

# ПРИВЕТСТВИЕ участникам Российско-Эмиратского бизнес-форума

---

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации сердечно приветствую участников Российско-Эмиратского бизнес-форума.

В настоящее время торгово-экономические отношения между Россией и Объединенными Арабскими Эмиратами набирают темпы. Деловые круги наших стран проявляют все большую заинтересованность в расширении обоюдного присутствия на рынках. Этому способствует и успешная деятельность Российско-Арабского Делового Совета, ставшего эффективной площадкой для развития экономического диалога между Россией и странами арабского мира.

Позвольте выразить надежду, что нынешний форум предоставит хорошие возможности для делового общения российских и эмиратских бизнесменов, установления новых контактов и выработки узловых направлений сотрудничества.

Желаю всем участникам этой встречи плодотворной работы и успехов в интересах укрепления дружеских связей и взаимовыгодного сотрудничества между Россией и ОАЭ.

**Президент ТПП РФ**

**Е.ПРИМАКОВ**



# Обращение к участникам Российско-Эмиратского бизнес-форума

Уважаемые участники заседания! Дорогие друзья и коллеги!

Отрадно отметить, что сегодня российско-арабские связи в области торговли и экономики выходят на качественно новый уровень. Ярким примером этому является налаженное взаимодействие между Россией и Объединенными Арабскими Эмиратами.

Так, в прошлом году рост взаимной заинтересованности российских и эмиратских бизнесменов привел к созданию Российско-Эмиратского Делового Совета. Мы уверены, что этот орган станет эффективным механизмом, который призван выработать стратегию развития основных направлений двустороннего торгово-экономического сотрудничества на уровне бизнес-элит.

Искренне надеюсь, что Российско-Эмиратский бизнес-форум сегодня не только создаст «зонтик» для общения, но и станет перспективной площадкой для знакомства российских и эмиратских бизнесменов, установления двусторонних контактов и выработки эффективных направлений взаимодействия.

Всем известно, что у российско-эмиратского делового сотрудничества хорошие показатели и многообещающие перспективы: на протяжении двух последних десятилетий неизменно растет поток российских туристов в ОАЭ, сделаны серьезные заделы в области девелопмента, строительства и недвижимости.

Мы с удовлетворением отмечаем рост торгово-экономического сотрудничества между нашими странами, однако не секрет, что в структуре товарооборота превалирует российский компонент. Поэтому важной и своевременной представляется инициатива российских и арабских деловых кругов провести в Москве в следующем году первую совместную выставку «Арабия-ЭКСПО 2008». Надеемся, что это мероприятие пройдет успешно, и выставка станет ежегодной, а у Объединенных Арабских Эмиратов, как и у других арабских стран, появится возможность представить на российском рынке свою национальную продукцию и услуги, внести свой неповторимый самобытный вклад в расширение российско-эмиратских и российско-арабских отношений.

Желаю Вам успеха в Вашей работе!

**Председатель Российской части  
Российско-Арабского Делового Совета**

**В.П.ЕВТУШЕНКОВ**



# ОБЪЕДИНЕННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ



**Общие сведения** Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) — федеративное государство, состоящее из семи эмиратов: Абу-Даби, Дубай, Шарджа, Рас эль-Хайма, Аджман, Фуджейра, Умм эль-Кайвайн. Наиболее крупными являются Абу-Даби и Дубай (соответственно 86,7% и 5% территории страны, 40% и 30% ее населения).

**Территория** около 83,6 тыс. кв. км, включая порядка 200 небольших островов. Большая часть — равнинная пустыня.

**Климат** субтропический, с жарким и влажным летом, теплой зимой. Столица — Абу-Даби (около 1 млн. чел.), важнейший торгово-экономический центр — Дубай (более 850 тыс. чел.).

**Население** 4,1 млн. чел. (по итогам переписи 2006 г.), 88 % населения Эмиратов сосредоточено в городах.

**Официальный язык** арабский. Широко распространен английский.

**Государственная религия** ислам суннитского направления. Около 20% населения — шииты.

**Национальная валюта** дирхам ОАЭ (1 дрх. = 0,27 долл. США).

## Административно-территориальное устройство ОАЭ.



Объединённые Арабские Эмираты — федеративное государство. Каждый из входящих в ее состав эмиратов представляет собой монархию, обладает значительной самостоятельностью

и, в частности, осуществляет суверенитет над своими землями, территориальными водами и запасами углеводородов. Фактически в соответствии с запасами нефти распределяется влияние тех или иных эмиратов в определении общей политики страны. Так, в

крупнейшем и наиболее богатом из эмиратов, Даби, расположена столица — город Даби, и эмир Абу-Даби является одновременно президентом ОАЭ. Эмир Дубая является главой правительства.

Согласно конституции верховным органом власти федерации является Высший совет, состоящий из правителей эмиратов. Из своего состава они избирают Президента сроком на пять лет.

После смерти в ноябре 2004 г. первого и бессменного Президента ОАЭ, правителя эмирата Абу-Даби Заида Бен Султана Аль Нахайяна Президентом был избран его сын Халифа Бен Заид Аль Нахайян.

С января 2006 г. пост Вице-президента, а также Премьер-министра страны занимает правитель эмирата Дубай Мухаммед Бен Рашед Аль Мактум. Премьер-министр, назначаемый главой государства, формирует правительство (Совет министров) и представляет его состав на утверждение президенту.

По конституции высшим органом исполнительной власти является Совет министров. Он непосредственно руководит реализацией внутренней и внешней политики под контролем президента и Высшего совета. Правительство обладает правом законодательной инициативы, являясь основным участником законодательного процесса: именно он разрабатывает проекты законов и после консультаций с Федеральным национальным советом (ФНС) направляет на утверждение в Высший совет.

ФНС — совещательный орган парламентского типа, не обладающий законодательной инициативой (20 назначаемых и 20 избираемых членов на основе пропорционального представительства от эмиратов).





Судебная власть ОАЭ, чья независимость гарантирована конституцией, представлена Федеральным верховным судом (ФВС), судами первой инстанции, судами второй инстанции, судами отдельных эмиратов. ФВС состоит из пяти судей, назначаемых Высшим советом ОАЭ.

### Социально-экономическое положение.

ВВП в 2006 г. составил 163,7 млрд. долл. (рост 12%). Золотовалютные резервы – 23 млрд. долл. (в 2004 г. – 15,8 млрд. долл.). Внешний долг – 21 млрд. долл. Средний уровень инфляции – 6% (в 2004 г. – 3 %).

Основой национальной экономики является нефтяной сектор. По запасам нефти ОАЭ занимают третье место в мире после Саудовской Аравии и Ирака – 97,8 млрд. барр. (чуть менее 10% мировых, основная часть приходится на эмират Абу-Даби – 94%). Средний уровень добычи в 2006 г. – 2,53 млн. барр. в день или около 145 млн. тонн в год. ОАЭ – член ОПЕК.

Разведанные запасы природного газа оцениваются в 6,6 трлн. куб. м. Уровень добычи в 2006 г. составил 45 млрд. куб. м.



В то время как нефть обеспечила быстрый рост экономики ОАЭ всего за несколько десятилетий, другие сектора экономики также стали развиваться достаточно быстро.

Коммерческий центр Дубаи и его смежная свободная зона Джабел Али привлекли обширные иностранные инвестиции. Порт Рашид и порт Джабел Али в Дубаи и Фуджайре находятся среди 40 лучших контейнерных портов в мире, которые пропускают через себя порядка трех миллионов контейнерных единиц в год.

Развитию экономики и тому, что ОАЭ становятся центром Ближнего Востока, способствует еще и выгодное географическое положение страны – на полпути между производственными экономическими путями Дальнего Востока и Европы, в стране действуют шесть международных аэропортов: в Абу-Даби, Дубаи, Шардже, Рас аль-Хайме, Фуджайре и Аль-Айне. Наибольшие

из них, Абу-Даби и Дубаи, имеют пропускную способность приблизительно шесть миллионов пассажиров в год, растет также и количества фрахта.

В дополнение к аэропортам и морским портам в ОАЭ одна из самых сложных сетей телесвязи в мире, с более чем 700 000 телефонных линий, с прямым вызовом номера в более чем 150 стран и с быстро растущей компьютерной системой данных, которая облегчает доступ к коммуникациям.

### Внешняя торговля.

Все члены федерации проводят либеральную политику «открытого рынка», составной частью которой являются действующие в ОАЭ 23 свободные экономические зоны. Действует запрет на прямые сделки с Израилем. С созданием 1 января 2003 г. таможенного союза ССАГПЗ единая ставка таможенной пошлины составляет 5%.

Основными партнерами ОАЭ по экспорту (нефть и нефтепродукты, алюминий, текстиль, удобрения, цемент) являются Япония, Корея, Иран, Саудовская Аравия, Индия; по импорту (машины и оборудование, транспортные средства, бытовая техника, готовые изделия и продовольствие) – Китай, Япония, Корея, США, Великобритания, ФРГ, Франция, Италия, Саудовская Аравия.

### Бизнес в ОАЭ

Столетняя история торговли, обмена и денежного обращения сформировала прочный фундамент для развития международного бизнеса, который ведут потомки старинных купеческих семей.

В ОАЭ существуют 2 вида компаний: крупные, богатые и влиятельные компании, которые возникли за последние 15 лет, и крупные старые торговые ассоциации, чьи владельцы невероятно гордятся своей очень богатой историей.

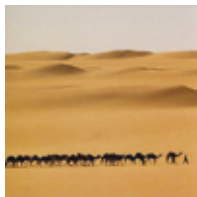
Многие правительственные чиновники также управляют бизнесом, равно как и члены королевских семей. Это воспринимается вполне нормально, не так как в Европе или в Северной Америке.



## ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

## Древние Поселения

## V тыс. до н. э.



Наряду с Двуречьем и долиной Нила, юг Аравийского полуострова и побережье Персидского залива считаются древнейшими очагами цивилизации. В глубокой древности населявшие этот район народы научились использовать грунтовые воды для земледелия, создав сложную систему ирригации и освоив морские пути в Месопотамию, Африку и Индию. Древность поселений подтверждают результаты современных археологических раскопок.

## III - I тыс. до н. э.

На территории княжеств, вошедших в состав ОАЭ, когда-то жили семитские племена, значительная часть которых в III тыс. до н. э. входила в состав государства Дильмун со столицей в Бахрейне, просуществовавшего до рубежа I-II тыс. до н. э. Именно тогда на побережье Персидского залива появились халдеи, которых некоторые историки считают древнейшими арабскими племенами.

К этому же периоду относится создание на побережье первых поселений и факторий финикийцев, способствовавших развитию навигации, образованию торговых центров и колоний. Однако находившийся тогда под властью династии Ахеменидов Иран, не желавший усиления финикийского влияния, положил конец невыгодной для себя финикийской экспансии, а вместе с ней и перспективам экономического развития Финикии, напрямую связанного с успехами в мореходстве.

## Создание и распад арабского государства ХАРАКЕНА

Политическое и экономическое возрождение прибрежных районов Персидского залива начинается с образования государства Александра Македонского (334-323 гг. до н. э.). Найденные на побережье Оманского залива остатки древнего порта позволяют предположить, что именно здесь располагалась база для флота

Александра Македонского при подготовке им похода в Индийский океан. Греки проявляли большой интерес к восстановлению торговых связей между Персидским заливом и Средиземноморьем, благодаря чему строились удобные порты, возводились новые города, словом, происходила колонизация.

В конце I тыс. до н. э. началось переселение семитских племен с юга и из центра Аравийского полуострова в район Персидского залива. Несколько позже эти племена основали в дельте Тигра и Евфрата одно из первых арабских государств - Харакена со столицей Спасаинахарак, возникшей на месте греческого порта Александрии. Новое арабское государство достигло во II в. до н. э. такого могущества, что на какое-то время подчинило своей власти даже Вавилон. К этому времени относится окончательное утверждение арабов в Восточной и Юго-Восточной Аравии.

В дальнейшем государство Харакена, как и многие другие, распалось на ряд мелких княжеств, попадавших в зависимость от более могущественного на тот или иной период соседа. В VII в. н. э. большинство из них присоединились к Арабскому халифату, однако часть кочевых и полукочевых племен еще долгое время отказывалась принять ислам, оказывая упорное сопротивление. Только к концу VII в. район Персидского залива стал провинцией халифата Омейядов, а затем халифата Аббасидов. Впрочем, государственное согласие длилось недолго: несмотря на бурное развитие торговли и расцвет городской жизни, когда возникают такие сравнительно крупные центры как Дубай, Шарджа, Фуджейра, в середине VIII в. начинается сепаратистское движение в провинциях. Следствием его стало превращение этих городов в столицы относительно самостоятельных шейхств и султанатов, позднее объединившихся в исмаилитское государство карматов.



Из нынешних эмиратов Умм аль-Кувейн, Рас Аль-Хайма и Фуджейра попали в зависимость к имамам Омана, которые после распада государства карматов стали претендовать также и на остальные княжества Персидского залива. Так или иначе, несмотря на несколько неудачных попыток вмешательства со стороны Ирана XIII в., большинство шейхств и султанатов оказались в вассальной зависимости от Омана.





### Расцвет ОРМУЗСКОГО государства

В дальнейшем опасность для городов побережья Персидского залива пришла со стороны монгольских отрядов, которые, разрушив Багдад, повернули на юг и достигли границ Ормузского государства, подчиняя всех и вся на своем пути. Шейх Бахад ад-Дин Сайфин, опасаясь монгольского нашествия, перевел свою столицу в город Новый Ормуз, построив там неприступную крепость.

В относительно мирные времена островное положение столицы и неприступность цитадели сделали шейхство одним из самых могущественных феодальных государств залива XIV-XV веков. Экономическое благоденствие обеспечивалось главным образом за счет торговли и мореплавания. Сюда водными путями стекались сокровища и богатства, о чрезвычайной ценности которых с воодушевлением писал в своих путевых заметках Марко Поло.

Однако особое внимание европейцев Персидский залив привлек в конце XV в. после открытия морского пути из Европы в Индию (1498 г.). Везущие драгоценные грузы суда слишком часто подвергались нападениям со стороны арабских прибрежных племен, и опасное побережье залива стало называться "Пиратский берег". Европейцы должны были принять меры для обеспечения безопасности дорогостоящих и чересчур рискованных перевозок.

### Борьба Португалии и Турции за влияние в Персидском заливе

В начале XVI в. Португалия сумела установить контроль над входом в Персидский залив из Индийского океана, отправив из Лиссабона эскадру под командованием Афонсу д'Албу-Керки, который спустя несколько лет будет назначен вице-королем Индии и всех португальских владений в бассейне Индийского океана, в том числе в Персидском заливе. Завоеванные на побережье земли португальцы разграбили, как это было в ту пору заведено, селенья сожгли, местных жителей убили или обратили в рабство. Теперь португальские военные корабли сторожили морские пути между Аравийским полуостровом, Африкой и Индостаном. Благодаря захвату Ормуза и Малакки португальцы

на некоторое время установили монополию над всей торговлей между Дальним Востоком, Индией, Юго-Восточной Азией.

На первых порах главным соперником Португалии в борьбе за район Персидского залива выступала Турция, всячески подстрекавшая арабские племена к восстанию против португальских захватчиков. Арабы, в свою очередь, совершая налеты на входившие в воды Персидского залива суда, захватывали не только португальскую добычу. Соперничество же Португалии и Османской империи способствовало дальнейшему дроблению некогда могущественного Ормузского государства на мелкие шейхства и султанаты. Воюя против португальских, а затем английских завоевателей, арабские племена в ряде случаев не отказывались от помощи турок, видя в них религиозных союзников в борьбе против неверных.

### Борьба племени кавасим за независимость



В борьбе за независимость стран Персидского залива наиболее значительную роль сыграло крупное племенное объединение кавасим, проживавшее на полуострове Мусандам. Название этого племени происходит от имени его вождя Касими, который якобы был одним из потомков пророка Мухаммеда.

От этого шейха ведут свою родословную правящие в настоящее время семейства в княжествах Шарджа и Рас аль-Хайма. По свидетельству арабских историков племя кавасим располагало достаточно сильным флотом, суда которого отличались высокими мореходными качествами, а матросы - мастерством и бесстрашием, что позволяло контролировать проход через Ормузский пролив. На прибрежных холмах Рас аль-Хайма возвышались сторожевые башни, по форме напоминавшие островерхие шатры кочевников, которые и дали название стране - "Мыс Шатров". С этих башен велось наблюдение за проходящими судами и передавались сигналы в город, которые давали возможность быстро реагировать и начинать военные действия. Таким образом, власть племени кавасим постепенно распространилась на все побережье и даже территории, простиравшиеся на 300 миль вглубь Аравийского полуострова.



## Вмешательство Англии и образование Ост-Индской Компании

Разумеется, все это время Англия не оставалась равнодушной к перемене политических влияний в водах Персидского залива, естественно заботясь о собственных интересах. В 1600 г. по хартии королевы Елизаветы основывается Ост-Индская компания, получившая монопольное право на торговлю с Ост-Индией, включая право вести войну и заключать договоры со странами, расположенными в бассейне Индийского океана. Для осуществления таких полномочий компания располагала тридцатью крупными кораблями и множеством мелких.

Ост-Индская компания была своеобразным королевством в королевстве; ее чистые прибыли могли подниматься до 300% и выше и, разумеется, отказываться от столь очевидной прибыли и в будущем англичане не собирались. Но для этого необходимо было основательно потеснить португальцев. Играя на противоречиях между Ираном и Португалией, англичане объединили свои силы с персами и вынудили португальцев уйти из Ормуза и некоторых других районов Аравийского полуострова.

В конце века Англия, Франция и Голландия сделали попытку договориться о совместном морском патрулировании Персидского залива для обеспечения свободы мореплавания. Однако из-за англо-голландского соперничества проект этот осуществлен не был.

### Соглашение о «свободе мореплавания»

Несмотря на постоянное вмешательство западноевропейских держав, а, может быть, именно благодаря ему, в XVII в. на территории современных ОАЭ и Омана было основано государство Яруба, после освобождения от португальцев вобравшее не только северо-восточное и западное побережье Аравийского полуострова, но и Восточную Африку. Могущественное государство Яруба распалось через сто с лишним лет из-за раздиравших его внутренних противоречий.

Следующая попытка объединения Аравии проходила под религиозными лозунгами ваххабитов: восстановление первоначальной чистоты ислама. Центром консолидации арабских сил стал Оман, объединивший в начале XVIII в. огромные территории,

включая значительную часть Восточной и Юго-Восточной Аравии. Оманские корабли наносили весьма чувствительные удары по флоту Ост-Индской компании, практически блокируя вход в Персидский залив. Чтобы вернуть себе былое влияние, англичанам пришлось пойти обходным путем. С этой целью они начали, с одной стороны, всячески поощрять устремления Ирана, а, с другой, играть на религиозных и племенных противоречиях арабов.

Главным противником англичан по-прежнему оставалось племя кавасим, обосновавшееся в Шардже и Рас аль-Хайме. После нескольких неудачных попыток англо-индийским войскам удалось в шестидневном морском сражении разбить арабский флот и взять штурмом город Рас аль-Хайма. Город был уничтожен, сторожевые башни и укрепления сожжены, равно как и большая часть арабских военных кораблей. Затем были захвачены и разрушены Шарджа, Умм аль-Кувейн и некоторые другие города. Укрепившись таким образом в прибрежной зоне, англичане заключили с шейхами соглашение, провозгласив "свободу мореплавания" в Персидском заливе и обязав последних прекратить пиратские нападения на английские суда.

### Образование Договорного Омана



Под нажимом Англии прибрежные племена заключили между собой соглашение о перемирии на шесть месяцев (впоследствии этот срок продлевался) на сезон жемчужного промысла, составлявшего тогда главный источник доходов шейхств. Здесь надо заметить, что ловлей жемчуга обитатели побережья Персидского залива промышляли с древнейших времен: с Запада и

Востока сюда съезжались ювелиры, торговцы драгоценностями. Считалось, что жемчуг приносит удачу и защищает от ударов судьбы; истолченный в порошок, он в определенных пропорциях добавлялся в мази для лечения кожных заболеваний, в микстуры, использовался в косметике.





В 1853 г. был подписан Договор о постоянном мире на море между всеми шейхствами жемчужного побережья Персидского залива, которое с тех пор стало называться Договорным берегом, или Договорным Оманом. Договор этот, однако, не действовал на суше, и Англия взяла на себя обязанность выступать посредником в урегулировании сухопутных споров, а также защищать эмираты от нападения на них третьей стороны. Поступившись независимостью однажды, шейхи Договорного Омана по соглашению 1869 г. обязывались не заключать самостоятельно соглашений с третьими странами, не предоставлять им какие-либо привилегии и не сдавать в аренду территории своих эмиратов без согласия Англии. Спустя некоторое время английское правительство полностью взяло на себя все внешние сношения эмиратов Договорного Омана, т.е. окончательно закрепило английский протекторат. В Шардже была размещена штаб-квартира английского офицера связи по зоне Персидского залива, аналогичные пункты расположились в Дубае и Абу-Даби, а на побережье были расквартированы английские войска.

### Экономический кризис накануне Первой мировой войны

К началу Первой мировой войны по англо-турецкой конвенции 1913 г. Англия имела исключительное право на Договорный Оман, а в 1922 г. англичане установили свой контроль за его правом шейхов предоставлять кому-либо концессии на разведку и добычу нефти. Поэтому основной доход арабскому населению по-прежнему приносила торговля "рыбьим глазом" - жемчугом, а не нефтью. В 1925 г. общий улов жемчуга оценивался в 15 млн. фунтов стерлингов, одна пятая часть его приходилась на Абу-Даби, население которого в сезон жемчужной охоты почти удваивалось. В предвоенные и первые годы после Второй мировой войны на побережье разразился экономический кризис, вызванный появлением на мировом рынке японского искусственного жемчуга. В 1946 г. улов жемчуга оценивался всего лишь в 250 тыс. фунтов стерлингов.

Только с началом добычи нефти в 50-е годы княжества Договорного Омана стали выходить из кризиса, по-прежнему находясь под английским протекторатом, против которого в 1964 г. высту-

пила Лига арабских государств. Лига декларировала право народов Персидского залива на полную независимость. Пришедшее на смену консерваторам лейбористское правительство Англии согласилось со справедливостью выдвинутых требований и в 1968 г. им было заявлено об уходе Британии из Персидского залива к концу 1971 г.

### Создание ОАЭ



Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) – совсем еще молодое государство, история которого насчитывает 36 лет, появилось на свет в результате объединения в 1971 году шести княжеств:

Абу-Даби, Дубая, Шарджи, Аджмана, Умм эль-Кайвайна и Фуджейры. В 1972 году к ним присоединилось княжество Рас эль-Хайма.

Подписание договора о независимости и соглашения о сотрудничестве между ОАЭ и Англией совпало с ростом цен на мировом рынке на нефть и нефтепродукты, что облегчило новому государству первые самостоятельные шаги в области экономики и внешней политики. Благодаря богатым нефтяным месторождениям ОАЭ в самые короткие сроки смогли достигнуть завидной экономической стабильности и вступить во внешнеторговые отношения с Японией, США, СССР, Англией и остальным миром.





# Деятельность Российско-Эмиратского Делового Совета

В последние годы отношения между Россией и Объединенными Арабскими Эмиратами развиваются весьма динамично, о чем свидетельствует как рост товарооборота между двумя странами, показатели которого с 400 млн. долл. в 2003 г. приближаются к отметке в 1 млрд. долл., так и постоянно увеличивающийся поток туристов в ОАЭ. Помимо этого расширяются экономические и культурные связи, возникает необходимость структурировать и связать воедино взаимодействие между нашими странами. Этой цели и служит создание Российско-Эмиратского Делового Совета (РЭДС).



Официальная церемония подписания Соглашения о создании Российско-Эмиратского Делового Совета прошла 30 мая 2006 г. в Федерации Торговых и Промышленных палат ОАЭ. С российской стороны Соглашение подписали Советник Президента ТПП РФ, Директор РАДС Татьяна Гвилава и Генеральный директор ОАО «Аэрофлот-Российские авиалинии», сопредседатель РЭДС Валерий Окулов. Подписанты с эмиратской стороны – Президент Федерации ТПП ОАЭ, Президент ТПП Абу-Даби Салах Аш-Шамси и сопредседатель эмиратской части Совета, член правления ТПП Дубая Ахмед Бельхаса.

Со времени подписания Соглашения прошло три совместных заседания Совета. Первое учредительное заседание российской и

эмиратской частей РЭДС состоялось в Дубае 30 мая 2006 г. Российская сторона была представлена руководителями компаний, бизнес-интересы которых распространяются на регион Персидского залива. Среди присутствующих были Председатель совета директоров КБ «Акрополь» А.М.Паланков, Президент группы компаний «Контин» Т.Р.Тимербулатов, Президент Российского союза туриндустрии С.П.Шпилько, заместитель Генерального директора ФГУП «Рособоронэкспорт» В.М.Комардин, заместитель Генерального директора АХК «Сухой» Д.В.Маценев и другие члены РЭДС.

С Эмиратской стороны во встрече приняли участие Генеральный секретарь Федерации ТПП ОАЭ Абдалла Султан Абдалла, заместитель Генерального секретаря Шахин Али Шахин, член Правления Федерации ТПП ОАЭ, Президент ТПП Умм Аль-Кайвейн Абдалла Рашид Аль-Харджи, а также члены Советов ТПП Абу-Даби, Шарджи, Дубая, Аджмана, Аль-Фуджейры.

Сопредседатель Совета В.М.Окулов выразил уверенность в том, что деятельность РЭДС будет направлена на установление партнерских отношений и развитие деловой активности в торговой, промышленной, финансовой и научно-технической областях. Он высоко оценил достижения ОАЭ в области создания практически в пустыне крупного гражданского транспортного узла, который обслуживает как пассажирские, так и грузовые перевозки. Круглогодичный поток туристов подкреплен хорошо развитой туристической индустрией. На эмиратском направлении работают





10 российских авиакомпаний, регионы России устанавливают прямые контакты с коллегами из ОАЭ. В.М.Окулов подтвердил, что создание Российско-Эмиратского Делового Совета является очень важным и своевременным шагом.

Со своей стороны Президент Федерации ТПП ОАЭ Салах Аш-Шамси высказался за обеспечение такого уровня сотрудничества в области торговли, экономики и инвестиций, который отвечал бы договоренностям, достигнутым на межправительственном уровне.

Председатель эмиратской стороны Ахмед Бельхаса отметил, что он осознает высокую степень возложенной на него ответственности и с радостью будет служить делу развития отношений между Объединенными Арабскими Эмиратами и Российской Федерацией.



На втором заседании Российско-Эмиратского Делового Совета, прошедшем в рамках Шестой сессии РАДС в г. Санкт-Петербурге 5 сентября 2006 г., стороны детально обсудили стоящие перед Советом задачи и направления его деятельности на ближайшее время.

Сопредседатель РЭДС В.М.Окулов заявил о необходимости организовать информационный обмен, как между секретариатами Совета, так и между предпринимателями обеих стран. Недостаток информации может быть восполнен путем создания двуязычного сайта, на котором будут размещены необходимые для работы материалы, позволяющие эффективно координировать деятельность Совета и привлекать новые компании.

Ещё одной насущной задачей является создание финансовой структуры, способствующей развитию сотрудничества и расши-

рению деловых связей. Эту функцию могли бы взять на себя с российской стороны Внешторгбанк и Внешэкономбанк, имеющие корреспондентские отношения с некоторыми банками ОАЭ.

Валерий Окулов отметил, что важным направлением совместной деятельности является и стабильно развивающийся в последнее время туристический бизнес, и выразил надежду, что знакомство с Санкт-Петербургом станет новым этапом развития туризма из ОАЭ в Россию, который имеет большой потенциал.

Сопредседатель РЭДС Ахмед Бельхаса выразил уверенность, что деятельность двустороннего Совета послужит улучшению отношений между Россией и ОАЭ и будет способствовать активизации бизнес-связей. Он поддержал предложение об активном взаимодействии банковских и финансовых структур двух стран и высказал пожелание создать Свободную Экономическую Зону с Россией, что способствовало бы более быстрому росту товарооборота между странами.

Эмиратская сторона поддержала предложение о расширении информационного обмена между странами, учитывая, что в ОАЭ имеется дефицит информации о России, потребностях российского рынка и развитии технологий в различных областях. Бельхаса предложил связать сайт Совета с сайтами ТПП России и ОАЭ, хорошо известными в предпринимательской среде.

Эмиратские бизнесмены призвали российские компании активнее участвовать в выставках и ярмарках, проводимых в ОАЭ, что позволит быстрее и полнее ознакомиться с профилем деятельности компаний и установить деловые контакты.

Советник Председателя Внешэкономбанка Александр Аксёнов проинформировал участников встречи о том, что Внешэкономбанк имеет ряд рамочных соглашений с банками развивающихся и западных стран и готов вступить в переговоры с заинтересованными финансовыми структурами ОАЭ по вопросу подписания соглашения о сотрудничестве. Наличие такого соглашения позволило бы эффективно обслуживать интересы бизнеса, финансировать совместные проекты как на территории России и ОАЭ, так и в третьих странах.

Представители российских компаний высказали свои предложения по расширению сотрудничества с деловыми кругами ОАЭ.



По итогам дискуссии участники встречи подтвердили свое намерение улучшить информационный обмен между сторонами, продолжить совместную работу по созданию межбанковской структуры для финансирования бизнес-проектов и способствовать расширению туристических связей между странами.

На третьем заседании Российско-Эмиратского Делового Совета, проходившем в рамках Седьмой сессии РАДС в столице Королевства Бахрейн г. Манаме, основное внимание было уделено организации предстоящего Российско-Эмиратского бизнес-форума и расширению взаимовыгодного сотрудничества.

Председатель эмиратской части Совета Ахмед Бельхаса отметил, что в Эмиратах с перспективой смотрят на роль РЭДС в деле развития двусторонних отношений. Он подчеркнул, что эмиратская сторона заинтересована в расширении взаимодействия в области инвестиционного сотрудничества, проведении совместных выставок, развития туристического бизнеса, увеличения объема экспорта из ОАЭ в Россию, создания совместных предприятий, в т.ч. в области высоких технологий и наукоемких производств, открытия филиала российской компании по разведке природных ресурсов.

Ахмед Бельхаса подготовил краткий обзор «Эмиратско-российские экономические отношения и перспективы их развития», в котором, помимо истории развития двусторонних связей, изложил видение стратегических векторов двусторонней повестки дня на ближайшую перспективу. Он подчеркнул, что в настоящее время важно совершенствовать договорно-правовую базу двусторонних отношений, в первую очередь, в области высшего образования, поощрения и защиты капиталовложений.

Представитель ОАО «Аэрофлот-Российские авиалинии» в ОАЭ А.В.Салов передал Ахмеду Бельхасе приветствие от имени Председателя российской части Совета В.М.Окулова и подчеркнул, что его детальный анализ состояния российско-эмиратского сотрудничества можно рассматривать как программу действий на ближайшую перспективу.

Директор РАДС, Советник Президента ТПП РФ Т.А.Гвилава поблагодарила эмиратскую сторону за проявленные инициативы по развитию двустороннего взаимодействия и отметила, что Российско-Арабский Деловой Совет при тесном взаимодействии с РЭДС

примет участие в подготовке Российско-Эмиратского бизнес-форума в рамках предстоящего саммита в сентябре 2007 года.

В этой связи Ахмед Бельхаса предложил проработать на уровне госструктур следующие вопросы:

1. Соглашение о зоне свободной торговли между ОАЭ и РФ.
2. Соглашение о сотрудничестве в области высшего образования.
3. Соглашение о передаче технологий.
4. Соглашение о поощрении и защите инвестиции.

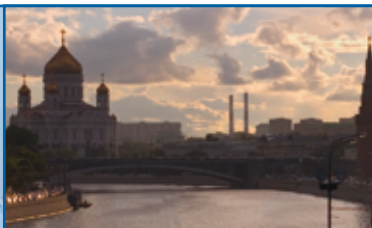


Он также добавил, что было бы целесообразно создать постоянный действующий секретариат РЭДС со штаб-квартирой в Дубае.

Представители эмиратской стороны Шахин Али Шахин, Заместитель Генерального секретаря Федерации ТПП ОАЭ и Абдалла Аль-Харджи, член Правления Федерации ТПП ОАЭ отметили, что сегодня Эмираты и Россию связывают тесные партнерские отношения в т.ч. в гуманитарной сфере, которые необходимо развивать с учетом широких возможностей, имеющихся у обеих сторон. Они подтвердили, что Федерация ТПП ОАЭ весьма заинтересована в развитии связей с российскими деловыми кругами, при этом основные надежды эмиратская сторона связывает с деятельностью РЭДС.

Члены российской делегации представили свои компании и высказали предложения по расширению сотрудничества с деловыми кругами ОАЭ.

По итогам заседания участники встречи подтвердили взаимную заинтересованность в наращивании двустороннего сотрудничества по обсуждаемым направлениям и наметили основные задачи, стоящие перед сторонами в связи с подготовкой Российско-Эмиратского бизнес-форума.





# НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА

Акционерная финансовая корпорация «Система» – крупнейшая в России и СНГ публичная диверсифицированная корпорация, владеющая и управляющая пакетами акций компаний, работающих в быстрорастущих сервисных секторах экономики. В совокупности компании, контролируемые АФК «Система», обслуживают более 80 млн потребителей.

Корпорация концентрирует усилия на развитии передовых технологий для того, чтобы максимально увеличить долгосрочную доходность для акционеров. Корпорация также считает развитие передовых технологий своим основным вкладом в экономическое развитие России и других рынков, на которых она работает.

В настоящее время в портфеле АФК «Система» сосредоточены наиболее перспективные активы в таких отраслях как телекоммуникации, высокие технологии, недвижимость, банковский сектор, розничная торговля и масс-медиа. Кроме того, АФК «Система» развивает туризм, радиотехнику и космические технологии, медицину и биотехнологии. Корпорация также инвестирует в нефтяной сектор.

Консолидированная выручка АФК «Система» в 2006 г. увеличилась на 43,1% по сравнению с 2005 г. до US\$ 10,9 млрд. Консолидированные активы корпорации по сравнению с 2005 г. увеличились на 53,8%, достигнув US\$ 20,1 млрд.

После проведенного в феврале 2005 г. IPO 19% акций АФК «Система» участвуют в торгах на Лондонской фондовой бирже в форме Глобальных депозитарных расписок (GDR) под тикером «SSA». Прибыль на одну акцию в 2006 г. по сравнению с предыдущим годом выросла на 67,4 % до US\$ 94,4.

[www.sistema.com](http://www.sistema.com)



АКЦИОНЕРНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

СИСТЕМА

# Наша основная миссия – создать ряд глобальных бизнесов



**Владимир Евтушенков**  
**Председатель Совета директоров**  
**АФК «Система»**

*АФК «Система» отличается от других российских холдингов тем, что ее активы сосредоточены в области высокотехнологичных сервисов продуктов. Кроме того, за два года их львиная доля стала публичными. Как это отражается на вашей стратегии развития?*

Сложившая на сегодняшний день конфигурация нашего бизнеса в каком-то смысле уникальна: пять публичных компаний в рамках одного холдинга. Два года назад корпорация была оценена инвесторами в \$8,2 млрд, сегодня ее стоимость превышает \$15 млрд, а стоимость дочерних компаний – более \$30 млрд. Мы успешно провели IPO телекоммуникационной компании «Комстар-ОТС», девелоперской компании «Система-Галс», разместили акции нашего высокотехнологичного подразделения «Ситроникс». Стоимость же нашего основного актива – сотовой компании МТС, торгующейся на Нью-Йоркской фондовой бирже уже девять лет, сейчас выросла почти до \$25 млрд.

И это ставит перед нами задачи принципиально иного качества и сложности. С одной стороны, мы должны прилагать максимум

усилий для роста капитализации наших биржевых дочерних подразделений, чтобы оправдать ожидания их инвесторов. С другой, – обеспечивать опережающие темпы роста непубличных компаний, так называемых «точек роста», поскольку именно их стремительное развитие в ближайшее время будет менять пропорции нашего портфеля. А значит, давать возможность инвесторам входить в эти перспективные активы через акции холдинга.

*В «Систему» входят компании, предоставляющие совершенно разные направления бизнеса. Как различаются сценарии роста их стоимости?*

На зрелых рынках – это телекоммуникации – в первую очередь рост стоимости обеспечивается за счет повышения эффективности бизнеса. Например, новой команде менеджмента МТС удалось именно за счет этого повысить капитализацию компании за год почти вдвое. И мы считаем, МТС все еще недооцененной. Кроме того, мы видим огромный потенциал синергии в связи с покупкой миноритарного пакета акций «Связьинвеста» нашим оператором фиксированной связи «Комстар-ОТС». Выход на





новые территории и рынки также остаются в фокусе нашего внимания.

«Точки роста» на растущих рынках – это, конечно, сами рынки. Но наша задача – расти быстрее рынка. «Детский мир», например, опередил в 2006 году общие темпы роста своей отрасли втрое, «Система Галс» росла почти в два раза быстрее рынка. Региональная экспансия – еще один драйвер роста на этих рынках. Поскольку все наши потребительские бизнесы носят сетевой характер, выход в регионы – основа их сегодняшнего развития. Тот же «Детский мир» за прошлый год открыл супермаркеты для детей в 33 городах России, «Московский банк реконструкции и развития» открыл 15 филиалов, а сети платного телевидения под единым брендом «Стрим-ТВ», предоставляющие услуги более, чем 1,5 млн. семей, охватывают 37 городов страны.

Рынки с хорошим, но пока еще не до конца раскрытым потенциалом, – отрасли высоких технологий. И концерн «Ситроникс», и «РТИ Системы» осваивают этот трудный, высококонкурентный, но очень перспективный рынок. Здесь мы будем делать ставку на новые проекты и научные разработки, в результате которых должны возникать уникальные товарные предложения или услуги. Поскольку технологический прорыв невозможно осуществить без поддержки государства, частно-государственное партнерство становится еще одним драйвером роста на этом рынке. Система ГЛОНАСС, разработка которой ведется на базе Радиотехнического института, является примером именно такого сотрудничества.

*Собирается ли АФК «Система» осваивать новые отрасли и покупать новые активы?*

Перед нами не стоит задача дальнейшего расширения нашего портфеля. Но сделать его более сбалансированным мы, безусловно, стремимся. Поэтому мы не ведем целенаправленных поисков новых возможностей в незнакомых нам отраслях, но готовы к развитию перспективных «точек роста» внутри корпорации и на смежных территориях.

*Каковы ваши планы по выходу на международные рынки?*

Если предыдущие пять лет в России можно было назвать периодом создания национальных компаний, то следующие

пять лет можно назвать периодом превращения национальных компаний в глобальные, естественно, со смешанным капиталом с тем, чтобы занять определенное место в международном разделении труда. Экономический рост страны привел к активной экспансии российских компаний за рубеж, а объем зарубежных инвестиций российского бизнеса за последние пять лет вырос до \$140 млрд. По прогнозам, сумма российских M&A за рубежом может составить в 2007 году \$25 млрд. Для «Системы», бизнесы которой развиваются быстрыми темпами, выход на новые территории тоже – абсолютно очевидный и неизбежный путь развития. Наш основной рынок – Россия и страны СНГ, тут мы видим по-прежнему большой потенциал. За остальными странами пока наблюдаем. Мы не намерены совершать там много мелких приобретений – если уж пойдем туда, то ради крупных сделок. Наша ближайшая задача – сделать из нескольких наших бизнесов один глобальный бизнес.

*Как вы оцениваете результаты работы Российско-Арабского Делового Совета (РАДС)?*

Создание РАДС было обусловлено ростом взаимного интереса Российской Федерации и арабских стран к развитию торгово-экономических отношений и нацелено на укрепление делового партнерства представителей российского и арабского бизнес-сообщества. В ходе контактов с нашими арабскими партнерами мы убедились, что существует огромное количество нереализованных возможностей для активизации сотрудничества. Причем не только в традиционной нефтегазовой сфере, но и в области металлургии, атомной промышленности, транспорта, телекоммуникаций, банковской сфере, строительном бизнесе, индустрии туризма. Замечу, что уже есть яркие примеры взаимодействия между нашими государствами в высокотехнологичных областях. Это прежде всего использование космоса. С помощью российских ракетополетителей на орбиту выведены семь телекоммуникационных спутников. Еще шесть – в планах. Мы предлагаем нашим арабским партнерам подключиться к российской системе спутниковой навигации «ГЛОНАСС». Есть взаимный интерес к созданию технопарков, созданию центров трансфера технологий. Уверен, что Российско-Арабский Деловой Совет будет и впредь оказывать существенную помощь в продвижении экономического партнерства, в целом способствовать развитию конструктивного российско-арабского сотрудничества.



# АЭРОФЛОТ – РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ



## Генеральный директор ОАО «Аэрофлот - российские авиалинии» В.М. Окулов

АЭРОФЛОТ является бесспорным лидером гражданской авиации России, фактическим национальным перевозчиком. Компания основана в 1923 году, базируется в Москве, в международном аэропорту Шереметьево. Будучи крупнейшим российским авиаперевозчиком, перевозит более 7 млн. человек в год, а вместе с дочерними компаниями – около 9 млн., т.е. почти четвертую часть от общего объема, перевозимого российским воздушным транспортом.

Аэрофлот осуществляет собственные рейсы в 93 пункта 47 стран (всего – 302 рейса в день). Контролирует 51% российского рынка регулярных международных перевозок. Опережающими темпами наращивает свою долю на внутренних воздушных линиях, которая составляет примерно 12%, а с учетом дочерних авиакомпаний приближается к 18%. Стратегическая цель – довести присутствие группы Аэрофлот на внутреннем рынке авиаперевозок до 25% к 2010 году.

Аэрофлот – первая российская авиакомпания, вступившая в глобальный авиационный альянс. Став в апреле 2006 года 10-м полноправным членом международного альянса SkyTeam, Аэрофлот обеспечил своим клиентам доступ к маршрутной сети, которая насчитывает 728 пунктов в 149 странах. В рамках код-шеринговых соглашений сотрудничает с 34 иностранными и российскими авиакомпаниями.

Аэрофлот располагает самолетным парком, который является одним из самых молодых в Европе. Это – 83 воздушных судна, половина из них – современные авиалайнеры семейства Airbus A320 и Boeing B767. Парк авиакомпании постоянно пополняется. В конце 2008 года компания готовится принять в свой флот первые российские самолеты нового поколения Sukhoi SuperJet-100, а также новые лайнеры Airbus A330 и Boeing 787 Dreamliner.

Аэрофлот делает особую ставку на новые информационные технологии как мощное средство повышения качества обслуживания клиентов и экономической эффективности. Перейдя на программное обеспечение Sabre, компания развивает проект интернет-продаж, ввела веб-бронирование, оплату билета по кредитной карте через систему on-line платежей со своего сайта [www.aeroflot.aero](http://www.aeroflot.aero) С 2007 года Аэрофлот использует электронный билет.

Аэрофлот соответствует высшим международным стандартам обеспечения безопасности (коэффициент безопасности полетов – 99,965%). По итогам аудита операционной безопасности Международной ассоциации воздушного транспорта (IOSA – IATA Operational Safety Audit) первым из российских перевозчиков вошел в реестр операторов IOSA. Располагает крупнейшим в Восточной Европе современным Центром управления полетами (ЦУП), Центром обучения авиационного персонала, включаю-





щим 9 отечественных и зарубежных тренажеров: 5 комплексных, 3 процедурных и 1 аварийно-спасательный.

Аэрофлот – ведущий работодатель и налогоплательщик отрасли. В компании занято 14,5 тыс. человек, в том числе около 2 тыс. летных специалистов. Она проводит социально ответственную политику в отношении персонала, обеспечивая достойную заработную плату, дополняемую весомым социальным пакетом. Аэрофлот реализует ряд специальных программ в отношении социально незащищенных граждан, ветеранов ВОВ, детей-инвалидов, взаимодействуя с профильными общественными организациями.

Аэрофлот планирует ввести в строй в конце 2007 года собственный сверхсовременный терминал «Шереметьево-3», куда будут переведены все рейсы авиакомпании и ее партнеров по альянсу SkyTeam. Новый терминал, созданный с использованием новейших технологий, обеспечит обслуживание пассажиров на уровне ведущих аэропортов мира, удобные пересадки и стыковки рейсов, привлечение транзитных потоков.

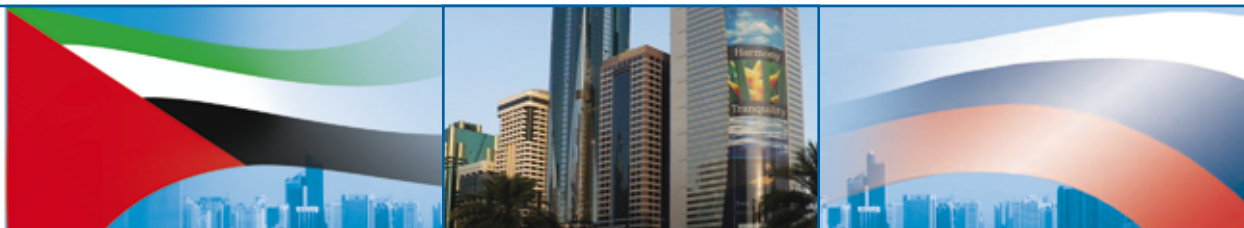
Аэрофлот – одна из старейших авиакомпаний в мире. Начало ей положил декрет советского правительства от 9 февраля 1923 года об организации системы гражданского воздушного сообщения. Свое нынешнее название Аэрофлот носит с 1932 года. К концу 1930-х годов он стал крупнейшей авиакомпанией мира. Во время Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. летный состав Аэрофлота вошел в состав сражающихся советских войск. В середине 50-х первым в мире начал выполнять пассажирские рейсы на реактивных воздушных судах Ту-104. В 80-е годы,

осуществляя пассажирские перевозки на все континенты, перевозил 120 млн. пассажиров в год. Это достижение, до сих пор не превзойденное ни одной авиакомпанией, занесено в «Книгу рекордов Гиннеса». В конце 1991 года единая система Аэрофлота распалась. Появилось предприятие «Аэрофлот – российские международные авиалинии» (с 2000 г. – «Аэрофлот – российские авиалинии»). В 1993 году Аэрофлот был зарегистрирован в качестве открытого акционерного общества, сохранив за собой юридические права на торговую марку, которая входит ныне в число наиболее известных в мире российских брендов.

ОАО «Аэрофлот – российские авиалинии» (AFLT) работает на высоко конкурентном рынке в интересах своих акционеров, главным из которых является государство. Учредитель – Правительство РФ – владеет 51% акций. 49% принадлежат юридическим и физическим лицам, в том числе сотрудникам компании. Аэрофлот имеет три дочерние авиакомпании – «Аэрофлот – Карго», «Аэрофлот-Дон» (Ростов-на-Дону) и «Аэрофлот-Норд» (Архангельск), реализует проект создания подобной компании на Дальнем Востоке.

#### Контактная информация

125167, Москва, Ленинградский проспект,  
д. 37, корп. 12, каб.424.  
тел./факс (495) 752-90-71,  
тел. 903 98 20  
[www.aeroflot.ru](http://www.aeroflot.ru),  
[presscentr@aeroflot.ru](mailto:presscentr@aeroflot.ru)







## ОАО «НОВАТЭК» – Энергия развития



**Председатель Правления  
ОАО «НОВАТЭК»  
Михельсон Леонид Викторович**

ОАО «НОВАТЭК» сегодня – это крупнейший независимый производитель газа в России, вторая в стране компания по добыче (после ОАО «Газпром») и 4-я — по доказанным запасам.

### Разведка и добыча

Доказанные запасы углеводородов «НОВАТЭКа» на 31.12.2006 г. составили 4,66 млрд. баррелей нефтяного эквивалента (бнэ), включая 651 млрд. м3 газа. Все месторождения и лицензионные участки компании расположены в крупнейшем в мире регионе по запасам и добыче природного газа – Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНО).

В августе 2007 года «НОВАТЭК» купил по 25% долей участия в трех компаниях, владеющих лицензиями на разведку 6 участков недр в ЯНО. Их совокупные ресурсы составляют около 9 млрд. бнэ, из которых свыше 60% приходится на газ.

В 2006 году «НОВАТЭК» добыл 28,74 млрд. м3 газа, что составляет около 27% от общего объема газодобычи независимыми производителями России. План 2007 года – до 30 млрд. м3 газа. «НОВАТЭК» является лидером российского ТЭК по росту объемов добычи газа. Только за последние два года он составил 37%, в том числе в 2006 году почти 14%.

### Переработка

Свыше 60% доказанных и вероятных запасов «НОВАТЭКа» приходится на глубокозалегающий конденсатосодержащий газ, требующих строительства мощностей по переработке газового конденсата, добываемого совместно с газом.

В середине 2005 года «НОВАТЭК» ввел в эксплуатацию первую очередь Пуровского завода по переработке конденсата (ПЗПК) в ЯНО мощностью по сырью 2 млн. тонн в год. Это первое производство подобного профиля, созданное в России за последние 20 лет. Завод позволил Компании более эффективно использовать добываемое сырье и продукты его переработки.

### Поставки углеводородов

Весь добытый газ «НОВАТЭК» реализует на внутреннем рынке, в 36 регионах России, в том числе и по тарифам, регулируемым государством. В 2006 году доля Компании в общероссийских поставках газа потребителям составила около 8%.

Жидкие углеводороды, главным образом продукция Пуровского завода — газовый конденсат и сжиженные углеводородные газы, частично экспортируются, частично поставляются на внутренний





рынок. Компанией выстроена гибкая логистическая цепь поставок продукции потребителям, основными звеньями которой являются собственный подвижной состав и расширенные в 2005 году мощности по перевалке конденсата в порту Витино в Мурманской области.

### Стратегия развития



*Пуровский завод по переработке конденсата*

В 2007 г. ОАО «НОВАТЭК» начал реализацию крупных инвестиционных программ в развитии производства на территории Ямала. Объем капитальных вложений в текущем году увеличился более чем в три раза

Главные объекты инвестиций: дальнейшее обустройство Юрховского месторождения и строительство второй очереди Пуровского ЗПК. В 2008 объем переработки углеводородного сырья на ПЗПК увеличится на 3 млн. тонн.

Планы «НОВАТЭКа» предусматривают к 2010 г. увеличение добычи газа до 45 млрд. м<sup>3</sup>, жидких углеводородов (УВ) – до 4,6 млн. тонн, к 2015 году – 65 млрд. м<sup>3</sup> газа, жидких УВ – 7-8 млн.

тонн. Структура сырьевой базы, близость лицензионных объектов к магистральным газопроводам, устойчивое положение на рынке, стабильный рост внутреннего потребления и внутренних цен – эти факторы способствуют достижению заявленных объемов добычи.

В 2006 году компания сделала первые шаги в энергетических проектах. В рамках подписанных соглашений с губернатором Санкт-Петербурга и руководством РАО «ЕЭС России» о сотрудничестве, «НОВАТЭК» создал две новые компании, которые прорабатывают проекты по реконструкции и созданию новых генерирующих мощностей в Северо-Западном федеральном округе и ЯНАО.

### Акции

В 2004 году акции «НОВАТЭКа» прошли процедуру листинга на российских фондовых биржах, а в июле 2005 года на Лондонской бирже было размещено 19% акций в форме депозитарных расписок. Объем привлеченных средств стал одним из самых крупных среди российских компаний, спрос превысил предложение почти в 13 раз. По объему рыночной капитализации «НОВАТЭК» стабильно входит в число крупнейших отечественных компаний.



*Месторождение ОАО «НОВАТЭК», расположенное за Полярным кругом*



# Группа компаний «АКРОПОЛЬ»



## Паланков А.М. Президент компании "Группа АКРОПОЛЬ"

Группа компаний «АКРОПОЛЬ» объединяет предприятия, занимающиеся инвестиционной деятельностью, направленной на развитие и реализацию потенциала предприятий реального сектора экономики Российской Федерации, которые можно классифицировать по следующим основным направлениям их специализации в рамках объединенной Группы:

- Предприятия, занимающиеся инвестированием в развитие газовых, газоконденсатных и нефтяных месторождений на территории Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов;
- Добыча и обогащение угля и сопутствующих углеводородных материалов с использованием передовых западных технологий, оборудования и логистических систем, с соблюдением принятых в Российской Федерации норм и стандартов по экологической безопасности;
- Строительство и эксплуатация жилых и коммерческих зданий и сооружений в крупнейших городах Российской Федерации, в том числе в г. Москва, Московской области, г. Ростов-на-Дону, г. Воронеж, г. Сочи и в других городах и регионах страны;
- Уникальная и единственная в своем роде деятельность по строительству и оборудованию шахт и прокладке подземных коммуникаций, в том числе для ведущих российских компаний, среди которых можно назвать такие компании как ОАО АК «АЛРОСА» и ОАО ХК «ЯкутУголь»;
- Разведка и добыча редких металлов (золото, молибден, вольфрам, тантал, ниобий, цирконий, и т.д.);
- Производство и переработка древесины;
- Предприятия, занимающиеся производством высокотехнологичной продукции, к которым можно отнести крупный комплекс по сборке вертолетов и легких пассажирских самолетов в Латинской Америке.

- Строительство линий электропередач на труднодоступных участках при помощи воздушных средств транспорта, как в России, так и за рубежом;

Помимо предприятий реального сектора экономики, Группа компаний АКРОПОЛЬ также хорошо представлена в следующих областях российской экономики:

- Банковская деятельность: оказание профессиональных банковских и финансовых услуг в сфере обслуживания и кредитования крупных российских предприятий нефтегазового сектора, металлообработки, машиностроения, легкой и пищевой промышленности;
- Консалтинг по вопросам инвестиционной, банковской и торговой деятельности, налоговому планированию и антикризисному управлению, как в Российской Федерации, так и на международном уровне.
- Транспортировка нефти и нефтепродуктов по морю собственным танкерным флотом SUEZMAX;

Группа компаний АКРОПОЛЬ успешно работает на российском и международном рынках более 17 лет. Общая численность работающих в Группе сегодня превышает 3000 специалистов. В Группе работают высокопрофессиональные специалисты, имеющие солидный опыт работы в области слияний и поглощений крупных российских предприятий, задействованных в области производства нефти и нефтепродуктов, газа, никеля, никелевого штейна и т.д.

Помимо коммерческой деятельности акционеры Группы на постоянной основе оказывают общественную и спонсорскую поддержку государственным, спортивным и детским учреждениям, которая неоднократно отмечалась наградами Министерств и Ведомств Российской Федерации, общественных и религиозных организаций.





# «Лаборатория Касперского» - ведущий поставщик решений в области информационной безопасности



**Широков М.В.**  
**Менеджер**  
**по развитию бизнеса**  
**в странах Ближнего**  
**Востока и Африки**  
**ЗАО «Лаборатория**  
**Касперского»**

- «Лаборатория Касперского» - самый известный в России производитель систем защиты от компьютерных вирусов, спама и хакерских атак. Мы входим в десятку ведущих мировых разработчиков программного обеспечения для защиты информации от интернет-угроз.
- «Лаборатория Касперского» - это международная группа компаний с центральным офисом в Москве и представительствами в Великобритании, Германии, Франции, США, Японии, Южной Корее, Китае, Нидерландах, Польше и Румынии. Наша партнерская сеть объединяет свыше 500 компаний более чем в 60 странах мира.
- В компании работает более 600 высококвалифицированных специалистов.
- Лаборатория представляет широкий спектр решений для обеспечения надежной защиты от вирусов, спама и хакерских атак, учитывающих потребности всех категорий клиентов. Компания создает продукты как для домашних пользователей, так и для крупных корпораций.
- «Лаборатория Касперского» - лидер российского антивирусного рынка и один из ведущих национальных экспортеров программного обеспечения, поставляющий на мировые рынки высокотехнологичные продукты, успешно конкурирующие с мировыми лидерами отрасли.
- В России клиентами «Лаборатории Касперского» являются Центральный Банк РФ, Сбербанк, «Татнефть», Министерство экономического развития РФ, Пенсионный фонд РФ, Министерство юстиции, Министерство финансов РФ (Федеральное казначейство), МВД России, Министерство промышленности науки и технологий РФ, Министерство РФ по налогам и сбо

рам, Министерство регионального развития РФ, Управление делами президента РФ, Министерство сельского хозяйства, Федеральная служба охраны РФ и многие другие организации и компании.

- В других странах мира технологии и продукты «Лаборатории Касперского» используются такими компаниями и организациями, как Microsoft, America Online, Airbus, BBC Worldwide, Nokia, Morgan Stanley, France Telecom, Telecom Italia Mobile, Министерство образования Франции, Министерство иностранных дел Италии, парламент Германии (Бундестаг) и другими.
- Лаборатория Касперского» начала свой бизнес в регионе в 2005 году, так как, будучи российской компанией, она потратила несколько больше времени, чем ее основные американские и европейские конкуренты, чтобы выйти и закрепиться на ключевых рынках США и Западной Европы. После того как эта задача была выполнена, компания смогла выделить ресурсы на освоение других регионов, в частности Ближнего Востока и Африки.
- Сегодня продукты компании приобрели определенную известность среди многочисленных корпоративных, правительственных и частных пользователей региона и продаются в 38 странах БВА (14 странах Ближнего Востока и 24 странах Африки), включая арабские страны - от Саудовской Аравии и Египта до Ливана и Палестинской Автономии.
- Сегодня клиентами «Лаборатории Касперского» в арабских странах являются десятки крупных корпораций и государственных структур, сотни предприятий среднего и малого бизнеса, а также тысячи частных пользователей.

*Мы заинтересованы в новых возможностях по расширению бизнеса в арабских странах и будем рады рассмотреть любые предложения как со стороны потенциальных пользователей, заинтересованных в наших продуктах и услугах, так и со стороны, компаний, заинтересованных в сотрудничестве и партнерских отношениях.*

## Контактная информация

Россия, Москва, 123060, 1-й Волоколамский проезд, д.10/1  
Тел: +7.495.797.8700  
Факс: +7.495.797.8700  
maxim.shirokov@kaspersky.com  
www.kaspersky.com  
www.viruslist.com



# РЕНЕССАНС УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ



**Ренессанс**  
Управление Инвестициями

**Директор по развитию бизнеса  
«Renaissance Investment Management»  
А.В.Грановский**

«Renaissance Investment Management» «RIM» — крупнейшая независимая управляющая компания в России и СНГ, входящая в группу компаний «Renaissance Group» специализирующуюся на высокоперспективных развивающихся рынках, в которую также входит «Renaissance Capital» — ведущая инвестиционно-банковская и финансовая группа, работающая на рынках ценных бумаг и финансовых рынках в России, Украине и других странах СНГ с 1995 года.

«Renaissance Investment Management» является одной из крупнейших в стране и регионе компаний, оказывающей услуги по доверительному управлению и финансовым решениям для крупных частных, корпоративных и институциональных клиентов. Сегодня объем активов под управлением «RIM» превысил \$4,4 млрд. и растет на 30–40 млн. в неделю. Команда «RIM» — это профессионалы высочайшего уровня, признанные во всем мире, граждане из разных стран, выпускников престижнейших университетов и бизнес школ. Многие члены инвестиционного комитета и персональные финансовые консультанты обладают наиболее авторитетными сертификатами в финансовом мире — CFA, ACCA, MBA, аттестатами ФСФР.

Подтверждением надежности и качества услуг, предоставляемых «Renaissance Investment Management» является «максимальный рейтинг надежности», присвоенный компании Национальным Рейтинговым Агентством. В прошлом году компания была признана «Финансовой компанией года 2006» одним из ведущих деловым информационных агентств «РосБизнесКонсалтинг». Компания пред-

ставлена офисами в Москве, Киеве, Алма-Ате, Никосии, Лондоне и Женеве.

Среди клиентов, передавших свои средства под управление «RIM», есть крупнейшие российские пенсионные фонды, страховые компании, другие крупные коммерческие структуры и частные состоятельные клиенты. На международном рынке клиентами «Renaissance Investment Management» являются крупнейшие международные институциональные инвесторы, частные банки, family offices.

«Renaissance Investment Management» уделяет особое внимание гибкости сервиса и решению максимально широкого спектра задач клиентов. Клиенты имеют возможность инвестировать в более, чем 30 базовых стратегий и инвестиционных фондов, кредитоваться под залог портфелей по низким ставкам, совершать сделки РЕПО, покупать структурные продукты, получать высокопрофессиональные консультации по широкому кругу юридических и налоговых вопросов. «Renaissance Investment Management» также предлагает клиентам инвестиционные продукты крупнейших глобальных банков и лучших управляющих компаний мира.

Александр Владимирович Грановский, Директор по развитию бизнеса «Renaissance Investment Management», до прихода в «Renaissance Investment Management» Александр занимал должность директора центра по управлению частным капиталом в управляющей компании «Allianz РОСНО» («Allianz AG»). До этого на протяжении нескольких лет занимал руководящие должности в CitiGroup.





# Производственное объединение «Кристалл»



**Максим Шкадов,  
Генеральный директор  
ОАО «ПО «Кристалл»,  
Президент Ассоциации  
российских  
производителей  
бриллиантов,  
Вице-президент  
Международной  
ассоциации  
производителей  
бриллиантов**

Открытое акционерное общество «Производственное объединение «Кристалл», пионер отечественной алмазообработки, до сегодняшнего дня остается крупнейшим российским производителем бриллиантов. Более сорока лет на предприятии производят бриллианты различных форм огранки, весовых категорий, чистоты и цветовых характеристик, общими для которых являются высочайшее качество, идеальные пропорции и великолепная игра. Достаточно сказать, что более 50% бриллиантов, ограненных в России, около 5% всех бриллиантов в мире и 30% бриллиантов класса «премиум» рождаются в древнем русском городе Смоленске. Именно поэтому Смоленск сегодня по праву называют столицей бриллиантов России.

«Кристалл» имеет глобальную торговую сеть, охватывающую основные мировые рынки бриллиантов. Дочерние компании работают в Антверпене, Гонконге, Тель-Авиве, Нью-Йорке и Лос-Анджелесе. Производственное объединение «Кристалл» можно с полной ответственностью назвать центром торговли бриллиантами мирового масштаба.

«Кристалл» – многолетний партнер и один из главных клиентов российской алмазодобывающей компании «АПРОСА», первый и до сих пор единственный в России сайтхолдер De Beers.



Пресс-конференция - презентация бриллианта «DubaiCut».

В 2004 году «Кристалл» вывел свою продукцию на новый для себя рынок стран Персидского залива через офис в Дубае. Динамика экономического развития этого региона имеет тщательно спланированный, долговременный и универсальный характер, и рассчитана исключительно на успех, при этом рынок ювелирных изделий с бриллиантами стран Персидского залива по объемам продаж сегодня занимает четвертое место в мире.

«Дубайский центр металлов и товаров (DMCC) – стратегический партнер «Кристалла» на рынке Объединенных Арабских Эмиратов и стран Персидского залива в целом, с его помощью и содействием на Дубайской алмазной бирже открылось наше представительство, с успехом проходят «Сезоны русских бриллиантов», разрабатываются и претворяются в жизнь перспективные коммерческие и маркетинговые программы», – сказал Генеральный директор М. Шкадов.

В декабре 2005 презентация новой формы огранки, которая носит название «Dubai Cut» и создана на «Кристалле» специально для рынка эмирата Дубай. Камень имеет 99 граней, их число символизирует 99 священных имен Аллаха. Сегодня 99-гранный «Dubai Cut» стал национальным драгоценным камнем, а также признанным брендом на международном уровне. Первый экземпляр бриллианта «Dubai Cut» под номером 0001 был передан его Высочеству наследному принцу Дубая и министру обороны ОАЭ Шейху Мохаммеду Бен Рашиду Аль Мактуму.



Бриллиант «DubaiCut»

Несмотря на достигнутые успехи, «Кристалл» продолжает исследовать рынок Ближнего Востока. Устойчивая тенденция к изменению предпочтений в сторону качества бриллиантов служит гарантией процветания недавно созданной компании Kristall (Middle East) DMCC – торгового представителя «Кристалла» в Дубае.

Смоленский «Кристалл» непрерывно совершенствует маркетинговую стратегию и политику продвижения товара, ориентированные на индивидуальный подход к каждому рынку. На базе предприятия сформировался современный сбалансированный торгово-производственный комплекс, осуществляющий три взаимосвязанных вида деятельности: производственную, дилерскую и финансовую. В настоящее время производственное объединение «Кристалл» входит в перечень стратегически важных компаний, находящихся под непосредственным контролем Президента России.





**KRISTALL**

SETTING LIGHT TO DIAMONDS

## KRISTALL PRODUCTION CORPORATION

### KRISTALL

2 Shkadov Street, Smolensk,  
214031, RUSSIAN FEDERATION  
Tel.: (+7-4812) 61-1331,  
Fax: (+7-4812) 61-0118  
E-mail: sales@smolensk.com

### SMOLENSK DIAMONDS

Hoveniersstraat 53, B-2018,  
Antwerpen, BELGIUM  
Tel.: (323) 231 9808  
Fax: (323) 232 7779  
E-mail: sdlbe@kristallsmolensk.com

### SMOLENSK DIAMONDS ASIA LTD.

56/F, BOC Tower, 1,  
Garden Road, HONG KONG  
Tel.: (852) 2521 4629  
Fax: (852) 2537 7966  
E-mail: sdajv@netvigator.com

### SMOLENSK DIAMONDS USA, INC.

580 Fifth Avenue, New York,  
NY 10036, USA  
Tel.: (1-212) 921-4300  
Fax: (1-212) 921-4646  
E-mail: sdusa@kristallsmolensk.com

### KRISTALL (ME) DMCC

Office No. 7, Business Avenue  
DMCC, Port Saeed Road, Deira,  
P.O. Box 182100, Dubai, U.A.E.  
Tel.: (+9714) 295-2607  
Fax: (+9714) 295-2608  
E-mail: sdme@kristallsmolensk.com

[www.kristallsmolensk.com](http://www.kristallsmolensk.com)



**SIGHTHOLDER**

DIAMOND TRADING COMPANY\*

\* Used under licence from the DTC (Diamond Trading Company)

# ФГУП «Махачкалинский морской торговый порт»



**Генеральный директор  
ФГУП «Махачкалинский  
морской торговый порт»  
А.М.Хархаров**

ФГУП «Махачкалинский морской торговый порт» является динамично развивающимся современным предприятием, имеющим статус международного порта, обеспечивающим перевалку различных грузов и оперирующим собственным транспортным флотом.



Порт состоит из двух гаваней (сухогрузной и нефтегавани) и внешнего рейда. Причалные сооружения порта ограждены искусственными защитными сооружениями и имеют нормативные операционные акватории, что обеспечивает безопасность операций по подходу, швартовке и выводу транспортных судов, с использованием буксиров - кантовщиков. Сухогрузная гавань порта примыкает к железнодорожной станции Махачкала - порт Северо-кавказской железной дороги, имеющей на данный момент резерв пропускной способности более 15 млн. тонн грузов в год. Нефтегавань порта примыкает к Махачкалинской нефтебазе, одной из самых крупных на юге России, располагающей нефтяным терминалом общей емкостью единовременного хранения 500 тыс. кубометров и железнодорожными наливными эстакадами, способными переработать более 250 ж/д цистерн в сутки с нефтью и нефтепродуктами. Махачкалинская нефтебаза

соединена с магистральным нефтепроводом Баку - Новороссийск. Махачкалинский морской торговый порт оперирует 19 единицами транспортного флота, общей грузоподъемностью 80 тыс. тонн, в том числе сухогрузным – 48,1 тыс. тонн. Порт имеет базу технического обслуживания флота, которая производит навигационный ремонт и техническое обслуживание судов, ремонт узлов и агрегатов. В порту имеется база технического обслуживания флота, которая производит ремонт и техническое обслуживание судов, навигационный ремонт узлов и агрегатов судов, ремонт силовых агрегатов буровых установок. БТОФ порта располагает производственными мощностями по металлообработке, ковке, сварочным оборудованием, цехом по капитальному ремонту электродвигателей переменного и постоянного тока.

Режим работы порта круглосуточный, круглогодичный, без ледокольной проводки.

В Махачкалинском порту функционирует железнодорожный паромный комплекс, который обслуживают паромы «Махачкала-1» и «Махачкала-2». В ближайшее время ожидается спуск на воду паромов «Махачкала-3» и «Махачкала-4». На паромах данного типа разрешена перевозка опасных грузов.

Основные маршруты паромной переправы сориентированы для перевозок следующих видов грузов:

- Актау – Махачкала: светлая казахская нефть;
- Туркменбаши - Махачкала: нефть, нефтепродукты, сжиженный газ, хлопок;
- Махачкала - Туркменбаши: оборудование для добычи нефти и газа, металлопрокат и металлопродукция, трубы, товары народного потребления;
- Амир-Абад (Иран) - Махачкала: контейнерные грузы, цинковый концентрат;
- Махачкала - Амир-Абад (Иран): металлопрокат и металлопродукция, химические грузы, зерно, контейнеры.





# Банк Проектного Финансирования



**Николай Николаевич Найденов,  
заместитель Председателя Правления  
Банка Проектного Финансирования**

Банк Проектного Финансирования был создан в декабре 1991 года. На сегодняшний день Банк входит в рейтинги крупнейших банков Москвы. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило ему рейтинг кредитоспособности «А», соответствующий высокому уровню надежности.

Банк Проектного Финансирования является аффилированным членом платежной системы MasterCard International и ассоциированным членом платежной системы VISA International. В январе 2005 года журнал «The Banker» опубликовал рейтинг наиболее развивающихся банков и признал Банк Проектного Финансирования одним из самых быстрорастущих банков на территории бывшего СНГ, поместив его на 26 место в TOP-50. В том же 2005 году Банк вступил в Систему страхования вкладов, что не только подтвердило нашу репутацию сильной, профессиональной структуры, гарантирующей сохранность и приумножение средств вкладчиков, но и открыло новые горизонты на рынке ритейловых услуг. В конце 2005 года Банк Проектного Финансирования стал членом международной расчетной системы S.W.I.F.T.

Такие темпы роста неувидительны. Банк Проектного Финансирования всегда чутко реагировал на тенденции рынка. Все новые финансовые механизмы и инструменты, только появляющиеся в России, сразу брались на вооружение. Вместе с тем руководящий состав Банка всегда уделял пристальное внимание риск-менеджменту, и во многом благодаря этому Банк выдержал все испытания в сложной экономической ситуации 90-х годов. За всю историю Банка не было ни одной задержки платежа клиентам. Поэтому нас любят и ценят наши клиенты, многие из которых работают с нами уже много лет. Кроме того, у Банка сложилась солидная репутация на межбанковском рынке, число российских банков-контрагентов достигло 250.

Сейчас Банк занимается расширением перечня услуг и продуктов, совершенствует систему обслуживания и продолжает динамично развивать новые направления. В феврале 2006 года состоялся дебютный выпуск собственных облигаций Банка общим объемом 500 млн. рублей, а в декабре облигационному займу БПФ рейтинговым агентством «Эксперт РА» был присвоен рейтинг «А», что еще раз подтвердило надежность и стабильность положения Банка. В июне 2006 года Банк Проектного Финансирования получил лицензию ЦБ РФ на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов и выступил на рынок драгоценных металлов с интересными предложениями, активно развивая операции с инвестиционными и памятными монетами, сделки с реальным металлом и операции с обезличенными металллическими счетами.



Результатом усилий, которые мы прилагаем, чтобы сделать Банк Проектного Финансирования транспарентным и привлекательным для партнеров и клиентов, стал выход на современный международный уровень стандартов ведения банковской деятельности. Мы открыты сотрудничеству, рады новым предложениям и готовы идти дальше, открывая новые возможности для себя и своих партнеров.





# «АРАБСКИЙ ДОМ» В МОСКВЕ



## Место расположения

Земельный участок, предназначенный для размещения Арабского дома, расположен в Центральном округе города Москвы – столицы Российской Федерации в районе Звенигородского шоссе. В непосредственной близости от «Арабского дома» находятся Дом Правительства Российской Федерации, Деловой центр «ММДЦ Москва – Сити», культурный центр Москвы: Кремль, Охотный ряд, Китай-город, Храм Христа Спасителя и многое другое.

## Об АНО «Российско-Арабский центр»

Автономная некоммерческая организация «Российско-арабский центр» (АНО «РАЦ») учреждена Торгово-промышленной палатой Российской Федерации для реализации проекта «Арабский дом». В обязанности сотрудников АНО «РАЦ» входит: работа по выделению земельных участков для реализации проекта; подбор архитекторов и дизайнеров из арабских стран; обеспечение соответствия объектов самым передовым технологиям с точки зрения инженерной инфраструктуры; привлечение на правах соинвесторов арабских партнеров. Кроме того, АНО «РАЦ» осуществляет контроль над наиболее эффективным использованием средств, выделяемых и инвестируемых в строительство «Арабского дома».

## О проекте «Арабский дом»

«Арабский дом» – экономическое и культурное посольство стран арабского мира в Российской Федерации. Ряд multifunctional комплексов, включающих в себя торгово-гостиничные площади, офисные объекты, апартаменты, конференц-холлы, социальные и религиозные объекты. Центр предназначен для размещения и оказания полного комплекса услуг предпринимателям и бизнесменам из арабских стран, начинающих свой бизнес в России, или уже имеющих давние отношения с российскими партнерами, а также для официальных делегаций Правительств арабских государств.



## Архитекторы и дизайнеры

Важнейшей задачей проекта «Арабский дом», экономического и культурного посольства арабских стран в России, является сближение культур наших государств. Именно поэтому, наряду с известнейшими мировыми архитекторами, к реализации проекта планируется привлечь специалистов из стран Персидского залива. Только совместная работа ведущих общепризнанных профессионалов позволит создать центр, воплощающий в себе всю прелесть и красоту арабских традиционных стилей.



## Маркетинговое обеспечение

Уже на начальных этапах работы и стадии предпроектных работ специалисты «Российско-арабского центра» планируют привлечь лучшие консалтинговые компании. Это необходимо для достижения наиболее эффективного использования площадей комплекса, обеспечения соответствия объектов всем мировым требованиям с точки зрения инженерной инфраструктуры, транспорта, а также экономической составляющей проекта.

## Инженерное обеспечение объекта

Известно, что одним из важнейших критериев, используемых при оценке уровня многофункционального комплекса, является обеспечение зданий инженерными системами. Все комплексы зданий проекта «Арабский дом» будут снабжены самым современным оборудованием, соответствующим уровню «А+».

## Транспортная инфраструктура

«Арабский дом» расположен в центральной части города Москвы. С севера по границе участка проходит Звенигородское шоссе – одна из новейших основных городских магистралей, ведущих к Московской кольцевой автомобильной дороге (МКАД). С запада, в нескольких сотнях метров, расположено Третье транспортное кольцо Москвы – современная кольцевая дорога вокруг центра города. С востока от территории – бульвары с прудами и скверами. Южнее, у Москвы-реки, строится еще одна современная магистраль, ведущая к МКАД. Кроме того, в шаговой доступности расположены 2 станции Московского метрополитена: «Деловой центр» и «Улица 1905 года», а также, в рамках разрабатываемого градостроительного плана территории «Большого Сити», предусмотрено строительство ветки метрополитена под Звенигородским шоссе – в непосредственной близости от территории «Арабского дома».

## Инвестирование

Одной из ключевых задач «Российско-арабского центра» является предоставление возможности инвесторам из арабских стран участвовать в реализации проекта «Арабский дом» в качестве соинвесторов с дальнейшим размещением здесь головных представительств арабских компаний.





# Фининвест Сервис — 10 лет роста

**Фининвест Сервис**<sup>®</sup>  
управляющая компания

2007 год для управляющей компании «Фининвест Сервис» (г. Октябрьский, Республика Башкортостан) является значимым и важным – компания празднует 10-летний юбилей своей деятельности, кроме этого в 2007 году активно стартовали ее инвестиционные проекты в сфере легкой промышленности.

На финансовом рынке страны управляющая компания «Фининвест Сервис» работает под руководством генерального директора Николая Александровича Семина с 1997 года, основным видом деятельности которой является инвестирование средств в предприятия легкой промышленности. Каждый проект компании – это взвешенное и коллегиально принятое решение.

Быстрый темп развития отдельных сфер деятельности, высококонкурентная среда, ежеминутные изменения ситуаций в различных сегментах рынка не оставляют сегодняшним «игрокам» в сфере легкой промышленности времени на раздумья и не позволяют допускать ошибки. Поэтому бизнес миссия компании – работать и приносить доход, обеспечивать население качественными товарами и услугами на уровне европейских и мировых стандартов, повышать уровень лояльности потребителя к отечественной продукции, привлекать и формировать профессиональную команду специалистов в области экономики и производства, управления, маркетинга и рекламы, создавать все больше новых рабочих мест. Фактическим доказательством этому стали интересные проекты в сфере легкой промышленности – обувная фабрика, фарфоровый завод, кожевенная мануфактура, хлебокомбинат. По итогам 2006 года рост инвестиций в ключевые проекты компании составил:

- Октябрьский завод фарфоровых изделий – 223 млн.руб.
- Обувная фабрика «СеБа» – 43, 5 млн.руб.
- Октябрьская кожевенная мануфактура – 90 млн.руб.
- Октябрьский хлебокомбинат – 8,5 млн.руб.

В конце марта 2007 года состоялось торжественное открытие Октябрьского Завода Фарфоровых Изделий (г. Октябрьский, Республика Башкортостан). Данный завод является инвестиционным производственным проектом управляющей компании ООО «Фининвест Сервис». На процессы модернизации данного производства в 2005/06 году компания инвестировала более 230 млн. рублей.

Как высказался один из европейских отраслевых журналов CFI Ceramic forum international (Германия, № 1-2, 2007 г.): «Октябрьский Завод Фарфоровых Изделий» является одним из первых российских фарфоровых заводов, который находится в процессе

реализации амбициозного инвестиционного проекта по модернизации производственных мощностей. Фактически полностью новая современная поточная линия будет установлена на существующей фабрике – от обработки сырья до обжига продукции. Некоторые из самых больших европейских изготовителей оборудования для фарфоровой промышленности участвуют в этом большом проекте».

Вхождение на российский рынок HoReCa, октябрьцы начинают с выпуска ресторанный коллекции посуды «Принц». Создатели коллекции принципиально подошли к формированию данной линейки, которая включает в себя 42 предмета, актуальные для любого ресторатора: начиная от вазы для супа заканчивая пепельницей.

Для выполнения намеченных производственных задач, руководством было принято решение о модернизации взятых в управление производств – закупки современного новейшего оборудования, новых технологий, проведения полной реконструкции производственных площадей. Сегодня в числе крупных партнеров ООО «Фининвест Сервис» такие страны, как Германия и Франция, Китай и Турция, Италия и Испания, государство Объединенных Арабских Эмиратов. В рамках проведенного полного переоснащения и модернизации европейские партнеры не просто поставляют оборудование, но и производят его шефмонтаж, консультируют по всем возникающим вопросам и помогают в подготовке и обучению специалистов.

География распространения и продажи продукции проектов охватывает Центральный и Приволжский регион России. Кроме этого ведутся переговоры по поставкам продукции в южные регионы страны, а также рассматриваются экспортные возможности компании. Для более продуктивной работы компанией открыты официальные представительства в городах Москва, Сочи, Уфа, а также Европейское представительство в городе Майнц (Германия).

Управляющая компания ООО «Фининвест Сервис» ведет открытую и прозрачную политику и придерживается принципов социальной ответственности бизнеса, поэтому каждый сотрудник компании и ее инвестиционных проектов имеет полный социальный пакет, стимулирующую бонусную программу, которая служит хорошей мотивацией к повышению производительности и качества работы.

Стоит отметить, что у компании «Фининвест Сервис» есть одна важная отличительная, от других предприятий черта - особое значение руководители уделяют формированию корпоративной ценности и культуры компании, как у работников предприятия и местного сообщества, так и положительному позиционированию компании на внутреннем и внешних торговых рынках.

[www.fis-group.ru](http://www.fis-group.ru)





ОКТЯБРЬСКИЙ ЗАВОД ФАРФОРОВЫХ ИЗДЕЛИЙ



По настоящему хороши только элегантные решения. Ваше решение "Принц".  
Elegant solution is what really matters. Your solution is "Prince".



#### КАЧЕСТВО

Безупречный внешний вид изделий и высокое качество достигается за счет использования современного оборудования и контроля качества производства.



#### ПРОЧНОСТЬ

Для того, чтобы посуда прослужила дольше, её стенки делают достаточно толстыми. Это придает солидность и помогает сохранить температуру блюда. А утолщенные края изделия препятствуют образованию сколов.



#### ТЕРМОСТОЙКОСТЬ

Посуда легко переносит перепад температур, что позволяет использовать её в СВЧ – печах, посудомоечных машинах и морозильниках.



#### ШТАБЕЛИРУЕМОСТЬ

Ресторанная посуда серии «Принц» легко штабелируется и занимает мало места, что дает удобство в хранении.

Контактная информация:

Россия, Республика Башкортостан, г.Октябрьский, ул. Северная, д.60 а.  
Октябрьский завод фарфоровых изделий.  
Тел/факс: (34767) 4-47-85 - отдел продаж  
E-mail: sb-ozfi@mail.ru  
Наш сайт: www.ozfi.ru



# Индивидуальное доверительное управление УК Росбанка



В последнее время экономика России переходит от стихийного к планомерному развитию, что ведет к увеличению количества инвестиционных инструментов и снижению скорости роста фондового рынка. Теперь для приумножения средств требуется все большая квалификация и объем знаний, поэтому люди, для которых инвестирование само по себе не является приятным времяпровождением, все чаще предпочитают отдавать средства в управление профессионалам.

Наша компания имеет давний опыт индивидуального доверительного управления активами. Традиционно нам доверяют свои средства крупные институциональные инвесторы, но в последнее время все больше частных лиц также становятся нашими клиентами. Расширяющийся спектр инвестиционных инструментов, профессиональная команда аналитиков и управляющих, позволяющая нам показывать стабильные успехи в управлении, отмеченные множеством наград.

Индивидуально разработанная инвестиционная стратегия позволяет не только более гибко реагировать на изменения рыночной ситуации, но, самое главное, учитывает особенности Ваших финансовых потоков и другие, порой весьма специфические пожелания.

## Информация об ООО «Управляющая Компания Росбанка»

УК Росбанка основана 22 ноября 2001 года. Наш стратегический партнер - АКБ «РОСБАНК», один из 10 крупнейших банков России. УК Росбанка строит для своих клиентов крупнейшую в России агентскую сеть, куда на сегодняшний момент входит 204 агентских точки.

Под управлением УК Росбанка находится ИПИФ акций «Алмаз», ОПИФ смешанных инвестиций «Гранат», ОПИФ облигаций «Сапфир», ОИПИФ «Изумруд – Индекс ММВБ», ОПИФ смешанных инвестиций «Топаз», пенсионные накопления Пенсионного фонда России и негосударственных пенсионных фондов (НПФ), средства частных инвесторов, резервы страховых компаний и других институциональных инвесторов. С 2005 году УК Росбанка имеет индивидуальный рейтинг НРА уровня «AAA» (максимальная надежность и стабильность). УК Росбанка - лауреат национального конкурса «Элита фондового рынка – 2006» в номинации «Лучшая управляющая компания фондов», организованного НАУФОР. В 2007 году УК Росбанка стала лауреатом национальной премии «Финансовый Олимп» в номинации «Стратегия и управление», категория «Динамика и эффективность», а ОПИФСИ «Гранат» получил награду в номинации «Доходный ПИФ» в категории «Динамика и эффективность». Также в 2007 года мы стали лауреатом премии «Финансовая элита России 2007» в номинации «Лучшая управляющая компания года».

ООО «Управляющая Компания Росбанка». Лицензии № 21-000-1-00056 и №177-09624-001000, выданы ФСФР России. ИПИФ акций «Алмаз» (Правила зарегистрированы ФКЦБ России 10.03.2004 г. за № 0190-72042808); ОПИФ смешанных инвестиций «Гранат» (Правила зарегистрированы ФКЦБ России 21.01.2004 г. за № 0176-71997190); ОПИФ облигаций «Сапфир» (Правила зарегистрированы ФКЦБ России 21.01.2004 г. за № 0175-71997113); ОИПИФ «Изумруд-Индекс ММВБ» (Правила зарегистрированы ФСФР России 25.05.2005 г. за № 0359-76626972), ОПИФ смешанных инвестиций «Топаз» (Правила зарегистрированы ФСФР России 16.08.2007 г. за № 0911-94130200).

Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционные паи, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления фондом. Результаты деятельности Управляющей Компании Росбанка по управлению ценными бумагами и паевыми инвестиционными фондами в прошлом не определяют доходы инвесторов в будущем. Подробную информацию о деятельности Управляющей Компании Росбанка, а также паевых инвестиционных фондах, под ее управлением, включая тексты правил доверительного управления, всех изменений и дополнений к ним, адресов и телефонов пунктов приема заявок, можно получить по адресу:

129110, г. Москва ул.Щепкина, 42/2а

+7 (495) 988-68-38

Адрес сайта компании в сети Интернет: [www.rosbankmc.ru](http://www.rosbankmc.ru)





УПРАВЛЯЮЩАЯ  
КОМПАНИЯ  
РОСБАНКА

# Доверительное управление

**+7(495) 988-6838**

# Первая международная выставка «АРАБИЯ - ЭКСПО»

Октябрь 2008 года



Сегодня отношения между Россией и арабскими странами вышли на новый уровень. Об этом свидетельствуют недавние визиты Владимира Путина в Объединенные Арабские Эмираты, Саудовскую Аравию, Иорданию, Катар, Марокко, Алжир, Египет и Палестину. Растет заинтересованность арабских экономических операторов в выходе на российский рынок. Одним из эффективных путей осуществления этой цели является выставочная деятельность. Именно поэтому в Москве в Москве 22-24 октября 2008 года Российско-Арабский Деловой Совет организует Первую международную выставку «Арабия - ЭКСПО», которая в будущем призвана стать ежегодной.



Решение о проведении Выставки было принято Российской частью РАДС во исполнение инициативы арабской стороны в ходе Шестой совместной сессии Совета, проходившей в Санкт-Петербурге в 2006 г.

Выставка «Арабия - ЭКСПО» будет организована при поддержке Правительства России и ряда министерств и ведомств, в том числе Министерства иностранных дел, Министерства эконо-

мического развития и торговли, Федерального агентства водных ресурсов, Торгово-промышленной палаты России и руководства ряда субъектов РФ.

Выставка пройдет на территории современного международного выставочного центра «Крокус Экспо», который отвечает самым высоким международным стандартам. Его основным предназначением является проведение крупных международных выставок с участием российских и зарубежных компаний. С выставочным центром активно сотрудничают компании, координирующие развитие выставочно-ярмарочной деятельности в России. В двух павильонах расположено 11 экспозиционных залов, 13 конференц-залов и 9 комнат для переговоров. «Крокус Экспо» имеет отлично развитую инфраструктуру и оснащён новейшими системами безопасности.

Проведение выставки «Арабия - ЭКСПО» направлено на восстановление экономических связей и взаимовыгодного сотрудничества между Россией и арабскими странами. Среди задач Выставки - поиск совместных инвестиционных проектов, организация двусторонних встреч и переговоров для продвижения продукции и услуг участников Выставки, установление контактов и связей между российскими и арабскими объединениями предпринимателей, торгово-промышленными палатами, финансовыми и торговыми учреждениями регионального уровня. Программой Выставки предусмотрена интересная культурная программа.



**Уважаемые господа!**

**Приглашаем вас принять участие в выставке «Арабия - ЭКСПО»!**

**«Арабия - ЭКСПО» - ваш путь на арабские рынки!**



# RUSTAR Real Estate на рынке недвижимости ОАЭ



Rustar Real Estate является одной из ведущих компаний на рынке недвижимости Дубая, уделяющей особое внимание клиентам из России и стран СНГ. Компания входит в состав группы компаний Rustar Group, успешно оперирующей на рынке Эмиратов с 1994 года. В данный момент членами группы также являются такие компании, как Rustar Designers, Al Bayan Tourism & Cargo и Seven Seas Marine.



Компания Rustar Real Estate была основана в 2003 году после выхода в свет указа правительства Дубая, разрешившего продавать недвижимость в эмирате иностранцам. На сегодняшний день число сотрудников фирмы составляет более 40 человек, а общее число сотрудников группы компаний превышает 400. Создатели компании на практике и в теории изучили историю развития рынка Эмиратов и приобрели огромный опыт в деловой сфере ОАЭ, что позволило сформировать прогрессивную бизнес-структуру и сфокусироваться на интересах клиента.

Основной специализацией компании является оказание всех видов услуг на рынке высококлассной недвижимости Дубая. Rustar предоставляет клиенту возможность выбора из всего многообразия предложений на рынке, включая покупку, продажу и аренду жилья, проводит необходимое финансовое и юридическое урегулирование, визовую поддержку, а также предлагает услуги по осуществлению прибыльного инвестирования в развивающийся Ближневосточный

регион. За время своего существования компания продала недвижимости Дубая стоимостью более 1,7 млрд. дирхамов.

В портфолио услуг Rustar Real Estate входит:

- Предоставление полной информации о рынке недвижимости ОАЭ;
- Подбор вариантов в соответствии с запросом клиента;
- Консультации юристов и адвокатов;
- Оформление договоров купли-продажи;
- Содействие в получении ипотечных кредитов;
- Гарантия конфиденциальности сделок;
- Выполнение и реализация супер дизайн-проектов интерьера.

Rustar Real Estate с 2005 года является активным членом гильдии риэлтеров Дубая – Dubai Property Group.

## СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

### Риэлтерские услуги

В качестве брокера недвижимости Rustar Real Estate успешно сотрудничает с крупнейшими девелоперами Объединенных Арабских Эмиратов Nakheel, Emaar, IFA Hotels&Resorts, Dubai Properties, ETA Star Properties, Tameer и др. Финансовая поддержка инвестиций осуществляется ведущими дубайскими компаниями Tamweel, Amlak и крупными местными банками Emirates Bank, HSBC, ADCB и др.

Главные преимущества Rustar Real Estate в качестве профессионального брокера – это возможность предложить клиенту:

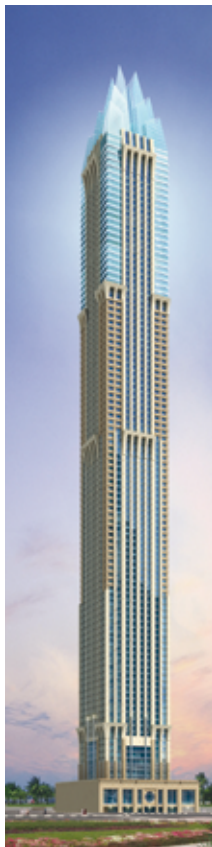
- Полный спектр инвестиционных вариантов на рынке, включая вторичный рынок;
- Независимую экспертную оценку качества объекта и выгодности вложения;





- Цену, аналогичную предложениям застройщика;
- Услуги по сопровождению сделки до дня сдачи недвижимости в эксплуатацию;
- Необходимое финансовое и юридическое урегулирование;
- Широкий выбор финансовых организаций, предлагающих ипотечное кредитование;
- Помощь в последующей прибыльной перепродаже имущества.

### Девелопмент недвижимости



Весной 2006 года компания Rustar Real Estate провела официальную пресс-конференцию в Дубае, на которой объявила о начале строительства своего первого объекта в эмирате. Партнером Rustar в развитии и управлении новым многоэтажным комплексом Marina 101 Hotel & Residence является зарекомендовавшая себя на местном рынке компания-застройщик Sheffield Real Estate.

Местом возведения нового объекта был выбран престижный проект в сердце «нового» Дубая – район Dubai Marina. Marina 101 состоит из трех частей: пятизвездочного отеля на нижних этажах, меблированных апартаментов в середине комплекса и стандартных квартир на верхних уровнях. Апартаменты с видами на море и искусственный остров Palm Jumeirah, носящий имя «Восьмого чуда света», призваны стать прекрасным местом отдыха россиян и других иностранных инвесторов. Общая площадь застройки проекта составляет около 92,000 кв.м.

Потенциальные покупатели и состоявшиеся инвесторы имеют возможность постоянно следить за новостями со строительной площадки из любой точки мира благодаря вебсайту [www.marina101.com](http://www.marina101.com), на котором регулярно появляются свежие фотографии и дополнительные сведения о проекте.

### Инвестиции

На данный момент в инвестиционное портфолио компании входят более 170 элитных вилл строящегося комплекса Jumeirah Village, участки земли под строительство в проекте Dubai Waterfront площадью застройки 34,300 кв. м и в проекте Business Bay площадью застройки 37,513 кв. м. Основываясь на собственном успешном опыте, компания предоставляет услуги по управлению инвестиционными портфолио в сфере недвижимости Дубая. Компания накопила большой опыт взаимодействия с государственными структурами страны и крупными коммерческими организациями, таким образом успешно зарекомендовав себя на дубайской и российском рынках.

### ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ RUSTAR REAL ESTATE

Менеджмент Rustar Real Estate в составе высококвалифицированных специалистов с большим опытом работы в сфере недвижимости на рынках России, Эмиратов, Великобритании и Северной Америки предпринимает активные действия для постоянного роста благосостояния компании.

### Общие показатели объема продаж за период 2004 – 2007 гг

На основании данных об объемах продажах, полученных компанией за последние три года, можно сделать определенные выводы о сложившихся тенденциях. Основную статью продаж Rustar составляет жилая недвижимость: виллы – 36% от общего объема, квартиры – 41%. Почти 1/5 от общего объема продаж занимают крупные сделки инвестиционного характера – продажи целых этажей, 19%.

### Объем годовых продаж

Первый резкий скачок прироста объема годовых продаж Rustar (около 300%) приходится на 2006 год. Тенденция бурного прироста сохраняется и в 2007 году – продажи за первый квартал текущего года уже составили более 80% от годовых показателей за 2006 год.

### ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ

За время своего существования компании Rustar Real Estate удалось создать и успешно развить обширную сеть прямых представителей и агентов компании за рубежом. Rustar Real Estate имеет партнеров / представителей по продаже дубайской недвижимости в разных стра-



нах мира, ориентируясь, в первую очередь, на русскоязычный рынок и его покупательский потенциал.

Компания также имеет своих представителей на Украине, в Индии, Германии и Канаде.

## МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ

Компания Rustar Real Estate ведет активную рекламную кампанию как на российском, так и на дубайском рынках.

### Реклама в печатных изданиях

- Русскоязычные издания в ОАЭ – журналы Property.RU, «Русские Эмираты», «Недвижимость ОАЭ», «Путеводитель по ОАЭ. Ключи Востока», «Деловой мир», Life&Style, «Авиамост» и др.
- Англоязычные издания – газета Gulf News, бюллетень Property Weekly, Dubai Property & Construction Official Directory, Yellow Pages Dubai, Dubai Property & Investment Guide и др.
- Публикации в московских изданиях «Новый иностранец», «ДиректорИнфо», «Мир и Дом», «Аэрофлот», «Высокий полет», «Караван историй», «Книга недвижимости» и др.
- Rustar Real Estate также создает свои собственные русскоязычные и англоязычные печатные материалы о популярных дубайских проектах недвижимости: брошюры, листовки и буклеты.

### Выставки как элемент маркетинговой стратегии

Компания Rustar Real Estate является активным участником крупнейших выставок недвижимости как в Объединенных Арабских Эмиратах, так и в России и других странах СНГ. Начиная с 2004 года компания регулярно представлена на крупнейшей ежегодной выставке ОАЭ – Cityscape Dubai.

Dubai Property Investment Show, в котором Rustar принимает участие с 2005 г.

Поскольку русскоязычный рынок – это основная специализация Rustar, приоритетными для компании являются выставки недвижимости на территории России. К ним относятся DomExpo, Moscow Property Show, Realtex, Extravaganza Show, Millionaire Show, Ярмарка Недвижимости в СПб весна, Realtex и др.

## ВЕБСАЙТ RUSTAR REAL ESTATE

Компания Rustar стремится обеспечить возможность знакомства с собой как с серьезным и надежным партнером в любом виде сотрудничества. В этом ей помогает Интернет-сайт – своего рода торговая площадка, которая должна быть приятной, располагающей к общению, а также удобной для посетителя. Попав на стартовую русскоязычную страницу rustarrealstate.com, вы моментально определитесь, куда двигаться дальше. Будь то информация о компании, о проектах недвижимости, снабженных фотографиями и планировками, свежие новости о ситуации на рынке в Дубае или просто контакты компании – все развернуто как на ладони.

### Интерактивная карта

По карте Дубая, представленной на [www.rustarrealstate.com](http://www.rustarrealstate.com), Вы можете изучить точное расположение проектов недвижимости города.

### О проектах

Список проектов, представленных на вебсайте компании Rustar, является одним из наиболее полных и точно каталогизированных источников информации такого рода, когда-либо создававшихся на материале недвижимости Дубая. Сотни самостоятельных подпроектов, проиллюстрированных фотографиями, а также достоверными планировками. При желании проверить наличие жилья в понравившемся объекте, вы можете моментально перейти в базу данных Rustar.

### База данных

Rustar пользуется одной из наиболее совершенных системных баз данных по недвижимости, разработанной специально для этой сферы рынка в эмирате Дубай. В электронной базе компании более 1000 реальных единиц жилья, которые вы можете выбрать и быть практически уверенными, что понравившаяся квартира/вилла еще не продана. База данных обновляется ежедневно непосредственно консультантами по продажам, ответственными за тот или иной объект. Именно в этом разделе вы увидите реальные цены, конкретный метраж и другие детали вашей будущей покупки. Прямо отсюда Вы можете связаться с ответственным за объект лицом по телефону, отправить запрос по электронной почте, или начать электронную переписку с агентом в прямом эфире – в разделе *Live Chat*.





# ВАШ КЛЮЧ К ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДУБАЯ!



ПЕРЕСВЕТ  
ИНВЕСТ

Пересвет Инвест:  
эксклюзивный партнер на территории России  
115088 Москва, ул. 1-я Дубровская, г. 14 стр.1  
Тел.: +7 (095) 764-16-44  
E-mail: [dubai@peresvet.ru](mailto:dubai@peresvet.ru); [www.peresvet.ru](http://www.peresvet.ru)

Адрес: Дубай, ОАЭ,  
Вилла № 805, Джумейра Бич Роад  
(напротив отеля Jumeirah Beach Hotel),  
tel.: +971 4 328 0104, fax.: +971 4 328 0106;  
e-mail: [sales@rustar.ae](mailto:sales@rustar.ae); [www.rustar.ae](http://www.rustar.ae)



# Управляющая компания «Альфа-Капитал»



## Информация о компании:

- Создана в 1996 году
- Более \$860 000 000 активов под управлением, в том числе более \$200 000 000 – активы пенсионных фондов
- Под управлением активы
  - 18 НПФ
  - 16 ПИФов
  - 12 страховых компаний

## Основные услуги Управляющей компании «Альфа-Капитал»:

- управление открытыми и интервальными паевыми инвестиционными фондами
- управление активами негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний, крупных корпоративных клиентов
- индивидуальное доверительное управление средствами частных инвесторов
- альтернативные инвестиции, в том числе создание и управление закрытыми паевыми инвестиционными фондами

## Рейтинги:

- AAA Рейтинг наивысшей надежности Национальной рейтинговой компании

## Преимущества:

- Крупная компания – лидер рынка доверительного управления
- Сильная команда профессионалов:
  - Более 150 специалистов
  - В том числе 40 специалистов с аттестатами ФСФР России
- 11-летний опыт успешного управления инвестициями
- Индивидуальный подход к клиенту
- Сеть собственных региональных офисов продаж

## Причины доверять:

- Прозрачность бизнес-процессов
- Устойчивая высококонкурентная доходность инвестиционных продуктов компании
- Качественные продукты и сервис в сочетании с рыночными тарифами
- Высокие этические и профессиональные стандарты

## Основной принцип деятельности:

**КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД  
И ПОНИМАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТА**





# ИСЛАМСКИЙ КУЛЬТУРНЫЙ ЦЕНТР

17 апреля 1991 года был зарегистрирован Исламский культурный центр Москвы, впоследствии получивший статус всероссийской организации. ИКЦ России стал первой мусульманской общественной организацией в Советском Союзе.

Мусульманское просвещение всегда было и является приоритетной деятельностью ИКЦ России, усилиями которого проводились «коранические чтения», «даават туры», и множество других просветительских мероприятий, объясняющих, что такое Ислам и традиционные мусульманские ценности. Велась большая работа с органами власти, общественными объединениями, средствами массовой информации.



Благодаря ИКЦ России традиционными стали Дни мусульманской культуры в России, выходили в эфир первые в стране мусульманские телевизионные программы «Все Суры Корана» и «Тысяча и один день: энциклопедия Ислама». Усилиями ИКЦ России уже много лет на высоком государственном уровне проводятся празднования главных мусульманских праздников Ид аль-Фитр (Ураза-Байрам) и Ид аль-Адха (Курбан-Байрам), а также организуется их трансляция на российском государственном телевидении.

В 90-х годах ИКЦ России активно содействовал созданию в России системы Хаджа, строительству более чем семидесяти мечетей в разных регионах страны, принимал участие в формировании образовательной инфраструктуры, содействовал объединению мусульманского духовенства в Совет муфтиев России, под духовным руководством которого работает по сей день.

Участвуя в развитии межконфессионального и международного диалога и сотрудничества, ИКЦ России построил конструктивные отношения с основными конфессиями России и, прежде всего, с Русской Православной Церковью. Руководство ИКЦ России также установило хорошие контакты с Ватиканом,

Далай Ламой и другими мировыми религиозными центрами. Совместно с российскими религиозными конфессиями часто являлся инициатором межконфессиональных встреч, конференций и круглых столов, участвовал в программах межобщинного сотрудничества.

В начале 90-х годов ИКЦ России выступает с инициативой о вступлении России в Организацию Исламская Конференция, в чем видит для нашей страны не только стратегическую, но и экономическую выгоду. Эта инициатива получила широкую поддержку у мусульманской общественности страны и благодаря доброй воле Президента России В.В.Путина наша страна в июне 2005 года получила в ОИК статус наблюдателя.

ИКЦ России всегда выступал за многовекторность российской внешней политики, за сбалансированное межгосударственное сотрудничество России, как с Востоком, так и с Западом. Следуя этому принципу, было установлено конструктивное сотрудничество с крупнейшими мусульманскими международными организациями, среди которых Организация Исламская Конференция, Всемирная Исламская Лига, Всемирная Организация Исламского Призыва. ИКЦ России постоянно поддерживает деловые контакты с мусульманским сообществом.

За пятнадцать лет своей деятельности ИКЦ России провел два десятка крупных международных конференций и форумов, несколько десятков круглых столов, симпозиумов и других мероприятий, получивших широкий резонанс, как в России, так и за рубежом. Новой инициативой ИКЦ России в культурно-просветительской сфере стало учреждение в 2005 году Международного фестиваля мусульманского кино «Золотой минбар». Постоянным местом проведения этого единственного в мире кинофорума была выбрана самая северная мусульманская столица – город Казань (Республика Татарстан).

На сегодняшний день ИКЦ России, являясь первой мусульманской общественной организацией Советского Союза и современной России, входит в число крупнейших общественных организаций нашей страны, как важная составляющая российского гражданского общества.

Многолетнее конструктивное сотрудничество ИКЦ России с органами государственной власти России, религиозными конфессиями, общественными объединениями, зарубежными международными организациями в обозримой перспективе закладывает хорошую основу для продолжения активной работы во имя Ислама и на благо России.



# Управляющая компания «МЕТАЛЛОИНВЕСТ»



«МЕТАЛЛОИНВЕСТ» – один из крупнейших горно-металлургических холдингов России. В его состав входят ведущие предприятия отрасли: Лебединский и Михайловский горно-обогатительные комбинаты, Оскольский электрометаллургический комбинат и комбинат «Уральская сталь». Кроме того, «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» и ОАО «Объединенные машиностроительные заводы» создали на паритетной основе ЗАО «Российская машиностроительная корпорация «Уралмаш» на базе производственных площадок ОАО «Уральский завод тяжелого машиностроения» и ОАО «ОРМЕТО-ЮУМЗ». Это предприятие станет крупнейшей в России машиностроительной корпорацией. В Холдинг входят также транспортные, лизинговые и металлоромные активы



Лебединский ГОК

В качестве основной задачи менеджмент «МЕТАЛЛОИНВЕСТа» видит повышение капитализации Холдинга за счет эффективного интенсивного развития входящих в него предприятий. Холдинг имеет дивизиональную структуру, управление которой осуществляется на основе единой производственно-торговой политики.

Менеджмент и акционеры компании неразрывно связывают будущее «МЕТАЛЛОИНВЕСТа» с развитием горно-металлургического комплекса России и геополитическими интересами страны.



Лебединский ГОК - Карьер

Управляющая компания «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» была образована с целью эффективного управления активами, входящими в Холдинг.

УК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» во втором квартале 2007 года приступило к строительству металлопрокатного завода в свободной экономической зоне Hamriyah Free Zone эмирата Шарджа, ОАЭ. Проект, основной целью которого является диверсификация экспортных рынков и увеличение доли выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью, будет реализован в течение двух лет. Пуск завода предполагается в июне-июле 2009 года. Выход на проектную мощность к концу 2009 года позволит новому предприятию производить 1 млн. тонн стальной арматуры в год. По предварительной оценке, объем требуемых капитальных вложений составит около \$156 млн.

Создание металлопрокатного производства в ОАЭ позволит «МЕТАЛЛОИНВЕСТу» занять значительную долю на рынке металлопродукции ОАЭ, которая, по предварительным оценкам, составит около 25%, а также осуществлять экспорт арматуры в другие страны Ближнего Востока, Центральную Азию и Северную и Западную Африку.



ОЭМК

Hamriyah Steel FZC является совместным предприятием, доля российской стороны составляет 80%. Со стороны ОАЭ соглашение о создании СП подписано Почетным Председателем палаты торговли и промышленности Абу-Даби Его Высочеством Шейхом Султаном Бин Халифой Аль Нахьяном.





## «Русия аль-Яум» – российский спутниковый информационно-новостной телеканал на арабском языке



## قناة «روسيا اليوم» الفضائية الإخبارية الروسية الناطقة باللغة العربية

**Сергей Владимирович Фролов –  
генеральный директор  
АНО «ТВ-Новости»**



**السيد سيرغي فرولوف  
مدير عام مؤسسة  
«تي في نوفوستي»**

Телеканал «Русия аль-Яум» является российской информационно-новостной службой на арабском языке, входящей в структуру Автономной некоммерческой организации «ТВ-Новости». Телеканал видит свою основную задачу в объективном, точном и непредвзятом освещении наиболее значимых для аудитории событий и руководствуется основополагающими принципами профессиональной журналистики. Отличительная черта «Русия аль-Яум» – информирование о российской позиции по международным проблемам наряду с предоставлением зрителям взглядов и мнений различных слоев



قناة «روسيا اليوم» هيئة إعلامية روسية ناطقة باللغة العربية تديرها مؤسسة «تي في نوفوستي» (TV-Novosti) غير التجارية المتمتعة بالإدارة الذاتية. تسعى القناة إلى إرضاء تطلعات جمهورها لمعرفة حقيقة الأحداث بتسليط الضوء على أبرز التطورات والملفات الدولية بحسب أهميتها للمشاهدين. يتميز منبر القناة بتوضيح مواقف روسيا من مختلف القضايا الدولية إلى جانب تقديمه رؤية روسية متنوعة ووجهات نظر مختلفة وآراء بديلة حيال الأحداث في روسيا والعالم العربي وعلى الصعيد الدولي. قناة «روسيا اليوم» قناة إخبارية بالدرجة الأولى. كما أنها تعرض مجموعة من البرامج المتنوعة والأفلام الوثائقية التي تعرف المشاهد بالجوانب السياسية والإقتصادية والإجتماعية والثقافية لروسيا. استقطبت «روسيا اليوم» خبرات وكفاءات إعلامية عربية وروسية ساهمت في شروع القناة في عمل من شأنه أن يساهم في تجسيد حرص روسيا على تعزيز جسور التواصل الإعلامي والثقافي مع الدول العربية. ويتألف فريق القناة المتعدد الجنسيات حاليا من 540 عاملا. منهم 95 أتوا من الجزائر ومصر والأردن والعراق واليمن ولبنان وموريتانيا والمغرب وفلسطين وسوريا والسودان وتونس وعمان ومن دول أخرى. تبث القناة برامجها على مدى 20 ساعة يوميا عبر الأقمار الصناعية «بدر 4» و«نايل سات

российского общества и альтернативных точек зрения на события как внутри страны, так и за рубежом. Помимо освещения международных новостей, телеканал подробно информирует зрителя об общественно-политических, социально-экономических и культурных сторонах жизни современной России. Особое внимание уделяется наиболее ярким страницам истории российско-арабских отношений. Персонал «Русия аль-Яум» представлен опытными российскими и арабскими журналистами, арабистами и востоковедами. В многонациональном коллективе канала работают журналисты из Алжира, Египта, Иордании, Ирака, Йемена, Ливана, Мавритании, Марокко, Палестины, Сирии, Судана, Туниса, Омана и других стран. Эфир телеканала «Русия аль-Яум» – это 20-часовое вещание в сутки семь дней в неделю, с 3.00 GMT до 23.00 GMT. «Русия аль-Яум» осуществляет вещание из Москвы через систему спутников BADR 4, NILESAT 103 и HOT BIRD 6. Спутниковый сигнал телеканала доступен для приема в открытом виде в странах Ближнего Востока, Северной Африки и Европы. Он-лайн вещание доступно на официальном сайте канала [www.rtarabic.com](http://www.rtarabic.com).



103 “و” هوت بيرد 6” للوصول إلى المشاهدين في العالم العربي والدول الأوروبية. ويستطيع مستخدمو الانترنت مشاهدة بث القناة على موقعها الإلكتروني [www.rtarabic.com](http://www.rtarabic.com)

Дирекция маркетинга  
Пресс-офис  
Ресепшн  
Факс  
Эл. почта

+7 (495) 648-1718  
+7 (495) 645-5846  
+7 (495) 540-2840  
+7 (495) 540-2841  
[arabic@rttv.ru](mailto:arabic@rttv.ru)

قسم التسويق  
المكتب الصحفي  
الاستعلامات  
فاكس  
البريد الإلكتروني



# صوت روسيا إلى المشاهد العربي في كل مكان



# КРОКУС ЭКСПО



Международный выставочный центр

**АРЕНДА ВЫСТАВОЧНЫХ ПЛОЩАДЕЙ И КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛОВ**

**КРЫТЫЙ ПЕРЕХОД МЕЖДУ ПЕРВЫМ И ВТОРЫМ ВЫСТАВОЧНЫМИ ПАВИЛЬОНАМИ**  
**ПАРКОВКА НА 20 000 МАШИНО-МЕСТ**

## **1 павильон**

ЭКСПОЗИЦИОННАЯ ПЛОЩАДЬ – БОЛЕЕ 30 000 кв.м

1 ЭКСПОЗИЦИОННЫЙ ЭТАЖ

4 ВЫСТАВОЧНЫХ ЗАЛА

4 КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛА

**ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСТАВОК И МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

**БОЛЕЕ 140 МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВОК В ГОД**

**20 СОБСТВЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВОК**

## **2 павильон**

ЭКСПОЗИЦИОННАЯ ПЛОЩАДЬ – БОЛЕЕ 60 000 кв.м

2 ЭКСПОЗИЦИОННЫХ ЭТАЖА

7 ВЫСТАВОЧНЫХ ЗАЛОВ

9 КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛОВ



## **3 павильон**

ЭКСПОЗИЦИОННАЯ ПЛОЩАДЬ БОЛЕЕ 140 000 кв.м

ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ

ОТКРЫТИЕ – АВГУСТ 2007 г.

## **Развитие МВЦ "КРОКУС ЭКСПО" продолжается:**

В 2005 году началось строительство третьего павильона выставочного центра! Внешний вид и интерьер третьего павильона будут выполнены в соответствии с новейшими тенденциями возведения зданий профильного (экспозиционного) назначения.

Во-первых, это подземный паркинг на 2800 машино-мест, во-вторых – дополнительный паркинг на крыше здания, в-третьих, современный конгрессный зал на 6000 мест, оборудованный всем необходимым для проведения полномасштабных международных конгрессов и конференций, концертов и демонстраций кинофильмов.

Общая площадь нового павильона составит 320 000 кв.м.

Инфраструктура здания предусматривает наличие комфортабельных конференц-залов, с трансформируемыми перегородками, переговорных комнат VIP-класса, просторных лобби, уютных кафе и фудкортов.

Введение в эксплуатацию третьего павильона позволит проводить на одной выставочной площадке любую, даже самую крупномасштабную выставку, с учетом всевозможных требований организатора.



МВЦ "Крокус Экспо", 65 - 66 км МКАД (пересечение с Волоколамским шоссе)

тел.: +7 (495) 727-26-26, [www.crocus-expo.ru](http://www.crocus-expo.ru)



# CROCUS EXPO



International Exhibition Center

## كروكوس إكسبو مركز المعارض العالمي

تنظيم المعارض والنشاطات الجماعية.  
أكثر من 140 معرض دولي في السنة.  
20 معرض روسي ودولي.

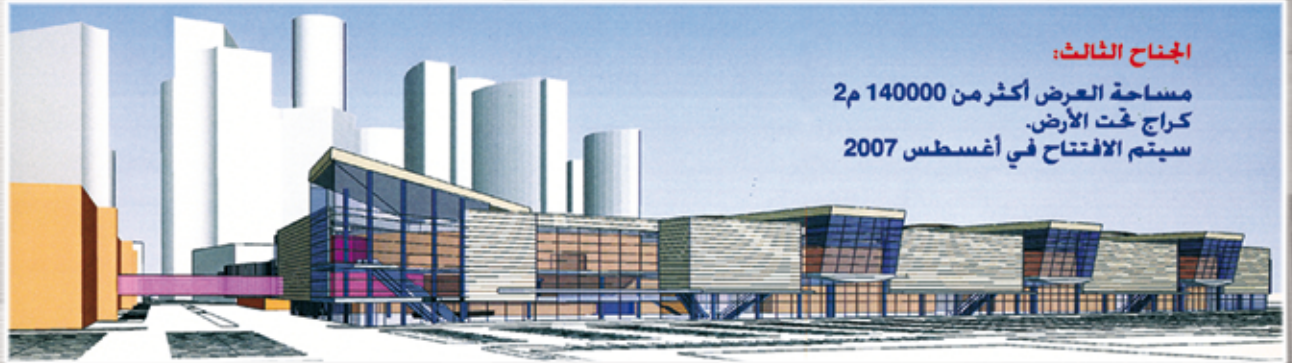
### الجنح الثاني:

مساحة العرض أكثر من 60000 م2  
طابقين للمعرض.  
7 صالات عرض.  
9 صالات للمؤتمرات.

تأجير صالات ومساحات العرض والصالات  
الخاصة بالمؤتمرات.  
مرمسقوف بين جناحي المعرض الأول والثاني.  
مع كراج لوقوف السيارات ل 20000 سيارة.

### الجنح الأول:

مساحة العرض أكثر من 30000 م2  
طابق كامل للمعرض.  
4 صالات للمعارض.  
4 صالات للمؤتمرات.

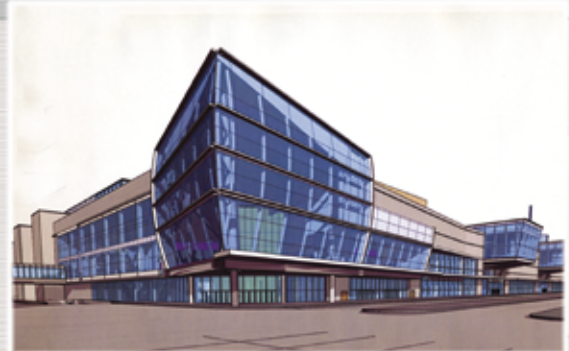


### الجنح الثالث:

مساحة العرض أكثر من 140000 م2  
كراج تحت الأرض.  
سيتم الافتتاح في أغسطس 2007

### مركز المعارض الدولي "إيكسبو سنتر" يستمر في التطور:

بدأ بناء الجنح الثالث في عام 2005 وسوف يتم تنفيذ الشكل الخارجي للجنح الثالث على أساس التوجهات المعاصرة الخاصة ببناء صالات العرض حيث أنه :  
أولاً - سيتم بناء كراج للسيارات تحت الأرض يتسع إلى 2800 سيارة.  
ثانياً- سيتم أحداث كراج إضافي على سقف المبنى.  
ثالثاً- سنتوسع صالة المؤتمرات على 6000 مكان وهي مجهزة بأحدث التجهيزات اللازمة لعقد المؤتمرات الدولية الكبيرة ولعرض الأفلام السينمائية.  
وتبلغ مساحة الجنح الجديد 320000 م2  
وتتضمن مرافق البناء صالات المؤتمرات المريحة مع الغرف الخاصة بكبار المشاركين للمحادثات مع إمكانية تغيير القاعات والغرف اللازمة حسب الطلب إضافة إلى المقاهي المريحة والمواد الغذائية اللازمة.  
إن إدخال الجنح الثالث في التشغيل يسمح بإقامة المعرض بشكل متكامل وعلى مساحة عرض واحدة مهما كان المعرض ضخماً مع الأخذ بعين الاعتبار جميع متطلبات العميل.





# المعرض الدولي الأول Arabia EXPO أكتوبر 2008م

وسيقيم المعرض بدعم الحكومة الروسية والوزارات والمصالح المعنية. وبينها وزارة الخارجية ووزارة التجارة والتنمية الاقتصادية والغرفة التجارية الصناعية الروسية والوكالة الفدرالية للثروة المائية والسلطات في عدد من المناطق الفدرالية الروسية.

وسيقيم المعرض في مركز "كروكوس إيكسبو" Crocus EXPO وهو من أكبر وأحدث المراكز الدولية للمعارض في روسيا ويتناسب مع كل المعايير الدولية. وتم بناء هذا المركز من أجل إجراء معارض دولية كبيرة بمشاركة شركات روسية وأجنبية. ويثير المركز انتباه المنظمات والشركات التي تتخصص بتنسيق نشاط المعارض في روسيا. ويتألف مركز "كروكوس إيكسبو" Crocus EXPO من جناحين توجد فيهما 11 صالة عرض و13 قاعة للمؤتمرات و9 غرف للمباحثات ويتميز بالمرافق المتطورة وأنظمة الأمن المعاصرة.

توصلت العلاقات بين روسيا والدول العربية إلى مرحلة جديدة تشير إلى ذلك بصورة خاصة الزيارات الأخيرة التي قام بها الرئيس الروسي فلاديمير بوتين إلى الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية والأردن والمغرب والجزائر وقطر ومصر وفلسطين. ويتزايد اهتمام الشركات العربية بالدخول إلى السوق الروسية علما بأن هناك كثيرا من الشركات التي لا تعرف كيفية العمل من أجل تحقيق هذا الهدف. إن مشاركة هذه الشركات في المعارض يثبت أن هذا الطريق يعتبر أكثر فعالية لتسويق منتجاتها في الأسواق الروسية. وفي هذا السياق يقوم مجلس الأعمال الروسي العربي بتنظيم أول معرض عربي Arabia EXPO في موسكو في 12-14 أكتوبر عام 2008. وسوف يكون هذا المعرض سنويا فيما بعد. وسوف يخصص في المعرض قسم وطني لكل دولة عربية.



ويهدف المعرض إلى إعادة بناء الروابط الاقتصادية في مجالات التعاون المتبادل المفيد بين روسيا والدول العربية وتحديد المشاريع الاستثمارية المشتركة ومساعدة مشاركي المعرض في تنظيم اللقاءات الثنائية والمباحثات من أجل عرض منتجاتهم وخدماتهم والتعريف بها وكذلك إقامة الاتصالات والعلاقات بين الخدات رجال الأعمال الروسية والعربية والغرف التجارية الصناعية والهيئات التجارية والمالية على المستوى الإقليمي. وقد تم تحضير برنامج ثقافي ممتع للمشاركين في المعرض.



وقد قرر الجانب الروسي في مجلس الأعمال الروسي العربي بإجراء معرض Arabia EXPO تحقيقا لمبادرة تقدم بها الجانب العربي وذلك أثناء الاجتماع المشترك السادس في سانت بطرسبورج.

**ندعوكم للمشاركة في معرض Arabia EXPO!**

**معرض Arabia EXPO مفتاحاً بأيديكم لدخول روسيا!**

[www.arabia-expo.info](http://www.arabia-expo.info)

# المركز الثقافي الإسلامي

الدولة الروسية مع الشرق والغرب. وفي إطار مبدأ التوازن هذا أقام المركز تعاوناً بناءً مع أكبر المنظمات الإسلامية الدولية بينها منظمة المؤتمر الإسلامي والرابطة العالمية الإسلامية والمنظمة العالمية للدعوة الإسلامية. ويحافظ المركز على اتصالات العمل مع الأوساط الإسلامية في أكثر من ٢٠ دولة أوروبية وفي ٤٠ دولة إسلامية. أما الاتصالات الأكثر نشاطاً فهي أقيمت بين المركز وبين الشركاء في المملكة العربية السعودية وسوريا وليبيا والإمارات العربية المتحدة ولبنان والكويت.



واحتفل المركز الثقافي الإسلامي بمرور ١٥ سنة على تأسيسه في عام ٢٠٠٦ واجتمع الضيوف من جميع أقاليم روسيا و٤٠ من بلدان العلم في موسكو للمشاركة في الاحتفالات. وحصل المركز على تهنات من رجال الحكومة والدين واجتمع البارزين لا في روسيا فحسب بل وفي البلدان الأخرى.

وقد أجرى المركز خلال ١٥ سنة من عمله حوالي ٢٠ من المؤتمرات والندوات الدولية والكثير من "الطاولات المستديرة" واللقاءات والنشاطات الأخرى التي حصلت على صدى كبير لا في روسيا فحسب بل وفي البلدان الأخرى. وبين أهم مبادرات المركز الجديدة في مجال الثقافة والتعليم إقامة المهرجان الدولي للسنيما الإسلامي "المنبر الذهبي" في عام ٢٠٠٥. واختيرت مدينة كازان (جمهورية تارستان) عاصمة لهذا المهرجان الوحيد من نوعه. وقد شاهدت كازان التي احتفلت بمرور ألف سنة على تأسيسها في ٢٠٠٥ مشاركة أفلام من ٣٨ دولة في المهرجان الثاني للسنيما الإسلامي الذي جرى في العام الماضي.

وفي يومنا الراهن يعتبر المركز الثقافي الإسلامي الذي أصبح أول منظمة اجتماعية إسلامية في روسيا وفي الاتحاد السوفيتي السابق عنصراً مهماً في المجتمع الروسي وإحدى أكبر المنظمات الاجتماعية في البلاد.

هذا وقد أرسى تعاون المركز الثقافي الإسلامي البناء مع أجهزة السلطة الروسية والأديان المختلفة والاتحادات الاجتماعية والمنظمات الدولية الأجنبية منذ وقت طويل حجر الأساس في مواصلة العمل النشط في المستقبل باسم الإسلام ومن أجل ازدهار روسيا الاتحادية.

سجل المركز الثقافي الإسلامي في مدينة موسكو يوم ١٧ أبريل / نيسان عام ٢٠٠١ وحصل فيما بعد على وضع منظمة عموم روسيا فقد أصبح أول منظمة اجتماعية إسلامية في الاتحاد السوفيتي.

وكان التنوير الإسلامي ولا يزال نشاطاً أكثر أولوية للمركز الثقافي الإسلامي فنظم هذا المركز أكثر من مرة مطالعات القرآن الكريم ورحلات الدعوة ونشاطات تنويرية أخرى توضح معنى الإسلام والقيم الإسلامية التقليدية كما أقام تعاوناً واسعاً مع أجهزة السلطة والمنظمات الاجتماعية ووسائل الإعلام.

وأصبحت أيام الثقافة الإسلامية تقليداً في روسيا بفضل نشاط المركز الثقافي الإسلامي وبدأ بث البرامج التلفزيونية الإسلامية الأولى في البلاد بينها "سور القرآن" وألف يوم ويوم: موسوعة الإسلام. ويشرف المركز طوال سنوات عديدة على الاحتفال بالعيدين الرئيسيين الإسلاميين الأهم وهما عيد الفطر وعيد الأضحى على المستوى الحكومي كما ينظم بعث هذه الاحتفالات في التلفزيون الرسمي الروسي.

وقد ساهم المركز الثقافي الإسلامي مساهمة نشيطة في تنظيم الحاج بالنسبة إلى مواطني روسيا وبناء أكثر من ٧٠ مسجداً في أقاليم البلاد المختلفة وشارك في تشكيل بنية ختية تعليمية وتوحيد رجال الدين الإسلامي ضمن مجلس مفتي روسيا الذي يعمل المركز الثقافي الإسلامي تحت رعايته حتى يومنا الراهن.

وفي إطار المشاركة في تطوير الحوار ما بين الأديان والقوميات أقام المركز علاقات بناءة مع الأديان الأساسية في روسيا منها الكنيسة الأرثوذكسية الروسية قبل كل شيء. كما أقام روابط الصداقة مع الفاتيكان ودلاي لاما ومراكز الدين العالمية الأخرى. ونظم المركز الثقافي الإسلامي بمشاركة ممثلي الأديان الأخرى في روسيا لقاءات لممثلي الأديان المختلفة ومؤتمراتهم و"طاولات مستديرة" وشارك في برامج التعاون ما بين الأديان.

ومن أهم جوانب عمل المركز الثقافي الإسلامي تعزيز المشاعر الوطنية لدى المسلمين الروس عبر تنفيذ مشاريع سياسية واقتصادية واجتماعية خاصة. ويبادر المركز ضمن المنظمات الإسلامية المتقدمة الأخرى ببرامج مقاومة الإرهاب الدولي والتطرف والعنصرية وتزايد الكراهية للمسلمين وللأجانب وشارك في هذه البرامج كما ساهم في تسوية الأوضاع في الجمهورية الشيشانية.

ومنذ بداية التسعينات كان المركز الثقافي الإسلامي يدعو إلى انضمام روسيا إلى منظمة المؤتمر الإسلامي ويرى أن هذا الانضمام مفيد جداً من جهة استراتيجية واقتصادية بالنسبة إلى روسيا. وأكسبت هذه المبادرة دعم واسع في الأوساط الإسلامية الروسية وحصلت روسيا بفضل الإرادة الطيبة للرئيس الروسي فلاديمير بوتين على وضع المراقب في منظمة المؤتمر الإسلامي في يونيو / حزيران عام ٢٠٠٦.

وكان المركز الثقافي الإسلامي ولا يزال يدعو إلى السياسة الخارجية الروسية متعددة الاتجاهات وإلى التوازن في علاقات





# الشركة الادارية «ألفا كابيتال»

## معلومات عن الشركة:

- تأسست في عام ١٩٩٦
  - تقع تحت إدارتها أكثر من ٨٦٠٠٠٠٠٠٠ دولار من الأموال منها أكثر من ٢٠٠٠٠٠٠٠٠ دولار لصندوق التواعد
  - تحت إدارتها أموال ١٨ صندوقا تقاعديا غير حكومي و ١٦ من صناديق التقسيط الاستثمارية و ١٢ شركة تأمين
- ## الخدمات الاساسية التي تقدمها «ألفا كابيتال».
- ادارة صناديق التقسيط الاستثمارية العامة والمنفصلة والمقسطة.
  - ادارة موجودات الصناديق التقاعدية غير الحكومية وشركات التأمين والشركات الضخمة.
  - الإدارة الموثوقة الفردية للمستثمرين من القطاع الخاص.
  - الاستثمار الموازي ومنه تأسيس وإدارة صناديق التقاعد المقسطة والمغلقة.

## دواعي الثقة بالشركة:

- شفافية عمليات البيزنس.
- المداخل المستقرة والقدرة الاستثمارية التنافسية للشركة.
- المنتجات ذات النوعية العالية والخدمات المتناسبة مع تعرفه السوق.
- المقاييس الاخلاقية والمهنية العالية.

## المبدأ الأساسي في العمل:

المدخل الموجه نحو العميل المحدد والتفهم الكامل

## لمتطلباته

- تخطى على مكانة AAA وهي الثقة والأمانة على أعلى المستوى من الشركة الوطنية لدراسة مكانة الشركات.



# مفتاحكم إلى العقارات الراقية في دبي!

بيريسفيت-أنفيسيت  
شريك خاص في روسيا الاتحادية  
Moscow, 1 Dubrovskaya street 14, build.1 115088  
16-44-Tel: +7(495) 764  
E-mail: dubai@peresvet.ru; www.peresvet.ru

عنوان: الإمارات العربية المتحدة . دبي  
فيلا ٨٠٥، شاطئ جميرة  
(أمام جميرة بيتش هوتيل)  
هاتف: +٩٧١ ٤ ٣٢٨ ٠١٠٤ / فاكس: +٩٧١ ٤ ٣٢٨ ٠١٠٦  
E-mail: sales@rustar.ae; www.rustar.ae

والممثلين في بيع الاموال غير المنقولة في دبي في البلاد المختلفة من العالم وهي تتوجه بصورة أساسية نحو السوق الروسية وامكانياتها الشرائية كما تملك الشركة ممثليها في اوكرانيا والهند والمانيا وكندا.

### الموقع الالكتروني للشركة

تقوم الشركة بالدعاية الاعلامية النشطة في أسواق روسيا ودبي.

### استراتيجية التسويق

### الدعاية في الوسائل المطبوعة

المطبوعات باللغة الروسية في الامارات العربية المتحدة في مجلات Property.RU "روسكي اميراتي" و"الاموال غير المنقولة في الامارات العربية المتحدة" و" دليل الامارات العربية المتحدة- مفتاح الشرق" و" ديلوفوي مير" و"Life&Style" و"أفياموست" وغيرها.

في المطبوعات الانكليزية- GulfNews, PropertyWeekly, Dubai Property&Construction Official, Directory, Yellow Pages Dubai, Dubai Property&Investment Guide.

في المطبوعات الموسكوفية- "نوفي اينوستراتيتس" و" ديريكتوراينفو" و" ميراي دوم" و"ايروفلوت" و"فيسسوكي بالوت" و"كروان ايستوري" و" كتاب الاموال غير المنقولة" وغيرها.

وتقوم الشركة ايضا بنشر مطبوعاتها باللغتين الانكليزية والروسية حول المشاريع المشهورة في دبي في مجال الاموال غير المنقولة.

### المعارض باعتبارها وسيلة لاستراتيجية التسويق

تعتبر الشركة من اهم مشاركي المعارض الضخمة الخاصة بالاموال غير المنقولة في الامارات العربية المتحدة ورابطة الدول المستقلة وروسيا وغيرها. ومنذ عام ٢٠٠٤ تشارك الشركة في اهم معرض دولي Cityscape Dubai و Dubai Property Investment Show والذي تشارك به الشركة منذ عام ٢٠٠٥

وبما ان السوق الروسية تعتبر بالنسبة للشركة من الاتجاهات الأولية فهي تشارك في جميع معارض الاموال غير المنقولة فيها ومنها معرض DomExpo, Moscow Property Show, Realtex, Extravaganza Show, Millionaire Show

### خارطة المواقع

ان قائمة المشاريع الواردة على الموقع الالكتروني للشركة تعتبر احدى القوائم الكاملة والصحيحة من حيث المعلومات المرتبة بهذا المجال من الاعمال والتي تم وضعها على اساس المواد المتصلة بالاموال غير المنقولة في دبي حيث هناك مئات من المواقع المزودة بالصور والمخططات المتطابقة تماما مع الواقع وفي حالة الرغبة بالتحقق من وجود السكن في المكان الذي يروق لكم يمكنكم مباشرة الانتقال الى قاعدة المعلومات للشركة.

### حول المشاريع

تستخدم الشركة احدى اهم وادق قواعد المعلومات حول الاموال غير المنقولة والتي تم اعدادها خصيصا لسوق اماره دبي. وفي القاعدة الالكترونية للشركة هناك اكثر من ١٠٠٠ سكن واقعي والتي يمكن الاختيار منها ما يناسبكم على ان تتأكدوا من ان الشقة أو الفيلا ليست مباعه ويتم جديده قاعدة المعلومات بشكل دائم وكل يوم بمعرفة المستشارين بالمبيعات والمسؤولين عن هذا او ذاك من المواقع وفي هذا القسم بالذات يمكنكم ان تجدوا الاسعار الواقعية والمساحة المحددة والتفاصيل الأخرى لشتريراتكم المستقبلية ومن هنا مباشرة يمكن الاتصال مع المسؤول بالتلفون وارسال الطلب عن طريق البريد الالكتروني او البداية بالمراسلة الالكترونية مع العميل مباشرة وذلك في قسم Live Chat.

### قاعدة المعلومات

٣٣





### الاستثمار

في الوقت الحالي لدى الشركة أكثر من ١٧٠ فيلا من الطراز عالي المستوى في مجمع البناء Jumeirah Village مساحته ٣٤٣٠٠ م<sup>٢</sup> وفي مشروع Dubai Waterfront مساحة تصل إلى ٣٧٥١٣ م<sup>٢</sup> واعتمادا على الخبرة الذاتية للشركة فهي تقدم الخدمات بإدارة الاستثمار في مجال الأموال غير المنقولة في دبي. وكانت لدى الشركة قد تراكمت خبرة كبيرة مع المنظمات التجارية الضخمة وبهذا الشكل فهي أظهرت نفسها بصورة جيدة في أسواق روسيا ودبي.

### المؤشرات المالية لشركة RUSTAR Real Estate

إدارة RUSTAR Real Estate والتي تتألف من الاختصاصيين رفيعي المستوى وأصحاب الخبرات الطويلة في الأعمال في مجال الأموال غير المنقولة في سوق الإمارات العربية المتحدة وروسيا وبريطانيا وشمال أفريقيا تتخذ كل الإجراءات اللازمة من أجل نمو الشركة وازدهارها.

### المؤشرات العامة لحجم المبيعات للمرحلة من ٢٠٠٤ حتى ٢٠٠٧

على أساس المعطيات التي حصلت عليها الشركة خلال السنوات الثلاثة الأخيرة يمكن التوصل إلى نتيجة حول التوجهات التي تشكلت لديها حيث أن أهم مبيعات الشركة هي المبيعات السكنية: الفيلات ٣٦٪ من الحجم العام الشقق ٤١٪ وحوالي ١,٥٪ من الحجم العام تشغل الصفقات الخاصة بالاستثمار. مبيعات الطوابق الكاملة تشغل ١٩٪.

### حجم المبيعات السنوي

كانت أول قفزة كبيرة في حجم المبيعات السنوية للشركة (حوالي ٣٠٠٪) كانت في عام ٢٠٠٦ ويحافظ عام ٢٠٠٧ على هذه التواتر حيث أنه في الربع الأول من العام وصلت إلى ٨٠٪ من المؤشرات السنوية لعام ٢٠٠٦.

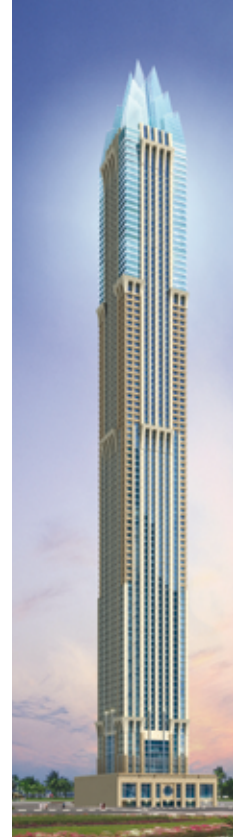
### الممثلون في الخارج

خلال فترة وجودها تمكنت الشركة من إنشاء شبكة مثلين مباشرين وعملاء في الخارج وتملك اليوم الشركة الشركاء -

- الخدمات المرافقة للصفحة حتى يوم تسليم الموقع للاستغلال.
- النسوية المالية والقانونية اللازمة.
- مجموعة واسعة من المنظمات المالية التي تقدم القروض السكنية.
- المساعدة في تحضير المبنى للبيع.

### تطوير الاموال غير المنقولة

كانت الشركة في ربيع ٢٠٠٦ قد عقدت مؤتمرا صحفيا في دبي اعلنت فيه عن بداية بناء مشروعها الأول في الإمارات. وكان شريك الشركة في تطوير وإدارة المجمع البناء الجديد متعدد الطوابق هو (١٠١ Marina Hotel & Residence) والشركة التي أظهرت نفسها في السوق المحلية كشريك ل RUSTAR Real Estate هي Sheffield Real Estate



وكان المكان الذي تم اختياره لبناء هذا المشروع المحترم في قلب دبي الجديدة وهو منطقة دبي مارينا ويتألف المشروع من ثلاثة أقسام وهي فندق من خمسة نجوم الطوابق الأرضية وصالات مفروشة بالموبيليا وفي المنتصف وفي الطوابق العليا شقق. وتطل الغرف والصالات الكبيرة المزودة على البحر والجزيرة الاصطناعية Palm Jumeirah ويعتبر الاسم الحقيقي لها "عجيبه الدنيا السابعة" ويجب ان يصبح مكانا رائعا للاستراحة للروس والمستثمرين الأجانب الآخرين. وتبلغ المساحة الاجمالية للمشروع حوالي ٩٢٠٠٠ م<sup>٢</sup>.

ويستطيع المشترون المستقبليون والمستثمرون الحاليون معرفة ما يجري في البناء من اية نقطة في العالم بفضل الموقع على الانترنت [www.marina101.com](http://www.marina101.com) والذي تظهر عليه بشكل دوري المعلومات الجديدة الاضافية حول المشروع.





# شركة RUSTAR Real Estate في سوق الأموال غير المنقولة في الإمارات العربية المتحدة

- ضمان سرية الصفقات.
- تنفيذ التصاميم عالية الجودة والجمال.

وتعتبر الشركة منذ عام ٢٠٠٥ عضوا نشيطا في رابطة الوسطاء مقدمي الخدمات في مجال الأموال غير المنقولة في دبي  
Dubai property group



## مجالات نشاطات الشركة

### خدمات الوساطة

تتعاون الشركة بنجاح باعتبارها وسيطا في الاموال غير المنقولة مع الشركات المماثلة الضخمة في الإمارات العربية المتحدة مثل Nakheel , Emaar, IFA Hotels&Resorts, وغيرها Dubai properties, ETA Star properties, Tameer ويتم الدعم المالي في الاستثمار من قبل الشركات الضخمة في دبي مثل Tamweel , Amlak وغيرها والبنوك المحلية الضخمة مثل Emirates Bank, HSBC, ADCB وغيرها.

- ومن اهم ميزات الشركة باعتبارها سمسارا وسيطا متخصصا هي انها تستطيع ان تقترح للعميل ما يلي:
- قائمة كاملة من الاشكال الاستثمارية في السوق ومنها في سوق الأبنية القديمة.
- التقييم المستقل من قبل الخبراء لنوعية المشروع ومنافع الاستثمار.
- الاسعار المماثلة لأسعار منفذ بالبناء.

تعتبر RUSTAR Real Estate احدى اهم الشركات في سوق الاموال غير المنقولة في دبي وهي تعبير الاهمية الخاصة للعملاء من روسيا ودول الرابطة المستقلة. وهي تدخل ضمن مجموعة الشركات "رستار كروب" وتعمل بنجاح في سوق الامارات منذ عام ١٩٩٤ وفي المرحلة الحالية تعتبر عضوا في مجموعة شركات

Rustar Designers, Al bayan tourism&cargo, Seven seas Marin وغيرها.

وقدم إنشاء الشركة في عام ٢٠٠٣ على اساس مرسوم حكومة دبي والذي سمح ببيع الاموال غير المنقولة في الامارات العربية المتحدة ويبلغ عدد العاملين بالشركة اليوم اكثر من ٤٠ شخصا اما العدد العام للعاملين في مجموعة الشركات يفوق عن ٤٠٠ شخص. وكان مؤسسو الشركة قد درسوا نظريا وعمليا تاريخ تطور السوق في الامارات العربية المتحدة وحصلوا على الخبرة الكبيرة في مجال الأعمال فيها مما سمح لهم بتشكيل هيكل بيزنس متطور يعمل في صالح العملاء.

ويعتبر التخصص الأساسي للشركة هو تقديم الخدمات في مجال الأموال غير المنقولة عالية المستوى في دبي. وتقدم الشركة الامكانية للعميل بالاختيار من العروض المتنوعة في السوق ومنها الشراء والبيع والاستئجار والقيام بالعمليات المالية والقانونية اللازمة اضافة الى الدعم في الحصول على الفيزا كما تقدم الخدمات بتنفيذ الاستثمار المربح في اسواق الشرق الأوسط النامية. وكانت الشركة خلال وجودها قد باعت في دبي اموال غير منقولة بمبلغ ١,٧ مليار درهم.

- ويدخل في الخدمات التي تقدمها الشركة ما يلي:
- تقديم المعلومات الكاملة عن سوق الاموال غير المنقولة في الامارات العربية المتحدة.
- انتقاء الاشكال حسب متطلبات العميل.
- استشارات الاختصاصيين والمحامين.
- تسجيل العقود اللازمة للبيع والشراء.
- المساعدة في الحصول على القروض السكنية.

# ميتال اينفيسست

وكانت الشركة الإدارية في الربع الثاني من العام الحالي قد بدأت عملية بناء مصنع للتعددين في منطقة الحميرة الحرة في إمارة الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، وقد تم تصميم المشروع بهدف تنويع أسواق الصادرات ورفع حصة المنتجات ذات القيمة المضافة العالية وسوف يتم تنفيذ البناء خلال سنتين وسوف يبدأ التشغيل اعتباراً من يونيو- يوليو ٢٠٠٩. وبعد التشغيل الكامل للمصنع في نهاية ٢٠٠٩ سيتمكن من إنتاج مليون طن من القضبان الحديدية الفولاذية في السنة وحسب التقديرات الأولية ان حجم رأس المال اللازم لذلك يصل الى ١٥٦ مليون دولار.



مجمع تركيز الخامات المعدنية في مدينة ليبدينسك

ان تاسيس مصنع لاننتاج المعادن في الامارات العربية المتحدة يسمح للشركة بشغل المكان الهام والحصول على الحصة الكبيرة من سوق منتجات المعادن في الامارات العربية المتحدة والتي ستصل حسب التقديرات الأولية الى ٢٥٪ اضافة الى القيام بتصدير القضبان الحديدية الى دول المنطقة الاخرى في الشرق الأوسط و اسيا الوسطى وشمال وغرب افريقيا.



مجمع التعددين الكهربائي أسكولسك

تعتبر Hamriyah Steel FZC شركة مشتركة وان حصة الجانب الروسي فيها تصل الى ٨٠٪ ومن الجانب الاماراتي كان قد قام بتوقيع الاتفاقية حول تأسيس الشركة المشتركة الرئيس الفخري للغرفة الصناعية والتجارية في ابوظبي صاحب السمو الشيخ سلطان بن خليفة آل نهيان.

إحدى أضخم الشركات القابضة العاملة في مجال التعددين في روسيا وتدخل فيها المؤسسات الكبرى في هذا القطاع وهي:

- مجمعا ليبدينسكي وميخانلوفسكي لتركيز المعادن
- مجمع اسكولسكي الكهربائي للتعددين
- ومجمع «أورالسكايا ستال»

إضافة الى ذلك قامت شركة «ميتال اينفيسست» وشركة المصانع المتحدة لبناء المكائن على أساس التساوي بإحداث الشركة الروسية لصناعة السيارات «أورال ماش» وذلك على أساس المساحات الانتاجية لمصنع الأورال للأليات الثقيلة وشركة «أورميتو- يومز». وأصبحت هذه المؤسسة الضخمة من اضخم شركات بناء السيارات والمكائن في روسيا. كما تدخل في هذه الشركة القابضة الموجودات اللازمة للمواصلات والليزيونغ وهوالك المعادن.

ومن المهام الاساسية لإدارة ميتال اينفيسست» رفع رسملة الشركة القابضة على حساب التطوير الفعال للشركات التي تدخل فيه. وللشركة هيكل تنظيمي مقسم تجري إدارته على أساس سياسة إنتاجية تجارية موحدة.

وترتبط إدارة الشركة ومساهموها مستقبليها بصورة مباشرة بتطور مجمع التعددين الروسي والمصالح الجيوسياسية للبلاد.

وجرى تأسيس الشركة الإدارية «ميتال اينفيسست» بهدف الإدارة الفعالة لرؤوس الأموال الداخلة في الشركة القابضة.



مجمع تركيز الخامات المعدنية في مدينة ليبدينسك





ROSBANK  
MANAGEMENT  
COMPANY

# Asset Management

+7(495) 988-6838





## مصنع أوكتيابرسكي للخزف



### إن الحلول الأنيقة جيدة بلا شك . مجموعة أواني "برينس" (الأمير) تحوذ على رضاكم.

#### النوعية

الشكل الخارجي الأنيق والنوعية العالية يتم التوصل إليها على حساب المعدات المعاصرة والرقابة الدائمة .



#### المتانة

من أجل إطالة خدمة الأواني يتم تسميك جدرانها وهذا ما يضيف الجاذبية للبضاعة من جهة ويحافظ على حرارة الطعام لفترة طويلة من جهة ثانية. والجوانب السمكة للأواني تعيق ظهور الكسور الصغيرة على أطرافها.



#### التحمل للحرارة

الأواني تتحمل تغيرات الحرارة وهذا ما يسمح باستخدامها في سخانات الميكرويف وغسالات الأواني والثلاجات.



#### ترتيب الأواني

إن الأواني المخصصة للمطاعم من ماركة "برينس" يمكن ترتيبها بسرعة يمكن صغير ما يسهل الحفاظ عليها.



Severnaya street, 60 a, Oktiabrsky, Bashkortostan, Russia  
Tel/Fax: +7 (34767) 4-47-85 Commercial Department  
E-mail: sb-ozfi@mail.ru  
Website: www.ozfi.ru

# شركة "فين إنفيست سيرفيس" عشر سنوات من النمو

منتجي المعدات الأوروبية الخاصة بالخزف يشاركون في هذا المشروع الكبير.

ويبدأ العاملون في المصنع ومن أجل الدخول الى السوق الروسية (HoReCa) بانتاج أواني خاصة بالمطاعم ماركة "برينس" (الأمير) وكان مصممي هذه المجموعة من الأواني قد وضعوا خطأ مبدئيا لانتاج ٤٢ قطعة من الأواني التي تعتبر هامة لأي مطعم بداية من الصحن الخاصة بالشوربا ونهاية بصحن السجائر.

ومن أجل تنفيذ المهام الموضوعية اتخذت قيادة الشركة قرارا بتحديث الانتاج وشراء المعدات المعاصرة والتقنيات والقيام باعادة الهيكلة الكاملة لمساحات الانتاج.

ومن ضمن الشركاء الكبار للشركة اليوم الدول الكبيرة مثل ألمانيا وفرنسا والصين وتركيا وإيطاليا وأسبانيا والامارات العربية المتحدة. وضمن نطاق التحديث الكامل فان الشركاء الأوروبيون لا يقومون فقط بتقديم المعدات انما يقومون بالمنتجات اللازمة لها ويقدمون الاستشارات بكل الحالات المتعلقة بالانتاج كما يساعدون بتحضير الاختصاصيين.

وتشمل جغرافية مبيعات منتجات الشركة المنطقة المتوسطة من روسيا ومنطقة الفولغا وجنوبي الحادئات حول تقديم المنتجات الى المناطق الجنوبية من البلاد كما يتم النظر بامكانيات تصديرها الى الخارج ومن أجل رفع امكانيات التسويق تم افتتاح منظمات رسمية في موسكو وسوتشي وأوفا وفي أوروبا في مدينة ماينتس الألمانية.

وتقوم ادارة الشركة بالسياسة الشفافة والمفتوحة وتعتمد على مبادئ المسؤولية الاجتماعية للبيزنس ومن هنا فان كل موظف في الشركة وفي المشاريع الاستثمارية التي تقوم بها يحصل على مجموعة من الخدمات الاجتماعية وبرنامج حوافز مما يؤدي الى رفع انتاجية العمل ونوعيته.

ومن الضروري الاشارة الى انه لدى الشركة ميزة هامة تميزها عن الشركات الأخرى وهي ان قيادة الشركة تعبر الأهمية الكبيرة لتشكيل الفيم الجماعية لدى الموظفين في الشركة وفي المجتمع المحلي اضافة الى العرض الجيد الذي تقوم به في الاسواق الداخلية والخارجية.

[www.fis-group.ru](http://www.fis-group.ru)

يعتبر عام ٢٠٠٧ بالنسبة لشركة "فين إنفيست سيرفيس" مدينة أوكتيابرسك في جمهورية باشكورتوستان) عاما هاما حيث ان الشركة تحتفل بعامها اليوبيلي العاشر اضافة الى انه في عام ٢٠٠٧ كان قد بدأ بالانتاج مشروعها الاستثماري "مصنع أوكتيابرسكي للخزف" و"مصنع أوكتيابرسكي للجلود".

وتعمل الشركة في السوق المالية الروسية بقيادة مديرها العام السيد نيكولاي سيومين منذ عام ١٩٩٧ ويعتبر مجال نشاطاتها الاساسي استثمار الاموال في الصناعات الخفيفة وان اي مشروع تقوم به الشركة يكون مدروسا باتزان ويتم اتخاذ القرار فيه بشكل جماعي.

ان وتاثر التطور السريعة في مجالات محددة من النشاطات والوسط الذي يجري فيه المنافسة العالية والتغيرات الدائمة والمستمرة في هذا القطاع من السوق لا تترك للاعبين فيه الوقت للتفكير ولا تسمح بالخطأ ومن هنا فان مهمة البيزنس الذي تقوم به الشركة هو العمل الصحيح والحصول على الارباح وتقديم البضائع والخدمات النوعية للمواطنين والتي يجب ان تتميز بالنوعية الأوروبية والمقاييس العالمية ورفع ارتباط المستهلك بالبضاعة الوطنية وتشكيل القيادة الخبيرة في مجال الاقتصاد والانتاج والادارة والتسويق والدعاية اضافة الى فتح الاماكن لتشغيل السكان. والذي يشير الى ذلك عمليا هي المشاريع الهامة التي قامت الشركة بتمويلها في مجال الصناعات الخفيفة وهي:

- مصنع أوكتيابرسكي للخزف - ٢٢٣ مليون روبل
- مصنع الاحذية "سيبا" - ٤٣,٥ مليون روبل
- مصنع الجلود - ٩٠ مليون روبل
- مجمع الخبز - ٨,٥ مليون روبل

وقد تم افتتاح مصنع الخزف في مدينة أوكتيابرسكي في جمهورية باشكورتوستان) في نهاية مارس عام ٢٠٠٧. وقد تم استثمار حوالي ٢٣٠ مليون روبل في هذا المشروع خلال ٢٠٠٥-٢٠٠٦.

وكما اشارت احدي المجالات الأوروبية (Ceramic forum international) ان مصنع أوكتيابرسكي للخزف يعتبر من اول واهم المصانع الروسية للخزف والذي يعتبر في مرحلة استثمار ضخمة في تحديث الامكانيات الانتاجية حيث سيتم تركيب خط انتاج كامل يبدأ من المواد الخام وينتهي بالبضاعة الجاهزة وان البعض من



## المعماريون والمصممون

ان أهم مهمة للبيت العربي في موسكو باعتباره السفارة الثقافية والاقتصادية للدول العربية في روسيا هي التقريب الثقافي بين بلادنا ومن هنا اضافة للمهندسين المعماريين الكبار وعلى المستوى العالمي سيتم إدخال الاختصاصيين من دول الخليج حيث ان العمل المشترك بين الاختصاصيين الكبار والمعترف بهم عالميا سيسمح ببناء مركزا يحمل كل تقاليد البناء العربية الجميلة.

## ضمان التسويق

في المرحلة البدائية من العمل وأثناء النشاطات السابقة لبداية المشروع يقوم المركز الروسي العربي بالعمل مع اهم شركات الاستشارات لأن ذلك ضروري للإستخدام الفعال لمساحات الجمع وتأمين جميع المتطلبات المعاصرة من حيث المرافق الهندسية والموصلات والمكون الاقتصادي من المشروع.

## الضمان الهندسي للمشروع

من المعروف ان احد اهم المقاييس التي يتم استخدامها اثناء تقييم مستوى الجمعات ذات الاستخدام المتعدد هو تناسب الجمع مع جميع المتطلبات الدولية المعاصرة من الانظمة الهندسية وان جميع هذه الأنظمة في مشروع البيت العربي ستكون مجهزة بالمعدات على اساس اعلى المقاييس والتي تتناسب مع مستوى "A +"

## مرافق المواصلات

يقع البيت العربي في المنطقة المركزية من موسكو حيث من الشمال يقع اتوستراد زفينغورود وهو من اهم الطرق الاساسية التي تصل الى الطريق الدائري المحيط بالمدينة ومن الغرب على بعد بعض المئات من الامتار يمر الخط الدائري الثالث وهو طريق معاصر يحيط بالمنطقة المركزية من المدينة. ومن الشرق هناك حديقة مع البحيرات والجنان ومن الجنوب بالقرب من نهر موسكو



يتم بناء اتوستراد معاصر يربط المنطقة بالخط الدائري. واطافة الى ذلك تقع على مقربة كبيرة من المكان محطتان للمترو "ديلوفوي تسنتر" و"شارع ١٩٠٥". والجدير بالذكر انه حسب مخطط تطوير المدينة سيتم بناء خط جديد للمترو تحت اتوستراد زفينغورود وهو يمر بالقرب من البيت العربي.

## الاستثمار

احدى المهام الاساسية للمركز الروسي العربي هي تقديم الامكانية للمستثمرين العرب للمشاركة في تنفيذ هذا المشروع كمستثمرين مشاركتين وفيما بعد افتتاح الممثلات الرئيسية للشركات العربية.





# البيت العربي في موسكو



## حول المشروع

يعتبر البيت العربي في موسكو السفارة الاقتصادية والثقافية للدول العربية في روسيا الاتحادية وهو يشمل عددا من المجمعات ذات الوظائف المتعددة تدخل فيها المجمعات التجارية والفندقية والمكاتب والشقق وصالات المؤتمرات والمجمعات الاجتماعية والدينية. ويتخصص المركز في تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات لرجال الأعمال من الدول العربية والذين يرغبون إبدء بأعمالهم في روسيا الاتحادية أو من له علاقات قديمة مع الشركاء الروس إضافة إلى قبول الوفود الرسمية الحكومية من الدول العربية.

## المكان

تم تحديد قطعة من الأرض للبيت العربي في المنطقة المركزية من موسكو • عاصمة روسيا الاتحادية في منطقة شارع زفينغورود تقع بالقرب منه بيت الحكومة الروسية ومركز الأعمال "موسكو- سيتي" والمناطق التاريخية الثقافية في موسكو مثل الكرملن ومنطقة أختوني رباد وكيتاي غورود وكنيسة المسيح المنقذ والكثير غيرها.

## حول المنظمة غير التجارية المستقلة "المركز الروسي- العربي"

المركز الروسي العربي منظمة غير تجارية مستقلة تم تأسيسها

من قبل الغرفة التجارية والصناعية في روسيا الاتحادية من اجل تنفيذ مشروع "البيت العربي".

وضمن مهمات موظفي المركز الروسي العربي تدخل: العمل على الحصول على قطع من الأرض لتنفيذ مشروع "البيت العربي" وانتقاء المهندسين المعماريين والمصممين من الدول العربية وتأمين التقنيات العالية التي تناسب مع الهيكل الهندسي للبناء وإدخال الشركاء العرب على أساس مستثمرين مشاركين. إضافة الى ذلك يقوم المركز الروسي العربي بالرقابة على الوسائل الأكثر فعالية في استخدام الأموال المستثمرة في بناء البيت العربي.



## بنك تمويل المشاريع



نيكولاي نايدونوف  
نائب رئيس إدارة  
بنك تمويل المشاريع

ويقوم البنك اليوم بتوسيع عدد الخدمات التي يقدمها وتحسين نوعيتها كما يقوم بالتطوير الديناميكي للاتجاهات الجديدة. وفي فبراير عام ٢٠٠٦ كان لأول مرة قد أصدر الأوراق النقدية الخاصة بالبنك بقيمة ٥٠٠ مليون روبل وفي ديسمبر كان فرض المستندات للبنك قد حصل على درجة عالية من قبل وكالة "أكسبرت-PA" مما أكد من جديد كفاءة البنك واستقراره. وفي يونيو عام ٢٠٠٦ حصل البنك على رخصة البنك المركزي التي تمنحه الحق في استلام الودائع من المعادن الثمينة وتقديم الاقتراح إلى سوق المعادن الثمينة وبنفس الوقت تطور عمليات الاستثمار والنقود التذكارية والصفقات بالمعادن الحقيقية والعمليات الخاصة بتحويل الایداعات المعدنية إلى نقود.



وكانت نتائج الجهود الموجهة نحو جعل البنك شفافا وجذابا للشركاء والعملاء قد تكللت بالخروج إلى مستوى المقياس الدولية بالعمل البنكي ونحن منفتحين إلى التعاون وسوف نكون سعداء بالمقترحات التي يمكن أن تقدم إلينا ونستعد للسير قدما فإخين الامكانيات الجديدة للبنك وشركائه.

تأسس البنك في عام ١٩٩١ ويدخل اليوم في عداد اكبر بنوك موسكو. وكانت وكالة " أكسبرت-PA" قد ادخلته في عداد البنوك المؤهلة للإيمان ذات المستوى العالي الضمان.

ويعتبر البنك عضوا فرعيا في نظام المدفوعات Master Card International كما يعتبر عضوا منضمنا إلى نظام المدفوعات VIZA International وفي عام ٢٠٠٥ كانت مجلة "The Banker" قد نشرت معدلات البنوك الأكثر تطورا واعترفت بالبنك بأنه من أكثر البنوك تطورا على أراضي الاتحاد السوفييتي السابق وكانت قد وضعت في الدرجة ال ٢٦ في TOP-5٠ وفي نفس العام انضم إلى نظام تأمين الایداعات مما أدى إلى تأكيد مكانة البنك باعتباره هيكل مالي قوي يحافظ على أمانة الایداعات مما فتح الأفاق الكبيرة للبنك في سوق الخدمات المالية . وفي عام ٢٠٠٥ أصبح البنك عضوا في نظام الحسابات العالمي S.W.I.F.T

ولا تعتبر وتائر التطور هذه شيء غير طبيعي حيث أن البنك كان دائما يتعامل بحذر ودقة مع توجهات السوق وكان يستخدم كل الآليات والوسائل الجديدة التي تظهر في روسيا وبنفس الوقت ان قيادة البنك تعبر الاهتمام الكبير للمخاطر الإدارية وبفضل ذلك كان البنك قد وقف أمام جميع الصعوبات التي تعرض لها القطاع المالي خلال التسعينات ولم تحصل أية حالة في تأخير المدفوعات للعملاء.

ومن هنا الثقة بنا من قبل العملاء الذين بقي الكثير منهم معنا خلال سنوات طويلة إضافة إلى أن البنك حصل على السمعة الطيبة ضمن البنوك وقد وصل عدد البنوك الروسية المتعاقدة إلى ٢٥٠.

# الشركة الفدرالية الحكومية «ميناء مخاتشكالا التجاري البحري»

ويصل عدد سفن أسطول الميناء البحري إلى ١٩ سفينة نقل مجمل حمولاتها تصل إلى ٨٠ ألف طن بما فيها الحمولات الجافة -٤٨,١ ألف طن كما يملك الميناء القاعدة اللازمة للخدمات الفنية والتي تسمح بالإصلاح الملاحي وتقديم الخدمات الفنية الخاصة بإصلاح السفن والإصلاح الملاحي للعقد والمركبات بما فيها المركبات الضخمة لقواعد الحفر.

ويملك الميناء إمكانيات إنتاجية في معالجة المعادن وطرقها ومعدات اللحام وموقع للإصلاح الشامل لمركبات توليد الكهرباء ذات التيار المتواصل والمتقطع.



ويعمل الميناء ليلا ونهارا على مدار السنة حيث أن مياه البحر لا تتجمد وفي الميناء تعمل محطة للخطوط الحديدية المخصصة للنقل البحري والتي تقوم بخدمة السفن التالية: مخاتشكالا-١ مخاتشكالا-٢ وقريبا سيتم إطلاق السفينة مخاتشكالا-٣ ومخاتشكالا-٤ وعلى هذه النوعية من السفن يسمح بنقل الحمولات الخطرة.

الخطوط الأساسية لنقل الحمولات هي:

- أكتاو- مخاتشكالا: النفط الكازاخي فاخ اللون.
- تركمان باشي - مخاتشكالا: النفط والمنتجات النفطية والغاز السائل والقطن
- مخاتشكالا - تركمان باشي: المعدات المخصصة لاستخراج النفط والغاز والمعادن والمنتجات المعدنية والأنابيب والبضائع الاستهلاكية الشعبية.
- أمير آباد- (إيران) - مخاتشكالا: حمولات الصنادق (الكونتينير) والزنك المركز.
- مخاتشكالا- أمير آباد (إيران) المعادن والمنتجات المعدنية والحمولات الكيميائية والحبوب وصنادق البضائع (كونتينير).

**أبو صبيان خارخاروف**  
**المدير العام للشركة**  
**الفدرالية الحكومية**  
**"ميناء مخاتشكالا**  
**التجاري البحري"**



تتطور شركة عصرية "ميناء مخاتشكالا التجاري البحري" بصورة ديناميكية وهي ميناء دولي يقوم باستيراد وتصدير جميع الحمولات كما يملك أسطولها البحري الخاص.

ويتألف الميناء من مرسين أحدهما للحمولات الجافة والثاني للمواد النفطية مع مرسى خارجي لانتظار السفن وخط بالميناء جدران حماية اصطناعية لها كل ما يلزم لتوظيف الميناء ما يضمن أمن إدخال وإخراج سفن المواصلات مع استخدام الجرافات الخاصة بالسفن لقطرها إلى الأماكن المطلوبة ويتصل المرسى الخاص بالحمولات الجافة مع محطة الخط الحديدي في مخاتشكالا والمحطة عبارة عن ميناء الخطوط الحديدية لشمال القوقاز والتي تملك إمكانيات تحميل أكثر من ١٥ مليون طن في السنة أما المرسى الخاص بتحميل النفط فيتصل بمستودعات النفط في المدينة والتي تعتبر من أكبر المستودعات في روسيا والقادرة على تخزين ٥٠٠ ألف م<sup>٣</sup> بوقت واحد كما أنها مجهزة باماكن تعبئة الصهاريج التي يمكنها تعبئة ٢٥٠ صهريج من النفط والمنتجات النفطية في اليوم كما تتصل المستودعات المذكورة مع خط النفط الرئيسي الذي يصل مدينة باكو مع نوفوروسيسك.





**KRISTALL**

SETTING LIGHT TO DIAMONDS

## KRISTALL PRODUCTION CORPORATION

### KRISTALL

2 Shkadov Street, Smolensk,  
214031, RUSSIAN FEDERATION  
Tel.: (+7-4812) 61-1331,  
Fax: (+7-4812) 61-0118  
E-mail: sales@smolensk.com

### SMOLENSK DIAMONDS

Hoveniersstraat 53, B-2018,  
Antwerpen, BELGIUM  
Tel.: (323) 231 9808  
Fax: (323) 232 7779  
E-mail: sdlbe@kristallsmolensk.com

### SMOLENSK DIAMONDS ASIA LTD.

56/F, BOC Tower, 1,  
Garden Road, HONG KONG  
Tel.: (852) 2521 4629  
Fax: (852) 2537 7966  
E-mail: sdajv@netvigator.com

### SMOLENSK DIAMONDS USA, INC.

580 Fifth Avenue, New York,  
NY 10036, USA  
Tel.: (1-212) 921-4300  
Fax: (1-212) 921-4646  
E-mail: sdusa@kristallsmolensk.com

### KRISTALL (ME) DMCC

Office No. 7, Business Avenue  
DMCC, Port Saeed Road, Deira,  
P.O. Box 182100, Dubai, U.A.E.  
Tel.: (+9714) 295-2607  
Fax: (+9714) 295-2608  
E-mail: sdme@kristallsmolensk.com

[www.kristallsmolensk.com](http://www.kristallsmolensk.com)



**SIGHTHOLDER**

DIAMOND TRADING COMPANY\*

\* Used under licence from the DTC (Diamond Trading Company)



# المؤسسة الإنتاجية «كريستال»

وكانت الشركة قد خرجت ببضاعتهما إلى سوق جديدة بالنسبة لها وهي سوق بلاد منطقة الخليج وذلك من خلال مكتبها في دبي حيث أن ديناميكية التطوير الاقتصادي لهذه المنطقة تحمل طابعا عاما ومخططا وطويل الأمد وتقوم على أساس العمل الناجح لكن سوق الألماس فيها ما زال يشغل المكان الرابع من حجم المبيعات في العالم.

وقال السيد ماكسيم شكادوف المدير العام لشركة «كريستال» إن مركز المعادن والبضائع «DMCC» في دبي يعتبر الشريك الاستراتيجي لشركة «كريستال» في سوق الإمارات العربية المتحدة ودول الخليج عموما وبفضل مساعدته ودعمه في بورصة الألماس في دبي تم افتتاح ممثلية للشركة كما يتم إقامة «مواسم الألماس الروسي» بنجاح ويتم تخصيص وتنفيذ مشاريع تجارية تسويقية واعدة هناك.



وقد جرى في ديسمبر عام ٢٠٠٥ تقديم شكل جديد يحمل اسم «Dubai Cut» صنع في شركة «كريستال» خصيصا لسوق الإمارات العربية المتحدة. وهذا الشكل من الألماس له ٩٩ وجه وهي ترمز إلى ٩٩ من أسماء

الله الحسنى وقد أصبحت اليوم الأحجار ذات ال ٩٩ وجه من طراز «Dubai Cut» بمثابة الحجر الوطني الإماراتي وكان الحجر تحت رقم (٠٠١) قد قدم لصاحب السمو ولي العهد في دبي وزير دفاع الإمارات العربية المتحدة الأمير الشيخ محمد بن رشيد المكتوم.

وبغض النظر عن النجاح الذي حققته شركة «كريستال» فهي تتابع دراسة سوق الشرق الأوسط وان التغيير المستمر نحو النوعية الأفضل لصقل الألماس يشكل ضمان ازدهار شركة «كريستال» الشرق الأوسط» - الممثل التجاري لشركة «كريستال» في دبي.

وتقوم الشركة في سمولينسك باستمرار بتحسين استراتيجيتها الماركيتينغ وسياسة تحريك البضائع والموجهة نحو المدخل الخاص إلى كل سوق من الأسواق وقد تم إنشاء مجمع تجاري إنتاجي معاصر في الشركة يقوم بثلاثة أنواع من النشاطات التي ترتبط ببعضها البعض وهي: الإنتاج والتوزيع والمالية وفي الوقت الحالي تدخل الشركة في عداد الشركات الهامة استراتيجيا والتي تقع تحت رقابة رئيس روسيا الاتحادية المباشرة.

**ماكسيم شكادوف**  
**المدير العام لشركة**  
**«كريستال» - رئيس**  
**رابطة منتجي الألماس**  
**الروس ونائب رئيس**  
**الرابطة الدولية لمنتجي**  
**الألماس.**



تعتبر الشركة الإنتاجية كريستال طليعة في صقل الألماس وهي حتى اليوم تعتبر من أكبر منتجي الحجر الكريم. وتقوم الشركة لأكثر من ٤٠ سنة بإنتاج الألماس من الأشكال المختلفة من الأوزان والأشكال والشفافية المختلفة وتتميز بالتنوع العالية والتناسق العالي والألوان التي تتلاعب بجمالها ويكفي القول أن أكثر من ٥٠٪ من الألماس المصقول في روسيا ٥٪ منه في العالم إضافة إلى ٣٠٪ من الألماس من نوع «بريموم» تصنع في المدينة الروسية القديمة سمولينسك. حيث أن هذه المدينة بالذات تعتبر اليوم بحق عاصمة الألماس الروسية.

وتملك الشركة شبكة تجارية عالمية تشمل الأسواق العالمية للألماس إضافة إلى أنها تملك الشركات التابعة التي تعمل في أنفرض وهونغ كونغ وتل أبيب ونيويورك ولوس أنجلوس وان شركة «كريستال» يمكن اعتبارها وبكل ثقة مركزا عالميا لتجارة الألماس.

وتعتبر «كريستال» شريكا قديما وأحد العملاء الأساسيين لشركة إنتاج الألماس الروسية «آل روسا» كما انها صاحب الموقع الأول والوحيد في روسيا لشركة الألماس «ديبيرس».



المؤتمر الصحفي للتعريف على ألماس «Dubai Cut»



# “رينيسانس اينفيسْتِمِينْت مِينِيْجَمِينْت”

Renaissance  
Investment Management



الكسندر غرانوفسكي،  
مدير تطوير البيزنس في الشركة

الوكالات الإعلامية “روس بيزنس كونسالتيغ”. وتملك الشركة المكاتب في موسكو وكيف وألمانيا ونيقوسيا ولندن وجنيف.

ومن العملاء الذين سلموا أموالهم لإدارتها من قبل الشركة هم الصناديق التقاعدية الكبرى في روسيا وشركات الضمان والهيكل التجارية الضخمة الأخرى إضافة إلى الأشخاص الأغنياء. وفي السوق العالمية عملاء الشركة من المؤسسات الاستثمارية الكبيرة والبنوك الخاصة و family offices.

وتعتبر الشركة الأهمية الخاصة للخدمات المرنة وحل القطاع العريض من المسائل التي يتعرض لها العملاء. ويملك العملاء إمكانية الاستثمار في أكثر من ٣٠ اتجاه استثماري وفي الصناديق الاستثمارية والقروض بشروط رهن الموجودات بنسب صغيرة والقيام بصفقات إعادة الشراء REPO وشراء Structure Products والحصول على الاستشارات المهنية عالية المستوى بالمجالات الحقوقية والمالية الواسعة كما تقترح الشركة للعملاء البضائع الاستثمارية للبنوك العالمية الضخمة وأفضل الشركات الإدارية في العالم.

قبل أن يشغل السيد الكسندر غرانوفسكي منصبه في الشركة كان يعمل مديرا لمركز إدارة الرأسمال الخاص في الشركة الإدارية “اليانس روسنو” و “اليانس AG” وقبل ذلك ولفترة طويلة كان يشغل منصب عالي في شركة “سيتي كروب”.

“رينيسانس اينفيسْتِمِينْت مِينِيْجَمِينْت” (RIM) هي إحدى أضخم الشركات الإدارية المستقلة في روسيا ورابطة الدول المستقلة التي تدخل ضمن مجموعة الشركات “رينيسانس كروب” والمتخصصة بالأسواق المتطورة ذات المستقبل الواعد حيث تدخل فيها أيضا “رينيسانس كابيتال” - إحدى الشركات الاستثمارية البنكية والمالية العاملة في سوق الأوراق النقدية والمالية في روسيا ورابطة الدول المستقلة منذ عام ١٩٩٥.

وتعتبر RIM من أضخم الشركات في روسيا والإقليم عموما في مجال تقديم الخدمات الإدارية والحلول المالية للعملاء الكبار من الشركات والأشخاص. ويبلغ حجم الموجودات التي تقوم الشركة بإدارتها أكثر من ٤رذ مليار دولار ويصل نموها من ٣٠ إلى ٤٠ مليون دولار في الأسبوع. وموظفو الشركة اختصاصيون رفيعي المستوى ويعترف بهم في كل العالم وهم مواطنون من دول مختلفة كانوا قد تخرجوا من المؤسسات التعليمية المشهورة ومدارس البيزنس الراقية. والكثير من أعضاء اللجنة الاستثمارية والمستشارون الماليون يملكون الرخص الهامة الممنوحة لهم من قبل المؤسسات المالية SFA, ACCA, MBA, وشهادات الخدمة الفدرالية للأسواق المالية.

وما يثبت نوعية وصحة الخدمات التي تقدمها الشركة هو أنها تملك أعلى درجات الثقة والتي منحت لها من قبل الوكالة الوطنية لدراسة مستويات الشركات حيث في العام الماضي تم الاعتراف بها “الشركة المالية لعام ٢٠٠٦” من قبل إحدى أهم

# شركة "مخبر كاسبرينسكي" من أهم مقدمي الحلول في مجال أمن المعلومات

الضرائب والرسوم ووزارة التطوير الاقليمي وإدارة أعمال الرئيس ووزارة الزراعة وخدمة الحرس الفدرالية وصندوق التقاعد الروسي والكثير من المؤسسات والشركات الأخرى.

وتستخدم الشركات الأخرى من مختلف دول العالم تقنيات الشركة ومنتجاتها وهي "مايكروسوفت" و"أمريكا أون لاين" و"أيربوس" و"بي بي سي" و"ورد وايد" و"نوكيا" و"مورغان ستينلي" و"فرانس تيليكوم" و"تيليكوم ايطاليا" و"موبايل" ووزارة التعليم الفرنسية ووزارة الخارجية الإيطالية والبرلمان الألماني (البونديستاغ) وغيرها.

وكانت الشركة قد بدأت أعمالها في منطقة الشرق الأوسط عام ٢٠٠٥ وما انها شركة روسية فقد صرفت من الوقت أكبر من الذي صرفته الشركات الأمريكية والأوروبية المنافسة وذلك في الخروج إلى الأسواق الأساسية في الولايات المتحدة وأوروبا والتمركز فيها. وبعد أن تم تنفيذ هذه المهمة تمكنت الشركة من تخصيص الإمكانيات للعمل في المناطق الأخرى ومنها الشرق الأوسط وأفريقيا.

وقد حصلت منتجات الشركة اليوم على الشهرة المحددة لدى الكثير من الشركات الخاصة والمنظمات الحكومية والمستخدمين المبردين في منطقة الشرق الأوسط وهي تباع في ٢٨ دولة من المنطقة (في ١٤ دولة في الشرق الأوسط وفي ٢٤ دولة أفريقية) ومنها الدول العربية من المملكة العربية السعودية ومصر حتى لبنان والحكم الذاتي الفلسطيني.

وقد وصل عدد العملاء في الدول العربية إلى عشرات الشركات الضخمة والهيكل الحكومية والبيزنس المتوسط والصغير إضافة إلى آلاف المستهلكين الأفراد.

**ونحن نهتم في توسيع الإمكانيات الجديدة للبيزنس في الدول العربية وسوف نكون سعداء في النظر بأية مقترحات من طرف المستهلكين المباشرين لمنتجاتنا ومن طرف الشركات الراغبة بالتعاون وعلاقات الشراكة.**

## Contact information:

Volokolamsky proezd, 10/1, Moscow, 123060, 1  
Russia  
Tel: +7.495.797.8700  
Fax: +7.495.797.8700  
maxim.shirokov@kaspersky.com  
www.kaspersky.com  
www.viruslist.com

**مكسيم شيروكوف**  
**مدير تطوير البيزنس**  
**في دول الشرف الأوسط**  
**وأفريقيا**  
**لشركة "مخبر**  
**كاسبرينسكي"**



من أشهر المخابر الروسية في إنتاج أنظمة حماية الكمبيوتر من الفيروس ومن هجمات قرصنة المعلومات (الهاكر) ونحن ندخل ضمن عشرة من منتجي البرمجيات الالكترونية الخاصة بالدفاع عن المعلومات ضد مخاطر الانترنت.

والشركة عبارة عن مجموعة من الشركات الدولية مقرها الرئيسي في موسكو وتملك الممثلات في بريطانيا وفرنسا والمانيا والولايات المتحدة وكوريا الجنوبية واليابان والصين وهولندا وبولونيا ورومانيا. وتضم شبكة الشركاء أكثر من ٥٠٠ شركة في أكثر من ٦٠ دولة في العالم.

يعمل في الشركة أكثر من ٦٠٠ اختصاصي عالي المستوى.

تقدم الشركة مجموعة واسعة من الحلول لضمان الحماية اللازمة من الفيروس والقرصنة المعلوماتية هذه الحلول تأخذ بعين الاعتبار المستهلكين من جميع الأنواع كما تقوم الشركة بإنتاج البرامج للاستخدام المنزلي وللشركات الكبيرة.

وتعتبر من رواد السوق الروسية المتخصصة بمقاومة الفيروسات ومن أكبر مصدري البرمجيات. حيث تقدم للأسواق الدولية المنتجات عالية الجودة والتي تنافس المنتجين الآخرين بنجاح في هذا القطاع.

ومن عملاء الشركة في روسيا البنك المركزي وبنك التسليف الشعبي الروسي وشركة "تات نفط" ووزارة العدل ووزارة المالية ووزارة الداخلية ووزارة التجارة التنمية الاقتصادية ووزارة الصناعة والعلوم والتكنولوجيا ووزارة



# مجموعة الشركات "أكروبول"



## أحمد بالانكوف رئيس شركة "أكروبول - كروب"

التقنية مثل المجمعات الضخمة في جميع الطائرات الحوامة (الهيليكوبتر) وطائرات الركاب الخفيفة في أمريكا اللاتينية. وإضافة إلى الشركات العاملة في القطاع الواقعي من الاقتصاد تعمل مجموعة "أكروبول" في القطاعات الأخرى مثل:

- النشاطات والخدمات البنكية في مجال القروض للشركات الروسية العاملة في قطاع النفط والغاز وتصنيع المعادن وبناء السيارات والصناعات الخفيفة والغذائية.
- نقل النفط والمنتجات النفطية عن طريق البحر بواسطة الأسطول الخاص SUEZMAX.
- بناء خطوط نقل الكهرباء في المناطق الصعبة وبمساعدة وسائل المواصلات الجوية في روسيا وخارجها.
- الخدمات الاستشارية في مجال الاستثمار والنشاطات البنكية والتجارية والتخطيط الضرائبي وإدارة الأزمات في روسيا والدول الأخرى.
- وتعمل مجموعة "أكروبول" في الأسواق الروسية والدولية بنجاح لأكثر من 15 سنة. ويبلغ عدد العاملين في مؤسسات المجموعة أكثر من 3000 شخص من ضمنهم عدد كبير من الخبراء أصحاب الإختصاصات العالية والذين يملكون الخبرة الكبيرة في مجال توحيد الشركات الروسية الضخمة والعاملة في مجال إنتاج النفط والمواد النفطية والغاز والنيكل.
- ويقوم مساهمي المجموعة إضافة للنشاطات التجارية بالنشاطات الاجتماعية والرعاية والتمويل للمؤسسات الحكومية والرياضية والمؤسسات الخاصة بالأطفال. هذه النشاطات حصلت عدة مرات على الجوائز من وزارات وإدارات روسيا الاتحادية ومن المنظمات الاجتماعية والدينية.

تضم مجموعة "أكروبول" المؤسسات العاملة في مجالات الإستثمار الموجهة نحو تطوير وتوظيف إمكانيات الشركات العاملة في القطاع الواقعي من الإقتصاد في روسيا الاتحادية والتي يمكن تصنيفها على أساس التخصص ضمن نطاق المجموعة كما يلي:

- الشركات العاملة في مجال تمويل وتطوير أحواض استخراج الغاز والنفط في منطقة يامالا نينيتسكي وخانتي مانسيسكي.
- استخراج الفحم وتخصيبه واستخراج مواد الطاقة المرافقة لاستخراج الفحم مع استخدام التقنيات الغربية الحديثة والمعدات المعاصرة وأنظمة النقل مع مراعاة المقاييس والأنظمة المعمول بها في روسيا الاتحادية في مجال الأمن الإيكولوجي.
- بناء البيوت السكنية والتجارية ومنها الأبنية في المدن الروسية الكبيرة مثل موسكو وضواحيها وروستوف وفورونيج وغيرها من المدن الروسية الأخرى.
- الأعمال الفريدة من نوعها في بناء وتجهيز المناجم ومد خطوط الإتصالات تحت الأرض للشركات الروسية الكبرى مثل شركة "أروسا" و"ياقوت أوغول".
- البحث والتنقيب واستخراج المعادن النادرة ( الذهب والموليبدينوم والتنجستين والتنتاليوم والنيوبيوم والزركونيوم وغيرها).
- إنتاج وتصنيع الخشب.
- المؤسسات التي تقوم بإنتاج المنتجات عالية



وكانت الشركة قد قامت بالخطوات الأولى في تنفيذ مشاريع الطاقة في عام ٢٠٠٦ وضمن نطاق الاتفاقيات الموقعة مع قيادة مدينة بطرسبورغ وقيادة شركة الطاقة الروسية الموحدة حول التعاون كانت الشركة قد أحدثت شركتان للعمل على إعادة هيكلة وتنفيذ المشاريع الخاصة بتجهيز الامكانيات اللازمة لإنتاج الكهرباء في المنطقة الشمالية الغربية ومنطقة يامالا نينيتسكي.



مصنع بوروفسكي لتكرير الغاز المكثف

أما الغاز المكثف والمسيل في مصنع بوروفسك فإنه يصدر جزئياً والباقي يقدم إلى السوق الداخلية. وتملك الشركة شبكة امدادات مرنة لتوصيل المنتجات إلى المستهلكين وهي تقوم على أساس حلقات متحركة خاصة بالشركة كما تم توسيع الامكانيات الخاصة في نقل الغاز المكثف عبر ميناء فيتينو في منطقة مورمانسك في عام ٢٠٠٥.

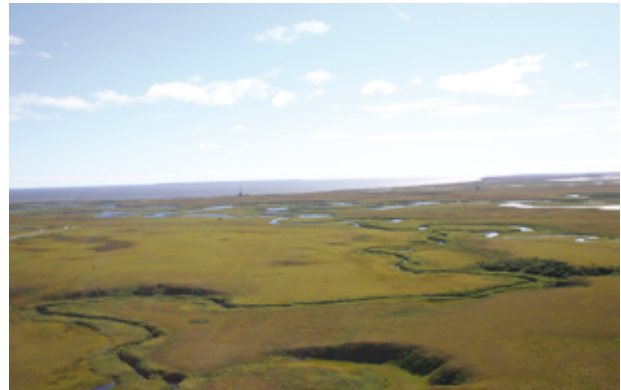
### استراتيجية التطوير

بدأت الشركة في عام ٢٠٠٧ بتنفيذ مشاريع استثمارية ضخمة في تطوير الإنتاج في منطقة يامال وقد ارتفع حجم رؤوس الأموال المستخدمة في هذا العام بأكثر من ثلاث مرات. والمواقع الأساسية التي يتم فيها الاستثمار هي: تحسين حوض بورخاروفسكي وبناء الخط الثاني في مصنع بوروفسك. وفي عام ٢٠٠٨ سيرتفع حجم تصنيع الغاز إلى ٣ مليون طن.

وتتطلع الشركة إلى رفع إنتاج الغاز حتى عام ٢٠١٠ إلى ٤٥ مليار م<sup>٣</sup> من الغاز السائل إلى ٧-٨ مليون طن وما سيساعد على ذلك هو هيكل قاعدة المواد الخام وقرب الأحواض من خطوط النقل والوضع المستقر في السوق والاستقرار بالاستهلاك الداخلي والأسعار الداخلية - كل ذلك سيؤدي إلى التوصل إلى الأهداف المذكورة.

### الأسهم

أجرت الشركة في عام ٢٠٠٤ عملية الدخول إلى قوائم البورصات الروسية الفدرالية وفي يوليو عام ٢٠٠٥ تم نشر ١٩٪ من الأسهم في بورصة لندن على شكل ودائع موصلة وكان حجم الأموال الحاصل من أكبرها ضمن الشركات الروسية وكان الطلب قد ارتفع عن العرض ب ١٣ مرة وفي مجال حجم الرسملة السوقية تدخل "نوفوتيك" في أضخم الشركات الروسية وبشكل مستقر.



حقل استخراج شركة "نوفاتيك" الواقع بالقرب من القطب





# شركة «نوفاتيك» طاقات التنمية



رئيس إدارة شركة "نوفاتيك"  
ليونيد ميخيلسون

فقط خلال السنتين الأخيرتين كان قد شكل ٢٧٪ منه فقط في عام ٢٠٠٦ وصل إلى ١٤٪ تقريبا.

## التكرير

أكثر من ٦٠٪ من الاحتياطات التي تم التأكد منها من الغاز تقع في أعماق كبيرة وحتاج إلى امكانيات كبيرة في مجال تصنيع الغاز المكثف المستخرج مع الغاز.

وكانت الشركة قد قامت في البداية بتشغيل المصنع الأول في بوروفسك والمتخصص في تكرير الغاز المكثف وتبلغ استطاعته ٢ مليون طن في السنة. ويعتبر هذا الإنتاج الأول من نوعه في روسيا في هذا المجال خلال السنوات العشرين الماضية. وكان هذا المصنع قد سمح للشركة باستخدام الخامات المنتجة ومنتجات التكرير التي يقوم بها بصورة فعالة.

## تصدير مواد الطاقة

يتم توريد كل المواد التي تنتجها الشركة إلى السوق الداخلية إلى ٣٦ منطقة روسية وعلى أساس التعرفة التي تحددها الدولة. وفي عام ٢٠٠٦ كانت حصة الشركة في مجمل ما يقدم للمستهلكين من الغاز قد شكلت ٨٪.

تعتبر اليوم «نوفاتيك» من أكبر منتجي الغاز المستقلين في روسيا والثانية في البلاد من حيث الإنتاج (بعد غازبروم) والرابعة من حيث الكميات الاحتياطية المثبتة.

## البحث والتنقيب

يشكل اجمالي احتياطي الشركة من الغاز حتى تاريخ ٣١-١٢-٢٠٠٦ ٤,٦٦ مليار برميل من معادل النفط ومنها ٦٥١ مليار م<sup>٣</sup> من الغاز. وإن جميع الأحواض والمناطق المرخص بها للشركة تقع في أضخم منطقة لإنتاج الغاز الطبيعي وهي منطقة يامالا نينيتسكي ذات الحكم الذاتي.

وكانت «نوفوتيك» في اغسطس عام ٢٠٠٧ قد اشترت ٢٥٪ من حصص الشراكة في ثلاث شركات تملك الرخص للتنقيب في ست مناطق في المنطقة المذكورة تصل كمية احتياطياتها إلى ٩ مليار برميل من المعادل النفطي ٦٠٪ منها من الغاز.

وكانت «نوفوتيك» قد استخرجت في عام ٢٠٠٦ ٢٨,٧٤ مليار من الغاز ما يشكل ٢٧٪ من الغاز المستخرج من قبل المنتجين المستقلين في روسيا ويتم التخطيط في هذا العام إلى إنتاج ٣٠ مليار م<sup>٣</sup> من الغاز. ومن المعروف ان «نوفوتيك» تعتبر رائدة في مجمع الطاقة الروسي في مجال نمو حجم إنتاج الغاز. حيث



المدنيون في عداد المقاتلين للمقاتل على الجبهات وفي منتصف الخمسينيات كانت الشركة هي الأولى في العالم بنقل الركاب على الطائرات النفاثة تو-١٠٤ وفي الثمانينات كانت قد تنقل حوالي ١٢٠ مليون مسافر في السنة إلى جميع القارات في العالم وإن هذه النجاحات التي حققتها أيروفلوت لم تحقها ولا أية شركة في العالم وكانت قد سجلت في سجل الأرقام القياسية (جينيس) وفي عام ١٩٩١ كانت أيروفلوت قد جازت وظهرت شركة "أيروفلوت- الخطوط الجوية الدولية الروسية". ومنذ عام ٢٠٠٠ أصبحت "أيروفلوت- الخطوط الجوية الروسية". وفي عام ١٩٩٣ تم تسجيل الشركة باعتبارها شركة مساهمة مفتوحة مع الحفاظ على العلامة التجارية التي تعتبر اليوم من العلامات التجارية الأشهر في العالم.

وتعمل "أيروفلوت- الخطوط الجوية الروسية" AFLT في السوق التنافسية العالية في مصلحة المساهمين ومن بينهم الدولة- المساهم الرئيسي حيث أن حكومة روسيا الاتحادية تملك ٥١٪ من الأسهم أما الأسهم الباقية فتعود للأشخاص العاديين والاعتباريين ومنهم موظفو الشركة وتملك الشركة ثلاث شركات تابعة وهي "أيروفلوت - كارغو" و "أيروفلوت - دون" (روستوف نا دونو) و "أيروفلوت نورد" (ارخانغيلسك) وتعمل على تأسيس شركة في الشرق الأقصى.

#### Contact information:

Leningradsky prospect 37, bld. 12  
Moscow 125167, Russia,  
Tel/Fax: + 7 495 752-90-71  
Tel: + 7 495 903-98-20  
Website: www.aeroflot.ru  
E-mail: presscentr@aeroflot.ru

ونتيجة للاختبار الذي أجرته الرابطة الدولية للأمن العملياتي للمواصلات الجوية (IOSA-LATA Operational Safety Audit) كانت الشركة هي الأولى بين الشركات الروسية التي دخلت في سجل IOSA وتملك أكبر مراكز إدارة الطيران في أوروبا الشرقية إضافة إلى مركز التعليم للكوادر فيه ٩ أجهزة تدريب وطنية وأجنبية: خمسة مراكز عامة وثلاثة مراكز إجرائية وواحد للحوادث والإنقاذ.

وتعتبر أيروفلوت مؤسسة لتشغيل السكان ودفع الضرائب حيث يعمل في الشركة ١٤,٥ موظف منهم ٢٠٠٠ من الطيارين والطواقم الطائرة كما تقوم بسياسة اجتماعية مسؤولة تجاه المستخدمين وتضمن لهم الرواتب الجيدة والخدمات الاجتماعية الأخرى كما تنفذ البرامج الخاصة بالفئات الاجتماعية المحتاجة للرعاية مثل الأطفال ومشاركي الحرب الوطنية العظمى وذلك بالتعاون مع المنظمات المتخصصة الأخرى.

وتخطط الشركة لاستغلال الميناء الجوي الجديد والمعاصر (شيرميتوفا-٣) حيث ستنتم فيه خدمة جميع شركات الطيران الشريكة في التحالف الدولي Sky Team حيث أن المطار الجديد مجهز بأحدث التقنيات المعاصرة ويضمن خدمة المسافرين على مستوى المطارات الدولية المعاصرة وفيه يتم تحويل الرحلات وتنظيمها بما يضمن اجتذاب تيارات الترانزيت.

وتعتبر الشركة من أقدم شركات الطيران في العالم وكانت قد بدأت عملها على أساس المرسوم الصادر من قبل الحكومة السوفيتية يوم ٩ فبراير عام ١٩٢٣ حول تنظيم عمل الطيران المدني. وحمل الشركة اسم أيروفلوت منذ عام ١٩٣٢ وفي نهاية الثلاثينات كانت الشركة قد أصبحت إحدى أضخم الشركات العالمية وفي سنوات الحرب الوطنية العظمى دخل الطيارون



# أيروفلوت - الخطوط الجوية الروسية



فاليري اوكلوف  
المدير العام لشركة "أيروفلوت - الخطوط الروسية".  
ورئيس الجانب الروسي في مجلس الأعمال الروسي الاماراتي

وتملك الشركة عددا كبيرا من الطائرات الجديدة والأكثر حداثة في أوروبا ويصل عددها إلى ٨٣ طائرة نصفها من نوع " إيروباص A ٣٢٠ .

و بوينغ ٧١٧B ويتم شراء الطائرات بصورة دائمة وفي نهاية عام ٢٠٠٨ تخطط الشركة إلى استقبال الطائرات الروسية الأولى من الجيل الجديد سوخوي Sukhoi SuperJet-١٠٠ وطائرات جديدة من نوع إيروباص A ٣٣٠ وبوينغ ٧٨٧-Deram liner.

وتعتمد أيروفلوت على تقنيات المعلومات الجديدة باعتبارها وسيلة هامة في تحسين نوعية الخدمات للزبائن إضافة إلى فعاليتها الاقتصادية، وتقوم بتطوير مشروع بيع التذاكر على الانترنت عن طريق استخدامها لنظام Sabre كما أنها تقوم بالحجز أيضا عن طريق الانترنت إضافة إلى دفع قيمة التذاكر عن طريق بطاقات الدفع من خلال نظام On-Line من خلال موقع الشركة على الانترنت [www.aeroflot.aero](http://www.aeroflot.aero) ومنذ عام ٢٠٠٧ تستخدم أيروفلوت التذكرة الالكترونية.

وتتناسب خدمات الشركة مع أعلى المقاييس الدولية في ضمان الأمن ( معدل أمن الركاب والطيران يصل إلى ٩٩,٩٦٥٪

تعتبر أيروفلوت رائدة في الطيران المدني وناقلا وطنيا فعليا وكانت الشركة قد تأسست في عام ١٩٢٣ وتمركز في موسكو في المطار الدولي شيريميتيفو وتنقل الشركة أكثر من ٧ مليون شخص في السنة ومع الشركات التابعة لها يصل هذا الرقم إلى حوالي ٩ مليون أي حوالي ربع الحجم العام من المسافرين على النقل الجوي الروسي.

وتقوم أيروفلوت بالرحلات إلى ٩٣ نقطة في ٤٧ دولة في العالم ( ٣٠٢ رحلة في اليوم) وهي تراقب (٥١٪ من السوق الروسية للرحلات النظامية الدولية كما أنها تقوم بتوسيع حصتها في السوق على الخطوط الجوية الداخلية والتي تشكل ١٢٪ وتصل هذه الحصة مع الأخذ بعين الاعتبار الشركات التابعة إلى حوالي ١٨٪ والهدف الاستراتيجي للشركة هو توصيل حصتها في السوق الداخلية للنقل الجوي إلى ٢٥٪ حتى عام ٢٠١٠.

وتعتبر أيروفلوت الشركة الروسية الأولى التي أصبحت عضوا في تحالف الطيران الدولي وبعد أن أصبحت عضوا كامل الحقوق في التحالف الدولي Sky Team ضمنت الشركة بذلك لزيائنها شبكة الخطوط التي تغطي ٧٢٨ نقطة في ١٤٩ دولة. وضمن اتفاقيات كود شيرينغ تتعاون أيروفلوت مع ٣٤ شركة طيران روسية وأجنبية.

**س: ما هي مخططاتكم بالخروج الى الأسواق العالمية؟**

ج: اذا كانت السنوات الخمس الماضية يمكن اعتبارها مرحلة تأسيس الشركات الوطنية فان السنوات الخمس القادمة هي مرحلة تحويل الشركات الوطنية الى شركات عالمية طبعاً مع الرأسمال المختلط وذلك من اجل شغل المكان في النظام العالمي لتقسيم العمل وان النمو الاقتصادي الروسي ادى الى التوسع النشط للشركات الروسية الى الدول الخارجية وان حجم الاستثمار الروسي في الخارج في السنوات الخمسة الماضية وصل الى ١٤٠ مليار دولار. وحسب التوقعات ان مبلغ ال M&A الروسي في الخارج خلال عام ٢٠٠٧ يمكن ان يصل الى ٢٥ مليار دولار. وبالنسبة لشركة "سيسيتيما" والتي يتطور فيها البيزنس بوتائر عالية فان الخروج الى الأراضي الجديدة يعتبر اكيدا وان سوقنا الاساسية هي روسيا ودول الرابطة المستقلة ونحن نرى هنا كما في السابق الامكانيات الكبيرة لكننا ما زلنا نراقب الوضع في الدول الاخرى. ونحن لا نرغب فيها القيام بالصفقات الصغيرة والمتعددة وان مهمتنا القريبة ان نصنع من البيزنس المتنوع عندنا بيزنسا عالميا كبيرا.

**س: كيف تقيمون عمل مجلس الأعمال الروسي العربي؟**

ج: كان تأسيس مجلس الأعمال نتيجة لنمو الاهتمام من قبل روسيا الاتحادية والدول العربية بتطوير العلاقات التجارية والاقتصادية والتوجه نحو دعم الشراكة العملية بين ممثلي البيزنس الروسي والعربي. واثناء الاتصالات مع الشركاء العرب نحن اقتنعنا ان هناك عددا كبيرا من الامكانيات التي لم يتم العمل على استخدامها من اجل تنشيط التعاون وليس فقط في مجال النفط والغاز انما في مجالات المعادن والصناعات النووية والاتصالات والبنوك والمواصلات والبناء والسياحة واشير هنا الى امثلة ساطعة للتعاون بين دولنا في مجالات التقنيات العالية وقبل كل شيء في مجال استخدام الفضاء حيث بمساعدة الصواريخ الروسية الحاملة تم اطلاق سبعة اقمار صناعية سعودية خاصة بالاتصالات وهناك ستة اقمار اضافية تنتظر دورها. ونحن نقترح على شركائنا العرب الانضمام الى النظام الروسي "غلوناس" وهناك اهتمام متبادل في افتتاح مراكز للتقنيات وتوزيعها. وانني على قناعة بان مجلس الأعمال الروسي العربي سيقوم دائما بتقديم المساعدات في خربك الشراكة الاقتصادية والمساعدة في تطوير التعاون الروسي العربي البناء.

ان الخروج الى الاسواق والدول الجديدة يبقى أيضا من ضمن اهتماماتنا.

"نقاط النمو" في الأسواق النامية هي الأسواق نفسها لكن مهمتنا هي ان ننمو بشكل أسرع من الأسواق. فعلى سبيل المثال "عالم الأطفال" كان قد تجاوز في عام ٢٠٠٦ الوتائر العامة للنمو في هذا القطاع بثلاث مرات أما "سيسيتيما غالس" فقد نمت بمرتين اسرع من السوق. ان التوسع الإقليمي يعتبر ايضا احد حوافذ النمو في هذه الأسواق. وبما ان كل البيزنس الاستهلاكي لدينا يحمل شكل الشبكة فان الخروج الى الاقاليم يعتبر احد العوامل الاساسية في نموه. حيث ان "عالم الأطفال" كان قد افتتح المحلات الكبيرة في ٣٣ مدينة في روسيا. "البنك الموسكوفي لاعادة الهيكلة والتطوير" افتتح ١٥ فرعا له أما شبكة التلفزيون المأجور تحت العلامة التجارية الموحدة "ستريم ت ف" تقدم الخدمات لأكثر من ١,٥ مليون عائلة وتشمل ٣٧ مدينة في روسيا.

ان الأسواق الواعدة التي لم تُدرس حتى الآن بالشكل الكافي ولم تعرف امكانياتها هي اسواق التقنيات العالية. وان شركتي "سيترونكس" و"رتي سيسيتيما" حاولان اليوم الدخول الى هذه السوق التنافسية الصعبة لكنها واعدة جدا. ونحن هنا سنعتمد على المشاريع الجديدة والاختراعات العلمية والتي يجب ان تتوصل الى عروض بضاعية وخدمات جديدة. وبما ان الاختراق التكنولوجي لا يمكن ان يتم بدون دعم الدولة فان الشراكة الخاصة والحكومية تصبح دافعا اضافيا للنمو في هذه الأسواق. وان نظام "جلوناس" الذي يتم انتاجه على اساس دراسات معهد اللاسلكي يعتبر مثالا لهذه الشراكة.

**س: هل ترغب "سيسيتيما" بالعمل في قطاعات جديدة وشراء الموجودات الجديدة؟**

ج: تقف امامنا مهمة التوسيع اللاحق للشركة لكن يجب ان نقوم بذلك بشكل متوازن ونحن بلا شك نتطلع الى ذلك ومن هنا نحن لا نقوم بالبحث المحدد والموجه عن الامكانيات الجديدة في القطاعات الغير معروفة من قبلنا لكننا نستعد لتطوير "نقاط النمو" الواعدة والمستقبلية داخل الشركة وفي الاعمال المشتركة.



# مهمتنا الأساسية إقامة عدد من أشكال البيزنس العالمي



فلاديمير يفتوشينكوف  
رئيس مجلس إدارة  
الشركة المالية المساهمة «سيستيم»

وهذا يضع أمامنا مهمات نوعية معقدة حيث من جهة علينا بذل الجهود الكبيرة لنمو راسمة الشركات التابعة لنا وذلك من أجل تلبية رغبات المستثمرين ومن جهة ثانية علينا ضمان وتائر التطور للشركات غير العامة والتي نسميها "نقاط النمو" لأن نموها المتصاعد بالذات هو الذي سيغير الموازين قريبا في الشركة. وهذا يعني تقديم الامكانية للمستثمرين الدخول إلى هذه الرساميل النشيطة من خلال أسهم الشركة القابضة.

**س: تدخل في سيستيم» الشركات التي تعمل باتجاهات مختلفة تماما في البيزنس كيف يمكن التفريق في سيناريو نموها واسعارها؟**

ج: في الأسواق الكبيرة وبالدرجة الأولى سوق الاتصالات نمو القيمة يجري على حساب رفع فعالية البيزنس. فعلى سبيل المثال ان القيادة الجديدة لشركة "م ت س" تمكنت من ذلك عن طريق رفع راسمة الشركة بمرتين خلال سنة تقريبا. ونحن نعتبر انه حتى الآن لم يتم تقييم "م ت س" كما يجب إضافة الى ذلك نحن نرى الامكانيات الكبيرة للتعاون بخصوص شراء الأسهم الأساسية شركة "سفياز اينفيسست" من قبل "كومستار- أو ت س".

**س: تختلف الشركة المالية المساهمة «سيستيم» عن الشركات القابضة الأخرى في ان رؤوس أموالها تتركز في مجال التقنيات العالية والخدمات. إضافة إلى أنه خلال سنتين أصبح الجزء الأساسي منها عاما. كيف ينعكس ذلك على استراتيجية تطور شركتكم؟**

ج: إن الوضع المتشكل في البيزنس المتنوع الذي نقوم به يمكن اعتباره إلى حد ما فريدا حيث انه لدينا 5 شركات عامة ضمن شركة قابضة واحدة. ومنذ سنتين كان المستثمرون قد قيموا الشركة بمبلغ ٨,٢ مليار دولار أما اليوم فتبلغ قيمتها ١٥ مليار دولار إضافة إلى قيمة الشركات التابعة التي تبلغ أكثر من ٣٠ مليار دولار وكنا قد قمنا بنشر نجاح في البورصة لأسهم شركة الاتصالات "كوم- أو ت س" وشركة الأموال غير المنقولة "سيستيم غاليس" كما نشرنا أسهم الشركة عالية التقنيات "سيترونكس".

وكانت قيمة الرأسمال الأساسي لشركة الهواتف المحمولة "م ت س" والتي تقوم بالتجارة في سوق الأرصدة في نيويورك منذ تسعة سنوات قد نمت اليوم إلى ٢٥ مليار دولار.





# مواقع جديدة للنمو

تعتبر الشركة المالية المساهمة الروسية "سيستيم" من أضخم الشركات العامة والتنوع في روسيا ورابطة الدول المستقلة وهي تملك الحصة الأساسية للشركات العاملة في القطاعات النامية بسرعة في مجال الخدمات في الاقتصاد. ومجمل ما تقدمه الشركات الداخلة تحت إدارة سيستيم في روسيا ورابطة الدول المستقلة وأوروبا الشرقية والغربية يصل إلى 80 مليون مستهلك.

وتركز الشركة الجهود على تطوير التقنيات المعاصرة من أجل التوصل إلى المداخل العالية وطويلة الأمد للمساهمين كما تعتبر الشركة أن تطوير التقنيات العالية وصيدا لها في تطوير الاقتصاد الروسي والأسواق الأخرى التي تعمل بها الشركة.

وتتمركز في المرحلة الحالية في الشركة أهم ما في القطاعات الواعدة مثل قطاع الاتصالات والتقنيات العالية والأموال غير المنقولة والقطاع البنكي وتجارة المفرق وسائل الإعلام. كما أن الشركة تقوم بتطوير السياحة وتقنيات اللاسلكي والتقنيات الفضائية والطب والبيوتكنولوجيا كما أنها تستثمر في قطاع النفط.

وارتفع المدخول العام للشركة في عام 2006 إلى 43,1% قياسا لعام 2005 أي إلى 10,9 مليار دولار. ورتفعت الموجودات العامة في الشركة إلى 53,8% قياسا لعام 2005 حيث وصلت إلى 20,1 مليار دولار.

بعد أن قامت الشركة بعملية IPO بنسبة 19% من الأسهم في فبراير 2005 تشارك الشركة بالأجار في بورصة الأرصدة في لندن على أساس الودائع الموصلة العالمية (GDR) تحت مؤشر "SSA" كانت الأرباح للسهم الواحد في عام 2006 قياسا لعام السابق قد نمت بمعدل 67,4% أي إلى 94,4 دولار أمريكي.

[www.sistema.com](http://www.sistema.com)



JOINT-STOCK FINANCIAL CORPORATION  
**SISTEMA**

وبهذا الصدد اقترح السيد أحمد بالحصا النظر على مستوى المؤسسات الحكومية في المسائل التالية:

- ١ اتفاقية إنشاء منطقة التجارة الحرة بين روسيا والإمارات العربية المتحدة.
- ٢ اتفاقية التعاون في مجال التعليم العالي.
- ٣ اتفاقية نقل التقنيات.
- ٤ اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمار.

وأضاف قائلاً إنه من المفيد تشكيل سكرتارية دائمة لمجلس الأعمال بمقرها في دبي.

وكان الأمين العام المساعد لآخاد غرف التجارة والصناعة بدولة الإمارات العربية المتحدة السيد شاهين علي شاهين وعضو إدارة آخاد غرف التجارة والصناعة السيد عبدالله الخرجي قد أشارا إلى أن الإمارات العربية المتحدة وروسيا تربطهما اليوم علاقات شراكة وثيقة ومنها في المجالات الإنسانية والتي من الضروري تطويرها مع الآخذ بعين الاعتبار الإمكانيات الواسعة الموجودة في حوزة البلدين. كما أكد بأن آخاد غرف التجارة والصناعة في الإمارات يهتم في تطوير العلاقات مع مثلي هياكل البيزنس الروسية اهتماما كبيرا وأن الأمل الأساسي في ذلك تعلق الجهة الإماراتية بنشاطات مجلس الأعمال الروسي الإماراتي.

وبعد ذلك تحدث ممثلو الشركات الروسية وعرفوا الحضور على شركاتهم وقدموا الاقتراحات المختلفة من التعاون حيث كان المدير العام لشركة "كوبان أغرو هولدينغ" السيد فلاديمير أبوخين قد تحدث عن امكانيات شركته في تصدير القمح إلى الموانئ المطلوبة من الإمارات. أما المدير العام لشركة "م- ستار" فقد قدم شركته المتخصصة بالبناء ودعا الجهات المهتمة للتعاون معها. وكان مدير تطوير البيزنس في دول الشرق الأوسط وشمال افريقيا لشركة "مخبر كاسبيرسكي" السيد مكسيم شيروكوف قد تحدث عن نشاطات شركته في الإمارات العربية المتحدة واعتبر التعاون مع دول الخليج في مجال التقنيات العالية من الآجهاات الواعدة. وكان المدير العام لشركة "بروم ايكو" السيد ايغور نويكاسوف قد أخبر مشاركي الجلسة بأن شركته تنوي افتتاح مركز علمي تعليمي للغة الروسية والثقافة الروسية لدى جامعة مدينة العين وبناء مركز تصدير التقنيات الروسية العالية في دبي.

وكان الطرفان الإماراتي والروسي قد أكدا اهتمامهما المتبادل في تطوير علاقات التعاون الثنائية بالآجهاات المشار إليها وحددوا المهام الرئيسية التي يجب تنفيذها لتحضير ندوة البيزنس الروسية الإماراتية القادمة.

وبنهاية المناقشات أكد الطرفان عزمهما على فتح الموقع الإلكتروني الروسي الإماراتي على الانترنت والذي سيلعب الدور في تحسين تبادل المعلومات بين الجهتين ومتابعة العمل المشترك في تشكيل هيكل بنكي لتمويل المشاريع وتوسيع العلاقات السياحية بين البلدين

وثناء الجلسة الثالثة لمجلس الأعمال الروسي الإماراتي والتي عقدت على هامش الجلسة السابعة لمجلس الأعمال الروسي العربي في مملكة البحرين مدينة المنامة أعار المشاركون الأهمية الأساسية لمناقشة الآجهاات الرئيسية للتعاون الثنائي وتنظيم ندوة البيزنس الروسية الإماراتية والتعاون المتبادل.

وكان رئيس الجانب الإماراتي من المجلس السيد أحمد بالحصا قد حيا مشاركي الجلسة مشيراً إلى أنه في الإمارات يعتبرون دور مجلس الأعمال الروسي الإماراتي في تطوير العلاقات الثنائية هاما جدا وأشار إلى أن الجانب الإماراتي يهتم في توسيع التعاون المتبادل في مجال الاستثمارات وإقامة المعارض المشتركة وتطوير بيزنس السياحة ورفع معدلات الصادرات من الإمارات إلى روسيا وتشكيل الشركات المشتركة ومنها الشركات العاملة في مجال التقنيات العالية والدقيقة وافتتاح فروع الشركات الروسية العاملة في مجال البحث والتنقيب عن الثروات الطبيعية.

وكان السيد بالحصا قد حضر وثيقة تحت عنوان "العلاقات الاقتصادية الروسية الإماراتية ومستقبل تطورها" ورد فيها إضافة للملخص تاريخ العلاقات الثنائية رؤية للتوجهات الاستراتيجية للعلاقات الثنائية في المرحلة القريبة القادمة حيث كان قد أكد أنه في المرحلة الحالية من الضروري تحسين القاعدة القانونية التعاقدية في العلاقات الثنائية وقيل كل شيء في مجال التعليم العالي وتشجيع وحماية رؤوس الأموال.

وقام ممثل شركة الطيران الروسية "ايرفلوت- الخطوط الجوية الروسية" السيد سيرجي سالوف بنقل خبة رئيس الجانب الروسي من المجلس السيد فاليري أوكولوف إلى السيد أحمد بالحصا وشكره لتحليل الهام الذي قدمه حول واقع العلاقات الروسية الإماراتية والذي يمكن اعتباره برنامجا للنشاطات المشتركة خلال المرحلة القريبة القادمة.

وكانت مديرة مجلس الأعمال الروسي العربي السيدة تاتيانا غفيلافا قد شكرت الجانب الإماراتي للمبادرات الموجهة نحو تطوير التعاون الثنائي وأكدت أن مجلس الأعمال الروسي العربي بالتعاون الوثيق مع مجلس الأعمال الروسي الإماراتي يستعد لعقد ندوة البيزنس الروسية الإماراتية ضمن نطاق لقاء القمة القادم في أبوظبي في سبتمبر القادم.



وأشار السيد أوكولوف إلى أنه يتصدر من الاتجاهات المهمة في التعاون المشترك التبادل السياحي الذي يعتبر جانباً مستقراً في العلاقات حيث أنه بعد التعرف على سانت بطرسبورج ستبدأ مرحلة جديدة في تطوير وتنشيط السياحة من الإمارات الى روسيا.

وكان رئيس الجانب الإماراتي في المجلس السيد أحمد بالخصا قد أعرب عن قناعته بأن نشاط المجلس يلعب دوراً مهماً في تحسين العلاقات بين البلدين وسوف يساعد كثيراً على تطوير العلاقات الاقتصادية. وكان الطرف الإماراتي قد دعم المقترحات الخاصة بفتح الموقع على الإنترنت وخصوصاً أن الإمارات لا تملك المعلومات الكافية عن روسيا وأشار أيضاً إلى ضرورة إنشاء منطقة اقتصادية حرة مع روسيا مما سيعمل على رفع التبادل التجاري بين البلدين بصورة سريعة واقترحوا ربط الموقع الإلكتروني بالمواقع الإلكترونية للغرفة التجارية والصناعية الروسية والإماراتية المعروفة جيداً من قبل رجال أعمال الطرفين.

ودعا رجال الأعمال من الإمارات العربية المتحدة الشركات الروسية للمشاركة النشيطة بالمعارض والأسواق التي تقام في الإمارات مما يساعد على إقامة العلاقات السريعة مع الشركات المتخصصة المطلوبة للعمل المشترك.



وحدث رؤساء وممثلوا الشركات الروسية حول نشاطاتها بما في ذلك أحاطوا الجانب الإماراتي علماً برغباتهم في إنشاء مراكز الخدمات والصيانة لخدمة التقنيات وحظت هذه الفكرة بدعم رئيس الجانب الإماراتي.

وكان مستشار رئيس "فنيش ايكونوم بنك" قد أفاد مشاركي الجلسة بأن البنك يملك عدداً من الاتفاقيات الإطارية مع البنوك في الدول النامية والأوروبية وهو يستعد للمحادثات مع الهياكل المالية المعنية في الإمارات للتوقيع على اتفاقية التعاون لأن وجود مثل هذه الاتفاقيات يسمح بتقديم الخدمات الفعالة للبيزنس وتمويل المشاريع المشتركة على أراضي روسيا الاتحادية والإمارات العربية المتحدة والدول الأخرى.

والإمارات العربية المتحدة والقيام بعلاقات الشراكة من أجل تطوير العمل التجاري والصناعي والمالي والعلمي التقني. وقيم السيد أوكولوف تقييماً عالياً المنجزات التي حققتها الإمارات العربية المتحدة في مجال بناء عقدة مواصلات مدنية ضخمة تقع عملياً في الصحراء والتي تقوم بخدمة المسافرين والحمولات الجوية إضافة إلى أن تيار السياح خلال كل فصول السنة يتمتع بخدمات صناعة سياحية متطورة وهناك حوالي عشر شركات طيران روسية تعمل باتجاه الإمارات العربية المتحدة. كما تقوم المناطق الروسية بإقامة العلاقات المباشرة مع الزملاء في الإمارات. وحسب رأي السيد أوكولوف إن تشكيل مجلس الأعمال الروسي الإماراتي يعتبر خطوة هامة جداً وكانت قد جاءت بالوقت المناسب.

وأشار رئيس اتحاد الغرف التجارية والصناعية في الإمارات العربية المتحدة صلاح الشمسي من جهته إلى ضرورة تأمين المستوى اللازم للتعاون والذي يتناسب مع الإتفاقيات التي تم التوصل إليها على المستوى الحكومي بين البلدين.

وكان رئيس الجانب الإماراتي من المجلس أحمد بالخصا قد أشار إلى حجم المسؤولية الملقاة على عاتقه وهو بكل سرور سيخدم موضوع تطوير العلاقات بين الإمارات العربية المتحدة وروسيا الاتحادية.

وأثناء الجلسة الثانية للمجلس والتي جرت على هامش الجلسة السادسة لمجلس الأعمال الروسي العربي في بطرسبورج يوم ٥ سبتمبر ٢٠٠٦ ناقش الطرفان بالتفصيل المهام الأساسية التي تقف أمام المجلس في الوقت الحالي واتجاهات نشاطاته الأساسية في المرحلة القادمة.

وكان معالي السيد فاليري أوكولوف مدير عام شركة "أيرفلوت" - الخطوط الجوية الروسية" قد أعار انتباه الحاضرين إلى ضرورة تنظيم تبادل المعلومات بين سكرتاريات المجلس وبين رجال أعمال البلدين حيث أنه من الممكن حل مسألة النقص المعلوماتي من خلال فتح الموقع على الإنترنت باللغتين الروسية والعربية لنشر المعلومات ذات الصلة ما سوف يسمح بتنظيم نشاطات المجلس بصورة صحيحة ويساهم في مسألة إشراك الأعضاء الجدد الى المجلس.

وأضاف أن المهمة الملحة الثانية هي إنشاء هيكل مالي قادر على تطوير التعاون وتوسيع علاقات الأعمال ويمكن أن يأخذ على عاتقهما من الجهة الروسية مصرفاً "فنيش تورغ بنك" و"فنيش ايكونوم بنك" واللدان لهما علاقات مالية مع بعض بنوك الإمارات العربية المتحدة.



# مجلس الأعمال الروسي الإماراتي

ومنذ الاجتماع التأسيسي الأول تم عقد ثلاثة جلسات مشتركة وقد جرت الجلسة التأسيسية الأولى يوم ٣٠ مايو ٢٠٠٦ حضره من الجانب الروسي رؤساء الشركات التي تهتم بالعمل في منطقة الخليج ومنهم رئيس المصرف التجاري "أكروبل" السيد أحمد بالانكوف ورئيس مجموعة الشركات "كونتي" السيد تيمور تيميربولاتوف ورئيس فرع قبرص لشركة "إيتيرا" السيد يوري بيانخ ومدير عام للمؤسسة العلمية الصناعية "بروم إيكو" السيد إيغور نوباكسوف ورئيس الاتحاد الروسي لصناعة السياحة السيد سيرجي شيلكو ونائب مدير عام لشركة الحكومية الفدرالية الموحدة "روس أبورون إيكسپورت" السيد فيكتور كومارين والرئيس الإقليمي للشركة السيد فلاديمير



إيليوخين ونائب مدير عام لشركة "سوخوي" السيد دميتري ماتسينوف والأعضاء الآخرين من المجلس.

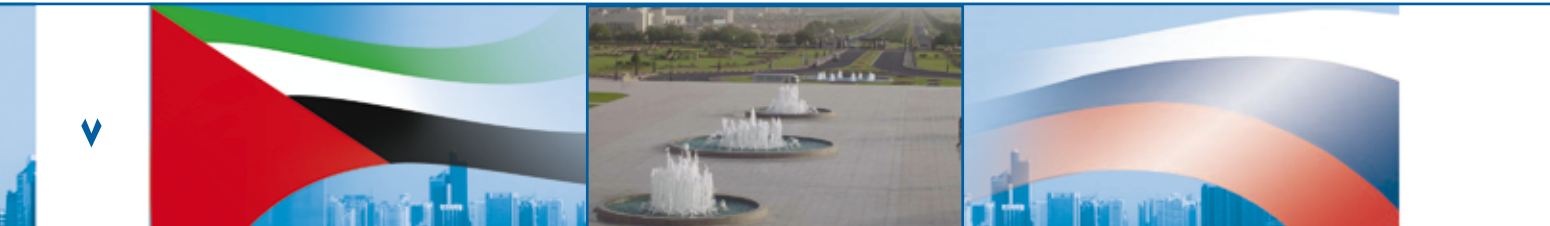
وقد مثل الجانب الإماراتي السكرتير العام لإتحاد الغرف التجارية والصناعية في الإمارات العربية المتحدة السيد عبدالله سلطان عبدالله ونائبه السيد شاهين علي شاهين وعضو إدارة الإتحاد ورئيس الغرفة التجارية والصناعية لأم القيوين السيد عبدالله رشيد الخارجي وأعضاء الغرف التجارية والصناعية لأبو ظبي والشارقة ودبي وعجمان والفجيرة.

وكان رئيس الجانب الروسي من المجلس السيد فاليري أكولوف قد أكد بأن نشاطات مجلس الأعمال الروسي الإماراتي ستنتوجه نحو دعم وتطوير العلاقات العملية بين رجال الأعمال في روسيا

تتطور العلاقات بين روسيا والإمارات العربية المتحدة في السنوات الأخيرة بصورة ديناميكية كبيرة وما يشير إلى ذلك هو نمو التبادل التجاري بين البلدين (حيث ارتفع من ٤٠٠ مليون دولار في عام ٢٠٠٣ ليقترب الآن إلى ١ مليار دولار والنمو المستمر لتيار السياح إلى الإمارات العربية المتحدة، وإضافة إلى ذلك يتم توسيع العلاقات الاقتصادية والثقافية وتظهر ضرورة هيكلة العلاقات المتبادلة بين بلدينا وتوحيد مسيرتها وهذا ما يهدف إليه تشكيل مجلس الأعمال الروسي الإماراتي.

وقد جرى حفل التوقيع على اتفاقية تشكيل مجلس الأعمال الروسي الإماراتي يوم ٣٠ مايو الماضي في مقر اتحاد الغرف التجارية والصناعية في الإمارات العربية المتحدة.

وقد وقع الاتفاقية من الجانب الروسي كل من السادة تاتيانا غفيلافا مديرة الجانب الروسي لمجلس الأعمال الروسي العربي ومستشارة رئيس الغرفة التجارية والصناعية لروسيا الاتحادية والسيد فاليري أكولوف المدير العام لشركة "الخطوط الجوية الروسية- إيرفلوت" رئيس الجانب الروسي من مجلس الأعمال الروسي الإماراتي. ومن جانب الإمارات العربية المتحدة وقع كل من السيد المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي رئيس اتحاد الغرف التجارية الصناعية في دولة الإمارات العربية ورئيس الغرفة التجارية والصناعية لمدينة أبو ظبي والدكتور أحمد سيف بالخصا عضو مجلس إدارة الغرفة التجارية والصناعية لمدينة أبو ظبي ورئيس الجانب الإماراتي من مجلس الأعمال الروسي الإماراتي.



الوطنية في السوق الروسية من ٧١,٩٪ في عام ٢٠٠٦ إلى ٧١,٩٪ في عام ٢٠١٢ والألبان من ٧٧,٨٪ إلى ٨١,١٪ بعد خمس سنوات. ون المفروض تحقيق زيادة في الحجم الفعلي للمنتجات الزراعية حتى عام ٢٠١٢ بنسبة



٢٣,٤٪. وستشكل زيادة إنتاجية العمل في الريف خلال خمس سنوات ما يقارب ٣٠٪ أي ٥٪ سنويا. وأما الأجر في الريف فستزداد خلال خمس سنوات بمقدار ٢,٥ مرة. وستشكل الاستثمارات في رأس المال الأساسي في الزراعة خلال خمس سنوات حسب تكهنات وزارة الزراعة ما يقارب ٩,٥٠ مليار روبل. وفي نية الحكومة الإعانة في مجال فوائد القروض وبالترتبة الأولى لشراء المعدات الزراعية. وستجري زيادة فترة القروض الطويلة الأمد في غضون ذلك من ٨ سنوات الحالية إلى ١٠ سنوات.

وتجدر الإشارة إلى أن روسيا تفرض حاليا أقل ضريبة دخل على دخول الأفراد في أوروبا تبلغ ١٣٪. ولن يتغير سعر هذه الضريبة في المستقبل المنظور. وفي السنوات الأخيرة خفضت ضريبة الدخل على المؤسسات من ٣٥٪ إلى ٢٤٪ بينما خفضت ضريبة القيمة المضافة من ٢٠٪ إلى ١٨٪. كما ألغيت ضريبة المبيعات. وخفض سعر الضريبة الاجتماعية الموحدة من ٣٥,٦٪ إلى ٢٦٪.

ويجري دمج البنوك تدريجيا لينخفض عددها مرتين (إلى ٥٠٠ بنك تقريبا). ويجب أن تركز البنوك على إقراض القطاع المنتج.

قسط روسيا في الاقتصاد العالمي سيزداد من ٢,٦٪ في عام ٢٠٠٦ إلى ٣٪ في عام ٢٠١٥ وإلى ٣,٤٪ في عام ٢٠٢٠. ويتوقع تقلص الفجوة بين روسيا وبلدان العالم المتقدمة من حيث مستوى الرفاهية بشكل ملموس. فإن حجم إجمالي الناتج المحلي للشخص الواحد من السكان سيشكل حتى عام ٢٠١٥ ما لا يقل عن ٢١ ألف دولار وحتى عام ٢٠٢٠ - ٣٠ ألف دولار في السنة. وسيكون بوسع روسيا حتى عام ٢٠٢٠ الالتحاق بخماسي بلدان العالم المتقدمة من حيث الناتج المحلي الإجمالي.

(وكالة الأنباء الروسية "نوفوستي")

مليار روبل. وفي عام ٢٠١٠ ستكون الإيرادات والنفقات متساوية بمقدار ٨٠,٨٩ تريليون روبل (١٨,١٪ من الناتج المحلي الإجمالي).

ومن المتوقع أن تكون وائثر نمو الناتج المحلي الإجمالي في الفترة ٢٠٠٨ - ٢٠١٠ بمستوى ٦ - ٢,٦٪ في السنة. وستشكل حجم الناتج المحلي الإجمالي في عام ٢٠٠٨ مبلغ ٣٥ تريليون روبل وفي عام ٢٠٠٩ - ٣٩,٧ تريليون روبل وفي عام ٢٠١٠ - ٤٤,٨ تريليون روبل. وسينخفض وفقا للخطة مستوى التضخم مشكلا في عام ٢٠٠٨ بنسبة ٦ - ٧٪ وفي عام ٢٠٠٩ بنسبة ٥,٥ - ٥,٦٪ وفي عام ٢٠١٠ بنسبة ٥ - ٦٪. كما سيشكل مبلغ صندوق الاحتياطي ٣,٥ تريليون روبل (عام ٢٠٠٨) و ٣,٩٧ تريليون روبل (عام ٢٠٠٩) و ٤,٨ تريليون روبل (عام ٢٠١٠).

ويفترض السيناريو المحدث لتنمية الاقتصاد الروسي والذي تتخذه الحكومة قاعدة أساسية لحساباتها الأخرى أن ينمو تصدير النفط من روسيا مع حلول عام ٢٠١٠ إلى ٢٦٩ مليون طن مقارنة بـ ٢٥٤ مليون طن في عام ٢٠٠٧ وأن يزداد حجم صادرات الغاز من روسيا مع حلول عام ٢٠١٠ إلى ٢٢٣ مليار متر مكعب في السنة.

إنتاج النفط في البلاد سيستقر مع حلول عام ٢٠٢٠ على مستوى ٥٣٠ مليون طن في السنة بينما يستمر إنتاج الغاز في النمو وسيبلغ ٩٠٠ مليار متر مكعب في السنة. وسوف ينخفض معدل نمو استهلاك الطاقة الكهربائية في



البلاد إلى ٣,٥ بالمائة سنويا. وطبقا لمختلف سيناريوهات التنمية الاقتصادية في البلاد تقدر الوزارة إنتاج النفط عام ٢٠٢٠ بـ ٤٩٢ - ٥٤٥ مليون طن وتصدير النفط - بـ ٢٥٤ - ٢٨٠ مليون طن وتكرير النفط محليا - بـ ٢٢٨ - ٢٥٥ مليون طن. وسوف يزداد إنتاج الغاز في البلاد مع حلول عام ٢٠٢٠ حسب مختلف سيناريوهات التنمية ذاتها إلى ٧٩٠ - ٩٤٠ مليار متر مكعب وتصديره إلى ٢٨٠ - ٣٣٥ مليار متر مكعب.

وطبقا للبرنامج الخماسي (٢٠٠٨ - ٢٠١٢) لتنمية الزراعة وتنظيم سوق المواد الغذائية في روسيا تضع وزارة الزراعة أمامها هدفا طموحا بإيصال قسط استهلاك المنتجات الزراعية الوطنية إلى ٧٠٪ من الحجم العام. وفي هذا السياق سيزداد قسط اللحوم



وشكل فائض الميزان التجاري الروسي في الأشهر الستة الأولى من عام ٢٠٠٧ مبلغ ٦٣ر٨ مليار دولار. صادرات روسيا من النفط إلى بقية بلدان رابطة الدول المستقلة بلغت في فترة الأشهر الستة الأولى من هذا العام ١٨ر٣ مليون طن (تراجع هذا المؤشر قياساً إلى نفس الفترة من عام ٢٠٠٦ بنسبة ٢٠٪).

واحتلت روسيا المرتبة الثالثة في العالم من حيث حجم احتياطي الذهب والعملات الصعبة بعد الصين واليابان. وأعلن البنك المركزي الروسي أن احتياطي البلاد من الذهب والعملات الصعبة وصل في شهر يوليو إلى ٤١٧ مليار دولار. وبلغت حصة الذهب في احتياطي روسيا حوالي ٩ مليارات دولار. وزاد الاحتياطي خلال النصف الأول من السنة الجارية بنسبة ٣٧٪. إيرادات الميزانية الفيدرالية الروسية بلغت في النصف الأول من هذا العام ٣ر٤٤ تريليون روبل مقابل ١٧١ تريليون روبل للنفقات. وحققت روسيا فائضا في الميزانية الفيدرالية خلال الفترة المذكورة قدره تريليون و٧٣ مليار روبل. وشكل مجمل مبلغ أموال صندوق الاستقرار الروسي في ١ يونيو ٢٠٠٧ ٣ تريليون روبل. ومن المتوقع أن يحول إلى صندوق الاستقرار في نهاية العام الحالي ١ر٢٩٠ تريليون روبل في حال بقاء أسعار النفط عند مؤشر ٥٥ دولارا للبرميل الواحد. وبهذا الشكل سيصل حجم صندوق الاستقرار في الأول من شهر يناير ٢٠٠٨ إلى ٣ر٦٩١ تريليون روبل (أوما يعادل ١٣٧ مليار دولار تقريبا). ومن المقرر أن يتحول صندوق الاستقرار ابتداء من عام ٢٠٠٨ إلى صندوقين - "صندوق الاحتياطي" و"صندوق الرفاهية الوطنية".

حجم الديون الخارجية لروسيا الاتحادية شكل في الأول من أبريل ٥٠٧ مليار دولار مقابل ٥٢ مليارا في الأول من يناير ٢٠٠٧. التضخم في روسيا شكل منذ بداية السنة وحتى أوائل أغسطس نسبة آراً٪. وزادت إيرادات السكان في روسيا في يناير - مارس ٢٠٠٧ بنسبة ١٣٪ والأجور الفعلية بنسبة ١٨ر٤٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

عدد العاطلين عن العمل المسجلين رسمياً في روسيا يبلغ ١٧٪ ما يشكل آراً٪ من عدد السكان الفاعلين اقتصادياً.

اعتمد مجلس الدوما (النواب) الروسي في شهر يوليو ٢٠٠٧ مشروع الميزانية الفيدرالية الثلاثية للأعوام ٢٠٠٨-٢٠١٠ في القراءة الثالثة والأخيرة. من المقرر أن تكون إيرادات الميزانية الفيدرالية في عام ٢٠٠٨ بمستوى ١٦٤٤ تريليون روبل (١٩٪ من الناتج المحلي الإجمالي) والنفقات - ١٥٧٠ تريليون روبل (١٨ر٨٪ من الناتج المحلي الإجمالي) والفائض - (٧٤ مليار روبل (٢ر٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي). وفي عام ٢٠٠٩ ستشكل الإيرادات ٧ر٤٦٥ تريليون روبل (١٨ر٨٪ من الناتج المحلي الإجمالي) والنفقات - ٧ر٤٥١ تريليون روبل والفائض - ١ر٤



إجمالية آراً٢ مليون متر مكعب. ما يفوق مؤشر نفس الفترة من العام الماضي بنسبة ٣٥٪.

ازداد إنتاج روسيا من النفط في النصف الأول من هذا العام بنسبة ٣٪ مقارنة بمؤشر نفس الفترة من عام ٢٠٠٦. وبلغ إنتاج روسيا من النفط والمكثفات في النصف الأول من العام الجاري ٢٤٢ر٩٤ مليون طن. إنتاج روسيا من الغاز في النصف الأول من عام ٢٠٠٧ بلغ ٣٣٣ر٢١ مليار متر مكعب. ما يفوق مؤشر الفترة نفسها من العام الماضي بنسبة ١٠٪ فقط.



حجم الإنتاج الزراعي في روسيا في النصف الأول من عام ٢٠٠٧ زاد مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي بنسبة ٢ر٥٪. كما شكل إنتاج لحوم الماشية والدواجن زيادة قدرها ١٠٪. مجمل محاصيل الحبوب التي جنت في روسيا حتى ٢٠ يوليو تزيد بنسبة ٢٧٪ على مؤشر الفترة المشابهة من العام الماضي ويشكل آراً٢١ مليون طن. من المنتظر أن يكون إجمالي جني الحبوب في عام ٢٠٠٧ على مستوى روسيا في حدود ٧٦ مليون طن. هذه الكمية تتيح تأمين الاحتياجات الغذائية والأعلاف بالكامل والحفاظ على طاقة تصديرية بما يقارب ١٠ ملايين طن".

وسجل قطاع التجارة بالفرق نموا بنسبة ١٣ر٩٪ في يناير - مايو ٢٠٠٧.

ومما حجم الاستثمارات في رأس المال الأساسي في روسيا من كافة مصادر التمويل خلال الفترة يناير - مايو ٢٠٠٧ بنسبة ٢٢٪. وأتاح توسيع النشاط الاستثماري تسارع تنامي أعمال البناء والتركيب في مختلف قطاعات الاقتصاد. وخلافا للسنوات السابقة عندما كانت أعمال البناء تتجمد عمليا في فصل الشتاء لم تتوقف أعمال البناء في بداية عام ٢٠٠٧. وفي النتيجة زاد مجمل أعمال البناء في الربع الأول من عام ٢٠٠٧ بنسبة ٢٢ر٧٪. وتنامي بناء السكن في غضون ذلك بنشاط. وزادت مساحات البيوت والمساكن الجديدة خلال الربع الأول من عام ٢٠٠٧ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي بنسبة ٥١ر١٪.

بلغ حجم الاستثمارات الأجنبية حاليا ١٥٠ مليار دولار. أن حجم الاستثمارات الروسية المتراكمة في الخارج يبلغ حسب تقديرات المنظمات الدولية ٣٨ مليار دولار. التقديرات الروسية تؤكد أن حجم تلك الاستثمارات لا يقل عن ١٤٠ مليار دولار.

وجاء في التقرير السنوي الصادر عن مؤسسة Ernst & Young البحثية حول الجاذبية الاستثمارية للدول الأوروبية أن روسيا تحتل المرتبة الخامسة من بين الدول الأوروبية الأكثر جاذبية للاستثمارات.



اليورو إلى ٤٠٪. وأضاف أن الجنيه الإسترليني يشكل أساس الـ ١٠٪ المتبقية بالإضافة إلى القليل من الين الياباني. وازداد حجم صندوق الاستقرار لروسيا الاتحادية في عام ٢٠٠٦ بمقدار تريليون و٩٨٨ مليار روبل. وبلغ نحو ٢٣٤٧ تريليون روبل. أي ما يعادل ٨٩١٣ مليار دولار.

وتقلصت ديون روسيا الخارجية في الفترة يوليو (تموز) - سبتمبر (أيلول) من عام ٢٠٠٦ بنسبة ٣١٣٪ مشكلة في ١ أكتوبر (تشرين الأول) مبلغ ٥٠٠ مليار دولار مقابل ٧٢٩ مليار دولار في ١ يوليو. وبلغ معدل التضخم في روسيا في العام الماضي ٩٪ مقابل ١٠٫٩٪ في عام ٢٠٠٥. وازدادت المدخيل الفعلية للمواطنين الروس في عام ٢٠٠٦ بنسبة ١٠٪. وارتفعت المرتبات الشهرية الفعلية للمواطنين بنسبة ١٣٣٪. وبلغ متوسط الراتب الشهري في روسيا في العام الماضي ١٠٧٣٦ روبلا (أكثر من ٤٠٠ دولار بقليل). ويزيد هذا المؤشر بنسبة ٤٤٪ قياسا إلى متوسط المرتب الشهري في عام ٢٠٠٥.

ازداد حجم موجودات البنوك الروسية في عام ٢٠٠٦ بمقدار ٣٢٠ تريليون روبل. وبلغ ١٣٤ تريليون روبل. وازداد حجم مبيعات السيارات في روسيا عام ٢٠٠٦ بنسبة ٢٤٪. وبلغ عدد المشتركين في خدمة الهواتف المحمولة في روسيا في عام ٢٠٠٦ حوالي ١٥٢ مليون شخص. ويفوق هذا الرقم مؤشر العام السابق (٢٠٠٥) بمقدار ٢٦ مليون شخص.



وانخفض عدد العاطلين عن العمل في روسيا في عام ٢٠٠٦ بنسبة ٤٩٪ مقارنة بعام ٢٠٠٥. وبلغ ٥٣٣٦ مليون شخص. عدد السكان النشطين اقتصاديا - القادرين على العمل - في روسيا بلغ في أواخر ديسمبر من عام ٢٠٠٦ حوالي ٧٤٣ مليون شخص أو ٥٢٪ من مجموع سكان البلاد.

في عام ٢٠٠٧ نما الناتج المحلي الإجمالي للبلاد في النصف الأول من العام الجاري بنسبة ٧٫٨٪ مقارنة بـ ١٪ في الفترة نفسها من عام ٢٠٠٦. أما حجم الإنتاج الصناعي فازداد خلال الفترة نفسها من هذا العام بنسبة ٧٫٧٪.

ازداد إنتاج روسيا من السيارات في النصف الأول من عام ٢٠٠٧ بنسبة ١١٢٪ مقارنة بنفس الفترة من عام ٢٠٠٦. ازداد إنتاج روسيا من السفن والأجهزة والتقنيات الجوية والفضائية. وغير ذلك من وسائل النقل بنسبة ١٣٫٨٪. وضاعف قطاع الصناعات الدفاعية الروسية إنتاجه في النصف الأول من عام ٢٠٠٧ بنسبة ١٥٦٪ مقارنة بنفس الفترة من عام ٢٠٠٦.

وتم بناء ٢٣١٢ ألف شقة في النصف الأول من العام الجاري بمساحة

المنصرم ٣٠٤ مليار روبل (حوالي ٢٠٢ مليار دولار) مقابل ٣٤٤ مليار روبل في عام ٢٠٠٥. في عام ٢٠٠٦ حجم إقراض تلك المشاريع ازداد بحوالي ١٠ مرات مقارنة بمؤشر العام الماضي. وجاوز عدد المقترضين في هذا العام ١٤٠ ألفا مقابل ٢٥ ألف في عام ٢٠٠٥. وتواصل نمو الاستثمارات في رأس المال الأساسي في روسيا بحيث ازدادت في العام الماضي بنسبة ١٣٥٪. وازدادت الاستثمارات المباشرة في عام ٢٠٠٦ بنسبة ٥٥٪.

وبلغ حجم الاستثمارات الأجنبية في روسيا ١٣٠ مليار دولار.



ليسجل بذلك زيادة تصل إلى ٣٤٨٪. وإن رأسمال القطاع الخاص الذي تدفق إلى روسيا في عام ٢٠٠٦ شكل ٤١ مليار دولار. وذكرت الهيئة أن بريطانيا وهولندا وقبرص وفرنسا وألمانيا والهند ولوكسمبورغ وسويسرا

والولايات المتحدة كانت البلدان المستثمرة الأساسية في روسيا. وازداد أيضا تدفق الاستثمارات الروسية إلى الخارج. وحول من روسيا خلال النصف الأول من السنة إلى البلدان الأخرى في شكل استثمارات ١٥٥ مليار دولار مما يزيد بنسبة ١٣٪ عما في الفترة المماثلة من العام الماضي. وحول الاستثمارات الروسية من حيث الأساس إلى قبرص وجزر باهام وهولندا والولايات المتحدة وأوكرانيا وبريطانيا وجبل طارق وسويسرا ولبنان وإيران.

أعلن البنك المركزي الروسي أن حجم التبادل التجاري الخارجي لروسيا الاتحادية في عام ٢٠٠٦ ارتفع بنسبة ٢٧٪ وبلغ ٤٦٨٣٨٨ مليار دولار. وازداد حجم الصادرات بنسبة ٢٥٪ وبلغ ٣٠٤٥٢١ مليار دولار مقابل ١٦٣٨١٧ مليار دولار للواردات التي ارتفعت بدورها بنسبة ٣٠٫٨٪. وازداد فائض الميزان التجاري الخارجي لروسيا الاتحادية في عام ٢٠٠٦ بنسبة ١٨٩٪ مقارنة بمؤشر عام ٢٠٠٥. وبلغ ١٤٠٦٥٥ مليار دولار. الاتحاد الأوروبي يبقى أكبر شريك اقتصادي لروسيا إذ كانت حصته في عام ٢٠٠٦ تشكل نسبة ٥٣٫٢٪ من حجم تبادل روسيا التجاري الخارجي. ووصل فائض الميزانية الفيدرالية الروسية في عام ٢٠٠٦ إلى تريليون و٩٩٩ مليار روبل. وتشير التقديرات الأولية إلى وصول إيرادات الميزانية للعام الماضي إلى ٦ تريليونات و٢٧٦ مليار روبل مقابل ٤ تريليونات و٢٧٧ مليار روبل للنفقات.

واحتلت روسيا المرتبة الثالثة في العالم من حيث حجم احتياطي الذهب والعملات الصعبة بعد اليابان والصين. إذ بلغ احتياطي روسيا من الذهب والعملات الصعبة في أواخر ديسمبر ٢٠٠٦ حوالي ٣٠٣ مليارات دولار. وذكر محافظ البنك المركزي الروسي سيرغي ايغنايف أن البنك قام بتنويع احتياطي البلاد من العملات الصعبة حيث بلغت حصة الدولار الأمريكي نحو ٥٠٪ في حين وصلت حصة



## روسيا الاتحادية: حقائق ووقائع

معظم قطاعات الخامات وتائر النمو - الميتالورجيا (بنسبة ٨,٨٪) وإنتاج فحم الكوك ومشتقات النفط (١١٪) وإنتاج المصنوعات المطاطية والبلاستيك (١١,٧٪). وساعد على الارتقاء بوتائر النمو في إنتاج الجلود والمصنوعات الجلدية والأحذية (بنسبة ١١,٧٪) ومنتجات النسيج والخياطة (٧,٣٪) الطلب الاستهلاكي العالي بالتوافق مع تحسين التنظيم الجمركي لعمليات استيراد سلع الصناعة الخفيفة. كما ساعد تحسين قاعدة الخامات على تصاعد وتائر نمو إنتاج المواد الغذائية (٥,٤٪).



أما النمو في استخراج الثروات الطبيعية فنشكل نسبة ٢,٣٪. وارتفع إنتاج النفط بنسبة ٢١٪ وبلغ ٤٨٠ مليون طن (وصلت صاد راته إلى ٢٤٨,٤ مليون طن بانخفاض قدره ٢٪ مقارنة بعام ٢٠٠٥). وازداد إنتاج الغاز بنسبة ٢٤٪ ووصل إلى ٦٥٦ مليار متر مكعب.

وزاد محصول الحبوب في روسيا بنسبة ٣,٣٪ وشكل ٧٨,٤ مليون طن. وزاد إجمالي جني حبوب عباد الشمس في العام الماضي بنسبة ٣,٨٪ ووصل إلى ٧ مليون وطن. وشكلت زيادة محصول البنجر ٣٩,٨٪ ووصل إلى ٢٩,٩ مليون طن. محصول روسيا من الحبوب في عام ٢٠٠٦ كاف لسد كافة احتياجات البلاد من الحبوب الغذائية والعلف وتبقى إمكانية تصدير ما يقارب ٩ - ١٠ ملايين طن. تنفيذ المشروع الوطني الخاص بتطوير القطاع الزراعي أتاح رفع إنتاج اللحوم في ذلك العام بنسبة ٤٪. وأشارت إلى تحقيق نمو كبير في إنتاج مزارع الدواجن (١٦٪). وتمكنت الوزارة من إيقاف التراجع الحاصل في إنتاج الألبان حيث ازداد الإنتاج بنسبة ٢,٣٪ مقارنة بعام ٢٠٠٥.

حجم إقراض المشاريع الزراعية الصغيرة في روسيا تجاوز في العام

روسيا (روسيا الاتحادية) دولة تحتضن الكثير من الشعوب والقوميات والأديان وتعتمد النظام الفيدرالي وهي جمهورية رئاسية.

تحتل روسيا المرتبة الأولى بين بلدان العالم من حيث المساحة التي تبلغ ١٧ مليوناً و٧٥ ألف كيلومتر مربع. وتحتل المرتبة السابعة في عدد السكان - نحو ١٤٨,٨ مليون نسمة (في أغسطس عام ٢٠٠٧) يعيش ١١ مليوناً منهم في العاصمة موسكو.

تتكون روسيا الاتحادية من ٨٤ عضواً، أو وحدة إدارية فيدرالية أساسية، ومدينتان فيدراليتان (موسكو وسانت بطرسبورغ). وسوف ينخفض عدد الوحدات الإدارية الفيدرالية الأساسية إلى أقل من ٨٠ عضواً قريباً بعد إتمام إجراءات دمج عدة وحدات في أقاليم ومقاطعات موسعة. ووفقاً للدستور الصادر في عام ١٩٩٣ تعتبر روسيا دولة يرأسها رئيس منتخب. وأعيد انتخاب فلاديمير بوتين رئيساً للدولة في ١٤ مارس ٢٠٠٤. وحاز بوتين في تلك الانتخابات على نسبة ٧١,٣١٪ من أصوات الناخبين.

وتعتبر التجمع الفيدرالي أعلى سلطة تمثيلية وتشريعية في الدولة. ويتكون من مجلسين: المجلس الأعلى - مجلس الفيدرالية (مجلس الشيوخ)، والمجلس الأسفل - مجلس الدوما (مجلس النواب). ويضم مجلس الفيدرالية في عضويته ١٧٦ شخصاً. ويتكون مجلس الدوما الذي ينتخب لمدة ٤ سنوات من ٤٥٠ نائباً. لقد تم انتخاب مجلس الدوما الحالي في ديسمبر ٢٠٠٣ بنظام القوائم الحزبية (الانتخابية) مع مزجه بالنظام الفردي. وسيتمتع في الانتخابات البرلمانية التالية في عام ٢٠٠٧ نظام انتخاب مجلس الدوما بالقوائم الحزبية فقط. وحقق حزب "روسيا الموحدة" المؤيد لرئيس الدولة فوزاً أكيداً في انتخابات مجلس الدوما الأخيرة، إذ فاز بـ ٣٠٦ مقاعد.

سجل الناتج المحلي الإجمالي الروسي نمواً قدره ١٧,٧٪ مقارنة بعام ٢٠٠٥ وبلغ ٢٦٧,٨١ تريليون روبل (أكثر من تريليون دولار). وازداد حجم الإنتاج الصناعي في روسيا في عام ٢٠٠٦ بنسبة ٤٪.

واحتلت التجارة وبناء المساكن موقع الصدارة بين قطاعات الاقتصاد الروسي من حيث النمو (١٣٪ وحوالي ٢٠٪ على التوالي). وبالاستفادة من تقلبات الأسعار الجيدة في الأسواق العالمية صعّد

# كلمة التحيّة التي قدمها رئيس الجانب الروسي من مجلس الأعمال الروسي العربي السيد فلاديمير يفتوشينكوف

مشاركو الملتقى الاقتصادي المحترمون!

أصدقائي وزملائي الأعزاء!

إنه لسعادة أن أشير إلى أن العلاقات الروسية العربية في المجال التجاري والاقتصادي تدخل مرحلة نوعية جديدة والدليل الواضح على ذلك هو التعاون الجاري بين روسيا والإمارات العربية المتحدة. حيث أن نمو الاهتمام من قبل رجال الأعمال في روسيا والإمارات العربية المتحدة أدى إلى تشكيل مجلس الأعمال الروسي الإماراتي ونحن على ثقة بأن هذا المجلس سيكون آلية فعّالة في التعاون وهو مدعو لتحضير استراتيجية تطوير الاتجاهات الأساسية للتعاون الثنائي التجاري والاقتصادي على مستوى نخب البيزنس في البلدين.

وإنني أمل بصدق بأن الملتقى الاقتصادي الروسي الإماراتي اليوم لن تشكل فقط "المظلة" للحوار إنما ستكون ساحة فعّالة للتعارف بين رجال الأعمال الروس والإماراتيين وتطوير العلاقات الثنائية ووضع الاتجاهات المستقبلية للتعاون.

ومن المعروف للجميع أن مؤشرات التعاون العملي الروسي الإماراتي تعتبر جيدة وواعدة. حيث أنه خلال السنوات العشرين الماضية ينمو تيار السياح من روسيا إلى الإمارات العربية المتحدة كما أنه تم القيام بالكثير في مجال التنمية والبناء والأموال غير المنقولة وغيرها.

ونحن نشير بكل سرور إلى نمو التعاون التجاري والاقتصادي بين بلدينا لكنه ليس سرا أنه في هيكل التبادل يعتبر المكون الروسي هو الأساس ومن هنا فإن المبادرة من قبل رجال الأعمال الروس والعرب بإقامة أول معرض مشترك في موسكو في العام القادم "Ar-Abia EXPO - 2008" كانت قد جاءت بوقتها. ونأمل بأن يكون هذا النشاط ناجحا وأن يصبح هذا المعرض سنويا حيث ستمكن الإمارات العربية المتحدة والدول العربية الأخرى من عرض منتجاتها وخدماتها الوطنية في السوق الروسية والقيام بالدور الكبير في تطوير وتوسيع العلاقات بين روسيا والإمارات العربية المتحدة والدول العربية عموما.

أتمنى لكم التوفيق في أعمالكم.

فلاديمير يفتوشينكوف

رئيس الجانب الروسي من مجلس الأعمال الروسي العربي

## كلمة التحيّة التي قدمها رئيس الغرفة التجارية والصناعية الروسية السيد يفغيني بريماكوف

أحيي من كل قلبي وباسم الغرفة التجارية والصناعية في روسيا الاتحادية مشاركي الملتقى الاقتصادي الروسي الإماراتي .

إن العلاقات التجارية والاقتصادية بين روسيا والإمارات العربية المتحدة تتخذ الوتائر العالية وإن الجهات العملية في بلدنا تعير الاهتمام المتزايد لتوسيع الوجود المتبادل في أسواق الطرفين. وما يدعم ذلك أيضا نشاطات مجلس الأعمال الروسي العربي والذي أصبح مكانا هاما لتطوير الحوار الاقتصادي بين روسيا ودول العالم العربي.

اسمحوا لي أن أعبر عن أملّي بأن توفر الملتقى الاقتصادي الحالي الامكانيات الجيدة للحوار العملي بين رجال الأعمال من روسيا والإمارات العربية المتحدة والقيام بالعلاقات الجديدة ووضع الاتجاهات الأساسية في التعاون.

أتمنى لمشاركي هذا اللقاء عملا مثمرا وناجحا في دعم علاقات الصداقة والتعاون المتبادل والمفيد بين روسيا والإمارات العربية المتحدة.

**يفغيني بريماكوف**

**رئيس الغرفة التجارية والصناعية لروسيا الاتحادية**

