

The Russia Corporate World

Highlighting Russia's potential for investors

June 2012,
Vol. 7, No. 6

www.trcw.ru

Бизнес мир России
журнал о потенциале новой России

IN THIS EDITION/
в этом номере:

Politics/Политика

Putin's third term
Третий срок Путина

18

Report/Репортаж

Catering review
Обзор кейтеринга

29

Experts/Эксперты

Views & opinions
Взгляды и мнения

49

Economy/Экономика

Chinese equities
Ценные бумаги КНР

62



**Hereditary businesses
ownership is a threat
to the economy**

10

**Передача бизнеса
по наследству – угроза
для экономики**

Global Ventures Group Ltd

CBSA

For details, see p. 23/
Подробнее, см. стр. 23

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



Императорский Портной



Почему на Вашем костюме должно стоять чужое имя?

Москва, Рыбный пер., 2, Гостинный Двор, секция 130-132

тел.: +7 (495) 232-14-41

www.mytailor.ru info@mytailor.ru

Санкт-Петербурге, 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

Телефон службы клиентов Dior: 8(800)2006 (03) (звонок по России бесплатный)
Генеральный партнер Dior в России: www.dior.ru

Ален Делон, фото Жана Марк Перье, 1966 г.

Dior



EAU SAUVAGE

Мужественность вне времени

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/Маринна Поланская

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 Тревел», 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, Hlyinka 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 Ozhianiyuna
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 ТРАНСЛАЙТИНГ

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. Буйварская, д.5, стр.1. con@debet.ru
www.debet.ru. Tel/Fax: 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».

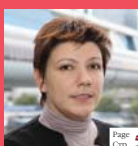




Page 4
Стр.



Page 5
Стр.



Page 52
Стр.

CONTENTS

СОДЕРЖАНИЕ

June

2012

Июнь

ON THE COVER

НА ОБЛОЖКЕ

Business: Oligarchy Assets inheritance [10].....
Expert says imminent transfer of businesses from oligarchs to offspring poses a huge threat to the economy and society.

Бизнес: Олигархия Наследование активов
По мнению эксперта, грядущая передача бизнеса олигархами своим детям таит себе угрозу для экономики и общества.

Politics: Putin's new era The start of a third term [18].....
A review of President Putin's return to the Kremlin and its implications for local policies and international relations.

Политика: Новая эра Путина Начало третьего срока
Обзор возвращения президента Путина в Кремль и его значения для внутренней политики и международных отношений.

Report: Catering market Catering industry report [29].....
This review covers the analysis of the market, the risks, opportunities, growth and forecasts.

Репортаж: Рынок кейтеринга Обзор рынка кейтеринга
Этот обзор отрасли включает анализ рынка, темпа роста, возможностей, вызовов и прогнозов.



Page 56
Стр.



Page 60
Стр.

OTHER ARTICLES

ДРУГИЕ СТАТЬИ

Catering: Experts Views & Opinions [49].....
Industry experts and key players highlighted the current trends, challenges business growth and forecasts in this sector of the Russian economy.

Кейтеринг: Эксперты Взгляды и мнения
Эксперты отрасли и ведущие игроки о тенденциях, вызовах перспективах роста и прогнозах в этом важном секторе российской экономики.

Global economy: China Chinese securities [62].....
An expert's review of the Chinese equities and the key market forces influencing them.

Мировая экономика: Китай Ценные бумаги КНР
Экспертный обзор акций китайских компаний и основных рыночных сил, влияющих на них.



Page 62
Стр.

Putin at his best as his cabinet reshuffle relocates key allies to the Kremlin

Two weeks after his inauguration for a de-facto third term in the Kremlin and speculations over the personnel composition of the new government, President Vladimir Putin finally assembled a cabinet for his Prime Minister Dmitry Medvedev. Notably, the president placed his closest allies in key positions, thus cementing his full control over the new government, whilst loyal bureaucrats sacked from the previous cabinet got more lucrative portfolios in the Kremlin.

The secret manner of forming the new cabinet, the unclear criteria for handing out portfolios to ministers and the deliberate ostracization of the appointment procedures from public scrutiny bear the distinct classical signature hallmarks of Putin and his long-standing "modus operandi" in his Kremlin's HR policies. Indeed, there are just too many unclear issues with the cabinet and its composition. Take, for instance, the personality of Vladimir Medinsky, the nation's new culture minister. This appointment shocked the nation and media commentators that have dug up some of the new minister's quotes which show his farness from cultural issues.

Another issue is the fact the cabinet has been charged with fostering faster economic growth, a good objective. However, the deliberate juxtaposition of growth-focused, economic-reformers, such as Arkady Dvorkovich and Igor Shuvalov, in the White House with hardened bureaucrats known for their blatant antagonism for any reforms in the Kremlin to oversee economic policies has already turned the declared objective into "a mission impossible."

Besides, the choices of some ministers in the new cabinet have also defied common logic. And, this brings to mind the recent appointment of Igor Kholmanskiikh the Kremlin's representative in the Urals Federal District. That is the Urals military factory worker that had publicly volunteered to bring 'some real macho Urals guys' to help Putin fight the antigovernment protests in Moscow in a live TV call-in. This office, as one of the key pillars of the Kremlin's so-called "strong power vertical," carries real weight, political and economic levers to influence the lives of millions of citizens.

This post was just handed down as a form of 'public gratuity' to this factory worker that has never held any prior public office for his unalloyed loyalty to the Kremlin and blatant disregard for Russians' constitutional rights for public gatherings that he had avoided to disperse with impunity. It goes, without saying, that this Putin's loyalist, now empowered by the Kremlin, and with his "macho guys still intact and ready for actions," will not tolerate any public protests – both sanctioned and unsanctioned – on the territory now placed under his watch.

The uniqueness of this appointment is further underscored by the fact that the Kremlin's representatives in the other seven districts were either previous governors or had held other high-ranking offices in federal and regional government agencies. In the Kremlin's logic, the new appointees' unalloyed loyalty to Putin overwhelmingly overshadowed all the other vital eligibility requirements for such high-ranking posts. Common logic would have required Putin and his HR team to find more qualified candidates for some posts, and appoint "the Kremlin's young ambitious, but highly inexperienced loyalists" as deputies to learn the act of public governance, instead of handling such "green bureaucrats" huge offices, where they will certainly have to experiment with lives and fates of millions of citizens.

As famous Russian political observer Dmitry Oreshkin recently put it, Putin has again demonstrated his utter disregard for citizens, the fact that he is totally in charge of events and, therefore, can appoint whomever he likes to any post that he wants, irrespective of what the citizens think about them.

Another issue is the secrecy that surrounded the entire appointment process. This was clearly displayed at one of the several meetings between the president and his prime minister that preceded the cabinet official announcement. During this the latter, often wrongly portrayed as a more liberal and reform-focused part of the tandem, said, "I have already short-listed candidates for ministerial posts, but I would not disclose their identities so as not to trigger public discussions and scrutiny." Needless to say, that these antidemocratic logic and anti-public reasoning mentality were fully accepted by Putin.

From here it is clear that Putin has assembled this cabinet, first and foremost, for himself and his core inner circle of most loyal allies, and only at a distant second as a means for serving the citizens. Besides, the populace's constitutional needs and legal yearning for a modern European state with a transparent and corruption-free government and really functioning democratic institutions will only receive attention of the ruling elite, only if such aspirations do not run counter to those of the president or his allies.

All this underscores the stark reality that Putin and his policies will not change in his third return to the Kremlin, as had already been clearly demonstrated by the composition of the cabinet and other high-ranking appointments. It also highlights the fact that the more "seemingly changed Putin portrays himself to be, the more starkly he remains the same old and unchangeable politician." C'est la vie, as the French would say in such situations, a phrase that Russians would have to get used to over the next six or even more years of Putin's reign (see our website, www.trucru.ru, for the full version of this editorial).

Christopher Kenneth
Editor-in-Chief



Путин верен себе при смене кабинета, сохранив ключевых союзников в Кремле

Две недели после своей инаугурации на де-факто третий срок в Кремле и спекуляции по персональному составу нового правительства, президент Владимир Путин, наконец, сформировал кабинет министров (кабинет) для своего премьер-министра Дмитрия Медведева. Примечательно то, что президент сохранил всех верных союзников в ключевых должностях, что подчеркивает его контроль над правительством, а те, которые были уволены из предыдущего кабинета, получили еще более влиятельные портфели в Кремле.

Секретный способ формирования кабинета, непонятность и нечеткость критериев назначения министров и преднамеренное отстранение общества от процессов назначения – все это давно известный всем пошарк Путина и кадровой политики его первого и второго президентских сроков. Отсюда много вопросов и по кабинету, и по его персональному составу. Возьмем фигуру Владимира Медведского, нового министра культуры. Это назначение шокировало граждан и обозревателей СМИ, которые выкопали несколько нелицеприятных цитат нового министра, показывающих его удаленность от культуры.

Еще одно наблюдение: данному кабинету поручена задача по ускорению экономического роста – очень хорошая цель. Однако, сознательное сочетание людей, ориентированных на проведение радикальных экономических реформ, таких как Аркадий Дворкович и Игорь Шувалов в Белом доме с чиновниками президентской администрации, известными своим нескрываемым антагонизмом к любой реформе с полномочиями, в том числе надзора за экономической политикой, в Кремле, однозначно сделало заявленную миссию невыполнимой.

Кроме того, выбор некоторых министров в новом кабинете также не подается никакой логике. Что приносит на ум и недавнее назначение Игоря Холманских полпредом президента в Уральском федеральном округе. Да, да, – это именно тот рабочий «Уралмашзавода», одного из уральских военных заводов, который в прямом эфире публично выказал приверженности «настоящих уральских парней» на помощь Путину в его борьбе с антиправительственными протестами в Москве. Тут нужно особо отметить, что этот пост – полпредство – очень весом, как один из ключевых столбов так называемой кремлевской «властной вертикали». Он располагает реальным весом, политическими и экономическими рычагами для влияния на жизнь и судьбы миллионов граждан.

Именно такая должность была проинтерпретирована как форма «личной благодарности» рабочему заводу, который до этого не имел никакого опыта в сфере госслужбы. Единственная заслуга – безграничная преданность Путину, вопиющее неуважение к конституционным правам граждан на проведение санкционированных митингов и наплевательское отношение к действующему в стране законодательству, раз призвал незаконно разгонять легитимные собрания граждан. Сегодня самой собой разумеется, что этот «верный путинец», обличенный мощными кремлевскими

полномочиями, и со своими «крепкими уральскими парнями» в состоянии готовности к решительным действиям, не потерпит никаких публичных протестов – как санкционированных, так и несанкционированных – на вверенной ему территории.

Характерную сложившуюся при Путине кремлевскую кадровую практику, известную российским политологом Дмитрием Орешкиным подметил, что Путин в очередной раз продемонстрировал свое полное пренебрежение к гражданам, и то, что он полностью контролирует ситуацию в стране, а, следовательно, может назначать кого хочет и куда захочет, независимо оттого, как граждане об этом думают.

По логике, Путин и его команда по кадровой политике должны были бы найти более квалифицированного кандидата на этой должности, и «своих преданных амбициозных, но пока не обладающих нужным опытом работы на государственной службе кандидатов», – назначить заместителями. Такой подход дал бы им ценный урок, своего рода «практическую стажировку на местах», для ознакомления с методологией функционирования и управления государственными делами. Вместо этого, их сразу назначают «очень зелеными» на больших постах, где они

будут экспериментировать с жителями и судьбами миллионов людей.

Еще одной проблемой является беспретендентная секретность, окружающая весь процесс укомплектования кабинета и президентской администрации новыми кадрами. Это было ярко показано на одной из встреч между президентом и премьером, которая предшествовала объявлению состава кабинета. Тогда последний сказал, «я уже составил перечень кандидатов на министерские должности, но я бы не стал раскрывать их фамилии, чтобы не вызвать ажитацию их обсуждения». Излишне тут отметить, что Путин полностью согласился с этой «антидемократической логикой и антиобщественным менталитетом мышления».

Отсюда сегодня понятно, что Путин собрал этот кабинет, в первую очередь, для самого себя, а затем для лояльных союзников, и только на оставленном третьем месте – для обслуживания граждан. При этом конституционные потребности и законное стремление рядовых граждан к созданию современного европейского государства, и прозрачным и свободным от коррупции правительством, с действительно функционирующими демократическими институтами и иными благами современной цивилизации будут заслуживать внимания правящей элиты, только если они не противоречат интересам президента и его союзников.

Все это подчеркивает суровую реальность, а именно то, что Путин и его политика не изменится в своем третьем возвращении в Кремль. Это уже наглядно продемонстрировал способ комплектования нового правительства и других высокопоставленных назначений. Это также указывает на то, что тем больше «кажется, что Путин изменился, тем больше он остается тем же старым Путиным, без всяких изменений». Се за ви, как говорят французы в подобных ситуациях, именно к этой фазе роста нам придется привыкнуть в течение шести или более лет очередного путинского правления (полную версию письма редактору можно прочитать на нашем сайте www.bcrn.ru).



Кристофер Кеннет
Главный редактор

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!



Carole Flouraud, Air France Air
Hostess-in-Chief (L) and Sophie Davis,
Air France Air Hostess



Pierre Aubriot, Air France
Pilot-in-Command



Anastasia Smirnova, Air France KLM PR
and Communication for Russia and CIS



Olivier Sarazin, Air France Steward



Karim Mahdada, Chief of Europe
PNC (Crews) Division, Air France



Pieter de Jong, Regional
Manager, Air France-KLM,
St. Petersburg, Russia



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.

A. B. C. D.	
Berlusconi Silvio	42
Burian Alexander	35
Business Port	49
Chichvarkin Yevgeny	15
E. F. G. H.	
Dugin Alexander	27
Dvornikov Arkady	4
I. J. K. L.	
Kholmanskiikh Igor	4
Korolev Vitaly	12
Krasavtseva Anna	48
Kuznetsov Mikhail	14
M. N. O. P. Q.	
Medlinsky Vladimir	4
Medvedev Dmitry	21
Mikhail Dmitriev	27
Orlovsky-Tanaevsky B. Rostislav	16
Oreshkin Dmitry	4

Companies

A. B. C.	
Aerofood	44
Aeromar	44
Aeropir	44
Anturaj Center Catering Co.	33
Apple Corp.	22
Billionaire Bar	42
Catering Consulting	36
Catering Director Business Forum	36
Catering Exhibition	36
Center for Strategic Research	27
ChanteCler	35
Corporate Development Center	12
Corporate Directors Assn.	12
D. E. F. G. H.	
Dellos Air Service	44
Dellos Catering	46
Discovery Research Group	38
Domodedovo Air Service	44

Parmukhina Yevgenia	40
Peskov Dmitry	22
Petrov Sergei	28
Pogodin Kirill	36
Potavinovka Victoria	39
Potavin Vladimir	16
Prokhorov Mikhail	28
Prukha Anastasia	34
Putin Vladimir	21

R. S. T. U.

Reshetnikova Tamara	33
Shuvalov Igor	4
Sobchak Anatoly	23
Sobchak Anatoly	23

V. W. X. Y. Z.

Varlamova Lidia	46
Yeltsin Boris	26
Yeltsin Boris	26
Yeremenko Oksana	33
Zimin Dmitry	16

R. S. T. U.

Euroset Company	15
Expert Group	27
Growth Technologies	35

I. J. K. L.

International Eurasian Movement	27
Levada Center	22

M. N. O. P. Q.

Maison Dellos Holding	44
Mega Catering	39
Microsoft Corp.	22

R. S. T. U.

Research Techart	40
Rolf Group of Companies	28
Rostik Group	16
Step by Step Group	34
Transpit	44
Transregional Marketing System	38

V. W. X. Y. Z.

Vnuukovo Restaurant	44
---------------------	----

Advertisers/Рекламодатели

(listed in alphabetical order)

Airfrance/KLM Airlines
Ambassador Hotel Kaluga
Anturaj Center Catering
Bank Societe Generale
Best Courier Company
ChanteCler Catering
Chrisbon Business Services
Delovoi Business Center
DHL Express Delivery
Diamond Aero Co.
Dior Perfumes
Finmarket Analytics Agency
Forum-2018
Fusion Plaza Restaurant
Go-4-English
Linguist School
Marco Presnja Hotel
MIBEXPO Russia
MTUCI
Nowitex Translations
Poadri Zhizn Charity
Savoy Hotel
SP Express Delivery
Splain Accounting Co.
The Imperial Tailoring Co.
Trimforti Fashion
Zerich Capital Management

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-trcww@yandex.ru, 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-trcww@yandex.ru, info@trcw.ru

Country's status profile

Official name: The Russian Federation
 Capital – Moscow (over 10mln residents)
 Location – Europe & Asia
 Total area – 17.1mln sq.km
 Population – 141.9mln (Jan 2010)
 Russia has the largest land area in the world,
 9th by population and 6th by GDP

Основные данные страны

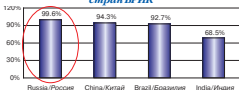
Официальное название: Российская Федерация
 Столица – Москва (более 10млн жителей)
 Месторасположение – Европа и Азия
 Общая площадь – 17,1млн кв.км
 население – 141,9млн (январь 2010г)
 Россия – крупнейшая страна в мире,
 по площади, 9-я по населению и 6-я по ВВП

Level of education among BRIC countries/ Уровень образования среди стран БРИК



Sources/Источники: report of UNESCO

Population literacy rate among BRIC countries/ Уровень грамотности населения среди стран БРИК



Sources/Источники: Eurostat/Евростат

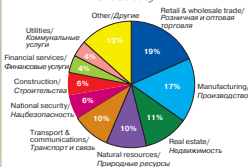
Investment & incentives

No restrictions on free capital movement
 Foreign investments welcome in all sectors,
 except those declared strategic or connected
 with national security and economic stability
 Unlike its BRICS partners, Russia no limitations on FDIs
 Similarly, there are no foreign currency limitations
 Gross FDIs over past decade – \$280bln
 Aggregated FDIs in 2010 – \$41.5bln
 Official target for 2011: \$60–70bln

Инвестиции и поощрение

Отсутствие ограничения на перемещения капитала
 Иностранные инвестиции желанны во всех отраслях,
 кроме имеющих стратегическое значение или связанных с обеспечением
 национальной безопасности и экономической стабильности в стране.
 В отличие от партнеров по БРИКС, нет ограничений на ПИИ
 Аналогично, нет ограничений на валютные операции
 Суммарный объем ПИИ за 10 лет – \$280млрд
 Суммарный объем ПИИ в 2010г. – \$41,5млрд
 Намеченный объем ПИИ в 2011г. – \$60–70млрд

A breakdown of 2010's GDP revenue by sectors/ Структура вклада в ВВП по секторам в 2010 году



Sources/Источники: Federal State Statistics Service

Приоритеты дальнейшего развития

Диверсификация экономики – первоочередная задача, т.к.
 доля сырьевых секторов в ВВП и экспорте остается еще высо-
 кой. Сегодня действенные меры принимаются с целью дивер-
 сифицировать экономику, что позитивно скажется на конкур-
 сентельности экономики страны

Macroeconomic indicators

Currency – Ruble
 GDP – \$2,22trln (6th globally)
 GDP per capital – \$15807 (53rd globally)
 Inflation – 8.8% (2010 data)
 Forex & gold reserves – \$479.4bln
 Export volume – \$398bln
 Import volume – \$248bln
 CBR re-financing rate – 7.75%
 National average wages – \$600
 Unemployment (ILO) – 7.5%
 Russia has the largest land area in the,
 world 9th by population and 6th by GDP

Макроэкономические индикаторы

Валюта – Рубль
 ВВП – \$2,22трлн (6-й в мире)
 ВВП на душу – \$15 807 (53-й в мире)
 Инфляция – 8,8% (данные за 2010г.)
 Золотовалютные резервы –
 \$479,4млрд
 Объем экспорта – \$398млрд
 Объем импорта – \$248млрд
 Ставка рефинансирования – 7,75%
 Средняя зарплата по стране – ~\$600
 Безработица (МОТ) – 7,5%

Further development priorities

Economic diversification – top priority, as mineral resources' share
 in GDP and export is still fairly high; efforts are being taken to
 diversify the economy, a strategy that will have a positive effect on
 the country's competitiveness

JANUS

Expatriate
banking services

E-mail

From:
Date:
For:
Sub:

Rob
30/08/07
James
Hi!

When I moved to Moscow, I knew it's going to be
different out there.
Not my banking arrangements though - thanks to
the Janus of Uniastrum Bank.

Regards, Rob

+7 (910) 440-72-26

expat@uniastrum.com
www.expat.uniastrum.ru



UNIASTRUM BANK

Looming retirement of first generation of Russian business owners could trigger new assets redistribution



Смена первого поколения
олигархов грозит новым
переделом бизнеса в России

By *Andrey Semerkin*

Андрей Семеркин

Vitaly Korolev knows firsthand modern Russian business and the people, who laid the foundation for its formation after the disintegration of the Soviet Empire in the 1990s. After all, he is the president of Corporate Development Center, a member of the Board of the Association of Corporate Directors and Top Managers of Russia and a coordinator of the Corporate Management and Business Continuity cluster at the Russian Managerial Community, positions that enable him to keep abreast of all the vital events taking place in the Russian economy. Therefore, his recent statement about the rising risk of new redistribution of businesses in Russia, which will be caused by looming succession of the first generation of post-Soviet entrepreneurs, generated corresponding reactions in the local business community.

This leads to the first question to our prominent expert: how did you arrive at this conclusion?

I'll answer this question with another: 'In your opinion, what is the average age

“Despite their lack of family experience in business succession, the oligarchs, their families and companies will soon have to face the issue of succession and continuity of their businesses. They cannot avoid it.”

of the members of Forbes' Russian Golden Hundred? The answer is about 50 years old. This means that in another 10 years, the Russian oligarchs, much like all representatives of the first generation of modern Russian business, will face the issue of succession. A completely new situation will arise in the country.

Let us ask ourselves another question: Are the country and the business community ready for this situation? My answer is no; they are not.

Why do you believe that the country and the business community are not ready for this?

This is because we are doing this for the first time in our country's history. Therefore, the first generation of Russian business can be called 'orphans' or 'fatherless'. In the sense that practically no one in the post-Soviet region, including members of our Golden Hundred, inherited his/her businesses from parents, as it is done in other countries. It is even safe to say that the privatization process in the 1990s somewhat resembles an inheritance of an asset from one good-for-nothing parent, meaning the Soviet state, to haphazardly selected children, seemingly by lot. One gets the mill, the other gets 'Puss in Boots.' Such gifts, in fact, were free-of-charge, just the way inheritance is supposed to be. Nevertheless, despite their lack of family experience in business succession, the

oligarchs, their families and companies will have to face and solve these problems of succession soon. They cannot avoid them.

In this case, what solution options are available to the oligarchs and their businesses?

I can name four: the first is to turn the company into

Виталий Королёв не только знает современный российский бизнес и лиц, стоявших у его истоков в начале его формирования при распаде Советской империи в начале 1990-х. Ведь он является президентом «Центра корпоративного развития», членом правления «Объединения корпоративных директоров и топ-менеджеров России», координатором кластера «Корпоративное управление и преемственность бизнеса» при «Российском управленческом сообществе». Его активное участие в этих организациях даёт ему возможность держать руку на пульсе событий, происходящих в российской экономике. Поэтому его недавнее заявление о том, что в России возрастает риск нового передела собственности, выдвину приближающей массовой смены первого поколения олигархов, вызвало соответствующую реакцию в отечественном деловом сообществе.

Отсюда первый вопрос авторитетному эксперту: почему Вы так считаете?

Отвечу вопросом на вопрос: «Как Вы думаете, каков средний возраст участников «Золотой сотни россиян» по версии журнала Forbes? 50 лет. Это значит, что через лет 10 перед российскими

«Несмотря на отсутствие семейного опыта в передаче бизнеса, олигархам, их семьям и компаниям придется решать задачу продолжения бизнеса. Уклониться от ее решения не смогут».

олигархами, кстати, ровно как и всеми представителями первого поколения современного российского бизнеса, встанет вопрос о наследовании. В стране возникнет совершенно новая ситуация. Давайте

зададимся вопросом: готова ли к этой ситуации страна и предпринимательский круг? Мой ответ: не готова.

Почему считаете, что сегодня не готовы к этому?

Потому, что делаем это впервые в своей истории. Поэтому первое поколение представителей российского бизнеса можно назвать «сиротскими» или «безотцовщиной». В том смысле, что практически никто на постсоветском пространстве, включая участников нашей «Золотой сотни», не получил бизнес по наследству от родителей, как в других странах. Можно даже сказать, что приватизация немного похожа на передачу по наследству от одного непутевого родителя – советского государства к случайным детям – будто по жребью. Одному – мельница, другому – кот в сапогах. Фактически безвозмездные сделки, каким и должно быть наследство. Тем не менее, несмотря на отсутствие семейного опыта в передаче бизнеса, им, их семьям и компаниям придется решать эту задачу. Уклониться от ее решения не смогут.

В этом случае, какие варианты решений данного вопроса есть у олигархов?

Можно назвать четыре: 1-й – продать компанию в современную корпорацию с расплывчатой структурой владения, что, как правило, потребует выхода на фондовый биржу. Но по этому пути пойдет меньшинство.

a modern corporation with a scattered or diffused ownership structure, which, as a rule, requires listing the company in a stock exchange. But this is a path for the minority. The second is to sell the business, an option that will most probably be used by the majority. The third is to build and turn the company into a family business. About a third

When considering the option of converting an existing company into a family business, what pitfalls are waiting for the owner and his successor?

First and foremost, the heir apparent's unwillingness to perform the role of a business owner. Very often, children of well-to-do business-

2-й – продать бизнес. Таких будет большинство. 3-й – построить родовой бизнес. По такому пути пойдет примерно треть. 4-й – передать бизнес в благотворительный фонд. Экзотика пока, но думаю, что это признак закономерности. Есть еще 5-й – закрыть дело, но он не рассматривается, поскольку это тушканчий путь.

И час «X» для решения этой задачи наступит для олигархов лет через десять?

Примерно. Свой «эксит-возврат» каждый из «первроходцев» российского капитализма почувствует сам. Ощущение времени индивидуально. Мой партнер по бизнесу Михаил Кузнецов рассказывал, что он на конференции в США встретил

ведению бизнеса, ни к его защите при наступлении угрозы. В отличие от этих компаний, ситуация в корпорациях, которые начинали бизнес с нуля, не участвуя в залоговых аукционах, подобных претензий нет: там люди кровью, пот и слезы проливали, создавая дело. Они не дадут отобрать его или, по крайней мере, будут биться за него до последнего, как бился Евгений Чичваркин. Очень трудно представить ситуацию, когда дети сегодняшних олигархов станут владельцами компаний размера «Норникеля», «Русала» и т.д. Получив руль, подобный наследник может его потерять или у него просто отберут, причем, необяза-

“It is difficult to imagine a situation, where the children of the current oligarchs will become the owners of companies of the scale of Norilsk Nickel or RusAl. Such heirs could easily lose the companies, or they will be taken away from them, not necessarily by enemies or competitors.”

will follow this route. The fourth variant is to turn over the business into a charitable foundation. This solution is rather exotic for Russia, but I believe that it fits a consistent pattern. There is also a fifth option which is winding up the business, but this will not be considered because it leads to a dead end.

So, the 'X hour' for oligarchs to tackle this issue will be due in about a decade or more?

Yes, about that time. Each of the pioneers of Russian capitalism will feel the advent of his exit age on his own. The perception of time is individual for every person. My business partner Mikhail Kuznetsov has told me that once he met a venture fund owner, aged 87, at a conference in the United States, who still full of strength and energy, said that he wished to last another 15 years because he had lots of ideas. At the same time, an outstanding Russian entrepreneur decided to retire from business at 64.

people have different values: they are more interested in stylish, modern, digital pleasures than getting involved in routine company management; they are neither ready to run a business, nor protect it from threats. Unlike these companies, the situation in most corporations, which were started from scratch, without participating in any shares-for-loans auctions of the 1990s, do not have such problems: these people spilled their blood, sweat and tears to create their businesses and would not allow anyone to take them away or, at the very least, they will fight for it to the bitter end, like Yevgeny Chichvarkin did, when he Euroset came under aggressive raider attack. It is difficult to imagine a situation, where the children of the current oligarchs will become the owners of companies of the scale of Norilsk Nickel, RusAl, etc. After getting to the helm, such heirs could easily lose the companies, or they could be simply

«Очень трудно представить ситуацию, когда дети сегодняшних олигархов станут владельцами компаний размера «Норникеля» и «Русала». Они либо их потеряют, либо у них отберут, причем, обязательно враги и конкуренты».

владельца венчурного фонда, которому было 87 лет, но он был полон сил и энергии, и говорил, что хотел бы прожить еще лет 15, потому что у него масса идей. В то же время один крупный российский предприниматель решил удалиться от дел в 64 года.

Если рассмотреть вариант строительства «родового бизнеса», какие сложности ожидает владельца и его наследника на этом пути?

Во-первых, negotiability наследника к исполнению роли хозяина бизнеса. Очень часто дети состоятельных бизнесменов пребывают в другой системе ценностей: их интересуют стильные, современные цифровые удовольствия, а не управление компанией, не готовы ни к

тально враги и конкуренты. Топ-менеджмент не признает «цифрового денди» в качестве хозяина, и, поняв, что наследник неспособен, предложит ему щедрые условия «дележки» дела родителя. Кроме того, у членов семьи могут быть разные взгляды на то, кто должен возглавить семейный бизнес.

Разве это решается с помощью гражданского законодательства: наследники первой, второй и прочей очереди?

Тема владельческой преемственности не исчерпывается очередями наследников. Как человек, живущий в России, вы не можете не видеть, что у общества до сих пор есть вопросы к итогам приватизации. Это один аспект проблемы –

taken away from them, not necessarily by enemies or competitors. The companies' top management would not accept the 'digital dandies' as their superiors and, after comprehending their incompetence, would offer them a generous settlement to give up their parents' businesses. Moreover, there could be internal problems, as family members could have different views about the best candidate to the head the family business.

Can the last problem be solved by via civil law, such as heirs of the first, second orders, etc?

The problem of a family business ownership continuity is not limited only to the issue of succession. Being a resident of Russia, you must have seen that society still has issues with the results of 1990s' privatizations. This is one of the aspects of this

problem, whether moral or political. We've already mentioned that the company's management might not accept the heirs, as it simply does not see him as a leader. The top executives will quickly understand this and then act to take advantage of it. This is the second aspect. There is also the third aspect: the government and society cannot but be concerned over whether or not work places would be preserved in the process of ownership change. Therefore, the topic in any case goes far beyond the family circle to the outside world.

Are you familiar with any successful examples of cases, when business owners have prepared their children as potential heirs of their companies?

Yes. There is a company in the Volga Region, owned by several friends. With the

моральный или политический. Ранее мы уже говорили, что менеджмент компании может не принять наследника, просто не увидев в нем лидера. Менеджеры это четко понимают. Это второй аспект. Есть и третий: государство и общество не может не волновать, сохранятся ли рабочие места в процессе смены собственника. Таким образом, тема в любом случае выходит за пределы семьи во внешнюю среду.

Известны ли Вам успешные примеры, когда собственники подготовили наследников?

Да. Есть одна фирма в Поволжье, которой владеет несколько друзей. По мере приближения пенсионного возраста, собственники стали готовить детей к исполнению своих ролей в компании. Им это удалось: молодое поколение вошло в дело, при этом тоже сохраняет между собой дружеские отношения. Здесь

есть шанс, что компания не развалится.

Этот пример – единственный или есть другие собственники, которые осознали готовя детей к управлению своими компаниями?

По крайней мере, не единственный случай. Мне известна другая семья, где отец сказал сыну: «Оставлю тебе бизнес, если пройдешь предпринимательский путь, который я прошел». Сын создал свою фирму, добился успеха, стал обслуживать компанию отца, в итоге его стали приглашать на совещания. Так он вошел в топ-менеджмент компании отца. Вопрос – «признает ли сына команда отца?» – один из ключевых моментов. В качестве одного из способов решения данной задачи приведу слова владельца компании «Ростик Групп» Ростислава Ордовского-Танаевского: «Могу ребенку оставить только капитал, а право на его управление

The Russia Corporate World

Русский
English

THE RUSSIA CORPORATE WORLD – is the only pro-Russian, pro-business bilingual journal in the country, which combines the best practices in Russian and international journalism in reporting key national and global economic and other business issues simultaneously in **English and Russian** languages.



OUR MAIN MISSION – is to carry the news about your companies and their successful activities to leading Russian, global investors and business executives. The best depends only on you!

Subscribe now at anti-crisis rates!

advent of pension age, the owners started preparing their children to perform their roles in the company. They have achieved this goal: the new generation has entered and taken over the business, and besides, also manages maintain friendly relationship among themselves, like their parents. There is a good chance that this company will stay intact and continue to grow.

Is this the only example, or are there other owners, who are also deliberately preparing their children to take over their companies when they retire?

This case is not one-of-a-kind in the least. I know another family where the father told his son: "I will

right to manage it on his own." This sounds like a declarative statement, but its meaning is crystal clear: one cannot simply "appoint" his/her son a successor. The company will either collapse, or will be taken away. The heir needs to earn his authority in the top managers' eyes. The logic is simple: the leader is the person, who earns the authority in the eyes of those he leads.

What about the option of turning a business into a charity as a way of handling the succession issue?

Charity is one of the possible options, as it has been proven by the first generation U.S. billionaires, and modern investment gurus such as Warren Buffett and innovators such as Bill Gates, as well

"Charity is one of the possible options, as it has been proven by U.S. billionaires and some Russian oligarchs that have followed their examples. Their principle is simple: leave children enough money to do whatever they want to, but not so much that for them not to want to do anything with their lives."

leave you my business if you are able to overcome the same obstacles as I did." The son rose up to the challenge, created his own company, achieved success, started catering to his father's company, and finally they started inviting him to business meetings at his father's company. This is how he joined the top management of his father's company. The issue of whether the father's team accepts the son is one of the key aspects of succession. In this regard, I would like to quote Rostislav Ordovsky-Tanaevsky Blanko, the owner of the Rostik Group: "I can only leave capital to my child, but he has to earn the

as by some Russians that have followed their lead, such as Dmitry Zimin and Vladimir Potanin. These businessmen have already declared that they will not leave all their wealth to their children. They plan to follow a simple principle: leave the children enough money to do whatever they want to, but not so much for them as not to want to do anything with their lives.

In the 'father-son-management triangle, there might be no place for the son, if his father on retirement from business entrusts the company's management to the CEO?



должен заработать сам». Звучит, казалось бы, декларативно, но смысл понятен: нельзя «просто назначить» сына наследником. Компания или развалится, или

как показали американские миллиардеры в первом поколении, в частности Уоррен Баффет и Билл Гейтс, а также последовавшие за ним рос-

«Благотворительность – одна из возможных альтернатив, как уже показали американские миллиардеры, а также последовавшие за ним российские олигархи. Их принцип прост: оставь ребенку достаточно, чтобы он мог заниматься тем, чем захочет, но не больше, чтобы он ничем не захотел заниматься».

уливает из его рук. Заработать авторитет наследник должен сам в глазах топ-менеджеров. Логика тут проста: лидер – это тот, кто зарабатывает авторитет в глазах «лидируемых».

А как насчет знания благотворительностью?

Благотворительность – одна из возможных альтернатив,

сияне, к примеру, Дмитрий Зимин и Владимир Потанин, которые уже объявили, что не оставят свое богатство детям. Они действуют по принципу: оставь ребенку достаточно, чтобы он мог заниматься, чем хочет, но не больше, чтобы он мог ничем не заниматься.

Yes, such cases are possible in a situation, where the owner of 90% stake in a business leaves for some tropical island, and the CEO, who holds a 10% stake, practically runs the business, is indeed, possible. In our hypothetical company, this function belongs to the owner who, prior to retiring, had been building the business for 20 years. His authority as a leader in this case is unquestionable. In case of retirement of the old owner, the top management executives

would test the 'new owner' to the limit and would attempt to usurp the entrepreneurial role. This is essential for a company, because without this function, it is doomed to failure. But this might not end well for the heir, because together with this function, the management executives would grasp any added value and, consequently, take over the business.

Is the 'owner-family-management' triangle a sufficient model to simulate the situation in such companies, after all, there are far more than three corners in such cases?

No, this model is not enough. As you know, the

В треугольнике «отец-сын-менеджмент» сыну может не оказаться места, если нынешний собственник уже отстранился от дел, доверив управление гендиректору?

Да, возможна ситуация, когда владелец 90% акций компании уехал на острова, а гендиректор, владеющий 10%, рулит бизнесом. В этих условиях вопрос состоит в том, кому принадлежит предпринимательская функция. Ее невозможно делегировать, ее можно только перехватить. В нашей воображаемой компании данная функция принадлежит владельцу, который, прежде чем удалиться на острова, выстранивал бизнес

в течение 20 лет. Авторитет лидера в данном случае не подлежит сомнению. В случае ухода старого хозяина менеджеры будут испытывать нового владельца на прочность и попытаются перехватить предпринимательскую роль. Для компании это необходимо, потому что компания без этой функции обречена на банкротство. Но для нового собственника это может закончиться не очень хорошо, потому что менеджеры вместе с этой функцией захватят и добавленную стоимость, и, значит, будут владеть бизнесом.

Достаточно ли треугольник «владелец-семья-менеджмент» для модели-



наши координаты:

тел.: (495) 411-7077

e-mail: pr@finmarket.ru

<http://vip.finmarket.ru>

Very Interesting
Person - кто они?

Интересные люди,
яркие личности,
профессиональные
бизнес-тренеры,
психологи,
консультанты,
кочуки

Каждая встреча
VIP-Клуба - это:

Интересные темы,
элементы тренингов,
ролевые игры,
встречи с коллегами,
новые знакомства,
доброжелательная
атмосфера,
неформальное общение

Анонсы будущих встреч, отзывы участников, фотографии

stakeholders in such entities include legal and private individuals that are interested in the company's financial performance. Others include municipal authorities, serv-

long as we only stare at the belly. This is why I implore the society and the state to raise up their heads and look at business owners in their eyes. After all, the sources of

“The companies’ top management would not accept these ‘digital dandies’ as their superiors and, after comprehending their incompetence, would offer them a generous settlement to give up their parents’ businesses.”

es and goods suppliers, local communities, company's employees, etc. The change of a business ownership is a process requiring a lengthy and comprehensive preparation.

How would you formulate the ideal parameters of such process?

First of all, the business itself must be ready for succession of ownership. There are several variants of doing this, including the four options we've already spoken about. The most important thing is to a well-informed on the specific option. Secondly, if a succession option is selected, not only the business, but also the entire family, needs to be ready for the procedure. Thirdly, another important factor is the favorableness of public and government atmosphere around a business. Here, the state needs to stop viewing the owner as an exploiter or a person to be continuously milked more and fed much less. It is time to put an end to this prejudiced attitude. An entrepreneur is not only a source of work places, but also the head of a family. It is time we realized that business does have a human face, but we will not see it as

real patriotic pride must primarily result from the deeds of citizens and families who are creating something new for a country. ■

The original version of this interview was first published by www.e-xecutive.ru

рования ситуации в таких корпорациях, ведь углов-то гораздо больше трех?

Да, не достаточно, ведь в число стейкхолдеров, то есть юридических и физических лиц, заинтересованных в финансовых результатах компании,

Как Вы бы сформулировали параметры этого процесса?

Во-первых, бизнес должен быть готов к владельческой преемственности. Существует несколько вариантов смены собственника. Это те 4 вариан-

«Топ-менеджмент компании отца не признает «цифрового денди» в качестве нового хозяина, и, поняв, что наследник несостоятелен, предложит ему щедрые условия «дележки» дела родителя».

входит муниципальные власти, поставщики и клиенты, местные сообщества, работники и т.д. Смена собственника – это процесс, требующий длительной и многосторонней подготовки.

ты, о которых мы уже рассматривали. Тут нужен осознанный выбор конкретного варианта. Во-вторых, если выбирается наследование, то к процедуре должен быть готов не только бизнес, но и вся семья. В-третьих, важным фактором является благоприятная общественная и государственная атмосфера вокруг бизнеса. Государство должно прекратить смотреть на собственника как эксплуататора или человека, которого нужно донить побольше, а кормить поменьше. С этим «марксистским оскалом» пора покончить. Предприниматель – это не только источник рабочих мест, но еще и глава семьи. У бизнеса есть человеческое лицо, но пока мы смотрим на живот, не увидим лица. Призываю общество и государство поднять голову и взглянуть в лицо собственнику бизнеса. Ведь источником патриотической гордости, в первую очередь, должны быть дела граждан и семей, создающих что-то новое для страны. ■

Ольга Хорченко приняла участие в редактировании текста данного интервью.

Это интервью впервые было опубликовано на сайте www.e-xecutive.ru.



Английский язык корпоративным клиентам:

- Обучаем живому разговорному языку с целью его активного практического применения
- Разрабатываем программы обучения с учетом Ваших пожеланий и исходя из специфики Вашего бизнеса
- Проводим индивидуальные занятия или занятия в мини-группах у Вас в офисе
- Подбираем удобное для Вас время занятий

Главное не то, где Вы находитесь, важно то, в каком направлении Вы движетесь. Начните движение, мы поможем его ускорить.

Наши контакты:

8 903 143 33 48 8 916 685 40 04

goforeng@gmail.com

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

Ambitious Putin begins his hard-won de-facto third presidential term in Kremlin



Амбициозный Путин начал свой трудом добытый де-факто третий срок в Кремле

*By Алекс Фридманн
and Инга Фридельбаус*

*Алекс Фридманн
и Инга Фридельхаус*

For Vladimir Putin, the nation's most powerful statesman, the distance from Russian premiership to Russian presidency has always been just a step away, the small step he finally took on May 7 during his de facto third term inauguration in the Grand Kremlin Palace. That same step finally ended a very difficult four-year period of his premiership in the framework of the artificially created neologistic 'tandemocracy' in terms of his political career and personal ambitions.

It was difficult because 'tandemocracy' in Russia, which has a super-presidential administrative structure, meant that Putin, the nation's most powerful and popular public officer, was formally forced to play, at least, the role of a 'second fiddle' in the official Russian government hierarchy, whilst Dmitry Medvedev, the less popular politician ran, at least, formally the country as the head of state.

The fact that Medvedev was able to conclude the only single presidential term originally allocated to him in such a fragile political structure, and also the fact that there was no constitutional shift of powers in favor of the prime minister in the past four years, only highlighted the ability of the 'senior partner in the tandem' to keep his promise.

As no knew how key decisions were taken in the Kremlin under Medvedev, one can only assume that this was done collectively, and the issue of who usually got the upper hand in the decision-making processes is irrelevant, as all the adopted resolutions were finally endorsed by the president to become laws. And those still doubting the equal participation of Medvedev in the 'tandem's affairs' or those, who claim that the tandem's 'center of gravity' was lopsided in favor of Putin,

must provide, as Russians like to say, such evidence.

However, such a construction of a bi-pivotal power structure with the blurred boundaries of duties and responsibilities, which is based on what Medvedev had called personal and informal relations bonded by a 'special chemistry' between the duumvirate, simply could not continue longer than the four years allotted to the former president. In this context, the May 7 inauguration formally returned the previous, more familiar status quo to the Russian political hierarchy; and for the triumphant Putin, it marked the beginning of his third presidential term in the Kremlin.

Fashionable political neologisms: "Putin 2, Updated Putin or Putin Upgrade"

Describing the "Kremlin's political jobs casting," which

Для Владимира Путина – самого могущественного государственного деятеля в России, от премьер-министра до президента страны – всегда был один шаг. Этот маленький шаг он сделал 7 мая в Большом кремлевском дворце. Этим же шагом им была поставлена жирная точка очень трудному для себя, с точки зрения политической карьеры и личных амбиций, 4-летнему периоду искусственно созданной в стране «тандемократии».

Трудным потому, что «тандемократия» в России, которая является супер-президентской по политическому управленческому устройству, означает, что самый влиятельный человек в стране был вынужден играть, хотя формально, по вторую скрипку, а менее популярный Дмитрий Медведев, по его же собственным словам, был, хоть и формально, главой государства.

То, что в такой шаткой конструкции Медведев продержался до конца, изначально отведенного ему единственно президентского срока, и не произошло конституционного перераспределения полномочий в пользу премьер-министра за последние 4 года, говорит об умении держать свои обещания «формально старшего партнера тандема». Так как до подлинности неизвестно, как принимались ключевые решения в Кремле при Медведеве, можно предположить, что это делалось коллегиально, а кто кого в чью сторону чаще всего склонял в самих процессах принятия решений уже не столь принципиально, поскольку все принятые резолюции визируются президентом. А те, кто сомневаются в равноправном участии Медведева в «делах дуумвирата» или те, кто утверждает, что центр тяжести тандема был сдвинут в сторону Путина, должны предоставить, как говорится, соответствующие доказательства.

Но такой нестандартной конструкции властного тандема с размытыми границами полномочий и ответственностей и с так называемыми личными и неформальными отношениями, базирующимися, по мнению «младшего партнера тандема» на «особой химии» между дуумвиратом, продолжаться дальше 4-х лет просто не могло. Инаугурация 7 мая одновременно вернула привычное статус-кво в российскую политическую иерархию, а для триумфатора ознаменовала начало третьего президентского срока.

Новомодные неологизмы – «обновленный Путин» и «Путин-апгрейд»

Описывая «кремлевскую рокировку», пресс-секретарь

TRUST MANAGEMENT

by «Zerich Capital Management» Investment Company, JSC,
combines all the best Hedge Funds' traditions

-  The active, high revenue targeted, investment strategies on the Russian Stock Market - "hedge" and "master"
-  Use of funds is being offered for a relative short time period
-  Experienced managers
-  Unprecedented transparency of management: the client has an ability to track the deals on-line

Terms and conditions: capital minimum - RUR 10 mn, estimated period - a quarter, management period - not less than a year (possibly to dispose the money of the market in advance). More info at: www.zerich.ru

Do you want to participate?

Client Service: +7(495) 737-8493 (ext. 395, 455, 431).
E-mail: service@zerich.ru

САО ИК «Церих Капитал Менеджмент». Лицензия Федеральной Комиссии по рыночным ценностям (ФРКЦ) - на осуществление брокерской деятельности N177-03095-100200 от 21.12.2000 года; - на осуществление диллерской деятельности N177-04046-010000 от 21.12.2000 года; - на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами N177-04029-031000 от 21.12.2000 года; - на осуществление диллерской деятельности N177-04352-030100 от 21.12.2000 года.

Церих
CORPORATE MANAGEMENT
БРОКЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

на правах рекламы



saw the ex-president becoming the prime minister, and vice-versa, Russian Cabinet's Press Secretary Dmitry Peskov, consciously or not, coined a succinct neologism, "Updated Putin," to characterize the third return of his boss to the Kremlin as a leader with new programs for developing Russia over the next six years, and perhaps and for even 12 years or more.

This is not a hypothetical issue, as 11% of respondents in the Levada Center survey do not exclude such a perspective, saying that Putin can "rule Russia as long as he wants." Only 38% of the respondents believe the current term will be his last, while an almost the same number thinks he will rule the country till 2024.

The term, "New Putin," has become a kind of an innovative label for the president, which is now called, by analogy with the newer versions of IT products as "Putin.2", "Upgraded Putin," etc. «The new Putin knows what to do in his third term as president; understands where he is

going, what to do, when, and with whom," said Peskov, presenting the "upgraded Putina.2" on Channel One.

The manner reflected those once frequently used by Apple's ex-president Steve Jobs or Microsoft Corp. founder Bill Gates in his early youth while presenting their revolutionary innovative products to the global community. "Putin has returned to the Kremlin for a third time to develop Russia both physically and spiritually," Peskov noted. "His first term was dedicated to the 'reanimation' of Russia, his second term to its 'rehabilitation' and the third will be dedicated to its physical and spiritual development."

This raises the main question: how really transformed is Putin, and how possible, if at all, is it for a person to radically change his life philosophy in the second half of his life. And besides, "Putin.2" has returned to the Kremlin in a politically transformed country, much different from the state undermined by numerous crises and contradic-

tion. премьерa Дмитрий Песков сознательно или нет придумал емкий неологизм, «обновленный Путин», для охарактеризации третьего пришествия своего босса в Кремль как лидера с новыми улучшенными программами по обустройству России на ближайшие 6 лет, а быть может, и на все 12 лет и даже больше. Такой перспективы не исключает 11% респондентов опроса «Левада-центра», которые сказали, пусть Путин правит «столько, сколько захочет». Только около 38% верит, что нынешний срок – его последний и почти столько же считает, что будет править страной до 2024г.

Этот термин, «обновленный Путин», уже стал своего рода инновационным ярлыком для президента, которого сейчас называют по аналогии с новыми версиями ИТ-продукции как «Путин.2», «Апгрейдованный Путин» или просто «Путин-апгрейд».

«Обновленный Путин прекрасно знает, чем займется в свой третий президентский срок, понимает, куда идет, что

будет делать, как будет делать, когда и с кем», – рассказал Песков, презентуя телезрителям «Путин.2» на эфире «Первого канала». Слово как недавно ушедший в мир иной экс-президент Apple Corporation Стив Джобс или основатель корпорации «Майкрософт» Билл Гейтс в молодости традиционно представляли свою революционную инновационную продукцию мировому сообществу. «Путин возвращается в Кремль в третий раз, чтобы развивать страну физически и духовно. Первый срок – это была реанимация страны, второй срок – это была реабилитация страны», подчеркнул Песков.

Отсюда главный вопрос: насколько реально обновлен Путин, и можно ли вообще человеку радикально поменять сложившееся у него мировоззрение во вторую половину жизни. И еще одно обстоятельство – «Путин.2» вернулся в Кремль в политически измененную страну, отличную от разболтанного кризисами и противоречивыми государства, которое он уна-

tions, which he inherited from Boris Yeltsin in the late 1990s.

How will the new Putin react to new trends in domestic and foreign policies, what tools will he work, his old traditional ones or new, innovative methodologies? There are lots of questions beg-

This period is enough for someone to be able to predict Putin's possible behavior in similar circumstances, or what types of actions to expect from him. But how will «Putin-2» act in an environment that is completely new to him? These are all vital ques-

“For Putin, the past four years were for very difficult, because, despite being the nation's most powerful man, he was formally forced to play, at least, the role of a 'second fiddle' in the official power hierarchy.”

ging for answers, but the answers are not so obvious. But since we are not telepaths, we cannot foresee how a «renewed Putin» will behave in certain situations in the future. But we have known the «old version» of Putin, or using IT terminology, «Putin-1», now for almost 15 years since he relocated from St. Petersburg Mayor Anatoly Sobchak's administration to the Old Square in Moscow in the mid-1990s.

tions that raise concerns both among his fiercest supporters as well as his uncompromising opponents, who have continued to publicly and noisily demonstrate their denunciation of his third presidential term as illegal.

There are lots of questions beginning for straightforward answers

The tandem is not used to getting its ways without even

следовал от Бориса Ельцина в конце 1990-х. Как он будет реагировать на новые тенденции во внутренней и внешней политике, какими инструментами будет действовать – старыми или новыми, инновационными? Много вопросов, а ответы на них не очень очевидны.

Но так как мы не ясновидящие, мы не можем предвидеть как

достаточно, чтобы можно было предугадать его возможное поведение в сложных обстоятельствах или каких шагов от него ожидать в определенных ситуациях. Но как «Путин-2» будет действовать в совершенно новых для себя обстоятельствах – также большой вопрос, который волнует как его ярых сторонников, так и не менее разгневанных про-

«Последние 4 года были особенно трудными для Путина, потому, что он – самый влиятельный человек в стране – был вынужден играть, хоть формально, но вторую скрипку во властной иерархии».

«обновленный Путин» будет вести себя в определенных ситуациях в будущем. Но мы уже знаем «старую версию» Путина, или по IT-терминологии – «Путин-1», в течение почти 15 лет с тех пор, когда он переехал из соборной администрации Мэрину на Старую площадь в Москве в середине 1990-х. Этого срока уже

твинков, которые уже больше полгода продолжают публично и шумно демонстрировать свое неприятие третьего срока.

Слишком много прямых вопросов, на которые пока без четких ответов

Как члены тандема объяснили необходимость в этой рокировке

CHRISON BUSINESS SERVICES AGENCY

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

www.chrison.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
- Вышего и постдипломного образования
- Переводов и редактирования текстов

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

Email: cbsarussia@gmail.com; info@chrison.ru



bothering to explain the rationale behind their actions to the Russian people. For example, how did the duo explain the need for their jobs casting, and also the fact that there are no other qualified persons in a country with a population of 145mln worthy to lead the state, except for the two of them?

They did not explain. For instance, Medvedev offered what looked like an explanation a week after his official statement that he would not seek a second term because of "a poorer rating." Similarly, Putin did not even deem it necessary to explain his position to fellow citizens, but instead, to the Chinese audience. Speaking to the Beijing-based media, Putin said his decision to return to the Kremlin was dictated by a desire to "strengthen the system of state governance" in Russia.

These two explanations are full of glaring inconsistencies, as if these two gentlemen, by the way, lawyers by education, have, to put it mildly, give «false evidence» or explained two different phenomena. The Chinese journalists, accustomed to working in a country "with tightly controlled media," where questions that have not been authorized by the state leadership are not publicly asked, declined to ask Putin if his statement means that «the system of state governance» has been weakened under Medvedev?

Although, such clarification, especially for any experienced interviewer working in a country with a free press, would have been the next question to ask. Hence a recap of the question overlooked by Chinese: was the main reason for the Kremlin jobs casting

и отсутствие, кроме них самих, иных личностей в стране со 145млн населением, достойных возглавить государство? В общем, никак. Свое решение Медведев объяснил только спустя неделю после официального объявления меньшим рейтингом, а сам Путин объяснил необходимость не россиянам, а китайцам, давая интервью СМИ КНР, в котором заметил, что решение продиктовано желанием «укрепить систему государственного управления» в стране.

На лицо – признаки несогласованности показаний, как будто-то эти два джентльмена, кстати, юристы по образованию, дали, мягко говоря, «ложные показания» или объясняли два совершенно разных явления. Представители китайских СМИ, привыкшие работать в условиях «контролируемой прессы», где лишив заранее несогласованный

с руководством страны вопрос публично в эфире не задается, не стали уточнить, означает ли эта фраза, что «система государственного управления страной при Медведеве была ослаблена?». Хотя такое уточнение для любого опытного интервьюера, особенно работающего в условиях свободной прессы, само собой напрашивалось.

Отсюда прямой вопрос – главная причина рокировки была в маленьком рейтинге Медведева или все же в желании Путина срочно «укрепить государственное управление»? Если допустить последнее, что выглядит более достоверным, то это означает отрицательную оценку деятельности Медведева в Кремле, и почему-то сам Медведев так спокойно отнесся к такой публичной и нелицеприятной оценке своей работы «старшим по танкетке партнером». Мы этого не знаем,

caused by Medvedev's poor rating or by Putin's urgent desire to 'strengthen public administration'? If we assume the latter to be true, as it looks the more authentic, then this means a negative assessment of Medvedev's job in the Kremlin. And, if this is so, then why did Medvedev so calmly react to such an embarrassing assessment of his work in public by his 'senior partner in the tandem.' Russians don't know the answer because the duumvirate has not even bothered to explain these to their citizens.

One more discrepancy: if Putin was forced, in his own words, to strengthen the "state governance system," then from where did the press secretary get his grandiloquent expression that «Putin's third term will be devoted to physical and spiritual development of Russia?» This raises another justified question: does Putin have real,

well-documented programs, a kind of a «road map» to lead Russia into a new and prosperous future, like the leaders of the Russian Communist Party, LDPR and Just Russia.

Or does "the irreplaceable father of the nation" only have beautiful declarations of intentions and extensive pre-election articles about the acute problems facing Russia, and ways to resolve them? This agenda is still right on the agenda and begging for answers because the Russian electorate was not provided with any programs before the election.

Putin himself did not see it necessary to participate in pre-election political debate, one of the main attributes of modern democracy that has been traditionally ignored by the powers that be in Russia since the Yeltsin's era. In the absence of clearly documented programs with clear-cut targets, it is dif-

факт как tandem не созволил объяснить «эти непонятности» российскому народу.

Отсюда еще одна нестыковка: если Путин вынужден, по собственным словам, вернуться в Кремль, чтобы укрепить «пошатнувшееся госуправление», тогда откуда у пресс-секретаря высокопарное выражение о том, что «третий срок Путина будет посвящен физическому и духовному развитию России»? Отсюда возникает и оправданное сомнение в наличии у Путина реальных, четко зафиксированных на бумаге, как у лидеров КПРФ, ЛДПР и «Справедросов» программ действий, своего рода «дорожной карты» в новую процветающую Россию в обозримом будущем.

Или у «незаменимого отца нации» имеются только красивые декларации намерений и пространные предвыборные статьи о неких острых проблемах, стоящих перед Россией, и

о неких путях их разрешения. Этот вопрос пока не снят с повестки дня, ведь российскому электорату не было представлено никаких программ до выборов, а сам Путин не созволил участвовать в публичных предвыборных политических дебатах. Этот один из главных атрибутов современной демократии, когда публичная политическая дискуссия традиционно игнорируется властью предрешающими, начиная с эпохи Ельцина. В отсутствии программ трудно чего-то ожидать, и еще труднее что-то спросить при отсутствии четко зафиксированных на бумаге целей, а потому будет тяжело обсуждать их достижения лет через шесть.

Возможное поведение Путина в незнакомых для себя ситуациях – загадка для экспертов

Третья проблема – возможные действия Путина в новых для



БИЗНЕС ЧАРТЕРЫ
КОРПОРАТИВНЫЕ ПОЛЕТЫ
МЕНЕДЖМЕНТ АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ

Россия, 119080 Москва, ул. Мясницкая, 17, а. 1. офис 15
тел. +7 (495) 785 2828 (24 ч), факс: +7 (495) 785 5195
e-mail: info@diamond-air.ru, www.diamond-air.ru



ДАЙМОНД АЭРО

difficult to expect something, and even harder still to hold anyone accountable for unfulfilled promises, or to assess achievements or failures in six years' time.

How Putin would behave in unfamiliar situations is a big puzzle, even for experts

The third problem is Putin's probable actions in a new terrain, for example, an onset of an acute crisis in the country or elsewhere across the globe. Or in dealing with challenges in the new geopolitical situation of growing economic instability in continental Europe, decline of the U.S. previously unchallenged domination of global affairs, a gradual but steady shift of the center of the post-crisis global economic activities to Asia led by China.

Answers to these straightforward questions have yet to be seen, as Putin has never been a president in times of global economic crises or in conditions of falling oil prices in a lopsidedly



concessions on vital geopolitical issues in exchange for the next tranche of funds from the IMF, World Bank, etc. Putin's previous two terms, in terms of external economic conditions, were especially favorable for his economic policies, and by extrapolation, for the whole country, except, perhaps, for a couple of oligarchs.

Thanks to the abundance of oil dollars, all the state's social obligations were fully funded in the country for the first time

“Only time and Putin's actions will tell if he, in his third return to the Kremlin, has really changed or everything has remained the same, as usual is only an imitation of real changes and non-existing reality.”

raw materials-based economy. These negative developments characterized the presidencies of Yeltsin and Medvedev. In contrast, Putin's first two terms occurred in a period, when the prices of the «black gold», the nation's main «petrodollars» earner, were at historically high levels, and this gave him all the financial resources to implement his agenda without resorting to the West or its affiliated financial institutions with overstretched hands.

That was what Yeltsin had to do in the mid-1990s, when he often had to accept some humiliating

since the collapse of the Soviet Union, incomes soared, and with them came an improvement in citizens' lives. This is the root of the much-vaunted stability and prosperity that have become the hallmarks of his first and second terms of presidency, which he often compares and contrasts with the wild era of the 1990s.

Now, Russia is poised to see Putin not as an anticrisis prime minister, where the new president, in his own words, «did a perfect job fighting the crisis in the economy», but as a president in crisis times. If we proceed from

себя обстоятельствах, к примеру, наступление острой кризисной ситуации в стране. Или при решении новых геополитических вызовов в условиях растущей экономической нестабильности в континентальной Европе, снижения влияния американского глобального господства и постепенного, но уверенного сдвига посткризисного центра мировой экономической активности в Азию во главе с Китаем.

Ответов на все эти вопросы пока невидны, так как Путин никогда еще не был президентом

«Только время и реальные дела покажут, если Путин в своем третьем возвращении в Кремль реально изменился или все же остался без реальных изменений, а все остальное — лишь имитация изменений и несуществующей реальности».

в период глобального экономического кризиса или резко снижения цен на нефть в условиях односторонней сырьевой экономики. Подобные негативные явления охарактеризовали президентство Ельцина и бывшего президента, а ныне премьер-министра РФ Медведева. Ведь первые два президентских срока Путина были в период, когда цены на «черное золото», главного добытчика «нефтедолларов» для госказ-

ны, были на беспрецедентно высоком уровне, что дало ему все финансовые возможности реализовывать все задуманное, без обращения к Западу или его финансовым институтам с протянутой рукой.

Как Ельцин в середине 1990-х, которому пришлось часто идти на униженные компромиссы для России при разрешении важнейших геополитических вопросов в обмен на очередные финансовые транши МВФ, Всемирного банка и пр. Эти два срока, с точки зрения внешней экономической конъюнктуры, были для Путина особенно «фартовыми», а по экстраполяции, и для всей страны, кроме разве, парочки другой олигархов. Благодаря обильно нефтедолларов, все социальные обязательства государства были впервые полностью профинансированы в стране; резко росли бюджетные расходы и доходы населения, отсюда и та хваленая стабильность и благополучие, ставшие «визитными карточками» первого и второго сроков президентства Путина, о которых часто гово-

рит он сам, когда сравнивает свое правление с дикой эрой 1990-х.

Сейчас России предстает увидеть Путина не в качестве антикризисного премьера, где он, по его собственным словам, «прекрасно справился с кризисными явлениями в российской экономике», а в качестве антикризисного главы государства. Если исходить из постулата оппозиции — то ничего хорошего ждать от

most between 12-18 months to be transformed into a full political crisis, the expert said.

Airing similar sentiment, Alexander Dugin, the leader of the International Eurasian Movement, also does not expect anything good from Putin's current third term, but for totally different reasons. "Of course, we are on the threshold of hard times. Putin's third term in the Kremlin will not be 'problems-free, as were his previous two. This is because after castling, the tandem has now assumed a very different ideological taint," he noted.

The expert said most critics and citizens see Medvedev as 'man of change' and Putin as the personification of the current status quo and rejection of calls for drastic changes. The citizens do not even believe that Putin, even in his updated version, is capable of changing or doing things in a different way, he added. "The first signs of polarization among ordinary citizens and the elite in relation to the tandem started to appear during Medvedev's presidency, but today, the situation has become more visible, and this will require Putin to reposition himself."

Another specificity of Putin's third term is that most of the business elite have ostracized themselves from politics, stopped commenting on the events in the country, including even those concerning their core businesses. Even former presidential candidate, multibillionaire business tycoon Mikhail Prokhorov, who immediately after the elections, had promised to create a new political party, has suddenly abandoned the idea. Against this background, the comment from Sergei Petrov, a State Duma legislator and the owner of the Rolf Group of Companies, is a proof of courage, presence of civic position



and willingness to accept the responsibility for one's actions and the fate of one's country.

Thus, in response to the question of 'what to expect from Putin's third term,' he said concisely: «Nothing». As an explanation, he noted that, despite Putin's promise to improve the business climate in the country, the situation has only gone worse, because the president's understanding of economics is suited for the 20th, and not 21st century. «The current government is the most unprofessional in the past 20 years because it comprises people with military and secret services backgrounds that often block the opportunities for taking the necessary decisions. All

через год-полтора, протестные настроения могут перейти в политическую плоскость», — резюмировал эксперт.

Лидер Международного евразийского движения Александр Дугин также не ждет ничего хорошего от третьего срока, но уже по другим причинам. «Конечно, нам предстоит сложные времена. Третий срок Путина в Кремле будет совсем не такой проблемный, какими были его предыдущих два». После рокировки tandem приобрел совсем другой идеологический характер. Многие критически настроенные граждане видят в Медведеве носителя перемен, а в Путине — признаки консервации сложившегося

статус-кво, отказа от элиты и перемет. Они даже не верят, что Путин, даже в своей обновленной версии, способен измениться, или что-нибудь сделать по-другому. «Первые признаки поляризации среди рядовых граждан и элиты по отношению к тандему уже были видны при президентстве Медведева, а сейчас же ситуация станет более острой, что потребует у Путина репозиционирования себя», — отметил эксперт.

И еще одна специфика третьего срока — большая часть деловой элиты сама отстраняется от политики, и даже не комментирует ситуацию в стране, даже в сфере их профильного бизнеса. Даже бывший кандидат в президенты бизнесмен-миллиардер Михаил Прохоров, который сразу после выборов пообещал создать новую политическую партию, внезапно отказался от этой затеи. Поэтому комментарий от депутата Госдумы РФ и владельца ГК «Рольф» Сергея Петрова много чего стоит, так как доказывает храбрость, наличие гражданской позиции и готовность нести ответственности за свои слова и судьбу страны.

И так, отвечая на вопрос «ожидание от третьего срока Путина», он лаконично сказал: «Ничего». В качестве объяснения, он отметил, что, несмотря на обещание Путина улучшить деловой климат в стране, он будет ухудшаться, потому что у него понимание экономики находится в 20-м, а не в 21-ом веке. «Нынешнее правительство — самое не профессиональное за 20 лет, потому что присутствие в нем людей с силовым мышлением не дает ему возможности принимать важные решения. Все попытки преобразований



the attempts to change this status quo have always resulted in the increase of power and influence by the bureaucracy.”

All of this suggests that “Putin.2” will face a great dilemma. After all, even his most loyal supporters are not expecting anything from him, except for the opportunity

the highly experienced Putin, to rule the new transformed Russia. Hence, the last constellation of more rhetorical questions: Is Putin ready to work in this new atmosphere, will he will act in a mild or severe way, when confronted with new challenges, what means and tools will he

“In the absence of clearly documented programs with clear-cut targets, it is difficult to expect something, and even harder still to hold anyone accountable for unfilled promises, or to assess achievements or failure.”

to preserve the current status quo and the much-vaunted stability. Put simply, this category of people is just happy with the fact that Putin has finally returned to the Kremlin after a four-year-stint in the White House.

But the opposition, a priori, does not believe in him, or in his declarations of intent, because they believe his election to a de-facto third presidential term is “null and void,” and consequently, it does not expect anything other than the worst from him.

In this situation, it will be extremely difficult, even for

employ, who will be his allies – both domestic and foreign – in addressing both old, traditional Russian problems and unusual and new ones, etc.

Putin’s answers to these and other questions will determine the nature of his third term and its place in modern political history of post-Soviet Russia. Only time and his actions will tell if he, in his third return to the Kremlin, has really changed or everything will remain, as usual, only an imitation of real changes and non-existing reality. ■

заканчиваются увеличением прав бюрократии».

Все это говорит о том, что у «Путин.2» большая дилемма. Ведь даже его самые верные сторонники ничего особого от него не ждут, кроме сохранения сложившегося статус-кво и хваленой стабильности; если проще говоря, эта категория граждан просто довольна тем,

риторических вопросов: готов ли он работать в этой новой для себя атмосфере, будет ли он действовать по более мягкой или более жесткому сценарию при столкновении с новыми вызовами, какими средствами и с какими соратниками будет решать традиционные и несвойственные для России старые и новые пробле-

«В отсутствии официальных программ трудно чего-то ожидать, и еще труднее что-то спросить при отсутствии четко зафиксированных целей, а потому будет тягостно обсуждать их достижения и провалы.»

что Путин, наконец, вернулся в Кремль после 4-летней «отлучки» в Белом доме. А противники, априори, не верят ни в него, ни его декларации о намерениях, так как считают его избрание на де-факто третий срок «не легитимным», а потому также от него ничего также не ждут, кроме худшего.

В такой ситуации даже видящему Путину будет чрезвычайно непросто править новой измененной Россией. Отсюда и последняя плеяда

мы и пр. Его ответы на эти и другие вопросы определяют сущность выстраданного им третьего срока и его место в современной политической истории постсоветской России. Только время и реальные дела покажут, если Путин в своем третьем возвращении в Кремль реально изменился или все останется без реальных изменений, а все остальное – лишь имитация настоящих изменений и несуществующей реальности. ■

Они ХОТЯТ ЖИТЬ.

Помогите детям выжить.

Летим и спасаем!

www.podari-zhizn.ru

+7 (499) 245-58-26

+7 (499) 246-22-39

5-6 ИЮЛЯ 2012

Дом Правительства Москвы
ул. Новый Арбат, д. 36/9

Первый международный инвестиционный форум «Модернизация инфраструктуры российских городов: путь – 2018»



*«Модернизация инфраструктуры
российских городов: путь – 2018»*

Главная цель: изучить, выявить и презентовать на основе проводимых мероприятий Форума предложения по реализации инвестиционных проектов, а также привлечь иностранные и российские инвестиции, направленные на развитие инфраструктуры российских городов, в рамках подготовки к спортивным событиям нашей страны.

Форум проводится с участием глав и заместителей глав регионов РФ, ряда известных депутатов Государственной Думы, глав администраций городов России, ГК «Олимпстрой», ОАО «Курорты Северного Кавказа», АНО «Транспортная дирекция Олимпийских игр», ОАО «Северсталь», ТПП РФ, РФС и многих других заинтересованных профильных ведомств и организаций.

Этапы работы форума:

День первый

Пленарное заседание. Темы: законодательное регулирование, особенности реализации проектов на условиях частно-государственного партнерства, методики повышения качества инвестиционного климата, а также стратегии и перспективы развития инфраструктуры российских городов.

Отдельной темой для обсуждения станет секция по подготовке городов России, не принимающих спортивные события, но желающих развивать туристическую инфраструктуру региона.

День второй

Форум будет разбит на отраслевые секции по строительству, энергетике, туризму, безопасности, транспортной и IT инфраструктуре. Также участники форума обсудят перспективы развития туристического кластера на Северном Кавказе.

В рамках мероприятия будет проводиться выставка инвестиционных проектов, где каждый участник форума сможет ознакомиться с проектами экспонентов.

По всем вопросам
по поводу форматов участия и
аккредитации
СМИ на мероприятие
Вы можете обращаться по телефону:
(495) 465-92-90
(495) 965-74-92

или по электронной почте:
info@business.gov.ru
(с пометкой "Форум 2018").
Сайт Форума-выставки:
<http://forum2018.ru>

A Special Report on The Russian catering services market



Специальный репортаж Российский рынок кейтеринговых услуг

Information Supporters/
Инфоподдержка

Discovery Research Group
Growth Technologies
Research Techart
Rosstat

Step by Step Group
TRMC System

General Sponsors/
Генеральные спонсоры

Anturaj Center
ChanteCler

Partners/
Партнеры

Global Ventures Group (CIS) LLC
Chrisbon Translation Services

Project Experts / Эксперты проекта

Catering Consulting
Dellos Catering
Mega Catering

Report authors / Авторы обзора

Special projects Department/
Отдел специальных проектов

The Russian catering services market: beginning and progress so far achieved



Российский рынок кейтеринга: начало и достигнутый прогресс

Today's Russian catering market differs much from the market of 20 years ago, when the first catering companies started to appear in the country. Though some experts claim that even representatives of business communities in some regions have yet to really familiarize themselves with modern catering services, today, catering, however, is no

longer seen as an exotic business in most parts of Russia. At least, as it was at the beginning of the 1990s, when it started establishing itself on the ruins of the demised Soviet empire as one of the new capitalist business models for post-Soviet Russia.

At that time, the appearance of catering was connected with the huge demand for profes-

Сегоднешний российский рынок кейтеринга намного отличается от рынка образца 20-летней давности, когда первые кейтеринговые компании появились в стране. И хотя эксперты утверждают, что в некоторых регионах даже представители деловых сообществ зачастую еще не знакомы с этим термином, кейтеринг

сегодня уже не экзотика в большей части страны.

По крайней мере, как это было в начале 1990-х, когда он зародился на руинах рухнувшей Советской империи в качестве одного из направлений капиталистической бизнес-модели экономического хозяйствования в новой, постсоветской России.

sional international standard services for corporate events and private holidays. Hence, catering's "key subject areas," in a broader sense, include organization and servicing foods and drinks at receptions, picnics, team-building events and other corporate entertainment events. These can be a one-time event, like weddings, jubilees or daily services, such as the provision of meals to companies' staffs in offices.

Commenting on these and other current trends in this

of business processes. Other advantages include lower production costs, which as a consequence leads to much lower prices for services.

Another advantage is flexibility, as catering companies can organize events for thousands of guests as well as for small family parties. One more feature is that demand is highly characterized by "strongly marked seasonality," a reality that is always taken into consideration by both customers and service providers. For instance, the

"In terms of physical size and annual turnover, today's Russian catering market compares favorably with similar markets in Central Europe, but still very much lags far behind top EU countries."

industry, Oksana Eremenko, the CEO of the Anturaj Center catering company, noted that the industry as a whole has grown and developed by leaps and bounds since the early 1990s. "However, today, there are many non-professional players on our market. This is because, for some reasons, everyone that knows how to cook something, thinks he/she can open a catering or restaurant business. Therefore, this market is ambivalent today, as it is full of both highly professional and nonprofessional players." (see this expert's full interview in the Expert's Corner rubric).

One of the main advantages of catering, in comparison with classical restaurants, according to Tamara Reshetnikova, the CEO of Growth Technologies, a market research firm with extensive coverage of the Russian eatery services market, is its scalability and replication

industry's so-called "peak business periods" as a rule, account for up to 25–30% of most companies' annual sales.

One more advantage of catering, from the point of view of chartering new businesses, is in its relatively low initial investment outlay. For instance, at the initial stage, one only needs about have \$50,000–\$100,000 to acquire the required equipment, rent

Today its appearance is associated with the demand for professional services for the organization of corporate events and private holidays. Hence, catering's "key subject areas," in a broader sense, include organization and servicing foods and drinks at receptions, picnics, team-building events and other corporate entertainment events. These can be a one-time event, like weddings, jubilees or daily services, such as the provision of meals to companies' staffs in offices.

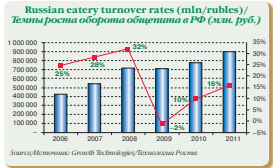
today in the industry many non-professional players. Why? – All those who know how to cook a little bit, think they should start a catering business or open a restaurant. Therefore, today the market is very diverse, just as in other countries, where there are both high-quality and low-quality catering services. (see full interview in the rubric "Expert's View").

In the opinion of the company's CEO, Tamara Reshetnikova, one of the main

"По общему уровню развития и годового оборота, отечественный кейтеринг уже сравним с аналогичными рынками стран Центральной Европы, но все еще заметно отстает от ведущих стран ЕС."

advantages of catering, in comparison with classical restaurants, according to Tamara Reshetnikova, the CEO of Growth Technologies, a market research firm with extensive coverage of the Russian eatery services market, is its scalability and replication

services, for example, ensuring the needs of company employees in the office and elsewhere. Commenting on this and other trends in the industry, the CEO of the Anturaj Center catering company, Oksana Eremenko, noted that the industry as a whole has grown and developed by leaps and bounds since the early 1990s. "However, today, there are many non-professional players on our market. This is because, for some reasons, everyone that knows how to cook something, thinks he/she can open a catering or restaurant business. Therefore, this market is ambivalent today, as it is full of both highly professional and nonprofessional players." (see this expert's full interview in the Expert's Corner rubric).



advantages of catering, in comparison with classical restaurants, according to Tamara Reshetnikova, the CEO of Growth Technologies, a market research firm with extensive coverage of the Russian eatery services market, is its scalability and replication



This photo was supplied by Dellos Catering/Фотосъемка профессионалами Dellos Catering

premises, salary fund, etc. Sometimes even less is needed when a part of the work, for example, the cooking, is done by the 'newly minted entrepreneur' in his own apartment, with relatives taking an active part in running the family business.

There are several business growth driving factors in the industry. These include the growing prosperity of companies and individuals, increased business activities, as well as accelerated lifestyle regimes, ongoing changes in Russians' mentality with marked orientation towards Western-styles consumer

behavioral patterns, which includes a more rational use of time.

Characterizing the Russian catering industry, Anastasia Ptukha, the board chairperson of Step by Step Group, a market research agency, noted that the Moscow and St. Petersburg market segments have almost fully recovered from the economic crisis. "The growth rate has also increased across the industry, hovering at the moment at about 7–10%. The most expensive events, however, are still held in Moscow and St. Petersburg." (see *the Market growth rates over the past three years*).

Еще одно преимущество кейтеринга, с точки зрения создания нового бизнеса, это относительно невысокие стартовые инвестиции. На начальном этапе достаточно иметь \$100тыс на закупку необходимого оборудования, аренду помещения, ФОТ и пр. Еще меньший стартовый капитал требуется, особенно, когда часть работы, к примеру, приготовление блюд, делается самим кейтерером в своей квартире и с активной помощью родственников.

Факторов роста бизнеса в отрасли много. Среди них повышающаяся благосостояние компаний и граждан, возросшая

деловая активность, все более ускоряющийся темп жизни, изменение менталитета россиян с ориентацией на западный тип потребительского поведения, необходимость более экономного использования времени и пр. По данным аналитиков ГК Step by Step, на данный момент рынка Москвы и Санкт-Петербурга уже оправились от кризиса. В целом по России темпы роста также увеличились, на данный момент рост составляет порядка 7–10%. Самые дорогие мероприятия все еще проводятся именно в Москве и Санкт-Петербурге (см. *Темпы роста российского рынка за последние 3 года*).

This stems from the fact that the catering market is most developed in Moscow and St. Petersburg, while the so-called 'million resident cities' that serve as the regional administrations' political

but also in the regions. "Today, there are clear leaders on this market that specialize in off-premises service and developing in different areas," he added. "Companies also try to segment the market among

"In general, the growth rate has increased across this industry, hovering at the moment at about 7–10%. The most expensive events, however, are still held mostly in Moscow and St. Petersburg."

capitals or their economic centers, where the main industrial power is concentrated, are at far-placed second position.

Commenting on these trends, Alexander Burián, managing partner at the ChanteCler catering company, also noted the market's rapid growth rates over the past several years, not only in Moscow,

themselves, differentiating themselves from one another or specializing exclusively in large-scale events (see *this expert's full interview in the Expert's Corner rubric*).

At the moment, catering has become an integral part of many business processes, especially in big cities. This is confirmed by lots of analytical data, which say up 90% of

Эти факторы объясняют то, что на сегодняшний день рынок кейтеринга особенно развит только в Москве и Санкт-Петербурге, а во втором эшелоне идут так называемые города-миллионники, которые являются политическими столицами областных администраций или их

не только в Москве, но и в регионах. «Сейчас наметились явные лидеры, которые именно специализируются на выездном обслуживании и развивают его в различных направлениях, - продолжал он. «Так же компании пытаются сами сегментировать рынок, заявляя о своих отличиях друг

«В целом по России темпы роста также увеличились, на данный момент он составляет порядка 7–10%. Однако самые дорогие мероприятия все еще проводятся именно в Москве и Санкт-Петербурге».

экономическими центрами, где сосредоточена основная индустриальная мощь.

Комментируя эти тенденции, управляющий партнер кейтеринговой компании ChanteCler Александр Буриан особо отметил стремительно высокие темпы роста рынка

от друга или специализации на масштабных праздниках» (см. *полное интервью данному эксперту в рубрике «Взгляд эксперта»*).

На данный момент, особенно в крупных городах, кейтеринг стал неотъемлемой частью любого делового



The legend of Russian hospitality

Opened in 2005 after a glorious renovation the Savoy Hotel offers a favorable level of luxury and comfort. Rich in history and traditions, the 1912 art deco property boasts one of the smartest addresses in the fashionable heart of present-day Moscow.

67 comfortable guestrooms and suites;

24-hours Room Service;

Savoy Restaurant (Russian & European cuisine);

Hermitage Lobby-bar;

Meeting & Event facilities;

Fitness facilities & Swimming pool;

Business center & Travel services;

IP-Telephony;

Wi-Fi Internet;

Laundry & Dry cleaning;

On-site parking.

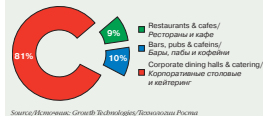
3/8, B. 3, Bolshdetrovskaya, Moscow, 109012, Russia
tel: +7 (495) 620-85-00, 620-85-55, fax: +7 (495) 620-86-65
www.savoy.ru

orders usually come from corporate customers and event management agencies. One of the industry's development features is that there are now specialized internet-portals, devoted solely to the subject of catering. One of these is CateringConsulting.ru, the first professional site in Russia and CIS devoted to the catering industry, tracking events in the industry, and offering a platform for the market participants to exchange ideas and opinions. There are also annual specialized industrial events, such as the Catering Director Business Forum and the Catering Expo.

There is even an annual awards ceremony for handing the industry 'Oscar statuettes' to outstanding companies. The first phase of this event, the Annual Russian Professional Caterers Award Ceremony, took place last year, when the most worthy representatives of the industry won different prizes in different nominations (see *Russia's Best Catering Companies*). Besides, with each passing year, the subject of catering is becoming more and more interesting for business journals, such as *The Russia Corporate World*, a business magazine, which regularly publishes reviews of this market, including this edition in your hand.

Commenting on the progress so far achieved by this Russian market, Kirill Pogodin, the director of CateringConsulting.ru, noted, as a comparative analysis, that in terms of overall level of development, annual turnover size, etc., the Russian catering market compares favorably with similar markets in Central and Eastern Europe.

The Russian eatery industry structure, by types/ Структура российского общепита по типу



"However, it still very much lags far behind top EU countries, such as Germany, France and the Great Britain.

Potential of the Russian segment of the world catering market

Catering has grown to occupy a definite niche in the global economy as an integral element of all key events attended by world business and political elite. Experts' most conservative estimations put the volume of this market at about \$100bn. More precise data are, for obvious reasons, very hard to come, partly due to the sheer size of this industry, opacity and marked immaturity of some national markets.

However, the size of the "true, but yet to be potential capacity" of the Russian market, according to several

процесса. Это подтверждается данными аналитиков, согласно которым до 90% заказов поступает от корпоративных клиентов, и другими важными событиями в отрасли. Одно из этих событий – то, что сегодня уже есть специальные интернет-порталы, эксклюзивно посвященные тематике кейтеринга, такие как CateringConsulting.ru, первый в России и СНГ профессиональный сайт, посвященный кейтеринг-индустрии, который освещает события в отрасли, предоставляя площадку для обмена опытом между участниками рынка.

Есть и свои отраслевые ежегодные специализированные деловые мероприятия, такие как «Бизнес-форум Catering Director» и «Catering Expo-Show».

Также существует своя ежегодная торжественная

церемония вручения статуэток «Оскара». Мероприятие «Российская премия профессиональных кейтерингов» впервые состоялось в прошлом году, когда самые достойные представители индустрии были отмечены в различных номинациях (см. *Лучшие кейтеринговые компании России*).

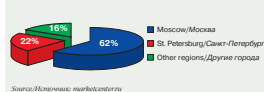
Кроме того, тематика «кейтеринг» из года в год становится все более интересной для многих деловых изданий, в частности, для делового журнала TRCW, который регулярно делает отраслевые обзоры данного рынка, в том числе данный выпуск.

Комментируя достигнутый за последнее время прогресс на российском рынке, руководитель проекта CateringConsulting.ru Кирилл Погодин, в качестве сравнительного анализа, отметил, что по общему уровню развития, размеру годового оборота и пр., отечественный кейтеринг уже сравним с аналогичными рынками других стран Центральной и Восточной Европы. «Но пока заметно отстает от ведущих стран ЕС, в частности, Германии, Франции и Великобритании».

Потенциал российского сегмента на мировом рынке кейтеринга

Кейтеринг давно занимает определенную нишу в глобальной экономике как неотъемлемый спутник всех ключевых мероприятий с участием представителей мировой деловой и политической элиты. Согласно данным экспертов, объем данного рынка составляет по самым консервативным подсчетам около \$100 млрд. Более точных цифр, свидетельствующих об истинном размере этой индустрии

Regional spread of the Russian catering market/ Распределение рынка кейтеринга по регионам



Искусство сервиса



Банкеты • Фуршеты • Корпоративные праздники • Свадьбы

7 (495) 787-00-37
www.chantecler.ru



This photo was supplied by Moscow catering company Anturaj Center/Фотография предоставлена кейтеринговой фирмой «Антураж-Центр»

expert analytical companies, including the Discovery Research Group and Trans-regional Marketing Centers System, has been estimated at \$10bln. About a half, or approximately \$4bln–\$5bln of this sum is attributable to Moscow, which underlines the Russia capital's "absolute hegemony" on this market, and consequently, its "astounding attractiveness" for the industry's biggest players.

Then, about a quarter of this potential is attributable to St. Petersburg, which also makes Russia's "northern capital" "an attractive harbor" for locating catering businesses, a factor also used by the industry leaders, who consider an expansion to this city on the Neva a natural logical extension of their business development strategies from their bases in the capital. The rest is distrib-

uted among the other Russia mega-cities (See *Regional structure of the Russian market diagram*).

Actual size of the today's Russian market

According to Rosstat, the Russian official statistics agency, there are currently over 50,000 food services companies in the country with a gross revenue turnover of RUR903,3bln in 2011. Traditional restaurants and cafes, in terms of number, account for about 90% of this market, while catering companies makes up about 10%. However, the latter's share, in monetary terms, is much higher, according to Growth Technologies' data (see *Dynamics and Growth Rates of the Russian Catering Market*).

However, in practice, the market's annual total turn-

over, by no means, is as simple as it seems, по известным причинам, посчитать трудно, в первую очередь, из-за глобальности отрасли и непрозрачности, а кое-где и недоразвитости национальных рынков.

Однако, по данным ряда экспертных аналитических компаний, в том числе Discovery Research Group и «Системы межрегиональных маркетинговых центров», потенциальная емкость российского сегмента мировой индустрии составляет около \$10млрд. Около половины, примерно \$4–5млрд, из этой суммы приходится на Москву, что подчеркивает ее «абсолютную гегемонию» на этом рынке, а, следовательно, и ее «неземную привлекательность» для крупнейших игроков.

Далее – около четверти приходится на Санкт-Петербург, что также делает «северную

столицу» «заманчивой гаванью» для базирования кейтерингового бизнеса. Этим и пользуются лидеры отрасли, которые после налаживания бизнеса в первопрестольной, считают экспансию в город на Неве естественным логическим продолжением стратегической концепции развития бизнеса в стране, а остатки распределяются по городам-миллионкам (см. диаграмму «Региональная структура российского рынка»).

Фактический размер сегодняшнего российского рынка

По данным Росстата, в России сегодня работает более 50тыс предприятий общепита, совокупный оборот которого, по итогам прошлого года, составил около 903,3млрд руб. Основную часть рынка, в количественном соотношении, занимают

over is very modest, standing at \$600–750mln, according to different data. For example, Research Techart assesses it at about RUR18bln (about \$600mln), and Growth Technologies estimates the volume of the corporate catering segment at RUR100–110bln. Moscow accounts for almost 20%, or about RUR17–20bln, market domination attributable to the high concentration of businesses, including foreign ones, business-centers and a large number of catering companies (see *the Russian Market's Annual Turnover Figures, in mln USD*).

Like the global industry, the market's exact size also defies precise calculus because of their unprecedented geographic scale; after all, the country occupies almost 1/6th of the world's land area, uneven development of catering services across the

country and glaring immaturity of the market in some far-flung regions.

Commenting on the lack precise data and widespread opacity of operations in this industry, Victoria Polovnikova, the director of Mega Catering, noted the industry's players' traditional habit of keeping their financial data 'close to their hearts.' "Unfortunately, the financial indicators of this industry as a whole are rather vague, a practice that stems from the fact that catering companies usually keep their annual turnover secret." (see *this expert's full interview in the Expert's Corner rubric*).

According to different experts data, about 60% Moscow and St. Petersburg companies use catering services, and about one third of companies provide their staffs with meals in-house, whilst

рестораны и кафе открытого типа, а доля кейтеринга составляет около 10%. Однако, согласно «Технологиям Роста», в денежном выражении их доля значительно больше (см. *Динамика и скорость прироста оборота рынка российского общепита*).

Как показывает практика, суммарный годовой оборот сегодняшнего российского рынка очень скромный, и составляет, согласно разным данным, от \$600млн до \$750млн. К примеру, Research.Techart оценивает его в около 18млрд руб., а компания «Технологии Роста» оценивает объем рынка корпоративного питания в 100–110млрд руб. Значительный объем столичного рынка объясняется высокой концентрацией предприятий (в том числе, – зарубежных) и бизнес-центров, и, следовательно, большим количеством

кейтеринговых операторов (см. *Объем годового оборота российского рынка (в \$/млн)*).

Как и глобальный рынок, посчитать точный размер отечественного рынка также трудно, в первую очередь, из-за его географической масштабности (все-таки 1/6 части суши), равномерности развития услуг по стране или подчеркнутой недоразвитости рынка в некоторых регионах. Комментируя эти тенденции, директор Mega Catering Виктория Половникова отметила закрытость финансовых данных игроками отрасли. «К сожалению, показатели отрасли в целом являются достаточно расплывчатыми. Это связано с тем, что у кейтеринговых компаний годовой оборот держится в секрете». (см. *полное интервью в рубрике «Взгляд эксперта»*).



This photo was supplied by Moscow catering company *ChanteCler*/Фотография предоставлена кейтеринговой фирмой *ChanteCler*

almost a quarter of companies current do not provide their staffs with lunches. This means that such employees go out for lunch or bring their food with them.

Another interesting finding is that only 15% of companies' staffs eat meals prepared by professional caterers, whilst almost half of them, or about 46.6%, of such employees are not satisfied by the services they receive. Some of the reasons for this dissatisfaction include monotonous menus, quality degradation, etc. Such trends mean "an untapped field" for catering companies to expand or consolidate their positions in the industry.

Main types of catering services

To cover all the aspects of catering, service providers specialize in three priority segments: off-premises services, or so-called event catering, stationary service and so-called "air catering," or the provision of food on airlines. However, the most profitable among these is off-premises service.

According to the Discovery Research Group's data, the profitability of this service hovers around 25–30%, but for some players it even goes up to 75%. A similar index is much lower in the office meals delivery segment, standing at about 10–15%. According to experts' data, the prices services in the Moscow market premium segment rarely fall below \$250 per person, similar services in restaurants attract a check of \$50–80, in business centers about \$5–7, in private companies about \$4–5, while it is rarely above \$3 in most state institutions.

Russian market annual turnover (\$/mln) / Объем годового оборота рынка РФ (\$/млн)

	2008	2009	2010	2011
млн. долл.	400	440	528	581

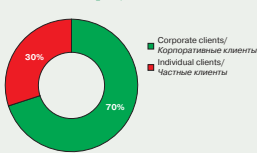
Source/Источник: FK Step by Step

According to Growth "Technologies" data, the main part of the office catering market, the so-called "white catering," is concentrated mostly in Moscow, whilst the lion's share of industrial catering, so-called "blue catering" is concentrated in industrially developed regions. In addition, the latter has a much bigger potential for development (see the Structure of the Russian Food Services Market, by type of institution). Commenting on this trend, Yevgenia Parmukhina, director of Research Techart, said the so-called "business segment" is growing at the highest rate, whilst the so-called "social catering" currently has the lowest growth rates.

This reality explains why professional catering services are having difficulties find their ways to state institutions. For

According to experts' data, about 60% of clients in Moscow and Saint-Petersburg today are covered by catering, with approximately one-third of companies themselves providing employees with food. However, about one-quarter of companies are not provided with food: contractors provide them, where they work, or bring their own food. Another interesting discovery: only 15% of employees' companies during working hours receive food, prepared by catering, and almost half, or about 46.6%, are not satisfied with the service. The reasons for dissatisfaction include monotonous menu, quality degradation, etc. Such trends mean "an untapped field" for catering companies to expand or consolidate their positions in the industry.

Catering industry's corporate and individual clients / Заказы от юрлиц и частные клиенты



Source/Источник: <http://www.garntar.com>

Основные виды кейтеринговых услуг

Чтобы охватить все аспекты кейтеринга, поставщики услуг специализируются в трех приоритетных сегментах: выездное обслуживание, или так называемый событийный кейтеринг, стационарное обслуживание, и «воздушный кейтеринг», в частности, обеспечение питанием на борту авиакомпании.

Но самое прибыльное среди них – выездное обслуживание. По данным агентства Discovery Research Group, рентабельность этой услуги достигает 25–30%, а для некоторых игроков – даже до 75%. Аналогичный показатель в сегменте по доставке обедов в офисы ниже – около 10–15%. По данным специалистов, цены операторов в премиальном сегменте в Москве редко опускаются ниже \$250 на персону, в ресторанном кейтеринге аналогичный счет составляет \$50–80, в бизнес-центрах – около \$5–7, в частных компаниях – \$4,5, а в госучреждениях – редко бывает выше \$3.

По данным компании «Технологии Роста», основная часть офисного рынка кейтеринга (т.н. white catering) сосредоточена в Москве, а львиная доля индустриального кейтеринга (blue catering) сосредоточена в промышленно развитых регионах. При этом последний сейчас имеет гораздо больший потенциал для развития (см. структура рынка российского общепита по типу заведения). Комментируя данную тенденцию, руководитель Research Techart Евгения Пармухина отметила, что наиболее высокими темпами растет т.н. «бизнес сегмент», а наименьшими – социальный кейтеринг.



кейтеринговая компания
Антураж - Центр

VIP – мероприятия

Какое бы событие Вы ни планировали:

- Частное или корпоративное;
- Деловое или торжественное;
- Камерное или масштабное;
- Банкет, буфет или коктейль;
- В помещении или на открытом воздухе;

...Вы всегда вправе рассчитывать на исключительный уровень!

Мы позаботимся о том, чтобы Ваше мероприятие стало превосходным:

- Индивидуальный менеджер, сопровождающий мероприятие от первичного запроса до ухода последнего гостя;
- Неординарное и изысканное меню;
- Стильная посуда и столовый текстиль;
- Особое внимание ко всем Вашим пожеланиям;
- Полный контроль над ситуацией;

...мы сделаем все, чтобы превзойти Ваши ожидания!



Сайты:

www.anturajcatering.ru
www.aueda.ru
www.антураж-центр.рф

Адрес:

Тел.:
+ 7 (495) 776-64-85,
+7 (495) 743-01-82

г. Москва,
ул. Верхняя Красносельская,
д. 2/1, стр. 1

example, only last year the Russian Army hired catering services for the first time in its history. The result is that today several catering firms are serving military units. However, despite this success, the rest of state institutions are still closed to catering.

Besides the traditional institutional restrictions, the state sector on its own is not very attractive for catering due to the low service tariff that the government agencies are ready to. For example, the state allocates less than 100 rubles per person a day, and to make business profitable in this segment, a minimum of at least 150–200 rubles per person is needed per day, experts noted.

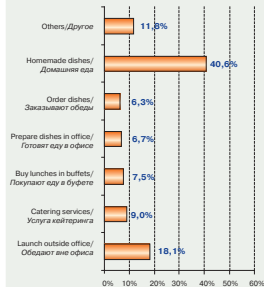
New areas for business expansion

One of the new areas of catering service expansion today is high school graduation parties as the number of school graduation ceremonies being served by catering is increasing every year. For instance, if in 2007, only 15% of high schools used catering, this number increased to 42% in 2011 and over 65% in 2012.

According to experts' data, today, this sphere is generating between RUR500mln and RUR750mln for catering and event-companies. However, experts have called these figure "most conservative data," noting that a more realistic estimate would be over a billion US dollars, if the price tags of so-called "super-expensive graduation parties" organized by the oligarchs' children, usually denominated in 6- and 7-digits are tallied up.

The billion ruble revenue includes the graduation expenses of only a part of the so-called "gilded golden youth"

Moscow firms' employees eating methods Способы питания сотрудников фирм Москвы



Source/Источник: <http://www.rbc.com>

that has for reasons opted celebrate this special date in Russia, rather than at their parents' "foreign cottages" on the Cote d'Azur, Swiss Alps, or in the Billionaire Bar in Sardinia near the exclusive estate of the former Italian Prime Minister Silvio Berlusconi, or other entertainment facilities for extremely wealthy people.

The costs of events organized by this category of Russians at owned or rented yachts, private castles, etc., where the price of only one bottle of elite Champagne starts from a thousand euros, often defy mathematical calculus. For instance, the average budget of such "super-parties", as one Moscow elite corporate event

Этим и объясняется тот факт, что кейтерингу трудно пробовать себе дорогу в государствения. Только в прошлом году Российская армия впервые допустила к себе кейтеринг. Результат – сегодня в воинских частях работают кейтеринговые фирмы, а остальные государствения пока остаются закрытыми для этой индустрии бизнеса. Кроме ведомственных ограничений, госсектор не очень привлекателен для кейтеринга ввиду низкого тарифа обслуживания. К примеру, государство выделяет менее 100 рублей в сутки на человека, а чтобы бизнес в этом сегменте был рентабельным, необходимо

хотя бы 150–200 рублей в сутки.

Новое направление

Одним из новых направлений экспансии услуг кейтеринга сегодня стало обслуживание школьных выпускных вечеров. С каждым годом выпускники школ все чаще прибегают к данной услуге. Если в 2007г. за кейтерингом обратились 15% школ, то в прошлом году этот показатель вырос до 42%, а в текущем году – еще выше – более 65%.

По данным экспертов, это направление уже сегодня приносит кейтеринговым и ивент-компаниям от 500–750млн руб. Эта цифра, согласно аналитикам, самая консервативная, а в противовес, эксперты озвучивают заоблачные цифры, выходящие за миллиарды рублей, учитывая, что «супер выпускные пати» у отпрысков олигархов по случаю окончания школы измеряется 6- и 7-значными цифрами.

В указанную сумму в миллиард рублей, скорее всего, включили только ту часть так называемой «золотой молодежи», которая, по каким-то причинам, отмечает этот особый день в пределах отчины, а не на «зарубежных дачах» своих родителей на Лазурном берегу, швейцарских Альпах или в «Баре для миллиардеров» на Сардине рядом с поместьем бывшего премьер-министра Италии Сильвио Берлускони или прочих заведенных для сверхсостоятельных в финансовом отношении лиц.

Стоимость мероприятий с участием этой категории россиян на арендованных яхтах, закрытых замках и т.д., где цена только одной

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

info@bestcourier.ru

management executive delicately noted, is quite comparable to the annual budget of a medium-sized town in central Russia. The task of top market catering companies is to allure this category of deep-pocketed customers to celebrate their events in Russia.

Similarly, there is an activation of air catering development in industry already dominated by such brands as Aeropir, Aeromar, Aerofood, Transpit, Domodedovo Air Service and Vnuukovo Restaurants. A unique feature of this segment is absence or minimum competition due to the mono- or oligopolistic nature and the "high level of personification" of business services between companies and their main customers, which practically exclude the appearance of new players without the 'right connections with the right people' in and outside industry.

This probably explains while, Dellos Air Service, a subsidiary of the famous Maison Dellos Holding, became a major newsmaker this spring, when it announced its entrance into this "elitist market segment" to serve business aviation flights between Russia and the United States. The potential of this market segment is very huge, with the monthly market turnover averaging about RUR45mln, according to the Dellos Air Service's assessment.

Lidia Varlamova, the CEO of Dellos Catering, commenting on her company's affairs, noted the rebranding process that has changed the corporate name to Dellos Catering. "Today, our catering has become a separate area. Our catering concept is much broader than of a single restaurant. Dellos is now a truly international brand. In March,

a Dellos restaurant was opened in New York, with London and Paris next in line (see the interview of Dellos Catering CEO in the Expert's Corner rubric).

This view is shared by the key players in the market, who have said that the potential of this segment has not been fully mastered, and is therefore very promising. This is especially true, taking into consideration the expected openings of a new terminal at Sheremetyevo and several other airports throughout Russia to service the Winter Olympics-2014 in Sochi the World Cup in 2018 and other events of international scales scheduled to take place in the country over the next decade. All these positive developments will open up more business opportunities for catering companies.

бутылки элитного шампанского начинается от тысячи евро, не подчиняется подсчету. Средний бюджет такой «суперпяти», как деликатно отметил один московский ивент-менеджер, вполне сравним с годовым бюджетом среднего размера города в центральной России. Задача кейтеринговых компаний – заманить и эту часть клиентуры на празднование своих торжеств в России.

Аналогично идет активизация освоения «воздушного кейтеринга». В этом сегменте специализируются такие бренды, как «Аэропир», «Аэромар», «Аэрофуд», «Транспит», «Домодедово Эр Сервис» и «Рестораны Внууково». Конкуренция в

этом сегменте почти моно- или олигополизна и «высокой степени персонализации» бизнеса с основными заказчиками услуг, что почти исключает появление новых непрошенных игроков.

Однако главным новышкой этой весной стала компания Dellos Air Service, которая в мае начала обслуживать рейсы российской бизнес-авиации между РФ и США. Сейчас, по оценке Dellos Air Service, оборот рынка составляет около 45млн руб. в месяц. Комментируя деятельность компании, Lidia Varlamova – гендиректор фирмы «Dellos Catering», дочерей компании холдинга Maison Dellos, обратила внимание на проведенный ребрендинг, в результате которого название стало Dellos Catering.

«Сегодня наш кейтеринг стал совершенно отдельным направлением. Концепция кейтеринга гораздо шире концепции одного ресторана. «Деллос» – это действительно международный бренд. В марте открылся ресторан в Нью-Йорке, на очереди открытие в Лондоне и Париже (см. интервью гендиректора Dellos Catering в рубрике «Взгляд эксперта»).

По мнению игроков, потенциал данного сегмента еще полностью не освоен, а потому очень перспективен, особенно с учетом ожидаемых открытий нового терминала в «Шереметьево» и ряда аэропортов по всей России по мере приближения Сочинской Олимпиады-2014, ЧМ-2018 и прочих мероприятий международного масштаба. Все это открывают возможности для более мощного развития современного кейтеринга.

Fusion Plaza
restaurant-bar-club

Authentic Indian Restaurant
As well as selection of popular Continental Dishes
Full A la Carte menu
Special Lunch Buffet from 790 Rubles
Monday to Friday 12.00 till 19.00
Ideal for business lunch meetings
Great value and quality

Night Club Every Friday from 21.00 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 TFCB

Телефон: 8 (495) 201-11-11
Почтовый адрес: Москва, Ленинский пр. 115

World Trade Center Level 2
Krasnoprosvennaya, Suite 2
Tel: 40-07076

ДЕЛОВОЙ

СЕТЬ ОФИСНЫХ ЦЕНТРОВ



1. Ищите современный комфортабельный офис 15-30 кв.м.?

Готовые офисы класса В+ в Бизнес Центре "Омега Плаза". Все включено: мебель, охрана, контроль доступа, секретарь - без дополнительных затрат.

Звоните: +7 (495) 988-55-58
omega@delovoy.su



2. Аренда готовых офисов 15-60 кв.м.

БЦ класса А "Алексеевская Башня" 10 минут пешком от м. ВДНХ, полностью готовые новые офисные помещения. Рабочие места. Юридический адрес.

Подробности по тел.: +7 (495) 988-77-97
tower@delovoy.su



3. Где провести переговоры, видеоконференции?

Оборудованные залы для деловых мероприятий с почасовой оплатой в центре Москвы, Гостиный Двор, м. Площадь Революции 5 минут пешком. Секретарь, услуга виртуальный офис, видеоконференции.

Звоните: +7 (495) 988-20-08
info@delovoy.su

www.delovoy.su



This photo was supplied by Mega Catering. Фотография предоставлена Mega Catering

Competition in capital cities at "cuthroat" level

Today, players on the catering market, like in other economic sectors, are facing tough competition. To attract new and retain old clients, they undertake a series of marketing measures. The key elements of the ongoing battle for clients' "mouths," rather their "wallets," are visible everywhere in the industry, from external designs and decorations of events, the halls, waiters' uniforms to musical accompaniment. Besides, companies often have to vary their menus by introducing so-called "cyclic dishes" as a means of preventing the so-called "catering

fatigue" that usually results from a long-term monotonous menu.

However, the general competition trend is towards reduction of prices that started at the end of 2008 and still continues till date. This trend, according to Reshetnikova, stems from the fact that catering services providers are ready to serve clients' economy-budgeted events because their main aim today is to have customers at all costs. This negative trend, in tandem with the ever growing competition in the industry, and especially in major capital cities, has led to a noticeable decrease in profitability.

Under such circumstances, some companies that are

Конкуренция в столичных городах дошла до «точкой кипения»

Сегодня на рынке кейтеринга, как и в других отраслях экономики, идет жесткая, порой нечестная конкурентная борьба. Для привлечения новых или удержания регулярных клиентов кейтеринговые компании предпринимают целый комплекс мер. Тут элементы борьбы за «ртом», а вернее «кошельки» клиентов, можно также увидеть во внешнем оформлении мероприятия – дизайне зала, униформе официантов, музыкальном сопровождении и т.д. Кроме того, компании часто разнообразят меню, вводя «циклическое меню»

для профилактики так называемой «кейтеринговой усталости», возникающей при длительном однообразном меню.

Однако общая тенденция на понижение средних цен, которая началась в конце 2008г., продолжается и сейчас. В этой связи, по мнению Решетниковой, операторы кейтеринга готовы рассматривать возможность и более экономичного обслуживания, так как главной целью маркетинговой политики становится приобретение постоянных заказчиков любой ценой. Эта негативная тенденция, в tandem с постоянно растущей конкуренцией, особенно в столичных городах, привела к осязному

unable to cope with competition often have to exit the market or change their specialties.

significantly increased over the last five years, fueled by "price competition bordering

“One of the main advantages of catering, in comparison with classical restaurants, is scalability and mass-oriented nature of its business processes.”

“Annually about 10 new companies enter the market, and about the same amount also exit, being unable to withstand the cutthroat competition or due to the sustainability and profitability of their business models”, Research Techart’s Parmukhina noted. She attributed this tendency to the fact that market competition has

on price wars” and reduced profitability.

However, some catering services providers, on the contrary, are mounting an aggressive struggle against competitors to survive, using all available means, including price dumping strategies. The negative side is that these companies often become the victims of these price dump-

снижению рентабельности бизнеса.

В таких условиях часть компаний, не справившихся с конкуренцией, уходит с рынка или меняет профиль или специализацию. «На

себя», – отметила Пармухина (из Research Techart), объяснив эту тенденцию тем, что на рынке за последние пять лет значительно усилилась конкуренция, что заставило участников рынка вступить

«Одним из основных преимуществ кейтеринговых операторов, по сравнению с классическими заведениями общепита, является масштабируемость и тиражируемость их бизнес-процессов».

рынок кейтеринга ежегодно выходит около 10 различных компаний. Примерно столько же уходят с рынка, не выдержав конкуренции или призвав бизнес перентабельным для

в «ценовую конкуренцию», снизив рентабельность.

А другая часть операторов, чтобы выжить, наоборот, ведут агрессивную борьбу с конкурентами, используя все доступные

HOTEL
★★★★ **MARCO POLO PRESNJA** ★★★★★

*Her Imperial Highness
Grand Duchess Maria Vladimirovna's Choice*

MARCO POLO PRESNJA
Hotel & Restaurant
Address: Spiridonjevsky Per., 9,
123104, Moscow, Russia
Tel.: 7(499) 244-36-31, 7(495) 695-60-61 Fax: 7(495) 626-54-02/04
Email: marcopolo@presnja.ru
Internet Site: <http://www.presnja.ru>



This photo was supplied by Mega Catering/Фотосъёмка и оформление Mega Catering

ing strategies, when top industry players accept such challenges. Others very often develop parallel businesses that enable them to reduce expenses on raw materials, and also to compensate decrease in profitability in one business with robust operations in the other ventures.

In addition to competition with "peers," caterers' lives are also complicated by the traditional restaurants that are actively catering as additional services. This is very profitable for traditional restaurants as such a diversification of business also allows them to minimize

risks and expenses. Apart from restaurants, catering also faces strong competition from hotels, especially the five-star facilities. Their main "competitive trump card" is the opportunity to offer all MICE services in one package with big discounts, subject to holding such events in their premises, a policy that usually works wonders. It is one thing to organize a corporate event in some cultural centers, but it is quite another class if the same event is held at a five-star hotel.

Commenting on all these and other trends, Anna Krasavtseva, an analyst from Business Port,

способы, в том числе демпинг цен. Однако они иногда сами становятся жертвами своей ценовой политики, когда более крупные игроки принимают данный вызов. Другие часто развивают параллельный бизнес, что позволяет им снизить затраты на сырье, а в случае падения прибыли на одном направлении, выживать за счет других. Другими словами, они охотно используют положительный компенсирующий эффект от диверсификации основного бизнеса.

Помимо конкуренции с другими кейтеринговыми

компаниями, жизнь игроков отрасли осложняет и активное освоение кейтеринга традиционными ресторанами. Им это очень выгодно, ведь диверсификация бизнеса также позволяет им значительно минимизировать риски и издержки. Кроме ресторанов, еще одним сильным конкурентом являются гостиницы, особенно пятизвездочные отели. Их главный конкурентный козырь – возможность предлагать все MICE-услуги одним пакетом с большими скидками при условии проведения

an investment firm, noted the ongoing consolidation of the Russian catering market that resulted from the crisis. “Today’s market has become more consolidated, as many players under the influence

crisis strategies plan to retain it as a constant supplementary service or even fully focus on it as the main business venture. This is because catering is cheaper to run, as it does not require renting a permanent

“According to experts, only 15% of companies’ staffs eat meals prepared by professional caterers, and almost half of whom are not satisfied with the food. Some of the reasons for dissatisfaction include monotonous menus, quality degradation.”

of the consequences of crises had to annul their halls lease agreements, or even exited the market as a whole,” she added. “On the other hand, many restaurants that have introduced catering as a part of their anti-

space, while overall head costs are also much lower.”

Key problems in the industry

The industry has lots of problems, from bureaucratic

мероприятий в гостинице, что безотказно действует на заказчиков. Ведь одно дело – устроить деловое мероприятие в каком-то ДК, а совершенно иной класс престижа, если такое же мероприятие будет организовано в пятизвездочном отеле.

зиса. «Сегодняшний отечественный рынок стал более консолидированным, поскольку многим игрокам под воздействием последствий кризиса пришлось уйти с занимаемой арены, а вообще и с рынка, – подчеркнула она. – С другой стороны, многие рестораны

«По данным экспертов, сегодня только 15% сотрудников компаний получают еду, подготовленную кейтерингом, а почти половина из них ею не довольна. Среди причин неудовлетворенности – однообразность меню и ухудшение качества».

Комментируя все эти тенденции, аналитик ИК «Бизнес-Порт» Анна Красавцева отметила идущую консолидацию российского рынка под воздействием кри-

в рамках антикризисных стратегий ввели кейтеринг как дополнительную услугу, либо, сосредоточились на нем, как на основном направлении, поскольку здесь не требует-



This photo was supplied by Dellos Catering/Фотосъемка профессионалами Dellos Catering

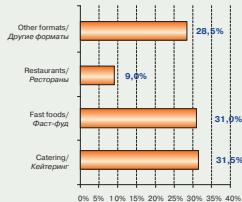
hurdles to frequent staff turnovers, lack of development in urban infrastructure to huge traffic jams that complicate order delivery logistics. In this regard, the most costly expenditure, especially for small companies, is transport and logistics for timely orders deliveries, industry experts said.

Thus, commenting on frequent staff turnovers issue, the Anturaj Center's Eremenko said it is vital to note that the most important things in catering business are human factor and personnel management capability. "There are employees that had left us to work somewhere, and then later came back. Usually, I don't take back all such employees, but those that are rehired, have always remained with us, becoming more dedicated to their jobs and our company."

At times, logistics is so complicated that some catering companies, especially smaller ones, often have to refuse orders, other experts noted. Another common problem is corporate clients' inconstancy as they sometimes suddenly annul existing contracts without any cogent reasons, stop subsidizing the employees' meals or adopt some other forms of compensation for employees' meal expenses.

Experts recommend market participants to resort to a full-scale diversification of their businesses and put main focus on such promising areas as airline and railway catering services. In other words, diversification should target the provision of related services that can be performed using the companies' existing production resources.

Share of catering on the European eatery market / Доля кейтеринга на рынке общепита Европы



Source/Источник: www.marketcenter.ru

All these trends are expected to fast-track the ongoing active development of catering services in Russia. The latent potential, and hence, profitable future prospects of this market is evident in the fact that only 30% of all Russian companies currently outsource organization of corporate events and staff-feeding services to professional caterers or event managers. This is infinitesimally small, compared to similar indices in more developed countries, for example, in the United States, which currently hover around 90%.

This means a huge, but yet-to-be tapped potential of the Russian catering industry. Consequently, this opens up a "big business operations field" for companies, which means a really bright future for the industry's top and serious leaders with realistic business offers for clients in this segment of the Russian economy. ■

ся аренда зала и издержки меньше».

Проблемы отрасли

В отрасли имеется масса проблем – от бюрократических препонов до текучести кадров, неразвитости городской инфраструктуры и пробок, что осложняет логистику. В этой связи, основной статьей затрат, особенно для небольших компаний, являются транспорт и вся логистика доставки заказов.

Комментируя проблему текучести кадров, Еременко из компании «Антураж-Центр», отметил, что важно знать то, что самое главное в этом бизнесе – это человеческий фактор и умение руководить людьми. «Бывают, что сотрудники уходят, работают где-то, а потом возвращаются обратно. Я не всех беру обратно, но тех, которых беру, остаюсь навсегда, становясь преданными своему делу и компании».

Логистика иногда бывает настолько сложной, что некоторым кейтеринговым компаниям, особенно мелким, приходится отказываться от заказов. Еще одна общая проблема – неустойчивость клиентов, которые иногда без причин вдруг приостанавливают подписанные договоры, прекращая полностью дотривать питание сотрудников или переходят на новую форму компенсации сотрудникам расходов на питание.

Эксперты рекомендуют участникам рынка полномасштабную диверсификацию бизнеса и фокусирование внимания на таких перспективных сферах, как авиа- и железнодорожный кейтеринг. Другими словами, целью диверсификации должно стать оказание смежных услуг, которые можно предоставлять, используя уже имеющиеся ресурсы компаний.

Все это должно обуславливать дальнейшее активное развитие кейтеринговых услуг. Кроме того, о потенциале и перспективности данного рынка свидетельствует и тот факт, что только лишь 30% всех российских юридических лиц сегодня передают на аутсорсинг работу по обслуживанию корпоративных мероприятий или организации питания сотрудников, тогда как в других, более развитых странах, к примеру, в США, этот показатель сегодня достигает более 90%.

Что означает огромный, но пока латентный потенциал российского рынка кейтеринга. Следовательно, большое поле действий для компаний отрасли, а это значит безоблачное будущее для серьезных и ведущих игроков в этом важном секторе российской экономики. ■

Анастасия Куртоветко приняла участие в редактировании текста данной статьи.

Contemporary catering market via experts' eyes



Сегодняшний рынок кейтеринга глазами экспертов

“I’ve banned the use of all kinds of chemicals such as cubes, broths, etc. in our kitchens, so as to ensure that our dishes are as close as homemade food as much as possible.”

Our expert in this report, Oksana Eremenko, the CEO of the Anturaj-Center catering company, one of the leaders on the Russian catering market, speaks about the current and future industry trends, her company, its plans and unique services.



«Я на производстве запретила использование всякого рода химии и кубиков, бульонов и пр. Мы стараемся делать нашу еду приближенную к домашним блюдам».

Наш эксперт в этой отрасли Оксана Еременко, гендиректор кейтеринговой компании «Антураж-Центр», одного из лидеров на этом рынке, поделилась своим мнением о текущих тенденциях в индустрии, своей компании, ее планах и услугах.

How would you assess the current state of the Russian catering services market?

The catering industry as a whole is growing and developing. However, there are many nonprofessional players on the market. This is because, for some reasons, everyone that knows how to cook, thinks he/she can open a catering or restaurant business. Therefore, today, this market is ambivalent, as it is full of both highly professional and nonprofessional players as already noted above. And, of course, the

latter is hurting everyone as they entice clients via dumping prices and cheap services, thus spoiling the reputation of professional caterers. Today there is no professional organization that would have solved these types of problems and other issues in the industry.

Why has someone like you, who by nature is a socially active person, and one of the leading players in the industry, has not thought about setting up such organization?

As far as I know, there have been several such attempts,

Как могли бы вы оценить нынешнее состояние российского рынка кейтеринга?

Сегодняшний рынок кейтеринга растет и развивается. Однако, должна отметить, что в отрасли много непрофессиональных игроков. Почему-то все, кто умеет хоть немного готовить еду, решил, что им нужно заниматься кейтерингом или открывать рестораны. Поэтому сегодня рынок очень разномастный, так как переполнен, как высокопрофессиональными, так и низкоквалифицированными игроками. И, безусловно, последние очень мешают всем,

переманивают клиентов демпингом и дешевой услугой, портят профессиональным игрокам репутацию. Проблема отягощается тем, что сегодня нет профессионального отраслевого сообщества, которое решило бы подобные и другие вопросы.

Почему вы, будучи по природе социально активным человеком, а также одним из ведущих игроков в данной отрасли, не стали организатором подобного сообщества?

Насколько я знаю, подобные попытки были, но дальше чем «на бумаге» нигде не продви-

but no significant progress other than “paper declaration” was made. This is probably because our business is highly competitive. When one comes up with something unique, the idea is quickly copied by competitors, and this hinders joint actions. For example, we often monitor market offers,

For instance, I've banned the use of all kinds of chemicals such as cubes, broths, etc., so as to ensure that our food is as close as homemade dishes as much as possible. I try to make such that I'm not ashamed of the quality of my dishes. This is the first key to success. Besides, my grandfather used to say that

“Indeed, the most important thing in our business is the human factor and personnel management capability.”

where we frequently see our unique new products on competitors' offers. It seems that companies are just stealing business ideas from one another. For example, at an exhibition in Germany I saw a new line of cocktail party table and wanted to do the same in Russia, but I could see it, despite visiting several furniture factories. Then I approached a furniture director with a proposal to design this table. We later named the project ‘mobile catering.’ And, what do you think, three months had not elapsed, before I saw my ‘unique design’ in offers of other catering companies. Although, I have banned people from taking pictures at our events or asked them to use only photos with our logo, it seems somehow that some waiters and guests still take photos with their mobile devices.

Today, your company is one of the leaders on this market, a great feat, especially in the conditions of the Russian business environment. How would you explain this huge success?

This is because I work and relate to clients honestly.

‘stability is a sign of excellence.’ This expression also aptly characterizes our job. I opened my own company in 1998 and since then, there are employees, who have working with me all these years. For example, one porter has been working with for over 11 years. Indeed, the most important thing in our business is the human factor and personnel management capability. There are employees

нудись. Это, наверное, потому, что наш бизнес – очень конкурентный. Стоит придумать одной компании что-то уникальное, как эту идею берут на вооружение конкуренты. Такая нечестность мешает совместным действиям. К примеру, часто провожу мониторинг предложений рынка, и вижу наши уникальные новинки у конкурентов. Они просто воруют идеи. К примеру, на выставке в Германии увидела новую фуршетную линию и захотела в России сделать

нию в коллекции предложенной другой компании. Хотя запрещаю на мероприятиях фотографировать и разрешаю использовать фотографии только с нашими подписями, похоже, есть некоторые официанты и гости, которые все равно делают снимки на мобильные устройства.

Сегодня ваша компания – один из лидеров рынка, что в условиях российской бизнес-среды является большим достижением. Как вы объясняете причины такого успеха?

«На самом деле в нашем бизнесе самое главное – человеческий фактор и умение правильно руководить людьми».

что-то подобное, обошла несколько мебельных фабрик, но ничего подобного не нашла. Тогда я разработала с директором одной из фабрик этот проект, который мы называли «мобильным кейтерингом». И, что вы думаете, не прошло трех месяцев, как увидела свою уникальную фуршетную ли-

Я работаю честно по отношению к клиентам. На производстве запретила использование всякого рода химии и кубиков, бульонов и пр. Мы стараемся делать нашу еду приближенную к домашней. Чтобы не было стыдно, в первую очередь, самой перед собой. Это первый залог успеха. Мой



that had left us to work somewhere, and then later came back. I don't take all such employees back, but those that are rehired, have

Yes, indeed, there is and not just one. To start with, I've to note that I'm very proud of all our events. For example, two years ago,

"In general, my motto is 'work with 'high' and 'drive'. The drive is when serving about 3,500 guests, and fun is when serving 25 guests. But in all cases, we always try to do a perfect job."

always remained with us, becoming more dedicated to their jobs and company. This category of employees is always pleasant to work with because they have moved up and down across a range of companies and able to see what differentiates working with us from working for competitors.

Is there an event organized by your firm that has become a source of special pride for you?

there was an order from the Lumiere Brothers Center of Photography to serve a big prizes award ceremony. This event, by our standards, was not very big, with only 200 guests in attendance. We made new thematic dishes and received personal gratitude from the Russian energy minister. However, if we talk about standard large-scale events, we often serve events featuring 3,500 or more guests. On the other

дедушка часто говорил, что «стабильность – это признак мастерства». Это выражение очень точно характеризует и нашу работу. Я открыла свою компанию в 1998г. и с тех пор есть сотрудники, которые со мной все это время работают. К примеру, уже 11 лет работает один грузчик. В нашем бизнесе самое главное – человеческий

му, что они прошли по целому ряду компаний и увидели то, что отличает работу у нас от работы у конкурентов.

Есть ли мероприятие, которое провела ваша компания, ставшее для вас и всего коллектива предметом особой гордости?

Да, было и ни одно. Вообще я очень горжусь всеми нашими

«Мой девиз – работать с „кайфом“ и „драйвом“. Драйв – это когда обслуживаешь 3,5тыс гостей, а кайф – 25 человек. Но и там, и там мы всегда делаем ювелирную работу».

фактор и умение руководить людьми. Бывает, что сотрудники уходят, работают где-то, а потом возвращаются обратно. Я не всех беру обратно, но тех, которых беру, остаются навсегда, становясь преданными своему делу и компании. Всегда приятно работать с этой категорией сотрудников, пото-

мероприятиями. К примеру, два года назад был заказ от «Центра фотографии им. братьев Люмьер». Там состоялась церемония вручения премий. Мероприятие было незабываемое, по нашей шкале, всего человек 200. Мы выступили с новыми тематическими блюдами, получили личную признательность министра энергетики России. Если говорить о масштабных мероприятиях, то мы обслуживаем 3,5тыс человек. С другой стороны, бывают и поменьше заказы. К примеру, мы организовали мероприятие, посвященное 70-летию одного из профессоров Московского ожогового центра. Там был банкет на 25 человек, но он для меня был равнозначен самым масштабным проектам. Вообще мой девиз – надо работать с «кайфом» и «драйвом». Драйв – это когда обслуживаешь 3,5тыс гостей, а кайф – 25 человек. Но и там и там мы всегда делаем ювелирную работу.

Каковы главные конкретные преимущества вашей компании в этой отрасли?

Во-первых, это опыт работы на этом рынке – 13 лет. Это уже говорит о многом. Второе – уровень развития и ресурсы компании. Третье –



hand, there are also smaller orders. For example, we organized an event marking the 70th birthday of one of the Moscow Burns Center. This was a banquet for 25 guests, but for me it is equal in importance to our biggest and most ambitious projects. In general, my motto is "work with 'high' and 'drive'." The drive is when serving about 3,500 guests, and fun is when serving 25 guests. But in all cases, we always try to do a perfect job.

What are your company's main competitive advantages in this industry?

First and foremost, this is our experience on this market spanning over 13 years. This speaks for itself. The second is our company's level of development and resources. Third – these are recommendations from clients, who are constantly returning for new orders, a very illustrative and important indicator of our job's quality. Well, of course, the style, design, excellent service, delicious



Often, businesspeople work in spite of, and not because of the prevailing trends. But, if speaking hypothetically, my ideal business model in this industry would be: the

рекомендации клиентов и их постоянное обращение к нам с новыми заказами. Это существенный показатель качества нашей работы. Ну, и, конечно, стиль, дизайн, отличное обслуживание,

Сегодня в нашей системе не может быть идеальной модели, так как много от предпринимателей не зависит. Часто мы работаем вопреки, а не благодаря. Но

“My grandfather used to say that ‘stability is a sign of excellence.’ This expression also aptly characterizes our job.”

«Мой дедушка часто говорил, что «стабильность – это признак мастерства». Это выражение очень точно характеризует и нашу работу.»

food, etc. These features, in my opinion, are supposed to be in all catering services, but in today's market, they are often listed by companies as their competitive advantages.

How would you formulate your ideal business model for this market?

In our today's economic system, there cannot be an ideal business model, because lots of things don't depend on entrepreneurs.

existence of an ideal landlord, perfect staff, ideal political and economic environment in our country, as well as ideal graduates from technical catering schools that fully know what to do, rather than those who are on the job market today that do not know anything. And, of course, an ideal company CEO. A combination of these factors will make an ideal business model in the industry. ■

живание, вкусная еда. Все это, на мой взгляд, должно быть само собой разумеющимся и должно входить в обязательный набор любого кейтерингового мероприятия, но в условиях сегодняшнего рынка, эти факторы часто выносятся некоторыми компаниями в качестве своих конкурентных преимуществ.

Как могли бы сформулировать вашу идеальную модель бизнеса на этом рынке?

если гипотетически, идеальная бизнес-модель в этой отрасли должна выглядеть так: наличие идеального арендодателя, идеальных сотрудников, идеальной политической и экономической среды в стране, а также идеальных выпускников профильных техникумов, которые все умеют, а не те, которые сегодня приходят на работу и ничего не умеют. И естественно, идеальный генеральный директор. ■

“Our success on this market is the result of our everyday’s work. Of course, it consists of different factors, but I would particularly like to note our work team for this success.”

Our expert in this report, Alexander Burian, the managing partner of catering company ChanteCler, one of the Russian catering market leaders, speaks about the current industry trends, his company and its services.



«Залог нашего успеха на этом рынке – это, прежде всего, наш ежедневный труд, который складывается из многих факторов. Особенно я бы хотел отметить работу всей команды».

Наш эксперт в этой отрасли Александр Бурьян, управляющий партнер кейтеринговой компании ChanteCler, одно из лидеров на российском рынке кейтеринга, поделился своим мнением о тенденциях в индустрии, своей компании и ее услугах

How would briefly describe the level of catering services development in Russia today?

The Russian catering services market is growing rapidly both in Moscow and other regions. Representatives of regional companies often come to the capital and even seek advice in large catering companies. Characteristically, in the past catering was seen as a secondary kind of business, but today some industry leaders are specializing exclusively on catering and developing it in different directions. Also, companies are trying to segment the market among themselves, highlighting their differ-

ences from one another, by positioning themselves as specialists in handling large-scale events or as elite VIP-services providing firms, and consequently, the rates are also high, etc.

What is your growth forecast for this market in 2012 and in the near future?

According to our calculations, the market's average growth rate in the last two years has been about 20% per annum. Going forward, I don't expect this rate to change soon, if the economic and political situation remains stable.

Today, your company is one of the market leaders, a great feat, considering the

Как могли бы Вы охарактеризовать современный российский рынок услуг кейтеринга?

Российский рынок кейтеринга сегодня развивается стремительно высокими темпами. Причем не только в Москве, но и в регионах. Представители региональных компаний, часто приезжают в столицу, и даже обращаются за консультациями в крупные кейтеринговые рестораны. И что характерно, если раньше кейтеринг был, скажем так побочным, не основным видом бизнеса во многих компаниях, сейчас наметились явные лидеры, которые именно специализируются на выездном обслуживании и развивают его в

различных направлениях. Так же компании пытаются сами сегментировать рынок, заявляя о своих отличиях друг от друга, например, VIP обслуживании, и цены соответственно VIP, или специализация на масштабных праздниках и пр.

Каков Ваш прогноз роста данного рынка в 2012г. и в ближайшем будущем?

Последние два года мы, согласно нашим расчетам, оцениваем темпы роста рынка кейтеринга в Москве в среднем, как 20% в год. Я думаю, что если экономическая и политическая ситуация останется более менее стабильной, то такие темпы сохранятся и на ближайшее время.

general conditions under which businesses function in Russia. What is the secret of this success?

First of all, our success is the result of our everyday's work. Of course, it consists of different factors, but I would particularly like to note our work team. We understand that every employee is very important, and this is why we always strive to work so

of course, the Sberbank celebrations held in 2007 that were attended by over 10,000 people.

The clientele of catering is varied, from organizers of private parties to large corporation's anniversaries. In this regard, how would characterize your category of clients?

Most of our clients are event management agen-

Сегодня Ваша компания – один из лидеров рынка, что в условиях функционирования российского бизнеса, является большим достижением. Если коротко, чем Вы объясните столь огульный успех?

Наш успех – это, прежде всего наш ежедневный труд, и, конечно, он складывается из многих факторов. Особенно

работают в компании более 4–5 лет, именно они являются основой опыта и залогом успеха ресторана.

Есть ли у вас такое мероприятие, которое ваша компания провела для клиента, которое стало для Вас предметом особой гордости?

Конечно, такое мероприятие есть и оно не одно. Часто мы измеряем значимость меро-

“I see our main growth points in further development of services and finding different 'narrow niches,' where we can take leading positions by using our existing resources.”

as improve each employee's skills and team spirit. This is because we are working in services industry, where the human factor plays the greatest role, and we are proud that many employees have been working in our company for over 4–5 years. They are the basis of our experience and the key to the success of our business.

Is there a special catering event organized by your company that you are particularly proud of?

Of course, there is, and this is not just a single event. Often, we measure the significance of events and achievements of new heights in catering by their scales. Today, we are specialists in organizing banquets and buffets designed for thousands of people. So, we are proud of every event, which is attended by 3,000–4,000 guests. Examples include the corporate events we organized for the mobile services operator MTS, Nanotechnology International Forum, organized by Rusnano Corp., and,

and large Russian and international corporations. Last year some permanent private clients also came on board and this means growth in this segment. Therefore, I can say that we work with all categories of clients because our offer meets the needs of both private and corporate customers. For example, we have no restrictions on the

«Основные точки роста я вижу в развитии услуги. Мы находим различные узкие ниши, в которых не так велика конкуренция, либо, где мы можем занять лидирующее положение, используя уже имеющиеся ресурсы».

я бы хотел отметить работу коллектива, мы понимаем, как для нас важен и ценен каждый сотрудник, и стремимся работать, как над развитием специалистов в отдельности, так и над совершенствованием командного духа. Ведь мы работаем в сфере услуг, где человеческий фактор играет наибольшую роль, мы гордимся тем, что многие сотрудники

принятия и достижение новых высот кейтеринга масштабом праздника. Сегодня мы являемся специалистами по проведению многотысячных банкетов и фуршетов. Поэтому каждое мероприятие, на котором присутствует более 3тыс–4тыс гостей, считается предметом гордости, например, корпоративные праздники компании МТС,



number of guests, meaning that if a client wishes, we can organize a banquet even for two guests. It is noteworthy that our menu is so varied that even the most demanding gourmets will find something new for themselves.

Today, competition is very high, as catering services are provided by a wide range of different players. In this regard, what would describe as your main competitive advantages?

As I had noted above, our vast resources and experi-

dishes, as well as management decisions, marketing and promotion of the company.

Put briefly, how did modern catering originate and develop into a separate business unit in Russia?

The current standards of running business in this industry originated in the early 1990s, when foreign companies and restaurant holdings started coming to Russia. It was then that the first catering companies, which started differentiating their services from those of

международный форум нанотехнологий корпорации «РОСНАНО»), и конечно, праздник для «Сбербанка», на котором в 2007 г. присутствовало более 10 тыс человек.

Клиентура кейтерингового бизнеса – разнообразная – от организаторов частных праздников до юбилеев огромных корпораций. В этой связи, хотелось бы узнать категорию ваших клиентов?

Наши клиенты, в основном это праздничные event-агентства и крупные корпорации, как

постоянно развиваемся во всех направлениях, как в области сервиса, так и в разработке новых блюд, управленческих решений, и даже маркетинге и продвижении компании.

Если очень коротко, как зарождалась в России «современный кейтеринг» как отдельная отрасль бизнеса?

Навычные стандарты ведения бизнеса и отрасли зародились в начале 1990-х годов, когда в Россию пришли иностранные ресторанные холдинги и компании. Именно тогда, стали

«Наши конкурентные преимущества – это наши ресурсы и опытные сотрудники. Кроме этого, мы не стоим на месте, а постоянно развиваемся во всех направлениях».

“Our vast resources and experienced employees are our main competitive advantages. Besides, we are not standing still, but constantly developing our business in different directions.”

enced employees are our main competitive advantages. In addition, we are not standing still, as we are constantly developing our business in different directions, both in terms of services, development of new

traditional restaurants. It is a known fact that such services were initially provided by restaurants. Even today, lots of restaurants still offer catering as additional services, but they can no longer compete in terms of scale, responsive-

российские, так и международные. Хотя за последний год, появилось несколько постоянных частных клиентов, что говорит о росте этого сегмента. Поэтому, я могу утверждать, что мы работаем со всеми категориями клиентов, в силу того, что наше предложение соответствует потребностям, как частных, так и корпоративных клиентов. Например, у нас нет ограничения на количество гостей, по желанию, мы можем обслужить даже банкет на двоих. А меню настолько разнообразно, что, даже самые разборчивые гурманы, могут найти что-то новое для себя.

Конкуренция в отрасли сегодня очень высокая, т.к. на этом рынке представлен весь спектр возможных игроков. В этой связи, каковы ваши конкурентные преимущества?

Как я уже отмечал выше – это ресурсы и опытные специалисты. А кроме этого, наверное, то, что мы не стоим на месте,

появляться кейтеринговые компании, выделяя выездное обслуживание из обычного ресторанного. Хотя изначально, конечно, эту услугу предоставляли рестораны, причем, у многих ресторанов и сейчас есть направление кейтеринга, но они уже не могут соперничать по масштабу, скорости реагирования и сервису с крупными кейтерингами.

Активность рынка услуг кейтеринга очень тесно связана с общим состоянием экономики. В этой связи, как Вы оценили бы влияние экономического кризиса на вашу отрасль?

Мне кажется, что говорить про кризис, это уже дурной тон, т.к. прошло несколько лет и о нем уже забыли, а наоборот рассуждают о новом витке нестабильности. Поэтому, я считаю, что необходимо всегда быть готовым к трудностям. Одна из стратегий нашей компании – развитие новых направлений, что и помогает нам удерживать лидирующие



ness to orders and quality of services with the largest catering firms.

The level of activities on the catering services market is very closely linked with the general state of the economy. In this regard, how would you assess the impacts of the global economic crisis on your industry?

In my opinion, talking about crisis has become a bad tone because several years had passed and people had forgotten about it, that is why I would rather talk about the new wave of instability. In this regard, I believe that one needs to be always prepared for difficulties. One of the strategies of our company is developing new directions, and this helps us to maintain our leading positions on this market. So, today, apart from event catering services, we also offer bar services, corporate catering, consulting and venues for hosting banquets, etc.

What are your plans for further expansion of your business in this industry?

I see our main growth points in further development of services and finding different "narrow niches," where we can take leading positions by using our existing resources 100%. This is how the brand "Coffee.com" was developed. It is operating in the corporate segment in a lobby bar format inside large companies' offices. This is the same way that we are successfully developing catering consulting.

Briefly put, how would you, based on your personal experience and taking into account the unique business



conditions in Russia, describe as an ideal business model in this industry?

In fact, the barriers for entering our market are quite low, but the hardest thing is to survive and become a leader. This is why to ensure success, one needs to have experience in restaurant business management, able to proactively monitor international trends that always take time to reach Russia. Of course, one needs to build own resources, minimize rental, other expenses and constantly improve the quality of services, which is one of the main components for building the image and reputation of a catering company. ■

This text was translated from Russian to English by Anastasia Korotenko and edited by Christian Business Services Agency (www.chrisbon.ru)

позиции на рынке. Так сегодня, кроме событийного кейтеринга, мы представляем услуги банкетного обслуживания, корпоративного питания, консалтинг банкетных площадок и т.д.

Каковы ваши планы дальнейшего расширения вашего бизнеса в данной отрасли?

Основные точки роста я вижу в развитии услуги. Мы находим различные узкие ниши, в которых не так велика конкуренция, либо, где мы можем занять лидирующее положение, используя уже имеющиеся ресурсы, чтобы использовать их на 100%. Так, у нас получился развитие бренд Coffee.com, который работает в корпоративном сегменте в формате лобби бара внутри офисов крупных компаний. Так же, например, мы успешно развиваемся в сфере кейтерингового консалтинга.

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

На самом деле барьеры входа в наш рынок достаточно низкие, но вот удержаться на плаву и быть в лидерах оказывается сложнее. Поэтому для ведения успешного бизнеса необходимо обладать опытом работы в ресторанном бизнесе, отслеживать западные новинки и тренды, которые всегда приходят в Россию с опозданием, наращивать собственные ресурсы, минимизировать аренду, другие затраты, а так же постоянно работать над качеством услуги. Ведь именно сервис является одной из главных составляющих имиджа и репутации кейтеринговой компании. ■

“Last year, our company got a diploma in the “Best Service Price-to-Quality Ratio Nomination within the Catering of the Year ceremony, the first-ever National Professional Caterers Award in Russia.”



Our expert in this report, Victoria Polovnikova, the director of Mega Catering, shared her opinion about the current market tendencies, her company and its services.

«В прошлом году наша компания получила диплом в номинации «Лучшее соотношение цена – качество» на первой общероссийской Премии профессиональных кейтерингов «Кейтеринг Гола».

Наш эксперт в этой отрасли директор компании Mega Catering Виктория Паловникова поделилась своим мнением о тенденциях рынка, своей компании и ее услугах.

How would you characterize modern Russian catering services market?

This market is growing and developing dynamically and new companies debuting on the market. Also, restaurants, entertainment complexes, permanent banquet rooms and hotels, using their production facilities as a base, have started offering catering services. With competition increasing at this rate, it has become necessary for us to introduce novelties, think up some new interesting offers, new ways of serving meals, table decorations, etc. So to summarize, I can say that today's Russia catering market is growing by "leaps and bounds" as it follows the steps of the more mature and older European and U.S. markets.

How would you estimate the volume of the industry's annual turnover in general, and the Moscow segment in particular?

Unfortunately, the financial indicators of this market as a whole are very vague, as market researchers usually don't analyze this industry, partly because of its opacity. This stems from the fact that most companies in the industry usually keep their annual turnovers secret. However, according to some marketing research agencies' data, the annual market size is about \$250mln, while the annual growth rate is about 15–20%. However, the potential capacity of this market is about \$10bln.

Based on your experience, is catering a competitor to traditional restaurant business or its special variety?

Как вы могли бы охарактеризовать современный российский рынок услуг кейтеринга?

Рынок растет, динамично развивается, на рынке появляются все новые компании. Так же к данному рынку постепенно присоединяются рестораны, развлекательные комплексы, стационарные банкетные залы и гостиницы, которые на базе своих производственных мощностей начинают оказывать услуги выездного обслуживания. При таком росте конкуренции нам просто необходимо внедрять новинки, придумывать новые интересные предложения, способы подачи блюд, декор столов и т.д. И рынок кейтеринга спешит семимильными шагами за своими более зрелыми и старшими европейскими и американскими «товарищами».

Как вы оцениваете объем годового оборота отрасли в целом и московского сегмента в частности?

К сожалению, показатели данной отрасли в целом являются достаточно распыляемыми так как российский рынок пока не анализируется маркетологами активно в открытом доступе. Это связано с тем, что у кейтеринговых компаний годовой оборот держится в секрете. По данным некоторых маркетинговых исследований, в России объем рынка составляет порядка \$250млн, а рост – 15–20% в год. Однако потенциальная емкость этого рынка оценивается в порядке \$10млрд.

Исходя из вашего опыта, является ли кейтеринг конкурентом традиционного ресторанного бизнеса или его особой разновидностью?

People will never stop going to restaurants, and consequently, there are no reasons for traditional restaurant industry operators to worry about competition with catering. The need for catering usually arises in places, where there are no

I think catering market will grow, become more mature, as it follows the footsteps of other countries, where this industry has long been in operations and developing successfully. Specifically, I think the market will develop more actively in regions and cities with over

“In 2011, the CEO of Mega Catering came fourth in a rating of the Top 50 Best Caterers in Russia compiled by the Career publication.”

restaurants or in situations, when even the most upscale restaurant can't satisfy clients' demands and fantasies, while catering can meet such aspirations. Indeed, catering initially was mainly focused on customer's wishes, events' venue specificities and scenarios. Catering can operate on an abandoned plant, desert, plane, forest, in other words, in practically any place in the world, while clients' wishes are, as a rule, limited by the choices of menus, event standards, etc. However, there also lots of advantages, as classical pastime in restaurant will always be in great demand.

What is your forecast of market growth rate in 2012 and in near future?

My forecast is very optimistic.

one million residents, as there are still such locations where such services do exist. Besides, foreign companies are actively investing in production business in Russia, building plants and factories, etc. All this means that the demand for organization of corporate events – from business lunches to large corporate celebrations – will only grow in the future. In terms of growth rate, my forecast for the Moscow market is about 15–20% per year, while for St.Petersburg and other big cities, this could reach 40–50%. ■

This text was translated from Russian to English by Tatyana Galyshko and edited by Christon Business Services Agency (www.christon.ru)

Люди никогда не перестанут ходить в рестораны, поэтому у рестораторной индустрии нет никакого повода переживать по поводу конкуренции. Потребность в кейтеринге возникает обычно там, где нет ресторана, либо когда даже самый изысканный ресторан не воплотит твои фантазии в реальность, а кейтерингу это под силу. Кейтеринг изначально

Мой прогноз оптимистичен. Я думаю, что рынок кейтеринга будет расти, становиться более зрелым, ориентируясь на те страны, где данный рынок давно сформирован и успешно работает. Особенно активно, думаю, рынок будет развиваться в регионах и городах-миллионниках так как еще много городов, где данной услуги просто нет. Кроме

«В 2011 г. по версии журнала «Карьера» в списке 50-ти ведущих кейтереров России руководитель компании Mega Catering занял 4-ое место.»

ориентирован на пожелания клиента, особенности площадки и сценарий мероприятия. Это может быть заброшенный завод, пустыня, самолет, лес, то есть по сути, любая точка земного шара. В ресторане, как правило, клиент ограничен выбором меню и стандартом мероприятия. Но в этом так же, безусловно, много плюсов и на классическое времяпровождение в ресторане всегда будет спрос.

Каков ваш прогноз роста данного рынка в 2012г. и в ближайшем будущем?

того, иностранные компании активно инвестируют в производство в России, строят заводы и фабрики, а это значит что и спрос на организацию мероприятий – от бизнес-ланчей до крупных корпоративных праздников – будет только расти. В Москве думаю, средний годовой темп роста в конце года достигнет 15–20%, а в Санкт-Петербурге и других крупных городах рост может дойти и до 40–50%. ■

Татьяна Галушко приняла участие в редактировании текста данного интервью.



“Our business growth strategy envisages an active expansion, but this will be achieved via increasing our ‘basket of proposals’ in the market’s premium segment.”

Our expert in this industry, Lidia Varlamova – the CEO of Dellos Catering, a subsidiary of the Maison Dellos Holding and one of the leaders on the Russian catering services market – shares her views on the current industry trends and her company’s plans on this market.



«Расширение планируется и достаточно активно за счет увеличения «корзины» предложений в сегменте «премиум».

Наш эксперт в этой отрасли, Lidia Varlamova – гендиректор кейтеринговой компании «Dellos Catering», дочерней компании холдинга Maison Dellos, являющейся одним из лидеров на российском рынке кейтеринга – поделилась своим мнением о текущих тенденциях в индустрии и планах своей компании в этой отрасли.

What are your growth forecasts for this market in 2012 and in the near future?

The size of this market can only be calculated roughly, therefore, it is very difficult to give accurate predictions regarding its possible future growth rates. Moreover, this market is highly dependent on both the general economic and political situations in our country and across the world. In case of general economic growth,

this market grows even more rapidly than the average growth rate of the economy. However, in case crisis, market collapse is swift: the size of an average check nosedives, companies in the upper market segment take a plunge or leave the market. The luxury segment is less volatile, however, its size, in terms of the overall financial capacity of the market, is negligible.

What are your business plans for further expand-

Каков прогноз роста данного рынка в 2012г. и в ближайшем будущем?

Измерить этот рынок можно только приблизительно, поэтому давать точные прогнозы по темпу его роста очень трудно. Более того, он весьма зависим и от общеэкономической, и от общеполитической ситуации в стране и мире. В случае общего экономического роста, рост рынка растет даже несколько быстрее, чем средние показатели экономики. В случае кризиса сполывание рынка происходит стремительнее

размер среднего чека снижается в разы, высокие сегменты финансируют вниз или уходят. Меньше подвержен колебаниям сегмент Luxury, но с точки зрения общей финансовой емкости рынка он незначителен.

Каковы ваши планы дальнейшего расширения вашего бизнеса в данной отрасли?

Расширение планируется и достаточно активно за счет увеличения «корзины» предложений в сегменте «премиум».

Нужны ли компании внешние инвестиции для разви-

ing your operations in this industry?

Our business growth strategies envisage active expansion, but this will be achieved via increasing our basket of proposals in the market's premium segment.

Does your company need external investments for development, and if it does, under which conditions?

“We would be interested in JVs, but we would only do this with foreign companies that are similar to Dellos Catering, so as to expand our market reach, share experiences and so on.”

Our company is part of a larger holding, Maison Dellos, and the issues of investment are not on our agenda.

Is Dellos Catering interested in entering into joint ventures (JVs) with other companies in this industry, and if so, under what conditions?

Yes, we would be interested in JVs, but we would only do this with foreign companies that are similar to us, so as to expand our market reach, share experiences and so on.

Does your company have any plan to acquire competitors, and if yes, which are the probable targets and under what conditions?

At the moment we are not considering the acquisition of peer companies, as our most of our investments are now focused on developing and expanding our own businesses.

What is your position on this market and what are your future plans?

At this moment, Pushkin Catering is coming to an end. We have started to rebrand it and it is now called Dellos Catering. Today, our catering has become a separate area that only has indirect relations with Pushkin Cafe restaurant. The catering concept is much broader than of a single restaurant. Dellos is now a truly international brand. In March, a Dellos

restaurant was opened in New York, with London and Paris next in line. We expect that Dellos Catering will soon become a multi-format company that operates in different market segments, offering the most relevant service formats. ■

тия, а если да, то на каких условиях?

Наша компания является частью большого холдинга Maison Dellos и вопросы инвестиций не рассматривает.

Готова ли компания создать совместные предприятия (СП) с другими компаниями в отрасли, а если да, то на каких условиях?

СП можно было бы создать с аналогичной зарубежной компанией, дабы расширить рынок, обменяться опытом и прочее.

Готова ли ваша компания приобрести конкурентов, а если да, то кого и на каких условиях?

На данный момент мы не

Какова ваша позиция на этом рынке и какие планы на будущее?

Сейчас «Кейтеринг Пушкин» завершает свою историю. Мы начали ребрендинг, теперь компания называется Dellos Catering. Сегодня наш кейтеринг стал совершенно отдельным направлением, которое имеет к ресторану «Кафе Пушкинъ» весьма опосредованное отношение. Концепция кейтеринга гораздо шире концепции одного ресторана. А «Деллос» – это действительно международный бренд. В марте открылся ресторан в Нью-Йорке, на очереди открытие в Лондоне и Париже. Мы

«СП можно было бы создать с аналогичной Dellos Catering зарубежной компанией, дабы расширить рынок, обменяться опытом и прочее.

рассматриваем вопрос приобретения других конкурентных компаний, так как сейчас основные инвестиции направлены на развитие и расширение собственного бизнеса.

планируем, что Dellos Catering в скором времени станет мультиформатной компанией, которая будет работать в разных сегментах рынка, предлагая наиболее актуальные форматы. ■



An expert's view on Chinese equities: is it time to step back in?



Экспертный взгляд на китайские ценные бумаги: пришло ли время к ним вернуться?

We have been bearish on the Chinese equities for the past two years, judging that embedded

structural risks. This proved to be the right call, with the MSCI China losing 13.1% over the last year, and 5.3% over the past over years,

“All told, Chinese equities are an attractive opportunity, and the time may have come to step back in – albeit while closely monitoring downside risks on both the inflation and economic fronts.”

risk premiums were far too thin to offset the underlying struc-

tural risks. This proved to be the right call, with the MSCI China losing 13.1% over the last year, and 5.3% over the past over years,

В течение последних двух лет мы ориентировались на понижение стоимости

премии за риск слишком малы, чтобы компенсировать базовые структурные

«В целом китайские ценные бумаги становятся привлекательными, и, вероятно, пришло время к ним вернуться, но при этом нужно продолжать внимательно отслеживать риски ухудшения ситуации на инфляционном и экономическом фронтах».

китайских ценных бумаг, полагая, что вложенные риски. Это выбор оказался правильным в условиях,

the MSCI World index by 8.5% and 9.1%, respectively.

We have now reached the point, where the Chinese equities are starting to look cheap. Their price to 10-year average earnings stands 22% below its historical average, close to the February 2009 lows, as indicated in Chart 1: Chinese equities valuation and leading

economic indicators. sus consumer price, the balance of risks is an increase in monetary liquidity growth, especially in the context of a European downturn and negative economic surprises globally. Increased monetary liquidity will generate asset price inflation, as has been the case elsewhere. That said, supply curve inelasticity

“Supply curve inelasticity does make the Chinese real economy easily prone to inflation, constraining the fiscal authorities in their liquidity injections. Any hint of higher prices would be a negative signal for equities.”

economic indicators.

At the same time, price dynamics are becoming more supportive: the Chinese equity total return index ended April above its 10-month moving average for the fourth consecutive month which, according to the Faber momentum model, is a strong positive signal. Moreover, the Chinese leading economic indicators, a fair signal of future equity valuation, as shown by Chart 1, have stabilized and now seem to be turning up, from levels much more depressed than a year ago.

Finally, inflation pressures have abated, with the Chinese year-on-year CPI down to 3.6% at the end of March compared to a 6.5% peak in July 2011, providing room for monetary authorities to normalize their policy, and probably even allowing for some easing. This stands in stark contrast to the September 2010 to July 2011 period, when Chinese officials were forced to tighten in the face of socially-risky inflationary pressures, raising the prime lending rate from 5.3% to 6.6%.

As shown by Chart 2: Chinese MI money supply growth ver-

does make the Chinese real economy easily prone to inflation, constraining the fiscal authorities in their liquidity injections. Any hint of higher prices would be a negative signal for equities.

In making this call for stronger performance of Chinese equities over the coming months, we nonetheless keep in mind the underlying structural fragilities of the Chinese economy. The country faces a tough transition over the coming years, from investment- to consumption-driven growth.

As Chart 3: Chinese savings, investment and private consumption as a percentage of GDP, shows, the Chinese fixed capital formation has not only accounted for a huge share of GDP, standing at 45% at the end of 2010 versus 15% in the United States and 19% in the eurozone, it has also been rising continuously for the past 30 years. Likewise, gross savings have increased from an already high 36% of GDP in 1982 to 53% at the end of 2010. This contrasted with 11% in the United States and 20% in the eurozone.

когда индекс MSCI Китая потерял 13,1% за последний год и 5,3% за последние 2 года, согласно индексу цен по состоянию на 30 апреля 2012 года, отставая от мирового индекса MSCI на 8,5% и 9,1%, соответственно.

Мы в настоящее время достигли точки, когда китайские ценные бумаги начинают казаться дешевыми. Их стоимостное соотношение к 10-летней средней выручке находится на 22% ниже своего среднего показателя за историю наблюдений на

В то же время курсовая динамика становится более благоприятной: индекс совокупной прибыли по китайским ценным бумагам завершен апрель выше своего 10-месячного плавающего среднего в течение четырех месяцев подряд, что в соответствии с Моделью момента Фабера, является сильным позитивным сигналом. Кроме того, основные экономические показатели Китая – достоверный сигнал будущей стоимостной оценки ценных бумаг, как

«Неэластичность кривой предложения обеспечивает несомненную узависимость реальной экономики Китая к инфляции, ограничивая фискальным органам возможности вливания на ликвидность. Любой намек на более высокие цены будет негативным сигналом для ценных бумаг».

уровне, близком к самой низкой отметке февраля 2009 года (см. график 1 – *Оценочная стоимость акций и ведущие показатели экономики*).

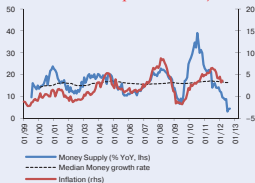
показывает вышеупомянутый график – стабилизировались и, похоже, начинают двигаться вверх с уровней, гораздо более низких, чем год назад. Наконец, инфляцион-

Chinese equities valuation and leading economic indicators/ Оценочная стоимость акций и ведущие показатели экономики



Источники данных: DataStream, данные Lombard Odier

Chinese M1 money supply growth versus consumer price / Рост денежной массы M1 Китая по хх отношению к потребительским ценам



Источники рисунков: DataStream, расчеты Lombard Odier

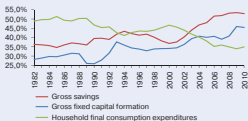
This has weighed on household consumption, which has declined steadily from 49% of GDP 30 years ago to a 35% at the end of 2010, contrasting with 71% in the United States and 58% in the eurozone. Unfortunately, demographic challenges and a massively centrally planned economy are big hurdles to a smooth transition, itself made all the more urgent

by developed countries' need to reduce their deficits and their imports of Chinese goods.

All told, Chinese equities are an attractive opportunity, and the time may have come to step back in – albeit while closely monitoring downside risks on both the inflation and economic fronts. ■

This report is based on Lombard Odier's research materials.

Chinese savings, investment and private consumption as % of GDP / Сбережения, инвестиции и частное потребление в Китае в % ВВП



Источники рисунков: DataStream, расчеты Lombard Odier

ное давление спало, причем индекс потребительских цен Китая в конце марта, упал до 3,6% по сравнению с пиком 6,5% в июле 2011 г., что дало органам денежно-кредитного регулирования возможности по нормализации своей политики и, по-видимому, даже позволило пойти на ее определенное смягчение.

Это резко контрастирует с периодом с сентября 2010 г. по июль 2011 г., когда официальные органы Китая были вынуждены ужесточить политику под угрозой социально-рискованного инфляционного давления, увеличив базовую ставку рефинансирования с 5,3% до 6,6%. Как показано на графике 2 (Рост денежной массы M1 Китая по хх отношению к потребительским ценам), баланс рисков отражается в росте денежной ликвидности, особенно в условиях спада в Европе и негативных экономических сюрпризов в глобальном масштабе. Возросшая денежная ликвидность повлечет за собой инфляцию цен на активы – как это уже наблюдалось и наблюдается сегодня в других случаях.

Вместе с тем неадаптивность кривой предложения, действительно, обеспечивает несомненную уязвимость реальной экономики Китая к инфляции, ограничивая официальным органам возможности для влияния на ликвидность. Любой намерен более высокие цены будет негативным сигналом для ценных бумаг. Заявляя о предполагаемых более высоких показателях китайских ценных бумаг в предстоящие месяцы, мы, тем не менее, помним о базовой структурной нестабильности китайской экономики. Страна в пред-

стоящие годы стоит на пороге сложного перехода от роста за счет инвестиций к росту за счет потребления.

Как показывает график 3 (Сбережения, инвестиции и частное потребление в Китае в % ВВП) на накопление основного капитала в Китае не только приходит к значительной доле ВВП – до 45% на конец 2010 г. по сравнению с 15% в США и 19% в еврозоне – она также постоянно росла в течение последних 30 лет. Аналогичным образом, вдовые сбережения выросли с и без того высокого уровня 36% ВВП в 1982 г. до 53% на конец 2010 г. по сравнению с 11% в США и 20% в еврозоне.

Это отразилось на внутреннее потребление, которое стабильно падало с 49% ВВП 30 лет тому назад до 35% на конец 2010 г., что контрастирует с 71% в США и 58% в еврозоне за аналогичный период. К сожалению, демографические проблемы и жестко централизованное планирование китайской экономики в широких масштабах являются серьезными препятствиями для плавного перехода, что само по себе делает еще более насущной потребность развитых стран сократить свои дефициты и уменьшить свой импорт китайских товаров.

В целом китайские ценные бумаги сегодня являются привлекательной возможностью, и, вероятно, пришло время к ним вернуться, но при этом нужно продолжать внимательно отслеживать риски ухудшения ситуации на инфляционном и экономическом фронтах. ■

Этот рейтинг основан на материалах компании Lombard Odier.



**Ambassador
Hotel Kaluga**

★★★★

member of
OR-International
Hotels

Лучший Отель в Калужской области и специализируется на бизнес-туризме и проведении конференций на самом высоком уровне!

Для знакомства с нашим сервисом и кухней предлагаем провести первую конференцию с **20% скидкой**

Конференц пакет с проживанием «Давайте познакомимся»



1

день

6,640 на человека



2

дня

8,160 на человека

- ужин шведский стол после прибытия и Welcome-коктейль в Time-Out-бар в том числе напитки (например, пиво, домашнее вино, безалкогольные напитки)
- проживание в нашем красивом и элегантном одноместном номере показывает уют 4-звездочного отеля. Мини-бар, сейф, плоский экран, телевизор с дистанционным управлением, а также высокоскоростной доступ в Интернет, кондиционер. Ванная комната по европейским стандартам: душ, зеркало и фен.
- завтрак шведский стол
- Конференц-зал: подходящего размера, кондиционером комнату наполненную дневного света, с возможностью затемнения, таблицы размером 70 x 140 см, удобные кресла, блокноты, ручки, минеральная вода 0,5. Стандартное оборудование: Wi-Fi интернет, проектор, экран, флип-чарты 2 с набором бумаги и маркеров, один вывод доски, презентации случае, динамики стол, разъем.
- Три кофе-брейка в течение дня
- Обед: обед: блюда от шеф-повара на выбор «шведский стол»: закуски, овощные салаты, соусы и заправки, 2 основных блюда на выбор, гарнир.
- напиток для каждого участника во время обеда вода, яблочный или апельсиновый сок.

- Приветственный кофе-брейк
- Конференц-зал: подходящего размера, кондиционеруемая комната, наполненная дневным светом, с возможностью затемнения; таблицы размером 70 x 140 см, удобные кресла, блокноты, ручки, минеральная вода. Стандартное оборудование: Wi-Fi интернет, проектор, экран, флип-чарты с набором бумаги и маркеров, один вывод доски, презентации случае, динамики стол, разъем.
- Два кофе-брейка в течение дня
- обед: блюда от шеф-повара на выбор «шведский стол»: закуски, овощные салаты, соусы и заправки, 2 основных блюда на выбор, гарнир.
- напиток для каждого участника во время обеда: вода, яблочный или апельсиновый сок
- шведский стол после прибытия и Welcome-коктейль в Time-Out-бар включая напиток(например, пиво, домашнее вино, безалкогольные напитки)
- проживание в нашем красивом и элегантном одноместном номере показывает уют 4-звездочного отеля. Мини-бар, сейф, плоский экран, телевизор с дистанционным управлением, а также высокоскоростной доступ в Интернет, кондиционер. Ванная комната по европейским стандартам: душ, зеркало и фен.
- завтрак шведский стол

Ambassador Hotel Kaluga

Автомобильная стр., 6, 248926 Калуга, Россия
тел.: +7 (4842) 211-000, fax: +7 (4842) 211-001
e-mail: info@ambassadorkaluga.com

Отель Ассамблатор – Калуга

ул. Автомобильная, д. 6, 248009 Калуга, Россия
тел.: +7 (4842) 211/000, факс: +7 (4842) 211/001
e-mail: info@ambassadorkaluga.com



Накапливайте мили

Больше поощрений

Откройте для себя
весь мир

Новые впечатления

Программа
на русском языке

FLYINGBLUE

Так как поездка не заканчивается за пределами аэропорта, программа для часто летающих пассажиров Flying Blue сопровождает Вас на каждом этапе Вашего путешествия. Чем чаще Вы летаете с KLM, AIR FRANCE или с другими авиакомпаниями членства SkyTeam, тем больше у Вас преимуществ. Благодаря 18 000 ежедневных рейсов в более 900 городов в рамках сотрудничества со 100 авиакомпаниями мили получать так легко! А когда приходит время их использовать – наши партнеры в сфере авиации и не связанные с ней предлагают Вам массу возможностей на любой вкус и для любого настроения.

Позвольте программе Flying Blue открыть Вам новые горизонты.

Регистрируйтесь онлайн
на www.klm.com или www.airfrance.ru

AIRFRANCE

