риме, — в качестве топлива для очагов, в «Наставлении» ничего не говорилось. Между тем Россия обладала самыми большими в мире запасами торфа. Но применению этого топлива как будто бы мешал злой рок.

Долгая дорога к болоту

С начала XVI века самой передовой страной в деле использования торфа дружно признавалась Голландия, жители которой отвоевывали у моря и болот каждый клочок земли, а все побочные продукты

▽ На протяжении многих десятилетий чиновникам Министерства государственных имуществ (на фото справа) только грезилось превращение топей в пашни



этих побед неизменно пускали в дело. Именно там Петр I увидел, как торф применяют для топки печей, как подстилку для домашнего скота вместо соломы, и, убедившись в полезности голландского опыта, попытался перенести его на русскую землю, приказав подданным добывать торф, особенно в безлесных местах. Дело, однако, не заладилось, и царь-реформатор, как обычно, решил прибегнуть к помощи иностранных специалистов. В 1713 году он наделил привилегией на разработку торфа в любых болотах по всему государству голландца Армуса, но толку из этого не вышло — иноземец так и не приступил к работе, а о пользе торфа благополучно забыли на десятилетия.

Толчком для возвращения к идее использования болотных отложений на пользу людям вновь стал иностранный опыт, на этот раз прусский. Король Пруссии Фридрих II после окончания в 1763 году Семилетней войны обратил особое внимание на заболоченную часть своих земель и сделал немало для их осушения и полезного использования, включая заселение — колонизацию.

«Во время его царствования,— писал видный русский специалист по торфу инженер И. И. Вихляев,— было осушено более 250 000 гектаров болот, часть которых была колонизирована. Затраты на приведение болот в культурное состояние достигли за 23-летний период после Семилетней войны до 40 миллионов талеров, что составляет в год 1,7 миллионов. Принимая во внимание, что общий годовой бюджет Пруссии тогда равнялся 20 миллионам талеров, получим 8% годового бюджета, расходовавшихся на осушение и колонизацию болот».

Подобное поведение давнего недруга не могло не остаться незамеченным в России, но миллионов на осушение болот, как водится, в казне не оказалось, и потому Императорское вольное экономическое общество сделало несколько попыток развить частную инициативу в торфяном деле. Общество, имевшее значительный авторитет в стране, с 1765

В XVIII веке Пруссия расхотела 8% годового бюджета на осушение и колонизацию болот

года опубликовало несколько статей о пользе торфа, но никакой реакции не последовало. Поэтому было решено материально стимулировать тех, кто начнет заниматься торфоразработками.

«В 1791 году,— писал Вихляев,— предлагалось от Общества золотая медаль в 12,5 червонцев тому, кто в продолжение одного года выработает и сожжет наибольшее количество торфа при промышленном производстве или в домашнем хозяйстве, и в 1793 году Общество объявило денежную премию для желающих вводить торфяное топливо. Но премии оставались не присужденными за отсутствием лиц, разрабатывавших и употреблявших торф».

Правда, отдельные попытки начать разработку болотных залежей в России в тот период все-таки наблюдались.

«В 1793 г.— констатировал историк отечественных торфопредприятий В. К. Новиков,— англичанин Мэддокс открывает первую частную разработку торфа у деревни Ивахиной, Гжатского уезда, Смоленского наместничества, и затем кн. Куракин — в Орловской губ. В 1795 г. близ Москвы открывается торфяной завод, торф с которого идет на обжигание кирпичей на Измайловском кирпичном заводе».

Однако все эти предприятия ожидала та же участь, что и первые разработки вблизи северной столицы, причем по той же причине. «В 1798 г.— писал Новиков,— на средства „Приказа Общественного Призрения“ возникает торфоразработка под С.-Петербургом, близ Невского монастыря. По имеющимся данным, с 1800 г. по 1 июля 1802 г. на ней было добыто 1305 куб. саж. торфа,

стоимостью по 4 руб. 37 коп. за куб. саж.; при тогдашней цене на дрова в 2 руб. 50 коп. за сажень — вести дело было невыгодно, и торфоразработка в 1802 г. закрылась».

Та же судьба постигла первое частное производство, открывшееся в 1810 году близ Москвы на болотах у Петровско-Разумовского, и прочие торфодобывающие предприятия, которые решались создать энтузиасты. И в этом вновь не было ничего удивительного. Лесные запасы вблизи крупных городов казались неисчерпаемыми, дрова оставались дешевыми, и никакой потребности копать в болотах ни у помещиков, ни у владельцев фабрик попросту не возникало.

Положение стало меняться к концу 1830-х годов, когда леса вокруг Москвы значительно поредели, а местами и исчезли. Цена на дрова значительно выросла, и вслед за появлением спроса на торф появилось и его предложение.

«В конце 30-х годов, — писал Новиков, — в ближайших окрестностях Москвы уже работают 2 торфоразработки — мануфактур-советника Кожевникова на Свибловском болоте, близ Петровско-Разумовского, и суконной фабрики Музеле на болоте Чесменской дачи. Свибловский торф пользуется довольно широкой известностью и потребляется как местными, ближайшими к Свиблову, фабриками (напр., суконной фабрикой Шапошников в Лихоборах), так и московскими (ситцевая фабрика Финка, красильное заведение Юнгста и др.), обходясь даже для последних, несмотря на значительную перевозку гужем, на 30% дешевле дров».

Окончательная победа торфа над дровами могла состояться после того, как проблемой вырубки лесов вокруг Москвы озаботился император Николай I. По его повелению, обнаруженному в 1840 году, дальнейшее истребление подмосковных лесных угодий строжайше воспрещалось, а все казенные здания в Москве было приказано топить торфом. Во исполнение монаршей воли министерство государственных имуществ отправило в Москву из прибалтийских губерний двух опытных торфмейстеров, которым вменили в обязанность найти наилучшие места и определить наилучшие способы для заготовки торфа. А частные предприниматели в том же 1840 году организовали товарищество для разработки подмосковного Сукина болота.

Однако и эта попытка внедрения торфяного отопления в русский быт закончилась если не полным провалом, то без особого успеха. На найденных торфмейстерами местах возникло несколько производств, успех которых полностью зависел от качества извлекаемого продукта и оборотистости производителей. Использование торфа обоснованно показалось москвичам слишком неудобным. Главным образом потому, что он был недостаточно сухим и плохо горел. Правда, плотный и качественно высушенный продукт, который, к примеру, производила фирма Гоффмана, занимавшаяся добычей на Горелом болоте за Петровским парком, поль-



△ В 1840 году, забывая о будущих поколениях, Николай I запретил в будущем пускать леса на дрова

зовался устойчивым спросом вплоть до полного исчерпания болота в 1848 году. А рыхлый торф с Сукина болота не понравился потребителям, и товарищество по его производству распалось вскоре после начала работ.

Большинство же потребителей по-прежнему предпочитали пользоваться привычными дровами, благо оборотистые предприниматели наладили завоз из окрестных губерний, а главное, продолжили рубку подмосковных лесов, когда, как им казалось, пристальное внимание властей к ним сошло на нет.

Однако впечатление это оказалось обманчивым, и в 1851 году началась новая кампания властей против вырубки лесов вокруг Первопрестольной. Причем на этот раз торфяное отопление решили внедрять и с помощью пряника, и с помощью кнута. Главный торфмейстер министерства государственных имуществ Л. А. Сытин в 1892-м рассказывал общему собранию Императорского вольного экономического общества:

«В видах сбережения лесов Московской губернии в 1851 году учрежден, под председательством генерал-губернатора графа Закревского, особый комитет, имевший своей задачей развитие торфяной промышленности. Для более успешного распространения торфяного производства комитету дано было право выдавать частным лицам долгосрочные ссуды на льготных условиях, занимая у Банка, за счет Государственного Казначейства, до 100 тыс. рублей. На другой же год по учреждении комитета на одном из подмосковных торфяников было выработано 16 тыс. куб. саж. торфа. Явились и потребители нового топлива; но то были потребители поневоле, так как по распоряжению графа Закревского торф доставлялся на ближайшие фабрики, не справляясь с желаниями

фабрикантов и заводчиков. Владельцы фабрик принимали торф, платили за него деньги, но продолжали жечь дрова, а торф сваливали в овраги и другие скрытые места».

Против угля и нефти

В том же докладе перед членами Императорского вольного экономического общества главный торфмейстер подвел итоги долгой борьбы за использование торфа в качестве топлива:

«Несмотря ни на деятельность И. В. Э. Общества, ни на все возможные мероприятия и затраты правительства и труды частных лиц, торфяное дело не шло, а тянулось, хотя цены на дрова в это время настолько поднялись, что всякому, хоть несколько знакомому с делом, было очевидно, что торфяное отопление было бы дешевле дровяного. К причинам, на время замедлившим ход торфяного дела, должно отнести между прочим и внезапно поднятый вопрос о каменном угле Московского бассейна: в половине 60-х годов почти все газеты и журналы прославляли неисчерпаемые богатства каменноугольных залежей, открытых инженером

Для советского государства добыча торфа была весьма выгодной — во время войны и в иные трудные годы на торфе работали без всякой зарплаты, только за еду

Гельмерсеном в губерниях Тульской, Калужской и Рязанской. Хотя это увлечение продолжалось недолго, но все же успело оказать вредное влияние на торфяной промысел и затормозило вопрос об употреблении торфяного топлива. Но как бы то ни было, толчок торфяному делу был дан. Истратив большие суммы на разведки угля и устройство шахт и убедившись в недоброкачественности московского угля, содержащего в себе до 30% золы и до 7% серы, многие капиталисты и предприниматели снова обратились к торфу, и в начале 70-х годов почти одновременно появились три значительных завода для выработки машинного торфа по совершенно разным системам».

Но, как рассказывал Сытин, все эти предприятия спустя два-три года прекратили свое существование, прежде всего потому, что их владельцы, увлекшись технической стороной дела — новейшими способами добычи и обработки торфа, забывали о стороне экономической и их торфоразработки начинали приносить сплошные убытки. Но еще важнее оказалось то, что на русском рынке появился мазут, сравниться с которым по соотношению цены и качества как топлива не могли ни уголь, ни дрова, ни тем более торф.

В итоге оказалось, что после множества усилий в стране на торфе работает несколько десятков фабрик, и им отапливается считанное количество домов. Причем в столице империи Санкт-Петербурге число таких казенных зданий можно было пересчитать по пальцам. К примеру, Зимний дворец по-прежнему отапливался дровами, а затем углем. А из известных общественных зданий торфом топили лишь в Публичной библиотеке.

Правительство империи без преувеличения пребывало в отчаянии. Торфяные болота в России занимали площадь более 27 млн гектаров, их требовалось осушить, а торф пустить в дело. Расчеты правительственных специалистов доказывали, что только с близлежащих к городам и хорошо изученных болот можно получить 400 млн тонн высушенного высококачественного торфа. Но никакие увещевания не могли заставить предпринимателей вновь заняться торфом.

Единственным стабильным потребителем торфа как топлива оставалась Московско-Нижегородская железная дорога, на одном участке которой — Москва—Петушки — паровозы с 1862 года на протяжении 22 лет работали на торфе. Да и то исключительно благодаря энтузиазму служившего на дороге инженера Рерберга и тому, что близ этого участка, на территориях, принадлежащих правлению дороги, находились огромные торфяные болота.

Мысль о том, что производителями торфа могут стать его крупные потребители, показалась энтузиастам торфоразработок из числа правительственных чиновников весьма здравой, и они приступили к внедрению ее в умы ведущих предпринимателей страны. На этот раз в министерстве государственных имуществ решили не ограничиваться словесными увещеваниями, и создали в 1875 году в Орловской губернии образцово-показательный казенный торфяной завод. Его задачей стала не столько добыча торфа, сколько испытание различных способов его заготовки и оценка предназначенных для этого машин. Взглянуть на работу необычных зарубежных механизмов съезжались купцы из разных концов России. Так что в качестве средства агитации завод себя оправдал. Но вот на добытый им торф покупателя так и не нашлось. Правление Орловско-Витебской железной дороги, на чьи закупки рассчитывал главный торфмейстер Сытин, сочло, что доставка торфа от болота до станций слишком накладна, и отказалась от него. Так что и это торфопредприятие из-за убыточности пришлось закрыть.

Однако идея получения дешевого топлива все-таки овладела умами некоторых владельцев крупных фабрик, и Сытин в докладе собранию Императорского вольного экономического общества с удовлетворением сообщил:

«Распространение машин мы видим на торфяных разработках, принадлежащих владельцам больших фабрик и заводов, сжигающих торф в очень больших количествах, и в этом отношении

▷ Русская тряпина поглотила множество разнообразных проектов добычи торфа

весьма замечательна торфяная разработка при известной мануфактуре „Савва Морозов и сын“ во Владимирской губернии, доведшая производство до поразительных размеров. Еще года три тому назад здесь вырабатывалось до 35 тыс. кубич. саж. торфа, причем были в действии до 50 машин, каждая с локобилем от 8 до 12 сил».

Вот только затем случилось то, что бывало и прежде. В конце 1880-х годов добыча и переработка нефти в Российской империи значительно выросли, и цена на мазут и прочие, как тогда говорилось, нефтяные остатки упала так значительно, что ни о каких выгодах от использования торфа речи уже не заходило. Единственным, что хоть как-то могло радовать энтузиастов торфяного производства, оказалось то, что плюсы этого вида топлива оценили крестьяне. Они принялись добывать его на многочисленных начатых и затем заброшенных разработках. А местами с этой целью даже стали осушать небольшие болота.

Электростанция, изменившая мир

Проблемы со сбытом торфа можно было бы счесть чисто русскими, но абсолютно те же трудности испытывало и правительство Германской империи. Там после осушения болот оставались огромные площади, богатые торфом. Немцы перевели на торф паровозы, но даже все железные дороги не могли поглотить всего торфа, который можно было бы добывать ежегодно. Торф попытались использовать в качестве удобрения и делать из него газоны в городах. Но и на это торфа уходило сравнительно немного. И тогда собственники торфяников сосредоточились на производстве подстилок для скота. Экономия соломы оказалась солидной, а замена весьма выгодной, так что в 1912 году в Германии работало уже 106 фабрик, производивших торфяную подстилку, против 40 в 1900 году.

А вот ход торфяного дела в Российской империи по-прежнему внушал уныние вплоть до Первой мировой войны. Торфяная подстилка крестьянским хозяйствам не требовалась, и на торф продолжали смотреть исключительно как на топливо. А на закупки торфяных брикетов или рыхлого торфа не влиял даже рост цен на нефть и уголь.

«В 1900 г.,— писал Новиков,— ввиду вздорожания цен на каменный уголь и нефть, а также и в целях сохранения лесов в С.-Петербурге была образована комиссия, устроившая ряд совещаний о мерах к развитию торфодобычания в России. Комиссия обратила внимание на вопросы обугливания торфа и постановила открыть у ст. Редькино, Николаевской ж. д. (болото „Галицкий мох“) завод для коксования торфа по способу Циглера. Выстроенный в 1901 г. завод сгорел до окончания своего полного оборудования. В 1903 г. при министерстве земледелия учреждается особое междуведомственное совещание для обсуждения мер, могущих способствовать развитию торфяного дела. Совещание высказалось за усиление технического персонала



РИКЕД/РОСИНФОМ

Советское торфяное производство пошло на спад в 1970-е, после того как начали давать газ месторождения, открытые в Сибири

торфмейстерской части, но наступившая война с Японией и революция 1905 г. надолго отодвинули осуществление этого дела, и только в 1914 г. специальный персонал был усилен учреждением должностей шести районных торфмейстеров для обслуживания районов с наиболее развитым торфодобычанием (Петроградского, Московского, Владимирского, Нижегородского, Могилевского и Тамбовского)».

Возможно, торфопроизводство так и осталось бы отсталой и полукустарной отраслью русской промышленности, если бы не Первая мировая война. В связи с нехваткой топлива для транспорта, промышленности и отопления жилья добычей торфа заинтересовались даже крупные предприниматели. Однако главное и, как оказалось, весьма важное для судеб страны и мира событие произошло двумя годами ранее, в 1912 году, когда на болоте Госьбужье в Богородском уезде Московской губернии общество «Электропередача» открыло первую в России электростанцию, работающую исключительно на торфе. Электроэнергия от нее передавалась в Москву, Богородск, Орехово-Зуево и Павловский Посад с их районами.

Мощность этой станции была сравнительно небольшой, но во время Гражданской войны, когда белогвардейцы наступали на Москву и подвоз угля и тем более нефти оказался затруднен до крайности, именно эта электростанция позволила большевистскому правительству сохранить телеграфную связь и управлять красноармейскими частями, чрезвычайными комиссиями и совдепами на местах. Некоторые авторы 1920-х годов утверждали, что Ленин называл Богородскую электростанцию спаситель-



ницей революции и с тех пор стал ярким поклонником торфа как топлива.

В 1920 году вождь мирового пролетариата писал своему соратнику Г. М. Кржижановскому о том, что развертывание добычи торфа в массовых масштабах обойдется стране гораздо дешевле добычи угля или сланца: «Вот быстрейшая и вернейшая база восстановления промышленности... Выход из топливного кризиса». А от наркома просвещения Луначарского требовал усилить пропаганду торфодобычи, начать выпуск плакатов, брошюр и листовок о пользе торфяного топлива. В том же 1920 году, выступая на III съезде текстильщиков, Ленин говорил:

«Торф нам нужен для того, чтобы подвезти рабочим хлеб, крестьянам — соль, текстильным фабрикам — хлопок и т. д. В торфе наше спасенье. Этот торф лежит под боком, около тех фабрик, которые в настоящее время стоят. В это время нельзя говорить, что мы — текстильщики, а не торфяники. Такая точка зрения рабочих означала бы для них возврат к старому. Необъятные трудности предстоят в этом деле. Я знаю, что, может быть, некоторым придется работать в воде, не имея производственной одежды. Но мы должны помнить, что на кровавом фронте наши красноармейцы тоже без сапог, в условиях походной жизни, по колена в воде и грязи, как это было недавно на южном фронте, умели одерживать победы. На фронте труда мы не должны говорить: „где уж нам“, или: „нам это не под силу“. Кто так рассуждает, тот не коммунист».

△ Усиленной разработкой торфа партия и правительство усиливали энергообеспечение фабрик и заводов

Торф оказался замечательным подспорьем и для индустриализации страны. С учетом того, что рабочая сила обходилась крайне дешево, он вполне заменял для разных отраслей и уголь, и нефть, а потому XVI съезд ВКП(б) постановил:

«Смягчение и затем полная ликвидация дефицита топлива требуют максимального увеличения добычи и использования местного топлива (торф, сланец, местные угли, природные газы), заменяя ими везде, где это возможно, дальнепривозное топливо».

Так что в итоге любой, кто выступал против массового использования малоквалифицированных трудящихся для массовой добычи торфа, немедленно записывался во вредители. Журнал «Большевик» в 1931 году писал:

«Торфу приходилось прокладывать себе дорогу против вредителей и оппортунистов, против тех, кто недооценивал его роль и значение или намеренно и преступно задерживал его рост, и в то же время преодолевать свою собственную „органическую“ отсталость, нищету техники и слабость кадров. В чем непобедимая, живучая сущность торфа? — в том, что торф есть мощный резерв топлива для успешного строительства социализма, причем такого топлива, которое щедро рассыпано вокруг нас на сотнях тысяч и миллионах гектаров. Запасами торфа СССР чрезвычайно богат, он является страной, сосредоточивающей 78% всех мировых запасов торфа. Торф близок нам и доступен. Чтобы добраться до него, нам не нужно врубаться подземными шахтами, сложными переходами в глубь земли, достаточно вскрыть болото, вывести из него излишнюю воду



ФОТО: АНДРЕЙ НИКИТИН

(осушить в меру необходимо-сти) и добывать торф-топливо.

Все это стимулирует в значительной мере развитие торфяной промышленности. Представляя собой достаточно ценное по калорийности топливо, торф сделал прочной базой для электрификации: свыше 30% своей продукции торфяная промышленность уже отдает электроцентралям, намереваясь в дальнейшем все больше и больше повышать долю своего участия в электрификации страны».

При таких суровых установках свыше добыча торфа по всей стране неуклонно росла, и если, к примеру, в 1930 году в СССР добыли 6,75 млн тонн торфа, то в следующем году уже 9,4 млн тонн. При этом почти половина добытого, 4,1 млн тонн, приходилась на Московскую область, которая затем на протяжении многих лет оставалась передовым торфодобывающим регионом страны. Сюда, на торф привозили рабочих из близлежащих областей, главным образом из Рязанской.

Со временем его добыча для государства стала еще более выгодной, ведь, по воспоминаниям ра-

△ С тех пор как забросили торфяники, дым отечества стал горек и неприятен

бочих торфоразработок, во время войны и в иные трудные годы на торфе работали без всякой зарплаты, только за еду.

К 1975 году добыча торфа в СССР, если верить официальной статистике, достигла 90 млн тонн, что превышало добычу во всех остальных добывающих торф странах вместе взятых, причем во много раз. Но потом советское торфяное производство пошло на спад. Открытые в Сибири газовые месторождения давали топливо, превосходящее торф по всем показателям — от цены до экологичности продуктов сгорания. Города и области начали требовать перевода своих электрических и тепловых станций с торфа на газ, сбыт торфа сократился и торфопредприятия стали постепенно закрываться. При этом о защите заброшенных торфоразработок от пожаров думали далеко не в первую очередь. А после развала СССР и вовсе в последнюю. Так что продукты тления торфа москвичи и жители других городов вынуждены вдыхать на протяжении многих лет ●

**Управляющие
компании,
ТСЖ.
Судебные
споры.**

8-926-210-30-96

ЮЦ «Взгляд» www.barrit.ru

РЕГИСТРАЦИЯ фирм

- ✓ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ (арбитраж, консалтинг, договоры)
- ✓ КОНСУЛЬТАЦИЯ ПО ОХРАНЕ И ЗАЩИТЕ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
- ✓ АККРЕДИТАЦИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ И ФИЛИАЛОВ
- ✓ ОФШОРНЫЕ АНОНИМНЫЕ КОМПАНИИ

ЛИКВИДАЦИЯ фирм

258-00-38 (многоканальный)

**УСЛУГИ В СФЕРЕ
БАНКРОТСТВА
АРБИТРАЖНЫЙ
УПРАВЛЯЮЩИЙ**

- ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
- ПРАВО НАЗНАЧЕНИЯ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
- ФОРМА ДОПУСКА № 1

Тел. 8 916 612-90-81
8 962 984-15-13
Kuznetsov199@yandex.ru

Комиссионный магазин
«ПЕРСПЕКТИВА»
**СРОЧНЫЙ
ВЫКУП** элитных
швейцарских часов
и телефонов VERTU

(495) 998-72-72
(495) 637-31-70
<http://lombard-perspectiva.ru>

В сентябре 2010 года

Издательский дом «Коммерсантъ» представляет

**«Фестиваль
Франшиз»**

Каталог франшиз – в журнале «Секрет фирмы»
Фестиваль франшиз –
в газете «Коммерсантъ» (выход 24 сентября)
и на сайте kommersant.ru

Последний срок подачи макетов – 19 августа 2010 года.

По вопросам размещения рекламы
обращайтесь к Наталии Крюковой
по тел.: (495) 921-2363, (499) 943-9108/10 kn@kommersant.ru

ПРОБУЖДЕНИЕ
www.zov123.ru

- Лечение неврозов, депрессии, психозов
- Коррекция причин подсознательного саморазрушающего поведения
- Стационарная помощь

По индивидуальным программам

тел.: (495) **66-204-66**

Лиц. № ФС-99-01-006160

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПОЛУЧИТЕ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА

□ Банк, учредителей
4119476

□ Банк
4119476

□ Рег. и лиц.
ЦБ, ФСФР
4119476

□ Швейцария.

www.dclconcept.ch

Белые негры России

МАРИНА ТАРАБРИНА,
ОКСАНА ЛАЗАРЕНКО,
АЛЕКСЕЙ БОЯРСКИЙ

31 ИЮЛЯ СОСТОЯЛСЯ ПИКНИК «АФИШИ», ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ХИПСТЕРОВ, ЕЖЕГОДНО СОБИРАЮЩЕЕ ТЫСЯЧИ ЛЮДЕЙ. ЛЕТ ПЯТЬДЕСЯТ НАЗАД ОНИ ПОЯВИЛИСЬ В АМЕРИКЕ, ГДЕ ИХ НАЗЫВАЛИ БЕЛЫМИ НЕГРАМИ, А ТЕПЕРЬ ИХ НЕМАЛО И У НАС: ЭТО ТЕ САМЫЕ РЕБЯТА В ОБТЯГИВАЮЩИХ ШТАНАХ, БОЛЬШИХ ОЧКАХ И С ФОТОАППАРАТОМ НАПЕРЕВЕС. В ОТЛИЧИЕ ОТ МОДНИКОВ СОВЕТСКОЙ ЭПОХИ У НИХ НЕТ ПРОБЛЕМ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ КУЛЬТОВЫХ АКСЕССУАРОВ — К ИХ УСЛУГАМ ЦЕЛАЯ ИНДУСТРИЯ, НЕ ПРОСТО ПОДСТРАИВАЮЩАЯСЯ ПОД ПОТРЕБНОСТИ МОЛОДЕЖНОЙ КУЛЬТУРЫ, НО И ВСЯЧЕСКИ ПОДОГРЕВАЮЩАЯ ЕЕ.



▷ Первыми хипстерами в СССР были стилиги 60-х

не связанных с материальным производством. Что касается хип-морали, то ее можно сформулировать просто: ходить везде, не спать никогда, давать всем, потреблять все. И блоги-блоги-блоги». Нулевые — это расцвет соцсетей: каждый захотел рассказать всему миру о том, какой он уникальный, так и возникла «толпа людей, желающих выделиться из толпы». По наблюдениям Филиппа Миронова, существует разница в психологических мотивациях наших и зарубежных хипстеров: «В России для людей важна не столько самореализация, сколько самоидентификация, признание. Поэтому они уделяют так много внимания демонстрации и развитию своего статуса».

Если судить по аудитории, на которую рассчитан проект LookAtMe (обеспеченная молодежь из больших городов), то хипстеров у нас несколько миллионов.

ХИПСТЕР, ТВИТТЕР, МОЛЕСКИН, ЛОМО, СКИННИ, Б1

Многие наши хипстеры взяли из хипстерской культуры только внешние атрибуты, хотя и говорят, что носят обтягивающие джинсы и очки в широкой черной оправе «потому, что им так удобно», а на выставках актуальных фотографов ходят по зову сердца. Василий Эсманов по этому поводу вспоминает такой стишок: «Хипстер, твиттер, молескин, ломо, скинни, Б1».

«Молескин» (итал. Moleskine) — торговая марка итальянской компании Modo & Modo, производящей кан-

НОВЫЕ СНОБЫ По одной из распространенных версий, термин «хипстер» впервые возник в США в 1940-х годах как производное от «hip» — «в теме». Первые хипстеры пытались забыть о военном прошлом и не думать о будущем. В середине 1950-х они выбрали своей иконой погибшего в автомобильной катастрофе актера Джеймса Дина. В 1960-х в СССР возникло похожее явление: не случайно название фильма Валерия Тодоровского «Стиляги» на английский язык перевели именно как «Hipsters».

В середине 2000-х годов нефтяное благополучие России породило социальную группу, которую называли по-разному: и модниками, и инди-

кидами, и псевдобуржуазией. Создатель проекта LookAtMe Василий Эсманов считает, что хипстеры — это вообще все молодые люди, которые с энтузиазмом воспринимают все новое в технике, моде, искусстве. Его поддерживает арт-директор клуба-ресторана

«Арт-академия» и бара «Клава» Филипп Миронов: «По сути, хипстеры — это все молодые люди от 15 до 25 лет, живущие в больших городах, имеющие или планирующие получить хорошее образование и работающие или планирующие работать на позициях,

«Что касается хип-морали, то ее можно сформулировать просто: ходить везде, не спать никогда, давать всем, потреблять все. И блоги-блоги-блоги»



ЮРИЙ МАРЬЯНОВ, 19

◁ Филипп Миронов: «По сути, хипстеры — это все молодые люди от 15 до 25 лет, живущие в больших городах, имеющие или планирующие получить хорошее образование и работающие на позициях, не связанных с материальным производством»



ЮРИЙ МАРЬЯНОВ, 19

◁ Василий Эсманов: «Наши родители работали, потому что это было необходимо, в 1990-е люди работали, чтобы нарубить бабла, и это было легко тогда. Сегодня, чтобы хорошо зарабатывать, нужно опять вкалывать. Не все к этому готовы»

целярские товары, преимущественно записные книжки. Задолго до появления компьютеров и Twitter хипстеры записывали мысли именно в молескиновые блокноты. Популярностью этот бренд обязан не только высокому качеству, но и легенде: считается, что «молескину» отдавали предпочтение Сартр, Пикассо, Хемингуэй и прочие знаменитости. Стоит легенда недешево — 500–900 руб. Хипстеры презирают цифровые фотоаппараты, отдавая предпочтение пленочным, причем винтажным вроде легендарной «лейки». На худой конец сойдет дедушкин «ломо». Однако хипстеры вовсе не против технического прогресса, но и тут у них особый вкус: главный поставщик модных гаджетов для них — компания Apple. А еще они носят очки без диоптрий в широкой черной оправе — аксессуар

вроде бы бесполезный и бессмысленный.

«Степень полезности — вещь иррациональная, — объясняет президент маркетингового агентства „Контакт-эксперт“ Григорий Трусов. — Она определяется ощущением, что ты получил за свои деньги какую-либо ценность. Поэтому сказать, что очки без диоптрий бесполезны, это все равно что сказать, что бесполезен галстук или женские украшения». Так что производство странных вещей может стать вполне успешным бизнесом, хотя и скромным. «Зато и конкуренция на нишевом рынке значительно меньше», — замечает Григорий Трусов. Причем не нужно вкладывать много средств в рекламу, потому что информация о том, где можно купить этот уникальный продукт, распространяется самими потребителями.

Культура современных хипстеров во многом паразитирует на 1960-х и начале 1990-х. В частности, популярные в этой среде цветные колготки появились еще в фильме Антониони «Фотоувеличение» (1967 год). Как ни странно, угодить хипстерам не так уж и сложно. Достаточно создать симпатичный сайт в интернете, закупить дешевых футболок, напечатать на них изображения Сальвадора Дали, Энди Уорхола или ретроавтомобиля, и тинейджеры повалят толпами, чтобы купить эти вещи. Бизнес на хипстерах — это еще и десятки сайтов в интернете, которые предлагают всевозможные футболки, сумочки, блокнотики. Предприимчивые люди вяжут шапочки, расписывают майки на заказ, фотографируют все это, вывешивают в блоге или в группе на vkontakte.ru и продают желающим. А желающих

много. Например, создатели интернет-магазина дизайнерских креативных канцтоваров и повседневных аксессуаров PichShop (который сегодня имеет и физические точки, в частности, в ТЦ «Охотный ряд») эту тенденцию уловили. «С самого начала проекта мы сделали ставку на word-of-mouth (сарафанное радио) — это один из самых органичных и эффективных способов продвижения бренда, так как потребитель получает информацию от своих друзей и знакомых, opinion-leaders, которым он доверяет и мнению которых ценит, — рассказывает управляющий партнер проекта PichShop Юлия Кутыкова. — Основной акцент был сделан именно на социальных сетях, блогах, актуальных порталах и сообществах». По ее словам, модные прогрессивные порталы и сообщества, такие как LookAtMe, Afisha.ru, позво-

СОВРЕМЕННАЯ ГОТИКА

Все оттенки черного

В публичных местах в столице, а теперь уже и в провинции можно встретить молодых людей с черной мантией на плечах, в черных кожаных штанах, в черных сапогах с высокими голенищами и металлическими вставками в каблуках. А на шее у них обычно висит крест или череп. По внешнему виду ясно, что перед нами типичный гот. Готы известны своей приверженностью к кладбищенской, вампирской эстетике. Датой появления готов принято считать 1979 год — именно тогда вышел в свет сингл группы Bauhaus «Bela Lugosi's Dead». После фильма The Hunger («Голод») — о двух современных вампирах, которые пьют кровь, не прокусывая горло жертвы, а делая надрез ножиком в форме анха (египетского символа вечной жизни), анх стал символом готов, используемым и поныне. В своей одежде готы используют и христианскую символику в виде обычных распятий. Популярны крест-нож св. Якова. Готы используют также кельтские кресты и орнаменты. Из оккультной символики — пентаграммы (обычные и перевернутые), перевернутые кресты, восьмиконечные звезды (символы хаоса). Готы носят одежду и украшения с гробиками, черепами, летучими мышами. Понятно, что в обыч-



PHOTOXPRESS

ных торговых точках не сыщешь таких странных вещей. Существуют специальные магазины с готической атрибутикой. Их не так много, но, как рассказали их владельцы, они довольно прибыльны — около 100 покупателей в неделю. Одни магазины готической одежды торгуют только в интернете, но есть и такие, которые имеют свои точки в городе. Многие из владельцев этих магазинов начинали свой бизнес в 2006–2007 годах. Тогда, вспоминают они, магазин с готической атрибутикой едва можно было найти. Владельцы таких магазинов — молодые люди, некоторые сами когда-то были готами либо имели друзей-готов, а так как в то время готические товары было трудно отыскать, они и решили заработать на этом дефиците. В ката-

логе магазина готических товаров — не менее 200–300 наименований: это одежда, обувь, бижутерия (украшения с древнеегипетской, христианской, кельтской символикой, самое распространенное из них анх — крест с петлей), посуда, свадебные платья в готическом стиле, курительные принадлежности, напульсники, косметика. Поставщики — фабрики в Великобритании, США, Германии. Как рассказал владелец магазина Рокоупое.ру, «сначала возили товары под заказ, а потом появился свой представитель, который отправляет нам товары». Некоторые магазины для готов имеют своих дилеров в других городах России — в Ростове, Санкт-Петербурге, Ставрополе. «Половина потребителей у нас не готы, а обычные люди», — признался владелец одного такого магазина. Цены на товары самые разнообразные: стразы по рублю за штуку, майки в среднем по 1200 руб., а из самых дорогих товаров — бокалы, украшенные полудрагоценными камнями (12 500 руб. за штуку), верхняя одежда и обувь от 10–15 тыс. руб. В некоторых торговых точках примерно 10% товара может быть отнесено к стилю эмо. Эмо покупают товары либо в магазинах для готов, либо в скейтшопах, поскольку специализированных магазинов с одеждой для эмо пока нет.



АЛЕКСАНДР ШЕРЯК

◀ Правильные хипстеры развлекают себя сами, не дожидаясь, пока их развлечет кто-то другой

ляют построить прямой диалог между целевой аудиторией и брендом. Информационный поток строится в виде постов, рекомендаций, обмена мнениями, что позволяет добиваться полной интеграции в нужное сообщество, чего не добиться при помощи баннерной или контекстной рекламы. Рекламные возможности этих ресурсов очень разнообразны и рассчитаны и на бесплатное продвижение, и на небольшие бюджеты, и на полномасштабные акции и спецпроекты. «Разброс цен тоже довольно большой, — рассказывает Юлия Кутыкова, — от 3 тыс. руб. в месяц за присутствие на портале Yagoodza до 100 тыс. руб. в месяц за страницу бренда на LookAtMe».

Культовым местом, где отовариваются хипстеры, стал магазин «Республика». «Правильную» одежду можно купить и в H&M, Top Shop, Zara.

РАЗВЛЕКИ СЕБЯ САМ Еще один способ заработать на хипстерах — это, скажем, показывать им ночью кино на испанском с английскими субтитрами: прибегают как миленькие. Молодежи, как известно, часто некуда себя девать ночью, и вот кинотеатр «Художественный» устроил для них ночной показ. Это когда ночью в кинотеатре показывают три-четыре хороших фильма, в перерывах хипстеры танцуют и пьют зеленый чай с печеньем, а студенты ВГИКа устраивают для них маленькие представления. Билет на это действие обычно стоит около 500 руб. На самом деле ключевых понятий в мире хипстера немного больше, чем слов в лексиконе Элочки-людоедки: Lookatme.ru — любимый сайт, «Винзавод», «Гараж», «Красный Октябрь» — культурные центры, «Солянка» — клуб, «Республика» — магазин любопытного барахла; Starbucks,

«Чтобы приспособиться к новому миру, тебе надо всего-навсего быстро переваривать новые впечатления и менять гаджеты по мере их обновления»

«Пять звезд», Dunkin' Donuts, «Простые вещи», «Люди как люди» — места, где питаются правильные хипстеры, «Афиша» — источник информации о мире и организатор главного события года — пикника «Афиши». Еще можно почитать газеты «Большой город», F5 или журналы Esquire, Timeout. Как писал редакционный директор «Афиши» Юрий Сапрыкин, «чтобы приспособиться к новому миру, тебе надо всего-навсего быстро переваривать новые впечатления и менять гаджеты по мере их обновления».

Что касается культовых хипстерских музыкальных коллективов, то с этим сложнее. «С конца 1930-х годов изменилась бизнес-модель в музыкальной индустрии, —

рассказывает Василий Эсманов. — Если раньше музыкальные коллективы существовали в основном за счет концертов и на спонсорские деньги, то с возникновением общества потребления массовое распространение получили грампластинки, а затем и другие виды носителей. Сегодня почти любой трек можно найти в интернете, поэтому мы возвращаемся к бизнес-модели начала XX века». При этом возникает огромное количество новых групп. Чтобы стать популярными и начать зарабатывать музыкой на жизнь, талантливым ребятам иногда достаточно записать несколько своих песен на видео и выложить их на YouTube или Vimeo.

Меланхолия, разочарование и в то же время бешеная погоня за развлечениями — об этом поют хипстерские группы. В частности, очень характерны строчки из песни «Развлекайся» группы Narkotiki: «Развлекайся, развлекайся как можешь! Развлеки себя сам — тебе никто не поможет!»

И хипстеры начали развлекать себя сами. Из-за зашкаливающего спроса на современное искусство созданные в последние годы арт-центры не справляются со своей просветительской задачей, и продукция, которую они предлагают, увы, зачастую оставляет желать лучшего. Невозможно быстро создавать так много хороших фотографий, короткометражек, картин, а ведь тысячи людей готовы придти в «Гараж» и на «Красный Октябрь» каждый день. Этот зачастую псевдоинтеллектуальный и псевдокультурный потребительский синдром приводит к тому, что хипстеры начинают не только активно потреблять, но и активно производить контент, связанный с искусством. Василий Эсманов говорит о том, что «раньше писателями были в основном люди, которые могли позволить себе не работать; сегодня у людей гораздо больше возможностей для того, чтобы заняться творчеством». Конечно, когда все начинают писать книги, сочинять музыку, фотографировать, то возникают серьезные проблемы с качеством. «Дело в том, — поясняет Эсманов, — что людей довольно долго убеждали, что они все-таки могут достичь без труда. Но на самом деле результат бывает только в том случае, когда ты сознательно, упорно и бескомпромиссно занимаешься тем, что тебе нравится, и занимаешься этим как работой».

▽ Очки без диоптрий в широкой пластиковой оправе — аксессуар хоть и бессмысленный, но для хипстера обязательный

ИДУЩИЕ СЛЕДОМ «Российское общество сейчас переживает переходный период, — говорит Василий Эсманов. — Наши родители работали, потому что это было необходимо, в 1990-е люди работали, чтобы нарубить бабла, и это было легко тогда. Сегодня, чтобы хорошо зарабатывать, нужно опять вкалывать. Не все к этому готовы».

В поколении хипстеров Василий Эсманов видит надежду общества. Если верить ему, то за наше будущее мы можем быть спокойны. «Те, кому сейчас 17 лет, гораздо более практичны, злы, трудолюбивы, — говорит он, — а те, кому 20–25 лет, это другое поколение, которое столкнулось с тем, что их начинания стали приносить доход, адекватный приложенным усилиям».



Юрий Сапрыкин говорит, что «с марксистской точки зрения хипстер — это пролетариат креативных индустрий... Пролетариат — это рабочий класс, эксплуатируемые слои населения: хипсте-

ры выполняют эту функцию в так называемых креативных индустриях».

Сейчас те люди, которые три года назад ходили на «Винзавод» и «Красный Октябрь», создали соб-

ственные фотостудии и арт-центры, устраивают дома платные вечеринки с показом авторского или, как это принято сейчас называть, «другого кино», кино не для всех.

Однако сегодня понятие «хипстер» поблекло. И это естественно, когда все хотят быть «как не все». Чтобы выделиться из толпы, сейчас нужно смотреть «Первый канал». Слово «хипстер» все чаще звучит как бранное. Быть хипстером уже не модно. Большой бизнес стесняется идентифицировать свою целевую аудиторию как хипстеров: на этом много не заработаешь. А значит, он будет выжидать, чтобы сделать ставку на тех, кто придет на смену хипстерам, кто станет определять новый стиль жизни, новую моду, новый тренд, который принесет бизнесу новые деньги ●

ЖИВОЕ МНЕНИЕ



Вы тратили деньги на особую одежду и аксессуары движения, к которому себя относили?

Мнения блогеров публикуются в рамках совместного проекта журнала «Деньги» и Livejournal.com.

aceler.ru

Зарабатывал на «линуксоидах», продавал значки с символикой дистрибутивов, кепки, флажки, кружки...

reclus

В конце 80-х — начале 90-х было дело: ездил в рок-магазин на «Новослободке», а потом на концерт в Горбушку. Сейчас все ушло. Тогда это было новое, не совковое. А сейчас засилье шмоток просто сделало равнодушным ко всему.

chiifa

В 1995 году ужасно хотелось в клуб «Птюч», но мне сказала подружка, что если у меня не будет ботинок «доктор мартенс», то меня туда не пустят. Тогда они продавались в магазине «Ле Менаж» на Никольской, по-моему. Я в итоге купила такие же модные «гриндерсы» в магазине «Бульдог» на Новом Арбате, где сейчас ресторан «Сан-

райз», заработала на них, танцую что-то типа нынешнего «стритджаза» в ночном клубе «Остров сокровищ». Майки кислотных цветов с «гоа»-орнаментами или же в стиле хай-тек продавались в специальных магазинах типа «Козмо», Extravaganza в павильоне на ВДНХ, еще каких-то мегамодных магазинах и стоили очень дорого (ну для меня 16-летней). Для проколотого носа всякие прикольные сережки покупала на Горбушке, иногда модные майки занедорого брали в детском отделе «Карштадта», что в ГУМе. Краску для волос (красила в синий пряди) покупала в Extravaganza на ВДНХ, сумку «адидас» — моему, в каком-то спортивном магазине.

tashi_telegs

Все круче: я не тратил, а зарабатывал. Свои хипштаны со сплошной дырой от колена до карманов и тонной булавок на них я продал потомственному хиппи по его же просьбе за литр хорошей водки (в 95 году было дело), он их даже чудом донашивал еще.

une_ame_tendre

Хотя я уже слегка вышла из молодежного возраста и боюсь произносить всуе так раздражающее всех слово «хипстер», но я постоянный покупатель магазинов «Республика», ReStore, Topshop, а также постоянный клиент некоторых кафе, где обитают хипстеры. Да и «Афишу» читаю

постоянно. Хотя к хипстерам я себя не отношу и выгляжу не как хрестоматийный представитель вида, просто так случилось, что те товары и услуги, которые заточены под эту аудиторию, идеально мне подходят.

idonotgiveashit

В 90-е годы мои друзья открыли магазин, а теперь уже сеточку, в городах по Югу России. Сначала были магазины только с рокерской одеждой, обувью, значками, майками с надписями «Металлика», «Сепультура», «Панк нот дэф» или с фото Курта Кобейна (это прямо топовые позиции по продажам), банданами и прочими фенками. Кстати, среди значков и серег в одно ухо особым спросом пользовались те, что в форме листьев марихуаны и черепов. Потом друзья расширили бизнес. Открыли еще магазины и стали возить восточные дивные дивы: бусы из «рудракиши», буддийские и прочие индонезийско-китайские прибудды, палки-благовоньялки и т. п. Дело шло. Дело идет и сейчас. Время меняется. Сменяются поколения. Но для неформальной молодежи этот товар остается актуальным признаком той самой субкультуры.

О темах предстоящих публикаций «Денег» вы можете узнать по адресу: http://community.livejournal.com/opinion_ru, там же оставляйте свои комментарии.

Рубль на электрической тяге

КОНВЕРТИРУЕМАЯ ВАЛЮТА — ХОРОШО, А РЕЗЕРВНАЯ — ЛУЧШЕ. БЫВШИЙ ЖУРНАЛИСТ, А НЫНЕ БИЗНЕСМЕН НИКОЛАЙ ПОЛУЭКТОВ НАШЕЛ, КАК ЕМУ КАЖЕТСЯ, КРАСИВЫЙ СПОСОБ ПРЕВРАТИТЬ РУБЛЬ В МИРОВУЮ РЕЗЕРВНУЮ ВАЛЮТУ НЕ ХУЖЕ ДОЛЛАРА.

Мне, наверное, лучше было бы ничего такого не писать. Потому что я представляю, что начнется: «Что слушать этого невежду? Да кто он вообще такой?» — и отвечать на подобные вопросы профессиональных экономистов мне будет не слишком ловко. Потому что и правда невежда и на поле экономических изысканий в общем-то никто (несколько лет работы в деловой журналистике и в бизнесе не в счет — это изрядно иной опыт).

Но я все же решил, что напишу. Потому что, во-первых, мне всегда нравились конструкции с условным названием «раз — и в дамки!» (да, сказка про Емелю была у меня в детстве одной из любимых, угадали). А во-вторых, у России выйти на доминирующие позиции в мире не так много шансов, так что нельзя пренебрегать никакими, даже самыми, на иной взгляд, абсурдными.

Впрочем, довольно превратить рубль в резервную валюту — такую же, как доллар или евро. И, мне кажется, я понял как.



АЛЕКСАНДР МИТРИЧЕВ

КРАТКАЯ ИСТОРИЯ

ДОЛЛАРА История доллара общеизвестна, так что я изложу ее конспективно. Введен в обращение в 1786 году, с 1795-го по 1900-й привязан к двум драгметаллам — золоту и серебру, после — только к золоту, когда ввели так называемый золотой стандарт: каждый доллар мог быть обменен на 1,505 г золота. После 1933 года доллар «похудел» на 41% — до 0,889 г (следствие Великой депрессии). Ключевое событие для доллара — создание Бреттон-Вудской системы (1944), когда США договорились с разоренной

△ Получив энергетическое обеспечение, рубль сможет стать по-настоящему золотым

войной Европой о следующем: доллар, находящийся в жесткой привязке к золоту (70% мировых запасов золота к концу войны оказалось в Штатах), является основной валютой для международных расчетов; европейские валюты меняются на доллар по фиксированному курсу. Далее — кризис Бреттон-Вудской системы: европейские страны накапливают столько долларов, что у США

просто не хватает золота для обмена. Между тем требования обмена звучали все настойчивее. Изящное решение проблемы: в августе 1971 года Ричард Никсон объявляет о запрете конвертации доллара в золото по официальному курсу; затем в течение пары лет доллар девальвируется (по отношению к золоту) примерно на 17%. В марте 1973 года проходит Ямайская конференция, на которой государства договариваются не держать более курсы валют фиксированными — пусть их теперь устанавливает невиди-

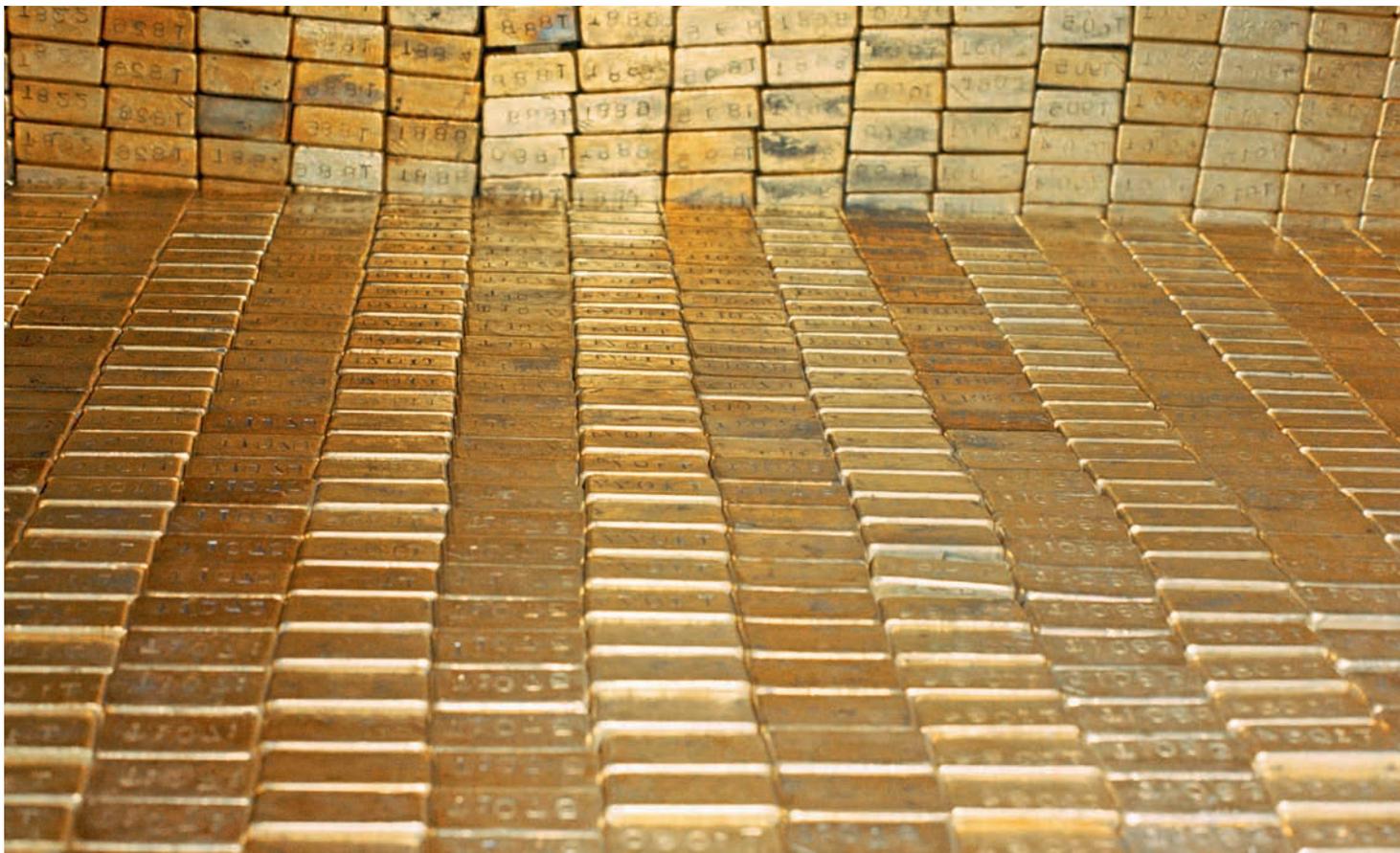
мая рука рынка. Про золотой стандарт уже и вовсе никто не вспоминает.

Казалось бы, все — крах доллара? Как бы не так — им до сих пор пользуется весь мир, включая и вас, и меня. Никакого противоречия: если доллар по-прежнему является надежной расчетной единицей, зачем волноваться, что его больше нельзя обменять на золото по фиксированному курсу? Кому, в конце концов, нужно это золото? Да и был ли у накопивших доллары стран какой-то иной выход? «Все, долой доллары!» — сказали бы они себе и попытались бы их куда-нибудь сбыть — и куда? Попытка скинуть накопленную резервную валюту обернулась бы ее обвалом, так что этот вариант не рассматривался. Нет уж, пусть доллар остается долларом — и черт с ним, с золотым стандартом. До сего дня больше половины всех эмитированных долларов (безналичных, а наличных — так и вовсе более двух третей) обращается за пределами США, более 60% золотовалютных резервов государств по всему миру также состоит из этой валюты.

ПОВТОРЕНИЕ

ПРОЙДЕННОГО Выходит, золотой стандарт — совершенно необязательный для резервной валюты атрибут. Зато очень хорошая реклама («стабильная валюта с надежным обеспечением») на старте. Собственно, в этом вся соль: попытаться проделать тот же трюк с обеспечением — но на сей раз рубля. И наверное, это особенно актуально, когда весь мир говорит о кризисе доллара: многие — и не только граждане, но и целые государства — предпочли бы использовать какую-то другую резервную валюту.

▽ Запасы золота, какими бы они ни были, всегда ограничены, что неминуемо приводит к ситуации, когда новые деньги печатать уже нельзя



Давайте прикинем, чем можно обеспечить рубль. Чего у России в избытке, что ценится высоко и обладает высокой ликвидностью? Конечно же, нефть. Даже шире — углеводороды. А можно пойти еще дальше: энергия в любой форме — заключенная в нефти и газе, выработанная на ГЭС и АЭС. Наш золотой стандарт — это киловатт-час. Обязуемся, мол, по первому требованию держателя нашей валюты поставить ему энергию по фиксированному курсу в любой приемлемой форме: хоть в танкерах, хоть по трубе, хоть по проводам.

Казалось бы, у нашего обеспечения есть недостатки в сравнении с обычным золотом. Желтый металл компактен (при эквивалентной стоимости будет весить раз в сто

меньше нефти), долговечен, не требует особых условий хранения. Но это все важно разве что для частных лиц. Да, условному Джону Смиту будет непросто обменять рубль на обеспечение — с бочкой нефти, кубометром газа и уж тем более с абстрактным киловатт-часом он и не сообразит, что делать. Но вспомним, что резервная валюта — она в первую очередь для рас-

четов между государствами, которые уж точно знают, как распорядиться энергией. Более того, они днем с огнем охотятся за энергоносителями, а тут им фактически предоставляют инструмент, с помощью которого вождеденный ресурс можно будет приобрести по фиксированной цене сколь угодно долго. Не об этом ли мечтали вечно замерзающая Европа и голод-

ный до энергии Китай? Опять же запасы золота всегда конечны, что неминуемо приводит к ситуации, когда новые деньги печатать уже нельзя: они ничем не обеспечены (так называемый парадокс Триффина). Энергия же в каком-то смысле бесконечна, так что эмиссия энергетически обеспеченных рублей теоретически ничем не ограничена.

плюсы-минусы Да, держатели новой резервной валюты де-факто хеджируют свои энергетические риски. Но ведь то же делает и Россия. Отныне она уж точно никогда не станет продавать энергоресурсы дешевле выбранного для нового золотого стандарта номинала. Более того, если цены на энергию резко уйдут вверх, можно будет девальвировать новую

Энергия в каком-то смысле бесконечна, так что эмиссия энергетически обеспеченных рублей теоретически ничем не ограничена

▽ Нефти у России в избытке, но постоянные колебания цен делают ее весьма нестойкой валютой



АМИРИЙ ЛЕБЕДЕВ. 16

валюту — как видим на примере доллара, это возможно и не приводит к фатальным последствиям. То есть имеем очевидный плюс.

Я могу ошибаться, но, по-видимому, привязка рубля к киловатт-часу еще и прихлопнет спотовый рынок нефти — по крайней мере, сильно на него повлияет. Логика простая: этот рынок теперь будет ориентироваться на наш золотой стандарт. Если такое случится, это тоже будет явный плюс, ведь нефтяные качели сильно нервнируют и покупателей, и продавцов в связи с невозможностью прогнозировать свои затраты/доходы.

Патриотически настроенный оппонент может выдвинуть такое возражение: а не приведет ли предлагаемое новшество к распро-

даже энергоресурсов страны по фиксированной и, возможно, заниженной (если рынок энергоносителей рванет вверх) цене? Не в большей степени, чем установленные золотого стандарта вело к распродаже золотого запаса США. Здесь не надо забывать про главный плюс в виде преимуществ, которые дает резервная валюта ее эмитенту. Прежде всего — неограниченная эмиссия денег и их трата за рубежом. Напечатали десяток триллионов рублей и купили на них все, что захотели, — технологии, заводы; скупили оптом и в розницу специалистов для «Сколково», произвели масштабные инвестиции в инфраструктуру и т. д. Столкнулись с кризисом ликвидности? Напечатали еще — и нет ни-

какого кризиса. Тут, конечно, велик соблазн увлечься (см. нынешние выкрутасы администрации Обамы). Но если действовать с умом, то это, бесспорно, грандиозный ресурс, с помощью которого можно профинансировать любую модернизацию.

Из мелких выигрышей — наверное, упадет учетная ставка. Не может не упасть, она же привязана к ставке внешних заимствований, и можно вообразить, сколько заграничного народа, получив в распоряжение рубли, захочет ссудить ими Россию при нынешних банковских процентах. Чтобы отрегулировать этот поток, ставку придется снизить, и от этого всем будет только лучше: банки будут брать из-за рубежа или от ЦБ длинные рублевые кредиты под низкую ставку и затем ссужать граждан и предпринимателей тоже под небольшой процент (в условиях конкуренции и этот процент не может не упасть). Соответственно, появится как предложение (бизнесмены расширяют производство), так и спрос

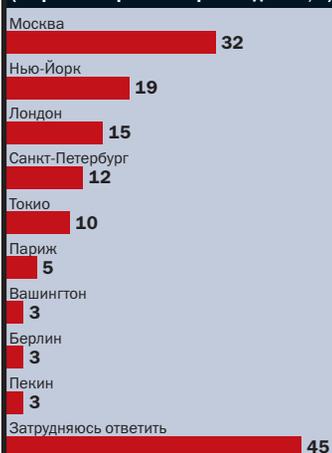
(Иван Федорович покупает в кредит мебель на кухню).

Я размышлял о минусах — но их навскидку нет. Думал про «голландскую болезнь»: все страны кинутся ослаблять собственные валюты, чтобы экспортировать свои товары в Россию, и внутреннее производство загнет. Не возражение. Во-первых, «голландской болезнью» наша экономика страдает и сегодня: рубль укрепляется, и практически любой конечный продукт выгоднее производить за границей. Во-вторых, бесконечно опускать свои валюты по отношению к рублю наши контрагенты не смогут: они же покупают на рубли энергию, и у них в этом случае пойдут в рост издержки. Так что «голландскую болезнь» перевод рубля в разряд резервных валют точно не усугубит, скорее даже наоборот.

Вот разве что внутренние цены на энергоресурсы сравняются с мировыми. Иного варианта я не вижу: а и правда, если рубль стоит — условно — киловатт-час, то, значит, и для китайца, и для хорвата, и для русского цена киловатт-часа одинакова с поправкой на стоимость транспортировки. Плохо это или хорошо? Ну это вечный спор, надо ли переходить на мировые цены на энергию (в этом случае у промышленности есть стимул модернизироваться, внедрять эффективные энергосберегающие технологии) или не надо (тогда появляется заметное преимущество перед иностранными производителями). Ясно одно: при жесткой привязке национальной валюты к единице энергии цены на энергоносители не будут подвержены колебаниям вовсе — а это явный плюс.

ПОПЫТКА НЕ ПЫТКА Вроде бы Альберт Эйнштейн говорил про свою общую теорию относительности: «Она настолько красива, что про-

Какие города, по-вашему, являются мировыми финансовыми центрами? (открытый опрос 2 тыс. респондентов, %)



Пока эксперты обсуждают возможность превращения рубля в мировую резервную валюту, треть жителей России, как показывает проведенный в августе 2010 года опрос фонда «Общественное мнение», уже живут в прекрасном будущем, где Москва стала мировым финансовым центром.

сто не может быть неверной». Куда мне до Эйнштейна, но ровно те же слова крутятся у меня в голове по поводу энергообеспеченного рубля. Просчет, думаю, может быть только в том, что такое обеспечение — недостаточное условие, чтобы рубль стал резервной валютой. Очевидно, что эмитент резервной валюты в немалой степени живет за счет остального мира — знай

ДМИТРИЙ КАВЕРИН
Фот. В. БОСОВ

себе печатай свои фантики и выменивай на них реальные товары и услуги у простаков. Так что тут ключевое условие: простаки должны согласиться с таким положением вещей,

увидеть в нем какие-то плюсы для себя. А могут сами и не разглядеть, да еще и другие постараются их отговорить: за чем, мол, тебе этот ненадежный рубль? Чем доллар наш

◁ Для того чтобы создать новую резервную валюту, не хватает только соответствующей инфраструктуры

плох? Ты только представь: все купюры, выпущенные с 1861 года, по сей день принимаются к оплате! США — самая надежная и устойчивая экономика мира! И т. п.

Но по мне, все это не повод, чтобы не сделать рубль новой резервной валютой. Стоит хотя бы попытаться ●

Автор — совладелец компании «Косогоров самогон».

ВЫСТУПЛЕНИЕ ОПОНЕНТА

От пол-литры до киловатта



ВЕЗЛОД ЛЮМИНИ

Почти обязательным атрибутом современного фантастического произведения в стиле «хардкор» является описание монетарной системы будущего. На первом месте в списке возможных вариантов, разумеется, стоят

непонятно чем обеспеченные, непонятно как обращающиеся, но уже привычные читателям галактические мегакредиты. Второе место в связи с огромным количеством появившихся в последнее время постапокалиптических произведений прочно заняли патроны. Но некоторые додумались и до более хитрых механизмов обеспечения валюты будущего, таких как единица информации или энергетический эквивалент. История человечества знает и более экзотические варианты. На заре цивилизации платежными средствами были раковины каури и чешуйки железа — в силу трудности их добычи и легкости в обращении. Люди старшего поколения, конечно, помнят о платежном средстве под названием «пузырь», являвшемся надежной валютой для решения любых бытовых проблем в эпоху социализма. В местах не столь отдаленных стабильным платежным средством была пачка чая, на Востоке — мера риса, и этот список можно легко продолжить. Автор проекта «Энергетический рубль», размышляя о возможных путях, ведущих к росту международного влияния нашей страны, предлагает сделать энергию стартовым средством обеспечения рубля. Джоули, эрги и киловатт-часы, несомненно, хороши тем, что, с одной стороны, имеют четкое физическое определение, не допускающее неоднозначной трактовки, а с другой — необходимы всем и каждому в том или ином виде. Вот на этом последнем

обстоятельстве и заканчиваются преимущества энергетического стандарта. Дело в том, что в отличие от труднодоступного в добыче, но относительно несложного в обращении золота основная часть стоимости энергоносителя в любом виде приходится не на стоимость его генерации или добычи, а на трансформацию и доставку энергии в нужном виде конечному потребителю. Именно поэтому в современной энергетике используются и атомные электростанции, и ветряки, несмотря на то что стоимость генерации энергии силой ветра — на порядок дороже. Какие бы энергетические эквиваленты ни вводились, киловатт-час в Джибути потребителю будет обходиться неизмеримо дороже, чем в Нью-Йорке или Москве, в чем ни измерять покупательную стоимость этого киловатт-часа. И оптовая цена электроэнергии с атомной станции будет так же далека от цены в квартирном счетчике, как биржевая цена нефти марки Urals — от стоимости 95-го на московской бензозаправке. И вот тут возникает главный вопрос: как и, самое главное, кем обеспечиваются содержание и функционирование валюты в качестве платежного средства? Автор проекта «Энергетический рубль», как мне кажется, ответил на данный вопрос, хотя сам этого и не заметил. Доллар обеспечивается самой мощной в мире экономикой и ни разу в истории не ограничивался в приеме своим нынешним эмитентом — ФРС США. Учитывая сложную, но исключительно тонко проработанную схему владения и управления этой частно-государственной системой, а также тенденцию к сохранению лидирующего положения экономики США, я не вижу возможности таких ограничений и в обозримом будущем. Именно политические и экономические мощь и стабильность США, единственной в мире страны-корпорации, сделали доллар главной валютой планеты и позволяют теперь обменивать зеленые бумажки и байты в компьютерах ФРС

на нефть, рубашки и умные головы со всего света. А качественное и количественное определение формального содержания этих бумажек и байтов — вопрос, который интересует только теоретиков и журналистов, рассуждающих на тему «что будет, если вдруг...» (продолжение следует уже в жанре исторической фантастики). Так что главную задачу, которую ставит автор проекта, энергетический рубль решить не сможет. Для того чтобы российский рубль хотя бы немного приблизился к понятию «мировая резервная валюта», необходимы десятилетия стабильного политического и экономического развития страны и как минимум выход России на лидирующие позиции по объему ВВП и производительности труда (дай бог, чтобы наши внуки до этого дожили).

Но автор ведь в самом начале статьи намекал на некоторую сказочность своего предложения. Давайте и мы попробуем представить, что раз — и в кошельках и на счетах жителей Земли появились не только тугрики, доллары и евро, но и условные киловатт-часы, баррели и кубометры. Берусь утверждать, что это приведет к немедленному краху мировой экономики. Дело в том, что эти эквиваленты, привязанные к биржевым индексам, немедленно испытывают на себе всю мощь таких понятий, как стадное чувство и психология толпы. И любые слухи о возможной войне с Ираном или успехах в области управляемого термоядерного синтеза неизбежно будут приводить к разорению миллионов азартных, но не очень умных людей и обогащению тысяч хитрых, но не очень честных. А вообще-то нашему «деревянному» вполне можно присвоить звание «энергетический» уже сегодня — достаточно посмотреть на то, как рубль покорно отрабатывает скачки биржевого курса нефти. И вряд ли можно назвать это звание почетным.

ПАВЕЛ ИВАНОВ, СОВЕТНИК
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ МАСТЕР-БАНКА

аукцион

РУБРИКУ ВЕДЕТ ВЛАДИМИР БОРОВОЙ

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

Сделка при Трафальгаре



Историческое здание на углу Трафальгарской площади в центре Лондона за £172 млн на днях приобрел россиянин, чье имя пока не разглашается. Известно только, что это его первая британская сделка с недвижимостью. Здание Grand Buildings построено в середине 1870-х годов, его площадь составляет 18,5 тыс. кв. м. Когда-то в нем располагался большой отель. Сейчас же здесь множество магазинов и офисов, в частности офис нефтяной компании Royal Dutch Shell. В 2005 году этот дом был куплен за £155 млн инвестиционной компанией Istithmar World PJSC, филиалом государственного инвестиционного фонда Dubai World. Однако из-за финан-

совых затруднений компания была вынуждена продать здание. Известно, что ранее за \$15,8 млн эта компания продала два других дома.

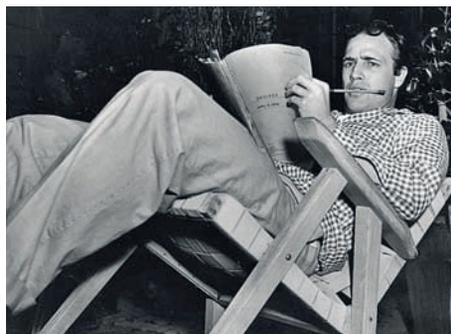
Российский бизнес довольно активно вкладывает деньги в лондонскую недвижимость. Например, три года назад анонимный инвестор из России купил пятиэтажное историческое здание на Princess Street рядом с Банком Англии за \$72 млн.

С ИСКОМ ПО ЖИЗНИ

Спорный прах

Легендарный американский актер Марлон Брандо, известный в том числе и своей весьма скандальной и драматичной личной жизнью, и после смерти остается причиной раздоров и судебных исков. Небольшую горстку праха артиста не могут поделить его первая супруга Анна Кашфи и подруга покойного сына Брандо Донна Лопес Геон. Марлон Брандо завещал развеять свой прах над Долиной Смерти и Таити, однако его сын Кристиан оставил немало пепла себе. Два года назад наследник артиста умер, и прах его

отца оказался у Донны Лопес Геон. Узнав об этом, бывшая жена Брандо подала заявление в Высший суд округа Лос-Анджелес, чтобы получить в собственность прах покинувшего ее супруга. Однако Лопес Геон утверждает, что Кристиан Брандо не собирался передавать свою собственность матери, поскольку отношения между ними всегда оставались напряженными. Мало того, Донна уверяет, что развеяла остатки спорного праха над Беверли-Хиллз, как только узнала о притязаниях Анны Кашфи. Суду предстоит установить, так ли это, или какая-то часть пепла у Лопес Геон все же осталась.



△ Даже после смерти Марлона Брандо не желают оставить в покое

ЧУЖОЙ КАРМАН

Мария Шарапова обыграла хоккеистов и футболистов

Теннисистка Мария Шарапова уверенно вырвалась вперед, но не в спортивных, а в финансовых рейтингах. За минувший

год Шарапова, участвуя в самых разных рекламных кампаниях, заработала \$24 млн. Среди брендов, пригласивших Шарапову, — Canon, Prince, Tiffany, Land Rover, Nike и Lady Speed Stick. Рекламные заработки других отечественных спортсменов оказались гораздо скромнее. Контракты хоккеиста Александра Овечкина тянут только на \$3 млн, футболист Андрей Аршавин, замеченный в рекламе покерного сайта и фирмы-установщика пластиковых окон, замыкает тройку лидеров со своими \$2,1 млн. Немного меньше заработала Елена Исинбаева — \$2 млн, следом за ней в рейтинге оказался Евгений Плющенко — \$700 тыс. Также

в рекламном бизнесе отметились футболисты Игорь Акинфеев и Сергей Семак, мастер боевых искусств Федор Емельяненко, боксер Николай Валуев и баскетболист Андрей Кириленко. Что же касается Марии Шараповой, то спортсменка, занимающая 13-е место в рейтинге Женской теннисной лиги, ко всему прочему оказалась еще и самой богатой девушкой среди российских знаменитостей. Ее совокупный годовой доход составил \$25 млн.

МАЛОВАТО БУДЕТ

Тому Крузу урезали гонорар

Актер Том Круз снова предстанет перед зрите-

▽ В четвертой «Миссии» Том Круз будет делать все то же самое, что в трех предыдущих, но за гораздо меньшие деньги



NEWS.BBC.CO.UK



лями в роли агента Итана Ханта в фильме «Миссия невыполнима-4». Однако гонорар звезде компания Paramount решила урезать. По одной из версий, на такое решение руководства студии повлияли не слишком высокие сборы последнего фильма с Крузом в главной роли «Рыцарь дня». При бюджете \$117 млн картина, вышедшая в июне, пока собрала в прокате \$184 млн. Том Круз согласился на скромный гонорар за участие в четвертой «Миссии», оговорив условие: он получит дополнительную оплату, если после выхода на экраны фильм вполне окупится. Существует также мнение, что Круз получит урезанный гонорар, потому что компания Paramount вообще неохотно взяла его на эту роль. Напомним, два года назад представители компании, недовольные поведением актера на публике, заявляли, что в «Миссии» он больше не появится. Возможно,

согласие Круза на скромный гонорар заставило их передумать. Бюджет новой картины составляет \$135 млн, за ее постановку взялся режиссер Бред Берд, известный полнометражными мультфильмами «Суперсемейка» и «Рататуй». «Миссия невыполнима-4» выйдет в прокат в середине декабря 2011 года.

С МИРУ ПО НИТКЕ

Мусор как искусство

Коллекция 32-летнего англичанина Дейва Валентайна оценивается в £10 тыс., хотя он собирает всего-навсего упаковки от картофельных чипсов. Дейв с шестилетнего возраста не изменяет своему увлечению и достиг впечатляющих результатов. В его коллекции много раритетов — упаковок от чипсов, которые уже давно не поступают в продажу. Именно это и определяет их высокую цену в сообществе

В £10 тыс.

оценивается коллекция 32-летнего англичанина Дейва Валентайна, хотя он собирает всего-навсего упаковки от картофельных чипсов

коллекционеров. Валентайн регулярно получает предложения о продаже своего собрания целиком или по частям, но пока не намерен расставаться с пакетиками и коробочками, хотя средняя цена не самой старой из них — около €12. По словам коллекционера, в свое время его родители, заметив пристрастие сына к чипсам, посоветовали ему собирать упаковки. Им не хотелось, чтобы мальчик тратил деньги на коллекционирование предметов, которые приходилось бы специально покупать. Дейв Валентайн оказался послушным ребенком и, похоже, не прогадал. Стоимость его коллекции, по мнению специалистов, год от года будет только возрастать. Дейв уже может зарабатывать, просто выставляя свое собрание на публичное обозрение. «Людам нравится рассматривать старые обертки, так они могут вернуться в беззаботное детство», — считает Валентайн.

С МОЛОТКА

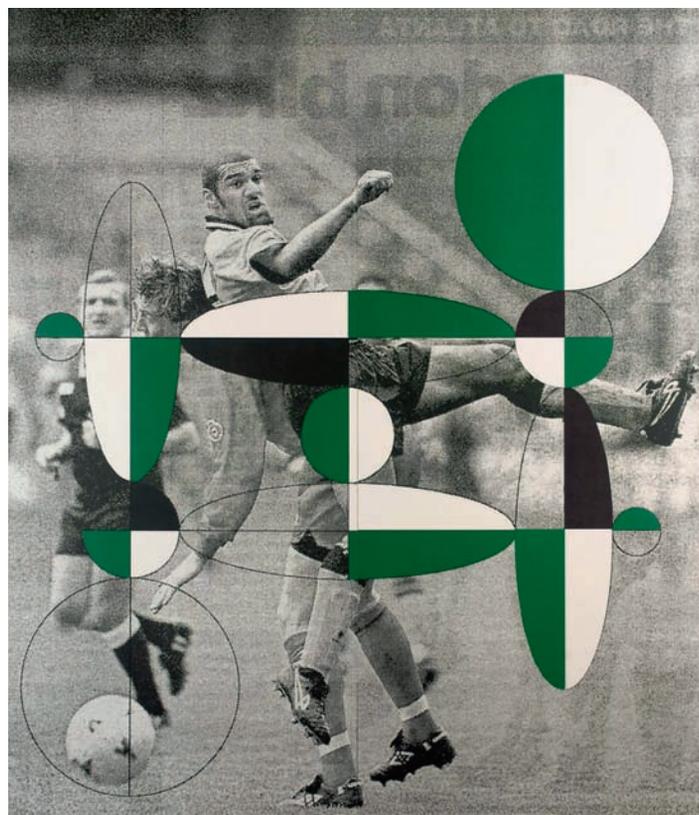
Картинки с кризиса

В начале осени на аукционах Лондона и Нью-Йорка снова будут вы-

ставляться произведения искусства из собрания инвестиционного банка Lehman Brothers. В ноябре 2009 года 283 лота из коллекции банка уже было продано за \$1,35 млн. Эти деньги пошли на расплату с кредиторами Lehman Brothers, но их, конечно, оказалось недостаточно. Компания PricewaterhouseCoopers, занимающаяся реорганизацией банка, собирается еще как минимум дважды организовать продажу предметов из его художественной коллекции. 25 сентября в Нью-Йорке на аукционе Sotheby's планируется выручить на продажах этой коллекции около \$10 млн. А 29 сентября в Лондоне на торгах Christie's будут выставлены другие про-

изведения из собрания банка: картины Люсьена Фрейда, внука первого психоаналитика, и Гэри Хьюма. По предварительным оценкам, там будет выручено не менее \$3,2 млн. Принято считать, что именно с банкротства Lehman Brothers в сентябре 2008 года начался мировой финансовый кризис. Это обстоятельство, как ни странно, теперь только увеличивает стоимость имущества Lehman Brothers. В PricewaterhouseCoopers сообщили, что даты торгов не случайно совпадают с годовщиной кризиса ●

При подготовке материалов использована информация Collider, Bloomberg, Forbes Russia, TMZ.com, BBC News, Reuters.



CHRISTIE'S

▶ **СКАНДАЛ С УСТАНОВКОЙ** в Москве муляжей видеокамер получил продолжение: Юрий Лужков распорядился развернуть в столице КАСОБН — комплексную автоматизированную систему обеспечения безопасности населения. Камеры установят повсюду — от жилых домов до общественного транспорта. О том, в какую сумму это обойдется городу и почему не работают уже установленные средства наблюдения, читайте в следующем номере.





Душа любой компании.....

Универсальное устройство «МегаФон-роутер» с поддержкой 3G и Wi-Fi обеспечит Ваш дом или офис беспроводным и высокоскоростным доступом в Интернет

У нас есть гибкие решения для Вашего бизнеса

Подробности в офисах продаж и обслуживания и на сайте www.megafon.ru. На правах рекламы.



www.megafon.ru

 0555



МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя