

# The Russia Corporate World

Highlighting Russia's potential for investors

Yearend edition 2011.

Vol. 6, No. 10

www.trcw.ru

## Бизнес мир России

журнал о потенциале новой России

IN THIS EDITION/

в этом номере:

**Nigeria/Нигерия**

**Independence Day**

*День независимости*

14

**Logistics/Логистика**

**FM Logistic in Russia**

*ФМ Логистик в РФ*

24

**New Year/Новый Год**

**Business offers**

*Бизнес-предложения*

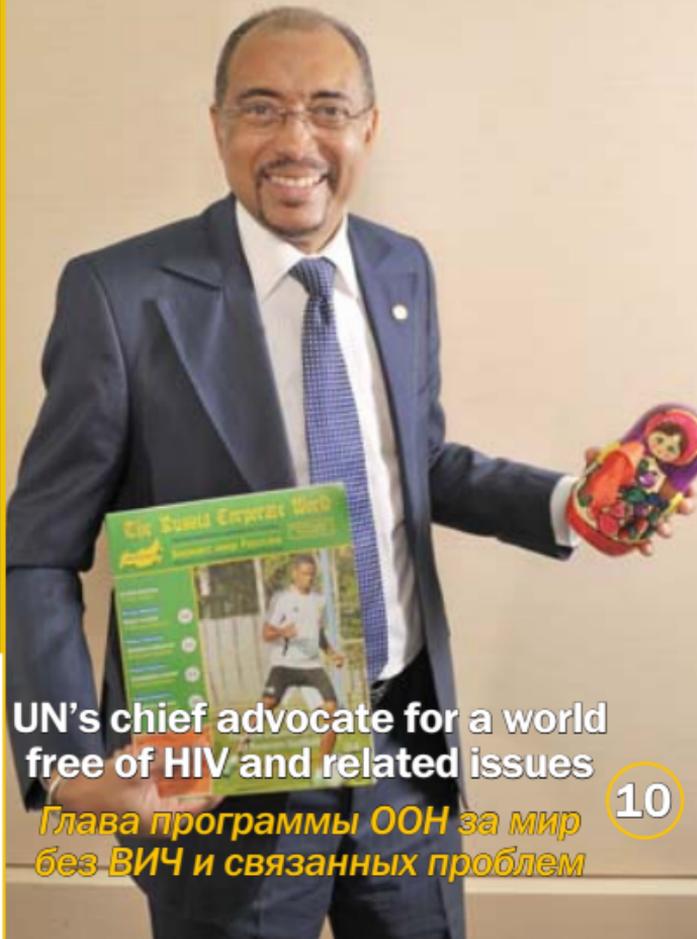
29

**Report/Репортаж**

**Auto retail market**

*Рынок авторитейла*

39



UN's chief advocate for a world  
free of HIV and related issues

*Глава программы ООН за мир  
без ВИЧ и связанных проблем*

10

Global Ventures Group Ltd

**CBSA**

For details, see p. 15/  
Подробнее, см. стр. 15

Глобал Венчурс Групп Лтд

Chrisbon Business Services

— a subsidiary of Global Ventures Group Ltd

Tel.: +8 (666) 119-60-91

E-mail: cbsarussia@gmail.com

www.chrisbon.ru

# golden apple boutique hotel

Moscow, Russia



The five-star Golden Apple Boutique Hotel has been providing superb services in Moscow since 2004. The hotel is famous for its personalized service, distinctive atmosphere and, mostly, for exclusive hotel design by a Canadian architect Raphael Shafir. The Golden Apple is located in the very heart of Moscow, Malaya Dmitrovka street, within just a 10-minute walk to the Kremlin and Red square.

The hotel's 8-storey Moscow historical building of late XIX century contains 92 rooms: standard, superior, deluxe and suite. The hotel's architect successfully combined luxurious minimalism and avantgarde. The huge gold-coated apple in the hotel lobby is a favorite place for picture sessions. Each of the 7 guest floors matches a specific colour of the rainbow, which is further repeated in room design. Rooms are decorated with natural wood, marble and stone. Elegant hotel furniture and fantastic lights add to the feeling of comfort.



The Golden Apple provides excellent business and leisure facilities. Businessmen are offered up-to-date office machines, internet access and three meeting rooms with modern conference facilities. The hotel health club with cardio machines, sauna and jacuzzi is available 24 hours.

Guests of the hotel can get a promotion to the Club Floor with extra services, including coffee machines, no-charge room service and laundry. Hotel rooms are equipped with reliable electronic locking system. The hotel also enjoys a guarded parking lot.

## golden apple boutique hotel

11 Malaya Dmitrovka, 127006 Moscow Russia  
+7(495)9807000, [reservations@goldenapple.ru](mailto:reservations@goldenapple.ru)  
[www.goldenapple.ru](http://www.goldenapple.ru)



Императорский Портной



## Почему на Вашем костюме должно стоять чужое имя?

Москва, Рыбный пер., 2, Гостиный Двор, секция 130-132  
тел.: +7 (495) 232-14-41  
[www.mytailor.ru](http://www.mytailor.ru) [info@mytailor.ru](mailto:info@mytailor.ru)

Санкт-Петербург, тел.: +7 (812) 907 41 41  
Киев, тел.: +380 (44) 247 11 22  
Астана, тел.: +7 (3172) 32 61 61/ 32 64 64

Алматы, тел.: +7 (3272) 58 82 20/ 58 76 17  
Екатеринбург, тел.: +7 (922) 211 24 44  
Новороссийск, тел.: +7 (8617) 62 75 59

## Editorial Team/Редакция

### Editor-in-Chief/Главный редактор

Christopher Kenneth/Кристофер Кеннет

E-mail: editor@trcw.ru

### Deputy Editor/Зам. главного редактора

Anna Ebohon/Анна Эбохон

E-mail: reklama@trcw.ru

### Copyeditors/Корректоры

Peter Davies/Питер Дейвис

Marianna Polyanskaya/Мариянна Полянская

### Designer/Дизайнер

Maria Goldman/Мария Гольдман

### Marketing & Sales/Маркетинг и Реклама

Director/Руководитель

Anna Ebohon/Анна Эбохон

Printrun: 35,000 copies

### Copies of journals are available

at business centers, most embassies and business clubs and professional organizations in the capital as well as leading Russian and foreign airlines, Moscow entertainment, business and hospitality centers and elite medical centers. These include Radisson Slayanskaya Hotel, National Hotel, Moscow Country Club, Marco Polo Presnya Hotel, Starlite Diner, Oblomov, Imperial Tailoring Co. salon, Novinsky Passage, Darbars Restaurant, Alamin Travel, European Medical Center and American Clinic, Holiday Inn, BusinessAviation, Diamond Aviation.

If you cannot find a copy in these locations, please, contact us at

7-(495)-642-34-84

or by

e-mail: info@trcw.ru

### Наш журнал Вы можете найти:

в бизнес-центрах, большинстве дипломатий, бизнес-клубах, профессиональных бизнес-ассоциаций, элитных развлекательных, деловых и гостиничных комплексов, в лучших медицинских центрах, на бортах самолетов российских и западных авиалиний, в том числе: «Редиссон Славянская», «Националь», Moscow Country Club, «Марко Поло Пресня», «Старлайт Дайнер», «Обломов», «Новинский пассаж», «Императорский портной», «Европейский медицинский центр», «Американ Клиник», «Дарбар», «Аламин Трэвел», Холдей Инн, БизнесАвиация, Даймонд Аэро.

Если Вы не смогли найти журнал, звоните в редакцию по

7-(495)-642-34-84

или пишите нам по

e-mail: info@trcw.ru

## Contacts/Контакты

### Moscow Editorial Office

Tel.: 7 (495) 642-34-84

E-mail: info@trcw.ru

Site: www.trcw.ru

### Correspondence Address

Russia, Moscow, 109012

4, Ylinka Street (Ulitsa),

Gostiny Dvor, Section 2102

Tel./Fax: +7 (499) 995-13-45

Tel./Fax: +7 (495) 642-34-84

E-mail: trcw@mail.ru

### EU Office

Contact: Emma Ozhianvuna

Tel.: +353-879-432-716

E-mail: info@trcw.ru

### U.S. Office

Contact: John Dickson

Tel.: +302-724-4309

E-mail: info@trcw.ru



**NOWITEX TRANSLATION**

**НОВИТЕКС ТРАНСЛЭЙШН**

Переводы – письменные и устные, любые языки, тематика, объемы  
Нотариальное заверение. Апостиль. Легализация  
Обучение иностранным языкам в Москве и за рубежом

127055, г. Москва, Новослободская ул., д. 24, стр. 2, оф. 417  
т./ф 258-09-19  
т. 725-09-19

www.nowitex.info  
E-m. translations@nowitex.info

г. Москва, ул. Бульварная, д.5, стр.1. [con@debet.ru](mailto:con@debet.ru)  
[www.debet.ru](http://www.debet.ru) Тел/факс: 755-66-07, 256-07-69



**сплайн**

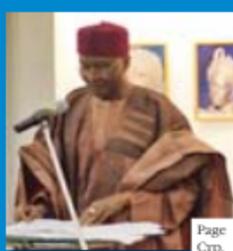
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

Редакция журнала в своей работе использует лицензионную Справочную Правовую Систему КонсультантПлюс  
Услуги по обслуживанию Системы КонсультантПлюс оказывает информационный центр «Сплайн»





Page  
Стр. **8**



Page  
Стр. **14**



Page  
Стр. **24**

## CONTENTS

## СОДЕРЖАНИЕ

*November-December* **2011** *Ноябрь-Декабрь*

### ON THE COVER

**Health: HIV/AIDS  
UNAIDS' MDG-6 goals** ..... [10].....  
UNAIDS Head Michel Sidibe talks about his agency's plans to meet all MDG-6 objectives.

**Anniversary: Nigeria  
Independence Day** ..... [14].....  
The Embassy of Nigeria marks its country's National Day with pomp.

**Construction: IT gadgets  
First Active House** ..... [20].....  
The 'active house' was built with the latest IT gadgets technologies.

### OTHER ARTICLES

**Logistics: Yearend report  
FM Logistic operations** ..... [24].....  
Company exec talks about performances in 2011 and plans for 2012.

**Business: New Year offers  
Companies' proposals** ..... [29].....  
Businesses highlight their unique and special offers for Xmas and New Year.

**Report: Auto market  
Auto retail market** ..... [39].....  
This review covers the analysis of the market, the risks, opportunities, growth and forecasts.

### НА ОБЛОЖКЕ

**Здоровье: ВИЧ/СПИД  
MDG-6 ЮНЭЙДС**  
Глава «ЮНЭЙДСа» Мишель Сидибэ о готовности своего агентства реализовать все цели и задачи MDG-6.

**Юбилей: Нигерия  
День независимости**  
Посольство Нигерии с попойкой отметило День независимости страны в Москве.

**Строительство: ИТ  
Первый активный дом**  
Активный дом, построенный с помощью самых передовых технологий, сдан в России.

### ДРУГИЕ СТАТЬИ

**Логистика: Итоги года  
Операция FM Logistic**  
Руководство об итогах деятельности компании в 2011г. и планах на 2012г.

**Бизнес: Новогодние акции  
Предложения компаний**  
Компании подготовили своим клиентам шкварные новогодние предложения.

**Репортаж: Авторынок  
Рынок авторитейла**  
Обзор отрасли включает анализ рынка, темпа роста, возможностей, вызовов и прогнозов.



Page  
Стр. **54**



Page  
Стр. **59**



Page  
Стр. **62**

## Russia on the threshold of 'a tectonic shift' in its elite's consciousness

**F**reed from the rigid official protocol requirements to defend government's fiscal and monetary policies, ex-Russian Finance Minister Alexei Kudrin, now in a new capacity as an independent economist, highlighted in one of his recent, post-resignation speeches the downsides of the state's current economic policies that are potentially capable of throwing the country into a financial abyss.

Thus, comprehensively attacking the accelerated spending spree, a core policy of the current political tandem led by the president and powerful Prime Minister Vladimir Putin, Kudrin unceremoniously dismissed this duo's strategy of radical escalation of state expenditures to simultaneously bankroll bigger pensions, public workers' wages, defense spending and major overhaul of the country's industrial sector as 'a fantasy' anchored on an idea fixe.

For instance, citing a myriad of statistics, Kudrin noted that the current plan for hiking state employees' paychecks and pensioners' social packages over the next decade envisages a budget of 20trln rubles, or an increment of 2trln rubles per year for the next 10 years, a substantial part of the country's current GDP value of about \$2.22trln in terms of PPP evaluation. Similarly, Kudrin also convincingly argued that the government, by pushing its expenditures to unrealistic heights, will be forced to make budgetary cuts of almost 1.35trln rubles or look for its equivalent, should the oil price, currently hovering between \$80 and \$110 per barrel, were to suddenly nosedive to \$60. The latter figure was not taken from the air, as it has been the annual average oil price for the past decade.

Such open, bold and objective dissertation of the country's economic policies by someone, who was in charge of the nation's treasury for over a decade, and hence knew all the intricacies of Kremlin's budgetary strategies, means that there is now an authoritative opinion, different from the traditionally singularistic official views on the ways of moving the nation forward on issues of national and international importance in the 21st century. Hence, today, one can conclude that the 'prophecies' of former Right Cause Leader multibillionaire Mikhail Prokhorov, who said in September that Kudrin's dramatized resignation marked the beginning of 'polarization' and 'tectonic shift' in the Russian elite's collective consciousness that will be accompanied by the emergence of new public figures with different national development concepts, have started becoming a reality.

Indeed, the unfolding reality unequivocally contrasts with the current status, where open discussions and voicing of independent views, even by the political and business elite, have long become an absolute rarity in the country. A proof of this, if any is

needed, could easily be found in the statements of current State Duma Speaker Boris Gрызlov, who is now notoriously on record for saying that the Russian parliament 'is not an arena' for political discussions. Against the background of such an atmosphere of political unanimity, a phenomenon alien to bonafide democratic society, it is, therefore, not really surprising that the current tandem is now feeling the draught of intelligent and useful ideas among the ruling United Russia party, which always looks up to the Kremlin for new strategic policy guidelines, instead of generating them for the government.

Indeed, one of the reasons cited by Putin for the quick-paced formation of his new Russian People Front that includes non-United Russia party members was to 'inject new blood and attract a new pool of citizens with new ideas on governance' into the ruling party. A similar reason was also cited by Medvedev in announcing the formation of a new Public Committee of progressive regional governors, other top state officials, key businessmen, journalists and cultural figures that will also include vocal political opposition members, to form a 'new and constant brainstorming platform' for shaping official policy strategies for the Cabinet.

One of the typical reasons traditionally cited for not voicing divergent views on questionable official policies in Russia has always been the fear of losing high political posts, and with them, the elitist social statuses among top bureaucrats. True to type, Kudrin's televised sacking decision by the Kremlin over irreconcilable views on state policies with the president is a proof in this line of thought. For the titans of Russian capitalism, the reasons for obsequiousness are usually real or imagined apprehensions over possible losses of businesses via cooked-up charges, accesses to lucrative state tenders, and/or loss of personal freedom, as was in the Yukos case. The end result is the nation's galaxy of multibillionaire entrepreneurs is uniquely famous for their collective political apathy and lack vocal and clear positions on vital public issues, even on key business policies.

However, Kudrin's audacity in openly challenging the president, despite the risk of being fired, means that not all Russians are ready to continue to remain subservient or sacrifice their consciences for groovy political posts and social statuses. If Kudrin's rebellious spirit should become highly contagious among other top government officials with latent divergent views, and also with other citizens driven to the brink of despair by unbearably rising social injustice, rampant corruption, insurmountable bureaucratic gridlocks, etc, as noted by famous movie producer Fyodor Bondarchuk during the United Russia party convention, then Prokhorov's vision of 'an imminent tectonic shift' in the elite's consciousness that will be accompanied by the emergence of new figures with different national development concepts,' is at the threshold of fruition, a phenomenon that will only abide well for Russia, its people and economy as well as its current and future international standings on vital geopolitical issues on the global arena (see our website, [www.trcru.ru](http://www.trcru.ru), for the full version of this editorial).

Christopher Kenneth  
Editor-in-Chief



## Россия в преддверии «тектонического сдвига» в сознании элиты

Освободившись от жестких официальных требований протокола защищать фискально-монетарную политику правительства, экс-глава Минфина РФ Алексей Кудрин, теперь в новом качестве независимого эксперта по экономике, обозначил в одном из выступлений после отставки знающие недостатки сегодняшней экономической политики Кремля, которые могут averнуть страну в очередную финансовую пропасть.

В частности, Кудрин отметил, что имеющийся план повышения зарплат госслужащим и соцпакетов пенсионерам в течение следующего десятилетия обойдется госбюджету в 20трлн.руб., или 2трлн.руб. в год в течение 10 лет, что составляет существенную часть ВВП страны, оцененную по паритету покупательной способности в около \$2,22трлн. Кроме того, Кудрин убедительно доказал, что правительство, увеличив расходы в угоду популистским целям, будет вынуждено пойти на сокращение госбюджета на почти 1,35трлн.руб. или искать равнозначную сумму иные, если цена на нефть, в настоящее время колеблющаяся между \$80 и \$110 за баррель, упадет до \$60. Последняя цифра не взята с воздуха; она является среднегодовой ценой на нефть за последние десять лет.

Появление такого открытого, смелого и объективного мнения по экономической политике страны у человека, отвечавшего за казну страны более десяти лет, а следовательно, знающего все тонкости бюджетной стратегии Кремля, означает, что появление новых авторитетных независимых взглядов, отличающихся от традиционно официальной позиции, по важным для государства в 21-ом веке вопросам. Другими словами, можно констатировать, что уже начались сбываться прогнозы бывшего лидера «Правого дела» мультимиллиардера Михаила Прохорова, еще в сентябре предсказавшего, что драматическая отставка Кудрина ознаменует начало «поляризации» элиты, которая будет сопровождаться появлением новых общественных деятелей с новыми и различными концепциями по развитию страны.

Все это контрастирует со сложившейся сегодня в стране ситуацией, где острые и открытые дискуссии и выражение независимых мнений, даже среди политической и деловой элиты, давно стали абсолютной редкостью. Доказательство тому — печально известно выражение спикера Госдумы Бориса Грызлова о том, что российский парламент «не арена» для политических дискуссий. В таком обстоятельстве уникального для демократического общества политического единодушия, немудрено, что руководящий tandem сейчас испытывает острую нехватку умных и полезных идей среди правящей элиты, а в первую очередь, партию «Единая Россия», которая всегда ищет в Кремле и Белом доме новые инициативы стратегического развития страны вместо того, чтобы самим их генерировать для правительства.

Кристофер Кеннет  
Главный редактор

Ведь одной из целей скорономощного формирования нового Евросейского народного фронта, в состав которого, помимо единороссов, входят другие политические фигуры и частные лица, было, по мнению Путина, желание «обеспечить приток в правящую партию свежей крови и привлечь новых граждан с новыми идеями в сфере госуправления». Поддерживая данную идею, президент также объявил и о формировании нового Общественного комитета, состоящего из прогрессивных губернаторов, других высокопоставленных чиновников, крупных бизнесменов, ведущих журналистов и деятелей культуры и т.д. «Изоминком» — междевянского комитета, который станет новой постоянной платформой коллективного обсуждения проблем и их решений, будет приглашен в членство и представители т.н. непримиримой оппозиции.

В России одной из типичных причин замалчивания своего мнения по спорным официальным стратегиям всегда был страх потерять высокие политические посты, а вместе с ними и элитарный социальный статус среди высших чиновников. Доказательство тому — как раз, показное увольнение Кудрина из-за непримиримых разногласий с президентом по стратегиям развития государства. А причинами поворного послушания у титанов российского капитализма являются реальные или воображаемые опасения по поводу возможных потерь бизнеса из-за сфабрикованных обвинений, лишения доступа к прибыльным госзаказам и/или потери личной свободы, как это было с делом «Юкоса». В результате совещание российских мультимиллиардеров-примиримых сегодня отличается своей коллективной политической апатией и отсутствием четких позиций по жизненно важным общественным вопросам, даже по ключевым мерам в сфере бизнеса.

Однако жесткая критика властям Кудриным означает, что не все россияне сегодня готовы и дальше оставаться в подчинении или жертвовать своей совестью ради завидных политических должностей и социальных статусов. Если митяевский дух Кудрина станет слишком заразителен среди других чиновников, пока скрывающих свои противоположные точки зрения, и населения страны, доведенного до отчаяния возрастающей социальной несправедливостью, безграмотной коррупцией, непреодолимыми бюрократическими препонами и т.д., как отметил известный режиссер Федор Бондарчук на конференции «Единой России», то случится и другие «прохоровские» прогнозы. А именно о грядущем тектоническом сдвиге в сознании российской элиты, который будет сопровождаться появлением новых фигур с различными концепциями о путях развития государства. Если этот сдвиг в ментальности нации действительно произойдет, то он принесет только пользу России, ее народу и экономике, а также ее настоящему и будущему международному статусу и точке зрения на мировой арене при решении жизненно важных геополитических вопросов и социально-экономических вызовов 21-го века (*полную версию письма редактора можно прочитать на нашем сайте [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)*).

*CKennet*

Join the rapidly growing army of subscribers  
of **THE RUSSIA CORPORATE WORLD**  
and gain a unique insight  
into the Russian corporate world of today!

**Contacts/Контакты:**  
**7 - (495) - 642-34-84,**  
**info@trcw.ru**

Присоединяйтесь к быстро растущему  
количеству подписчиков  
**THE RUSSIA CORPORATE WORLD,**  
чтобы получить уникальный доступ  
к событиям, происходящим сегодня  
в деловом мире России!



Madhama H. Bhagat, 1st Secretary,  
Economic & Commercial Dept,  
Indian Embassy



Mevgeny Kuznetsov, CEO,  
KGTС Translation Center



Andrei Nestykin, Director,  
MTUCI Congress Center



Guinara Masharipova, Sales Manager,  
Yahnony Nature Resort Hotel



Natalia Krutova, PR Manager,  
Golden Apple Hotel



GBM General Director  
Mario Simone



**Subscribe now !**  
**Подпишитесь !**

- Yes! I would like to subscribe  
to **The Russia Corporate World**  
 Да, я хочу подписаться на журнал  
**«Бизнес мир России»**

Name/Имя \_\_\_\_\_  
Company/Компания \_\_\_\_\_  
Address/Адрес \_\_\_\_\_  
City/Город \_\_\_\_\_  
Country/Страна \_\_\_\_\_  
Telephone/Телефон \_\_\_\_\_  
Fax/Факс \_\_\_\_\_  
E-mail: \_\_\_\_\_

To subscribe please fax this form/  
Пришлите форму по факсу  
**+7 495 642-34-84**  
**8-917-593-01-30**  
or e-mail: **info@trcw.ru**

**The Russia Corporate World**  
**«Бизнес мир России»**

## People

Each reference is to the page of the story on which the name of a person or company first appears/Указанные страницы относятся к первому упоминанию.

<b>A. B. C. D.</b>	
Aksenov Dmitry .....	22
Bokov Andrei .....	22
Cardella Luke .....	35
Chiesa Giulietto .....	54
Dvorkovich Arkady .....	9
<b>E. F. G. H.</b>	
Esposito Tony .....	35
Girinkin Andrei .....	35
HRH Crown Prince Frederik .....	21
Hu Jintao .....	8
Hugues Laurent .....	24
<b>I. J. K. L.</b>	
Jonathan E. Goodluck .....	15
Karakhanov Tigran .....	21
Khristenko Viktor .....	9
Lavrov Sergei .....	8
Leonov Alexander .....	22
<b>M. N. O. P. Q.</b>	
Medvedev Dmitry .....	8
Merkel Angela .....	58

Miotto Sergio .....	35
Obama Barack .....	8
Olga Moiseenko Fashion House .....	34
Oikhtovsky Vyacheslav .....	35
Ovenden Mark .....	46
Panitkov Oleg .....	22
Parkhomenko Igor .....	21
Perpelitsa Pavel .....	21
Petrenko Andrei .....	46
Popov Vladimir .....	41
Putin Vladimir .....	8
<b>R. S. T. U.</b>	
Rakhmanov Alexei .....	48
Remizov Mikhail .....	8
Ruth Stanley .....	43
Safronov Nikas .....	35
Shelpidi Mai Timothy .....	15
Sidibe Michel .....	10
Thomas David .....	45
Tsalkov Sergei .....	49
Tyukteev Renat .....	43
<b>V. W. X. Y. Z.</b>	
Vasilyev Andrei .....	23

## Companies

<b>A. B. C. D.</b>	
Adam Smith Conferences .....	39
Alitalia .....	32
Association of European Businesses .....	39
Autostat Analytic Agency .....	39
Chrysler Group LLC .....	58
<b>E. F. G. H.</b>	
Energy Forum in Rome .....	35
Favorit Motors .....	39
FM Logistic .....	24
General Motors .....	59
Green Building Council .....	21
<b>I. J. K. L.</b>	
Irish Dublin Bar .....	36
Italian television Rai .....	35
KIA Motors .....	60
KLM Royal Dutch Airlines .....	30

<b>M. N. O. P. Q.</b>	
Milan Hotel .....	34
Nezavisimost Group .....	39
Nigerian Embassy in Moscow .....	14
Polygon Laboratory .....	22
PricewaterhouseCoopers .....	39
<b>R. S. T. U.</b>	
Ring Premier Hotel .....	36
Russian Association of Auto Dealers .....	39
Russian Union of Architects .....	21
Skoda Motors .....	60
Sobinov Restaurant .....	36
TUI Company .....	35
UNAIDS .....	10
<b>V. W. X. Y. Z.</b>	
Velux Group .....	20
World Trade Organization .....	9
Zagorodny Proekt Company .....	20

## Advertisers/Рекламодатели

(listed in alphabetical order)

Alitalia
Astrus Moscow City Hotel
Bank Societe Generale
Best Courier Company
Chrisbon Business Services
Delovoi Business Center
Favorit Motors
Finmarket
FM Logistic
Fusion Plaza Restaurant
Global Ventures Group
Golden Apple Hotel
Imperial Tailoring Company
KLM Royal Dutch Airlines
MTUCI Congress Center
Ring Premier Hotel
ROAD
SP Express Delivery
Techinput Company

## Permissions, Reprints and Non-liability Clauses

**The Russia Corporate World/ Бизнес мир России.** All rights reserved. Reproduction in any form and by any means without expressly obtained permission of the publisher is prohibited. Journal is not answerable for the correctness of the information contained in advertisers' materials. For info on published articles and reprint permissions, please, contact us at e-mail: [info-trcw@yandex.ru](mailto:info-trcw@yandex.ru), [info@trcw.ru](mailto:info@trcw.ru)

Все права на все материалы номера сохранены за **The Russia Corporate World/Бизнес мир России**. Перепечатка материалов или их использование в любой форме возможно только с письменного разрешения редакции. Издание не несет ответственность за содержание рекламных материалов. По вопросам получения разрешения или другой информации о деятельности издания, обращайтесь по e-mail: [info-trcw@yandex.ru](mailto:info-trcw@yandex.ru), [info@trcw.ru](mailto:info@trcw.ru)



## Russian business climate needs radical overhaul to attract investors

President Dmitry Medvedev has declared Russia's current investment climate a poor business environment in need of urgent radical overhaul so as to create more favorable conditions for investors. "There are standard business

principles based on national regime and minimal administrative barriers in civilized countries. Business is business everywhere. Therefore, we need to dramatically improve our investment climate to make it attractive for Russian and foreign business," he said. "Legislation is not all that is needed. We also have to lose the illusion that good laws can radically change this situation as good laws must be superimposed on normal bureaucrats."

Unattractive Environment/  
Непривлекательный климат

## Инвестиционный климат России нуждается в радикальном улучшении

Президент Медведев назвал сегодняшний российский инвестиционный климат плохой деловой средой, нуждающейся в радикальном улучшении с целью создания благоприятных условий для бизнеса. «Существуют стандартные принципы ведения бизнеса – принципы национального режима и снижения административных барьеров – в цивилизованных странах», – отметил он. «Бизнес он везде бизнес. Поэтому нам инвестициям нужно радикальным образом улучшить, чтобы заинтересовали российский и иностранный бизнес», – подчеркнул он. «Закон еще не все. Нам нужно утратить иллюзию, что хорошие законы magically могут добиться коренного изменения ситуации», – добавил он. – Это не так, ведь хорошие законы нужно накладываться на нормальных чиновников».



## Experts explain mighty Putin's colossal influence in the world

International politics experts have offered explanations for the high position of Vladimir Putin, ranked second after the U.S. president, in the Forbes rating of the world's most influential people. Thus, explaining why Putin, and not China's Hu Jintao (ranked 3rd), whose country has more weight in the world, is second, the experts noted that Putin is more influential in Russia than Hu in China. "Besides, Hu is an outgoing leader,

while Putin is returning to power," Mikhail Remizov, director of the Strategy 2020 Foundation, said. "In China, power sharing is collegial, while Putin is the sole leader in Russia."

Influential Prime Minister/  
Могущественный премьер

## Даны объяснения высокой влиятельности могущественного Путина в мире

Политологи нашли объяснения высокой позиции Владимира Путина, занявшего 2-ое место после президента США А в рейтинге самых влиятельных людей мира по версии Forbes. В частности, объясняя, почему Путин на 2-ом месте, а не Ху Цзиньтао (на 3-ем), «ча страна имеет больший вес в мире, политологи отметили, что личность Путина значат в РФ гораздо больше, чем Ху в Китае. «Кроме того, Ху – это уходящий лидер, а Путин – возвращающийся во власть лидер, – заявил глава фонда «Стратегия-2020» Михаил Ремизов. – В Китае власть носит коллегиальный характер, а Путин в РФ – единоличный лидер».



## EU and Russia to finalize conditions for a historic abolition of visas

Moscow and Brussels have announced their intents to endorse the list of conditions for a visa-free regime between Russia and EU states at the next EU-Russia Summit in December, Foreign Minister Sergei Lavrov said. "We have finalized the list of reciprocal steps that we and our European partners must take in order to create all the conditions needed for the transition to a visa-free regime," he added. "This list will hopefully be approved at next summit between Russia and EU in Brussels." This issue has been on EU-Russia's agenda for a long time.

## Россия и ЕС на пороге одобрения условий для исторической отмены виз

Москва и Брюссель на очередном саммите РФ-ЕС в декабре намерены одобрить согласованный перечень условий для перехода к безвизовому режиму, заявил глава МИД РФ Сергей Лавров. «Мы завершили согласование перечня взаимных шагов, которые необходимо сделать нам и нашим европейским партнерам, чтобы создать все условия, необходимые для перехода к безвизовому режиму, – подчеркнул он. – Этот перечень, надеюсь, будет одобрен в следующем месяце на саммите РФ-ЕС в Брюсселе». Этот вопрос уже давно стоял на повестке дня Москвы и Брюсселя.

Historic Step/  
Исторический шаг



## Russia needs an effective, and 'not a mere legislations stamping parliament'

Prime Minister Vladimir Putin has officially acknowledged the importance of the country's legislature, saying Russia does not need a parliament that "dutifully churns out" laws. "We need a well-functioning State Duma, and not a parliament that dutifully endorses all bills as in Soviet times. A normal parliament undertakes critical analyses of all bills in order to produce the most effective solutions for a country's development," he added. "We need a Duma that really thinks. This is the purpose for which a parliament is created – to think." The next election to the State Duma is scheduled for December 4.

Effective State Duma/  
Эффективный парламент

## России нужна эффективная, а не «послушно штампующая» законы Госдума

Выступая в ТПП РФ, премьер-министр РФ Владимир Путин впервые признал неэффективность законодательной ветви власти, заявив, что России не нужна Госдума, которая «послушно штампуеет» законы. «Нам нужна эффективно функционирующая Госдума, а не та, которая послушно штампуеет, как еще в советские времена, любое предложение. «Настоящий парламент – это тот, который критически анализирует все законопроекты, чтобы, в конечном счете, вырабатывать наиболее эффективные решения по дальнейшему развитию страны. «Нам нужна Дума, которая реально думает. Она для этого и создается, чтобы думать». Следующие выборы в Госдуму пройдут 4 декабря.



## The tripartite Customs Union recognized as 'a fully functioning mechanism'

The Customs Union (CU) formed by Belarus, Kazakhstan and Russia is functioning fully, Russian Industry and Trade Minister Viktor Khristenko, who also oversees the CU agreements that came into force on July 1, 2010, noted. "It is important that today the CU is working at a full capacity. In fact, there are no longer any obstacles on movement

of goods among the CU states," the minister added. "This year, the CU members will confidently go beyond the \$100bn turnover. This is a colossal figure in terms of the impending crisis," he added. "A lot had been achieved, despite the internal and external obstacles. It is clear that lots of people do not like in-depth integration among former Soviet states, a reality that makes all the adopted policies more important."

## Тройственный Таможенный союз признан «полноценно работающим механизмом»

Таможенный союз (ТС) Белоруссии, России и Казахстана функционирует полноценно, заявил глава Минпромторга РФ Виктор Христенко, курирующий вопросы по улучшению договора по ТС, который вступил в силу 1-го июля 2010г. «Важно, что сегодня полноценно работает ТС между странами. По сути, уже не существует никаких барьеров для продвижения товаров между нами», заявил министр. «В этом году наши страны смогут уверенно выйти за планку в \$100 млрд товарооборота. Это серьезная цифра в связи с надвигающимся кризисом», — подчеркнул он. — При взаимном движении удалось достичь многого, несмотря на внешние и внутренние претарды. Понятно, что не всем, даже очень многим, не нравится углубленная интеграция на постсоветском пространстве, и потому очень важна принятые шаги».

Free Trade/  
Свободная торговля



## Russia will never sacrifice its position on Abkhazia and South Ossetia for WTO

Russia will never abandon its recognition of Abkhazia and South Ossetia independence for the sake of joining WTO, Russian presidential aide Arkady Dvorkovich said. "The new demands put forward have nothing to do with

WTO, but other issues, namely, the revision of these countries' statuses, a step that we will never take." This clarification was made during the talks that resulted in the Kremlin's adoption of the so-called 'Swiss compromise version' of the Moscow and Thilis WTO treaty. Switzerland acted as a mediator, because both sides do not have direct diplomatic ties after the events of 2008. The talks focused on monitoring of goods at the Abkhaz and South Ossetian borders, which, prior to these agreements, was the last stumbling block to Moscow's WTO accession. The resolution of this issue has opened the way for Russia to WTO.

## Россия никогда не пожертвует своей позицией по Абхазии и Южной Осетии ради ВТО

Россия никогда не откажется от признания независимости Абхазии и Южной Осетии ради вступления во ВТО, заявил помощник президента РФ Аркадий Дворкович. «Новые требования, которые выдвигаются нашими соседями, касаются не ВТО, а других вопросов, в частности, пересмотра статуса этих двух стран. На что мы никогда не пойдём». Это уточнение было сделано во время переговоров, в результате которых Кремль принял т.н. «компромиссный швейцарский вариант» договора между Москвой и Тбилиси по ВТО. Швейцария выступала посредником, т.к. обе стороны сегодня не имеют прямых контактов из-за событий 2008г. Предметом переговоров стал вопрос мониторинга грузов на границах Абхазии и Южной Осетии, что было последним камнем преткновения на пути Москвы к ВТО. Разрешение данной проблемы открывает РФ дорогу в ВТО.

Green Light to WTO/  
Зеленый цвет на ВТО

**SP express**  
курьерская служба

**SP express**  
курьерская служба

+7-495-881-3541  
+7-495-894-1760  
www.spexpress.ru

UN's ardent  
advocate for  
a world free of  
HIV and related  
problems

Активный борец за мир без ВИЧ  
и связанных с ним проблем

By Christopher Kenneth

Кристофер Кеннет

**A**n outspoken campaigner for global health, Michel Sidibe, the executive director of the Joint United Nations Program on HIV/AIDS (UNAIDS), describes his job at the UN as "a mission tasked with creating a world free of HIV and related socio-medical issues". In this interview, given at the sidelines of the International MDG-6 Forum in Moscow, Sidibe, who also doubles as the UN Under-Secretary-General, highlighted UNAIDS efforts and measures to achieve these noble goals.

**How would you assess the current situation with HIV incidence in Russia and other former Soviet republics, and are you satisfied with the state of affairs on HIV/AIDS issues in these countries?**

This is a very good question. Indeed, I can tell you that after the G8 Summit in St. Petersburg, the Russian government took

**"I'm fully convinced that when the political will of our leaders is in place, we can achieve all the objectives set out within the MDG-6, both globally and in the post-Soviet space."**

a very resolute decision to address the issue of HIV by increasing the number of HIV treatment facilities and the patients coverage by 12 times in over 5 years. Also, also serious measures were taken to increase protective measures for pregnant women with HIV or at risk for HIV so as to reduce the number of newborns with this disease. But despite these positive efforts, I would like to note that this is not the time for complacency, because the post-Soviet region has continued to remain the only part of the globe, where the rate of new HIV infections is on the rise, thus making this region

the fastest growing epidemic zone in the world today.

**Do you really think that the targeted MDG-6 goals and objectives are achievable on the global scale, and if yes, do you see Russia and other post-Soviet states among those meeting these targets?**

Yes, I do. Especially, after events that took place at our MDG-6 Forum's Plenary Session this morning have given me more hope. I'm now fully convinced that when the political will of our leaders is in place, we can achieve all the MDG-6 objectives, both globally and in the post-Soviet space. Today, UNAIDS is ready to work together with the governments of Russia and other post-Soviet states to ensure that by 2015 no new babies are born with HIV in this region and also keep their mothers alive. For me, this is a very important goal, which

I'm sure is fully attainable within the stipulated timeframe. This means the beginning of a new generation of children born without this disease. Secondly, UNAIDS will also work with the Russian government to ensure a zero transmission rate among drug users, and finally, help prevent deaths from HIV/TB co-infections. These are all practical goals, whose achievement will certainly help reverse the current epidemic trends in this region.

**Today, the world is going through an economic crisis that is forcing governments to reduce spending. How can UN encourage countries**

**A**ктивный борец за здоровье человечества, исполнительный директор Объединенной национальной программы ООН по ВИЧ/СПИД (UNAIDS), заместитель генсекретаря ООН Мишель Сидибэ рассказал о деятельности своего ведомства. В этом интервью, данном во время Международного форума по MDG-6 в Москве, он назвал ключевой целью усилий UNAIDS создание мира, свободного от ВИЧ.

**Как Вы оцениваете ситуацию с ВИЧ-инфекцией в России и бывших советских республиках, и удовлетворены ли Вы сложившимся положением дел в этих странах?**

После Саммита «Большой Восемь» в Санкт-Петербурге, российскому правительству пришлось принять очень серьезные меры по вопросу ВИЧ, что привело к увеличению числа лечебных учреждений для ВИЧ-инфицированных более чем в 12 раз в течение 5 лет.

**«Я уверен, что при наличии у наших лидеров должной политической воли, мы сможем достичь всех целей, поставленных в рамках MDG-6, как во всем мире, так и на постсоветском регионе.»**

Кроме того, было расширено распространение превентивных программ – они увеличивают возможность рождения здоровых детей у ВИЧ-инфицированных и женщин из «группы риска», т.е. подверженных риску заразиться этим заболеванием. Но, несмотря на все достижения, хотел бы отметить, что сейчас не время того, чтобы расслабиться. Ведь постсоветский регион остается единственной частью мира, где все еще быстро увеличивается число новых случаев ВИЧ-заражения, что делает этот регион самой быстрорастущей зоной эпидемии ВИЧ.

**Думаете ли Вы, что цели MDG-6 могут быть достигнуты, и если да, то видите ли Вы постсоветские республики среди стран, способных достичь этих целей?**

Да, я так действительно думаю. Планарное заседание Форума MDG-6, состоявшееся этим утром, укрепilo меня в вере, что при наличии у наших лидеров политической воли, мы сможем достичь поставленных целей, как во всем мире, так и на постсоветском пространстве. К примеру, UNAIDS сегодня готова сотрудничать с РФ и другими государствами постсоветского региона, чтобы к 2015г. дети больше не рождались ВИЧ-инфицированными, а их матери больше не умирали от ВИЧ. По моему мнению, это важная цель полностью достигнута в установленные сроки, что означает появление нового поколения детей, рожденных без этого заболевания. Кроме того, UNAIDS вместе с российским правительством также будет

работать над тем, чтобы обеспечить нет незаконный оборот наркотиков и, в конце концов, предотвратить смертность среди лиц, инфицированных ВИЧ и туберкулезом. Вот те практические цели, достижение которых, безусловно, поможет обратить вспять нынешние высокие темпы распространения этой болезни на постсоветском пространстве.

**Сегодня мир переживает экономический кризис, который заставляет правительства сокращать расходы. Каким образом ООН может стимулировать государства не сокращать финансирование лечения и профилактики ВИЧ?**

**not to cut their funding for anti-HIV programs?**

It is very important for everyone to understand that we are currently passing through a difficult global economic crisis. It will be naive to neglect this factor. However, by trying to optimize expenditures via budgetary cuts to combat crisis, governments should at the same time ensure that such inevitable adjustments have 'a human face.' Besides, the focus today should be placed on proactive measures, seeking new sources of funding for programs aimed at fighting HIV. At the MDG-6 Forum, I spoke about shared responsibilities based on shared values. I think these shared responsibilities should be taken seriously. This means big countries and so-called emerging nations like China should play much larger roles in funding global social issues. Similarly, so-called developing countries should also try within their limited means to allocate domestic resources. Finally, we should try to always maximize whatever resources are available to achieve better results via more transparent mechanisms.

In other words, we should ensure that all implemented programs produce more benefits for people with HIV and related problems.

**In your learned opinion, which of the MDG-6 objectives would you advise the Russian and other CIS governments to pay attention to as a topmost priority issue?**

I would say the elimination of HIV and related issues. I think the Russian government has all the necessary capabilities and resources to completely phase out this problem both in this country and across the whole of the post-Soviet region by addressing, as I've already noted, the issues of people using injection drugs. However, to achieve this objective, the CIS governments need a very realistic program based on accumulated scientific knowledge on HIV and experiences of other countries that had passed through this stage in their national fights against HIV.

**What is your assessment of the role of the Global Red Ribbon Movement in helping**

Очень важно понять, что мы все в настоящее время переживаем трудный период глобальной экономической кризиса. Навивно было бы игнорировать этот очевидный фактор, но в тоже время правительства, оптимизируя расходы через радикальные бюджетные сокращения, должны действовать так, чтобы такие неизбежные урезания имели «человеческое лицо». Кроме того, в центре внимания должны быть меры, позволяющие найти другие источники финансирования всех принятых программ, направленных на борьбу с ВИЧ или на достижения других целей MDG-6. На Форуме MDG-6 я говорил об общей ответственности, основанной на общих ценностях. Думаю, что эти общие обязанности должны быть приняты всеми всерьез. Это означает, что большие государства и т.п. развивающиеся страны, такие как Китай, должны играть наиболее весомую роль в финансировании глобальных социальных программ. Аналогично и более бедные страны должны также стараться по мере возможности вносить свою лепту. И, наконец, для достиже-

ния наилучших результатов при расходовании ресурсов должны использоваться максимально прозрачные механизмы. Другими словами, нужно работать так, чтобы все реализуемые нами программы приносили как можно больше пользы людям, страдающим ВИЧ.

**Какие из целей и программы MDG-6 Вы бы посоветовали правительству России и другим государствам постсоветского региона выделить в качестве приоритетных задач?**

В первую очередь, это полная ликвидация ВИЧ. Думаю, что правительство России имеет все необходимые возможности и ресурсы, чтобы полностью избавиться от этой проблемы не только на своей территории, но и на всем постсоветском пространстве. Как я уже отметил, одним из основополагающих этапов должна стать активная борьба с наркоманией. И конечно, для достижения нашей глобальной цели правительствам стран постсоветского региона необходимы реалистичные и эффективные программы, основанные на глобальных научных знаниях о ВИЧ и опыте других стран, уже успешно прошедших начальный этап борьбы с этим недугом.

**Какова Ваша оценка роли Глобального Движения Красной ленты в распространении информации о ВИЧ, его профилактике и лечении в мире?**

Профилактика очень важна, потому что сегодня на каждого человека, находящегося на анти-ВИЧ лечении, приходится два новых случая инфицирования. Если мы не остановим такой безудержный поток новых заболевших, мы не сможем достичь успеха в нашей глобальной борьбе с ВИЧ и связанными с ним проблемами. В этой связи Глобальное Движение Красной



HE Michel Sidibe, flanked by other VIP guests and experts, at the MDG-6 Conference in Moscow/ Михаил Сидибэ в окружении других VIP-гостей и экспертов на конференции MDG-6 в Москве



**disseminate information on HIV, its prophylaxis and treatment in the world?**

Prevention of HIV is very important because today two new people are infected for each person placed on anti-HIV treatment. Consequently, if we don't stop new infections, we cannot make any serious headway on our ongoing global fight against HIV and related problems that it causes. In this regard, the Global Red Ribbon is a very important new movement that UNAIDS is fully collaborating with it in Russia, as in other parts of the globe, to raise awareness among people that citizens' voluntary contributions will be the key to success in our global fight against HIV.

**Following up on the previous question, how would you assess the role of celebrities such as movie, sports stars, etc., in promoting the Global Red Ribbon Movement's objectives?**

Their role is very critical. They are bridge builders between us and the youth, the advocates and amplifiers of our collective voice. If one takes into consideration that fact these celebri-

ties are easily connected with the youth, then you can fully understand the impact they make on them, especially as it is mainly younger people that more frequently get infected with HIV. Therefore, through the celebrities we want to make the youth more active participants in the fight against HIV and in the ongoing process for a change.

**As a rule, at the end of our questions, we always give our guests the opportunity to highlight issues omitted during interviews. In this regard, what more would you like to highlight on HIV and other MDG-6 objectives?**

Thanks for this opportunity. I only would like to note that HIV and other MDG-6 objectives are all about social issues. Therefore, if we do not deal with the social determinants at the roots of these problems – such as the generally poor position of women in our society, social injustice, uneven distribution of resources and opportunities, etc. – then we shall not succeed in our ongoing fight against HIV and other related issues across the globe. ■

ленты является очень важной организацией, с которой UNAIDS сегодня активно сотрудничает, как в РФ, так и в других частях мира. Цель наших совместных усилий – повышение информированности людей и донесение до их сознания то, что только совместное участие всех жителей планеты является ключом к успеху в глобальной борьбе с ВИЧ.

**На Ваш взгляд, каким образом привлечение мировых знаменитостей, таких как звезды кино, спорта и т.д., помогает продвигать цели Глобального Движения Красной ленты?**

Роль знаменитостей очень важна, потому что они являются своеобразными «мостиками» между взрослыми и молодежью, адвокатами и рупорами нашего коллективного голоса. Если принять во внимание то, что знаменитости легко общаются с молодежью, то можно увидеть то колоссальное влияние, которое они оказывают на молодых людей по всему миру. Это особенно важно, ведь именно молодые люди чаще всего заражаются ВИЧ. Таким образом, с помощью знаменитостей мы хотим воодушевить молодежь,

чтобы она стала более активной частью борьбы с ВИЧ и общего процесса идущих глобальных перемен.

**Как правило, в конце интервью, мы предоставляем гостям возможность отметить проблемы, которые мы могли пропустить в ходе беседы. В связи с этим, что еще Вы бы хотели отметить относительно ВИЧ и других задач MDG-6?**

Спасибо за эту возможность. Я хотел бы только отметить, что все усилия UNAIDS по проблематике ВИЧ и другим задачам MDG-6 направлены на решение социальных вопросов. Ведь без решения социальных вопросов, лежащих в основе таких проблем, как относительно всеобщее удручающее положение женщины в мире, социальная несправедливость, неравномерное перераспределение ресурсов и возможности в обществе и т.д., мы не добьемся успеха в нашей борьбе против ВИЧ и других социально-медицинских проблем по всему миру. ■

*Текст перевела Виктория Губайдуллина.*

*Ольга Кошарова приняла участие в редакции текста.*

# With the Golden jubilee behind, Nigeria now en-route to its first statehood centennial



Золотой юбилей позади, Нигерия взяла курс на навстречу столетию независимости

By Christopher Kemeth

Кристофер Кемет

One of the major diplomatic and social events in October was the commemoration of the Nigerian National Day. Typically, the Nigerian Embassy in Moscow brought together on October 1 a galaxy of top Russian political and business leaders, key members of the international Diplomatic Corps as well as other

friends and well-wishers to mark the 51st anniversary of the 'giant of Africa's independence, thus starting the countdown to its first nationhood centennial due in 2060 as a major sovereign modern state.

Addressing the colorful gathering at the UpDK diplomatic Cultural Center prem-

Одним из важнейших дипломатических и светских событий в Москве в прошлом месяце было очередное официальное празднование Национального дня Федеративной Республики Нигерия. По традиции руководство Посольства Нигерия в Москве собрало 1 октября

по случаю 51-й годовщины независимости страны плеяду видных представителей российской политики и бизнеса, ключевых членов международного Дипломатического корпуса, аккредитованных в РФ, а также других друзей и доброжелателей крупнейшего в Африке государства.

ises in southern Moscow, His Excellency, Major-General (Rtd) Timothy Mai Shelpidi – the ambassador extraordinary and plenipotentiary of Nigeria to Russia, with concurrent ambassadorial accreditations to Belarus and Georgia – noted that Nigeria, following

ress and upliftment of its citizens' common good. "Since 1999, when democracy was firmly consolidated in our country, the transition from one democratically elected government to another has become a smooth and hitch-free process," he added. "This

**“Today, Nigeria marks yet another milestone in its determined journey towards building a nation with political stability, sustained economic growth and socio-cultural progress.”**

the high-profile celebration of the Golden Jubilee anniversary of its independence both at home and in its foreign missions across the globe last year, today marks yet another milestone in its steady and determined journey towards building a nation characterized by political stability, sustained economic growth, socio-cultural prog-

culminated in the successful conduction of the presidential and general elections in May this year that ushered in the present government under the able leadership of President Goodluck E. Jonathan.”

The ambassador specifically noted the positive gains from the ongoing democratization processes in the country, a

Этим празднованием было положено начало обратного отсчета к ожидаемому в 2060г. первому столетнему юбилею независимости страны в качестве современного суверенного государства.

Обращаясь к собравшимся гостям в помещениях ДК УлДК на юге Москвы, Его превосходительство генерал-майор (в отставке) Тимоти М.

лотою юбилея своей независимости у себя дома и во всех зарубежных странах, где имеет диппредставительства по всему миру в прошлом году, сегодня отмечает еще одну веху в своей стратегии и очевидных достижениях на пути к становлению страной с политической стабильностью, беспереывным ростом темпа экономического раз-

**«Сегодня Нигерия отмечает еще одну веху в своей стратегии на пути к становлению страной с политической стабильностью, беспереывным ростом экономики и социально-культурного прогресса.»**

Шелпиди – чрезвычайный и полномочный посол Нигерии в РФ, одновременно имеющий по совместительству и аккредитацию посла страны в Беларуси и Грузии – отметил, что Нигерия, после громких празднований зо-

вития, социально-культурного прогресса и всеобщего благосостояния граждан. «С 1999г., когда демократия окрепла в Нигерии, переход от одного демократически избранного правительства к другому стал мирным, плавным и предска-

## CHRISBON BUSINESS SERVICES AGENCY

a subsidiary of The Global Ventures Group (CIS) Ltd., Moscow, Russia

[www.chrisbon.ru](http://www.chrisbon.ru)

### Professional business services in the fields of

- Visa & migration issues
- Graduate & postgraduate education
- Translation & editing of texts

### Профессиональные услуги по вопросам

- Визы и миграции
- Высшего и постдипломного образования
- Переводов и редактирования текстов

Tel.: +8 (965) 119-60-91

Email: [cbsarussia@gmail.com](mailto:cbsarussia@gmail.com); [info@chrisbon.ru](mailto:info@chrisbon.ru)



trend evident in the fact that citizens today are enjoying the dividends of sustained civil rule after decades of military dictatorship that are manifested through the respect for the rule of law, good governance, accountability, functional state institutions as well as respect for fundamental human rights and freedoms, etc. "Nigeria under the effective leadership of President Jonathan is poised to move to greater heights through a comprehensive economic transformation agenda anchored on the National Vision-2020," he added. "This agenda is aimed at making Nigeria one of the world's 20 largest economies by 2020.

With the current annual GDP growth rate of over 8.7%, and a conducive investment climate, we are certain that the attainment of the National Vision-2020 is an achievable target."

The ambassador has attributed his confidence and highly contagious optimism to the enormous human and natural resources endowment of Nigeria, which has been, and still remains, the best destination for foreign direct investments, both within the West African Sub-Region, and indeed, the entire continent. "I, therefore, would like to use this opportunity to call on investors from Russia, the other CIS states

зубаем процессом, – заявил он. – Все это привело к успешному проведению очередных президентских и всеобщих парламентских выборов в мае текущего года, приведших к избранию и созданию нового федерального правительства под руководством президента Гудлак Э. Джонатана.

Далее посол особо отметил положительные аспекты от динамично идущих в стране процессов демократизации, проявляющиеся в растущем уважении к закону и порядку, основным правам и свободам человека, а также в создании в стране ответственного правительства и эффективно работающих

госведомств. «Нигерия под эффективным руководством президента Джонатана сегодня стабильно и успешно продвигается вперед через огромные экономические и иные преобразования, направленные на благополучную реализацию всех проекта «Национальной программы развития-2020, – подчеркнул он. – В частности, эта программа нацелена на превращение Нигерии в одну из 20 крупнейших экономик мира к 2020г. Мы, учитывая средний годовой темп роста ВВП страны в более 8,7%, а также наличие в стране благоприятного инвестиционного климата, сегодня считаем успешную реализацию «Национальной





ernment will not relent in its efforts to ensure full security of lives and property for its citizens and foreigners alike, at all times.”

mission. “Therefore, I would like to use this opportunity to call on all friends of Nigeria in Russia, and indeed, all over the globe, to join hands with

**“The ‘National Vision-2020’ agenda is aimed at making Nigeria one of the world’s 20 largest economies by 2020, a realistic mission, given the country’s current GDP growth rate.”**

Rounding up his speech, the ambassador noted that the occasion of the 51st anniversary is a moment for reflection about the past and then mapping out new policy strategies to move the country ahead on its nation-building

us as we strive to build a virile, strong and democratic nation, where democracy, accountability, transparency, good governance and equal rights are the hallmarks and driving principles of government policy.” ■



мире сегодня, должна решать проблемы безработицы, бедности, болезней, недостатка продовольствия, плохо развитой инфраструктуры, терроризма и т.д.», – подчеркнул он. «Однако наше правительство сделает все от него зависящее для

что 51-я годовщина независимости Нигерии дает правительству и всем гражданам страны уникальный момент для размышлений о прошлом, чтобы выработать новые стратегии для более эффективного продвижения

**«Национальная программа-2020» нацелена на превращение Нигерии в одну из Top-20 экономик мира к 2020г., вполне выполнимая задача, учитывая текущий темп роста ВВП страны».**

скорейшего преодоления этих проблем, чтобы страна смогла двигаться вперед (к намеченным целям)», – продолжал он. «В частности, наше правительство сегодня успешно решает проблемы беспорядков, временами возникающих в стране на религиозной и этнической почве, – добавил он. – С этой целью в стране был укреплен аппарат внутренней безопасности для борьбы с проявлениями насилия против правительства и мирного гражданского населения. Хочу заверить, что правительство не будет жалеть сил или средств для обеспечения безопасности жизни и собственности, как граждан страны, так и иностранцев».

страны вперед по строительству в Африке современного государства со всеми вытекающими плодами цивилизации для каждого гражданина страны. «Поэтому, отмечая нашу 51-ю годовщину независимости, мне хотелось бы воспользоваться предоставленной возможностью и призвать всех друзей Нигерии по всему миру объединить с нами свои силы, чтобы построить зреющую, сильную, демократичную нацию, где ведущими принципами политики правительства станут процветающая демократия, подотчетность и прозрачность госаппарата, порядок в госуправлении и принцип равенства в правах», – заключил он. ■

Заканчивая свое выступление, посол особо отметил,

# bestcourier

Delivery of bills, periodicals,  
advertisement materials and invitations

Доставка счетов, периодических изданий,  
рекламных материалов, приглашений



7 (495) 507-54-04

7 (495) 788-39-87

Moscow, Moscow Region,  
Other Regions, CIS  
Москва, Подмосковье,  
регионы, СНГ

[www.bestcourier.ru](http://www.bestcourier.ru)

[info@bestcourier.ru](mailto:info@bestcourier.ru)

# The 'Active Home' concept, the newest trend in global architecture, reaches Russia

## Новомодный в мировой архитектуре «Активный дом» дошел до России

By Alex Freedmann

Алекс Фридман

In mid-October, the First International Conference, dedicated to the 'Active Home' concept, was held on the sidelines of Architectonics-2011, a reality that signaled that the so-called 'Active Home' concept, the new-fangled construction trend in global architecture, has finally come to Russia. An Active House, the new European concept in world architecture, envisages the construction of houses via the use of perfect combination of modern architectural technologies and most advanced innovations in the IT and construction industries. The ultimate goal is to create the most optimal conditions for life, health improvement and wellbeing of a modern person that is living in an era of digital innovations.

During the Architectonics-2011 conference, leading con-

struction professionals from around the world, recognized experts in the field of 'green buildings,' discussed the future development of energy-efficient technologies in the construction industry in the world in general, and Russia, in particular. One of the main events of the festival was the official presentation of the Active Home project and the announcement of the 'Model House-2012' Contest that will determine the best architectural project in countryside houses.

The contest is organized by companies that implemented the first 'Active House' project in Russia. Among them are Zagorodny Proekt Company, one of the leading Russian real estate properties developers in the Moscow Region, and VELUX, a Danish company, and the world's leading manufacturer of roof windows, and sup-

В середине октября в Москве состоялась первая международная конференция «Активный дом» в рамках архитектурного фестиваля «Зодчество-2011», что свидетельствует о том, что волна новомодной в мировой архитектуре строительной концепции «Активный дом», наконец, дошел до России. Европейская концепция «Active House» – это новое понятие в мировой архитектуре, обозначающее создание дома на основе безупречного сочетания современных архитектурно-строительных технологий и самых передовых инновационных решений в сферах ИТ и домостроения. Конечная цель – создание самых оптимальных условий для проживания, улучшения здоровья и самочувствия современного человека, живущего в эру цифровых инновационных технологий.

Во время работы конференции «Зодчество-2011» ведущие профессионалы из разных стран, признанные эксперты в области «экологического строительства», обсудили перспективу развития энергоэффективных технологий в сфере строительства в мире в целом, и в России в частности. Одними из главных событий фестиваля стали презентация проекта «Активный дом» и объявление конкурса «Образцовый дом-2012» на лучший архитектурный проект загородного дома.

Организаторами конкурса выступают компании, силами которых уже реализован первый в России проект «Активный дом». Среди них одна из лидирующих российских девелоперских компаний «Загородный Проект» и компания VELUX, мировой лидер по производству мансардных окон. Конкурс проводится при

ported by the Russian Union of Architects (RUA) and the Green Building Council. The results of the contest will be announced at the Arch Moscow International Exhibition of Architecture and Design in May 2012.

### The transformation of the 'Active House' dreams into a reality

More recently, discussions about technologies to build 'active green houses' were only held as parts of theoretical brainstorming sessions at

a pilot project, a prototype of an individual house construction, whose main purpose was to demonstrate that it is possible to build an energy-efficient house in Russia with the right combination of architectural design, engineering and materials.

The special significance of this project was underscored by the presence of senior representatives of the Russia and Danish governments at the official opening of the pilot active house worth one million

**“The term, Active House, a new European concept in world architecture, envisages the construction of houses via the use of perfect combination of modern architectural technologies and most advanced innovations in the IT and construction industries.”**

various local and international conferences and workshops on innovative housing. But this fall, the fruits of real practical implementation of these theoretical brainstorms finally reached Russia, as the first 'Active House' was put into operation in the Western Valley in September. The project was planned and coordinated by Zagorodny Proekt Company, in cooperation with the VELUX Group, which is working hard today on the solutions of tomorrow by promoting architecture that enhances our quality of life and the sustainable development of society.

The First Active House in Russia was designed to set a new standard for residential house construction in Russia. The design is based on the Active House principle of reaching a balance between energy saving, healthy indoor climate and care for the environment, all of which add to the architectural quality and well-being of the residents. This Active House is

euros. Notably among the VIP guests were His Royal Highness Crown Prince Frederik of Denmark, Russian presidential aide Arkady Dvorkovich, First Deputy Chairman of the Moscow Region government Igor Parkhomenko, the region's Construction Minister Pavel Perepelitsa and Foreign Economic Relations Minister Tigran Karakhanov.

Judging by the Crown Prince's jovial mood, one could

поддержке Союза архитекторов России (САР) и Совета по зеленому строительству. Итоги конкурса будут подведены в рамках международной выставки архитектуры и дизайна «АРХ Москва» в мае 2012г.

### Мечты об «активном доме» уже стали реальностью

Совсем недавно рассуждения о технологии создания «зеленых активных домов» не выходили за пределы формата теоретических мозговых штурмов на различных локальных и меж-

Особую значимость проекта проиллюстрировало присутствие на официальной церемонии открытия пилотного «Активного дома» стоимостью около одного миллиона евро высокопоставленных представителей России и Дании. Среди них Его Королевское Высочество Кроапринц Дании Фредерик, помощник президента РФ Аркадий Дворкович, первый зампредела Правительства Московской области Игорь Пархоменко, министр строительства Правительства Московской области Павел Перепелица и министр

**«Европейская концепция «Активный дом» — это новое понятие в мировой архитектуре, обозначающее создание жилья посредством безупречного сочетания самых передовых архитектурно-строительных технологий и инновационных решений в сферах ИТ и домостроения».**

дународных конференциях и семинарах по инновационному домостроению. Но уже этой осенью, и что особенно приятно, в Россию дошли и плоды реального практического воплощения этих теоретических задумок и выкладок: в сентябре в подмосковном поселке «Западная Дольна» был введен в эксплуатацию первый «Активный дом».

внешнеэкономических связей Правительства Московской области Тигран Караханов.

Судя по настроению Кроапринца, похоже, что будущий Король Дании был очень доволен проектом, ставшим достойным воплощением мечты о комфортном и полезном, как для своих жителей, так и для внешней среды, энергоэффективном доме. К примеру, благодаря использованию качественной теплоизоляции и инновационных для России строительных технологий, энергопотребление этим «активным домом» в 4 раза ниже существующего стандарта, а коэффициент его естественной освещенности в 10 раз выше стандарта.

### Торжественная церемония открытия

Церемония открытия «Активного дома» прошла в два этапа: деловая часть, в рамках которой прошла пресс-конференция, посвященная перспективам разви-



Participants of the 'Active Home' project at a press conference/  
Участники проекта «Активный дом» на пресс-конференции



VIP guests and 'Active Home' participants on tour of the project/  
Гости и участники проекта «Активного дома» исследуют проект

conclude that the future King of Denmark was very pleased with the realization of the dream project of building a modern, energy-efficient house that is both comfortable and useful for its inhabitants

**“In accordance with the Active House concept, a model active house should be energy-efficient, create a healthy climate for inhabitants and have minimal negative impacts on the environment.”**

and environment. The house is energy efficient and easy to operate. To reduce CO<sub>2</sub> emissions and optimize energy performance, the building must be considered as a whole, not just as the sum of its components. For example, by using high quality insulation and innovative building technologies, the ‘active house’ has set a new set of standards in the construction.

For instance, energy construction is 4 times lower than the existing standard, and its rate of natural light is 10 times higher than standard.

#### The official opening ceremony

The opening ceremony of the ‘Active House’ took place in two stages: the business part that featured a press conference dedicated to the prospects of ‘green building tech-

nologies in Russia, and official opening, where, after the obligatory official speeches, the Crown Prince and Dvorkovich cut the red ribbon, thus putting into official operation the first active green house, creat-

ed in full conformity with the European concept of Active House, in Russia.

Chief speakers at the press conference were the initiators of the project and representatives of supporting organizations: Zagorodny Proekt Co. Board Chairman Dmitry Aksenov, Oleg Panitkov, VELUX’s business development director in Russia, Russian Union of Architects President Andrei Bokov and Alexander Leonov, an architect with the Russian architecture firm, Polygon Lab, a subsidiary of Zagorodny Proekt Co.

Speaking at the press conference, Aksenov noted that the Active House project experience has allowed him and his team to better understand the philosophy of sustainable development. “Our task, as a company, is not only to build and sell houses, but also to cre-



VIP guests and project participants cutting the red ribbon/  
VIP-гости и участники проекта порезают красную ленточку

тия «Зеленого строительства» в России, и само торжественное открытие, на котором после официальных речей Кройпринц и Дворкович перерезали красную ленточку, тем самым выступив в эксплуатацию первый в России активный зеленый дом, созданный в полном соответствии с европейской концепцией Active House.

На пресс-конференции выступили инициаторы проекта «Активный дом» и представител

технологии в совокупности с мировыми экокандартами, – добавил он. – Наша задача не только строить и продавать дома, но и создавать достойные условия для жизни».

Со своей стороны, исполнительный директор ГК VELUX Йорен Танг-Йенсен, комментируя полезность и уникальность проекта «Активный дом», отметил, что человек проводит около 90% времени в помещении, поэтому при создании энергоэффектив-

**«В соответствии с концепцией «Активный дом», образцовый дом должен быть энергоэффективным, создать здоровый микроклимат для обитателей и иметь минимальное негативное влияние на окружающую среду».**

поддерживающих организаций: председатель Совета директоров компании «Згородный Проект» Дмитрий Аksenov, директор по развитию VELUX в России Олег Панитков, президент САР РФ Андрей Боков и архитектор экспериментальной архитектурной лаборатории POLYGON компании «Згородный Проект» Александр Леонов.

Выступая на пресс-конференции, Аksenov отметил, что реализация проекта «Активный дом» позволила ему полностью проинтервью философия «зеленого строительства». «Наш проект «Активный дом» позволяет продемонстрировать всему рынку частной загородной недвижимости, что такое инженерные передовые

ного жилья по главу угла должен быть поставлен именно человек, его здоровье и самочувствие. «Концепция Active House – это уверенный шаг в будущее, потому что «Активный дом» существует и функционирует в гармонии с природой, разумно использует энергию солнца и ветра и помогает вести экологически рациональный образ жизни, – добавил он. – Мы хотим показать людям, что архитектура и хороший внутренний микроклимат не менее важны, чем просто снижение потребления электроэнергии».

По мнению Танг-Йенсена, ГК VELUX рассматривает свое участие в проекте как часть своей корпоративной ответственности

ate comfortable and healthy environments in harmony with nature," he added.

From his side, Jorgen Tang-Jensen, CEO of the VELUX Group, call the Active House concept the way forward. "An Active House is designed to work in harmony with nature, to use the energy of the sun and wind intelligently and to encourage a sustainable lifestyle. And we must make sure that architecture and good indoor climate get just as high a priority as energy saving," he added. "As a private company, we regard it as a part of our corporate responsibility to share our knowledge of daylight and indoor climate as an active contribution to meeting the challenge of reducing energy consumption and CO<sub>2</sub> emissions."

#### Exorbitant price may an insurmountable obstacle

Despite the positive sides of this project, one highly significant problem may permanently make the obvious desire of Russia's active house pioneers to turn this project into a mass phenomenon in the country a practically unattainable dream or difficult process. This problem is the sky-high cost of ownership of such houses today, as the preliminary cost of the 'pilot house,' according to the most conservative estimates, currently stands at about 28mln.rub, a figure that will certainly put the house out of the reach of most homebuyers. However, all the participants in the pilot project are hoping that together they could make the Russian project really affordable for most homebuyers.

Not surprisingly, this problem is now a big source of concern for the pioneers of the new-fangled European 'Active Home'

concept in Russia. Thus, commenting on this perspective, Zagorodny Proekt Co. CEO Andrei Vasilyev said that the high price issue and the ways to reduce it remains one of the unsolved problems on the road of commercialization of active green houses in Russia. "Today, one of the main open issues today is how to move the construction of such houses from the experimental to mass-scaled production, and their prices from sky-high levels to a range, affordable value by all everyone," he added. "This is the goal of the organizers of the 'Model House-2012 Contest. Probably, in November, we shall be able to put before the professionals in our industry projects that will be the basis for mass construction of 'active houses' in the future." ■

перед обществом. «Нам важно делиться накопленным нами знаниями по вопросам создания в домах здорового микроклимата. Это наш активный вклад в решение сложной задачи: сокращения потребления электроэнергии и выбросов CO<sub>2</sub>. Мы считаем, что в России эта концепция имеет большое будущее», — подчеркнул он. — Здесь очень холодно зимой и зачастую очень жарко летом — а значит, жизненно важны решения и технологии, сохраняющие тепло зимой и не пропускающие лишнее тепло в дом летом. Это решение как раз и предложено в «Активном доме».

#### Высокая стоимость может стать непреодолимым препятствием

Однако есть одна очень существенная проблема, которая может надолго оставить

желание создателей первого в России проекта «Активный дом» сделать «свое детище» в стране массовым явлением неидеальной мечтой или затруднительным процессом. Эта проблема — заоблачная стоимость дома сегодня. Предварительная стоимость «пилотного» здания для покупателя сейчас довольно высока и составляет по самым скромным подсчетам около 28млн руб. Однако, все участники пилотного «зеленого проекта» надеются, что совместными усилиями им удастся сделать российский проект доступным для большинства желающих.

Неудивительно, что данная проблема сегодня реально волнует «пионеров-проводников» в России новомодной в других европейских державах строительной концепции «Активный дом». В частности, комментируя данную проблематику, гендиректор девелоперской компании «Загородный проект» Андрей Васильев отметил, что решение вопроса стоимости в сторону ее снижения остается одной из пока полностью нерешенных задач с точки зрения коммерциализации домов, построенных по технологии «Активный дом» в России. «Сегодня открытым остается один из главных вопросов — а именно как сделать строительство таких домов не экспериментальным, а массовым, а их стоимость не заоблачной, а вполне доступной всем желающим», — подчеркнул он. — Именно эту цель преследуют организаторы конкурса «Образовый дом-2012». Уже в ноябре на суд профессионалов в нашей отрасли будут представлены проекты, которые в будущем станут основой «активных домов» серийного производства». ■

Надежда Наумова приняла участие в подготовке текста.

**Fusion Plaza**  
restaurant - bar - club

**Authentic Indian Restaurant**  
As well as selection of popular Continental dishes  
Full U.S. Cuisine menu  
Special Lunch Buffet from 990 Russian  
Monday to Friday 12:00 till 17:00  
Ideal for business lunch meetings  
Great value and quality

**Night Club Every Friday from 23:00 to 5:00**  
Popular DJs and other show  
programmes through the night  
Book Fusion Plaza for Weddings,  
Corporate and Birthday parties and  
get 15% discount as a subscriber of FPCV

Ресторан «Фьюजन Плаза» — это сочетание европейской кухни и индийской кухни в идеальном сочетании вкуса и качества  
World Trade Center Level 2  
Krasnaya Prospekt, Kaza, Yablo 2  
Tel: 942 00706



FM Logistic Russia:  
“Our new motto is  
‘the art of winning  
solutions’”

FM Логистик Россия: «Наш новый девиз — искусство принимать выигрышные решения»

In this interview, Hugues Laurent, the business development director of FM Logistic Russia, spoke to the TRCW journal about the course and goals of rebranding of his company and of the management's expectations from the firm's new corporate image in Russia.

**Could you briefly highlight the reasons for the rebranding that is currently going on in your company, the targeted priority goals, the spheres of businesses affected and how?**

Our company, FM Logistic, has now been existing for over 40 years. During this period it had certainly undergone several changes. First of all, in 1994, it opened its first platform in Russia. Today, this market has become a leader not just in logistics alone. Besides, in recent years the company as a whole has changed dramatically. We now have many new clients, new platforms, and have opened new ways of cooperation. Today, our company operates in 11 countries, covering such industries as retail, food, cosmetic, electronics, household appliances, products, personal consumer goods and health. We feel the time has come to change our image. So, today, we are now a different company with 'a new face.' We want to tell our current and future clients that FM has reached a new level of development. Thanks to the development of the logistics market and new customer demands, FM has become an even more efficient, professional and reliable partner in this industry. Our goal is how to best tailor our services to meet the needs of modern companies. Our new image

will make it easier for us to persuade them to believe in our flexibility, agility and professionalism. All these changes are reflected by the heroine of our new corporate identity: a young lady, who is choosing different service options on a sensor screen with a single finger touch. We have chosen this lady to show our clients our 'international mentality,' easy solutions and broad geographic coverage. All our services are available on all markets of our presence and without any complications.

**How often, in your opinion, does a company need to undergo rebranding, what factors often necessitate such move, and finally, are the reasons for this policy always the same for companies?**

I think every company's approach to rebranding is different. Some don't want to change their graphic symbols, seeing it as the only best way to express their reliability and consistency. But in our case, we are a dynamic company that is always and actively seeking for 'something new.' Changing our image is a sign of mobil-

ity or 'freshness,' so to speak. This means that our company is very vibrant and, moreover, is in its prime. The last time we changed our corporate image was seven years ago, and since then a lot has changed. And now back to the question about the frequency of rebranding, I will answer it by saying that

В этом интервью директор по развитию бизнеса компании «ФМ Логистик Россия» Юг Лоран рассказал журналу TRCW о ходе и целях ребрендинга и ожиданиях руководства от нового корпоративного имиджа компании в России.

**Расскажите, в связи с чем возникла идея ребрендинга, проводящего сейчас в Вашей компании; какие первоочередные цели преследуются данным шагом, все ли сферы бизнеса компании затрагиваются, и каким образом?**

Компания «ФМ Логистик» существует уже более 40 лет и за это время успела пережить множество изменений. Во-первых, в 1994г. открылась первая платформа в России, а этот рынок сегодня занимает лидирующие позиции и не только в логистике. Кроме того, за последние годы компания в целом сильно изменилась. У нас множество новых клиентов, новых платформ, мы открыли для себя новые способы сотрудничества. На сегодняшний день компания существует в 11 странах

логистического рынка и новым запросам клиентов, ФМ стал еще более эффективным, профессиональным и надежным партнером. Наша цель – наилучшим образом адаптировать наши услуги под запросы современных компаний. В новом образе нам будет проще убедить их в нашей гибкости, ловкости и профессиональности, так как теперь героиня нашего нового фирменного стиля – девушка, выбирающая опцию на сенсорном экране одним движением руки. Мы выбрали эту девушку, чтобы показать нашим клиентам «международный менталитет», простоту решений и широкое географическое покрытие. Все предлагаемые нами услуги могут выполняться в любой точке нашего присутствия и без каких-либо сложностей.

**Как часто, по Вашему мнению, возникает необходимость в ребрендинге, от чего это зависит, и всегда ли его причины одинаковы?**

Я думаю, что каждая компания абсолютно во-своему относится к ребрендингу. Некоторые вообще не желают менять свою изобразительную символику, полагая, что только в таком образе могут выразить свою надежность и постоянство. Мы динамичная компания, активно стремящаяся ко всему новому. Смена имиджа – это признак движения, «свежести», если можно так выразиться. Это означает, что компания жива и, мало того, находится в расцвете сил. Последний раз мы меняли свой облик семь лет назад и за это время слишком многое изменилось. Возвращаясь к вашему вопросу о частоте ребрендинга, отвечу – меняться нужно тогда,

**FM** → **LOGISTIC**

мира, охватывая такие секторы деятельности, как ритейл, пищевая, косметический, сектор электронной, бытовой техники, продуктов личного потребления и здравоохранения. Пришло время меняться, менять свой имидж. Мы другие, у нас новое лицо. Мы хотим сказать нашим настоящим и будущим клиентам, что ФМ вышел на новый уровень. Благодаря развитию

a company needs to change when it can confidently say that it has attained a new development level and can offer a much higher level of enhanced services and exclusive business solutions to its target clients.

**What key positive effects do you expect from the innovations from this rebranding, both in and outside the company?**

First of all, the objective is to match our image with what the company has become over the years. A customer or a prospect has to understand who FM Logistic is, its values, through the brand image. This perfect understanding is a positive effect. However, it is difficult to immediately assess the effects from rebranding. We cannot say or guarantee that the new business orders that we are getting today are



objectives. By rebranding our image we just want to emphasize that FM Logistic had achieved its set goal of becoming the leader in logistics. Today, we tend not to sell longer our services separately, but as fully integrated business solutions. Each such solution is weighed, worked out on an individual

**“By rebranding our company’s image we just want to emphasize that FM Logistic had achieved its set goal of becoming the leader in logistics.”**

due to rebranding. We hope that our new corporate identity will strengthen our existing relationships with our customers. The ‘new face’ will attract the attention of those companies that are not familiar with us, if there are still such (laughing), and, of course, keeps us in the minds of companies that regularly interact with us.

**Taking into consideration the ongoing rebranding process, will it be right to say that the strategy and goals of your company in Russia will also change, and if so, how?**

Yes, of course. Today, we are facing new and more global

basis and fully adapted to meet each client’s needs. Regarding our strategy, we have many ideas for the future, for step-by-step development of new areas and sectors of activities. Indeed, it is within the frameworks of this strategy that we are rebranding our company so as to win new businesses. By providing improved services, we are at the same time helping to promote and develop our clients’ businesses. This is because when our clients have new business needs, they turn to us to find the best adapted solutions and work them out with us. This is why our new motto and success driver is ‘the art of winning solutions.’ ■

когда компания с уверенностью может сказать, что вышла на новую ступень и может предложить более высокий уровень обслуживания, усовершенствованные услуги и эксклюзивные решения.

**Какого эффекта Вы ожидаете от нововведений, как внутри компании, так и за ее пределами?**

Во-первых, наша цель отражать произошедшие за последние годы изменения в компании через новый образ.

лицо» обратит на себя внимание тех компаний, которые еще не знакомы с нами, если такие еще есть (смеется), ну и, конечно, напоминает о нас всем тем компаниям, которые регулярно взаимодействуют с нами.

**С учетом идущего сейчас в компании ребрендинга, можно ли утверждать, что стратегия и цели компании в России также меняются, а если да, то, каким образом?**

Да, конечно. Теперь перед нами выстраиваются новые, более глобальные цели. Сменой имиджа мы как раз и хотим подчеркнуть, что поставленные задачи выполнены: «ФМ Логистик» – лидер в сфере логистики. Мы стремимся продавать не услуги по отдельности, а комплексные решения. Каждое такое решение взвешено, проработано на индивидуальной основе и максимально адаптировано под каждого и конкретного клиента. Относительно нашей стратегии – у нас очень много идей на будущее, чтобы шаг за шагом развивать

**«Сменой имиджа нашей компании мы как раз и хотим подчеркнуть, что поставленные задачи выполнены: «ФМ Логистик» – лидер в сфере логистики».**

Наши настоящие и будущие клиенты должны понимать посредством нашего нового бренда, что такое «ФМ Логистик», его ценности и т.д. Это должно принести положительный результат. Однако, сразу оценить эффект такого проекта сложно. Нельзя гарантировать, что новым поступившим запросам мы должны быть обязаны ребрендингом. Мы надеемся, что наш новый фирменный стиль укрепит существующие отношения с нашими клиентами. «Новые

новые области и сферы нашей деятельности. В рамках нашей стратегии мы как раз и меняем наш образ для завоевания нового бизнеса. Предоставляем совершенные услуги, мы способствуем развитию бизнеса наших клиентов. Когда у них рождаются новые идеи, они обращаются к нам, чтобы найти наилучшие решения и реализовать их с нашей помощью. Именно поэтому наш новый девиз и двигатель успеха – это «искусство принимать выигрышные решения». ■

TOTAL  
COMMITMENT.  
AGILE  
SOLUTIONS.

**FM** > LOGISTIC

The art of winning solutions

НАДЕЖНЫЙ  
ПЕРЕВОЗЧИК

СПЕЦИАЛИСТ ПО  
ПЕРЕУПАКОВКЕ

ЭКСПЕРТ ПО  
СКЛАДСКИМ  
ОПЕРАЦИЯМ

КВАЛИФИЦИ-  
РОВАННЫЙ  
ТАМОЖЕННЫЙ  
БРОКЕР

Каждый день на всей территории России, от Санкт-Петербурга до Владивостока, ООО «ФМ Логистик» предоставляет высококвалифицированные услуги и предлагает уникальные решения по складской и транспортной логистике, а также переупаковке и таможенному оформлению.



[www.fmlogistic.ru](http://www.fmlogistic.ru)

контакты | +7 495 732 89 95 | fm-commercial@fmlogistic.ru

# MTUCI CONGRESS CENTRE



# МТУСИ КОНГРЕСС - ЦЕНТР



full spectrum of  
conference services



полный спектр  
конференц-услуг

halls capacity from 10  
to 300 people  
2000 sq.m.



залы вместимостью  
от 10 до 300 человек  
общей площадью 2000 кв.м.

comfortable furniture



уютная обстановка

good technical facilities



прекрасное техническое  
обеспечение

the best standards  
of services



одни из лучших стандартов  
обслуживания

business center and  
internet café



бизнес-центр и  
интернет-кафе

friendly stuff



доброжелательный и  
приветливый персонал

on-line order



удобная система он-лайн  
бронирования

easy accessibility



легкая транспортная  
доступность

parking



парковка

8a Aviamotornaya St  
Moscow 111024 Russia



111024, Москва  
Авиамоторная, 8а



[www.mtuci.info](http://www.mtuci.info)

## Companies' best and unique offers for Xmas & New Year holidays

**N**ovember is the right time to start undertaking a preliminary review of companies and individual performances in the outgoing year. If the ends of 2009 and 2010 were characterized by crisis, economization and hazy future, the end of 2011, on the contrary, can be hailed as a 'return to the pre-crisis time'.

Indeed, almost all the companies covered by our journal over the year have gleefully reported recovery of businesses, growth of financial indicators, bold plans and optimistic forecasts for the future. Consequently, it is time for managements to honor those, who have spared no efforts to ensure the survival and prosperity of businesses. There is nothing that gives more energy to deserving employees than good vacations, and the Christmas and New Year holidays are the best time for this. As a Russian proverb goes, "How one celebrates the New Year determines how the whole year will be."

And we add: "Fantastic New Year celebrations will give enough energy to last the whole year."

But, as usual, there is less time for planning New Year vacations, both corporate and private. Offers are in abundance — stay at home in Russia or go abroad. And, if at home, where and how can one best spend this period, and if abroad, then how and where can one secure maximum comfort at affordable rates? To help its readers solve this dilemma, TRCW has collected the most interesting and attractive services offers from various companies from different industries that can make Christmas and New Year festivities really unforgettable.

## Лучшие предложения компаний на новогодние каникулы

**Н**оябрь — время начинать подводить предварительные итоги уходящего года. И если окончание 2010г., как и 2009г., проходило под девизом «Кризис, экономия и туманность будущего», то 2011 можно смело назвать «Годом возвращения к докризисным временам».

Практически все компании, о которых в течение года писал журнал TRCW, радостно рапортовали о возрождении, приросте финансовых показателей, смелых планах и прогнозах на будущее. А значит, что это самое время руководству достойно поощрить за отличную работу тех, кто целый год не жалел сил корпеть на благо родной компании, обеспечивая существование, работоспособность и процветание бизнеса. А ведь ничто так не дает прилива сил сотрудникам, как хороший отдых и, новогодние каникулы, как раз, лучшее время для этого. Ведь не зря в народе говорят: «Как Новый год встретишь, так его и проведешь». А мы добавляем: «Отлично встретишь Новый год — работоспособности хватит на год вперед».

Но остается совсем немного времени для планирования новогоднего отдыха: корпоративного и частного. Предложения сыплются как из рога изобилия, глаза разбегаются и сложно принять решение: остаться в Москве или махнуть за границу? А если в Москве, то где и как лучше проводить уходящий год? А если все же за границу, то куда и как с максимальным комфортом и недорого туда добраться? Чтобы не потеряться в многообразии, мы собрали для вас интересные и наиболее выгодные предложения от компаний, которые смогут сделать встречу Нового года незабываемой.





## KLM Royal Dutch Airlines: Embracing the world in royal comfort

### KLM Королевские Голландские Авиалинии: обнимая мир с королевским комфортом

**K**LM Royal Dutch Airlines is a unique, constantly updated routes network of flights to 125 destinations across the globe. It offers truly royal services at affordable prices, and it is not accidental that a royal crown is the emblem on the fuselages of KLM aircraft. These offers include comfortable economy class (Economy and Economy Comfort on long-haul flights) and an unparalleled World Business Class. All KLM's flights are unforgettable experiences, thanks to large personal space in the Business Class cabin, friendly stewards, a unique seats design that transforms them into beds, latest movies and video games, menus from the world's best chefs, facilities for recharging laptops or mobile phones from a socket located in seat's armrest and special offers for frequent passengers.

#### Winter season means more opportunities

In winter, the number of long-distance routes will increase to 70. Effective from November 1, after a 12-year break, a direct flight to Rio is again on KLM schedules. Besides, the list of KLM's new South American destinations also includes Argentina and Ecuador, while flights to the Caribbean Basins henceforth include Cuba and Dominican Republic.

#### Amsterdam's quatrefoil gastronomy

Economy class passengers on the KLM intercontinental flights, departing from Amsterdam, are offered the opportunity to choose between the standard on-board menu and one of these cuisines: Japanese, Italian and Indonesian cuisine or an exclusive menu for vegetarians.

#### Unique offer with refined taste

Passengers in the World Business Class will be offered meals from the best chefs served in unique tableware made by iconic Dutch designer Marcel Wanders, while the dishes vary according to the time of the day and flight duration. Also, at passengers' disposal is a special travel kit, made by designers Viktor & Rolf, with all the accessories needed for comfortable flights.

#### Earning prize miles

The Flying Blue program allows passengers to earn 'Miles Prizes' that can be exchanged for free tickets, generous discounts, other sweet bonuses, etc. For instance, the BlueBiz program enables corporate clients to accumulate Blue Credit points on their business trips. Thus, it only takes four trips in the Premium Economy class on any European route to earn a free first level ticket. ■

**K**LM – это уникальная, постоянно дополняемая сеть маршрутов на 125 направлений мира. Это доступные цены за королевский сервис, и неслучайно эмблемой на фюзеляже самолетов KLM является корона. Это удобный эконом-класс (Economy и улучшенный Economy Comfort на дальнемагистральных рейсах) и блистательный World Business Class. Это приятные перелеты благодаря большому личному пространству в салоне «Бизнес-класса», привлекимым проводникам, особой конструкции кресел, новинками фильмов, меню от лучших шеф-поваров мира, возможности зарядить ноутбук или телефон и спецпредложением для частых пассажиров.

#### Зимний сезон – больше возможностей

В зимний сезон число дальних маршрутов увеличится до 70. После 12-летнего перерыва, вновь появился рейс в Рио. В список южноамериканских направлений вошли Аргентина и Эквадор. Полеты в страны Карибского бассейна дополняются рейсами на Кубу и в Доминиканскую Республику.

#### Гастрономический четырехлистник Амстердама

Пассажиры экономического класса межконтинентальных

рейсов KLM, вылетающих из Амстердама, могут стандартному бортовому питанию предпочесть за дополнительную, но весьма умеренную плату, меню одной из культур: японской; итальянской и индонезийской кухни, или эксклюзивное предложение для вегетарианцев.

#### Уточнено со вкусом

Пассажирам World Business Class лучшие шеф-повара предлагают блюда на посуде голландского дизайнера Марселя Вандерса, а компоненты меню варьируются от времени суток и продолжительности рейса. Также в их распоряжении специальный дорожный набор с аксессуарами для комфортного перелета, созданный дизайнерами Viktor & Rolf.

#### Призовые мили

Программа Flying Blue дает возможность пассажирам собирать «призовые мили» и обменивать их на бесплатные билеты, скидки и другие бонусы. Программа BlueBiz позволяет корпоративным клиентам накапливать баллы Blue Credit за служебные поездки. Например, всего четыре поездки в классе Premium Economy по европейским маршрутам дают право на получение бесплатного билета первого уровня. ■

## Откройте для себя Голландию

Голландия начинается с Амстердама - города каналов, деревянных башмаков, знаменитых велосипедов и тюльпанов, Авиакомпания «KLM» рада поприветствовать Вас в Амстердаме.



Полет как вдохновение





## Alitalia's charming Christmas & New Year gifts for Russian passengers

### Приятные новогодние подарки российским пассажирам от Alitalia

This outgoing year has been a very good one for Alitalia in Russia, as evident in the increased volumes of its passengers and revenue, compared to last year. And, such positive performance, without doubt, was possible, thanks to the Russia-Italian Year that celebrates these two countries' unique bilateral relationships. It is nice to note that Russians' interest in Italy continues to grow every year, and thanks to Alitalia flights, more Russians get acquainted with it with the maximum comfort and minimal loss of time.

#### New winter flights schedule

For instance, on Oct. 30, 2011, Alitalia's new Winter Flights Schedule came into effect, which stipulates regular flights from Moscow to Rome (twice daily); to Milan (an evening flight); to Turin (evening flights on Mondays, Wednesdays and Saturdays) as well as four flights a week (except Monday, Tuesday and Thursday) from St. Petersburg to Rome. All flights are executed on comfortable Airbus planes (A319, A320, A321), and the convenient connections with other flights allow Russian passengers to reach any of 29 cities in Italy and other countries across the globe.

#### Flights consolidation

Based on the special importance of the Russian market for its operation, Alitalia's strategy today envisages consolidation of its existing flights to and from Italy, and also active development of new areas that are currently not being fully exploited. It needs to be noted that Alitalia's fleet today comprises over 150 modern aircraft, including comfortable Boeing 767/300ER, Boeing 777/200ER, Airbus 330, Airbus 319, A320, A321, MCDONNELL DOUGLAS MD80-MD82, EMBRAER 170 LR and BOMBARDIER CRJ900, all of which meet the highest international safety standards.

#### Pleasant Christmas & New Year's surprises

The Christmas and New Year festivities are now around the corner. To this end, Alitalia, as a customer friendly airline, has already taken care of Russians planning to celebrate their New Year and Christmas in Italy by developing new special offers (see website [www.alitalia.com](http://www.alitalia.com)), new interesting destinations and other more practical services. So, for now, let all this remain New Year's surprises from Italian airline. Welcome on board Alitalia! ■

Уходящий год для итальянской авиакомпании Alitalia стал успешным во всех отношениях, как по количеству перевезенных пассажиров, так и реализованных проектов в России в целом. И нет сомнений, что этот отмечаемый нами в 2011 г. перекрестный Год России-Италии сыграл в этом только положительную роль.

Приятно осознавать, что с каждым годом интерес к Италии не перестает расти, а Alitalia благодаря своим рейсам помогает россиянам знакомиться с ней с максимальным комфортом и минимальным временем.

#### Новое зимнее расписание

30 октября 2011 г. вступило в действие новое зимнее расписание Alitalia, в соответствии с которым будут осуществляться регулярные рейсы из Москвы в Рим (дважды в день), в Милан (вечерний вылет из Москвы) и Турин (вечерний рейс по понедельникам, средам и субботам), а из Санкт-Петербурга в Рим 4 раза в неделю (кроме понедельника, вторника и четверга). Все рейсы выполняются на комфортабельных самолетах семейства Airbus (A319, A320, A321), а удобное время стыковки позволяет российским пассажирам попасть в любой из 29 городов Италии, а также в другие страны мира.

#### Консолидация рейсов

Исходя из особой важности российского рынка для Alitalia, ее стратегия предусматривает, в первую очередь, консолидацию существующих предложений по маршрутам в и из Италии, а также активное развитие новых направлений, которые пока недостаточно эксплуатируются. Тем более, для этого есть все предпосылки. Стоит отметить, что флот Alitalia сегодня насчитывает более 150 современных лайнеров и представлен комфортабельными самолетами семейства Boeing, Airbus, MCDONNELL DOUGLAS, EMBRAER и BOMBARDIER, отвечающих самым высоким требованиям международных стандартов безопасности полетов.

#### Приятные новогодние сюрпризы

Alitalia позаботилась о россиянах, планирующих встретить наступающий Новый год и Рождество в Италии, разработав ряд новых спецпредложений (достаточно хотя бы заглянуть на сайт [www.alitalia.com](http://www.alitalia.com)), интересные маршруты и новые практические услуги. Но пусть это пока останется предновогодними сюрпризами от итальянской авиакомпании. Ждем Вас на борту Alitalia! ■



С ALITALIA  
ВЫ УЖЕ  
В ИТАЛИИ

БЛАГОДАРЯ НАШИМ РЕГУЛЯРНЫМ ЕЖЕДНЕВНЫМ РЕЙСАМ В РИМ И МИЛАН ИЗ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, А ТАКЖЕ БЕСПЕРЕСАДОЧНЫМ РЕЙСАМ В ТУРИН\*, ВЫ СМОЖЕТЕ ПОСЕТИТЬ ЛЮБОЙ ИЗ 29 ИТАЛЬЯНСКИХ ГОРODOB.

ОФИСЫ ПРОДАЖ ALITALIA

МОСКВА: УЛ. МЯТНОВАЯ 1, СТР. 1

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: УЛ. МАЛАЯ МОРСКАЯ, 21, ПУНКТ "А", 4-Й ЭТАЖ

CALL CENTER (495) 22 111 30 | (812) 33 444 51

WWW.ALITALIA.COM



## Beauty Contest and special offers among Milan Hotel's unique New Year proposals

### Конкурс красоты и подарки среди новогодних предложений отеля Милан

**M**ilan Hotel within the framework of preparation for the New Year and Christmas celebrations is offering special New Year rates for New Year holidays accommodation. These special rates will run from 16.12.2011 to 15.01.2012. Below are the unique offers and the conditions for using them. **For details, see the table below:**

**1** The La Donna Dolce International Beauty Contest on December 17 in Milan Hotel

On Dec. 17, 2011 a unique Beauty Contest among the Models Plus will be held at the Milan Hotel in Moscow. The whole history of Italy is art; therefore, it is difficult not to create something beautiful, when there is so much beauty around. Russia from time immemorial has always praised spirituality and beauty of the Russian soul. This is why the event organizers decided to combine two unique beginnings in their First International Beauty Competition for women of non-standard figures, proudly assigning the Contest the title of La Donna Dolce, thus reviving the beauty of women that lived in the times of artists Michelangelo and Raphael.

**2** The Organizer of the Competition is The Olga Moiseenko Russian Fashion House

The event's General partner – Milan Hotel in Moscow

The opening ceremony will be held at the exclusive exhibition of paintings of the famous Russian artist Nikas Safronov, an event of vital importance to the cultures of Russia and Italy.

The competent jury of the contest will include:

1) Giulietto Chiesa – a member of the European Parliament, a famous journalist and writer,

#### Special New Year holidays accommodation rates at Milan Hotel/ Специальный тариф на проживание «Новогодние каникулы в «Милане»

Type of room/ Тип номера	SGD/DBL/RUB/ 1-местное/2-местное размещение, руб.
Standard with a room/ Стандартный с 1 кроватью	2012/2612
Standard with 2 rooms/ Стандартный с 2 кроватями	2012/2612
Suite/Люкс, 2-х комнатный	3512/3912
Executive suite/Люкс 2-х комнатный	4712/5212

The rates are valid upon availability  
Telephone for reservation: +7(495)648 9300/01/03  
or reservation@hotelmilan.ru

**О**тель «Милан» в рамках подготовки к новомуднему и рождественскому торжествам предлагает специальные новые новогодние тарифы для проживания с 16.12.2011 г. по 15.01.2012г. Бронирование номеров по данному спецпредложению до 10.12.2011 г. Ниже представлены эти уникальные предложения и условия их использования:

**1** Условия проживания и бронирования по данному спецпредложению. **Подробнее, см. таблицу ниже:**

Стоимость не включает НДС 18% и завтрак

При желании гостя завтрак оплачивается отдельно – 900 руб. с человека в сутки

Минимальный срок проживания по спецпредложению – 2 ночи

Необходимо 100% и гарантированное бронирование Тариф безвозвратный

Бронирование номеров по данному спецпредложению до 10.12.2011 г.

**Тел. для бронирования номеров: +7 (495) 648 9300/01/03 или reservation@hotelmilan.ru**

**2** Детская новогодняя елка «Просто Сказка!».

Музыкальное театрализованное представление для детей «Просто Сказка!»

Снегурочка со своими подружками отправляется в деревню колдовать. На опушке сказочного леса они встречают «Нечистую силу» – Буку и Святочицу, которые обманым путем уведут Кольдoviщиц в лес. Снегурочка обращается к Деду Морозу с просьбой, как можно скорее, спасти девочек, чтобы их не заколдовали. Дед Мороз решает обратиться к своей давней «подруге» – Бабе-Яге. Но старая карга соглашается помочь, только взамен на подарок. Щедро одарив «бабушку», Дед Мороз и Снегурочка, выманяют Буку и Святочицу из леса и, наученные Бабой Ягой, ловко освобождают Кольдoviщиц. Но вот ведь незадача: без участия самих детей это, оказывается, решительно невозможно! 2, 3 и 7 января в 11.00 Дед Мороз и Снегурочка будут ждать своих помощников по адресу г. Москва, ул. Шлишловская д. 28А, чтобы отправиться в сказочный лес вместе. Во время спектакля зрители познакомится с зимними традициями, узнают, что означает «колдовать», кто такие «Святочищцы» и «Бука», и что сургобы «умеют говорить». А Дед Мороз подарит всем





- 2) Tony Esposito – a singer and composer;
- 3) Nikas Safronov – an artist;
- 4) Luke Cardella – a presenter of the Italian television RAI, singer and composer;
- 5) Sergio Miotto – president of the Energy Forum in Rome;
- 6) Andrei Gitinkin – a famous film director;
- 7) Vyacheslav Olkhovskiy – singer, known as «the Best Voice of Europe»

The Contest winners will be declared in the following nominations with the following prizes:

**3** The first place prize, the main prize, is Miss La Donna Dolce, 2) La Donna Dolce Miss Audience Sympathy; 3) Miss La Donna Dolce Talent and 4) Special Prize – Miss Milan Hotel Moscow.

**For more details on tel. +7 (495) 648 92 92 ext. 3403 or +7 (985) 123 70 91 Oksana Ermolenko**

**4** New Year Eve celebrations in Milan Hotel. New Year Eve celebrations in Milan Hotel will be in two places: The Tiberio Restaurant with a seating capacity for 250 people and the Piano Bar capable of seating 60 people. Guests and visitors celebrating New Year at Milan Hotel will be entertained by magicians, Grandfather Frost and his snow maid, as well as performances by a musical group and disco till daybreak. New Year gifts will be offered to all guests. Main prize: A trip for two to Egypt courtesy of TUI Company.

**For more details on tel. +7 (495) 648 92 92 ext. 3403 or +7 (985) 123 70 91 Oksana Ermolenko** ■



гостям яркие концертные номера (вокальные, танцевальные, оригинальные)

Ярким финалом для гостей праздника станет получение эксклюзивного подарка Деда Мороза.

**Подробная информация и заказ билетов по тел.: +7 (495) 648 9292 или +7 985 123 7091.**

Представление пройдет по адресу: ул. Шипиловская д. 28А (гостиница «Милан»)

**3** Международный конкурс красоты «La Donna Dolce» 17 декабря в гостинице «Милан»

17 декабря 2011 г. в гостинице «Милан» в Москве состоится уникальный Конкурс Красоты среди Модели +.

Вся история Италии является искусством, поэтому трудно не создавать что-то красивое, когда вокруг – столько прекрасного. Россия непокоя веков воспевала духовность и красоту души русской. Именно поэтому организаторы решили объединить два уникальных необыкновенных начала в своем Первом международном конкурсе красоты для нестандартных женщин, гордо присвоив Конкурсу название «La Donna Dolce», возродив женскую красоту, творения художников Да Винчи, Микеланджело, Рафаэля.

Организатор Конкурса – Российский Дом Моды Ольги Мосенко

Генеральный партнер – Гостиница «Милан» в Москве  
Открытие состоится с важным, для культуры двух стран, событием – эксклюзивной выставкой картин знаменитого художника Никаса Сафронова.

Состав компетентного жюри конкурса:

- 1) Джульетто Кьеза – депутат Европарламента и знаменитый журналист, и писатель;
- 2) Тони Эспозито – певец и композитор;
- 3) Никас Сафронов – художник;
- 4) Лука Сарделла – телеведущий итальянского телевидения RAI, певец и композитор;
- 5) Серджио Мийотто – Президент Энергетического Форума в Риме;

6) Андрей Житинкин – знаменитый режиссер,  
7) Вячеслав Ольховский – певец, «лучший голос Европы»  
В рамках программы, будут определены победительницы по следующим номинациям:

Главный приз – Мисс «La Donna Dolce», Мисс зрительских симпатий «La Donna Dolce»

Мисс Талант «La Donna Dolce» и Специальный приз – Мисс «Milan Hotel Moscow».

**Подробности по тел.: +7 (495) 648 92 92 доб. 3403 или +7 (985) 123 70 91 Ермоленко Оксана**

**4** Новогодняя ночь в гостинице «Милан». Празднование новогодней ночи в гостинице «Милан» будет на 2 площадках: ресторан «Тиберио» на 250 человек и Piano Bar на 60 человек. Гостей ждет веселое новогоднее представление с фокусниками, Дедом Морозом и Снегурочкой, выступлением музыкального коллектива и дискотеккой до утра. Подарки приготовлены для всех гостей. Главный приз – Путевка на двоих в Египет от компании TUI.

**Подробности по тел.: +7 (495) 648 92 92 доб. 3403 или +7 (985) 123 70 91 Ермоленко Оксана** ■



Ring Premier Hotel is a unique oasis of pleasure for clients in Yaroslavl

Ринг Премиер Отель – уникальный оазис удовольствия для клиентов в Ярославле

**R**ing Premier Hotel is a modern glaring building surrounded by historic and cultural landmarks

The six-floor building, constructed in 2004, is located in the city center, just a few minutes drive from the Central Railway Station and 40 minutes drive from the Tunoshna Airport. Our guests are sure at any time of the day to receive warm welcome from our professional and caring staff.

In the Lobby Bar, guests can enjoy a cup of balmy coffee and delicious pastry or go downstairs to the Dublin Pub to enjoy the atmosphere of Ireland's distinctive, live music and broadcasts of sports matches on a big screen.

Guests will be impressed by the art and elegance of Sobinov restaurant and banquet halls with specialties of the Russian, European and Japanese cuisine that can fully satisfy even the most demanding gourmets. All kinds of events: conferences, seminars as well as private meetings with business partners can be held in our modern facilities. All the necessary equipment is available. Guests can relax after a busy day in our fitness center with a gym, swimming

pool, sauna, Jacuzzi and beauty salon.

The Ring Premier Hotel is ready to help organize excursions and festivities in any format.

- ◆ 122 luxury rooms, from standard to President Apartment designed in a classical style, to choose from. All the rooms are equipped with climate control, safety box, mini-bar, phone, TV, bathroom with heated floors and hair drier. Breakfast included.

- ◆ Sobinov restaurant with exquisite dishes of European, Japanese and Russian cuisine.

- ◆ Irish bar Dublin pub with traditional cuisine.

- ◆ Lobby bar with balmy coffee and cocktails.

- ◆ Business center

- ◆ Conference facilities equipped with conference halls for 120, 60 and a meeting room for 16 seats.

- ◆ Fitness center with sauna, Jacuzzi, gym and swimming pool.

- ◆ Laundry and dry cleaning services.

- ◆ Currency exchange, ATM.

- ◆ Guarded ground and underground parking.

- ◆ Individual and group guided tours.

- ◆ Free Wi-Fi. ■

**В** деловом центре города Ярославля располагается сверкающее современное здание гостиницы «Ринг Премиер Отель», окруженное культурными и историческими памятниками. По степени оснащенности и набору услуг этот отель не уступает престижным европейским гостиницам и способен удовлетворить самые изыскательные запросы. Отель располагает 122 номерами международного класса от стандартного номера до апартаментов класса супер-люкс. Здание гостиницы оборудовано цифровой телефонной связью, спутниковым телевидением, доступом в Интернет (Wi-Fi), кондиционированием, системой пожарной сигнализации, системой мультиконтроля температурного режима. Также к услугам гостей охраняемая парковка, фитнес-центр, тренажерный зал, бассейн, сауна, бизнес-центр, банкомат и т.д.

#### Дополнительные услуги

Конференции – мероприятия клиентов всегда будут профессионально организованными, а выступления яркими, благодаря современному оборудованию и комфортной обстановке в наших

конференц-залах «Лемешев», «Утесов» и «Шалшин». Мы с удовольствием помогаем в организации конференций, семинаров, презентаций.

#### Корпоративные праздники

У Вас предстоит какое-нибудь событие? Мы с удовольствием организуем Вам незабываемое корпоративное мероприятие, ведь проведение деловых встреч в «Ринг Премиер Отель» – это замечательный способ сплотить коллектив компании и поднять корпоративный дух:

- ◆ корпоративные вечеринки
- ◆ день рождения компании
- ◆ организация Нового Года
- ◆ программы проведения корпоративного отдыха на природе
- ◆ тим-билдинг

Респектабельный ресторан «Собинов» – символ изысканного вкуса. Обаятельная атмосфера ресторана и фирменные блюда русской и европейской кухни, не оставят равнодушными даже самого взыскательного гурмана. Дублин паб – изюминка отеля с традиционным интерьером в стиле ирландского паба. ■

# Скоро

*Новый год!*

  
RING PREMIER HOTEL

Праздник может и должен быть уникальным, поэтому Мы с удовольствием организуем Вам незабываемое корпоративное мероприятие.

## КОРПОРАТИВНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ОТ «РИНГ ПРЕМЬЕР ОТЕЛЬ»

- замечательный способ сплотить коллектив вашей компании и поднять корпоративный дух.

Мы готовы организовать Ваш праздник «под ключ» на самом высоком уровне.

### МЫ МОЖЕМ:

- Составить сценарий торжества и разработать развлекательную программу
- Составить меню и приготовить праздничные угощения
- Украсить зал композициями из шаров и цветов
- Подобрать ведущего
- Обеспечить музыкальное оформление мероприятия, показательные номера и шоу-программы
- Предоставить техническое оснащение мероприятия с помощью звукового, светового, проекционного оборудования
- Обеспечить первоклассный ресторанный сервис
- Устроить праздничный салют

### К ВАШИМ УСЛУГАМ

#### ТРИ БАНКЕТНЫХ ЗАЛА:

- Ресторан «Собинов» - Respectable зал площадью 154 кв. м замечателен своей уютной атмосферой и превосходными блюдами европейской, японской и русской кухни на 120 чел.
- Банкетный зал VIP - уютный зал площадью 15 кв. м и вместимостью до 8 человек - отличное место для проведения камерных праздников.
- Банкетный зал - роскошный зал площадью 47 кв. м и вместимостью до 25 человек - идеальное место для проведения праздников «размахом».

*Вы можете доверить нам  
все предпраздничные хлопоты*

*Мы готовы составить оригинальный  
сценарий праздника и воплотить  
в жизнь любые смелые идеи!*

Стоимость банкета  
**от 1500 р.**  
на человека

  
RESTAURANT

(4852) 58-09-59  
8-960-526-99-99

[www.ringhotel.ru](http://www.ringhotel.ru)

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

**Мы работаем вместе  
Мы находим общий язык**

## **Компания «ТехИмпут»**

**We work together  
We find a common language**

- входит в десятку ведущих Российских компаний на рынке технического перевода.
- обеспечивает комплексное сопровождение крупных нефтегазовых проектов.
- является первой в России переводческой компанией, внедрившей в переводческую практику комплексную систему управления качеством перевода и получившей сертификаты ISO 9001:2000/2008 и IQNet одновременно в области письменного и устного перевода.
- использует новейшую версию программного обеспечения класса Translation Memory – SDL Trados 2009, а также единый информационный центр собственной разработки, обеспечивающие контроль качества выполнения перевода на всех этапах производства.
- издает методические пособия и словари для переводчиков и специалистов нефтегазового сектора.

- is one of the ten leading technical translation companies in Russia.
- provides comprehensive support for major oil and gas projects.
- is the first translation company in Russia to implement an integrated translation quality management system into translation practice and to receive ISO 9001:2000/2008 and IQNet certificates for both translation and interpretation.
- uses the newest version of SDL Trados 2009 Translation Memory and a proprietary data center for quality control at every step in the production process.
- publishes guides and glossaries for translators and specialists in the oil and gas sector.



Россия, Москва, Потаповской переул., д.5, стр.1  
Тел.: (495) 744-0069 (многоканальный), (495) 628-7852  
Факс: (495) 744-00-69, E-mail: [techninput@techninput.ru](mailto:techninput@techninput.ru)  
Web: [www.techninput.ru](http://www.techninput.ru)



# A Special Report on The Russian auto dealership services market



## Специальный репортаж Российский рынок автодилерских услуг

### Information Supporters/ Инфоподдержка

Adam Smith Conferences  
Association of European Businesses  
Autostat Analytic Agency  
PricewaterhouseCoopers  
Russian Trade and Industry Ministry

### General Sponsors/ Генеральные спонсоры

Favorit Motors

### Partners/ Партнеры

Global Ventures Group (CIS) LLC  
Chrisbon Translation Services

### Project Experts/Эксперты проекта

Nezavisimost Group  
The AAA Auto Group  
Russian Association of Auto Dealers

### Report authors/Авторы обзора

Special projects Department/  
Отдел специальных проектов

# The Russian auto dealership services market today: key players, major trends, growth drivers and future forecasts



## Российский рынок автодилерских услуг сегодня: ключевые игроки, основные тенденции, факторы роста и прогнозы

**B**y all indications, it seems that the Russian auto dealership market, unlike most other similar industries across the globe, has successfully managed to stubbornly defy the global financial crisis as it went through the tumultuous economic meltdown almost unscathed with its pre-crisis double-digit growth rate pattern remaining largely intact. This positive trend, according to Russian and international automobile industry experts, has now put Russia in the forefront of the global auto market recovery.

Indeed, the rising importance of the Russian auto market as key sales outlet and favorable investment destination for local and international vehicle makers was underscored at the colorful gathering of 'who is who' in the Russian and global auto industries at the Sixth Professional Conference of the Russian Auto Dealers at the Moscow Crocus Expo Center that was organized by the Association of Russian Association of Auto Dealers (ROAD) in August. This was later followed by another high-profile conference. The

**R**ussian auto market, in отличие от большинства аналогичных иностранных автоотраслей, сумел с оглушительным успехом противостоять мировому финансовому кризису: он пережил последний экономический спад практически без потерь, сохранив при этом двузначные темпы роста как в благополучный докризисный период. Эта позитивная тенденция, по мнению российских и международных экспертов в сфере автопрома, сделала Россию одним из главных двигателей

процессов восстановления мирового авторынка.

Растущее значение российского авторынка как благоприятного места для стратегических инвестиций и продажи машин отечественных и международных автопроизводителей было особо отмечено на IV профессиональной конференции российских автодилеров «Росавтодилер-2011», организованной в августе Ассоциацией «Российские автомобильные дилеры» (РОАД). За ней последовала октябрьская конференция «Международный

International Forum Auto Retail Russia, organized by Adam Smith Conferences, which also brought together all leading experts in the global auto and related industries in Moscow in October.

Experts at both conferences brainstormed over a series of issues of relevance to the industry, including post-crisis

reformation of the global auto market, perestroika of business modus operandi and overhaul of all the existing functioning principles in both national and global industries. Interestingly, the majority of these experts see Russia as one of the key paceset-

ting countries in this industry in looming the post-crisis era. Commenting on the state of the Russian auto market in general, and the auto dealership services segment in particular, Vladimir Popov, the president of Favorit Motors Group of Companies, one of the top-10 players in the industry, referred to today's industry as 'a seller's

rather than a buyer's market. "This positive trend has made Russia particularly attractive to international automakers defining the 'face of global auto industry' today. Indeed, I recently had conversation with one of these experts, Tim Lee, the head

forum «АвтоРитейл в России», организованная компанией Adam Smith Conferences, которая также собрала авторитетных экспертов со всего мира в Москве. Участники обеих конференций устроили понастоящему жаркие «мозговые штурмы» по ряду актуальных для отрасли вопросов, в том числе и по посткризисному устройству мирового авторын-

на этих форумах экспертов признали Россию одним из ведущих национальных рынков, реально способным стать «законодателем моды» в этой отрасли мировой экономики в наступающую посткризисную эпоху.

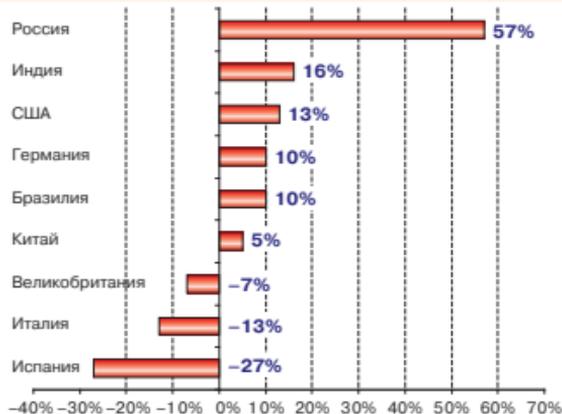
Комментируя сегодняшнее состояние российской автоиндустрии в целом и сегмента автодилерских у-

ка, перестройке сложившейся методологии ведения бизнеса и пересмотру существующих принципов функционирования национальных и мирового рынка автопродаж. Большинство присутствовавших

случ в частности, Владимир Попов – президент Группы компаний Favorit Motors, одного из ведущих игроков в отрасли – назвал ситуацию в автоотрасли рынком продавца, а не покупателя. «Эта положительная тенденция уже сделала Россию особенно привлекательной для международных автопроизводителей, олицетворяющих сегодня «настоящие тенденции и лицо» современной глобальной автоиндустрии», – отметил он. «К примеру, недавно в Россию приезжал Тим Ли, президент международного подразделения автоконcernа General Motors, который отвечает за все операции американского автогиганта в Китае и Европе, в том числе и в России. Его оценка сегодняшнего мирового авторынka такова: на 1-ом месте Китай, на 2-ом – Россия. Другими словами, Россия в рейтинге Ли уступает только Китаю с точки зрения перспективности привлекательности для бизнеса на глобальном рынке автопродаж (см. полный комментарий данного эксперта в рубрике «Угол эксперта»).

“The positive trends on the Russian auto retail market, according to authoritative local international car industry experts, have now put the country in the forefront of today's global auto market recovery.”

### Changes in sales volumes of cars in the first halves of 2010 and 2011 / Изменение объемов продаж автомобилей 1n 2010 года и 1n 2011 года



Source/Источник: VDMA, SMMT, CAAM, SIAM, данные РесРС



A speaker addressing the ROAD's Sixth Conference of the Russian Auto Dealers in Moscow/  
Докладчик выступает на на шестой конференции российских автодилеров в Москве

of General Motors' international operations, who ranked Russia second only after China in terms of business perspectives on the global auto market." (see this expert's full comment in the Expert's Corner rubric).

All these trends are generously buttressed by reliable statistical data from both official and private agencies as well as local and international research companies monitoring the prevailing trends in the auto industry. Thus, according to a Review of the Russian New Cars Market in the First Half

of 2011, released by Autostat, an analytical agency specializing in the monitoring of key trends on the Russian auto market, and PricewaterhouseCoopers (PwC), the international auditing behemoth, the Russian market demonstrated a robust year-on-year sales growth rate of 57% to 1.16mln units, the highest growth rate in the global industry.

For comparison, India, in the second place, trailed Russia at a far distance with just 16%, followed by the United States in the position with 13% and Germany,

Положительные изменения в российской отрасли подтверждены и данными статистики, собранными российскими и международными мониторинговыми компаниями, а также независимыми СМИ. Так, согласно двум независимым обзорам, подготовленным российским аналитическим агентством «Автостат», специализирующимся на отслеживании основных тенденций на российском авторынке, и международным аудиторским гигантом PricewaterhouseCoopers

(PwC), российский авторынок в первой половине 2011 г. продемонстрировал самый большой в мире рост продаж в сегменте новых легковых авто («легковушек») по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, увеличившись на 57% до 1,16млн. единиц.

По сравнению, темп роста в этом рейтинге, составил всего лишь 16%. За ней были США на третьем месте (с 13%) и Германия на 4-ом месте (с 10%). Общий темп роста продаж на российском авторынке в денежном выражении был еще более впечатляющим, отметил Стенли Рут, партнер PwC, ответственный за отчет по российскому авторынку. Согласно его данным, объем продаж новых «легковушек» в РФ в денежном выражении вырос в первом полугодии 2011 г. на 85% до \$27,2млрд. по сравнению с аналогичным периодом в 2010 г.

Увеличено продаж способствует и растущее число автодилеров. В настоящее время по всей стране их насчиты-

**Auto sales volumes in Russia in the first half of 2011 by origin of auto production/  
Объемы продаж авто в первом полугодии 2011 года по месту выпуска авто**

Категория автомобилей	Тыс. штук			Млрд долл. США		
	яно-июнь 2011 г.	яно-июнь 2010 г.	Изменение	яно-июнь 2011 г.	яно-июнь 2010 г.	Изменение
Российские автомобили	310	235	32%	3,5	2,3	52%
Импорт российского производства	440	248	77%	10,2	5,0	104%
Импорт новых автомобилей	410	257	60%	13,5	7,4	82%
<b>ИТОГО</b>	<b>1160*</b>	<b>740</b>	<b>57%</b>	<b>27,2</b>	<b>14,7</b>	<b>85%</b>

\*Объем рынка легковых автомобилей согласуется с данными АЕБ, которые включают продажи легких коммерческих автомобилей

Источники: АЕБ, Роскомстат, ГТК АСМ-Холдинг, Автостат, данные PwC

on the fourth slot, with a mere 10% growth rate. However, the aggregated growth rate of the Russian auto sales market in monetary terms was much more impressive, as the gross sales turnover grew by a record rate of 85% year-on-year to \$27.2bln, Stanley Ruth, a PwC partner in charge of the Russian auto market report, noted. This robust sales data was specifically fueled by the rising number of auto dealers on this market, currently totaling between 3,500 and 4,000 nationwide, the exact figure defying more precise computation due to rampant opacity of operations among dealers, mass bankruptcies among poorly leveraged ones during the crisis, merging and acquisitions of smaller firms by larger ones.

Their arsenals of marketing strategies and sales promotion programs, ranging from traditional approaches to the most

innovative sales and post-sales client management tactics, have significantly simplified the process of car acquisitions in the country, and consequently, boosted a significant hike in the volume of auto sales. For instance, official auto dealers have agreements with automakers that facilitate the processes of procurements and deliveries of vehicles to their showrooms, enable them to provide more flexible financing terms to potential car buyers, as well as allow them to offer more diverse car brands, wider ranges of optional equipment and complementary gadgets.

Commenting on these and other trends, Renat Tyukteev, a vice president at Nezavisimost Group of Companies in charge of sales of premium auto brands in the company, said the recent crisis sanitized the industry by removing weaker players, leaving behind the strongest and

ваеся около 3,5 тыс. – 4,5 тыс. Однако, более точную цифру определить сложно из-за катастрофической непрозрачности операций, производимых автодилерами, массовых банкротств в кризисный период, и частой смены статуса компаний в результате «слияний или поглощений» более мелких фирм более крупными и т.д. Также подогревает темпы продаж и арсенал маркетинговых стратегий у сегодняшних автодилеров, который отличается разнообразием, начиная с традиционных подходов и заканчивая самыми инновационными тактиками управления продажами и последующим обслуживанием клиентов. Все это существованию упростило процесс приобретения автомобилей в стране и, следовательно, способствовало значительному росту объема продаж.

Например, у официальных автодилеров есть договора с автопроизводителями, которые упрощают процесс доставки машин в салоны и шоурумы, позволяют создавать более гибкие финансовые условия для потенциальных «автолюбителей», предлагать более широкие ассортименты марок, технических новинок и дополнительного оборудования, устраивать специальные акции и преподносить подарки клиентам при покупке авто. Также резко возросла и роль тренингов и курсов повышения квалификации сотрудников компании. Комментируя эти и другие тенденции, Renat Tyukteev, вице-президент отвечающий за premium-авто сегмент в ГК «Независимость», одного из ведущих автодилеров в стране, отметил, что прошедший кризис заметно сократил количество игроков в авто-



## Бизнес-семинары ROAD:

- уникальные знания для руководителей и менеджеров дилерских центров;
- эффективные решения актуальных задач бизнеса;
- опыт лучших предприятий отрасли;
- повышение профессионального уровня сотрудников.

Программы семинаров - на сайте Ассоциации "Российские автомобильные дилеры"

"Российские автомобильные дилеры"  
129075, г. Москва  
ул. Шереметьевская, д. 85 корп. 1, офис 504

Тел.: (495) 211-29-88  
asroad@asroad.org  
www.asroad.org



One of FAVORIT MOTORS' auto salons offering a variety of car brands in Moscow /  
 Один из автосалонов ГК «FAVORIT MOTORS» по продаже различных автобрендов в Москве

most effective, and hence boosting competition among the crisis survivors. "Consequently, this trend has forced auto dealers to be more clients-friendly in their marketing strategies via improving the quality of their services to attract new potential car buyers and thus impacting positively on the overall development of the market." (see *this expert's full comment in the Expert's Corner rubric*).

The flying success of these marketing strategies is founded on another unique feat achieved by the Russian market on its exit from the deadly clutch of the global crisis as car production reached an all-time high in the first six months of 2011, a new record in the national car industry's entire history.

Of special importance is the fact that all three categories of car segments sold on the Russian market — cars produced by local automakers, locally assembled foreign brands and imported vehicles — displayed remarkable increases in sales in the first half of 2011, compared with the same period in 2010. Broken down, the volume of

Russian cars surged by 33.3%, imported foreign cars rose by 60%, while popular foreign car brands assembled in Russia followed the bandwagon trend, rising loftily by a record 77%.

The highest demand on the Russian market was observed in the segment of the so-called 'economy-class' of foreign cars. Remarkably, PwC researchers have attributed the strong and dynamic growth rate to such positive factors as the state's auto utilization program, subsidization of auto credits, availability of easily affordable car loans, as well as key macro- and micro-economic changes such as 'tolerable' inflation rate, strong

дилерской отрасли, оставив только наиболее сильных и усилив конкуренцию между ними. «Как следствие, для привлечения клиентов официальные автодилеры стали уделять особое внимание совершенствованию уровня сервиса, что положительно сказывается на развитии нашего рынка автодилерских услуг» (см. полный комментарий данного эксперта в рубрике «Угол эксперта»).

Растущая деловая активность вызвана еще одним уникальным шагом, сделанном российским авторынком при выходе из «почти смертельной схватки» с мировым кризисом: в

частности, автопроизводство в первом полугодии 2011 г. достигло новых высот, что явилось новым рекордом за всю историю российского автопрома.

Особенно важно, что все три категории автомобилей, продаваемых на российском рынке, — авто «экономического» отечественного производства, иномарки, собираемые в РФ, и импортные автобренды — продемонстрировали невероятный рост продаж в первом полугодии 2011 г. по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. В процентном значении объем продаж отечественных авто вырос на 33,3%, импортных иномарок на 60%, а объем иномарок «русской сборки» или сделанных в РФ, следуя новым рекордам, увеличившись на 77%.

Самый высокий спрос на российском рынке наблюдался в сегменте иномарок «эконом-класса», как импортных, так и отечественных сборки или производства. Эксперты объяснили динамичный рост в первом полугодии следствием реализации

### Projected forecast on auto production in Russia in 2011/ Прогноз объема автопроизводства в России на 2011 г.

	Оптимистический уточненный
Российские автомобили	620 (12%)
Иномарки российского производства	1 060 (75%)
Импорт новых автомобилей	820 (37%)
Рынок в целом	2 500 (40%)

Источник/Источники: АЕБ, Госкомстат, ГТК, АСМ-Холдинг, АвтоСТАТ, данные РТС

appreciation of the ruble against other major global currencies, palpable positive growth in the local economy and substantial decrease in the unemployment rate in the country in the first half of the year.

Also, the "significant boost" in sales was also attributed to the relative lower sales base in the fourth quarter of 2010. Though PwC researchers expect some slowing down of the current sky-high growth rate, they, however, are confident in their projections of at least 2.5mln units of new cars being sold in the country by the end of the year, or about 90% of the pre-crisis sales level in 2008. Broken down, this will represent 820,000 units of imported cars, 620,000 Russian cars and 1.06mln units of foreign car brands assembled in Russia, according to PwC's forecasts.

A similar sales figure is expected by the Association of European Businesses (AEB) in Russia's Auto Manufacturers Committee. "The stable sales growth is obvious, though it is gradually losing some steam. This tendency will continue in the second half of the year," David Thomas, the Committee's chairman noted. "Thus, according to our recently reviewed prognosis, the number of new cars and commercial vehicles sold in the country will total about 2.45mln units." It needs to be noted here that all these experts' estimated sales figures still fell short of the auto sales record set in the pre-crisis year of 2008, when 2.81mln units of new cars were sold in Russia, putting it ahead of such countries as the United Kingdom, Italy and France as it trailed only the traditional global auto markets leaders such as the United States, China, Japan and Germany.

Autostat expects the Russian market to hit this historic

benchmark again in 2012 and then rise further to a new higher level as both Russian and global economies finally leave behind the daunting vestiges of the crisis years. PwC's Ruth also supports this point of view, noting that Russia, going forward, will be able to preserve its current global market sales leadership in this industry, not only in 2011, but also in the medium-term perspective. "Based on extrapolations, Russia has the capacity to sell up to 3mln new cars by 2016. Under such growth scenario, the Russian market will be the leader among European countries."

However, Russian Trade and Industry Minister Viktor Khristenko, announcing in summer the end of the state's Old Cars Utilization Program, which cost the government 306bn rubles and a record sale of 600,000 'new Made in Russia cars' was even more upbeat, noting that a record 2.7mln units of cars will be

Государственной программы по утилизации старых автомобилей (ГПУСА), субсидирования автокредитов, наличия доступных линий автокредитования, а также такими значимыми макро- и микроэкономическими изменениями как «тервимый» уровень инфляции, устойчивое укрепление рубля по отношению к другим основным мировым валютам, очевидный подъем отечественной экономики и ощутимое снижение уровня безработицы в стране. Помимо этого, стремительный рост объема продаж объясняется и относительно низкой базой продаж в 1-ом кв. 2010г.

Хотя аналитики рынка ожидают некоторое замедление внешнего запродаельного роста, они, тем не менее, уверены в том, что до конца года в стране будет продано не менее 2,5млн. новых авто, а это примерно 90% от рекордного докризисного уровня продаж. По мнению экспертов PwC, по итогам текущего года

в РФ будет продано около 820 тыс. импортных легковых авто, 620 тыс. традиционных российских автобрендов и 1,06 млн. ввозимок российской сборки. Аналогичную цифру назвал и Комитет автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). «Устойчивый рост рынка очевиден, однако он сегодня постепенно замедляется», – отметил председатель данного комитета Дэвид Томас. – По нашим прогнозам, эта тенденция сохранится во 2-ой половине года. Таким образом, объем продаж новых «легковушек» к концу года, согласно скорректированному прогнозу АЕБ, составит около 2,45млн.»

Необходимо отметить, что все эти прогнозируемые экспертами цифры не достигают до рекордных показателей продаж, достигнутых в докризисные времена, когда в России было продано 2,81млн. новых авто, что тогда позволило ей впервые обогнать такие страны, как Великобритания, Италия и Франция, пропустив вперед лишь традиционных лидеров мирового авторынка – США, Китай, Японию и Германию. Эксперты «Автостата» ожидают, что российский рынок сможет побить докризисный исторический рекордный объем только в конце 2012г., когда отечественная и мировая экономика, наконец, преодолеет все последствия кризисных лет, а затем поднимется на новый, более высокий уровень. Рун из PwC поддерживает эту точку зрения, отмечая, что Россия сможет сохранить свои нынешние лидирующие позиции на мировом рынке автобизнеса не только в 2011г., но и в среднесрочной перспективе. «Наши исследования показывают, что Россия имеет возможность продать до 3млн. новых автомобилей к 2016г., такой рост способен

### Breakdown of market shares owned by auto brands in Russia/ Разбивка долей рынка принадлежащих автомобилем в России



Toyota 8,4%	Hyundai 2,2%
Gaz 4,5%	Volkswagen 2,1%
Moskvich 4,1%	Uaz 2,0%
Nissan 3,7%	Honda 1,9%
Ford 2,8%	Opel 1,8%
Chevrolet 2,6%	Renault 1,6%
Subaru 2,5%	Прочие 15,8%
Mitsubishi 2,4%	Lada 41,6%

Source/Источник: Autostat/Автостат



A display of a variety of foreign made car brands and models at the Moscow International Auto Show/ Показ различных моделей и марок авто иностранного происхождения на московском автосалоне

sold in the country by the end of the year, a positive trend that will certainly make Russia the largest auto market in Europe in 2014, much earlier than 2016, forecast by the other experts.

Like Khristenko, other industry players project a more 'rosy' future

**“Thanks to state’s auto production stimulating program and huge private investments into overhaul of production facilities, Russia will be able to hike its car output and sales volume to a new height in 2011.”**

for the Russian auto sales market in the longer-term perspective as sales volume is expected to hit the 4mln benchmark by the end of the current decade. “Our long-term forecasts are even more optimistic,” Mark Ovenden, AEB’s Auto Manufacturers Committee vice chairman, noted. “Based on our experts’ estimates, we are expecting the gross car sales volume to reach 4mln by the end of this decade in 2020, a trend that will certainly make Russia the largest auto market in Europe.”

#### Market potential

Though experts are confident about their assessments of the huge potential of this segment of the Russian economy, however, the exact size of the market in monetary terms has continued to defy computation even by the

most authoritative experts. As a result, everyone is forced to use indirect data or other statistics derived either empirically or obtained via other methods.

Commenting on the lack of exact data on the real size of this market, ROAD President

Andrei Petrenko said, unfortunately, such precise studies are not conducted in the industry, and consequently, all the existing statistics is based on estimated sales figures. “Thus, if we know that the average cost of a car today is 700,000 rubles, and about 2.5mln units are expected to be sold in 2011, then we can expect an annual sales turnover of \$5.4bln. And, if we add the cost of post-sales services, traditionally valued at 40% of the sales figure, or additional \$21.6bln, then we can fairly estimate of the total market size at \$75.6bln.” (see this expert’s full comment in the *Expert’s Corner* rubric).

The seven-digit number of the expected future cars sales volume cited by different experts, the obvious fact that

сделать российский авторынок лидером в Европе».

Однако глава Министерства промышленности и торговли (Минпромторг) РФ Виктор Христенко, объявивя этим летом об окончании Государственной программы по утилизации старых автомобилей, которая обошлась правительству в 30млрд. руб., и благодаря которой был превзойден рекорд продаж в 600тыс. новых авто отечественного производства, отметил, что рекордное количество – 2,7млн. машин – будет продано в стране до конца года. «Такая позитивная тенденция, безусловно, сделает Россию крупнейшим авторынком в Европе не в общем и не

которыми экспертами 2016г., а гораздо раньше, в 2014г.».

Как и Христенко, специалисты АЕБ пророчат безоблачное будущее российскому авторынку в долгосрочной перспективе, предвещая, что объем продаж перейдет новую психологическую важную отметку в 4млн. к концу текущего десятилетия. «Наши долгосрочные прогнозы даже более оптимистичны, – отметил вице-президент Комитета автопроизводителей АЕБ Марк Овенден. – Исходя из оценок наших экспертов, мы ожидаем, что совокупный объем продаж «легковушек» достигнет 4млн. к концу 2020г., и эта тенденция, без всякого сомнения, сделает Россию





Russia currently has the smallest index of new cars and the highest number of old cars per capita ownership among the G8 states. For instance, according to ROAD and other experts' data, there are 400–500 cars per 1,000 residents in most EU states, but this index hovers between 200–250 per 1,000 residents in Russia. If the latter data reflect mainly the situation in Russian largest cities, similar indices in Russia's smaller cities and regions are much lower than the national average, thus making these regions particularly attractive destinations for auto dealership business operations. These data, coupled with the citizens' rapidly increasing real

disposable incomes, etc. are clear positive indications about the size, potential and attractiveness of the Russian auto market to both local and foreign automakers, and by extrapolation, to auto dealers in the country.

For instance, according to Autostat, the national average age of cars in Russian currently stands at 12 years. Like all statistical data, the Russian national average figure masks the real stark situation with dilapidated vehicles in the country, because, based on Autostat's breakdown of its data, every second car or almost 51% of all vehicles in Russia is over 10 years old, while another 26% of all the vehicles are between one and five years

крупнейшим рынком автопродаж на континенте».

#### Потенциал российского рынка авторитейла

Хотя все эксперты уверены в огромном потенциале данной отрасли российской экономики, точный расчет ее истинного размера в денежном эквиваленте не удается произвести даже самым авторитетным экспертам. В результате, все обходится непрямыми данными или статистикой, полученной посредством наблюдения или иными «окольными» путями. Комментируя отсутствие точных данных о размере данного рынка, президент РОАД Андрей Петренко отметил, что, к сожалению,

года будет реализовано около 2,5млн. единиц, то только на продажах отрасли заработает около \$54млрд., отметил он. – А если добавить сюда еще послепродажное обслуживание, которое приносит дилерам около 40% доходов или \$21.6млрд., становится понятно, что объем рынка авторитейла в этом году составит примерно \$75,6млрд., что будет намного больше 41млрд., полученных в кризисном 2009г.» (см. полный комментарий данного эксперта в рубрике «Угол эксперта»).

Семизначная цифра ожидаемого объема продаж, озвученная различными экспертами, и бесспорный факт, что в РФ в настоящий момент имеется

**«Россия благодаря госпрограмме стимулирования производства и продаж авто и частным инвестициям в производственные мощности сможет поднять объемы производства и продаж на новые высоты в этом году».**

точных исследований никто в отрасли не ведет, а потому вся существующая в статистика опирается на объемы реализации авто «в штуках». «К примеру, это делается так. Зная, что средняя стоимость авто сегодня составляет около 700тыс.руб., а в течение текущего

наименьший показатель по количеству новых и самое большое количество старых авто на душу населения среди развитых стран «Большой восьмерки», – это потенциальные источники роста бизнеса в отрасли. К примеру, в большинстве стран Европы



A display of a variety of elite car brands and models at the Moscow International Auto Show/  
Показ различных моделей и марок элитных авто на Московском международном автосалоне



Autostat Analytical Agency CEO Sergei Tselikov/  
Гендиректор АА «Автостат» Сергей Целиков

old. These figures fully rhyme with the official statistics compiled by the Russian Trade and Industry Ministry, which has put the number of cars, trucks and buses aged above 10 years at 48%, 62% and 45%, respectively.

For comparison, the national average age of cars in most other European states is less than 3.5 years, while the share of 10- and above-year old cars is less than 32.4%. Commenting on these data, Alexei Rakhmanov, the director of auto industry and agro machinery department at the Russian Trade and Industry Ministry, noted that the comparatively higher average age of cars on Russian roads has continued to remain one of the most acute problems in the country. "The issue of substituting these antiquated cars with new models is a cornerstone of all future projects aimed at developing the Russian auto industry."

Another attractive niche on this market is after-sales and other complementary services. Indeed, today, unlike in the Soviet times, when almost all Soviet self-wheeled cars had to turn into self-trained auto mechanics or secure the services of the so-called "garage auto specialists" to keep their Volgas,

на 1000 жителей приходится около 400–500 авто, а в России, этот показатель, по данным РОАД и других экспертов, колеблется между 200–250. Это обстоятельство, в совокупности со стремительно растущими доходами населения, является веским индикатором размера, потенциала и привлекательности российского рынка авторитейла, как для отечественных, так и для зарубежных автопроизводителей, а по умолчанию – и для ведущих автодилеров.

К примеру, по данным авторитетных экспертов автоиндустрии, средний возраст машин в России на данный момент составляет более 12 лет. Как и все статистические данные, этот среднестатистический показатель скрывает настоящую скверную ситуацию с огромным объемом автохлама в стране. Так, по данным «Автостата», каждой второй машине, или около 51% всех «легковушек» на российских дорогах, более 10 лет, а количество машин в возрасте от 1-го до 5-ти лет составляет около 26% от всего российского автопарка. Интересно заметить, что эти

независимые данные почти полностью совпадают с официальной статистикой, подготовленной Минпромторгом РФ, согласно которым, количество «легковушек», грузовиков и автобусов старше 10 лет составляет 48%, 62% и 45%, соответственно. Для сравнения, средний возраст авто в большинстве других европейских стран составляет менее 3,5 лет.

Комментируя эти цифры, директор Департамента автопрома и сельскохозяйственного машиностроения Минпромторга РФ Алексей Рахманов отметил, что высокий средний возраст авто на российских дорогах является одной из самых острых проблем в транспортной отрасли страны. «Вопрос их обновления – это краеугольный камень всех проектов, направленных на дальнейшее развитие отечественного автопрома».

Еще одной привлекательной нишей на этом рынке является послепродажное обслуживание и другие дополнительные опции и услуги. И действительно, в отличие от советских времен, когда почти все мужское население, имевшее машину, было вынуждено стать «автомеханиками-самоучками» или прибегать к услугам так называемых «гаражных автореспондентов», сегодня большинством автодилеров предоставляются новейшие послепродажные услуги, затрагивающие все аспекты работ по техническому обслуживанию и ремонту 4-х колесных «железных коней».

#### Цена владения автомобилем

Сегодня потенциальные владельцы авто в России имеют

#### A snapshot on realization of the Old Cars Recycling Program/ Ход реализации Программы по утилизации старых авто

Ход программы утилизации	Кол-во, тыс. шт.
1-ый этап утилизации (8 марта 2010 года – 21 июня 2010 года)	200
2-ой этап утилизации (22 июня 2010 года – 16 марта 2011 года)	300
3-ий этап утилизации (25 апреля 2011 года – 4 июля 2011 года)	100
<b>Итого</b>	<b>600</b>
Авто, переданные покупателям в 2010 году	270
Авто, переданные покупателям в 2011 году (по состоянию на 2 июля 2011 года)	220
Оставшиеся авто, которые должны быть переданы покупателям в 2011 году	110

Источник: Минпромторг, открытые источники

Ladas, etc. on the roads, most auto dealers today offer clients the latest, state-of-the-art post-sales services covering all aspects of auto maintenance and repair works.

### Cost of car ownership

Today, potential car owners in Russia have many options and financial instruments to help them acquire their dream cars. These options range from traditional cash payments to banking services such as simple car loans, auto mortgage credits or other types of complicated financial instruments and special government programs aimed at stimulating auto sales, and special marketing programs such as the so-called 'trade-in' mechanisms, etc. According to ROAD's data, trade-in schemes currently account for about 20–50% of different car models sold. The potential buyers are only expected to seriously study the available auto sales options and match them with their dream cars and their financial capabilities in order to avoid falling into debt pits.

**“The current crisis has forced auto dealers to be more clients-friendly in their marketing strategies via improving the quality of their services in order to attract potential car buyers to their show rooms.”**

For those unable to afford brand new cars of their choices, there is the second-hand or used cars market to quench their tastes for car ownership. The volume of dealership operations on this market is increasing by 100% per year, while the market itself is increasing at annual average growth rate of 20%, according to data released by Autostat at a conference dedicated to the Russian second hand cars market in May 2011. “The most interesting segment on this market is the category of foreign cars aged



Stanley Ruth, the head of auto industry practice at PwC/  
Директор практики «автомобильной» и PwC Стэнли Рут

less than 10 years. This segment accounts for 33.7% or 1.38mln units of cars sold,” Autostat CEO Sergei Tselikov said. “The second

hand market, apart from concrete buyers, is also interesting to auto dealers, banks, insurance firms, etc. as this market is currently searching for a growth model. There are European, U.S. and other growth and development models, but which one Russia will follow to a civilized secondary auto market is currently unclear.”

Experts, basing their extrapolations on the current economic conditions, say the key players on the Russian auto market can expect long-term growth, but at

множество вариантов до финансовых инструментов для приобретения машины своей мечты: традиционная оплата наличными или использование

**«Кризис научил дилеров быть более гибкими к клиентам, заставив их уделять особое внимание совершенствованию уровня сервиса, чтобы привлечь потенциальных автопокупателей в свои автосалоны».**

банковских услуг, обычные автокредиты, целевые кредиты, рассрочка платежей, специальные займы под залог и другие более сложные финансовые инструменты. К последним можно отнести целевые госпрограммы, специальные программы продаж, такие как «трейд-ин», стимулирующие автопродажи и т. д. К примеру, по данным РОАД, сегодня по разным маркам доля автомобилей, проданных с исполь-

зованием схемы «трейд-ин», или учетом стоимости машины клиента, достигает от 20 до 50%. Потенциальным покупателям необходимо всего лишь изучить параметры продаваемых авто и соотносить их с собственным представлением о машине своей мечты, а также со своими финансовыми возможностями, чтобы не попасть в долговую яму.

Для тех, кто не может позволить себе новейший автомобиль, существует и рынок поддержанных машин, более известный как «секонд-хенд авто» или «авто с пробегом», который также ведет к осуществлению мечты стать автовладельцем. Так, согласно данным, представленным «Автостатом» на состоявшейся 26 мая 2011г. в Москве третьей конференции ведущих аналитиков и маркетологов «Российский рынок авто с пробегом», дилерская продажа поддержанных машин растет у ведущих в этом сегменте рынка игроков на 100% в год, а сам сегмент увеличивается в среднем на 20%. «Самой популярной является категория

автомарок возрастом менее 10 лет, на долю которой приходится около 33,7% от общего объема продаж, или 1,38млн. единиц в натуральном значении», — отметил гендиректор «Автостата» Сергей Целиков. Этот рынок, помимо покупателей, также очень интересен автодилерам, банкам, и страховым компаниям, поскольку он в настоящее время ищет модель, по которой будет развиваться дальше. «Сегодня существуют



One of Nezarinvest Group's Volvo cars sales salons in Moscow /  
Один из автозалов ГК «Независимость» по продаже «Вольво» в Москве

the same time should be ready to be able to quickly respond to all the possible changes in the marketplace. All things being equal, the winners, and hence, future pacesetters in the industry, will be the dealership centers that are able to put in place an uninterrupted vehicle supply system, offer ranges car models desired by potential clients, avoid overstocking their warehouses with unneeded or

poorly demanded vehicles, etc. All these features will enable these pacesetters to turn this fast rising competition into their favor as they will be much better placed to offer more attractive sales terms such as significant discounts, special prizes, etc., to potential vehicle buyers, and consequently, conquer a larger share of this market. ■

*This text was copy-proofed by  
Narine Adamova.*

европейская, американская и другие модели роста и развития, но какую из них Россия выберет для себя при движении к цивилизованному вторичному рынку – еще не ясно», – добавил Целиков.

Исходя из экспертных прогнозов и нынешних экономических условий, аналитики отметили, что автодилеры могут рассчитывать на долгосрочный рост активности автопродаж, но при

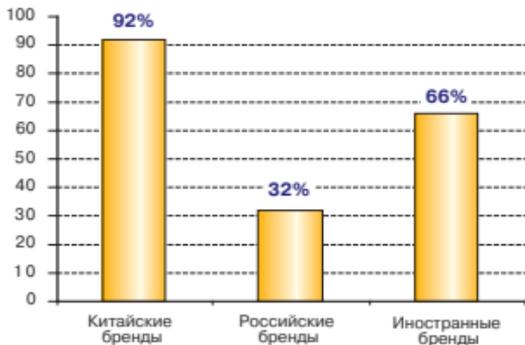
этом должны быть всегда готовыми быстро отреагировать на все возможные изменения, в том числе и резко негативные. При прочих равных условиях победителями, а следовательно, игроками, задающими тон в данной отрасли, станут именно лишь дилерские центры, которые будут способны обеспечить бесперебойную систему поставки авто с применением передовых IT-решений в сфере управления продажами и всеми сопутствующими услугами, предложить на выбор нужной потенциальным покупателям ассортимент разнообразных модельных рядов, при этом избегая затоваривания складов неходовыми автобрендами или сопутствующими услугами.

Все эти факторы позволят таким автодилерам обернуть стремительно растущую конкуренцию в свою пользу, поскольку у них будет больше преимуществ и рыночных механизмов для предложения потенциальным покупателям все более привлекательных условий продажи, таких как значительные скидки, специальные или даже уникальные цены и т. д., что в результате позволит им завоевать для себя еще более существенную долю российского рынка автопродаж. ■

*Ольга Кокарева приняла участие в редакции текста.*

### A snapshot of changes in the first half of 2011 compared with analogical period in 2010/

**Изменение продаж авто в 1-ой 1/2 2011 г по сравнению с аналогичным периодом 2010 г**



*Примечание: при построении диаграммы учитывались продажи пяти китайских автопроизводителей с наибольшей долей рынка в России – Lifan, Vortex, Great Wall, Chery, Geely.*

*Source/Источники: АЕБ, Автоstat, данные РосС, открытые источники*

## Contemporary auto retail market via experts' eyes



Сегодняшний рынок авторитейла глазами экспертов

## ROAD safeguards dealers and clients' interests on the auto retail market



**РОАД защищает интересы дилеров и клиентов на рынке авторитейла**

In this interview, Andrei Petrenko, the president of the Russian Association of Automobile Dealers (ROAD), highlighted his assessment of the prevailing trends on the Russian auto retail market.

*How would you briefly assess today's Russian and global auto dealership services markets, prevailing trends and other processes in this industry?*

The car dealership services market is following the changes in the auto production industry: as the globalization process becomes more and more significant with each passing year in the car business. Despite their traditional competition for consumers, carmakers do actively cooperate on issues of auto production. This process is complicated and time-consuming, so corporations prefer to combine forces in researches,

President Ассоциации «Российские автомобильные дилеры» Андрей Петренко поделился своей оценкой сложившейся ситуации на российском рынке авторитейла.

*Какова Ваша оценка сегодняшнего российского и мирового рынка авторитейла и на нем сегодня процессов?*

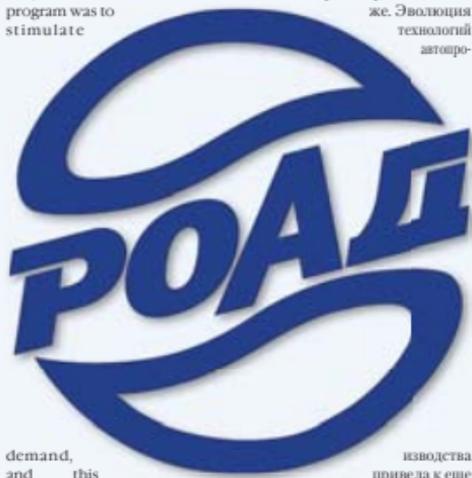
Рынок авторитейла следует в фарватере изменений, которые идут непосредственно в области автомобилестроения. В автобизнесе с каждым годом все более значим процесс глобализации. Автопроизводители, как бы они не конкурировали между собой за потребителя, активно сотрудничают в вопросах производства автомобилей. Это процесс долгий и трудоемкий, поэтому концерны объединяют свои усилия

development of new technologies and product experimentations. As a result, more and more identical cars are being produced each year, as they are created on the same technological platforms and equipped with almost the same gadgets and amenities. This is why in 15 or so years' time, the only difference between cars will be their corporate nametags, as almost all cars will be totally the same. Besides, this technological evolution has created another problem, not only for auto dealers of different brands and countries, but also for the customers as well. This is because modern cars are becoming increasingly less repairable. Corporations are being forced to use more advanced technologies that make production, and hence the final prices, of cars much cheaper, but at the same time, they also eliminate the possibility of long-time car exploitation. Today, it is impossible to imagine a situation, where cars will be used for 15–20 or even 25 years, as it was before, as durability of most new cars today does not exceed 7–8 years, or at the most, 10 years. Therefore, in the future, new cars will not only be almost identical, but will also be practically disposable as single-time-use facilities, designed for a very short period of exploitation.

***During the crisis, the Russian government adopted a policy of subsidizing sale and purchase of 'Made in Russia' cars. How would you assess the success of this policy?***

Actually, this state support saved AvtoVAZ. During the crisis, this policy was extremely necessary, especially in social aspects. For instance, the number of employees in AvtoVAZ is over

60,000, and taking into consideration their family members, as well as those, whose business directly depends on AvtoVAZ, this number runs into hundreds of thousands. At the same, the old cars utilization program also helped in solving environmental problems, as it helped get rid of dilapidated cars. This is a positive result of global importance. Like everywhere else, the aim of this program was to stimulate



demand, and this objective was attained. The only problem, however, is that the program started much later in Russia, compared with other countries, where it was a real swift response to the financial crisis and the ensuing collapse in auto demand.

***The government also introduced the so-called 'protectionist import duties' on foreign cars. How, in your opinion, has this protectionism policy impacted on dealers' operations in Russia?***

в исследовательской работе, в разработке технологий и проведении испытаний. В итоге с каждым годом мы получаем все более и более идентичные автомобили – они создаются на одних платформах, оснащаются одинаковыми агрегатами. Все идет к тому, что лет через 15 лет автомобили будут отличаться только по фирменным шильдикам – «начинка» у них будет одна и та же. Эволюция технологий автопро-

изводства привела к еще одной проблеме, причем это проблема не только дилеров разных марок и разных стран, но и потребителей. Современные автомобили становятся все более неремонтопригодными. Концерны вынуждены использовать технологии, которые ведут к удешевлению производства (а значит и конечной стоимости товара), но при этом новые технологии исключают возможность длительной эксплуатации. Представить себе ситуацию, чтобы автомобиль служил 15–20, а то и 25 лет,

как это было ранее, просто невозможно. Срок жизни большинства из них не превышает 7–8 лет, максимум 10. Поэтому в будущем машины могут быть не только одинаковыми, но и практически неразрывными, рассчитанными на очень непродолжительный срок пользования.

***Во время кризиса государство приняло программу субсидирования покупки гражданами новых «сделанных в РФ» авто. Как вы оцениваете успех этой политики?***

Эта поддержка государства фактически спасла AvtoVAZ. И на том этапе такая мера была необходима – прежде всего, в социальном плане. Численность одного завода – более 60 тыс. человек, а если приплюсовать сюда членов семей, а также тех, чей бизнес напрямую зависит от AvtoVAZ, речь пойдет о сотнях тысяч человек. Параллельно программа утилизации помогла в решении экологической проблемы – мы практически избавились от автохлама. И это уже позитивный результат более глобального масштаба. Как и повсеместно, перед программой стояла четкая задача стимулирования спроса, и она была решена. Другое дело, что в России программа господдержки несколько запоздала, в других странах она стала более оперативным откликом на финансовый кризис и вызванный им обвал спроса на автомобили.

***Проектное государство также ввел «запретительные госполитики» на ввоз импортных в страну. Какое влияние данного проекционизма на работу автодилеров?***

Двойное. Оно было позитивным для сформировавшихся рынков. К примеру,



The impact has been twofold. It was positive for mature markets. For example, in the European part of Russia, this measure did not only simply bar 'old car trash' from Japan, U.S. and EU, but also became a seri-

of documents for resale or trade-in programs. They also organize pre-sale preparations for their vehicles, and if necessary, repair them. The introduction of these protective duties gave the market an opportunity to develop

в европейской части РФ эта мера не просто пресекла потоки автостарья из Японии, США и Европы, но и стала серьезным шагом в сторону цивилизованного рынка вторичных автомобилей. Льви-

с неполным комплектом документов, но и проведет предпродажную подготовку, при необходимости отремонтирует. После введения градогидельных пошлин рынок получил возможность развиваться, стал

**“One of the key problems in our industry is that toady dealership contracts practically do not protect auto dealers' investments nor adequately regulate the auto producers' responsibilities to their partners.”**

**«Сегодня действующие в отрасли дилерские контракты практически не защищают инвестиции дилеров и не регламентируют ответственность автопроизводителей перед своими партнерами.»**

ous step towards the formation of a civilized market for used vehicles. This is because most privately imported cars were in dilapidated state that did not comply with our environmental regulations and standards. But we should not forget that a priori buying used cars from official dealers is always a much better deal for clients, as dealers will never accept vehicles in bad shape or without a complete set

and become more predictable, while prices became normal.

***In your opinion, what are the most serious problems facing auto dealers in Russia today?***

One of our problems is that dealership contracts do not protect auto sellers' investments or regulate the auto producers' responsibilities to them. This has led to a situation, where prior to selling cars, dealers are obliged

ная доля ввезенных в частном порядке машин – это были машины «в возрасте», они не соответствовали экологическим нормам и принятым в России стандартам. Но не стоит забывать, что априори при покупке автомобиля с пробегом в дилерском центре у покупателя больше шансов на удачную покупку. Дилер не только не примет в trade-in заведомо убитый автомобиль

более прогнозируемым. Цены на вторичном рынке стали более адекватными.

***Какие самые серьезные проблемы, стоящие перед автодилерами в РФ?***

Действующие в отрасли дилерские контракты практически не защищают инвестиции дилеров и не регламентируют ответственность концерна-производителя перед своим партнером. Получается, что

to accept lots of drastic conditions, comply with numerous formalities and restrictions, and there is no guarantee, whatsoever, that such efforts will not be in vain. For instance, most dealership contracts are signed for a year, while auto distributors have the right to terminate such agreements unilaterally and without any explanation or compensation. Besides, there are no conditions on purchase of spare parts in case of a unilateral revoke of a dealership contract. Also, there are no clear and understandable rules for big industry players, such as those with 3,000–3,500 dealership

differ from those of the official dealers. For example, informal dealers can sell different cars in one saloon, as their main focus is on sales figure, rather than on building good long-term relationships with clients. They also not subject to the restrictions imposed on the authorized dealers. But we need to accept that these "informal dealers" have their client base, which justifies the right of such business format to exist. Therefore, it is not necessary to fight them. The most important thing is for services to be offered at a high quality level and without breaking the law. But, the latter is more of a legal,

**“The introduction of protectionist duties on imported foreign cars gave our market the opportunity to develop normally and become more predictable, while the prices on the used cars market became normal.”**

centers, to follow. Currently, ROAD is consulting with car producers, and I think, we shall be able to come to a situation, where our market will become more understandable and predictable, and the cooperation between industry leaders will be more appropriate and logical.

**We can not help asking you about your attitude towards the so-called “black auto dealers” or fraudulent auto retailers. How can one fight these people more effectively?**

Today, such phenomena as “black auto dealers” are long gone issues, as a situation, where someone pays for a car and does not get it, is left in the 1990s with the Vlastilinas. Today, the auto retail industry is represented not only by authorized car dealers, but also by “informal ones.” The latter do not have official dealership contracts with car producers, and their business models

rather than an industrial issue. ROAD usually cooperates with both industry and supra-industry organizations. How, in your opinion, do these forms of cooperation help ROAD in carrying out its duties and functions? Any cooperation, if it is real cooperation, always helps. For example, ROAD during the development of old cars recycling programs helped work out the schemes of cooperation among the program participants, as auto dealers were one of the main elements of the program. Today, ROAD, together with the Association of Auto Insurers, has defined new principles and procedures of conducting technical inspection of cars. This is important because, when a task assumes a supra-industry scope, it is impossible to effectively solve it without the participation of all the sides involved (see our website, [www.trcv.ru](http://www.trcv.ru), for the full version of this interview). ■

дилер, прежде чем начать торговать автомобилями марки, обязан выполнить множество условий, соблюсти многочисленные формальности и принять большое число ограничений. Но никаких гарантий того, что это будет сделано не вступую, нет. Сегодня большинство дилерских контрактов имеет срок действия 1 год, и дистрибутор имеет полное право на расторжение дилерского договора в одностороннем порядке без объяснения причин и компенсаций. Отсутствуют условия о выкупе запчастей при расторжении дилерского договора в одностороннем порядке. У игроков большой отрасли (а это 3–3,5 тыс. дилерских

имеют дилерских контрактов с автопроизводителями, они работают по-другому (к примеру, в одном салоне могут продаваться машины сразу нескольких марок, основной упор такой дилер делает на продажи, а не на долгосрочные отношения с клиентом), у них нет тех ограничений, которыми связаны официальные дилеры. Но и у неофициалов есть свой клиент, и значит, такой формат имеет право на существование. И бороться с кем не нужно. Главное, чтобы услуга предлагалась на качественном уровне и без нарушения закона. Но это уже вопрос, скорее, правовой, нежели отраслевой.

**«После введения заградительных пошлин на ввоз иномарок наш авторынок получил возможность развиваться, стал более прогнозируемым, а цены на вторичном рынке стали более адекватными.»**

точек) нет четких и понятных правил игры. Сейчас РОАД проводит консультации с автопроизводителями, и думаю, в конечном итоге, сообщая придем к ситуации, когда наш рынок станет более понятным и прогнозируемым, а взаимодействия на нем будут более правильными и логичными.

**Не можем не спросить вас о вашем отношении к т.н. «черным дилерам» или «недобросовестным дилерам». Как с ними более эффективно бороться?**

Такого понятия, как черный дилер, на нашем рынке давно нет. Ситуации, когда кто-то кому-то отдал деньги за машину и не получил ее, остались во временах «Властилины». Да, отрасль авторитейла представлена не только официальными дилерами, но и неофициальными. Они не

**РОАД сотрудничает с отраслевыми и надотраслевыми организациями. Как это сотрудничество помогает организации в выполнении своей работы?**

Любое сотрудничество, если это действительно сотрудничество, помогает. К примеру, при разработке программы утилизации РОАД принимала участие в разработке схем взаимодействия участников программы. Ведь автодилеры были одним из главных звеньев программы. Сегодня совместно с союзом автостраховщиков определяются новые принципы и процедура проведения тестосмотра. Когда задача носит надотраслевой характер, без участия нескольких сторон не обойтись по определению (полную версию данного интервью можно прочитать на нашем сайте [www.trcv.ru](http://www.trcv.ru)). ■

# Favorit Motors remains the key pacesetter on the Russian auto retail market



**ГК FAVORIT MOTORS — один из признанных лидеров автомобильного рынка России**

In this interview, Vladimir Popov, the president of FAVORIT MOTORS, one of the leading Russian auto dealership holdings, shared his views on the domestic and foreign auto retail markets.

*How would you briefly assess today's Russian and global auto dealership services markets and other trends and processes in this industry?*

In general, the Russian auto market can be classified among the most developed global markets, while its dealership sector is in the fastest growing category. Today, there are all types of automakers in Russia. For example, the foreign automakers, represented by our company, in terms of market structure, are typical oligopolistic in nature. At the same time, there are old domestic automakers, which can also be classified as oli-

**В** этом интервью Владимир Попов, президент ГК FAVORIT MOTORS, одного из ведущих российских автодилерских холдингов, поделился своим взглядом на ситуацию на отечественном и зарубежных рынках автодилерских услуг и будущую перспективу отрасли.

*Какова Ваша оценка сегодняшнего российского и мирового рынка автодилерских услуг и идущих на нем сегодня процессов?*

В целом российский рынок можно отнести к развитым авторынкам мира, а наш автодилерский сектор — к разряду растущих. Сегодня в России представлены самые разные автопроизводители. К примеру, те автоконцерны, оператором которых является наша компания, представляют собой типичные олигополии с точки зрения рыночной структуры. При этом существуют и старые отечественные автопроизводители, которые от-

gopolistic, while the rest players belong to free competition market. With regard to 2011, our orientation is based on the European carmakers' forecasts of an annual output of about 2.5mln cars. But I think that we are likely to exceed this level and hit about 2.7mln. However, I must say that this year has so far been characterized by iconic errors. The automakers, acting on previous years' data, thought that the demand for cars will be much less this year, and hence reduced their production. Today, it is clear that all have been wrong, specifically with respect to production level forecasts. The fact is when the logistic supply for 2011 was drafted, the automakers

be estimated at \$100bln. In the course of executing FAVORIT MOTORS' projects I always have the opportunity to meet with different automakers, the people defining the 'real face' of modern global auto industry. Their interest in our country is not accidental. For example, I was opportune to recently have talks with Tim Lee, the president of General Motors, responsible for all the U.S.-based autogiant's international operations. His assessment of the world market was as follows: in the first place is China, followed by India on the second slot, while Russia rounded up the troika list in the third place. However, in terms of sales growth rates, Russia has long overtaken

**“Today, Russia, in term of technologies possessed by some auto dealership centers, surpasses or is on a par with the best dealers' salons on the world's other most developed markets.”**

targeted the level of 2.2mln-2.4mln. But the Russian market turned out to be much "hotter" than expected, thus forcing demand for almost all auto brands to supersede the projected levels. In other words, demand today has far outstripped supply. Indeed, it is obvious that today Russia is a seller's, rather than a buyer's market, a trend that is most unlikely to change before the end of this year.

**What, in your opinion, is the volume of the Russian auto retail market in monetary terms?**

The size of the Russian market of cars that can be classified as 'new' is about \$75bln. To this sum, one needs to add another 20% for second-hand cars' sales, or extra \$20bln-\$25bln. Hence, the gross size of the market can

the other European markets. Thus, while Russia is growing at a 'galloping' rate of 40% per year, the rest of European market is lagging behind at a much slower rate.

**During the crisis, the Russian government slapped 'pro-**

части можно также отнести к олигополии, а остальные – к рынку с свободной конкуренцией. Что же касается 2011г., то мы ориентируемся на прогноз, озвученный европейскими автопроизводителями, а это примерно 2,5млн. новых авто. Но думаю, что мы, скорее всего, переполним этот объем и возьмем планку в 2,7млн. Однако должен заметить, что этот год ознаменовался знаковыми ошибками. Производители, исходя из данных прошлых лет, думали, что машин будет нужно меньше и сократили объемы. Сегодня уже понятно, что они ошиблись. Ошиблись именно в прогнозах объемов автопроизводства. Дело в том, что когда был сформирован логистический запас на 2011г., игроки рынка ис-

прогнозы практически по всем маркам. Другими словами, на сегодняшний день мы имеем спрос, намного опережающий предложение. Очевидно, что сегодняшний российский авторынок – это рынок продавца, а не покупателя. Скорее всего до конца этого года ситуация не изменится.

**Каков, по вашим данным, объем российского рынка автодилерских услуг в денежном выражении?**

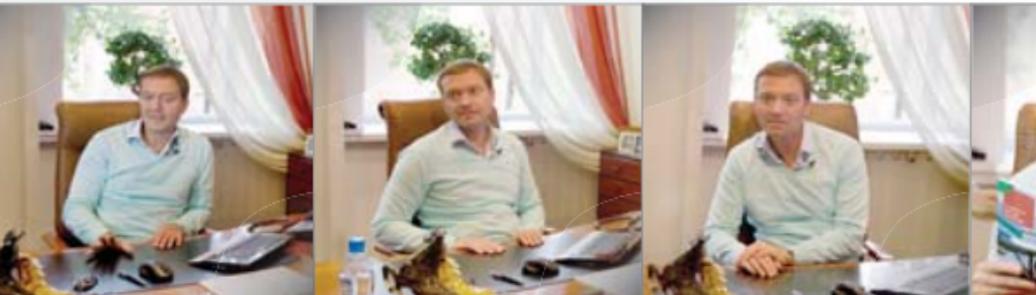
Объем российского рынка автомобилей, которые можно отнести к категории «новых», составляет около \$75млрд. К этой сумме нужно прибавить еще примерно 20% от рынка «авто с пробегом», а это еще \$20-25млрд. Отсюда объем рынка в общей сложности можно оценить в сумму около

**«На сегодняшний день Россия по наличию технологий в дилерских предприятиях отдельных концернов превосходит или находится наравне с лучшими дилерами на самых развитых рынках».**

ходили из расчета объема в 2,2-2,4млн. новых авто в год. Но российский авторынок был намного более горячим, чем ожидалось, и спрос уже в первом полугодии превысил

\$100млрд. В рамках проектов FAVORIT MOTORS я имею возможность встречаться с менеджментом многих автопроизводителей, которые определяют лицо современной мировой автоиндустрии. Их интерес к нашей стране не случаен. К примеру, недавно удалось пообщаться с Тимом Ли, президентом подразделения автоконcernа General Motors, который отвечает за все международные операции этого американского автогиганта в Китае и Европе. Так вот его оценка мирового рынка следующая: на 1-ом месте Китай, на 2-ом – Индия, на 3-ем Россия. По темпу роста продаж, Россия уже догнала европейский рынок, и если мы сегодня





**tectionist import duties on foreign cars. How, in your opinion, has this policy impacted on auto dealers' operations in Russia?**

Any normal government must protect its market. I cannot imagine a normal government that does not engage in

**“I can assure you that most people seeing the name, 'FAVORIT MOTORS,' the first time, will always remember it for a long time. It just stays in people's minds.”**

such practices. However, the most important thing is that we must not confuse 'natural protectionism' on one's market with government policies that are similar to anti-free market, socialist regulatory practices. If we look at the West, was it not the U.S. government that helped Chrysler and GM, or Angela Merkel that helped Opel at the peak of crisis? You can put 'a good face on a bad game,' but such actions were absolutely normal. Another issue is the size, scale and frequency of using such policies. In my opinion, such application must be reasonable and time-limited, otherwise, manufacturers will be tempted to become very large and ineffective. In any case, this policy directly helped

improve the difficult situation in our auto industry, and also generated additional revenues to the state in form of taxes.

**Your company's site homepage features a photo of Che Guevara and his slogan, 'Be realistic, demand the impossible.' One would**

**think that Che would be your ideological opponent...**

This has nothing to do with ideology, it just happens that some of Che Guevara's principles fully rhyme with many company's philosophy, as FAVORIT MOTORS has always scrupulously paid attention to its production expenditures. But at the same time, we demand from ourselves the solution of impossible tasks, such as becoming the best or the first in our industry. That is, while being realistic, we always demand or set ourselves almost impossible tasks and always achieve them. Of course, this mainly concerns the value of our overhead costs and level of customer satisfaction. Now, we understand that such an

прирастаем примерно на 40% в год, то европейский рынок увеличивается значительно меньшими темпами.

**Сегодня правительство взяло авторынок под свою опеку посредством т.н. «запретительных госпомощи» на ввоз в страну определенных категорий иномарок. Каково влияние этого протекционизма на отрасль?**

Любое правительство обязано защищать свой рынок. Я не представляю себе нормального правительства, которое этого не делает. Другой вопрос – мы не должны пугать естественный протекционизм в отношении собственного рынка с действиями государства, которые становятся похлывами на рыночные (социалистические) методы регулирования. Если мы обернемся на Запад, то разве не правительство США помогло «Крайслеру» и «GM» и разве не Ангела Меркель помогла «Опелю» в Германии? Можно делать хорошую мину при плохой игре, но такие действия абсолютно нормальны. Другой вопрос – размер, масштаб и частота применения такой политики. Они, по моему мнению, должны быть разумными и ограниченными. В противном случае у производителей будет велик соблазн быть очень боль-

шими, но не эффективными. В любом случае на сегодня принятые меры прямо повлияли на улучшение ситуации в отрасли, принес соответствию в бюджет государства значительные средства в виде налоговых поступлений.

**На вашем сайте размещена фотография Эрнесто Че Гевары и его лозунг «Довольствуйся малым, но требуй невозможного». Как, казалось бы, он должен быть для Вас идеологическим противником.**

Тут идеология не причем, просто некоторые принципы Че Гевары созвучны с философией нашей компании. Ведь FAVORIT MOTORS всегда скрупулезно относится к своим издержкам.





aggressive way of development no longer reflects FAVORIT MOTORS' key goals and objectives in our industry. Therefore, in the near future, we plan to redefine our mission and significantly change the elements of visual perception of our company.

*Let's talk about the origin of your company's name, FAVORIT MOTORS. Why is the word 'FAVORIT' written neither in British English 'FAVOURITE', nor in U.S. English as in 'FAVORITE'? Is this a reflection of the so-called special Russian life philosophy in business?*

Can you imagine a medieval Europe, and who then was considered the most respected per-

son in the society? These were the Roman Catholic Church ministers and doctors. Then, all pharmacies, drug names, etc., were written in Latin. It is by the same analogy that I decided to name my company in Latin, and I can assure you that most people seeing the name, 'FAVORIT MOTORS,' the first time, will always remember it for a long time. It just stays in people's minds, and this is the purpose of using such name.

*Your company has become a huge organization recognized today among the market leaders. Briefly put, how can you explain such a resounding success in a short time?*

We work hard, drink little and do sports. This is our success secret. This formula, first announced by V. V. Putin, is fully applicable to our business.

*Your site has another slogan: "We want to be the best in terms of quality of service." In this regard, how does this slogan correlate with the traditional price-quality dilemma?*

There is one specific paradigm in our business. In order to attract clients, a company needs to meet two conditions: the prices of its goods/services

Но вместе с тем, мы требуем от себя решения невозможных задач, чтобы стать лучшими и первыми в нашей отрасли. То есть, довольствуясь малым, мы от себя требуем невозможного и добиваемся этого. Естественно, это в основном касается величины наших издержек и уровня клиентской удовлетворенности. Сейчас мы понимаем, что столь агрессивный образ FAVORIT MOTORS уже не совсем отражает наши цели и задачи. В ближайшее время мы дифференцируем нашу миссию и существенно изменим элементы нашего визуального восприятия.

*Сначала о происхождении названия компании – FAVORIT MOTORS. Почему слово «FAVORIT»*

Католической церкви и врач. И все аптеки, названия лекарств писались на латыни. По той же аналогии я и решил написать название компании на латыни, и уверю вас большинство людей, которые впервые видят название FAVORIT MOTORS запоминают его. Это попадает в сознание людей в нашей стране. Именно для этого я и придумал такое название для компании.

*Ваша компания стала крупной организацией, признанной сегодня одним из лидеров рынка. Если коротко, чем Вы объясняете столь оглушительный успех?*

Мы много работаем, мало пьем, занимаемся спортом – вот наш секрет успеха. Эта формула, озву-

**«Могу заверить, что большинство людей, которые впервые видят название FAVORIT MOTORS всегда и надолго запоминают его. Оно попадает в сознание людей».**

*написано ни по британскому – «FAVOURITE» и ни по американскому «FAVORITE». Есть ли в этом отражение т. н. особого российского пути в бизнесе?*

Представьте средневековую Европу. Кто тогда считался самым уважаемым человеком в обществе? Это служители Римско-

ческой В.В. Путиным, вполне подошла и к нашему бизнесу.

*На вашем сайте есть такой лозунг: «Мы хотим быть лучшим по качеству услуг». В этой связи, как у вас дело обстоит с соотношением «цены и качества»?*

В нашем бизнесе есть одна специфическая парадигма. Для



should not be the highest on the market, while their qualities should be. Also, it should be able to save clients both time and money, and I think this is the most important thing in our business. In our company, we have actually achieved this. Take, for example, the labor-per-hour cost of serving clients in a service station. As we know, this comprises the real work time and the time for getting the needed spare parts from the warehouse. The waiting time for spare parts in our company does not exceed 5 minutes. Thus, we save customers money and time for our staff, because a lot depends on the quality of staff's job.

**Despite the fact that you are a multi-brand dealer, your main partner is KIA Motors. Does this not cause jealousy among your other automakers that are also your partners?**

At times, it does. For example, there was this funny story with SKODA. One of its top managers set before its Russian auto dealers the task of achieving the best sales result on the market, singling out the KIA brand as the competitor to beat. But the fact is the dealership network of Avtoprava, an affiliate of FAVORIT MOTORS, is already the best SKODA brand dealer in Russia. So, in order to achieve this task, I would have had to compete with myself. However, I promised to do everything we can.

**Based on your personal experience, how would you formulate an ideal model for a successful business in this industry, taken into consideration so-called uniqueness of Russia conditions?**

My success formula for success comprises the following: "I do," multiplied by "I can," plus "I want," brackets closed,



and then plus "good luck" (see graphical illustration).

**In conclusion, we always ask interviewees our standard question: how you like would to see your name and company go down in the history of the Russian auto industry?**

I would like formulation of this type. FAVORIT MOTORS was an outstanding team of likeminded people, who did not only simply made huge contributions to the overall development of the auto industry, but also through their innovations were able to help transform Russia into a modern country with a post-industrial economy (see our website, [www.favorit.ru](http://www.favorit.ru) for the full version of this interview). ■

того, чтобы в компанию пришли клиенты, нужно принять две вещи: цены товаров не должны быть самыми высокими на рынке, самым высоким должно быть их качество. Кроме того, и я считаю это самым главным в нашем бизнесе, компания должна хорошо уметь экономить людям и время, и деньги. В нашей компании мы реально этого достигли. Возьмем, к примеру, нормо-час обслуживания клиента в автосервисе. Как известно, этот час складывается из реального времени работы и времени на доставку запчастей со склада. У нас время ожидания запчастей не превышает 5 мин. Таким образом, мы экономим клиентам деньги, а нашему

персоналу время, ведь от качества работы персонала зависит многое.

**Не смотря на то, что вы мультибрендовый дилер, на основной ваш партнер – «KIA Моторс», другие партнеры не проявляют ревность?**

Бывает. К примеру, был забавный случай со «SKODA». Один из ее топ-менеджеров ставил перед российскими дилерами задачу достичь лучшего результата на рынке. В качестве конкурента он выделил марку «KIA». Но дело в том, что сеть автосалонов «Автоправа», входящая в состав нашей группы компаний, уже является лучшим дилером марки «SKODA» в России, а значит, чтобы достичь поставленной задачи, я должен был сражаться с самим собой. Пообещал ему сделать все возможно.

**Если коротко и, опираясь на собственный опыт, как Вы могли бы сформулировать идеальную модель успеха в этой отрасли, с учетом российской специфики?**

Моя формула успеха складывается из следующих: «Я делаю», помноженное на «я могу», плюс «я хочу», скобки закрываем, и прибавить «удачу» (см. иллюстрацию).

**В заключение – наш стандартный завершающий вопрос. Что Вы бы хотели увидеть на страницах истории российского автотора рядом с Вашим именем?**

ГК FAVORIT MOTORS – это была выдающаяся команда единомышленников, которая смогла не просто внести вклад в развитие автотранспорта, а благодаря своим инициативам, помогла трансформировать Россию в страну с постиндустриальной экономикой (полную версию интервью можно прочитать на нашем сайте [www.favorit.ru](http://www.favorit.ru)). ■



# АВТОДИЛЕР НОМЕР 1

FAVORIT MOTORS СЗЕРП | г. Москва, ул. Вятковский, д. 71  
FAVORIT MOTORS КЕНТЕР | г. Москва, ул. Тимирязевская, д. 2/3  
FAVORIT MOTORS РОСТОВ | г. Москва, ул. Вильгельм Стрельников, д. 42  
FAVORIT MOTORS ИВАДЭ | г. Рязань, 2-й мн. ИВАДЭ, д. 7

FAVORIT MOTORS ЮФО-ВОСТОК | г. Ростов, Рязанский м., д. 46  
FAVORIT MOTORS БТД, МОСКВА | г. Москва, Вильгельм м., д. 41а, стр. 2  
FAVORIT MOTORS КИУ | г. Москва, 1-й Деловой м-н, д. А, стр. 2  
FAVORIT MOTORS ЮФО-ЗАПАД | г. Москва, Деловый м-н, д. 146

**FAVORIT F MOTORS**  
ВСЕГДА С ВАМИ С 1996 ГОДА

+7 (495) 786 25 25  
[www.favorit-motors.ru](http://www.favorit-motors.ru)

# Innovation and top quality services key to Nezavisimost Group's success



## Инновация и качество услуг — залог успеха ГК «Независимость»

**R**enat Tyukteev, the vice president in charge of premium auto brands segments at the Nezavisimost Group, shares his view on the current situation on the Russian car dealership services market today.

*How would you briefly assess today's Russian and global auto dealership services markets, prevailing trends and other processes in this industry?*

At present, both the domestic and global auto retail markets are on a steady course of recovery. Today, the gross sales volume is approaching the pre-crisis levels, thus justifying the AEB's forecasts. Of course, consumers, and consequently, auto dealers are now a bit more carefully than they were prior to 2008. But, in general, we are very positive on market prospects in 2012.

*During the crisis, the government adopted a policy*

**Р**енат Тюктеев, вице-президент отвечающий за премиум-авто сегмент в ГК «Независимость», поделился своим видением ситуации на сегодняшнем рынке автодилерских услуг России.

*Какова Ваша оценка сегодняшнего российского и мирового рынка автодилерских услуг?*

В настоящее время, как на российском, так и на мировом

рынке авторитейла идет последовательный период восстановления. Общие объемы продаж приближаются к докризисному уровню, оправдывая прогнозы АЕБ. Конечно, потребители и, как следствие, дилеры ведут себя более осторожно, чем до 2008г., но в целом мы положительно оцениваем перспективы рынка на 2012г.

*Во время кризиса государство приняло программу субсидирования покупки новых*

**of subsidizing acquisition of 'Made in Russia' cars. How would you assess this policy, compared with similar policies abroad?**

This program was a real boost in the arm for domestic auto-makers as it enabled consumers to buy new cars during the crisis. However, we recognize that this support was a temporary measure, just as it was in the U.S. and Western Europe. For instance, in the U.S., a similar policy stimulated the demand for new cars only few months, after which the sales of leading U.S. manufacturers GM and Chrysler declined by over 40%. The French and

rized dealers in Q1 2011 was 70%, compared to same period in 2010. The devastating earthquake and ensuing tsunami that struck Japan in March pushed the local car market to the 1977 level. But today, the Japanese government is taking several measures to support the industry. China still retains the title of the world's largest retail market and continues to grow, albeit at a slower pace than before. The U.S. market is also recovering but at a smaller pace, compared with the Russian or other European states' markets.

**How can you explain the so-called 'unique Russian**

**“Our experience and the recent economic crisis of 2008–09 have shown that the most successful growing auto dealers on this market are those that have put their stakes on quality and expansion of services.”**

German programs were more successful as they helped to limit the drops in sales. A much more significant progress was achieved by China, which in a bid to stimulate stronger demand for new cars and motorcycles focused mainly rural areas' residents, and this enabled it to achieve sales growth of 25%.

**For the purpose of a comparative analysis, how does the Russian auto retail market currently correlate to other markets, for example, in the other CIS states, EU, U.S., Japan and China?**

According to AEB's data, the Russian market, in terms of sales volume in the first 8 months of 2011, was second in Europe after Germany and continues to grow. The auto retail markets in other CIS countries, though much inferior to Russia in terms of size, are also recovering intensively as well. In Kazakhstan, for example, growth in car sales by autho-

**phenomenon' of being the only country among the world's top 'space superpowers' with an uncompetitive auto industry?**

In our opinion, the current state of the Russian auto industry is due to several factors. Firstly, the long and almost complete isolation of Russian auto manufacturers deprived the local companies the possibility to learn from the successful experiences of their foreign colleagues. Secondly, the Russian car industry for a long time had no real competitors on the domestic market, and hence lacked the incentives for introduction of new technological solutions. When in the 1990 this became a problem because Russians preferred more modern, convenient and safer foreign cars, the local auto companies did not have the required capital needed to overhaul and upgrade their production facilities. As a consequence, the Russian car industry entered the 21st century

**«сделанных в России» авто. Как Вы оцените успех этой политики в стране и в сравнении с аналогичными программами других стран?**

Эта программа поддержала отечественных автопроизводителей и позволила потребителям и в период кризиса приобретать новые автомобили. Однако мы понимаем, что такая поддержка была временной мерой, как в США, так и в странах Западной Европы. В США программа утилизации стимулировала спрос на новые автомобили всего несколько месяцев, по истечении которых продажи ведущих американских производителей GM и Chrysler снова снизились более чем на 40%.

В Казахстане, например, рост продаж автомобилей через официальных дилеров только за 1 квартал 2011 г. составил 70% по сравнению с аналогичным периодом 2010г. Разрушительные землетрясение и цунами, обрушившиеся на Японию в марте, отбросили японский автопарк на уровень 1977г., однако японское правительство сейчас принимает ряд мер для поддержки отрасли. Китай, по-прежнему, сохраняет звание крупнейшего авторынка мира и продолжает расти, хотя и меньшими темпами, чем раньше. Автопарк США также восстанавливается, хотя и демонстрирует меньший рост по сравнению с российским или

**«Наш опыт и недавний экономический кризис 2008–09гг. доказывают, что наиболее успешно развиваются дилеры, делающие ставку на качественный сервис и расширение спектра услуг.»**

Немецкая и французская программы были более успешными и помогли немного сдержать падение продаж. Значительных успехов в поддержке национального автопарка достиг Китай, который сделал ставку на стимулирование спроса на новые автомобили и мотоциклы среди жителей сельской местности и добился увеличения продаж на 25%.

**В цели сравнительного анализа, как российский рынок автодилерских услуг соотносится к другим рынкам, к примеру, СНГ, ЕС, США, Японии и Китае?**

По данным АЕБ, российский рынок по объему продаж за 8 месяцев 2011г. вышел на 2-ое место в Европе после немецкого и продолжает расти. Рынки авторитейла в странах СНГ, хотя и отстают от российского по объему, восстанавливаются так же интенсивно.

европейскими рынками.

**Как Вы можете объяснить «уникальный российский феномен», выражающийся в том, что наша страна – единственная из космических супердержав, которая имеет некокурентоспособный автопарк?**

На наш взгляд, нынешнее состояние российского автопарка вызвано целым рядом факторов. Во-первых, длительная и практически полная изоляция российского автомобилестроения от мировых производителей лишила наши предприятия возможности быстро перенимать успешный опыт зарубежных коллег. Во-вторых, долгое время российский автопарк не имел конкурентов на отечественном рынке, а значит и стимулов для быстрой разработки и внедрения новых технологических решений. Когда же в 1990-е годы в этом возникла потребность, так как



### *ly fight them in Russia?*

An effective control of such fraud requires cooperation in several

directions: the police must identify and prosecute these 'so-called ghost dealers'; the media must inform citizens about the existence of such dangers, while official dealers need to expand the range of services to attract customers. Most fraud victims are those trying to save money on buying cars, often without knowing that they can take advantage of authorized dealers' special offers, credit programs or buy 'second-hand cars' at attractive prices. We always stress that buying cars from official dealers guarantees its quality and legal 'purity'. We need to more actively convey this information to all our potential customers.

***Based on your personal experience, how would you formulate an ideal model for a successful business in this industry, taken into consideration so-called uniqueness of Russia conditions?***

Poor quality of roads and a long period of cold weather inevitably have negative impacts on vehicles' technical conditions. Russian car owners are interested in quality service. This is not just mechanical repair. This, above all, requires clear understanding of customer's desires and the dealer's willingness to quickly and efficiently satisfy them, as all clients' expectations must be met. Our experience and the recent economic crisis of 2008–2009 have shown that most successful auto dealers are those that have put their stakes on quality and expansion of services (see our website, [www.trc.ru](http://www.trc.ru), for the full version of this interview). ■

росские стали выбирать более современные, безопасные и удобные иномарки, все предприятия столкнулись с необходимостью полного переоборудования своих производственных площадок при полном отсутствии денежных средств. Как следствие, российский автопром пошел в 21-й век без конкурентоспособной технической базы и собственных разработок. Сравнение с космической отраслью здесь не совсем корректно, так как она как раз развивалась в условиях постоянного соперничества с Западом, и на ее развитие выделялись лучшие научные ресурсы.

***Конкуренция в отрасли очень высокая, так как в ней представлен весь спектр возможных игроков. В этой связи, каковы Ваши основные конкретные преимущества на этом рынке?***

Структура нашей компании позволяет нам эффективно решать 4 основных бизнес-направления: продажи и обслуживание новых автомобилей, продажи автомобилей с пробегом, кузовное производство и финансовое направление. Таким образом, помимо покупки автомобилей нашим клиентам доступен широкий выбор дополнительных услуг, включая страхование, удаленное урегулирование убытков, лизинг и экспертную оценку. ГК «Независимость» также инвестирует в постоянное обновление технической базы своих сервисных центров и обучение сотрудников, что обеспечивает стабильно высокое качество наших услуг.

***В этой связи не можем не спросить вас о вашем отношении к недобросовестным дилерам и как с ними более эффективно бороться на российском рынке?***

Эффективная борьба с такими мошенниками требует работы сразу нескольких сторон: право-

охранительные органы должны выявлять и привлекать к ответственности «дилеров-призраков», СМИ – информировать граждан о существующей опасности, а официальные дилеры – расширять спектр предоставляемых услуг для привлечения клиентов. Большинство пострадавших стремится сэкономить на приобретении автомобилей, зачастую не зная, что у официального дилера они могут воспользоваться спецпредложениями или выгодными кредитными программами, а также приобрести автомобиль с пробегом по привлекательной стоимости. Мы всегда подчеркиваем, что покупка автомобиля в салоне официального салона гарантирует его качество, юридическую «чистоту» и стремимся донести эту информацию до наших потенциальных клиентов.

***Отпираясь на собственный опыт, как Вы могли бы сформулировать идеальную модель успешного бизнеса, с учетом вашего опыта и особенностей российской специфики?***

Плохое качество дорог и затяжной период холодов неизбежно сказываются на техническом состоянии автомобилей, поэтому российские водители заинтересованы в качественном сервисе. И это не просто сдвигать или кузовной ремонт автомобиля. Это, прежде всего, четкое понимание желаний клиента и готовность дилера максимально быстро и качественно их реализовать. При этом все ожидания клиента должны быть оправданы. Опыт Группы компаний «Независимость» и недавний экономический кризис 2008–2009гг. доказывают, что наиболее успешно развиваются дилеры, делающие ставку именно на качественный сервис и расширение спектра услуг (популярно версio дaтoмo итeрв'ю мoжнo пpочитaть нa нaшeм cайтe [www.trc.ru](http://www.trc.ru)). ■

without competitive technological base and modern development platforms. This is why I view the comparison with the space industry as entirely inappropriate, because the latter actively evolved in conditions of constant rivalry with the West, forcing our government to continuously direct the nation's best scientific and financial resources to its development.

***Competition in this industry is very high, as all possible players are present on this market. In this context, what are your company's main competitive advantages on this market?***

The structure of our company enables us to effectively develop our four core business areas: sales and service of new vehicles, sales of used cars, production of car bodyworks and financial services. Thus, apart from buying cars, our clients also have access to a wide range of additional services, including insurance, remote regulation of losses, leasing and expert evaluations. Besides, our company also invests in continuous updating of its service centers' technical base and employees training programs that ensure a consistently high quality of our services.

***In this interview, I cannot do without asking about your attitude to the so-called 'unscrupulous or ghost dealers' and how to more effective-***

# ДЕЛОВОЙ

Бизнес центр краткосрочной аренды и активной деловой поддержки

## Где провести переговоры, семинары, видеоконференции?

- полностью оборудованные переговорные залы (до 20 человек)
  - мини-офисы
  - виртуальный офис
  - услуги нотариуса
  - видеоконференции

Изысканная деловая атмосфера рядом с Кремлем  
по доступной стоимости



109012, Москва, ул. Ильинка, д. 4  
Гостинный Двор, подъезд № 4, 5

+7 (495) 969-0-999, +7 (495) 988-2-008

[info@delovoy.su](mailto:info@delovoy.su), [www.delovoy.su](http://www.delovoy.su)

10 минут от аэропорта Внуково



**Пакет Стандарт**

- Проживание в номере категории Стандарт
- Завтрак Шведский стол в ресторане отеля
- Интернет Wi Fi бесплатно
- Услуги прачечной
- Посещение фитнес-центра
- Печать, сканирование документов, отправка факса
- Канцелярский набор в номер

Одноместное размещение 4740 рублей  
Двухместное размещение 5960 рублей



**Пакет Комфорт**

- Проживание в номере категории Комфорт
- Завтрак Шведский стол в ресторане отеля
- Интернет Wi Fi бесплатно
- Услуги прачечной
- Посещение фитнес-центра
- Печать, сканирование документов, отправка факса
- Переговорная комната, аренда на час
- Канцелярский набор в номер
- Выкладка деловой прессы

Одноместное размещение 7190 рублей  
Двухместное размещение 8530 рублей

119526, Россия, Москва,  
Ленинский проспект, 146

Тел. / факс: + 7(495) 787-04-95  
Email: [sales@astrus.ru](mailto:sales@astrus.ru)  
[www.astrus.ru](http://www.astrus.ru)