

# BIGMOSCOW

июль – сентябрь 2015 | DIGITAL MAGAZINE РУССКАЯ ВЕРСИЯ



Санкции  
иностранному  
малому  
и среднему  
бизнесу в Москве  
не помеха

# Мотор для экономики

Итальянец  
**Бонтемпи**  
познакомил  
Москву с пинцей

Француз  
**Жакар**  
пересаживает всех  
на электровелосипеды

Китаец  
**Цзяншен**  
зарабатывает  
в России на Chery

# Содержание

BIGMOSCOW

июль – сентябрь

2015

## ПЕРСОНА



### Главное, чтобы костюмчик сидел

Индус Сэмми Котвани был одним из первых иностранцев, кто открыл свое дело в России. Сейчас он возглавляет «Индийский бизнес-альянс»

5

### Хотите открыть бизнес в Москве?

5 советов от Сэмми Котвани

## ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



### Московский Kollektiv Криса Хельмбрехта

Бывший полицейский из Германии Крис Хельмбрехт создал в Москве уже второе креативное агентство и сделал своими партнерами выпускников МГУ



### Электроаргументы мотогонщика

Француз Арно Жакар открыл в Москве компании *Bikelectro*, *Revolt* и уже продал в России больше 30 тысяч электрических скейтов, самокатов и велосипедов



### «Папа» Валентино

Итальянец Валентино Бонтемпи открыл в Москве уже два ресторана и познакомил жителей столицы с забытым рецептом старинной пинцы

## НА РАБОТУ В МОСКВУ



### От «Лексикона» до Orange

В связи с санкциями генеральный директор *Orange Business Services* в России и СНГ голландец Ричард ван Вагенинген просчитал несколько сценариев развития бизнеса на 2015 год. Он уверен, что все пойдет нормально

## ТОРГОВАТЬ С МОСКОВОЙ





2 3 4

1

8 7 5

# Как читать журнал



## 1 Главное меню

Прикоснитесь к экрану для его появления.

## 2 Архив номеров

Все номера BIGMOSCOW, которые вы уже скачали, — в вашей личной библиотеке.

## 3 Назад

Эта стрелка вернет вас к предыдущему материалу.

## 4 Содержание

Полный список материалов выпуска.

## 5 Подробное содержание

Список материалов с превью каждой страницы, краткими аннонсами, указанием авторов.

## 6 Панель быстрой навигации

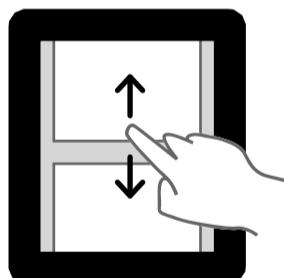
Быстрый переход по страницам издания.

## 7 Social Sharing

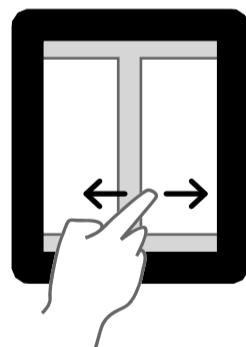
Делитесь интересными материалами с друзьями!

## 8 Закладки

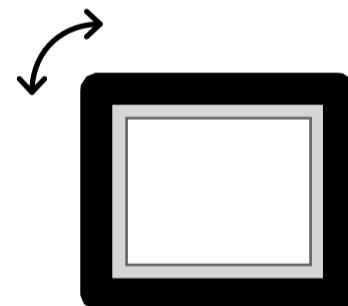
Добавляйте понравившиеся материалы в закладки.



Просматривайте материал касанием по вертикали



Передвигайтесь между статьями касанием по горизонтали



Читайте журнал в удобном для вас положении

## Условные обозначения



Дополнительный контент



Ссылка



Отправить письмо



Видео



Продолжение статьи



Следующая статья



Прокручивающийся текст

6

ПЕР

*Индиец Сэмми Котвани  
одевает российскую  
элиту, консультирует  
индийских бизнесменов  
и открывает филиал  
своей компании в Крыму*

# **Главное, чтобы костюмчик сидел**

ТЕКСТ: СТАНИСЛАВ КОМАРОВ | ФОТО: ФРАНЧЕСКО РОССИНИ

*«Индийский бизнес-альянс», который возглавляет известный предприниматель **Сэмми Котвани**, объединяет 170 компаний малого и среднего бизнеса, работающих на российском рынке. Он был создан в 1993 году. Ключевые задачи, стоящие перед ИБА, — развитие торговых отношений между Индией и Россией. «Бизнес-альянс» также оказывает всестороннюю помощь индийским фирмам, которые ведут здесь свои дела, адаптируя их к современным российским реалиям.*

**— Насколько тяжело индийцам открыть свой бизнес в России?**

— Им в первую очередь надо понимать, что Россия 90-х и Россия нового тысячелетия — это две разных страны. Когда я начинал свой бизнес на последнем отрезке двадцатого века, здесь еще присутствовали элементы мафиозного, бандитского рынка. Они остались в далеком прошлом. Сейчас это уже устойчивый прибыльный цивилизованный рынок. На нем можно зарабатывать, однако для этого требуются достаточно серьезные усилия. Никто тебе деньги на блюдечке с голубой каемочкой не принесет. Но если делать все правильно — законно, грамотно, — то вполне можно рассчитывать на успех.

**— Неужели у индийцев остались воспоминания, связанные с лихими девяностыми?**

О СЭММИ КОТВАНИ



— Не надо забывать, что в Индии свободно говорит по-английски большинство населения. Все читают газеты на английском язы-

ке. А в них зачастую цитируется информация из западной прессы. Многие в нашей стране не имеют реального представления о том, что происходит в России. Идет много негатива, и новое поколение индийских бизнесменов не готово приходить в Россию. Об этом ру-

ководителям наших стран надо серьезно задуматься и сделать соответствующие выводы. Ведь дружба между Россией и Индией имеет глубокие корни. Ваш рынок свободен, есть целые отрасли, в которых нет острой конкуренции, где индийцы могли бы занять свою нишу.

**— О каких нишах идет речь? Как представлен индийский бизнес в России?**

— Традиционно на протяжении многих десятилетий индийский бизнес в Москве представлен самыми разнообразными компаниями. В фармацевтике я бы отметил такие бренды, как MJ Biopharm, Ranbaxy Limited, Naprod Life Science Pvt., Glenmark Pharma, Sun Pharma, Panacea Biotec, Unique Pharmaceuticals, Lupin Limited. В сфере телекоммуникационных технологий выделяется проект Sistema Shyam Teleservices Ltd. Это индийский оператор сотовой свя-

зи, совместное предприятие российской АФК «Система» (73,71 % акций) и индийской группы компаний Shyam (23,79 % акций). Thermax Ltd — ведущая индийская компания, производящая котельное оборудование и химикаты. Компания успешно работает в России и других странах СНГ на протяжении более 30 лет. Российская фирма «Шелковый дом Сурия-сilk» — официальное представительство холдинга Sabava Impex. Этот производитель и поставщик текстильной продукции Индии из-

**Рынок России свободен, есть целые отрасли, в которых нет острой конкуренции, где индийцы могли бы занять свою нишу.**



*О российско-индийских  
торговых отношениях*



вестен на текстильном рынке более 15 лет. Крупнейшая в Индии продовольственная компания Tata Tea создала в России совместное предприятие с известным российским производителем чая и кофе ТД «Гранд». Стабильно работают на вашем рынке индийская чайная компания «Вест-лайн» и «Индийские специи».

**— Российский рынок для индийских бизнесменов остается привлекательным?**

— Дело в том, что прогнозируемые и фактические прибыли, которые обеспечивает предпринимателям российский рынок в целом и московский в частности, значительно выше тех, на которые можно рассчитывать в Европе или США. Очень показателен успех индийской фарминдустрии: ниша дженериков (аналогов) еще не заполнена, а оригинальные препараты лидеров рынка, таких как Германия и США, стоят в России значительно дороже. Сегодня 180

сертифицированных фармацевтических индийских заводов отправляют свою продукцию более чем в 200 стран мира, в том числе и в Россию. Ведущие индийские компании: Cipla, Ranbaxy, Nicholas Piramal, Sun Pharma, Dr. Reddy's, Wokhardt, Torrent Pharma, Lupin, — имеют дочерние производства в 60 странах мира. К примеру, один из самых востребованных товаров в мире — это препараты для мужчин («Виагра», «Левитра», «Сиалис») и этот товар — недорогие дженерики из Индии.

**— А если говорить о перспективах наших отношений?**

— Вопрос увеличения торговых оборотов — задача для Индии и России вполне реализуемая и требует лишь времени. Переориентация вашей страны с западных рынков на восточные, о которой сейчас много говорят, в любом случае не произойдет за один день. Но эти процессы происходят на наших глазах. И в том, что дина-

**Переход на расчеты в национальных валютах «рубль — рупия» — обьюдовыгодная схема.**



“ СЭММИ КОТВАНИ

*Основные проекты  
двустороннего  
сотрудничества*



мика развития отношений будет позитивной, сомнений быть не может.

В связи с продовольственными санкциями Индия активно предлагает России свою сельхозпродукцию. Это и картофель, и лук, и корнишоны, и много чего еще. Интересный факт: раньше в Индию поставляли сухое молоко из СССР, сейчас — наоборот. Наша страна стала ведущим в мире производителем молочной продукции. Мы также выращиваем крупный рогатый скот, стали поставлять в Россию буйволиное мясо.

Началось создание совместных предприятий в Краснодарском и Ставропольском крае. Индийская компания Labindia Consultants Pvt. Ltd привлекает инвесторов для реализации пилотного проекта по созданию туристско-рекреационной особой экономической зоны «Новая Анапа». Там же рос-



сийско-индийское предприятие строит завод по производству биоразлагаемой экопосуды. Предполагаемые инвестиции в проект могут составить около 460 млн рублей. Один из флагманов индийской промышленности компания Berger Paints пришла на Ставрополье. В Невинномысске она

намерена построить завод по производству лакокрасочной продукции. Сумма предполагаемых вложений — 5 миллионов долларов.

Увеличить товарооборот для оперативной доставки товаров из Индии поможет реконструкция Астраханского порта, что позволит в два раза сократить время в пути до Москвы и других регионов России. Развитию экономик обеих стран поспособствует и переход на расчеты в национальных валютах.

**В России требуется уменьшить не только бюрократическую, но и налоговую нагрузку на малый и средний бизнес.**



«Рубль – рупия» – обоюдовыгодная схема, позволяющая исключить доллар из расчетной системы. От этого выиграют все стороны: и предприниматели, и национальные экономики.

Немаловажным подспорьем в развитии наших отношений является способность индийских предпринимателей быстро перенимать культурные особенности страны, где они живут и работают. Они быстро адаптируются к существующим реалиям ведения бизнеса.

**— Есть еще какие-то примеры создания совместных предприятий? Индийцы осваивают на территории России производственные мощности?**

— Допустим, в сфере текстильной промышленности индийские компании выкупили старые советские заводы и наладили там эффективные производства. Вся эта продукция идет на ваш внутренний рынок, некоторая часть попадает и на европейский. Например,

компания «Экотекс» успешно работает уже много лет, имеет собственное производство и является официальным представителем сразу нескольких индийских текстильных фабрик в России.

Индийцы строят в вашей стране заводы, есть даже компании, которые добывают в России нефть. Не все знают, что основным инвестиционным проектом, реализуемым с участием индийских партнеров на территории России, является «Сахалин-1». На основе соглаше-

доверяет. Потом — юриста, по тем же критериям. Надо понимать, что в отличие от западных стран Россия — страна с молодой демократической экономикой. И правила ведения предпринимательской деятельности, взаимоотношения бизнеса и государства окончательно не устоялись. Периодически их меняют. К этому надо быть готовым, чтобы к концу очередного финансового года не прийти с отрицательными показателями.

## **Бизнес-план моей компании по пошиву одежды рассчитан на четыре десятилетия.**

ния о разделе продукции компания ONGC Videsh Ltd. (OVL) имеет в нем долю участия в 20%. Начиная с 2006 г. OVL получает свою долю добываемой продукции (сырую нефть, а с 2009 г. — сжиженный природный газ).

**— С чего начать индийскому предпринимателю, открывая бизнес в России?**

— В первую очередь ему необходимо нанять грамотного и опытного переводчика, которому он

**— Какие преимущества дает предпринимателю членство в «Индийском бизнес-альянсе»?**

— ИБА — некоммерческая организация. К сожалению, существенной преградой для малых и средних предприятий из Индии является обилие бюрократических процедур при регистрации. Оформление разрешений на работу занимает до трех месяцев. Нередко случается, что предприниматель открывает здесь фирму, он — генеральный директор, но



права на работу в России еще не имеет. А ведь зачастую это разрешение требуется не только ему, но и сотрудникам-индийцам. Он привозит с собой своих земляков, которым доверяет, с кем работает.

«Индийский бизнес-альянс» активно помогает бизнесменам (в случае их обращения) максимально быстро решать эти вопросы. Да и власти Москвы идут нам навстречу. Другой аспект — это представление индийских компаний перед госорганами в случае возникновения налоговых проблем. Как и во многих других странах мира, налоговые службы в России не очень доброжелательны к малому и среднему бизнесу, зачастую мы практически единственная их защита.

**— Если сравнивать российскую и индийскую бюрократию, какая из них бюрократичнее?**

— В России бюрократии больше, в Индии бизнесменам живется более свободно. Здесь даже самые мелкие чиновники любят показывать себя большими начальниками. Таков уж у вас менталитет: чиновники работают не только на государство, но и на себя.

На мой взгляд, в России требуется уменьшить не только бюрократическую, но и налоговую нагрузку на малый и средний бизнес.

Вплоть до того, что освобождать его от каких-то налогов. Малому семейному бизнесу, — когда на свое благополучие не покладая рук с утра до ночи трудятся три-четыре человека, — именно государство должно помогать вставать на ноги. Пусть платят большие налоги естественные монополии: «Роснефть», «Газпром». Зачем им помогать, они и так справляются.

**— *И все-таки индийский малый и средний бизнес не уходит из России. В чем причина?***

— Бизнес можно делать и в Африке, но в России — самая высокая покупательная способность среди стран БРИКС. Как я уже говорил, норма прибыли в России выше, чем в развитых западных странах. Индийцам комфортно здесь работать, мы с русскими быстро находим общий язык. Прекрасно уживаемся за одним праздничным столом. Я побывал во многих странах мира, но нигде не встречал такого радушия и гостеприимства.

**— *Ваши личные планы и планы компании связаны с Россией?***

— Уезжать из России не собираюсь. Бизнес-план моей компании по пошиву одежды рассчитан на четыре десятилетия. Несмотря на кризис бизнес идет хорошо. Если говорить о самых последних собы-



тиях, то решил открыть филиал своей компании в Крыму, в Симферополе. Рассчитываю, что нынешний небольшой спад закончится уже в следующем году, и я вернусь к стандартной 30% норме прибыли.

Москва — отличный город, она входит в список 25 лучших мегаполисов мира. Меня знают многие влиятельные лица государства — они являются моими клиентами. Грех жаловаться, все возможности для успешного развития бизнеса у меня имеются. ■

СОВЕТОВ ОТ  
**СЭММИ КОТВАНИ**  
ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ОТКРЫТЬ  
**БИЗНЕС В МОСКВЕ**



За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.

## БУДЬТЕ РЕШИТЕЛЬНЫ.

Чтобы начать бизнес в России, нужны смелость и позитивное мышление. Российский рынок не терпит пессимистов.



СОВЕТОВ

ДЛЯ  
БИЗНЕСА

БЫТЬ



За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.

ИЩИТЕ  
КЛЮЧЕВЫЕ ФИГУРЫ.

С самого начала подбирайте  
правильных людей  
в делопроизводство. Самые  
важные в этом процессе —  
грамотный переводчик  
и опытный юрист.



За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.

## БУДЬТЕ ИЗОБРЕТАТЕЛЬНЫ И УМНЫ.

Индийские бизнесмены ошибаются, полагая, что принципы ведения бизнеса в России просты: купить подешевле, продать подороже.

Российский рынок гораздо сложнее и избирательнее. Времена «челноков» давно прошли.



За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.

УВАЖАЙТЕ ЗАКОНЫ  
БИ ЭТОЙ СТРАНЫ.

Если вы приехали в Россию работать,  
с чиновниками будьте законопослушны,  
отношения. Не давайте взятки, постарайтесь  
за это можно уважение и ассимилироваться.



За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.

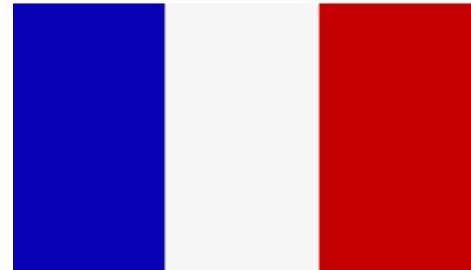


За каждым из советов – опыт и знания человека, работающего в России. Прикоснитесь и узнаете.

## ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



**Немец  
Хельмбрехт  
создает  
яркий  
имидж  
аэропорту  
«Домодедово»**



**Француз  
Жакар  
пересаживает  
москвичей  
на электрические  
велосипеды  
и самокаты**



**Итальянец  
Бонтели  
познакомил  
россиян  
с позабытым  
рецептом  
пинцы**

*Бывший полицейский  
из Германии руководит  
в Москве креативным  
агентством  
и организует  
неформальные  
музыкальные  
вечеринки*

# **Московский Kollektiv Криса Хельмбрехта**

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА САМОДЕЛОВА | ФОТО: ФРАНЧЕСКО РОССИНИ

**Крису Хельмбрехту 43 года. Он родился в Мюнхене, жил в Нью-Йорке и Испании, 12 лет назад переехал в Москву. Здесь он руководит небольшим рекламным агентством Kollektiv. А еще москвичи его знают как промоутера и ди-джея Dj Two-Zero. Он организует в московских клубах вечеринки, на которые собирается больше тысячи человек.**

**— Когда началась ваша самостоятельная жизнь?**

— Я продукт сексуальной революции, моя мама в молодости была хиппи, из тех, кто стремился вернуться к природной чистоте через любовь и пацифизм. От нее я унаследовал стремление к свободе. При этом от отца мне передался определенный консерватизм. После школы я поступил в полицейскую академию, проучился три года, стал офицером полиции. Пять лет проработал в оперативном отделе, мы патрулировали территорию на вертолете, я был штурманом, прокладывал маршрут, очень хотел сам летать, но стать летчиком не получилось. Для полицейского я был

«слишком хиппи» и в какой-то момент решил уйти не только из профессии, но и уехать из Германии.

**— И куда поехали?**

— Начался интернет-бум. Я продал машину, компьютер, коллекцию дисков, ди-джейскую аппаратуру, микшер-пульты и уехал в Нью-Йорк. Там вскоре открыл веб-дизайнерское агентство. Потом в компании Euro RSCG управлял интернет-подразделением. Через шесть лет я стал зарабатывать по 10 тысяч долларов в месяц. У нас были крупные клиенты, такие как Intel и Volvo. Это были миллионные заказы. Но все рухнуло 11 сентября 2001 года, когда



ИЗМЕНИЛ ЖИЗНЬ // ПРИЧНЫЙ ОПЫТ // КРИС ХЕЛЬМБРЕХТ

**Для полицейского я был  
«слишком хиппи».**

были взорваны башни-близнецы. Начался экономический спад. Заказов не стало. Когда деньги закончились, я уехал в Испанию, работал там заместителем директора компании, где отвечал за ИТ-сервис. И все время занимался самообразованием.

### **— Как попали в Россию?**

— Меня позвал русский друг, инвестиционный банкир, с которым я познакомился в Нью-Йорке. После кризиса он вернулся в Москву. Однажды позвонил и сказал: «Приезжай!». Москва мне поначалу категорически не понравилась. Я уезжал в октябре из солнечной Испании, а тут лил холодный дождь, который переходил в мокрый снег. Город казался мне неуютным, а люди недружелюбными. Первое время жил у друга. Он передвигался по Москве на машине с охранниками. И мне твердил: «Не ходи по городу пешком, это очень опасно». Через две недели я все-таки вышел один на прогулку, и... ничего страшного не

случилось. Как же я смеялся над собственными страхами! Вскоре у меня появились новые друзья.

### **— В России особое понятие о дружбе?**

— Найти близкого по духу человека в России не просто, но если уж нашел — то это будут длительные и крепкие отношения. В России друзья — это почти родственники, которые тебе во всем помогают. Через четыре месяца я открыл в Москве интерактивное агентство Cygen. Вложить пришлось десять тысяч долларов. Друзья помогли мне составить налоговую декларацию, разъяснили суть российских законов, которые совершенно не похожи ни на американские, ни на немецкие, ни на испанские. И за все это с меня не взяли ни копейки. Плюс в том, что нашей фирме не нужно было искаать партнеров, потому что они уже имелись. Мы воспользовались нашими наработками, сделанными еще в Нью-Йорке. У нас были заказчики со всего мира: Volvo USA, MCI Worldcom, Red

**Москва мне поначалу категорически не понравилась.**





**В России друзья — это почти родственники,  
которые тебе во всем помогают.**

Bull, Vitaminshoppe, New Balance, Schering Plough, TBWA и Saatchi & Saatchi. Смысл работы в России в том, что здесь более дешевая рабочая сила.

**— Помогло ваше увлечение музыкой? Вы ведь постоянно подрабатывали диджеем.**

— Диджейство для меня в большей степени хобби, но какие-то деньги оно все же приносит. Раз другой в неделю я продолжаю подрабатывать как Dj Two-Zero, потому что мне это очень нравится. За вечеринку получаю пять-шесть тысяч рублей.

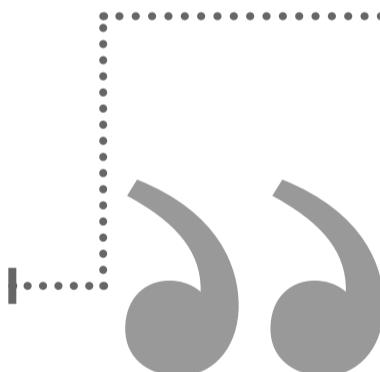
**— Почему закрылось агентство *Cygen*?**

— Компания, которая занималась дизайном, начала приносить меньше прибыли. Сотрудники хотели получать хорошую зарплату, ездить на дорогих машинах, тусить в дорогих клубах. В результате с ними пришлось расстаться. В 2008 году совместно с американским другом мы решили открыть новое рекламное агентство Kollektiv, кроме нас в него вошел и русский программист. Но так получилось, что американский партнер женился на немке и уехал в Америку. Русский программист хотел получать деньги, но не

**Мнение**



**Данило Lange,**  
генеральный директор  
международного  
агентства  
маркетинговых  
коммуникаций *Louder*



Думаю, что рекламные агентства в России предлагают очень хороший креатив, но зачастую у клиентов не хватает смелости, чтобы воплотить его в жизнь. Каждый хочет чего-то необычного, но когда дело доходит до выбора, клиенты часто останавливаются на более скучном варианте. Поэтому мы просто не видим по-настоящему креативных предложений. В России никогда не было проблем с творческими идеями, но есть, на мой взгляд, проблемы с качественной реализацией. В кризис я бы не рекомендовал открывать





очень-то стремился их зарабатывать. Мы расстались по-хорошему, он ушел, получив достойные отступные. В результате в компании, которая именовалась Kollektiv, я остался единственным владельцем. У меня работали два выпускника МГУ, им было по 23 года. В 2012 году, когда я не мог платить им зарплату, услышал: «Мы же одна команда, будем работать бесплатно, когда появятся деньги — ты нам все отдашь». Через два месяца дела у нас пошли в гору, и я сказал: «Вы выручили меня в

трудный период, а я сделаю вас партнерами в своей компании. Мы втроем стали совладельцами Kollektiv. Потом один из парней решил открыть собственное дело и ушел из бизнеса, сейчас нас у руля двое. В нашем подчинении три сотрудника.

**— Можете сказать об уровне их зарплат?**

— От полутора до двух тысяч долларов. Я бы платил больше, но мы несем большие расходы. Взять хотя бы наш проект с Volkswagen,

для которого мы делали видеорекламу. Процесс изготовления медиапродукта достаточно трудоемок. Нужно заплатить креативному директору, который сочинит оригинальный сценарий, копирайтеру, который напишет текст, режиссеру. В таком крупном проекте может быть задействовано до 45 человек, одними управляет продакшн-компания, другими — мы.

**— Где располагается ваш офис?**

— В одном из подвальных помещений недалеко от метро «Фрунзенская». Плохо, конечно, иметь такое скромное помещение, я

к себе в офис даже не приглашаю клиентов, если нужно, выезжаю к ним сам. Сейчас приходится экономить. А раньше наш офис был на Тверской, мы снимали его пополам с другой компанией.

**— Насколько велика арендная плата?**

— За помещение в 50 квадратных метров мы платим две тысячи долларов в месяц. В Германии такой бы подвал стоил не больше 500 евро. Москва очень дорогой город.

**— Как повлиял на бизнес кризис, вызванный санкциями?**

**Эксперт**



**Андрей Ушаков,**  
сопредседатель  
комитета креативных  
агентств АКАР,  
исполнительный  
креативный директор  
*Leo Burnett Group*  
*Russia*



За последние пять лет рекламный рынок России вырос и количественно, и качественно. По последним данным, его объем составляет 340 млрд руб. По итогам прошлого года Россия входит в пятерку крупнейших рекламных рынков Европы, а среди крупнейших рекламных рынков мира занимает 11-е место. Рост качества креативного продукта подтверждает возросшее количество международных наград на таких престижных фестивалях, как Cannes Lions, Clio, Eurobest и многие другие. В прошлом году





— В конце года было на 30% заказов меньше. Январь прошел на подъеме, а вот в феврале и марта пришлось серьезно вложиться, чтобы покрыть убытки. В России очень быстро платят деньги, в отличие от Америки или Германии, когда проходит месяца три прежде, чем ты что-то получишь. Сейчас у нас очень крупный клиент — аэропорт «Домодедово». Мы делаем для них буклеты и другую печатную продукцию.

### **— Как изучали русский язык?**

— Занимался с профессором МГУ. Уроки стоили довольно дорого. Но мне не только преподава-

ли русский язык, но и объясняли разницу смыслов различных слов, исторические культурные ассоциации. Русским языком я начал заниматься сравнительно недавно, три года назад, когда женился и понял, что в России я обосновался надолго.

### **— С чем это связано?**

— Женился. Моя жена Елизавета на 20 лет меня моложе. Она актриса. Познакомились на съемках короткометражного фильма, где рассказывается, как немец познакомился с русской девушкой. Российский режиссер и сценарист Николай Хомерики искал этни-

ческого немца, я ему и попался. Меня взяли на главную роль. Работал я не за деньги, опять же по дружбе. Лиза исполняла роль второго плана, а в жизни стала моей женой. Она категорически не хочет уезжать из России, она патриотка, у нее здесь родители, карьера успешно складывается несмотря на то что много времени занимает воспитание нашей маленькой дочки Шарлотты. Сейчас Лиза занята в сериале, который идет на главном федеральном канале.

**— Вы арендуете квартиру?**

— Да, мы снимаем квартиру в центре, платим 66 тысяч рублей за 40 квадратных метров. Квартира небольшая, но она находится в так называемом «сталинском доме», и в ней сделан хороший ремонт.

**— Насколько различается менталитет россиян и немцев?**

— Работая в бизнесе, я вдруг обнаружил, что у русских южный

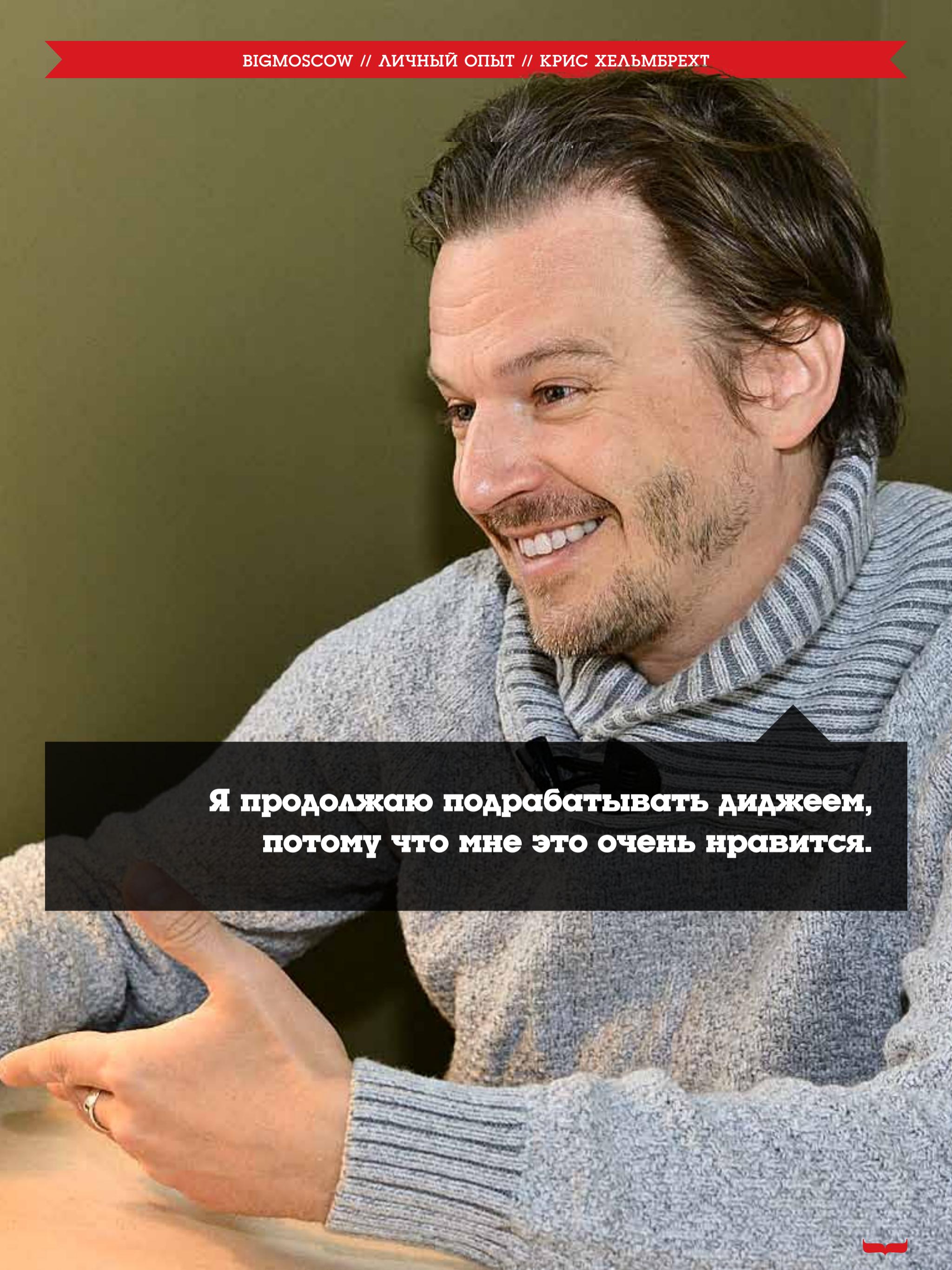
темперамент, как у итальянцев. Например, чтобы заставить немца кричать, надо очень сильно постараться, долго-долго его доводить, а русский заводится с пол-оборота, моментально переходит на крик. С одной стороны, это плохо, потому что отнимает очень много энергии, в то время как этот вопрос можно было бы решить спокойно. С другой стороны, это выплеск, эмоции бьют наружу, человек открыт, у него нет двойного дна.

**— Ты в России уже 12 лет, изменились ли за эти годы россияне?**

— Русские стали более позитивными, более демократичными, в их поведении стало меньше показухи. Но год назад появилась некая проблема. Русским теперь все время кажется, что иностранцы к ним плохо относятся. Это вносит некую напряженность в отношения. Но хочу сказать, что их опасения напрасны.

**Мне не только преподавали русский язык, но и объясняли разницу смыслов различных слов, исторические культурные ассоциации.**





**Я продолжаю подрабатывать диджеем,  
потому что мне это очень нравится.**

— **Появились любимые места в Москве?**

— Я очень люблю Новодевичий монастырь, особенно он хорош на закате. Там рядом много зеленых аллей, беру с собой на прогулку скейтборд, ракетки для тенниса. Люблю бары, расположенные на верхних этажах отелей. Москва такой город, где все время что-то заслоняет тебе обзор. А с высоток открывается красивейшая панorama. Я заказываю пиво или виски и любуюсь Москвой, заходящими на посадку самолетами.

— **Стоит ли ехать в Россию на работу во время кризиса?**

— Мои клиенты-олигархи говорят, что в холодной воде водится самая крупная рыба. Я думаю, что стоит рискнуть! ■

**Русские стали более позитивными, более демократичными, в их поведении стало меньше показухи.**



*Француз Арно  
Жакар пересадил  
на «альтернативные»  
велосипеды 30000 россиян*

# **Электроаргументы мотогонщика**

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА САМОДЕЛОВА | ФОТО: ФРАНЧЕСКО РОССИНИ

**Француз Арно Жакар открыл компанию Bikelectro, а потом и Re-volt, которые продвигают в России альтернативные виды транспорта: электрические скейты, самокаты и велосипеды.**

— Мне всю жизнь нужен был простор. Я родился на берегу Атлантического океана, на западе Франции, в Бретани. Базовое образование получил в Париже, где обучался ресторанному бизнесу, а степень бакалавра — в университете в Швейцарии. Моим коньком стал кейтеринг — выездное обслуживание, а также продажа готовой кулинарной продукции.

**— И какую сумму вы вложили в свой первый российский бизнес-проект?**

— Около двадцати тысяч долларов. Первый контракт мы заключили, когда у нас не было даже кухонной плиты. Потом нашли повара, арендовали машину. Вскоре у нас появилась своя кухня, бухгалтерия, кладовщик. Все, что зарабаты-

вали, вкладывали в развитие предприятия. Не было другой жизни, только одна работа. Но это стоило того! Через три года мы уже крепко стояли на ногах. Пять лет назад я продал ACS Catering, в котором работало уже 250 сотрудников, а производственные площади занимали полторы тысячи квадратных метров.

**— Почему решили расстаться с успешным бизнесом?**

— У нас работало пять ресторанов, сеть из 20 булочных-кондитерских «Ле Хлеб», 60 пекарен. Но не было драйва, я же всю жизнь нахожусь в состоянии поиска. В этом бизнесе достиг уровня, когда уже не требовалось что-то себе доказывать. Сидеть в кресле при отсутствии интереса к работе — не для меня. Хотелось попробовать что-то новенькое, начать бизнес





с нуля. Часть вырученных средств от продажи ACS Catering положил в пенсионный фонд, открыл новое предприятие Bikelectro, а потом и Re-volt. Стал поставлять в Москву электрические скейты, самокаты и велосипеды. Завязал с круассанами и переключился на электротехнику.

### — У вас были конкуренты?

— Конечно. Когда начинал бизнес, все, кто поставлял скутеры, смеялись

надо мной: «Ты прогоришь. У тебя не будет здесь спроса». Было так: знакомый продавец скутеров продавал 30 мопедов, а я один электровелосипед. Через год мы сравнялись с ним по продажам, через три года я был в фаворе, а его скутеры оказались мало кому нужны. Сейчас мы поставляем электрические велосипеды и самокаты по всей России, у нас около 50 дилеров.

**— Где закупаете электротехнику?**

— В Китае, частично в Германии. Но уже появились велосипеды, которые мы собираем в России. У нас собственное производство под Ярославлем. Это совместный проект с закрытым предприятием оборонного значения. 50% комплектующих пока поступает из-за границы. Мы сейчас ожидаем поставки российских моторов, пока же используем китайские. В скором времени, думаю, полностью перейдем на местные комплектующие.

**— Сколько велосипедов продаете в год?**

— Все зависит от погоды в летний сезон, но в России в общей сложности мы продали порядка 30000 электрических велосипедов. Для нового рынка это неплохо. Он расширяется с каждым годом. О нашей электротехнике бытует два мнения. Одни



**ОБ АРНО ЖАКАРЕ**



называют их игрушками, другие — альтернативным видом транспорта. Все больше людей при постоянных заторах на дорогах склоняются к тому, что электровелосипед отличное средство передвижения. Когда-то не было Интернета,

сотового телефона, теперь без них люди не представляют своей жизни. С электрическими велосипедами будет то же самое. Судите сами: на нем два двигателя по 350W, разгоняется до 40 км/ч, эти сорок километров может проехать на одном заряде аккумулятора. Полный электропривод, большой угол подъема в гору, весит 20 кг. Еще и компактно складывается, его можно хранить в квартире. Это только один из вариантов, а их множество. В городских джунглях они будут просто незаменимы.

**— Каков разброс цен, сколько стоит самый дешевый и са-**

**Мы поставляем электрические велосипеды и самокаты по всей России, у нас около 50 дилеров.**



**Сидеть в кресле при отсутствии  
интереса к работе — не для меня.**

## **мый дорогой ваш электровело- сипед?**

— От 30 тысяч до 400 тысяч рублей — от одной из престижных немецких марок.

### **— Сколько у вас сотрудников?**

— Шесть человек. Можно сказать, это семейная контора, связанная не родственными узами, а общими интересами. Мои сотрудники — фанаты велоспорта. Я подбирал людей с «искрой в глазу». Все они пришли по рекомендации. С улицы у нас никого нет.

### **— Можете сказать об уровне их зарплат?**

— Минимальная зарплата, без премий, составляет около 30 тыс. руб. в месяц. У генерального директора — 120 тыс. руб.

### **— Насколько сложно было арендовать помещение?**

— Подобрать помещение не составляет труда, особенно в кризис, выбор просто огромный. Мы базируемся в здании автосалона около метро «Аэропорт». У меня здесь одновременно офис, склад, шоу-рум, где мы не только демонстрируем свою электротехнику, но и продаем ее. Вся раскрутка идет через интернет-сайты.

### **Мнение**



**Виктор Шевченко,**  
руководитель отдела  
продаж в магазине  
электротранспорта  
«Электровелосипед.Ру»



По прогнозам специалистов, предполагается, что мировой рынок электровелосипедов будет расти умеренными темпами — 3,1% (CAGR в период между 2013-м и 2020-м годом.). По другим оценкам, такие перспективы можно считать чрезмерно пессимистичными. В Европе и, в частности, в Латвии, по словам директора по развитию компании Blue Shock Bike Нейлса Калныньша, объемы продаж электровелосипедов ежегодно растут в среднем на 20%. Что касается непосредственно России, темпы роста существенно превысили эти значения. По на-





**Я в Москве  
как рыба в воде!**

**— Многие в России знают вас как именитого мотогонщика.**

— Я мастер спорта международного класса. Вершина моей карьеры пришлась на 2009 год, тогда я выступал под флагом России на «Дакаре» и стал серебряным призером на чемпионате мира по ралли-рейдам в Марокко.

**— Участие в подобных соревнованиях дает какие-то дивиденды?**

— Дает очень большую нагрузку на кошелек. Никакие призовые не покрывают затрат. У меня не было спонсоров. Я потратил свои деньги, поэтому мне ничего не оставалось, как выиграть, что я и сделал.

**— Ваша вторая жена — мотогонщица?**

— Нет, она художник, занимается оформлением книг. Я теперь многодетный отец. От первого брака у меня двое детей, и во втором появился ребенок. Хорошо, что, еще работая в «Sodexho Россия», успел купить квартиру в Москве. С сегодняшними ценами это сделать было бы нереально.

**— Сложно было приспособиться к менталитету россиян?**

— Я в России как рыба в воде! С россиянами с первых дней у меня было полное взаимопонимание. Мне импонируют их взгляды на жизнь, щедрость, широта души, чувство юмора. Сейчас смотрю на своих друзей, кто остался жить во Франции, у них — все не то, они всем недовольны. А русским из-за постоян-

**Эксперт**



**Андрей Петраков,**  
член АСКОНКО,  
исполнительный  
директор  
консалтинговой  
компании RestCon



Персональный электротранспорт в Москве хорошо известен, но пока не очень распространен. Ситуация стала меняться последние годы, и тому есть причины. Во-первых, уровень доходов более чем 40% москвичей вырос до той цифры, когда можно начать задумываться о таком приобретении. Во-вторых, такие транспортные средства начали входить в моду. В-третьих, пришло понимание того, что эти виды аккумуляторного транспорта во многом способны исполнять





**Моим «коньком» стал кейтеринг —  
выездное обслуживание.**

ных политических и экономических взлетов и падений всегда жить интересно. Мне нравится, что в России все время приходится искать мотивацию, чтобы выживать и развивать бизнес дальше.

**— Насколько Москва безопасный город?**

— Я могу спокойно спуститься в метро в час ночи, чего бы не стал делать в Париже. Мне смешно слушать тех, кто твердит о том, что в России иностранца на каждом шагу подстерегают неприятности. Из России сейчас лепят какого-то монстра. Недавно у себя на родине, во Франции, выяснил, что я, оказывается, «террорист». А все потому что занимаюсь бизнесом и живу в России. Дошло до того, что пытаясь открыть филиал своей фирмы на юге Франции, я столкнулся с недоверием своих сограждан. Для будущих операций мне потребовалось открыть банковский счет, а мне было указано на эмбарго с Россией. Но я-то француз, а французскому гражданину по идее не должны отказывать.

В Европе действуют двойные стандарты. И там вполне серьезно считают, что Россия скоро на них нападет. Это людям постоянно вбивают в подсознание. А я горжусь русскими, которые беззлобно подсмеиваются над страхами европейцев. Порой слышу от своих русских друзей: «Мы к этому привыкли, бывала ситуация и похуже». Оптимизма им не занимать.

**— Как осваивали русский язык?**

— Я еще в Республике Коми оказался в русскоязычной среде, все впитывал как губка, язык учил «с погружением». Иностранцу, который будет развивать бизнес в России, надо к этому вопросу подойти очень ответственно. Можно, конечно, нанять переводчика. Но знать русский надо для достижения взаимопонимания. В России, как нигде, важен прямой, личный контакт. Я, например, постоянно занимался самообразованием и в один прекрасный день вдруг понял, что могу читать по-русски.

**— Что вам не нравится в Москве?**

**В скором времени полностью перейдем на российские комплектующие.**





**В Москве есть широкое  
поле для деятельности.**

— Меня очень беспокоит экология города. Я удивляюсь, почему москвичи не протестуют против устаревшего транспорта, который курсирует на дорогах? Ведь одна неотрегулированная фура, а их здесь большинство, «выдыхает» столько же выхлопных газов, сколько 500 современных машин.

**— Где любите отдыхать в Москве?**

— Несмотря ни на что Москва остается самой зеленой столицей мира. Обожаю местные парки, особенно Сокольники. Благодаря своему электровелосипеду объездил многие зеленые уголки мегаполиса, увидел город по-другому!

**— Что бы вы хотели сказать тем иностранцам, кто еще сомневается, ехать им в Россию заниматься бизнесом или нет?**

— Если сомневаются, пусть лучше остаются дома! Чем меньше будет конкуренции среди иностранцев, тем лучше. (Смеется.) Тех, кто говорят, что организовать бизнес в России сложно, скорее всего, вообще многое пугает в жизни. Вряд ли свое дело у них будет успешным и у себя на родине. Хорошему бизнесмену, если он сумел открыть свое дело, скажем, в Бразилии, несложно будет это сделать и в России. Человек должен быть бойцом. А для этого в России есть широкое поле для деятельности. ■

**Горжусь русскими,  
которые беззлобно подсмеиваются  
над страхами европейцев.**





# «Папа» Валентино

Итальянец  
**Валентино Бонтемпи**  
закупает буратту  
для своих московских  
ресторанов  
в Северной Осетии

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ МИРОШНИК | ФОТО: ПАВЕЛ ГЕРАСИМОВ



**В кулинарной Москве Валентино Бонтемпи — личность популярная и авторитетная. Он консультирует новые рестораны, дает мастер-классы, два его московских заведения — ресторан авторской кухни «Бонтемпи» (Bontempi) и «Пинцерия Бонтемпи» (Pinzleria by Bontempi) несмотря на кризис всегда полны гостей.**

**По итогам голосования на интернет-портале Menu.ru, весной 2011 года московский ресторан Bontempi был признан лучшим в номинации «Авторская кухня».**

*Попал он в Россию, по его собственным словам, почти случайно.*

— В 2005 году, — вспоминает Валентино, — Итальянская федерация поваров предложила мне помочь организовать кухню в новом ресторане, который открывала наша соотечественница в Москве на Нахимовском проспекте. И я около пяти месяцев работал там консультантом. Потом позвали шеф-поваром другого московского ресторана — Settebello. В какой-то момент я встретил свою будущую жену, у нас родился сын.

*Бонтемпи родился на окраине Брешии на животноводческой ферме. Уже в 13 лет решил стать*

*поваром. Пять лет отучился в одном из известнейших в Италии «кулинарных техникумов» — институте гостиничного и ресторанного бизнеса «Катерина Де Медичи» неподалеку от родного города.*

*Но чтобы стать полноценным шеф-поваром, одного диплома мало. Как свидетельствует итальянский сайт Bontempi, Валентино прошел как минимум девять различных курсов повышения квалификации. Поработал в нескольких известных в Италии ресторанах. Потом взглянул на кулинарию с другой стороны земного шара — попрактиковался в американском общепите, в ресторанах Нью-Йорка, Чикаго, Лос-Анджелеса и даже на экзотических Антильских островах в Карибском море.*



[bontempirest.ru](http://bontempirest.ru)



**С опытными российскими партнерами  
работается увереннее.**

**— Как родился ваш российский первенец — ресторан авторской кухни «Бонтемпи»?**

— В 2010 году российские знакомые из ресторанных бизнеса предложили мне стать партнером в новом деле — организации ресторана авторской итальянской кухни. К тому времени я уже был достаточно известен в московских профессиональных кругах. Я, конечно, согласился. Имея серьезных и опытных российских партнеров, работать спокойнее и увереннее. Кроме того, они владели подходящим помещением на территории бывшей кондитерской фабрики «Красный Октябрь» напротив Храма Христа Спасителя.

**— Что было самым трудным на начальном этапе?**

— Добиться, чтобы все функционировало нормально. Ведь надо сразу произвести впечатление, понравиться клиенту, который пришел впервые. Нельзя совершать серьезных ошибок, иначе ты его больше не увидишь.

**— Какой первоначальный капитал нужен, чтобы открыть ресторан в Москве?**

— Зависит от того, что ты хочешь сделать. Раньше это было значительно дороже, чем сегодня, в частности, потому что считалось, что если уж открывать, то обязательно ресторан класса люкс с соответствующим антуражем. А сегодня появляются заведения разного уровня. Чтобы открыть небольшой фаст-фуд, думаю, потребуется 6–8 миллионов рублей. Это чтобы на первых порах чувствовать себя спокойно, не мучаясь вопросом, где завтра взять еще денег.

**— В Москве сегодня сотни заведений, предлагающих блюда итальянской кухни. Чем вы бьете конкурентов?**

— Наша кухня одна из самых популярных в мире. Она везде пользуется спросом. В этом ее постоянное стартовое преимущество. Я никогда не работал в псеводитальянских ресторанах. И сейчас у нас еда — итальянская, сервис — итальянский, отношение к гостям — итальянское.

**Чтобы открыть небольшой фаст-фуд, потребуется 6–8 миллионов рублей.**





Цены в ресторанах должны  
быть честными.

Я считаю, что выигрышная формула — в аутентичности продукта, который мы предлагаем.

**— В условиях высокой конкуренции нужна и реклама.**

— В нашем бизнесе есть вещи, которые необходимо свято соблюдать: качество еды, обслуживания, соотношение цена/качество, сердечное отношение к любому гостю. Если соответствуешь, считай, ты клиента завоевал. После этого он сам тебе делает рекламу — «из уст в уста».

ная для меня сторона. Я к тому времени успел воспитать хороших, способных ребят и никак не хотел их терять. Но экономическая ситуация требовала определенной оптимизации персонала. Вот я им и сказал: давайте сделаем что-то новое, свое, наше. И часть из них перешла на работу во вновь открывшуюся пинцерию, которая существует как своего рода кооператив. С моим участием, с участием русских ребят, которые у меня работали. А основным блюдом нового заведения стала пинца.

**В России появились фабрики, которые производят отличный сыр.**

Я на такую рекламу больше всего и полагаюсь. Она самая надежная.

**— А как появилась «Пинцерия Бонтемпи»?**

— В какой-то момент я понял, что помимо ресторана нам нужно еще одно заведение — доступное для широкой публики. Накладные расходы ресторана стали расти, это неизбежно сказывалось на его доходах. А резко поднимать цены я считал не самым справедливым делом. Но была и еще одна, не менее важ-

**— Сколько человек работают в ресторане и в пинцерии?**

— В ресторане «Бонтемпи» в летний период, когда добавляется открытая терраса, обычно 30–35 человек. В пинцерии я по понятным причинам сразу попытался минимизировать персонал. Ведь это значительная часть расходов, которые не хотелось компенсировать высокими ценами. Поэтому тут у нас 3–4 человека на кухне, бармен и 4–5 человек обслуживают залы. Я целенаправленно применил но-





вую концепцию в организации работы. Здесь фактически все могут делать всё. То есть каждый у нас маленький шеф-повар. Да и я сам прихожу в пинцерию, требующую пока особого внимания, с утра, работаю вместе со всеми и вместе со всеми заканчиваю. Без привилегий. Ем вместе с ребятами то же, что они готовят себе на обед, хотя и чертыхаюсь порой по поводу того, что русские везде добавляют майонез, это, на мой взгляд, ужасно. Знаю, что глаза меня зовут «папой». Я всегда пытаюсь понять и разобраться в том, что происходит, а не наказывать за промахи.

**— Ваши земляки поесть к вам тоже приходят?**

— Итальянцев бывает очень много. Что, возвращаясь к вопросу о рекламе, помогает росту российской клиентуры. Москвичи, видя моих соотечественников, скорее верят, что здесь предлагают действительно настоящие, самобытные итальянские блюда.

**— Общественное питание — система сложная: вопросы санитарии и пожарной безопасности. Наши проверяющие порой слишком усердствуют со своими визитами. Вам они не слишком досаждают?**

— Это неизбежная часть нашей работы. К этому надо привыкнуть. В Италии наш бизнес контролируют гораздо строже, чем здесь, поэтому особых неудобств я в Москве не почувствовал.

### **— Кризис по вам сильно ударил?**

— Конечно, кризис ощущается, особенно, в верхнем сегменте нашего бизнеса. В ресторане стало поменьше посетителей. А в пинцерию народ идет. Но мы и в «Бонтемпи» не стали резко задирать цены. Цены должны быть честными. Зарабатывать лучше на количестве доволь-

ных гостей, а не за счет безумных наценок.

**— Но ведь многие продукты, из которых вы готовите, приходится импортировать — настоящее итальянское блюдо вряд ли сделаешь из российского сырья? А импорт сильно подорожал, и санкции...**

— Тут я с вами не согласен. Итальянская кухня потому и стала популярной по всему миру, что ее можно повторить где угодно. Я всегда исходил из того, что основные продукты — мясо, зелень — надо брать там, где ты готовишь. В Рос-

### **Мнение**

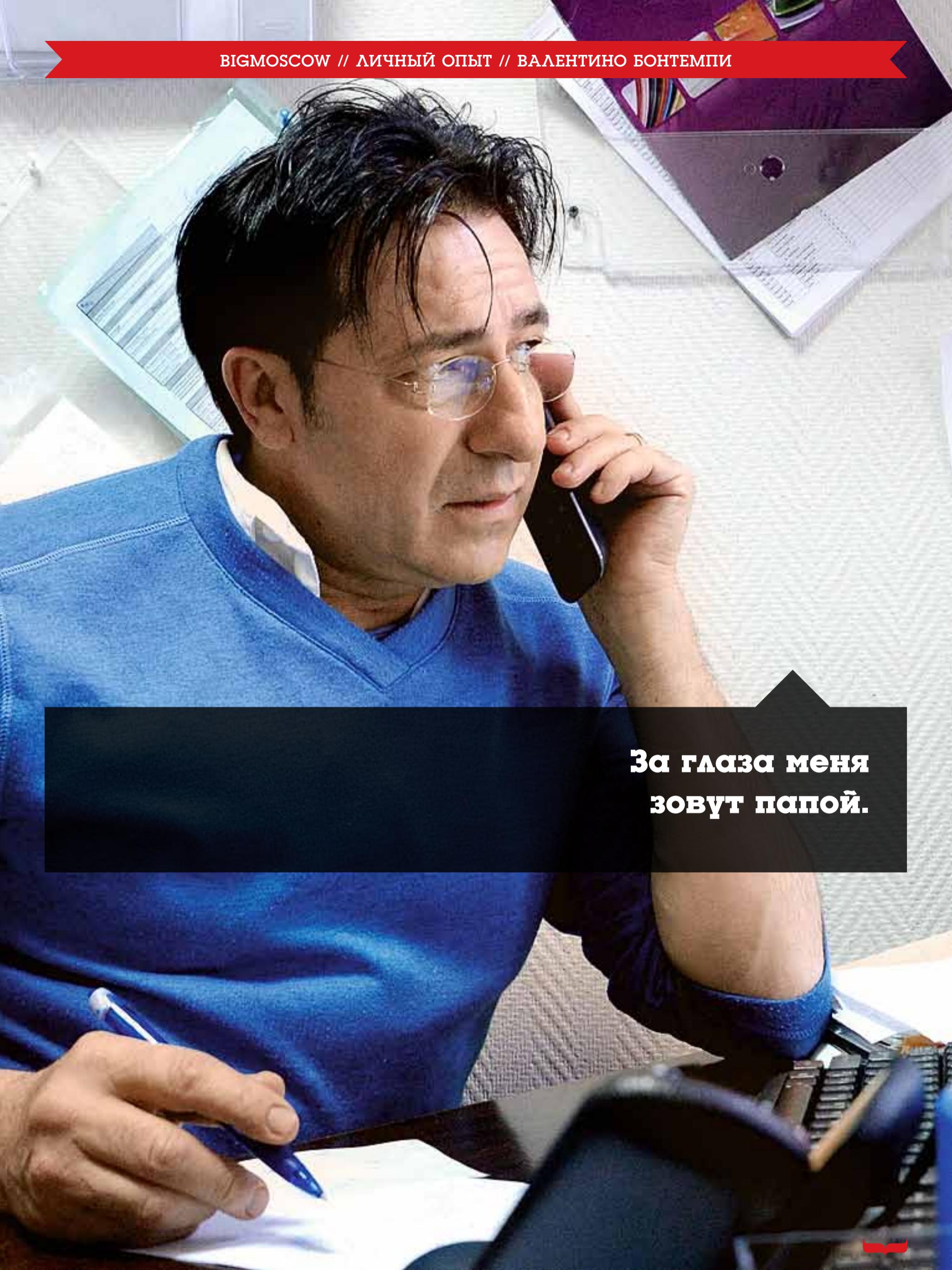


**Маурицио Пицтути,**  
генеральный директор  
ресторана «Роберто»



Сегодня открытие нового ресторана в Москве, на мой взгляд, достаточно рискованный шаг. Согласно статистике, за декабрь 2014 — январь 2015 года в Москве закрылось около 900 кафе и ресторанов, что составило 8% от всего рынка. Но данный факт можно использовать и как конкурентное преимущество в связи с освободившимися нишами. Первоначальные затраты вхождения на рынок ресторанныго бизнеса — это персонал, оборудование, аренда помещения. Расходы на оборудование в среднем составляют 100–150 тысяч евро. Стоимость





За глаза меня  
зовут папой.

ции и зелень есть хорошая, и мясо можно хорошее найти. Правда, стоит недешево. Российская мука совсем не плохая, но ее беда — нестабильное качество, поэтому пока мы работаем с импортной. Конечно, без итальянских ингредиентов совсем не обойтись. Оливковое масло, сыропочченая ветчина. Сыры... Впрочем, в последнее время в России появились фабрики, которые производят отличный сыр. Я нашел фантастическую буррату (*burrata* — мягкий свежий сыр из сливок и молока буйволицы или коровы, родственник прославленной моцареллы. — Прим. автора). Делают в Северной Осетии. Теперь буррату берем там.

**— Сегодня вы бы посоветовали зарубежным коллегам открывать кафе или ресторан в Москве?**

— Если у тебя хороший проект, в который ты веришь, никакой кризис тебя не остановит. Мы открыли пинцерию в самый разгар кризиса, в прошлом году. Не подгадывали, конечно, так получилось. Он стал дополнительным стимулом к тому, чтобы работать и добиваться успеха.

**— Вернемся к вашим книгам. Когда и как вы взялись за перо?**

— Книгу мне однажды предложило написать российское издательство. Всего я написал их три. Не скрою, они имели успех.

### Эксперт



**Игорь Бухаров,**  
президент  
Федерации  
рестораторов  
и отельеров России



На сегодняшний день рынок ресторанный бизнеса в Москве достаточно разнообразен: в столице представлено около 65 национальных кухонь, работают и западные, и столичные сети предприятий общественного питания, а также множество индивидуальных ресторанов, многие из которых — настолько высокого уровня, что заслуживают трех звезд Мишлена. Несмотря на большое разнообразие точек общественного питания для предпринимателей в этом сегменте достаточно широкие перспективы развития, особенно в части создания нишевых ресторан-





Их, кстати, можно купить не только в книжных магазинах, но и прямо в нашем ресторане и пинцерии. Они выставлены на полках. Только за последние два месяца

и только в пинцерии мы продали около девяноста экземпляров. Люди приходят, видят, берут — конечно, с автографом автора.

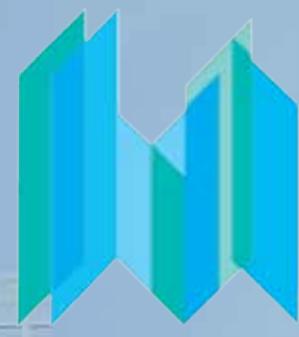
## **Напишу книгу историй из моей жизни в России.**

**— Есть планы на ближайшее и дальнее будущее?**

— Я человек суеверный, о конкретных планах предпочитаю до поры до времени не распространяться. Но, в принципе, это может быть новое заведение — и не обяза-

тельно в Москве: я много езжу по регионам — и по работе, и просто потому, что мне интересно. А может, напишу еще одну книгу. Только уже не рецептов, а историй из моей жизни в России. Тут я много чего могу рассказать... ■





[investmoscow.ru](http://investmoscow.ru)



# Единый инвестиционный портал Москвы



НА РАБОТУ В МОСКВУ



# От «Лексикона» до Orange

*Голландец **Ричард ван Вагенинген**  
возглавляет в Москве ведущую  
телеkomмуникационную компанию,  
философски относясь к российской  
бюрократии*

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ МИРОШНИК | ФОТО: ЕВГЕНИЙ ДУДИН



**Ричард ван Вагенинген** — обаятельный голландец, прекрасно говорящий по-русски, производит впечатление человека, очень открытого и легкого в общении. А между тем он возглавляет в России и СНГ транснациональную корпорацию, клиентов которой никак не назовешь простыми — *Danone, Heineken, Siemens, JTI, L'Oreal, Банк «Открытие», МДМ Банк, Росбанк, Сбербанк.*



**— Ричард, вы постоянно живете в Москве с 2005 года?**

— Моя российская история началась ещё в 1993 году, когда я как программист писал дипломную работу в компании «Микроинформ». Она разрабатывала «Лексикон», очень популярный когда-то русскоязычный текстовой редактор для персональных компьютеров. Я ведь по первому своему диплому, полученному в Голландии, электронщик.

**— А по второму?  
Из Университета Северной Каролины?**

— Там изучал экономику. Но это было нескользкими годами позже. А в Россию впервые попал, можно сказать, неожиданно. Прочитал в журнале статью об AT&T и увидел, что директор там голландец. Взял и позвонил ему. Мы хорошо поговорили, и он мне организовал стажировку на четыре месяца в «Телмос». Это было совместное предприятие AT&T и МГТС (Московской городской телефонной сети). А спустя два месяца меня взяли уже на постоянную работу. Так я прожил в Москве полтора года.

**— И какое впечатление она на вас произвела?**

— Я был студентом, мне всё было интересно. В газете Moscow Times работал мой лучший друг, тоже голландец. Он жил в центре, мы ходили на Красную площадь, ездили в Загорск. Многое было поначалу непонятным в этом огромном городе с населением, как во всей Голландии. Например, что такое дача?

Или московские магазины той поры. Это сегодня берешь тележку в супермаркете, набираешь продукты — и к кассам. А тогда — приходишь в некий «гастроном»,

каждый отдел сам по себе. Покупаешь молоко — тут же его оплачиваешь. Дальше берешь батон — и отдаешь деньги в кассу хлебного отдела.

**— Вы уже знали русский язык?**

— Совсем не знал. Как-то он сам выучился по ходу дела. Знаете, когда ты студент, у тебя есть мозги, есть время, желание.

**— Как вам кажется, обязательно ли работающему в Москве иностранцу владеть русским языком? Или можно обойтись тем же английским?**





**Если сравнивать Голландию и Россию, то  
наши люди достаточно близки по характеру.**

— Наверное, чисто формально можно работать, не владея русским. Но многое теряешь. И с точки зрения бизнеса, и в личном плане. У нас в компании по России в общей сложности больше тысячи человек, из них иностранцев только четверо. А каждый работник — индивидуальность. Общение, налаживание хороших отношений в коллективе очень важно.

**— Вы работали в Голландии, в Саудовской Аравии, Португалии. Учились в США. Есть с чем сравнивать. Где работать и жить проще и где сложнее?**

— Прежде всего, проще не значит лучше. Я голландец, воспитан на голландской культуре. Наверное, проще всего мне было работать на родине. Но если брать драйв, азарт, то в России, конечно, нравится больше.

**— Как оцениваете российский рынок телекоммуникаций?**

— Очень перспективный. Не буду называть цифры, но в прошлом году наш бизнес очень хорошо шёл, среди других компаний отрасли мы завоевали высокие позиции.

**— Сегодняшняя международная ситуация, пресловутые санкции, кризисные явления**



**в российской экономике сильно отразились на вашей работе?**

— Своих клиентов мы не потеряли. У нас по-прежнему наблюдается рост. План на 2015 год формировали уже с учетом текущей ситуации, просчитали для себя несколько сценариев развития. И надеемся, что все пойдет нормально.

**— Наша бюрократия сильно досаждает?**

— Бюрократия в России, конечно, есть. Где-то больше, где-то меньше. Я отношусь к подобным проблемам философски: есть некая данность, и с ней надо работать. Это как пробки на дорогах. Если стоишь в пробке и ругаешься, ничего не изменится. И я предпочитаю не ругаться. А борьбу с бюрократией мы начинаем с себя.

**— Тогда каковы, на ваш взгляд, главные опасности, которые могут подстерегать ино-**



На даче у меня есть хобби —  
поездки на джипе.



**странного предпринимателя, приезжающего делать бизнес в России?**

— Я бы сформулировал так: порой человек считает, что он здесь начнет быстро делать деньги, хотя мало что знает. Заранее, например, не изучил законодательство, своих потенциальных партнеров. В этом опасность. Прежде чем думать о том, как быстро сделать деньги, надо хорошо понимать, где и как ты их будешь делать.

— **Менталитет москвичей, их подход к жизни и работе как-то отличается от, скажем, западноевропейского?**

— Конечно, в каждой стране — своя специфика. Если сравнивать Голландию и Россию, то наши люди достаточно близки по характеру. Тут и чувство юмора, и предпочтения в кухне...

— **В кухне тоже?**



**Я чувствую себя безопаснее в центре  
Москвы, чем в центре Амстердама  
или Парижа.**



— Так у нас ведь в основе те же картошка, мясо, селедка. Мы тоже любим кефир, блинчики... Но вообще-то коллеги часто говорят, что я уже больше русский, чем голландец.

**— В Москве вы живете в съемной квартире?**

— Раньше мне компания оплачивала жилье, так что не было смысла покупать свое. Сейчас будем смотреть.

**— Дорого это обходится?**

— Мы живем практически в центре, в районе метро «Белорусская». Конечно, недешево. Но так везде. Я считаю, что мы платим вполне адекватно.

**— Москва, на ваш взгляд, дорогой для иностранца город?**

— Дорогой. Мы здесь тратим на еду значительно больше, чем тратили бы, скажем, в Голландии. Правда, на даче, как положено, выращиваем свою картошку, овощи.

**— Так теперь вы не только знаете, что такое дача, но и имеете свою?**

— Да, под Тарусой. 150 километров от Москвы.

**— Далековато...**

— Зато места очень красивые. У деда моей жены, бывшего военного летчика, там небольшая дача. Потом ее родные поселились в этом месте. Ну и мы купили себе гектар земли. Построились. Можно жить круглый год. У меня баня, стол для русского бильярда. Выходные стараюсь проводить там.

**— В выходные, особенно летом, туда не наездишься.**

— На даче оборудован своего рода удаленный офис, в любой момент я могу быть на связи и в курсе дел компании. Поэтому я время от времени могу себе позволить выезд на дачу уже в четверг вечером после работы. Возвращаемся в Москву в воскресенье очень поздно. Может быть, немного утомительно, но для меня оно стоит того. На даче у меня есть хобби — поездки на джипе. Возможностей более чем достаточно. Россия — не Голландия, где территория двести на триста километров, там особо не разгонишься.

**— Голландцы — спортивный народ. У вас, сам видел, все или бегают, или на велосипедах. А вы?**

— На даче есть велосипед, немножко катаюсь. Но в Москве, особенно в центре это сложно, и воздух не очень располагает. Скажу больше, я в принципе не спортив-



ный человек. Даже не футбольный болельщик. Чему в России многие удивляются, как это так: голландец — и не болеет за футбол? По Москве я люблю просто гулять. Обычно в обед прогуливаюсь около офиса, по набережной Москвы-реки. В свободное время бываю в Парке культуры или на ВДНХ. Причем на ВДНХ предпочитаю ездить не летом, а весной или осенью: тогда

меньше народа. А еще люблю побродить в переулках Старого Арбата. В воскресенье часа в два-три дня, казалось бы, центр города, а вокруг ни людей, ни машин. То и дело встречаешь очень интересные дома, даже деревянные.

**— Москву можно считать безопасным для иностранцев городом?**

— Я чувствую себя безопаснее в центре Москвы, чем в центре Амстердама или Парижа. И уж точно в Москве чище.

**— Ну, вы скажете!**

— Да вы когда-нибудь вечером там ходили? На некоторых улицах даже в центре просто кошмар. Люди спят на тротуарах, на каких-то старых матрасах. Я недавно был в Париже, так мой коллега откровенно предупреждал: ты давай там побыстрее в метро, поздно вечером опасно. Конечно, всегда нужно все продумывать. Я, например, в кафе или ресторане говорю по-русски. Понятно, акцент слышен, но меня часто принимают за какого-нибудь рижанина.

**— У вас здесь работа, семья. А чего вам в Москве не хватает?**

— Пожалуй, только родителей и брата. Родители, впрочем, приезжают два-три раза в год. Последний раз были на майские праздники, жили все вместе на даче.

**— Сами-то часто ездите на родину?**

— В последнее время не часто. Раз в год по бизнесу или повидаться с родными. Не могу сказать, что сильно скучаю по Голландии. Ну, может быть, сейчас сильнее — особенно по голландскому сыру, санкции ведь.

**— То есть в Москве вы как дома?**

— Я всегда работаю там, где мне нравится. Это касается и конкретной компании, и конкретной страны. Если не верю в компанию, ее возможности и перспективы или если не верю в страну, где надо будет работать, трудиться там не смогу. И не буду.

**— В каком-то обозримом будущем уезжать отсюда не планируете**

— Только что мы купили для дачи саженцы, хочу вырастить на участке небольшой лес... Я ответил на ваш вопрос? ■





# **Chery — помощь в пути**

*Китаец **Сю Цзяншэн** продает  
в Москве автомобили компании  
**Chery** — самого узнаваемого  
бренда Поднебесной в России*

**Сю Цзяншэн**, заместитель генерального директора компании *Chery International*, в свои тридцать шесть — руководитель с солидным международным стажем. До того как приехать три года назад в Москву, пять лет проработал на аналогичной должности в Испании, в филиале корпорации *Haier*, крупнейшего китайского производителя бытовой техники. Теперь он отвечает за продажи в России и странах СНГ продукции крупнейшей китайской автомобилестроительной компании *Chery* (*CHERY Automobile Co.,Ltd.*)



*... о Chery  
Automobile Co.*



## Почти 90% наших машин поставляются на российский рынок с завода в Черкесске

*Когда мы договаривались через его русских коллег о встрече, обратил внимание, что своего руководителя в компании величают как-то не по-китайски – Сю Джонсоном. Хотя вообще-то его зовут Сю Цзянишэн (Xu Jiangsheng), где Сю – это фамилия (по китайским правилам она всегда пишется впереди). Объяснение оказалось сугубо практическим. Чтобы не создавать лишних проблем российским коллегам и партнерам, для которых произносить и запомнить китайское имя не всегда просто, Сю по зову переиницил его на более привычный нам европейский манер.*

**– Москва была ожидаемым новым местом работы?**

– Несколько лет в Haier я руководил подразделением, отвечающим за продажи про-

мышленных кондиционеров в Европе, включая Россию и СНГ. Не раз посещал Москву. Были здесь определенные связи. Я знал российский рынок. Поэтому меня и решили направить сюда. Сегодня мы продаем в России машины Chery с гарантией на пять лет или 150 тысяч километров пробега. То есть Chery располагает вполне конкурентоспособным, качественным, постоянно обновляемым продуктом. И речь идет об усилении ее позиций на внешних рынках. Понадобился опыт, который я наработал на прежнем месте.

**– Сегодня сколько китайских автомобильных брендов можно увидеть в Москве?**

– Даже и не скажу. Их число постоянно меняется. Одни небольшие компании приходят на российский рынок, который весьма привлекателен, другие уходят с него. Не выдерживают конкуренции. Стабильно же присутствуют и «делают погоду» четыре.





**Стабильно «делают погоду»  
в России четыре крупнейших  
автомобильных бренда Китая.**

**— Кого вы считаете в России своими прямыми конкурентами? Если не говорить о китайских...**

— Пожалуй, сегодня это бренды из Кореи. Корейские марки пришли на российский рынок раньше китайских. У них сегодня значительная и стабильная доля рынка. Есть хорошая сервисная сеть. Мы изучаем их опыт, хотели бы чему-то у них поучиться, где-то сотрудничать с ними.

**— ЗАО «Чери Автомобили Рус» создано в 2005 году. Кто его владельцы? Головная китайская компания Chery имеет к нему отношение?**

— «Чери Автомобили Рус» была учреждена как российская фирма-дистрибутор. Но это — компания с иностранным капиталом, она на 100 процентов принадлежит «материнской» Chery.

**— Сколько людей работают в «Чери Автомобили Рус»?**

— 76 российских специалистов плюс девять китайских.

**— Кто ваши клиенты в России? По социальному статусу, по доходам...**

— В основном это люди в возрасте от 25 до 55 лет. Представители среднего класса. Конечно, клиентура различается в зависимости от моде-

лей. У нас есть модели, которые более привлекательны для молодежи, доля которой среди наших клиентов растет. Например, новые Tiggo 5, Arrizo 7 с современным дизайном и значительным числом опций. И не случайно компания Chery недавно выступила спонсором этапа кубка мира по сноуборду Big Air. Мы ориентируемся на активных людей, молодежь, поэтому спонсируем популярные у неё виды спорта.

**— Российские потребители отличаются от китайских — по запросам, по привычкам?**

— У российского автомобильного рынка более долгая история, здешний потребитель уже знает, чего конкретно хочет, зачем ему машина, как он будет ее использовать. И соответственно подбирает себе марку и модель.

В Китае другая ситуация. Для многих китайских семей автомобиль, который они сегодня покупают, — первый в их жизни. Для них это пока предмет определенной роскоши. Они порой еще четко не представляют, как будут использовать свою машину. Поэтому часто выбирают по бренду, тяготеют к большой по размерам модели.

**— Насколько постоянны ваши клиенты в России? Многие из них сохраняют верность марке?**



Наши клиенты — это люди  
в возрасте от 25 до 55 лет.

— Верность марке на российском рынке высокая. Наши дилеры подтверждают: клиенты очень часто меняют прежнюю Chery на новую модель. По данным аналитического агентства «Автостат Инфо», Chery — самая популярная в России китайская автомобильная марка. А статистика «Автостат» включает как продажи новых машин, так и сделки на вторичном рынке. То есть в России растут и продажи автомобилей Chery с пробегом. А это говорит о том, что люди доверяют надежности и качеству нашей продукции.

**— Как нынешний кризис сказывается на планах Chery в России? В 2014 году вы открыли точки продаж и обслуживания еще в 23 городах. Как вы оцениваете перспективы текущего года?**

— Ситуация непростая. Но мы рассматриваем её и как вызов, и как новые потенциальные возможности. Наша сеть в России не только стабильна, но и растет. Более того, осенью мы вывели на российский ры-

нок сразу три новые модели самой современной линейки Ambition Line: кроссовер Tiggo 5, седан В-класса Bonus 3 и автомобиль С-класса размерами бизнес-класса Arrizo 7. И останавливаться на этом мы не собираемся.

**— Вы предлагаете в России сразу восемь моделей Chery. Но, как свидетельствует статистика продаж, 68% вашего оборота дают две модели — компактные кроссоверы Chery Tiggo FL и новый Tiggo 5. Такой широкий ассортимент вы сохраняете ради престижа?**

— Мы сохраняем на рынке восемь моделей, чтобы иметь возможность удовлетворить спрос всех возможных категорий покупателей. Будем использовать этот спрос и, возможно, добавлять в свой модельный ряд новые автомобили именно в этой нише.

**— Головная компания Chery на 90% принадлежит госу-**

**Наша сеть в России не только стабильна, но и растет.**





**дарству. У нас порой утверждают, что государственные компании, компании с государственным участием по своей эффективности всегда пропрыгают частным. Ваше мнение?**

— Могу с уверенностью сказать, что мы более эффективны, чем многие частные китайские компании. При этом Chery всегда готова принимать передовой технический опыт, сотрудничать с лучшими производителями Запада и Востока.

В 2002 году, например, Chery стала первым китайским автопроизводителем, получившим сертификат ISO/TS 16949 TUV. Это международный отраслевой стандарт требований к системам менеджмента качества в проектировании, производстве и обслуживании.

Мы сотрудничали с японской Mitsubishi и британской Lotus Engineering. При участии немецкой Bosch была создана новая трансмиссия. Вместе с австрийской компанией AVL разработали и производим 18 различных автомобильных двигателей. А над новой линейкой моделей Chery Ambition Line, которую мы представили в прошлом году, вообще трудилась международная команда инженеров, конструкторов и дизайнеров. Немцы, французы, главным дизайнером стал канадец Джеймс Хоуп, до этого работавший в американской General Motors.

**— У марки Chery сегодня в России весьма развитая сеть — 106 дилерских центров более чем в 80 городах. Как вы подбираете новых дилеров?**

— Предварительно отбирает кандидатов наш дилерский отдел, а потом мы уже здесь, в компании, беседуем с представителями каждого кандидата, обсуждаем их возможности и перспективы в плане технического оснащения, маркетинговой

стратегии, обеспечения запчастями и т. п. И тогда уже решаем, кого выбрать. Нам ведь интересно долгосрочное сотрудничество.

**— В прошлом году Chery запустила в России собственное сборочное производство на заводе «Дервейс» (Derways) в Черкесске. Вы продаете в России модели, собранные на этом предприятии, или импортируете также машины, сделанные в Китае?**

— И из Китая, и из Черкесска. Хотя уже почти 90% наших машин поставляются на российский рынок с завода в Черкесске. И эта доля будет расти.

**— Ваша компания участвует в российской программе содействия автомобилистам на дороге. Я имею в виду «Чери — помощь в пути»...**

— Да, мы единственный китайский бренд, который входит в российскую программу оказания технической, справочно-информационной и юридической помощи автомобилистам на дороге. Мы вошли в нее даже раньше, чем российская «Лада». Программа работает с помощью нашего партнера — компании «Российское автомобильное товарищество» (РАТ).





**— По Москве вы на какой машине ездите?**

— На Arrizo 7.

**— Это вам так положено — ездить на машине марки Chery?**

— Она мне просто очень нравится. В ней ведь использованы самые новые технологии. Кроме того, мне

всегда хочется самому, за рулем, понять, что и как меняется в наших машинах. Потому что одно дело — рассказывать то, что написано в проспектах, и совсем другое, когда сам прочувствовал эти перемены. ■



*elementaree.ru*



# Оптимизация еды

*Стартап Elementaree Ольги Зиновьевой:  
москвичам доставляют ингредиенты  
для домашней еды вместе  
с инструкциями по приготовлению*

ТЕКСТ: ИГОРЬ ЛЕВШИН | ФОТО: ОЛЬГА ЗИНОВЬЕВА

Стартапом Elementaree Ольги Зиновьевой будущий инвестор Лоуренс Лепард заинтересовался сразу. Ольга в то время заканчивала обучение в Гарвардской школе бизнеса, а Лоуренс приезжал туда каждый год судить конкурс стартапов.

Идея проекта Elementaree проста: освободить время тех, кто хотел бы хорошо питаться, но не готов тратить львиную часть своей жизни на приготовление домашней еды. Ку-

фонами и в гугл-очках по старинке толкают впереди себя тележку. Вся эта цепочка — от производителя еды до самого супермаркета неэффективна, в ней слишком много звеньев. Мы покупаем товары, которые нам не нужны, по статистике 30% купленных продуктов просто выбрасывается. Вот где потенциал для успешного бизнеса! Мне, как бывшему консультанту по оптимизации, захотелось эту ситуацию ис-

## **В июне прошлого года Elementaree запустила программу правильного питания.**

рьеры Elementaree доставляют подготовленные ингредиенты вместе с инструкциями по приготовлению. В июне прошлого года Elementaree запустила программу правильного питания. Клиент заполняет анкету, определяет цели: похудеть, сохранить форму или просто стать более энергичным. Исходя из ответов диетолог Elementaree подбирает подходящую программу питания.

«Поход в супермаркет до сих пор остается главным способом приобретения еды, — рассказывает Ольга. — Современные люди с ай-

править. Мои образование и опыт универсальны — это консалтинговые компании и фонды (McKinsey & Company, Horizon Capital, Russian Direct Investment Found), Гарвардская школа бизнеса. Однако хотелось делать бизнес в той области, где можно вывести удобство и соотношение цена / качество для клиента на принципиально новый уровень».

Проект был запущен осенью 2013 года после возвращения Ольги в Москву из Гарварда. Начинали вдвоем с Силардом Букшей, с которым вместе учились. Он венгр, пере-



## У Elementaree более 1000 постоянных клиентов, компания полностью окупаема и обходится без инвестиционных средств.

ехал жить в Москву, чтобы посвятить себя проекту. Работали в арендованной квартире. Как только появился продукт и первые продажи, сняли профессиональную кухню. Вся операционная часть команды находится там. Другая, — связанная с продажами и маркетингом, — переехала в коворкинг около метро «Курская». Выбор связан с тем, что дирекция коворкинга привлекает много специалистов, с которыми всегда можно посоветоваться.

Сейчас в компании 30 человек: 11 из них занимаются маркетингом, продажами и поддержкой клиентов, остальные — повара и курьеры. ИТ и бухгалтерия на аутсорсинге, как и несколько врачей-диетологов из разных стран. Инвестиции в 200 тысяч долларов (10% от оценки компании) тратились в основном на зарплаты сотрудников. Позже Ольга вкладывала и собственные средства.

Взаимодействие с инвестором происходит в основном по телефону. Раз в квартал Elementaree отсылает отчет, он обсуждается, принимаются необходимые решения. Этот не совсем типичный стиль взаимодействия Ольга описывает так: «на российском рынке мы в этой нише единственные. Операционный уровень управления на 100% находится в наших руках, инвестор же помогает нам поддержкой и советами. Сейчас у Elementaree более 1000 постоянных клиентов, компания полностью окупаема и обходится без инвестиционных средств». ■



**Интервью с инвестором  
проекта Lourencom  
Лепардом, главой компании  
Equity Management  
Associates**



# Потенциал для изменения мира

Американец **Лоуренс Лепард** впервые инвестирует в российский стартап *Elementaree*, делая ставку на людей, а не на бизнес-планы

ТЕКСТ: ИГОРЬ ЛЕВШИН | ФОТО: ЛОУРЕНС ЛЕПАРД



**Лоуренс Лепард, возглавляющий Equity Management Associates, в венчурном бизнесе с 1984 года. И всегда вкладывает только в тот бизнес, который понимает. Он не ищет чего-то принципиально нового, предпочитает традиционные подходы. А что может быть традиционней бизнеса, помогающего людям хорошо питаться?**

**— Как вам пришла идея инвестировать в российский стартап Elementaree?**

— Всю свою сознательную жизнь я профессионально занимаюсь инвестированием. Я окончил Университет Колгейт и Гарвардскую школу бизнеса, где получил знак отличия — Academic distinction. Каждый год езжу в Гарвард, чтобы судить конкурс стартапов. Когда Ольга Зиновьева заканчивала курсы МВА, она представила бизнес-план проекта Elementaree. Ее работа произвела на меня большое впечатление. Потенциал этого стартапа привел меня к идее инвестировать в Elementaree. Исходил из следую-

щих соображений: здоровая пища и удобный способ ее приобретения — мировой тренд. По мере того как общество развивается и становится богаче, люди все больше задумываются о своем здоровье. Качественная диета — важнейшая составляющая заботы о нем. Есть множество свидетельств того, что люди готовы платить много больше обычного ради качественного и здорового питания. Успех супермаркетов Whole Foods в США — еще одно тому подтверждение. На мой взгляд, Россия в этом смысле не отличается от всего мира, а Москва — идеальное место для воплощения этой концепции.

**Здоровая пища и удобный способ ее приобретения — мировой тренд.**



**— Многие инвесторы предполагают вкладывать в ИТ-сферу или рынок мобильной связи, другие — в биотехнологии или медицину. Какие рынки предпочитаете вы?**

— Мои критерии выбора секторов экономики для инвестиций очень просты. Это бизнес, который я понимаю, у него должен быть потенциал для роста и для изменения мира к лучшему. В биотехнологии не инвестирую, я ведь не ученый. В медицине сплошь и рядом развитием отрасли управляют правительства, а не рынок. Люблю инвестировать в сервисы и розничную торговлю — эти бизнесы я очень хорошо понимаю. Мои любимые и самые успешные проекты те, в которых технологии давали возможность традиционному бизнесу работать по-новому. Elementaree попадает как раз под эту категорию. Она использует интернет-ресурсы для того, чтобы занятые люди не тратили время на приготовление домашней еды, а выбирали ее в онлайн-сервисе. В Elementaree им ее приготовят и доставят.

**— В чем уникальность Elementaree?**

— Продавать пищу — занятие уж никак не уникальное. Но Elementaree продают не просто пищу, они продают удобство и качество в одной «упаковке». Можно сказать, что они создали новый бизнес-продукт, даже новый рынок. Насколько мне известно, ни одна компания в России не предлагает сервис подобного качества по сравнимым ценам.

**— В какие страны кроме США и России вы инвестировали?**

— Я готов инвестировать в любую страну. Проекты, созданные на мои деньги, есть в Норвегии, Индии, Вьетнаме, Китае и Бразилии. Я работаю там, где удается найти подходящих людей. Стартап Elementaree — мои первые вложения в Россию и вообще в Восточную Европу.

**— Когда можно, на ваш взгляд, пойти на риск, чтобы**

**Люблю инвестировать в сервисы и розничную торговлю — эти бизнесы я хорошо понимаю.**



## **получить больший доход, а когда лучше иметь дело со стабильным бизнесом?**

— Браться за то, чего раньше никто не делал — всегда большой риск. Среди моих коллег-инвесторов ходит поговорка: «Первопроходца всегда можно узнать по стрелам, торчащим из его спины». Для меня главным в бизнесе являются люди: порядочные, сложившиеся, с пониманием того, чем они готовы пожертвовать

надобится больше времени. У меня его много, готов подождать! Ситуации в духе «рискни: все выиграешь или все проиграешь» не для меня. Предлагать же людям здоровую пищу хорошего качества — бизнес простой и понятный. Если вы делаете это хорошо, ваше дело процветает.

## **— Как вы оцениваете риски вложений в российские проекты?**

**Предприниматели, предлагающие рынку  
нечто новое, становятся органичной частью  
местного пейзажа.**

ради воплощения в реальность своих планов. Далее — наличие идеи, которая разумна и нужна миру. Мне нравятся бизнесы, про которые заранее знаю, что они состоятся и будут приносить некий доход. Например, в будущем Elementaree у меня нет ни малейших сомнений, как и в том, что люди и в дальнейшем будут поглощать пищу, следить за ее качеством и полезностью. В любой стране!

Я предпочитаю бизнес более стабильный и менее доходный. Считаю, что выиграть можно и в менее рискованном проекте, просто на это по-

— Я не специалист по России, но думаю, что любое государство в мире так или иначе движется к тому, что предприниматели, предлагающие рынку нечто новое, становятся органичной частью местного пейзажа. Россия развивается в русле этих тенденций, и я смотрю с оптимизмом на ситуацию, которую другой посчитал бы рискованной.

## **— Насколько важны для инвестора различия стран в ментальности и культурных традициях?**



— Очень важны. Когда делаешь ставку на конкретных людей, предполагаешь, что они знают и понимают страну, в которой живут. Вот Ольга — человек, который способен построить бизнес в России. Очевидно также, что не каждая идея будет работать в той или иной стране. Однако между странами и людьми гораздо больше общего, чем принято думать. Если вы следите за развитием какой-то бизнес-модели в США, то можете с высокой точностью прогнозировать ее развитие в других странах. Закономерности обычно воспроизводятся.

**— Вы могли бы сравнить Россию с другими странами, в которые инвестировали?**

— На мой взгляд, Россия — потрясающее место для инвестиций. Огромные возможности! Люди отзывчивы и способны много работать. Я сужу по тем предпринимателям из России, которых знаю. В них много крутизны, целеустремленности, настойчивости, того, что американцы

называют grit. Они одарены, решительны и практичны одновременно. По сравнению с США, где многие бизнесмены испорчены и думают, что весь мир им должен, Россия — просто рай для инвестора! Это феноменально, как Ольга и ее команда относятся к своему бизнесу. Каждодневная битва за то, чтобы изменить привычки людей, научить своих клиентов питаться по-другому — качественней и эффективней. Я был поражен ею с первого дня знакомства. С тех пор это впечатление только усиливалось.

**— Насколько важно в странах, куда вы вкладываете деньги, наличие развитой инфраструктуры венчурного инвестирования? Могли бы сравнить Россию с другими развивающимися рынками?**

— Когда в стране есть инфраструктура венчурного капитала, это очень помогает: связи, контакты, дополнительные средства для последующих раундов инвестирования очень ценны. Если есть большой вы-

**Россия — потрясающее место для инвестиций.**



бор успешных предпринимателей, которые могут стать менторами на первых этапах проектов, многие вопросы легче решаются. Россия в этой области сделала многое, но предстоит сделать еще больше. Я думаю, что в ближайшие десять лет технологии здесь будут развиваться, появятся новые истории успеха. По моим ощущениям, Россия находится примерно на одном этапе развития среди других стран БРИКС — Бразилии, Индии, Китая. В инфраструктуре венчурного инвестирования ее опередила только Индия. К примеру, в Бразилии и Китае успешный старт бизнеса — это в основном вопрос связей, близости к влиятельной семье или клану. Сколько-нибудь серьезной инфраструктуры венчурного капитала я там не заметил.

### **— Насколько важна поддержка правительства для венчурного бизнеса?**

— Лучшее, что может сделать государство для бизнеса, это не вставлять палки в колеса. Хотят помочь — прекрасно! Но нужды в этом нет. Предприниматели сами разберутся, как им решать свои вопросы. При инвестировании мне важно знать, что правительство страны само по себе не является проблемой. В отличие от некоторых американских политиков, которые все время пытаются втянуться в какой-то конфликт,

чиновники из правительства РФ производят на меня благоприятное впечатление. Они ответственно подходят к фискальной и монетарной политике. Им хочется увидеть российскую экономику растущей и процветающей. Очень важно, чтобы государство вело честную игру, верило в торжество закона. Предприниматели не могут вести дела на рынке, где правила постоянно меняются. Пока эти принципы соблюдаются, маленькие компании могут успешно расти и процветать.

### **— Что бы вы посоветовали иностранным инвесторам?**

— Мой опыт подсказывает, что по большому счету хорошие люди в разных странах очень похожи. Они хотят много работать, содержать свою семью, жить в мире. Культуры различаются, но куда бы вы ни пошли, везде вы найдете достойных людей. Совет всем инвесторам: сперва узнайте их получше, а потом доверьтесь тем, в чьи проекты собираетесь инвестировать. Иностранцев нет, мы все одного биологического вида! ■





# Дан зеленый свет!

*Пекин и Москва используют  
большие возможности малого бизнеса*



**Р**оссийско-китайские отношения в сфере малого и среднего бизнеса выходят на новый, более качественный уровень, считает **Виктор Ермаков**, общественный уполномоченный (омбудсмен) РФ по защите прав малого и среднего бизнеса, генеральный директор Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса.



**siora.ru**

В конце апреля в Пекине произошло знаковое событие. В «Дяоюйтай» (резиденция главы китайского государства) состоялся первый российско-китайский форум «Большие возможности малого и среднего бизнеса». С российской стороны оператором форума выступило наше агентство, с китайской — Ассоциация планирования и развития предприятий за рубежом. Среди организаторов: Российско-китайский комитет дружбы, мира и развития и Российско-китайский деловой совет. Мероприятие было официально поддержано Минэкономразвития РФ и Государственным комитетом по развитию и реформе КНР.

У форума есть своя предыстория. В прошлом году наше агентство по заказу АТЭС презентовало в Пекине бизнес-платформу по продвижению продукции малых и средних предприятий в странах Тихоокеанского региона. Тогда-то со стороны руководства Китая и возникла идея проведения форума, который стал бы постоянно действующей



# ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ И КИТАЯ РАНЕЕ СИСТЕМНО НЕ РЕГУЛИРОВАЛИСЬ.

площадкой для эффективных коммуникаций малых и средних предприятий России и Китая.

Примитивный интерес — купить в Китае подешевле, а в России продать подороже — давно ушел на второй план. По данным туристических компаний, количество китайцев, приезжающих в Россию, увеличилось в два с половиной раза. Но, как ни парадоксально, несмотря на давние «народные» связи в этой сфере взаимоотношения малого и среднего бизнеса наших двух стран до сих пор системно не регулировались. А возникающие проблемы базировались на одной простой вещи! У малых и средних предприятий всегда возникают сложности с маркетинговым и рекламным бюджетами. Они также не могут позволить себе иметь в своей структуре отделы внешнеэкономических связей, чтобы ездить по городам и весям и рекламировать свою продукцию. В ряде стран эти функции берет на себя государство: проводит экспертизу проектов, представляет и продвигает их на внешних рынках. Накладные расходы с предприятий малого и среднего бизнеса таким образом снимаются, а те, уже найдя свою нишу и партнеров, с большей выгодой реализовывают свой контракт. К этой бизнес-модели вплотную приблизились и мы.

Заявленная повестка оказалась востребованной, интерес к форуму превзошел все ожидания. С российской стороны приняли участие более 320 человек, среди них порядка 200 представителей 145 компаний и 120 членов официальных и региональ-



# В СЕКТОРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА У РОССИИ И КИТАЯ КОЛОССАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ.

ных делегаций. Всего было представлено 38 субъектов РФ, 11 из которых представляли свои регионы как уникальные площадки для различных инвестиций. С китайской стороны на мероприятии присутствовало более 40 различных инвестиционных компаний.

Сам факт проведения форума в главной резиденции государства говорит о многом. Для китайского бизнесмена оказаться здесь — знак высшего уважения и признания его заслуг. Руководство КНР было представлено на форуме заместителем премьера Государственного совета КНР Чжаном Гали, одним из семи самых могущественных политиков Китая, российская делегация — заместителем председателя правительства Аркадием Дворковичем. Любопытно, что модератором некоторых площадок форума была Дэн Жун, дочь бывшего лидера КНР Дэн Сяопина.

В кулуарах форума не раз звучало: новому формату отношений дан зеленый свет! Это подтвердили и первые итоги. На церемонии открытия состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между фондом «Сколково» и инвестиционной группой Cybernaut, которое предусматривает создание совместных российско-китайских бизнес-инкубаторов, центра робототехники и венчурного фонда.

Также было подписано соглашение о сотрудничестве между Китайской ассоциацией по планированию и развитию предприятий за рубежом и Российским агентством поддержки малого и среднего бизнеса.



## 20% УЧАСТНИКОВ ФОРУМА ВЫШЛИ НА КОНКРЕТНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ И КОНТРАКТЫ.

В ходе форума были достигнуты и договоренности по совместной реализации нескольких бизнес-проектов. В частности, китайская компания МСС договорилась об инвестициях в строительство объектов инфраструктуры в Вологодской и Новгородской областях, а компания ZTE — о финансировании создания электронной платформы по продаже сельскохозяйственной продукции из Китая в РФ.

Обе стороны поддержали идею проведения подобных форумов на ежегодной основе; следующий должен пройти в России. На церемонии закрытия председатель российской части Российско-китайского комитета дружбы, мира и развития, уполномоченный при Президенте РФ по правам предпринимателей Борис Титов заявил, что следующий форум запланирован в апреле 2016 года в Сочи.

С совершенной очевидностью мы поняли: в этом секторе у России и Китая колossalный потенциал, взаимные интересы и возможности. Продукция российских малых и средних предприятий абсолютно конкурентоспособна на китайском рынке, особенно это касается продовольственной группы товаров. Этому есть несколько причин. Во-первых, в связи с изменением курса рубля из импортной мы перешли в ценовую нишу китайской продукции. Во-вторых, высокое качество и экологичность наших продуктов, как выяснилось, очень востребованы на китайском рынке. Китайцы же готовы инвестировать не только в крупные инфраструктурные проекты, но и в совместные предприятия на территории России.



Подытожим! Россия на этом форуме заявила о себе как о серьезном производителе, готовом осваивать значительные инвестиции. Китайское руководство дало понять, что созданы необходимые условия по вхождению российских малых и средних предприятий на китайский рынок. То, что 20% участников форума вышли на конкретные соглашения и контракты, — яркое тому подтверждение. ■





# ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ ЖАКЕРОВ

*Как иностранному предпринимателю  
обезопасить в России свои расчетные  
счета от атак киберпреступников*

ТЕКСТ: СТАНИСЛАВ КОМАРОВ | ФОТО: GROUP-IB



*Ведущая в России компания по предотвращению и расследованию киберпреступлений и мошенничеств Group-IB ежемесячно регистрирует порядка 900 попыток хищения денежных средств с расчетных счетов отечественных и зарубежных предприятий. Илья Сачков, основатель и генеральный директор Group-IB, рассказывает, как обезопасить свой бизнес от атак хакеров и интернет-злоумышленников.*

**— Иностранный предприниматель приходит на российский рынок, открывает компанию. И сразу же сталкивается с таким понятием, как информационная безопасность своего бизнеса? Что его ждет в России?**

— Любому бизнесмену, работающему в России, независимо от его гражданства, надо знать, что самым популярным преступлением в нашей

стране является воровство денег через системы онлайн-банкинга. Об этом, к сожалению, мало говорят, но каждый день порядка пятидесяти юридических лиц в России остаются без денег на расчетном счету. Это только официальная статистика. На самом деле подобных преступлений гораздо больше. От хищений средств с расчетного счета не застрахована ни крупная компания, ни предприятие малого и среднего бизнеса. Рос-

---

**ОТ ХИЩЕНИЙ СРЕДСТВ С РАСЧЕТНОГО СЧЕТА  
НЕ ЗАСТРАХОВАНА НИ КРУПНАЯ КОМПАНИЯ,  
НИ ПРЕДПРИЯТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.**

---



сия не является каким-то исключением, кибератакам в равной степени подвергаются компании во всех развитых странах мира, бдительным надо быть всегда. К примеру, только за последний месяц мы предотвратили ущерб наших клиентов на 12 миллиардов рублей. Это внушительные цифры.

**— К чему приводят атаки хакеров на малый и средний бизнес?**

— Подобные вещи приводят бизнес компаний практически к полной остановке. Деньги со счета похищены, начинается беготня. В полицию, к адвокатам, к экспертным организациям, на это затрачивается колоссальное количество энергии и финансов. В 2009 году одним из первых жертв киберпреступников стал большой иностранный одёжный ритейл, который открыл свое представительство в России. По соображениям корпоративной этики название сказать не могу, но была похищена очень крупная сумма. Им изрядно при-



шлось понервничать. Один из недавних примеров наших успешных расследований: мы выявили преступную группу хакеров, которая заразила двести организаций в России и украляла со счетов миллиард рублей.

**— Как уберечься от этого зла?**

— Основной принцип защиты: на компьютере, с которого осуществляются платежи организации, больше ничего не должно быть. Бухгалтер или руководитель пользуются только онлайн-банкингом. Рекомендую купить отдельный компьютер, потратить на эти цели 15–20 тысяч рублей, установить необходимое программ-

---

**ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП ЗАЩИТЫ: НА КОМПЬЮТЕРЕ,  
С КОТОРОГО ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ ПЛАТЕЖИ  
ОРГАНИЗАЦИИ, БОЛЬШЕ НИЧЕГО НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ.**

---



ное обеспечение и запретить введением политики безопасности доступ с него к Интернету, кроме самого банковского ресурса для обновления программного обеспечения.

Как обычно происходит заражение вашего компьютера? Пользователь решил зайти на посторонний сайт по нужной ему тематике, а тот ресурс уже взломан злоумышленниками. В нем «сидит» вирусная программа, которая начинает искать уязвимости на вашем компьютере и подгружать на него вирус. Если этот вирус находит признаки проведения хоть каких-то платежей, он закачивает вам специальный модуль-программу. И злоумышленники начинают видеть, какие суммы лежат на ваших счетах. Хищение денег подобным способом происходят в 95% расследуемых нами случаев.

**— Печально. С компанией произошел тот самый несчастный случай, о котором мы говорим. Дальнейшие действия бизнесмена этой ситуации?**

— Успокоиться. Выключить компьютер. И не просто завершить работу операционной системы, а вытащить розетку из сети. Потом необходимо совершить еще два действия. Первое: написать заявление в полицию. По действующему законодательству это можно сделать в любом отделении, но лучше — в том, на территории которого расположен ваш банк. Второе действие совершается параллельно. Пишется претензия в банк по этому платежу. Скажу сразу: для юридических лиц ситуация не так проста — платежное поручение, приходящее в банк, имеет электронно-цифровую подпись. Для банка это уже является юридическим основанием провести платеж. Банк, естественно, может пойти навстречу клиенту и затормозить платеж до проведения расследования. Основание для проведения подобного расследования — ваше заявление в полицию.

**— Что еще можно сделать, чтобы защитить деньги, лежащие на счетах организации?**

---

**ОСНОВАНИЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
КИБЕРРАССЛЕДОВАНИЯ — ВАШЕ ЗАЯВЛЕНИЕ  
В ПОЛИЦИЮ.**

---



— Мы рекомендуем, чтобы бухгалтер компании несколько раз в день проверял расчетный счет, тем более что это можно делать автоматически. Желательно лично знать операциониста, который занимается вашими платежами в банке. Проинформировать его о ваших средних суммах ежедневных проводок. Если идет странный платеж с аномально высокой суммой, просить его такие платежи тормозить и информировать вас по телефону. В нашей практике были случаи фантастических платежей: аптека из Санкт-Петербурга закупила подъемные краны на 16 миллионов рублей. Естественно, это была атака киберзлоумышленников.

Некоторые способы защиты потребуют определенных инвестиций. Подобные инциденты можно застраховать. В России есть несколько страховых компаний-брокеров, которые начали оказывать подобные услуги. Стоит это не очень дорого — от 20 тысяч рублей в год, но в случае успешной атаки хакеров страховка позволяет существенно сэкономить

деньги на расследовании преступления и последующих юридических моментах.

***— Только ли с этими рисками сталкиваются иностранные компании в России?***

— Очень опасная вещь — утечка информации. Для предпринимателя она стоит по важности на втором месте. Увольняющиеся сотрудники по-прежнему любят с собой уносить конфиденциальные сведения о вашей компании. Воруют их на цифровых носителях, в распечатках. Если у вас работает грамотный юрист, он должен ввести в компании режим коммерческой тайны. Сотрудник компании знакомится с этим документом под личную подпись. Это гарантия того, что при расставании с нерадивым специалистом у вас будет достаточно жесткая и четкая позиция.

Есть еще один популярный и одновременно простой вид интернет-мошенничества. Многие иностранные компании, создающие бизнес в России, приобретают здесь доменные

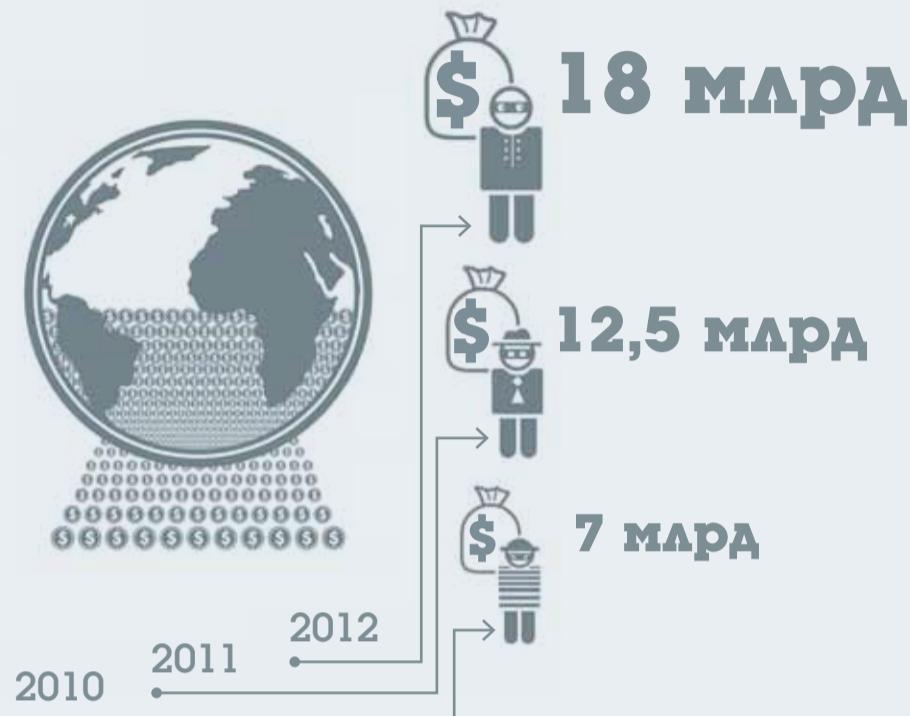
---

**ЕСЛИ У ВАС РАБОТАЕТ ГРАМОТНЫЙ ЮРИСТ,  
ОН ДОЛЖЕН ВВЕСТИ В КОМПАНИИ РЕЖИМ  
КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ.**

---



# Ущерб мировой экономике от действий киберпреступников



имена. А некоторые забывают их ежегодно продлевать. В нашей стране существует огромный бизнес, связанный с выкупом доменных имен. Потом «забывчивая» компания будет платить втридорога, чтобы его вернуть. Если к этому доменному имени «прикручен» адрес электронной почты, то злоумышленник может в течение какого-то времени получать всю вашу корреспонденцию.

**— Какие средства информационной защиты вы порекомендуете зарубежному бизнесмену? Какова их цена на российском рынке?**

— Наши технологии стоят у ведущих российских операторов связи, и именно через них мы ищем обращения вирусов к вашей организации.

Мы защищаем не конечный компьютер, мы стараемся защитить все сетевое взаимодействие вашего предприятия.

Из средств «индивидуальной» защиты вашего бизнеса рекомендуем нашу разработку Bot-Trek Threat Detection Service (TDS) — сервис, позволяющий вашей компании в реальном времени выявлять зараженные узлы в сети предприятия, предотвращать утечки данных, целевые атаки и промышленный шпионаж с использованием информационных технологий. Его стоимость зависит от количества компьютеров в вашей сети. Не надо стесняться обращаться за консультациями — мы их даем бесплатно. Ведь в зависимости от вида вашего бизнеса возникают самые неожиданные и специфические риски. ■



МОДЕЛИРУЕМ СИТУАЦИИ



*[worldwidegost.ru](http://worldwidegost.ru)*



# Технический вопрос

*При ввозе товаров в Россию обязательно  
требуется их сертификация*

ТЕКСТ: ОЛЬГА СЕНАТОРОВА | ФОТО: WORLDWIDEGOST



*Иностранные поставщики часто не знают, что любой товар, который продается в России, должен иметь сертификат, который подтверждает его соответствие национальным стандартам и нормативам. Причем российские технические стандарты и нормативы во многом строже, чем в других странах. Об особенностях оформления технической документации на ввоз импортной продукции рассказывает Ксения Максюкова, директор по развитию агентства по сертификации WorldWideGost.*

## СИТУАЦИЯ



Компания из Нидерландов, которая производит измерительные приборы для нефтегазовой отрасли, заключила контракт на поставку своей продукции в Россию. В процессе реализации контракта выяснилось, что приборы должны иметь специальные российские сертификаты.

## РЕШЕНИЕ

Голландцы обратились за консультацией в частное российское агентство по сертификации. С помощью экспертов была сформирована программа технических испытаний приборов с учетом российских требований на производственных мощностях компании-поставщика. По результатам этих испытаний компания смогла получить необходимые сертификаты. Помните: чтобы получить российский сертификат на любое техническое устройство, необходимо провести специальные технические испытания. Результаты испытаний должны оформляться также по установленному стандарту и в соответствии с требованиями российских регулирующих органов.



## СИТУАЦИЯ

2

Турецкая компания, дистрибутор американского производителя отделочных материалов, изучала перспективы выхода на российский рынок. Компании поступило предложение заключить контракт на поставку продукции в Россию. В ходе переговоров встал вопрос о том, кто возьмет на себя оформление технических сертификатов. Турки обратились за консультацией к российским специалистам.

## РЕШЕНИЕ

В агентстве по сертификации пояснили, что оформление сертификата может взять на себя как поставщик товара, так и покупатель. Поскольку этот процесс требует времени и средств, обычно расходы приходится брать на себя тому, кто больше заинтересован в сделке. Однако следует учесть, что тот, кто оформляет сертификат, тот и будет его владельцем.

---

**ТОТ, КТО ОФОРМЛЯЕТ  
СЕРТИФИКАТ, ТОТ И БУДЕТ  
ЕГО ВЛАДЕЛЬЦЕМ.**

---

Конечно, выгодно переложить расходы и заботы по сертификации продукции на покупателя. Но тогда эти сертификаты нельзя будет использовать при заключении сделок с другими клиентами, которые могут отказаться оформлять сертификаты за свой счет.

Эксперты российской компании отметили, что если речь идет о пробных партиях, разовых сделках или заключении договора с эксклюзивным дистрибутором, то расходовать средства на оформление российских сертификатов не имеет смысла. Если же компания настроена на



## СИТУАЦИЯ

3

Компания из Великобритании поставляет в Россию техническое оборудование для лакокрасочных работ. У нее возникла проблема в связи с введением в действие технического регламента Таможенного союза (Евразийского экономического союза), объединившего Россию, Белоруссию, Казахстан, Кыргызстан и Армению. Этот регламент установил, что заявки на получение российских технических деклараций теперь могут подавать только юридические лица, зарегистрированные на территории России. Декларация нужна для того, чтобы заявить о соответствии импортной продукции российским техническим стандартам и нормативам. Для решения проблемы британцы привлекли российское агентство по сертификации.

## РЕШЕНИЕ

Фактически встал вопрос о необходимости открыть в России официальное представительство, чтобы иметь возможность оформлять декларации на свою продукцию. В ходе консультации с российскими специалистами обсуждалось два варианта. Можно было зарегистрировать и содержать на территории России собственную компанию. Также можно было поручить выполнять поручения по оформлению деклараций российской организации. В британской компании посчитали, что содержать в России собственное представительство только ради оформления технических деклараций будет невыгодно. Поэтому был заключен договор с российским агентством по сертификации о том, что оно берет на себя ответственность за качество поставленной продукции. Тем самым агентство взяло на себя обязанность подавать заявки на технические декларации на продукцию британского производителя, а затем передавать ему готовые документы. На российской таможне проверяют, чтобы компания, которая указана в декларации в качестве заявителя, действительно имела соответствую-





## Кризису вопреки

*Санкционный режим, введенный против России западными странами, не снизил деловую активность бизнесменов со всего мира. Московская афиша международных промышленных и отраслевых выставок полна и разнообразна.*

ТЕКСТ: ИГОРЬ ИВАНОВ





# ИНТЕРАВТО

ХI МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ  
«ИНТЕРАВТО»  
*interauto-expo.ru*



**26.08 – 29.08**

**Место проведения: МВЦ «Крокус-Экспо»**

**Профиль: автомобильная индустрия**

«Интеравто» — один из эффективных инструментов раскрытия потенциала российских и зарубежных предприятий в сфере производства конкурентоспособной продукции и её продвижения на внутреннем и внешнем рынках. Общая площадь «Интеравто 2015» превысит 30 000 кв. м, а количество участников — 700 компаний из 30 регионов РФ и 16 стран мира (Австрии, Бельгии, Белоруссии, Германии, Греции, Испании, Италии, Ирана, Китая, Южной Кореи, Польши, России, Франции, США, Турции и Японии). Гостей выставки традиционно ожидает насыщенная деловая программа, которая включает несколько примечательных событий:

— вручение международной независимой профессиональной награды на рынке поставок и брендов автосервисного оборудования в России «Золотой ключ»;

— II Международная автопромышленная ассамблея (МАА 2015), организуемая НАПАК.

РАЗДЕЛЫ  
ВЫСТАВКИ





**IX МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ  
ПО НЕДВИЖИМОСТИ**

**PROESTATE**  
*proestate.ru*



**07.09 – 09.09**

**Место проведения: ЦВК  
«Экспоцентр», Конгресс-парк  
Radisson Royal Hotel Moscow  
Профиль: недвижимость,  
инвестиции, девелопмент**

Ключевое мероприятие по недвижимости в Центральной и Восточной Европе. Форум PROEstate ежегодно собирает на одной площадке более 3000 ведущих профессионалов в сфере недвижимости и инвестиций из 30 стран и 70 городов России. PROEstate 2015 – это реальные инвестиции в конкретные проекты, девелоперы со всей России, представители федеральной и региональной власти и ведущие СМИ.

**ДЕЛОВАЯ  
ПРОГРАММА**





**XXI МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ТУРИСТИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА  
OTDYKH LEISURE  
*tourismexpo.ru***

**15.09 – 18.09**

**Место проведения: МВЦ**

**«Крокус-Экспо»**

**Профиль: туризм**

Здесь встречаются профессионалы — ведущие туроператоры, турагентства, национальные офисы по туризму и администрации российских регионов. OTDYKH LEISURE — ведущая международная осенняя туристическая выставка в России и странах СНГ. Уже 11-й раз выставка пройдет параллельно со специализированными проектами по деловому и инсентив-туризму OTDYKH MICE, эксклюзивному отдыху OTDYKH LUXURY, медицинскому и оздоровительному туризму OTDYKH SPA & HEALTH. Деловая программа представит международные образовательные конференции, семинары, круглые столы и объединит все мероприятия форума под общим брендом OTDYKH.

**РАЗДЕЛЫ  
ВЫСТАВКИ**





**WorldFood**  
Moscow

**XXIV МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ  
ПИТАНИЯ**  
**WORLD FOOD MOSCOW**  
***world-food.ru***



**14.09 – 17.09**

**Место проведения: ЦВК  
«Эспоцентр»**

**Профиль: продукты питания**

Международная выставка

WorldFood Moscow — это уникальная выставка продуктов питания с репутацией и традициями. Здесь представлен широкий ассортимент овощей и фруктов, бакалеи, кондитерских и хлебобулочных изделий, мяса и рыбы, чая и кофе, консервов, молочных продуктов, масложировой продукции и соусов, а также замороженных продуктов и полуфабрикатов, продуктов для здорового питания и напитков отечественного и зарубежного производства.

Выставка WorldFood Moscow является признанной площадкой для вывода новых продуктов на российский рынок. Ежегодно выставку посещают представители таких организаций, как оптовые базы продуктов питания, дистрибуторы продуктов питания,

ритейлеры, различные сети, предприятия общественного питания, — чтобы встретиться и заключить договора с участниками выставки — поставщиками продуктов питания. Выставка WorldFood Moscow дает возможность как небольшим, так и крупным предприятиям увеличить объемы и расширить географию продаж. ■

**РАЗДЕЛЫ  
ВЫСТАВКИ**



ДЕЛОВАЯ МОСКВА

«Даймонд Холл» —  
новая офисная  
доминанта  
Москвы

на Олимпийском  
проспекте

ФОТО: «ДАЙМОНД ХОЛЛ»



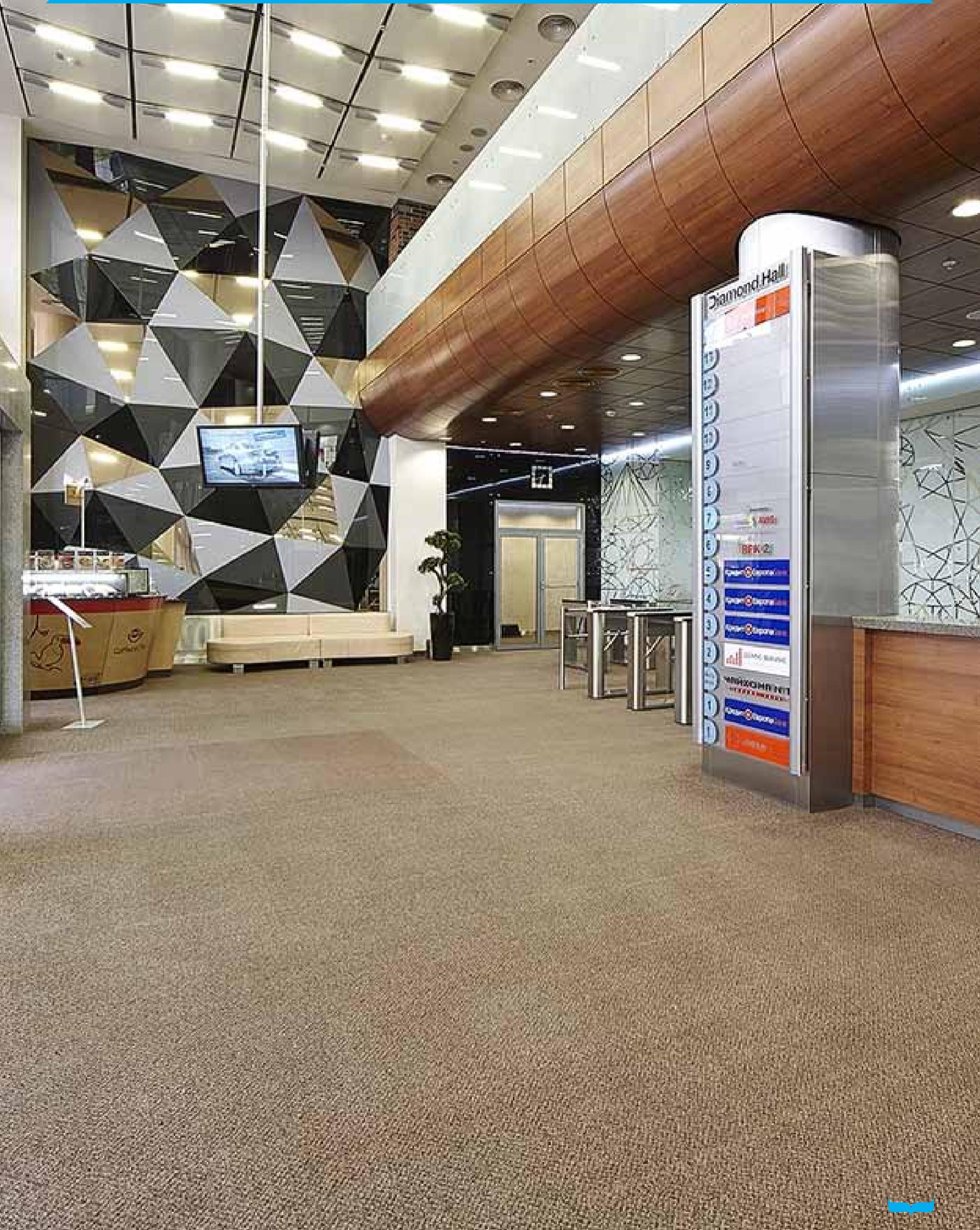
BIGMOSCOW // ДЕЛОВАЯ МОСКВА // «ДАЙМОНД ХОЛЛ»



BIGMOSCOW // ДЕЛОВАЯ МОСКВА // «ДАЙМОНД ХОЛЛ»







BIGMOSCOW // ДЕЛОВАЯ МОСКВА // «ДАЙМОНД ХОЛЛ»



**Новозеландец  
Кит Лиддикотт  
учит бизнесменов  
из Москвы  
английскому  
языку  
и преклоняется  
перед русскими  
математиками**



**Я не теряю  
надежду**

ТЕКСТ: ИГОРЬ ЛЕВШИН

ФОТО: ЕВГЕНИЙ ДУДИН



**Языковая школа ВКС-ИН, где он преподает, обеспечила Кита всем необходимым для жизни в Москве. Но уроженец Крайстчерча, что на юге Новой Зеландии, мечтает добраться до Полярного круга на велосипеде. Повидавший мир **Кит Лиддикот** считает, что Россия гораздо экзотичней Японии.**

---

**— Как вы оказались в Москве?**

— О, это долгая история. В 1985 году я приехал сюда на неделю. Но не учить, а учиться — игре в шахматы. Мне очень нравился этот вид спорта, а в России сильнейшая шахматная школа. Это была другая страна, а вернее, планета — СССР. Только что умер Черненко, Горбачева еще не назначили генсеком. Второй раз побывал в России в 2006 году. Закончился контракт с одной телекоммуникационной компанией, и я решил попутешествовать. Проехал на Транссибирском экспрессе от Владивостока до Москвы — это входило в туристический маршрут. Я уже попал в другую страну. Открытую миру! Освобожденная творческая энергия людей выплескивалась через край. Решил тогда: нужно снова сюда приехать.

**— Это были короткие визиты. Третья попытка оказалась более серьезной?**

— Это был непростой выбор: все происходило в разгар мирового кризиса, начавшегося в 2008 году. Будучи специалистом по финансам, я решил, что неплохо бы освоить вторую профессию: учить людей английскому языку. Заодно мир посмотреть: мы, новозеландцы, любим путешествовать. Так я стал учителем.

**— Что помогло вам решиться на этот шаг?**

— Джон Кеннеди любил повторять: понятие «кризис» в китайском языке передается двумя иероглифами: «опасность» и «возможность». У меня был шанс сделать что-то необычное. Мне говорили, что я сошел с ума, но в результате я оказался прав. В 2009-м было неясно, как





повернется ситуация. Как пережить кризис? А почему бы не в России? Брат подбодрил меня, мол, попробуй, вдруг повезет. Он учился в Иркутске, интересовался русской культурой. Его увлечение вашей страной вспыхнуло, когда он узнал, что у русских в Новой Зеландии была рыболовная база.

**— Это был ваш первый опыт преподавания?**

— Нет. Я преподавал 18 месяцев в Японии. Но из-за кризиса пришлось оттуда уехать. В Евросоюзе новозеландцу трудно получить работу: у граждан ЕС приоритет перед иностранцами. Раз уж не смог получить рабочую визу в Шенгенской

## **Русские лучше адаптируются в кризис: они что-то придумывают, тогда как европейцы или австралийцы хватаются за голову.**

зоне, ваша страна оставалась для меня вполне логичным выбором: из России можно ездить в Европу, куда я стремился. Когда я искал работу, ситуация в России была явно лучше, чем в других странах. Как выяснилось, русские лучше адаптируются в кризис: они что-то придумывают, тогда как европейцы или австралийцы хватаются за голову.

### **— Вы нашли школу ВКС-ИН в Интернете?**

— Да, есть популярный в среде учителей сайт [busyteacherscafe.com](http://busyteacherscafe.com). Требовался учитель английского для работы в российскую компанию. С моим опытом это было то, что нужно: английский для бизнеса.

### **— В какой компании вы оказались?**

— Я работал с фармацевтами в холдинге Materia Medica — это российская компания с мировым именем. Потом кого только не обучал: работал с нефтегазовыми компани-

ями, в том числе и с «Газпромом». Не просто учил их английскому, а тестировал на владение финансовой терминологией. Ездил в пивоваренную компанию Efes, помогал продуктовым розничным сетям X5 Retail Group, учил языку в бизнес-школе «Сколково».

### **— Какая страна экзотичней — Япония или Россия?**

— Россия. На западе о Японии известно больше: знают японскую историю, традиции, храмы, гору вулкан Фудзияму. Главный символ России для Запада — Красная пло-





**История Европы  
немыслима без России.**



щадь. Но здесь помимо нее столько интересного! А какие музеи внутри Кремля! Я был поражен Грановитой палатой. А если вспомнить города Золотого кольца! А это лишь крохотная часть России. На мой взгляд, история Европы немыслима без России. Я многое здесь люблю: русский балет, математику. Преклоняюсь перед русской математической школой.

**— А где жить дороже?  
Возьмем, к примеру, аренду квартир?**

— У меня в Москве небольшая квартира, но она просторнее, чем была в Японии, и немного дешевле. В Мельбурне такая квартира обошлась бы минимум в 120000 рублей в месяц.

**— Вы живете в центре Москвы?**

— В Чертаново. Не центр, но не так уж и далеко. В Москве район не так важен, лишь бы квартира была неподалеку от метро.

**— Трудно было найти квартиру?**

— В моем случае все заботы по аренде взяла на себя школа. К моему приезду все было готово, мне оставалось только посмотреть жилплощадь и согласиться. Впрочем, я мог обратиться в одно из многочисленных риелторских агентств, объяснить, что мне нужно, и проблемы тоже были бы решены. Конечно, разница огромна: в Новой Зеландии и Австралии принято жить в домах, а не в квартирах. Но в этом есть и свои плюсы: в России соседи более сознательны, они думают о тех, кто за стенкой. А у нас в пятницу или субботу соседи устроят пикник с громкой музыкой, и никто о вас не вспомнит.

**— Вы любите путешествовать. Как вам удается обходиться без сопровождающих?**

— С организованным туризмом проблем нет. В самостоятельном путешествии труднее. Любимое мое занятие в отпуске — большие путешествия на велосипеде по разным странам.

**В России соседи более сознательны,  
они думают о тех,  
кто за стенкой.**



Например, из Парижа на север Франции, оттуда в Амстердам и Польшу.

**— Сколько же километров вы проехали?**

— 2500! Это путешествие заняло пару месяцев. Много? Путешественники — не люди в лайкре, проносящиеся мимо вас на легоньких велосипедах. Мы движемся медленно, пьем кофе, едим пиццу, общаемся с местными жителями. С шоколадом, кофе и пиццей тоже проблем нет — эти слова звучат почти одинаково на русском и на английском.

— Пока нет. Хочу добраться из Москвы на велосипеде до Мурманска, что за Полярным кругом. Сообщников-безумцев для таких затей найти не просто. Но я не теряю надежды.

**— Вы встречали соотечественников в Москве?**

— Конечно. Новозеландцев можно найти повсюду. Они любят исследовать мир потому, что наша страна находится так далеко от остальной цивилизации. Я знаю трех или четырех учителей из Новой Зеландии, работающих здесь. Они так или иначе связаны с нашей школой.

**Есть две России: одна государственная, другая личная.**

Сейчас самостоятельно путешествовать по России стало проще. Если вам нужно проехать на метро, вы покупаете проездной в автомате; вам нужен билет на поезд дальнего следования — заказываете через Интернет. Объясняться с кем-то лично не обязательно. Очень удобно для таких, как я, людей, которые плохо знают русский.

**— А здесь вы нашли партнера по путешествиям?**

**— С социальным общением у вас здесь нет проблем?**

— Есть как бы две России. Одна государственная, другая личная. Мы знаем российскую бюрократию, общение с ней не всегда приятно. Мне, конечно, больше по душе Россия личная. Здесь живут очень дружелюбные люди, хотя это не всегда очевидно с первого взгляда. Удивительно, как студенты здесь легко переходят на неформальные отно-





**В России личные отношения  
ценят больше,  
чем в других странах.**

шения с преподавателем. Им просто хочется общаться. В Японии, например, обучение происходит обычно без личного общения, все стороны соблюдают дистанцию.

Мне такое отношение нравится. Признаюсь: для меня преподавание не совсем работа. Безусловно, я стараюсь делать ее как можно качественней, готовлюсь к каждому уроку, но это для меня одновременно и развлечение. В России вообще личные отношения ценят больше, чем в других странах. Иногда это удобно: можно подарить женщине шоколадку на 8 марта, и деловой вопрос, казалось, неразрешимый, будет решен.

### **— Трудно ли вам дается бытовое общение?**

— Супермаркеты во всех странах похожи. Новозеландский сыр, австралийские яблоки (они, между прочим, здесь дешевле, чем в Австралии), австралийские вино. Выбор невероятный, на мой взгляд, самый большой в мире. Качество примерно такое же, как в Новой Зеландии или Австралии, за те же деньги. Товары выбираешь сам. Цену видишь на табло кассового аппарата. Показываешь карточку магазина, чтобы получить скидки — будь то в России, в Германии, в Китае или в Японии. Очень похоже. Как и у людей во всех странах — больше общего, чем расхождений.

### **— Как вы проводите свободное время?**

— Если бы не специфика работы, я бы проводил его по-другому, а так по вечерам тоже даю уроки. Случаются субботние семинары. Поэтому попасть в театр или посетить балет, который я обожаю, получается не часто. Бывал в Большом театре, но в Москве есть и другие интересные места. Иногда играю с друзьями в футбол. Ходил на матчи в Лужниках.

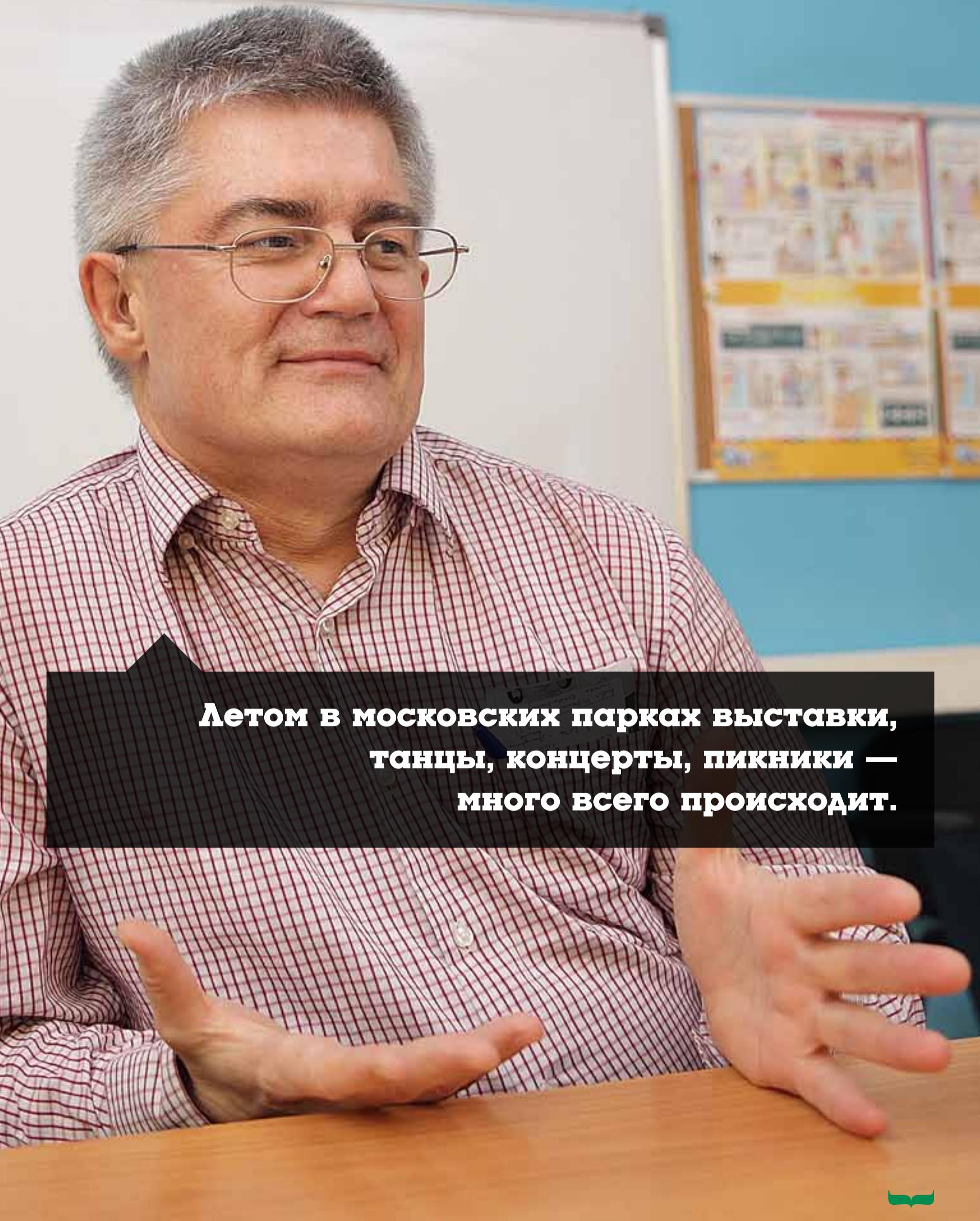
### **— Вы ездите на работу на машине?**

— Ни за что! Я не покупал машину в Москве. Вообще не понимаю, как здесь можно водить автомобиль. В России очень странное отношение к езде, скажем, очень любят по поводу и без жать на клаксон. В Японии никто не сигналит в пробках. Я, кстати, не сказал бы, что в Москве такие уж страшные пробки, машины не стоят в них намертво, как-то движутся, автобусы и троллейбусы везут людей на работу и по домам.

### **— А по Москве на велосипеде вы не ездите?**

— Нет. Я люблю гулять, смотреть, как люди проводят время. Города часто называют каменными джунглями. Но в Москве много парков. Есть немало улиц, где полосы движения разделены зеленой полосой с деревьями, газонами и пешеход-





**Летом в московских парках выставки,  
танцы, концерты, пикники —  
много всего происходит.**



ными дорожками. Я люблю парк Горького. Летом в парках выставки, танцы, концерты, пикники — много всего происходит. Зимой часто вижу людей на беговых лыжах.

— У вас уже есть русская жена?

— Нет. Но я не теряю надежды! ■

# BIGMOSCOW

Журнал о том, как иностранцу делать  
свой малый или средний бизнес в Москве.

**Издается  
при поддержке Департамента  
внешнеэкономических и международных связей города Москвы**

Свидетельство о регистрации СМИ Эл № ФС77-52596 от 25 января 2013 г.

Объединенная редакция «BIGRUSSIA – Business Investment Guide to Russia»

**Главный редактор** Наиль Гафутулин

**Заместитель главного редактора** Станислав Комаров

**Редакторы** Леонид Соколов, Екатерина Колосова, Александр Пигарев

**Выпускающие редакторы** Владимир Мохов и Валерий Дробот

**Ведущий дизайнер** Мария Ландерс

**Редакторы-переводчики английской версии**

Jack Doughty, David Tugwell и Jason J Shaw

**Редактор-переводчик немецкой версии** Helga Schulze-Neufeld

**Редактор-переводчик китайской версии** 张政

**Директор по развитию** Артем Бринь

**Адрес редакции**

140180, Россия, Московская область, город Жуковский,

ул. Амет-хан Султана, дом 15, кор. 2, к. 4

Телефон (495) 741-15-37

[www.bigrussia.org](http://www.bigrussia.org)

[magazine@bigrussia.org](mailto:magazine@bigrussia.org)

Ссылка в **App Store**  
на английскую, немецкую  
и китайскую версии



Ссылка в **Google Play**  
на английскую, немецкую  
и китайскую версии