

Вера Краснова

## Мельникову светит оправдание

Глобализация — это финишная прямая перед концом света и новый вызов для бизнесмена. Если принять этот вызов с должной ответственностью и верой, есть шанс спастись, считает глава компании «Глория Джинс»

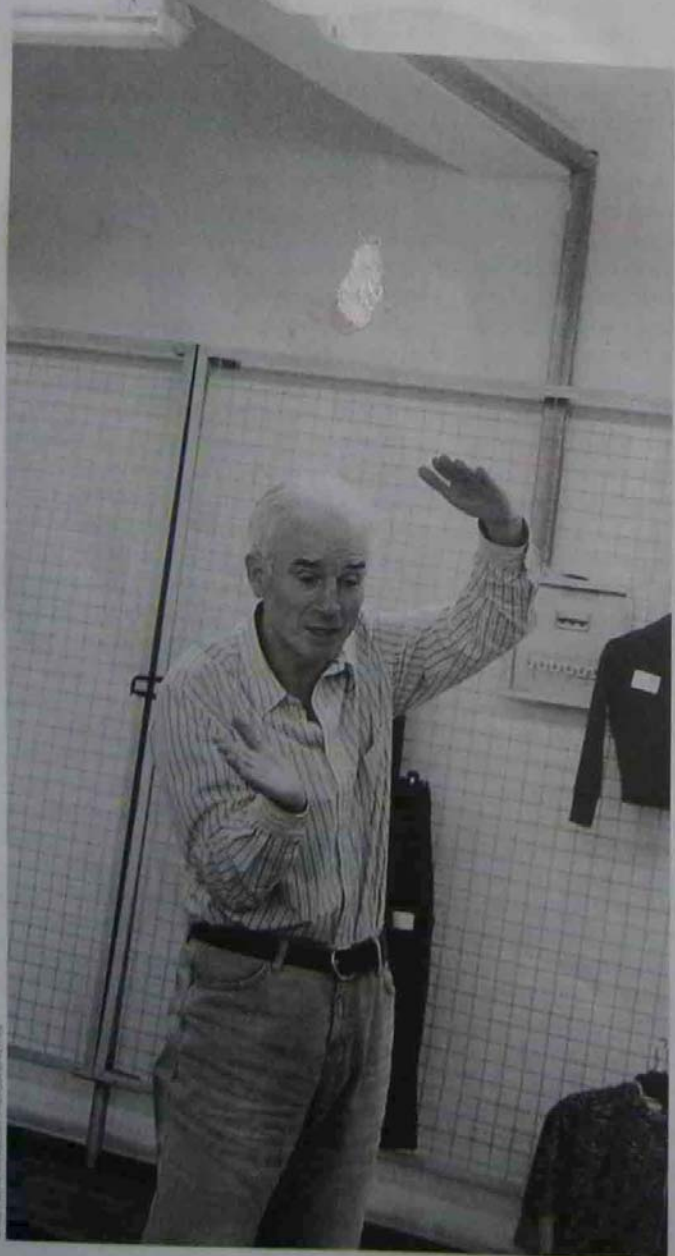
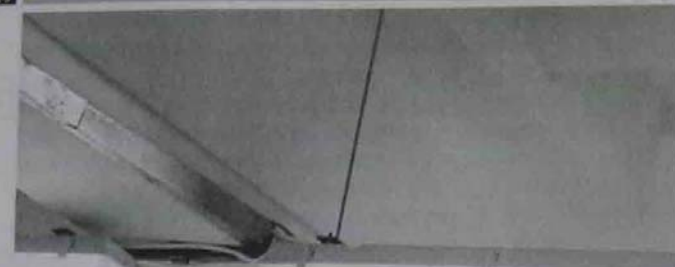


ФОТО: АНДРЕЙ КОЗЛОВСКИЙ / ФОТОСЕРВИС.РУ

**Ч** тобы понять главное о компании «Глория Джинс», лучше всего отправиться в город Новошахтинск, на старейшее из двенадцати предприятий «Глории», разбросанных по всему Донбассу. Подняться на пятый этаж обшарпанного фабричного здания — в дизайнерскую и экспериментальный цех. Там в царстве вешалок, чертежей и фотографий, где для коммуникации приходится то и дело перешагивать через разложенные на полу модели курток, свитеров, брюк, блузок и пальто, можно с большой вероятностью застать основателя компании Владимира Мельникова.

В 2002 году, впервые попав туда, я стала свидетелем того, как Мельников, потрясая поднятыми с пола образцами мировой джинсовой моды, распекал главного дизайнера — итальянца за то, что он медленно работает. Компания выпускала две коллекции в год, а Мельникову нужно было шесть. Сейчас, в 2006 году, иностранцев в дизайнерской уже не видно. Сидя за круглым столом вместе с группой молодежи, Мельников просматривал одну за другой картинки: «Берем или нет? Берем? Дальше». Скорость перебора артикулов такая, будто объявлена пожарная эвакуация. Мельников получил то, чего хотел в 2002 году. Коллекций теперь много, и они не чета прежним: по 500–600 моделей каждая, от нуля до 35 лет, мужская и женская, джинсовая и обычная модная одежда. А главное — делают этот гигантский объем работы не крутые западные спецы, а две местные девушки. Четыре года назад Мельников приставил их, выпускниц вузов, стажерами к итальянцу, и вот результат.

Еще два года назад у компании не было ясной стратегии, было лишь желание достичь миллиардного оборота и с этой целью «развивать ассортимент и розницу». Теперь стратегия появилась — «Глория» станет глобальной. Это означает, что сам Владимир Мельников как предприниматель стал адекватен глобализации. Об этом уникальном опыте, в сущности, и был наш разговор.

— *Ваша стратегия чем-то уникальна?*

— Уникального в ней ничего нет. Мы берем лучшие практики мира, пытаемся их еще улучшить, переписать, сделать более рабочими. Впрочем, так поступают все компании. Никто ничего не выдумывает своего. Пока мы в этом транзити, переходе, выстраиваем структуру. Она должна быть к 2010 году эквивалентна 600 миллионам долларов оборота.

— *А задача-максимум какая?*

— Компания, производящая одежду life style, а не денним-продукцию. У нее будет все новое: manufactory, логистика, новое развитие продукта, новый дизайн. Она будет и географически централизована по-другому, и дистрибуция у нее будет совсем другая, и IT. Скорее всего, это будет после моей смерти. Не знаю, если доживу лет до семидесяти пяти, может, она и при моей жизни будет.

— *С оборотом в миллиард?*

— Больше, что вы. Я думаю, что смогу найти несколько человек, в которых всею этот дух, свое видение. Смогла же шведская компания H&M построить громадный бренд в маленькой стране с населением семь-десять миллионов человек, не имея

Корпорация «Глория Джинс» создана в 1988 году. Выпускает модную одежду под двумя брендами — Gee Jay и Gloria Jeans. Производственная база включает 12 фабрик. Розничная сеть — более 250 фирменных магазинов в России, на Украине и в Белоруссии. Оборот в 2005 году — 170 млн долларов. В 2006 году приобрела швейную компанию «Стиль» на Украине (оборот 50 млн долларов).

Эксперт № 34 18 — 24 СЕНТЯБРЯ 2006



инфраструктуры, — она вышла в Германию и там его построила. Смогла компания Zaga построить в сорокамиллионной небогатой стране такой бренд. Два эти бренда стоят примерно по тридцать миллиардов долларов. Вот и мы должны построить. Все для этого у нас есть. У нас все-таки двести с лишним миллионов покупателей, большой рынок. Самое главное, что у нас есть, — это открытые границы нашего ума, и мы можем войти в мировое разделение труда.

Поэтому, если говорить, что Россия построит легкую промышленность, то она ее не построит. Но мы это сделаем — «Глория Джинс». Потому что сегодня национальные границы исчезают. Бренды и переходят в другие страны, и рождаются там, они становятся интернациональными, и мы должны этим воспользоваться.

— А в чем все-таки причина такого успеха Zara, H&M?

— Знаете, эти новые бренды вошли в правильный сегмент рынка сегодня, который, если посмотреть на развитие всего мирового пространства, появился благодаря IT. Когда Бог позволил всем людям обладать тем, чем обладало меньшинство, это стало дешево. Я заплатил 150 тысяч долларов за Mercedes и смотрю, что Hyundai за 15 тысяч, который купил мой знакомый, — это то же самое. То есть все обладают всем. И Zara это увидела, она поняла: то, чем обладают девушки, которые платят по 500 долларов за Versace, смешно, потому что другие девушки купили то же самое за 50 долларов. Информация приходит: это немодно — крут смещается. У меня вот рубашка нашей компании, Gee Jay, и есть точно такая же от Gucci, точно такая же! Но Gucci стоит 280 долларов, Vgioni — 650, а эта рубашка — 600 рублей, это 22 доллара. Но мы еще бренд не построили. Построим бренд — она будет стоить 45 долларов.

— То есть главное — поспеть за меняющимися трендами?

— Наверное, да. Но при этом оставить то же качество. Что сделала Zara? У нее в позапрошлом году прибыль была чуть ли не минусовая при обороте шесть миллиардов. В прошлом году был оборот девять миллиардов и прибыль девятнадцать процентов — и они все отбили. (Считает на калькуляторе.) Миллиард семьсот миллионов долларов прибыли. Вот это правильное видение. Конечно, можно и не дойти. Есть и такие примеры. Когда Боб Сигал построил в Неваде Лас-Вегас, у него были долги, и он застрелился, а через полгода все увидели, что это самый доходный бизнес в мире.

### Опасное производство

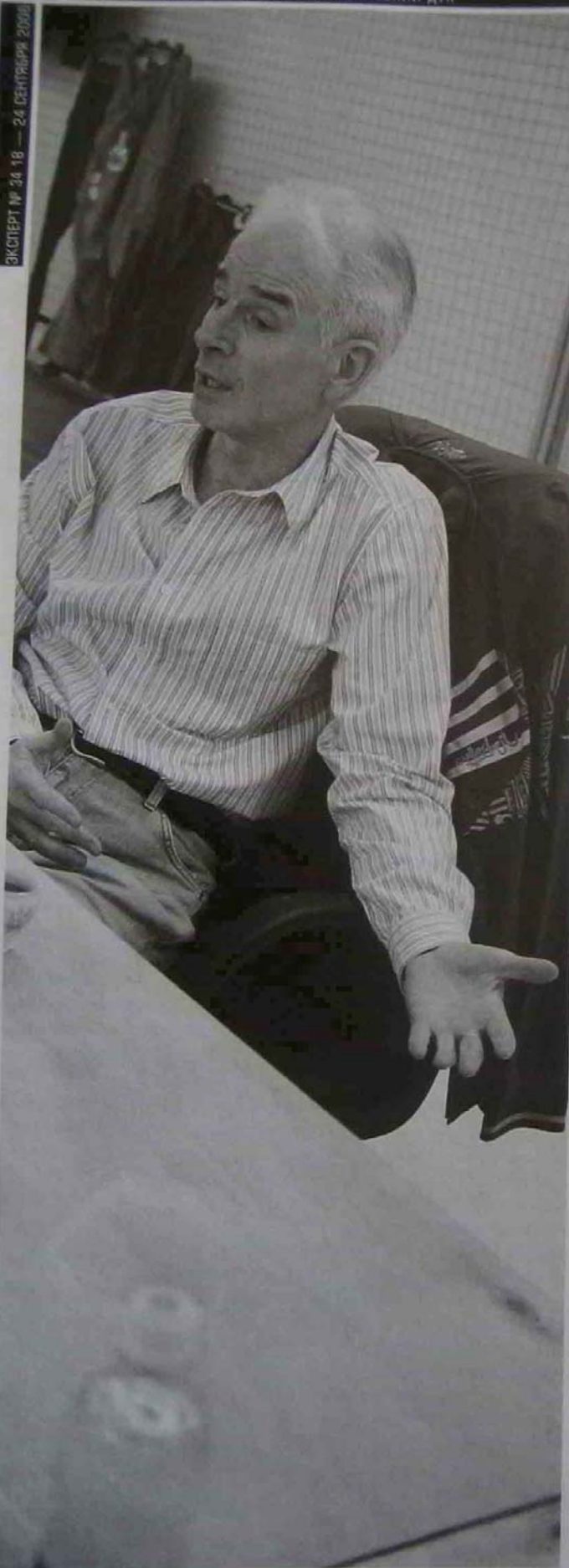
— Вы свои риски знаете?

— Конечно.

— Собственное производство — это риск?

— Громадный. В России очень быстро растут зарплаты, этот риск я не просчитал. Нефть не будет стоить тридцать долларов, для этого надо уничтожить несколько узурпирующих ее добычу и шантажирующих весь мир стран. Или они уничтожатся сами вместе с остальным миром. «Пятый элемент» помните? Как летит к нему гибель, а он говорит: «Три миллиарда сделаю» — и кровь течет у него со лба. А еще помните, у кого кровь текла? Только другая причина была — спасти человечество. Христос. Гефсиманский сад.

За двенадцать последних лет мировая инфляция достигла 30–35 процентов, таким образом, все виды продукции стали дороже, а в это же время одежда стала стоить минус три процента.



То есть она проигрывает другим видам продукции на 35 процентов, и из нее уходят капиталы, естественно, уходят таланты. Поэтому, возможно, найти инженеров и даже рабочих, потому что эта отрасль не может платить, как другие. И это все было вызвано тем, что Китай и ЮВА в целом давали и давали дешевую рабочую силу. Только сильные бренды могут противостоять этому натиску.

Но когда-то, мне кажется, этому должен прийти конец. Еще года три-четыре назад я спорил с маститыми японцами, которые говорили, что китайские силы неисчерпаемы, а я говорил, что как только китайский рынок откроется, то процесс пойдет в другую сторону. Мы же знаем, что доллар стоит все-таки не во семь юаней, а четыре. Вот на это я и надеюсь — что в Китае сейчас начнет девальвироваться юань, и зарплата там все-таки тоже растет. Остались еще другие страны, такие как Бангладеш, Индонезия и так далее. Но они мусульманские, там нестабильная обстановка, кроме того, в Бангладеш слабые порты. А вот Индия очень сильно открылась, и поэтому мы там ожидаем ближайшее время роста внутреннего спроса.

И еще вполне возможно, что в связи с этой автоматикой подорожает ручной труд.

— *Вам от этого какая польза? У вас же, наоборот, все поставлено на современные технологии?*

— Одежда — всегда трудоемкий продукт, как бы мы его ни механизировали. Это один из самых трудоемких продуктов, которые есть в мире, если не самый трудоемкий. А в глобализации этот продукт идет на втором месте после электроники. К нам сегодня приезжают итальянцы, будут строить громадный завод отделки — это называется «финишинг». Этот завод даст нам возможность смотреть на глобализацию шире: шить трудоемкий продукт в Мексике или в Африке, а потом сюда привозить и здесь делать только отделку, окончательный продукт.

— *В чем здесь конкурентное преимущество?*

— Лучше итальянцев отделку никто в мире не делает. И все лучшие компании мира делают отделку или в Гонконге, или в Италии. Но в Италии все равно дорого, и поэтому мы хотим у них это купить и делать здесь. Ну и все-таки надеемся, что у нас не будут так быстро зарплаты расти.

— *А производство на Украине для чего вы недавно купили?*

— Это называется «не было у бабы печали». Я все еще надеюсь, что мы сможем быть конкурентоспособны как *manufactory*-компания. У нас в стратегии записано: в 2010–2011 годах произвести изделий на 600 миллионов долларов. Для этого нужно около двадцати тысяч рабочих. Мы думали, что 75 процентов продукции мы будем делать здесь. (Считает.) Двадцать тысяч рабочих умножить на 0,75 — должно быть пятнадцать тысяч рабочих. У нас работает семь тысяч человек на производстве, и возможности российского Донбасса себя исчерпали. Поэтому нам нужно найти восемь тысяч человек до 2011 года, а Луганская область очень близко отсюда. Так что это стратегическая задача.

«Глория Джинс» вложила очень много денег в свое производство. Глобализация говорит о том, что производство может быть в любой точке земного шара. Это одна из тех вещей, которые должны понять предприниматели.

— *Сейчас многие менеджеры разочаровались в логистике, связанной с Китаем и ЮВА.*

— Может быть, они воровали? Кроме того, логистика ведь развивающаяся отрасль. Раньше логистом называли экспедитора. Мерчандайзеры раньше расставляли бутылки на полках, а теперь это те, кто видит продукт лучше всего и знает ему цену. У нас уже год президентом компании работает бывший мерчандайзер.

### Просчеты генералов

— *У вас уже вся команда топ-менеджеров состоит из иностранцев. Какая здесь цель?*

— Перед иностранцами мы ставим три задачи. Это управляю-



У нас будет происходить

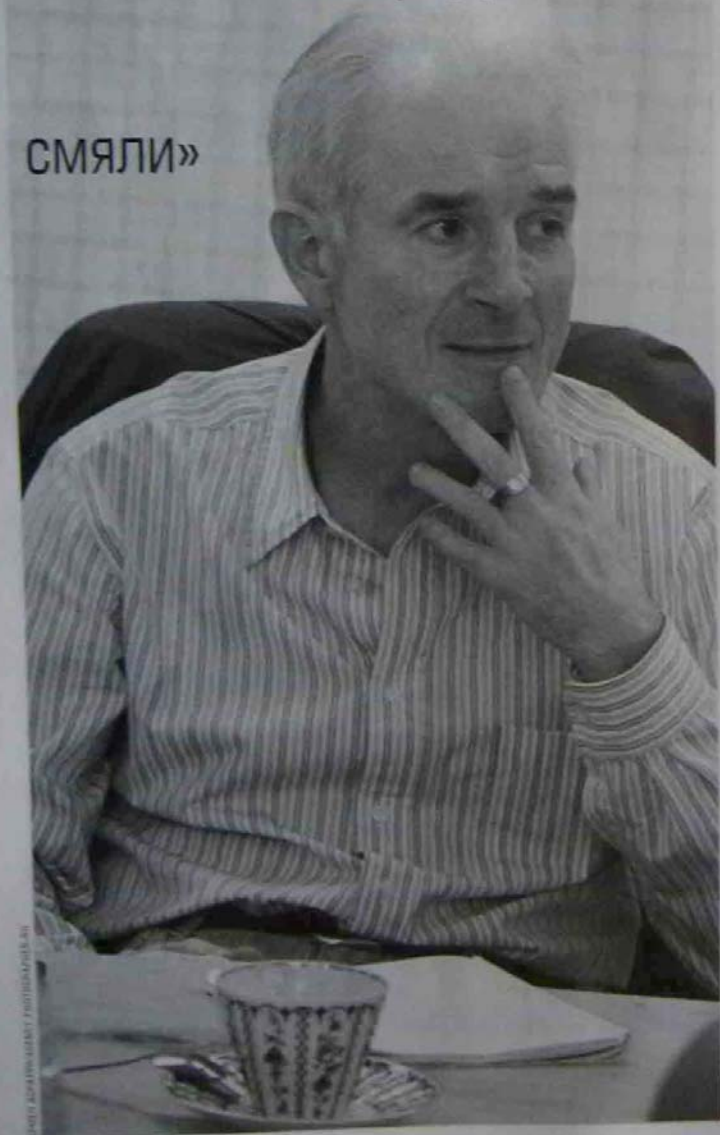
то же, что при Аустерли-

це, когда прискачет гене-

рал со словами «МЫ ПО-

гибли», «наши редуты

СМЯЛИ»



Иначе систему не построишь. И многие не решали свои задачи — страны, компании, которые не могли четко рассчитать свои силы.

Это все очень тяжело, и пока мы будем делать переход, идти к цели, у нас будет происходить то же, что при Аустерлице, когда прискачет генерал со словами «мы погибли», «наши редуты смяты», а главнокомандующий должен в это время спокойно принимать решения. Вот наш директор мануфактуры вчера сел в самолет и улетел на Филиппины, у него язва открылась. Отошлилось производство.

— Что случилось?

— Стресс. Не получается переход. Он стал выстраивать новую систему, и не было того атланта, который подставил бы плечи в момент, когда он перестраивает фундамент. Мы же знаем из Евангелия: если ты возьмешь метлу и выметешь свой дом, в этот неправильный дух, который там был, уйдет в сторону и не будет находить себе места, то он покрутится-покрутится, потом найдет себе семь таких же или злее себя и вернется в дом, и будет тебе хуже, чем до этого. Вот так. И его, этого парня, не поддержали вовремя. То есть он не наладил отношения с другими, особенно русскими, менеджерами. Но он поднимется, у него просто стресс. Сильный ирландец, у них там дух сильный.

— То есть менеджеры не в состоянии решить задачи, которые они сами ставят?

— Бывает и так. Быть атлантом — хорошо сказать, но тяжело сделать. Читали «Атлант расправил плечи» Айн Рэнд? Замечательная книга. Но эта женщина, автор, она не верит в Бога. А там все, абсолютно все герои списаны из религиозных сюжетов. Ну дьявол, он же все списал у Господа — единственное сказал, что «я здесь править буду». То же самое у нее. И мне жалко эту женщину, у нее такой потрясающий ум, и не в одной строчке не сказать, что там присутствует Бог... И мне эта книга стала неинтересна.

— Что все-таки произошло у вас на производстве?

— Там 70 линий делают 180 изделий, то есть им надо каждый месяц перезапускаться два с половиной раза. Когда бригада перезапускается два с половиной раза, у нее безумно падает производительность. Поэтому, кстати, производство в глобальной компании, которую мы хотим построить, не может сосредотачиваться в одном месте, в одной стране. И у нас не было человека, который бы пришел в центральный офис и сказал: «Стоп! Мы не можем это делать».

— А кто должен был это предвидеть?

— СОО, исполнительный директор, компании. Это один из тех проводников, которых мы наняли. А в общем-то я. Потому что в итоге за все отвечаю я.

### Несовершенство

— У вас самого были серьезные провалы?

— Всю мою жизнь. Когда тебя в тюрьму сажают, это похуже, наверное (Владимир Мельников был дважды осужден в советское время за незаконное предпринимательство и один раз в начале 90-х годов — за хранение иностранной валюты. — В. К.). Просто объем тяжести сегодня стал побольше. Но, как говорил наш учитель: «Тело немощно, а дух бодр». А мы уповаем на Него, мы Ему верим.

— В России сейчас мало новых компаний и новых идей в бизнесе — с чем это связано?

— В связи с экономической политикой государства предпринимательство исчезает. Знаете, направление ветра и климат играют большую роль в предпринимательстве. Если сегодня ветер подул в сторону сырьевых ресурсов, то все умные люди пошли туда. Это нормально. Зачем начинать бизнес здесь? Если государство даст деньги — да, но оно же не даст деньги предпринимателю, талантливому парню из Таганрога или из Рязани, оно даст своим, а это другая история. Даже когда появился Демидов

одни, сто Демидовых других было уничтожено. А этот Демидов просто оказался в правильное время в правильном месте. Если вы помните, в «Войне и мире»: «Всякий раз, когда я, глядя на свои часы, вижу, что стрелка подошла к десяти, я слышу, что в соседней церкви начинается благовест, но из того, что всякий раз стрелка приходит на десять часов тогда, когда начинается благовест, я не имею права заключить, что положение стрелки есть причина движения колоколов».

— А вы начинали бизнес в благоприятное время?

— С какой точки зрения посмотреть. С точки зрения бандитизма была ужасная ситуация, когда каждый день могли убить. Но я всегда верил. Помню, в 1988 году я пошел открывать кооператив. Мне все друзья говорили: с ума сошел, что ли, посадят ведь опять. Я отвечал: пойду открывать.

— Что же вами двигало?

— Я стремился к тому, к чему стремлюсь постоянно, — к совершенству. И думаю, что многие ребята, которые вместе со мной идут, тоже хотят совершенствоваться.

— Что такое совершенство?

— Вот хороший пример. Иисуса Христа молодой человек спрашивает, как достичь Царствия небесного. Тот говорит: не убивай, не кради и так далее. По закону. Закон — это приказ. А потом Иисусу этот юноша понравился, и Он ему дает совет. Не приказ, а просто совет: а если хочешь быть совершенный, отдай все, и будешь иметь сокровища на небесах. Сокровища! То есть больше, чем можно себе вообразить в самых невероятных мечтах.

— Отдать все — это значит пустить на благотворительность, на так называемую социальную миссию бизнеса?

— Нет социальной миссии бизнеса, нет благотворительности компаний. Есть я, Мельников, и есть Вера Краснова, и каждый из нас может выполнять свою миссию. Социальную, духовную, милосердную. Компания «Глория Джинс» сделана для того, чтобы выпускать продукцию и получать прибыль, и от этой прибыли каждый человек имеет свою долю дохода, и из этой доли дохода он делает то, что делает. Не знаю, кто больше делает: та швея, которая дала десять рублей, или Мельников, который дал миллион. Если я зарабатываю примерно десять миллионов долларов (считает), умножить на 30 — это будет 300 миллионов. А швея зарабатывает 6 тысяч, умножить на 12, умножить на 0,87, она же налоги платит, — 62 тысячи. Триста миллионов разделить на 60 тысяч — в пять тысяч раз я больше зарабатываю. Если умножить на десять рублей, я должен дать 50 тысяч, равноценные ее десяти рублям. А сколько я даю? (Считает на калькуляторе.) По закону оправдаюсь. А по духу — не знаю.

— А как оправдаться по духу?

— Тот юноша, который спрашивал Иисуса, услышав ответ, опечалился, потому что у него было большое имение. Отойдя, он заплакал. И тогда говорит Иисус: как тяжело богатому достичь Царствия небесного! Но Он не сказал, что богатый не войдет туда. А произнес: вы же талантливы, вам столько дано, отдайте талант нищим, вот величайшая цель. Со мной тяжело. Мои примеры из Библии, а поведение — с улицы. Потому что, когда я начинаю разговаривать примерами из Священного Писания, многие просто не понимают. А когда начинаю требовать, они недоумевают: если ты христианин и вчера чуть ли не на облаках стоял, почему сегодня ты тыкаешь нас в это дерьмо? Это мешает всем. Нет, кто взял себе в помощники злую силу, им, наверное, это не мешает. Компания «Глория Джинс» и я как ее лидер беру себе в помощь силу — я не скрываю этого — Господа нашего Иисуса Христа, полностью, абсолютно доверяя, и прошу Его, и если после этого обижаю людей, то и люди не помогают, потому что не верит мне. И Ангелы и Архангелы тоже говорят: друг, ты давай определись в своем состоянии, а потом уже проси. Вот такие дела...

KEEP WALKING



PRESIDENT

DIRECTOR

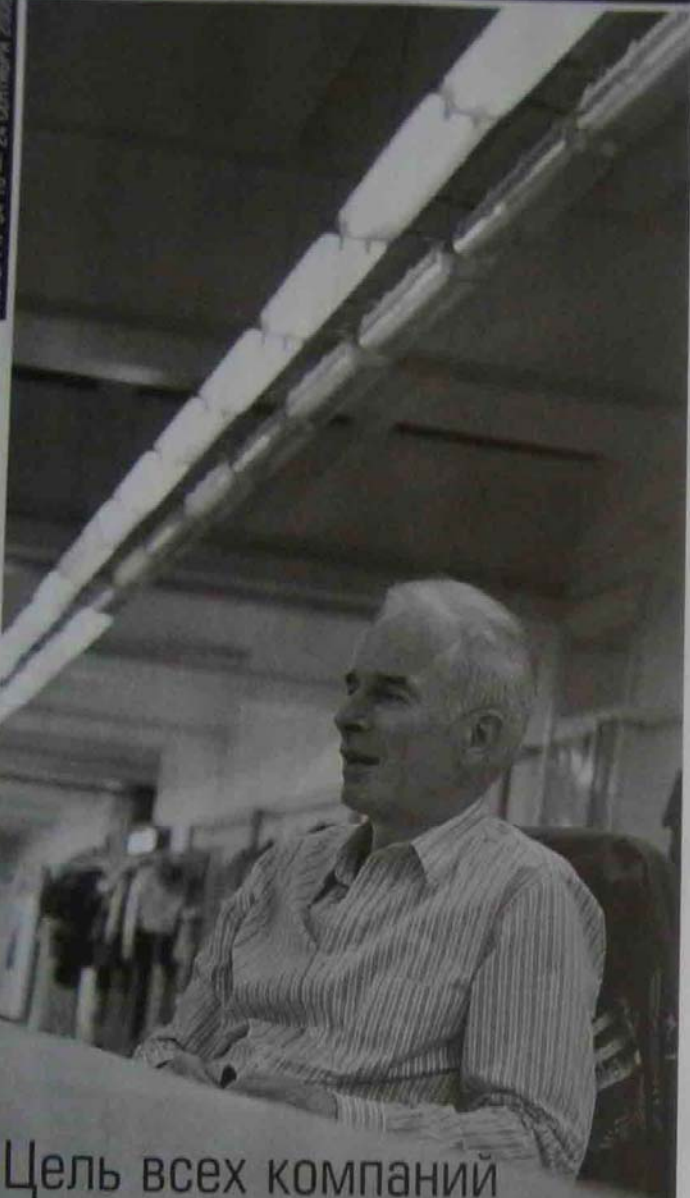
MANAGER

WAITER

JOHNNIE WALKER

Телефон горячей линии Johnnie Walker: (495) 101-45-32  
Товар сертифицирован. Реклама

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ  
МОЖЕТ НАВРЕДИТЬ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ



Цель всех компаний  
мира — сделать  
«Мерседес» по цене  
«Хонды» или «Хундай».  
Но это никому не удастся,  
и нам тоже, наверное

— То есть вы как лидер тоже совершаете переход?

— Мировые компании по много лет делали этот переход. Ведь тут пять фаз развития: я — мы — структура — хаос — новая экономика. Можно их описать и с точки зрения лидерства: я, затем мы, где я доминирую, затем структура, где меня не должно быть, потом структура ломается, потому что лидера нет, наступает хаос, и потом новая экономика, где лидер обязательно должен быть. Можно проследить по деньгам: я — до 15 миллионов, мы — 150 миллионов, структура — 600 миллионов — 1 миллиард, хаос — 1–2 миллиарда, новая экономика — 3 миллиарда плюс — вот здесь нужно быть уже другим лидером, это стойкое состояние.

### Конец времен

— Вы выпускаете шесть коллекций в год, сколько надо выпускать, чтобы быть конкурентоспособным в новой экономике?

— Если говорить честно, мы делаем двенадцать коллекций: шесть плановых и шесть экспресс-коллекций, когда надо срочно отреагировать на появившийся модный тренд. У многих компаний сегодня это больше имидж, чем реальные коллекции, и люди говорят: вот, они обновляются каждую неделю. Конечно, у Zara двести дизайнеров, а у нас десять. У Zara структура все-таки, там лучшие люди в мире работают, они давно уже прошли тот путь, который нам надо пройти. Zara существует с 1963 года, и там в 1978 году Франко умер. Поэтому (считает) 2006 минус 1978 — двадцать восемь лет. И в Испании все-таки такой коррупции нет, как здесь. И нефти нет.

— В чем еще заключается конкурентоспособность компании в новой экономике?

— У компании с оборотом свыше ста миллионов, которой ветер не дует в паруса, то есть у нее нет нефти или чего-нибудь такого же сумасшедшего, главный вопрос еще — это запасы и остатки продукции. Например, мы не смогли дать нужное количество продукции в августе месяце. Но, с другой стороны, получилось, что, если мы в августе продали продукции на 98,8 процента от прошлого года, а остатки составляли от прошлого года только 60 процентов, то прибыль у нас получилась намного больше, чем в прошлом году. Я вам могу сказать, что в нашей стране в ближайшие два-три года 50 процентов компаний в одежде, в еде и в других отраслях, где требуется все-таки интеллект, умрут по той причине, что у них абсолютно не управляются запасы, остатки.

— Говорят, что некоторые компании закладывают свои чуть ли не пятидесятипроцентные остатки в цену.

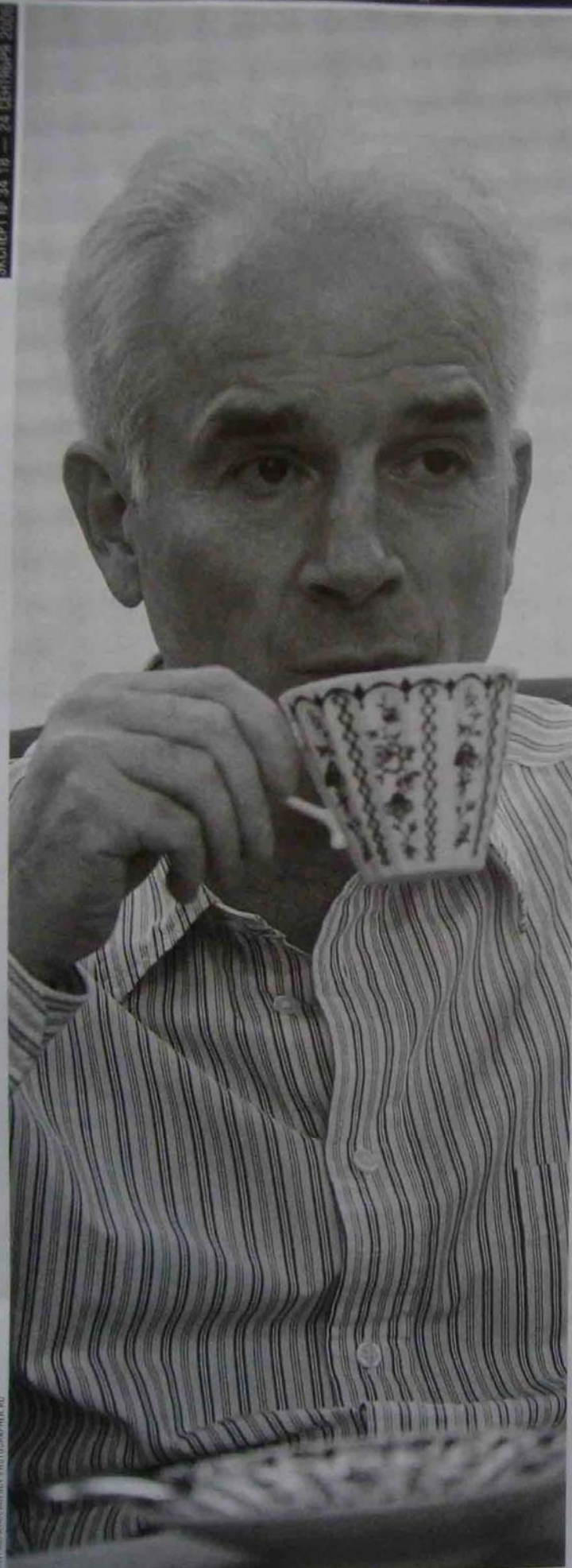
— До поры до времени. Кто-то придет, и заложит двадцать процентов, и выиграет. Мы закладываем на остатки десять или восемь процентов по себестоимости, и это невозможно тяжело. Все-таки этот парень, наш плановик, управляет бизнесом — он работал в компании American Eagle, это одна из лучших в мире компаний. American Eagle и Abercrombie & Fitch — новые лидеры мировые, те, которых боятся такие гиганты, как Zara, H&M, Gap. Это новая экономика, как раз правильный продукт, в правильном количестве, в правильном месте, в правильное время, по правильной цене.

— А какую роль в новой экономике будет играть интернет?

— Большую.

— Что конкретно должен дать интернет вашему бизнесу, не электронную же торговлю?

— Скажем так, интернет — это информация. Те компании, которые скрывают информацию, закрываются, они проигрывают однозначно в новой экономике. Придется тот, кто ничего не может сделать. Если ты открыт, то к тебе идут. Если ты закрыт, то ты же информацию и внутри себя закрываешь. Как у Маркеса в «Ста годах одиночества»: главный герой думал, что чем-то



управляет, а там уже ничего не было. Поэтому многие компании еще не знают, что они уже банкроты.

— **Как же оригинальные идеи, разработки?**

— Все ищут идеи по всему миру. Дизайнеры Zaga ходят по улицам и, если что увидят, могут подойти и сказать: продайте мне эти джинсы за 500 долларов. Я сам иногда приезжаю в Италию, езжу по маленьким городкам и хожу по бутикам. Или в Париже на блошином рынке, где молодые дизайнеры, или в Лондоне. Все великие дизайнеры ходят там. Можно встретить кого угодно. Наши дизайнеры нью-йоркские приезжают к нам шесть раз в год. Они объездили весь мир и привезли идеи, какой тренд будет в моде. Сделали коллекцию фотографий. Вы ничего здесь не увидите. А они это привезли со всего мира. И это нам нужно воплотить в моду. Какую? Вот вы видите так, а нужно будет совсем по-другому воплотить.

— **А свой стиль у «Глории Джинс» есть?**

— Да.

— **Какой?**

— Валью за маней. Ценности за деньги. Вот есть разные компании, если их расположить на матрице «качество-цена — плюс-минус». Мы хотим быть «качество плюс — цена минус». Если взять Zaga, то сейчас это «качество плюс — цена плюс». Wal-Mart, Kmart — «качество минус — цена минус». Все стремятся вот сюда, цель всех компаний мира — сделать «Мерседес» по цене «Хонды» или «Хундай». Но это никому не удастся, и нам тоже, наверное. Но это наша цель.

— **Говорят, что капитализм как мировая система переживает свой последний кризис. Что изменится, по-вашему?**

— Это не капитализм переживает кризис, это люди переживают кризис. Ну и капитализм, конечно, должен измениться. Посмотрите на американское общество, как оно ищет выход. Ситуация в мире, как в конце XVIII века, когда была промышленная революция и никто не знал, чем она закончится, никто. Восемьдесят процентов семей, которые до этого были лидерами старого капитализма, — аристократы, латифундисты — все потеряли. Так вот сейчас новый этап. Происходит глобализация, вернее, пока идет трансформация, вход в глобализацию. Это новый мир. И никто не знает, что будет. Назовите мне хоть одного человека, кто знает, чем это закончится. Один парень думает, что это закончится его энергетическим шантажом. Другие ребята думают, что они победят, потому что у них есть все рычаги мирового управления, потому что 90 процентов инноваций современных находится у них. Если вы помните, 30 лет назад Мао Цзэдун писал: тигр прыгает навстречу льву — это Америка и Россия, а под ними сидит обезьяна — это Китай — и смотрит, когда они друг друга сожрут. И мы видим, что эта обезьяна становится мудрой и сильной.

Из истории мы знаем, что должно случиться — Вавилон. Но это не значит, что прогресс остановится. Во время Вавилона Авраам пошел искать обетование, свою землю. После Римской империи образовалась великая Германская империя. После каждого разрушения, после каждого Вавилона происходит какой-то прогресс. Вот, наверное, будет и Вавилон, и прогресс.

— **Все-таки на что вы рассчитываете в этом новом пространстве?**

— Мы должны будем просто, как дети, относиться к глобализации, знаете, без всяких уловок.

— **Что значит как дети?**

— Вот стоит стена, скала, надо перейти на ту сторону. Альтернативы нет. К скале подходит ребенок и видит, что пройти невозможно, толкает, толкает — невозможно. Начинает плакать и просить помощи. К этой же скале подъезжает человек взрослый, умудренный, здоровый, тридцатилетний, умный, толкает скалу, она не толкается. Он как человек умный поворачивает и уходит назад, потому что понимает, что пройти нельзя. Вопрос: у кого есть шанс пройти? Ответ понятен.