БИЗНЕС РОССИИ

№3 (145) МАРТ 2013

BUSINESSOFRUSSIA.COM

Владимир ПУТИН
объяснил задачи «Двадцатки» 15 февраля
стр. 8

Александр РАДЬКОВ
О трёх проблемах в туристическом бизнесе
стр. 30

ИНТЕРВЬЮ С ГЛАВНЫМ РЕДАКТОРОМ
Иосиф РАЙХЕЛЬГАУЗ
О талантах, которые вынуждены зарабатывать
стр. 66

Анатолий ТКАЧУК
Об уникальном составе комиссии
стр. 82

главная тема:

ТУРИЗМ

16+

4 620762 600012 03013

БРИСТОЛЬ®

ПРОЕКТИРОВАНИЕ
Комплекс инженерных изысканий. Объекты гражданского, промышленного и сельскохозяйственного назначения. Объекты теплоэнергетики

СТРОИТЕЛЬСТВО
Строительные и инжиниринговые работы. Генподряд.
Промышленные объекты. Объекты инженерной инфраструктуры

ЭНЕРГЕТИКА
Проекты энергоснабжения. Энергоаудит. Энергоцентры и мини-ТЭЦ.
Дизель-генераторные установки. Котельные. Трансформаторные подстанции

8-800-700-8-600 • www.gk-bristol.ru

Александр Шохин,
Президент РСПП, председатель редакционного совета

Александр Шохин

Для Российского союза промышленников и предпринимателей главное событие первой половины года – «Неделя российского бизнеса» (НРБ). Она не является «парадным» мероприятием (хотя в ней традиционно участвует руководство страны). Это эффективная площадка для обсуждения с участием руководства министерств и ведомств проблем, волнующих предпринимателей, формирования направлений совместной работы и предложений по решению поставленных задач.

В этом году мы решили «перевести» календарь на месяц вперёд и провести Неделю в марте вместо ранее запланированного апреля. Причина серьёзна – председательство России в «Большой двадцатке» и координирующая роль РСПП в организации работы «Деловой двадцатки».

В качестве сквозной темы РСПП было предложено обеспечение нового типа экономического роста «Деловой двадцатки». Формирование позиции российского бизнеса по приоритетам «Деловой двадцатки» (инвестиции и инфраструктура, финансовая система, торговля, инновационное развитие, создание рабочих мест и инвестиции в человеческий капитал, открытость и противодействие коррупции, эффективность диалога бизнеса и власти) и консолидированных предложений предпринимательского сообщества стран G20 предполагает проведение серьёзных обсуждений, в том числе в формате публичных дебатов в рамках НРБ. К концу марта надеемся получить первый «драфт» рекомендаций по приоритетам «Деловой двадцатки».

Помимо серии конференций по тематике B20, пройдут традиционные мероприятия НРБ – налоговая и экологическая конференции, обсуждение системы технического регулирования в ЕЭП, круглые столы по проблемам в отдельных секторах экономики. Органичным дополнением Недели станут мероприятия Национального нефтегазового форума и Международной конференции «Россия – Европейский союз: возможности партнёрства», в организации которых РСПП принимает активное участие.

На кульминационном мероприятии Недели – Съезде РСПП, который состоится 21 марта 2013 г., будут представлены итоги нашей работы, доклад о состоянии деловой среды и проект повестки дня РСПП на 2013–2015 годы и на период до 2018 года.

Предварительный вывод – бизнес-климат в России меняется к лучшему, но медленно и не по всем направлениям. Улучшается ситуация с налоговым администрированием, но одновременно растёт совокупная фискальная нагрузка. Государство стало интересовать, как бизнес оценивает принятые решения, но мониторинги нередко дублируются и создают избыточную нагрузку на компании.

Сохраняются различия в правоприменении на региональном уровне. Опрос РСПП показал, что среднее время, необходимое для регистрации компании, отличается в федеральных округах почти в 2 раза.

Некоторые принятые и поддержанные всеми решения по улучшению делового климата не реализуются на практике. Трудно идёт работа по внедрению механизма оценки регулирующего воздействия на стадии второго чтения законопроектов в Госдуме, хотя все заинтересованы в повышении качества законотворческой работы.

Но есть надежда, что процедуры регистрации предприятий, налоговое администрирование и другие направления госрегулирования станут более эффективными – Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев заявил, что «на подходе так называемая вторая волна дорожных карт» Национальной предпринимательской инициативы, в разработке которых участвовало РСПП.

После принятия закона в полную силу заработает институт уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей, хотя сохраняются разногласия по оптимальному объёму его полномочий и процедурам принятия ключевых решений.

Принят закон, по которому из-под налога на имущество выведено движимое имущество, принятое с 1 января 2013 г. на учёт в качестве основных средств (этого давно добивался РСПП). Ведётся успешная работа по совершенствованию законодательства по промбезопасности. Бизнес-сообществу по силам добиться решения самых сложных задач.

Приглашаю всех принять участие в «Неделе российского бизнеса». Уверен, что мероприятия НРБ будут интересными для всех участников и эффективными для решения задач, стоящих перед предпринимательским сообществом России и других стран «Большой двадцатки».

Содержание

Мониторинг

4 Бизнес-дневник

6 План на 20 лет вперёд

8 Новости «Двадцатки»

12 Индекс деловой среды в январе-феврале 2013 г.

14 Обзор законодательства за декабрь 2012 – январь 2013 г.

20 Новинки сезона

Главная тема: Туризм

22 Туризм: все страны в гости будут к нам

30 Александр РАДЬКОВ: «В туристическом бизнесе России три проблемы: гостиницы, дороги и визы»

34 Юрий БАРЗЫКИН: «Турист – это маленький инвестор»

40 Александр ЯНДОВСКИЙ: «Выпускник нашего института – это лицо гостеприимства России»

44 Валентина ПАНИНА Туристическая отрасль продолжает оставаться одной из наиболее привлекательных для инвестирования в глобальном масштабе

50 Курорты будущего

52 Алексей КОНДРАТЬЕВ Медицинский туризм: Россия или заграница

56 Леонид ЛИФИЦ Туризм: что говорят в Интернете?

62 Евгений ЛИТВИН: «Эстетика больших яхт завораживает»

Личность с главным редактором

66 Иосиф РАЙХЕЛЬГАУЗ: «Таланты вынуждены зарабатывать, а не творить»

74 Сегодня, как и вчера

78 Театр. Взгляд изнутри

Компании и рынки

82 Анатолий ТКАЧУК: «Состав Комиссии у нас уникальный»

88 Евгений ЯНКИЛЕВИЧ: «XXI век – это век аэропортов»

90 Михаил САФАРОВ Корпоративное мошенничество – неприемлемое явление или допустимые издержки бизнеса?

92 Вячеслав ПОТАНИН Эволюция наземного общественного транспорта

96 Эмин ИСКЕНДЕРОВ: «Я хочу, чтобы меня учили»

102 Радмило ЛУКИЧ: «Между успехом и человеком стоит только сам человек»

108 Игорь ХОЛМАНСКИХ: «Интересы профсоюзов и работодателей во многом едины»

109 Деловой вестник

Бизнес и общество

110 Александр КОСТЮК Цены напрямую

116 С высоты полета ЕМВА

118 Александр ДОБРОВИНСКИЙ Уважаемый господин Президент!

120 Бизнес как опера

122 По земле, по воде, по воздуху…

Владимир ПУТИН,
Президент РФ

«Очевидно, что возврат к докризисной модели развития и роста невозможен. Это касается и России, да и мира в целом. Мы всё это понимаем и часто об этом говорим, но постоянно туда, в прежние критерии, сваливаемся».

(Из выступления на расширенном заседании Правительства РФ, 31 января).

Сергей БЕЛЯКОВ,
заместитель Министра экономического развития России

«Часть предложений по стимулированию компаний, которые откажутся от использования офшорных схем, уже подготовлена и внесена в правительство. Это так называемый "пряник". Но должен быть ещё и "кнут". Одной из таких мер может стать лишение возможности применять налоговые льготы, если конечным бенефициаром компании, зарегистрированной в офшоре, является налоговый резидент РФ».

(Из интервью «Российской газете», 28 января).

Герман ГРЕФ,
Председатель Правления Сбербанка

«Наша сегодняшняя конкурентоспособность в подавляющем большинстве случаев носит национальный характер. Если мы её не приведём в статус международной, к сожалению, наше будущее как экономического субъекта на мировых рынках очень печально».

(Из выступления на Гайдаровском форуме, 17 января).

Аркадий ДВОРКОВИЧ,
вице-премьер Правительства РФ

«По пенсионной реформе, действительно, было много споров. Важно, что принято решение, которое позволяет людям сделать свой собственный выбор, принять собственное решение, как именно накапливать себе деньги на пенсию».

(Из интервью телеканалу «Россия 1», 2 февраля).

РИА «Новости»

ДАВОС-2013

Хронические болезни

В принципе насколько успешно удалось российской делегации в Давосе убедить иностранных инвесторов в привлекательности ведения бизнеса в России, можно будет судить лишь спустя некоторое время. Однако большинство экспертов сходится во мнении, что получилось это не очень здорово.

Показательно, что в ходе сессии, на которой выступал российский премьер, было проведено голосование, по итогам которого 77,9% участников – российских и иностранных – сочли главной задачей властей для привлечения инвестиций борьбу с коррупцией и повышение эффективности госуправления.

Примерно те же результаты дал опрос во время делового завтрака Сбербанка, на котором присутствовали представители отечественного бизнеса и инвесторы, работающие в России, – то есть те, кто очень хорошо «владеет вопросом».

«Не факт, что это так, но надо считаться», – прокомментировал Медведев итоги анкетирования на сессии.

Это можно понимать так, что премьер, хотя и сомневается в правильности диагноза «болезней» российской экономики, но всё-таки считает возможным провести соответствующее обследование «пациентки».

А ведь диагноз ставится не впервые. Время идёт, и недуги эти всё более становятся похожи на хронические. Лечить которые очень непросто.

ИНИЦИАТИВА

«Фондотворчество»

Минэкономразвития внесло в правительство предложение о перезапуске Инвестфонда. Предлагается создать на его базе Фонд развития, в который будут направлены средства в размере 2% ВВП. Наполнить фонд Минэкономразвития предлагает после того, как в Резервном фонде окажутся средства в размере 5% ВВП.

Кроме того, в министерстве полагают, что Фонд развития может получить 100 млрд руб. из Фонда национального благосостояния. Минэкономразвития планирует направлять средства из Фонда развития на финансирование инфраструктурных проектов. Если предложение министерства будет одобрено, то уже в 2015 г. объём инвестиций может составить 100 млрд руб.

В общем, от всевозможных фондов уже рябит в глазах. «Переливание» средств из одного в другой – дело, наверное, даже увлекательное. Что касается высших экономических смыслов этого процесса, то на бумаге их, наверное, можно усмотреть, тем более при хорошо развитом воображении. А вот на практике…

БЮДЖЕТ

Открытость и прозрачность

Россия поднялась в рейтинге прозрачности бюджетов с 21-е на 10-е место. Об этом сообщается в пресс-релизе Международного бюджетного партнёрства (International Budget Partnership, IBP) – организации, рассчитывающей индекс открытости бюджета (ИОБ).

Россия улучшила свой ИОБ с 60 баллов в 2010 г. до 74 баллов, оставив позади такие развитые страны, как Германия, Испания, Португалия и Италия.

Страной с самым открытым бюджетом оказалась Новая Зеландия – индекс 93 балла. IBP считает, что набравшие меньше 60 баллов страны не отвечают основным стандартам прозрачности.

При составлении рейтинга оцениваются несколько факторов: доступность и полнота данных о том, как правительство распоряжается средствами налогоплательщиков, возможность участия общества в бюджетном процессе, а также влияние законодателей и контролирующих органов на формирование бюджета.

Высокая оценка вышеозначенных факторов в России независимыми экспертами сколь отрадна, столь и удивительна. Нам бы ещё добиться прозрачности и открытости распил… извините – использования бюджетных средств.

РИА «Новости»

ОБЪЕДИНЕНИЕ

Интересное дело

Государственная компания «РусГидро», управляющая гидроэлектростанциями, предложила объединить… канализации и водопроводы российских городов. Не в прямом смысле, конечно. Речь идёт о создании единого холдинга «Вода России». Как сообщила газета «Коммерсантъ», госкомпания предлагает передать ей контроль в холдинге, а Росимущество получит оставшиеся акции.

Предполагается, что «Вода России» в каждом субъекте РФ создаст регионального оператора, совладельцем которого станут местные власти.

«РусГидро» отмечает, что создание холдинга позволит структурам ЖКХ получить финансирование крупных государственных институтов развития, в том числе ВЭБа.

Последнее, вероятно, особенно важно. Контролировать хорошо финансируемую структуру всегда интересно. Лишь бы и ЖКХ от этого польза была.

План на 20 лет вперёд

За ближайшие 10 лет российское правительство планирует создать 25 млн обновлённых рабочих мест, добиться высоких темпов экономического роста и радикально улучшить предпринимательский климат. В январе 2013 г. состоялось первое заседание Комиссии по мониторингу достижения этих целевых показателей, в котором принял участие Президент РСПП А.Н. Шохин.

В ходе заседания 23 января 2013 г. под председательством Президента РФ В.В. Путина обсуждались результаты выполнения президентских указов по ключевым направлениям экономической, демографической и социальной политики, а также в сфере здравоохранения, образования и науки. Основной частью обсуждения стала дискуссия о том, как достичь заявленных правительством показателей.

По мнению участников встречи, выполнению поставленных задач мешает, в частности, отсутствие бюджетной стратегии, что ограничивает возможность оценки реальной бюджетной обеспеченности и практической достижимости целей государственных программ. «Результатом должно быть, ещё раз хочу это подчеркнуть, не количество бумаг и даже не их качество. Практические должны быть результаты, которые люди почувствовали бы на себе, на своей жизни, на своих кошельках, на своем благосостоянии», – согласился В.В. Путин. Ещё одной стратегической проблемой было запаздывание с подготовкой Прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. Он был представлен Минэкономразвития России в конце января и вызвал ряд вопросов в экспертном сообществе и предпринимательской среде.

Так, по словам А.Н. Шохина, в рамках консервативного, а по сути, сырьевого сценария, выйти на цифры, зафиксированные в указах Президента РФ, невозможно. Более того, даже инновационный сценарий не обеспечивает их достижения. Вместо этого в прогнозе отмечается, что достичь их можно только в рамках варианта, предполагающего «возросшую макроэкономическую несбалансированность», значительный рост задолженности и т.д. Вне рамок прогноза остаются многие важные для бизнеса показатели. В частности, поставлена задача сокращения доли государства в экономике, но к какой величине госсектора, считая «дочерние» и «внучатые» общества компаний с госучастием, предполагается прийти, до сих пор непонятно. Бизнесу для формирования своих стратегий развития критически важно знать, каким станет уровень совокупной фискальной нагрузки в 2030 г., но такая информация не представлена в прогнозе – есть лишь тезис, что расходы на обязательное социальное страхование рассчитывались для прогноза по максимально возможным ставкам. Серьёзную озабоченность также вызывает ситуация с уровнем производительности труда: для крупнейших российских компаний разрыв с мировыми лидерами по размеру выручки на одного работника достигает 10 и более раз. «При этом “в условиях консервативного и инновационного вариантов к 2020 году достигается 21–22 млн высокопроизводительных рабочих мест” – т.е. заменять устаревшие, неэффективные рабочие места на модернизированные, равно как и повышать производительность труда будем весьма умеренными темпами», – заявил А.Н. Шохин. Необходимы институциональные меры, позволяющие снять избыточную фискальную нагрузку на бизнес и создать по-настоящему благоприятный предпринимательский климат.

> Бизнесу для формирования своих стратегий развития критически важно знать, каким станет уровень совокупной фискальной нагрузки в 2030 г.

> Заложенная в прогнозы, даже в консервативный сценарий, динамика цен на энергоресурсы выглядит слишком позитивной, не учитывающей постоянно возрастающей волатильности на этом рынке.

РИА «Новости»

По словам экспертов, ориентир на достижение определённых экономических показателей стимулирует развитие экономики. «Если модернизацию рабочих мест до 2030 года считать нереалистичной и предполагать, что экономический рост недостижим, то сложно представить само существование России в условиях глобальной конкуренции как независимого государства, так как от экономики и её эффективности зависит способность содержать вооружённые силы и правоохранительную систему, поддерживать территориальную целостность, – говорит руководитель отдела бизнес-оценки АКГ «ФинЭкспертиза» Александр Дорофеев. Однако, по его словам, на самые ближайшие годы не создано предпосылок для экономического роста по форсированному сценарию. Любые вложения в неэффективную экономику заведомо только усиливают неэффективную же экономику, и, чтобы её вывести на новый уровень, нужно не поступательное её развитие, а скачок на основе серьёзной мобилизации усилий в отношении отдельных отраслей. Более того, считает эксперт, предпосылок для существенного роста промпроизводства в несырьевых отраслях на текущий момент также не создано, а функционирование экономических механизмов на расширенный вариант воспроизводства не переведено, поэтому переход к форсированному сценарию, в лучшем случае, возможен не раньше чем через 3–4 года. Как отмечает аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ» Антон Сороко, из предложенных Минэкономразвития России сценариев развития российской экономики, наиболее реалистично выглядит консервативный. «Основным драйвером роста российской экономики должен стать ТЭК. Потенциал для диверсификации отрасли достаточно велик, а те изменения, которые заложены в основу консервативного прогноза, происходят в России уже сейчас. В условиях доминирования в экономической структуре экспортной составляющей государство всегда остаётся зависимым от потребителей своих товаров, от развития совокупного спроса которых значительно зависит экономическое благосостояние экспортёра», – считает эксперт. Однако, по его словам, заложенная в прогнозы, даже в консервативный сценарий, динамика цен на энергоресурсы выглядит слишком позитивной, не учитывающей постоянно возрастающей волатильности на этом рынке.

> Нагрузка на бизнес продолжает расти в рамках реформирования пенсионной системы или изменения налогового законодательства.

Наконец, прогноз предполагает, что в структуре источников финансирования вложений в основной капитал будет увеличиваться доля собственных средств. Однако, как отмечают специалисты, нагрузка на бизнес продолжает расти в рамках реформирования пенсионной системы или изменения налогового законодательства. В свою очередь, в части поступающих иностранных инвестиций не хватает прогнозных цифр по их структуре – в III квартале 2012 г. на прямые иностранные инвестиции приходилось 10,7% от совокупного объёма пришедших в Россию инвестиций. Таким образом, прогнозы по инвестициям также представляются слишком оптимистичными. «В текущих условиях предсказание уровня цен на нефть или курсов основных валют, что на год вперёд, что на 10, 15 или 20 лет, скорее искусство, чем наука», – отмечает А.Н. Шохин. **БР**

Российский бизнес готов к сотрудничеству с BUSINESSEUROPE

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

7 февраля 2013 г. в Российском союзе промышленников и предпринимателей (РСПП) прошла встреча российских деловых кругов с делегацией BUSINESSEUROPE во главе с заместителем генерального директора Адрианом ван ден Ховеном.

Во встрече приняли участие президент Конфедерации промышленности Чешской Республики Я. Ханек, вице-президент Конфедерации промышленников Литвы А. Лауринайтис, директор по торговой политике и правовому обеспечению государственных закупок Конфедерации предприятий Швеции О. Эриксон и др.

Российскую сторону представляли Президент РСПП А.Н. Шохин, исполнительные вице-президенты РСПП А.В. Мурычев и О.М. Прексин, исполнительный директор Союза промышленников и предпринимателей Волгоградской области В.А. Фокин и др.

Президент РСПП А.Н. Шохин призвал партнёров к активному участию в работе «Деловой двадцатки» (B20), в которой РСПП председательствует с декабря 2012 г. Свою миссию РСПП видит в создании системы оценки эффективности принятых за предыдущие 5 лет рекомендаций. «Мы видим свою задачу не только в том, чтобы проанализировать, что происходит, но и в том, чтобы представить взгляд бизнеса на новые вызовы и проблемы и предложить свои решения», – заключил он.

Россия быстрыми шагами движется по интеграционному пути, пройденному Европейским союзом за гораздо более длинный временной промежуток. Таможенный союз (ТС) и сам по себе называют амбициозным проектом: поскольку два его члена не входят в ВТО. На недавней встрече Президента РСПП с генеральным секретарём ВТО Паскалем Лами последний отметил, что и для них это непростая конструкция. Тем не менее, по словам Шохина, все три страны живут по правилам ВТО, и двум из них, которые ещё не являются членами этой организации, будет проще к ней присоединиться. Следующим этапом интеграции трёх стран должно стать продвинутое соглашение о Евразийском союзе, которое, как ожидается, вступит в силу с 1 января 2015 г.

Глава делегации BUSINESSEUROPE пояснил, что основная цель визита заключается в знакомстве с переменами, которые произошли в российской экономике после вступления в ВТО и начала активной фазы формирования Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Civil 20 примет участие в подготовке встречи лидеров G20

18 февраля 2013 г. в Москве прошли официальные встречи председателей рабочих групп G20 и представителей глобального гражданского общества по вопросам повестки дня российского председательства «Группы двадцати» (Civil 20).

Рабочие группы Civil 20 представили варианты своих позиционных документов по темам: экология и энергетика, продовольственная безопасность, противодействие коррупции и др.

Формат подобных встреч – новшество для «Группы двадцати», и сам факт активного вовлечения гражданского общества в разработку рекомендаций для лидеров G20 является большим достижением российского председательства.

В Москве определили повестку дня G20

14–15 февраля 2013 г. в Москве состоялась конференция «Повестка дня G20 под председательством России», организованная Институтом международного финансирования в партнёрстве с Министерством финансов России.

На открытии конференции Министр финансов России Антон Силуанов отметил, что в ходе российского председательства планируется, в частности, выйти на итоговые решения по методологии отбора и организации надзора за национальными системно значимыми финансовыми институтами; по утверждению рекомендаций в части организации надзора и регулирования за «теневым» банковским сектором.

Российский шерпа в «Группе двадцати» Ксения Юдаева согласилась с мнением министра, что вопрос финансирования инвестиций является приоритетным, поскольку проходит красной нитью через все темы, обсуждаемые «Двадцаткой».

Заместитель премьер-министра Турции Али Бабаджан выразил мнение, что для сохранения стабильного экономического роста более важным является достижение странами «Двадцатки» консенсуса в проводимой политике, нежели введение фискальных ограничений в текущей экономической политике отдельных государств. Заместитель Министра финансов России Сергей Сторчак, продолжив дискуссию, в качестве потенциального источника экономического роста выделил дальнейшее развитие внутреннего рынка облигаций.

Европейский комиссар по вопросам экономики и финансов Олли Рен выразил мнение о необходимости проведения структурных реформ странами «Двадцатки», а не концентрирования сил национальными регуляторами для осуществления краткосрочных мер фискальной и монетарной политики.

Закрывая конференцию Института международного финансирования, заместитель Министра финансов России Алексей Моисеев высказал пожелание обобщить все прозвучавшие предложения с целью их дальнейшего обсуждения в рамках подготовки к саммиту G20 в Санкт-Петербурге.

РИА «НОВОСТИ»

Владимир Путин определил основную задачу G20

15 февраля 2013 г. Президент РФ Владимир Путин принял в Кремле министров финансов и управляющих центральными банками стран «Группы двадцати».

На встрече обсуждались, в частности, ситуация в мировой финансовой сфере, действия стран G20 по стимулированию роста мировой экономики и восстановлению доверия на финансовых рынках.

«Отладка этих институтов, создание новых эффективных инструментов для ликвидации накопившихся дисбалансов и стимулирования роста во всех регионах мира – в этом мы видим основную задачу "Двадцатки" и российского председательства», – подчеркнул Президент РФ.

Владимир Путин также подробно остановился на повестке российского председательства в «Группе двадцати» в 2013 г. и основных приоритетах, среди которых – стимулирование инвестиций, повышение прозрачности и эффективного регулирования. Эти приоритеты позволяют объединить все направления работы «Двадцатки» для решения поставленных перед форумом задач.

Владимир Путин отметил, что рассчитывает в качестве итога работы министров финансов и управляющих центральными банками стран «Группы двадцати» увидеть востребованные, эффективные решения и рекомендации, которые лягут в основу сентябрьского саммита G20 в Санкт-Петербурге.

18–22 марта 2013 год, Москва

VI НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

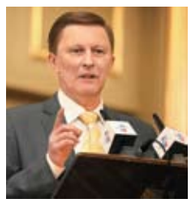
НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА 2013

Дмитрий МЕДВЕДЕВ,
Председатель Правительства РФ

Сегодня важно в полной мере задействовать потенциал РСПП в решении приоритетных задач по стимулированию инноваций, улучшению инвестиционного климата, а члены Союза могли бы сыграть значимую роль в модернизации системы профессионального образования, создании современных, достойно оплачиваемых рабочих мест.

Давид ЯКОБАШВИЛИ,
Председатель Совета директоров Корпорации «Биоэнергия», член Бюро Правления РСПП

Общество от нас больше ожидает, чем мы от него. Мы должны заявить о том, что мы собираемся делать, какие у нас планы – как мы собираемся развивать нашу социальную ответственность перед обществом, как мы должны улучшить окружающую среду и вообще жизнь в обществе. А мы должны ожидать от власти, насколько нам будет легче продвигаться вперёд и строить общество.



По вопросам партнерского и индивидуального участия просим вас обращаться по тел.:
+ 7 (495) 663-04-56, + 7(916)229-22-82
Мытенков Сергей Сергеевич,
Цыганкова Ксения Владимировна
e-mail : event@rspp.ru

Индекс деловой среды в январе-феврале 2013 г.

Очередные раунды опроса в январе-феврале 2013 г. показали, что значения Индекса деловой среды носят умеренно-негативный характер. В январе изменение Сводного индекса деловой среды по сравнению с последним месяцем прошлого года оказалось незначительным – Индекс увеличился всего на 0,5 пункта и остался в негативной зоне, в феврале он практически не изменился.

Мария Глухова,
Управляющий директор Управления РСПП по экономической политике и конкурентоспособности, к.э.н.

Составные части Индекса – рынка производимой продукции, логистики и инфраструктуры, Индекс B2B, а также Индекс инвестиционной и социальной активности – показали небольшое падение.

Составные части Индекса – рынка производимой продукции, логистики и инфраструктуры, Индекс B2B, а также Индекс инвестиционной и социальной активности – показали небольшое падение.

Значение Индекса личной оценки делового климата увеличилось незначительно – на 2,7 пункта, на данный момент Индекс личной оценки равен 42,7 пункта. Он остаётся в негативной зоне, что означает преобладание по-прежнему пессимистических настроений среди компаний.

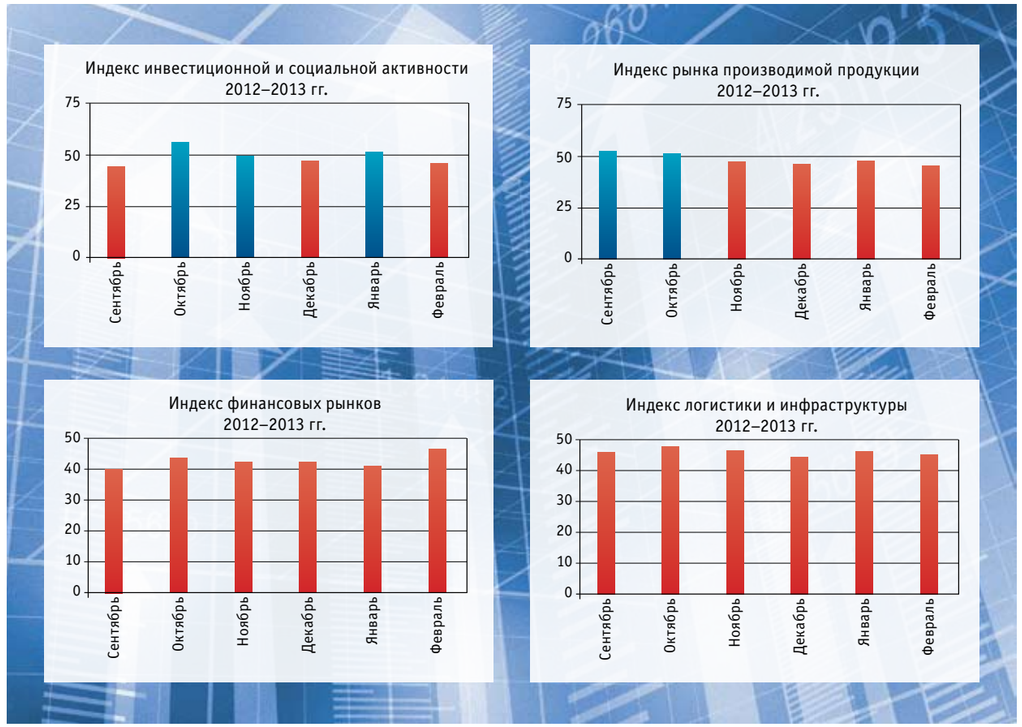
Индекс рынка производимой продукции после едва заметного роста в январе снова вернулся к декабрьскому значению – 46,1 пункта. При увеличении показателей «уровень спроса на продукцию/услуги компании» примерно на 4 пункта и «уровень цен продаж» на 8 пунктов респонденты дали по остальным компонентам Индекса преимущественно негативные оценки.

Индекс логистики в феврале также снизился – до 45,7 пункта, его величина близка к среднему значению между декабрьскими и январскими данными. Все компоненты этого Индекса потеряли от 1 до 2 пунктов.

Значение Индекса B2B изменилось в худшую сторону, в первую очередь за счёт снижения двух компонентов: обязательства компании перед контрагентами (-7,4 пункта) и обязательства контрагентов перед компанией (-4,2 пункта). В части новых заказов на продукцию/услуги, напротив, зафиксирован рост показателя на 4,5 пункта, но наблюдаемая положительная тенденция не может «перебить» негативные оценки остальных составных частей Индекса.

Индекс деловой среды РСПП

Показатели	Декабрь	Январь	Февраль
Индекс рынка производимой продукции	46,1	48	46,5
Индекс логистики и инфраструктуры	44,7	47,1	45,7
Индекс B2B	47,4	48	45,8
Индекс B2G etc.	47,6	49,4	50
Индекс финансовых рынков	41,9	40,8	46,8
Индекс личной оценки делового климата	44,7	40	42,7
Индекс инвестиционной и социальной активности	47,2	50,3	46,7
Индекс деловой среды РСПП	45,7	46,2	46,3



Значение Индекса B2B изменилось в худшую сторону, в первую очередь за счёт обязательства компании перед контрагентами.

Индекс B2G остался на прежнем уровне.

Индекс B2G остался на прежнем уровне. «Лучше других» выглядит компонент, характеризующий взаимоотношения с иностранными партнёрами, – +6,4 пункта к значению в январе. По остальным компонентам значимых изменений нет.

Индекс финансовых рынков, как и в течение последнего года, находится в негативной зоне, однако здесь отмечается рост значения до 46,8 пункта. Рост Индекса обусловлен прежде всего увеличением нейтральных оценок: большая часть респондентов не видит изменений в состоянии фондовых и валютных рынков. Можно сказать, что отрицательный тренд, действующий на протяжении последних месяцев, затормозился. В то же время финансовое положение компаний согласно результатам опроса снова претерпело изменение к худшему – наблюдается падение на 3,8 пункта.

Индекс социальной и инвестиционной активности вернулся к декабрьским значениям, оказавшись в негативной зоне оценки (46,7 пункта, -3,6 пункта по сравнению с январём). Самое большое снижение показал компонент «сокращение персонала»: компаний, использующих этот способ уменьшать издержки компании, стало больше примерно на 15%. В то же время уменьшилась доля респондентов, указавших, что в их компаниях применяются социальные программы как для сотрудников, так и для других граждан. При этом в феврале выросло число компаний, осуществляющих наём сотрудников, до 61,3% против 56,2% в январе. **БР**

Обзор законодательства за декабрь 2012 – январь 2013 г.

Несомненно, главная новость в сфере законодательства – подписание и опубликование федерального закона, вносящего поправки в часть первую российского Гражданского кодекса. Речь идёт о ряде важных новелл. В частности, законодателем реализуется принцип, согласно которому объектом регистрации выступает право на недвижимое имущество, его ограничение и обременение имущества, а не сделка с ним. Как многие, наверно, помнят, обновление кодекса достаточно долго оставалось предметом споров. Но вот оно реально началось.
Следует также отметить, что накануне Нового года были приняты поправки в градостроительное законодательство: они в очередной раз перенесли сроки наступления неблагоприятных последствий в случае отсутствия градостроительной документации.
Наконец, в данный обзор мы включили некоторые законодательные акты Московской области, отражающие изменения в земельном законодательстве региона.

Андрей Гольцблат,
Управляющий партнёр Goltsblat BLP

Своей подписью Президент РФ подвёл итог дискуссии о том, какими способами будет осуществляться модернизация гражданского права в России.

Опубликован Федеральный закон о внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ

4 января 2013 г. Президент РФ подписал, а 11 января был опубликован Федеральный закон от 30 декабря 2012 г. №302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» (далее – Закон).

Своей подписью Президент РФ подвёл определённый итог затянувшейся дискуссии о том, какими путями и способами будет осуществляться модернизация гражданского права в России. Структура и содержание Закона позволяют утверждать, что она будет проходить поэтапно и постепенно. Как следствие, ранее одобренные Государственной Думой в первом чтении масштабные и объёмные изменения в Гражданский кодекс будут приниматься частями.

Кратко обозначим наиболее важные изменения, вносимые в Гражданский кодекс (далее – ГК) данным Законом.

1. Появится норма, обязывающая участников гражданских правоотношений действовать добросовестно (*ст. 1 ГК. Здесь и далее нумерация статей приведена в редакции Закона*).

2. Прямо устанавливается, что гражданское законодательство регулирует в том числе отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими (корпоративные отношения) (ст. 2 ГК).

3. После долгих дискуссий законодатель отказался от первоначальной идеи введения обязательного нотариального удостоверения всех сделок с недвижимым имуществом. П. 3 ст. 8.1. ГК, по сути, сохраняет действующее регулирование, при котором нотариальному удостоверению сделка подлежит в случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон.

4. Вводится возможность внесения в единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним отметки о возражении прежнего правообладателя этого имущества (п. 7 ст. 8.1. ГК). Если в течение 3 месяцев после этого право не было оспорено, то такая отметка аннулируется. Иными словами, эта мера направлена на оперативную защиту нарушенных интересов прежнего правообладателя недвижимого имущества. Отметим, что для практической реализации данной возможности необходимо внесение изменений в законодательство о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

5. После 1 марта 2013 г. не подлежат государственной регистрации договоры продажи жилого дома, квартиры, части жилого дома или квартиры, предприятия, договоры дарения и аренды недвижимого имущества, договоры аренды зданий или сооружений, заключённых на срок не менее года, договоры аренды предприятия. Таким образом, законодатель реализует принцип, согласно которому объектом регистрации выступает право на недвижимое имущество, его ограничение и обременение имущества, а не сделка с ним.

6. Вводится запрет на совершение действий в обход закона с противоправной целью (ст. 10 ГК). Как мы сообщали ранее, на всех этапах обсуждения данная норма вызывала серьёзные опасения, связанные с потенциально широким её толкованием правоприменителями. В принятой редакции новый для российского гражданского права институт «обход закона» был дополнен не менее расплывчатой формулировкой «с противоправной целью».

7. Появляются существенные новеллы о порядке и последствиях признания гражданина ограниченно дееспособным (ст. 29, 30 ГК); установлении попечительства над несовершеннолетними (ст. 33 ГК); в порядке распоряжения опекуном или попечителем имуществом подопечного (ст. 37 ГК) и т.п.

Согласно ст. 2 данного Закона большинство изменений в ГК вступит в силу 1 марта 2013 г.

После 1 марта 2013 г. не подлежат государственной регистрации договоры продажи жилого дома, квартиры, части жилого дома или квартиры, предприятия, договоры дарения и аренды недвижимого имущества, договоры аренды зданий или сооружений, заключённых на срок не менее года, договоры аренды предприятия.

SHUTTERSTOCK.COM

Очередное продление сроков наступления неблагоприятных последствий в случае отсутствия градостроительной документации

Приняты федеральные законы от 30 декабря 2012 г. №289-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (Закон №289-ФЗ) и №290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (Закон №290-ФЗ), которые в очередной раз перенесли сроки наступления неблагоприятных последствий в случае отсутствия градостроительной документации.

Закон №289-ФЗ уточняет последствия отсутствия документов территориального планирования.

1. Запрет на предоставление земельных участков для строительства из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, а также на выдачу разрешений на строительство в случае отсутствия правил землепользования и застройки вступает в силу применительно к:
– г. Москве и Московской области – с 31 декабря 2014 г.;
– остальным регионам:
– муниципальным районам – с 30 июня 2013 г;
– городским поселениям и городским округам – с 31 декабря 2013 г;
– земельным участкам, находящимся в федеральной собственности, и земельным участкам Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства, которые используются в целях, установленных Федеральным законом от 24 июля 2008 г. №161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства», – с 31 декабря 2016 г.

2. На эти же сроки продлевается действие норм о порядке изменения вида разрешённого использования земельных участков и объектов капитального строительства и о возможности определения вида разрешённого использования в проектах планировки территории (ст. 4 Федерального закона от 29 декабря 2004 г. «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации»).

3. Закон №290-ФЗ специально уточняет, что до 31 декабря 2014 г. при осуществлении градостроительной деятельности на территории Московской области допускается принятие решений о резервировании земель, об изъятии, в т.ч. путём выкупа, земельных участков для государственных или муниципальных нужд, о переводе земель из одной категории в другую, а также о подготовке документации по планировке территории при отсутствии соответствующих документов территориального планирования.

4. Закон №289-ФЗ уточняет последствия отсутствия документов территориального планирования. В частности, если прямо не предусмотрено иное, то с 31 декабря 2012 г. не допускается принятие решений о переводе земель из одной категории в другую для целей, не связанных с размещением объектов федерального и регионального значения, а также объектов местного значения муниципальных районов, при отсутствии генерального плана городского округа или поселения, схемы территориального планирования муниципального района. При отсутствии таких документов не допускается также осуществлять подготовку документации по планировке территории.

Эти положения не применяются к подготовке документации по планировке территории в случаях, не предусматривающих размещения объектов федерального и регионального значения, а также объектов местного значения муниципальных районов, применительно к территориям городских поселений до 31 марта 2013 г., а к территориям сельских поселений – до 31 декабря 2013 г.

SHUTTERSTOCK.COM

Московская область: изменения в земельном законодательстве

В конце декабря 2012 г. произошли определённые изменения в земельном законодательстве Московской области. Выделим наиболее важное.

1. Законом Московской области от 26 декабря 2012 г. №218/2012-03 «О внесении изменений в Закон Московской области "Об инвестиционной политике органов государственной власти Московской области" и Закон Московской области "О регулировании земельных отношений в Московской области"» (вступил в силу 1 января 2013 г.) установлено, что предоставление земельных участков, находящихся в неразграниченной государственной собственности, в аренду для строительства с предварительным согласованием места размещения объекта осуществляется на инвестиционных условиях. К таким условиям относятся:
– размер арендной платы за участок, который устанавливается на основе рыночной стоимости величины арендной платы;
– срок завершения строительства и ввода в эксплуатацию объекта недвижимости;
– стоимость строительства, реконструкции, ремонта объектов соци-

expert.ru
Деловой. Патриотический

- Полная информационная картина дня: мир глазами русского бизнеса
- Актуальная аналитика, экспертные оценки, прогнозы. Архив исследовательской и аналитической информации по различным отраслям экономики и сферам предпринимательской деятельности
| expert.ru/analysis
- Экспертные экскурсии
| expert.ru/forum
- Онлайн-подписка на издания медиахолдинга «Эксперт» и книги, рекомендованные нашими экспертами
| expert.ru/fsubscribe
- Полный доступ к архиву expert.ru для постоянных подписчиков

Тематические проекты:

- Практика Бизнеса
| expert.ru/cases
- IT
| expert.ru/ikt
- Лизинг
| expert.ru/leasing
- Петербургский экономический форум
| expert.ru/forumspb
- Факторинг
| expert.ru/factoring

Следуйте за нами:

Реклама

альной, инженерной, транспортной инфраструктур, стоимость иных работ, услуг и (или) имущества, подлежащего передаче в государственную или муниципальную собственность.

2. Закон Московской области от 26 декабря 2012 г. №203/2012-03 (вступил в силу 29 декабря 2012 г.) установил базовый размер арендной платы на 2013 г. за земельные участки, находящиеся в собственности Московской области, или государственная собственность на которые не разграничена на территории Московской области. Базовые размеры арендной платы по муниципальным образованиям Московской области повышены в среднем на 10% по сравнению с 2012 г.

Базовые размеры арендной платы по муниципальным образованиям Московской области повышены в среднем на 10% по сравнению с 2012 г.

Одновременно Закон Московской области от 26 декабря 2012 г. №220/2012-03 «О внесении изменений в Закон Московской области "О регулировании земельных отношений в Московской области"» (вступил в силу 29 декабря 2012 г.) лишил представительные органы местного самоуправления права устанавливать в отношении арендной платы корректирующие коэффициенты значением меньше единицы; ранее минимальный предел таких коэффициентов составлял 0,5. Кроме того, повышены коэффициенты, учитывающие вид разрешённого использования земельного участка при жилищном строительстве, в том числе ИЖС (с 1,5 до 4,2) и при комплексном освоении территории для жилищного строительства (с 1 до 4,2).

Повышены коэффициенты, учитывающие вид разрешённого использования земельного участка при жилищном строительстве, в том числе ИЖС (с 1,5 до 4,2) и при комплексном освоении территории для жилищного строительства (с 1 до 4,2).

3. Согласно Закону Московской области от 26 декабря 2012 г. №219/2012-03 «О внесении изменений в Закон Московской области "О регулировании земельных отношений в Московской области"» (вступил в силу 29 декабря 2012 г.) перераспределена компетенция органов власти в области регулирования некоторых земельных отношений. В частности, органам местного самоуправления муниципальных районов и городских округов переданы полномочия по отнесению земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена, к категории земель сельскохозяйственного назначения (ранее эти полномочия принадлежали Правительству Московской области).

Приведённые здесь законы Московской области с очевидностью указывают на стремление органов государственной власти Московской области повысить поступления в бюджеты от использования земель, находящихся в государственной собственности. БР

SHUTTERSTOCK.COM

МАСТЕР БАНК

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Растите с нами!

(495) 544-544-8
www.masterbank.ru

8-800-700-70-57
единая бесплатная линия для звонков по России

«Мастер-Банк» (ОАО). Генеральная лицензия Банка России № 2176

FILMZ.RU

ФИЛЬМ

О вкусах не спорят

Российский зритель, наконец, получил возможность познакомиться с очередной зарубежной киноверсией «Анны Карениной». Ожидали от фильма многого: всё-таки в главной роли великолепная Кира Найтли, режиссёр Джо Райт – неоднократный оскаровский номинант, а сценарист фильма Том Стоппард давно известен как великолепный знаток, в частности русской культуры. Во всяком случае, «развесистой клюквы» не ожидалось. Общее мнение – будет интересно посмотреть. А вот насколько удачным получился фильм…

FILMZ.RU

Как и следовало предполагать, мнения разделились. Кто-то восхищался Кирой Найтли, кому-то понравился Каренин в исполнении Джуда Лоу, кто-то не понял, почему, собственно, почти всё действие происходит в театральных декорациях, а кто-то воспринял это как удачный режиссёрский ход… Более или менее однозначно публика приняла (вернее – не приняла) Вронского в исполнении Аарона Тейлор-Джонсона: уж больно юн и смазлив.

В любом случае посмотреть фильм любопытно. А остальное дело вкуса.

КНИГА

«Жёсткое» время

Вышла в свет книга Дэна Кеннеди «Жёсткий тайм-менеджмент: Возьмите свою жизнь под контроль». Время – самая большая ценность для современного человека, и в особенности – для предпринимателя. Эта книга предназначена специально для тех, кому надоело сокрушаться о вечной его нехватке и кто уже готов на решительные шаги, чтобы времени (наконец!) стало больше.

Дэн Кеннеди – автор 13 деловых книг, серийный предприниматель, создавший, купивший, построивший и продавший немало бизнесов разных типов и масштабов. Чрезвычайно востребованный и возмутительно высокооплачиваемый консультант по директ-маркетингу и копирайтер, автор и ведущий групповых тренингов для предпринимателей, почти отошедший от дел профессиональный лектор, провокатор, лошадник и профессиональный наездник. Живёт со второй и третьей женой (это одна и та же женщина) и маленькой собачкой в Огайо и Виргинии. Его офис, куда он никогда не ходит (видимо, экономит время), находится в Финиксе.

Дэн Кеннеди, как всегда, прямолинеен и даёт исключительно практические советы, которые позволят самому занятому человеку с самым напряжённым графиком выжать максимум из каждого дня.

Кеннеди Дэн. Жёсткий тайм-менеджмент: Возьмите свою жизнь под контроль. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 199 с.

FILMZ.RU

МУЛЬТФИЛЬМ

Богатырская наша сила…

После новогодних праздников, когда кинопрокатчики традиционно подводят итоги каникулярного зрительского нашествия на кинозалы, неожиданно оказалось, что самые большие сборы в период с 27 декабря по 7 января 2013 г. удалось получить не от какого-нибудь нового голливудского кинобестселлера, а от российского мультфильма «Три богатыря на дальних берегах».

3D-лента, снятая на студии «Мельница», повествует о приключениях богатырей русских Добрыни Никитича, Ильи Муромца и Алёши Поповича в дальних тропических странах. Мультфильм «заработал» 758 млн руб. – очень солидный результат.

Значит, всё-таки смотрит наш уже достаточно избалованный российский зритель отечественное кино. Пусть даже и мультипликационное.

FILMZ.RU

ВЫСТАВКА

Обоснование полёта

В декабре-январе в ГМИИ им. А.С. Пушкина вместе с выставкой «Пять веков итальянского рисунка», объединившей 250 работ мастеров графики разных эпох, была представлена рукопись, возможно, самого известного итальянца: «Кодекс о полёте птиц» Леонардо да Винчи.

Из Королевской библиотеки Турина в Москву привезли тетрадь о 18 листах, в которой величайший учёный, изобретатель

РИА «Новости»

и художник эпохи Возрождения в 1505–1507 гг. записал и зарисовал свои исследования о полёте птиц.

Среди отвлечённых рисунков – листа дерева, мужского портрета (возможно, автопортрета), бурных рек и фасадов зданий – Леонардо фиксирует свои рассуждения о вопросах равновесия, трения и движения тел, практически вводит понятие «момента», предвосхищая Галилея.

Именно на страницах «Кодекса» впервые была обоснована возможность полёта человека, а также определены пути развития науки о воздухоплавании на ближайшие столетия. Сколько интереснейших рассуждений и гениальных предвидений всего-то на 18 тетрадных листах!

КУЛЬТУРНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Сплав пластики и драматургии

Тамара Михайлова,
генеральный директор Малого театра:

– Конечно, самый любимый мой театр – Малый театр. Но я всегда стараюсь познакомиться с новыми работами талантливых коллег. И нередко получаю от этого колоссальное удовольствие. Совсем недавний случай – показанный в рамках «Золотой маски» спектакль «Роден» в постановке Бориса Эйфмана. Потрясающий сплав драматургии и пластики! Судя по всему, не только у меня, но и у многих других зрителей в зале по ходу действия буквально перехватывало дыхание от виденного. Великолепный спектакль. От души рекомендую посмотреть.

Туризм: все страны в гости будут к нам

ФОТОХРОНИКА ТАСС

Туризм играет важную роль в решении социальных проблем, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, рост занятости и повышение благосостояния населения. Фактически туристический бизнес может поддерживать целые регионы, однако в России развитие этой отрасли серьёзно тормозится из-за отсутствия необходимой инфраструктуры и действенных механизмов продвижения российских достопримечательностей за границей. В такой ситуации основное бремя расходов ложится на частных инвесторов, которые вынуждены искать клиентов за границей.

Проблемный сектор

Ни для кого не секрет, что в настоящий момент большинство туристических компаний в России ориентировано на выезд россиян за границу. Так, на начало января 2013 г. в Едином федеральном реестре туроператоров было зарегистрировано 4685 туркомпаний, из которых внутренним туризмом занимаются 1889, а международным въездным и выездным туризмом – 2796. Ещё 580 туристических компаний осуществляют только приём иностранных туристов в России. По мнению экспертов, такая ситуация означает, что в настоящий момент имеющийся значительный туристский потенциал страны используется далеко не в полной мере. «Основ-

ные проблемы – это недостаточное развитие инфраструктуры, особенно нехватка гостиниц среднего и высокого уровня. Высокая стоимость внутренних перелётов также является одним из негативных факторов», – говорит аналитик «Инвесткафе» Дарья Пичугина. При этом, по данным начальника Управления развития внутреннего туризма и государственных туристских проектов Ростуризма Александра Сирченко, 39% иностранных туристов посещают Санкт-Петербург, ещё 36% приезжают в Москву, а на остальные регионы приходится только оставшаяся доля турпотока. При этом потенциально на территории РФ возможно развитие всех видов туризма, включая рекреационный, культурно-познавательный, деловой, активный, оздоровительный, экологический туризм, а также морские и речные круизы, сельский туризм. В настоящий момент в каждом из этих сегментов есть свои серьёзные сложности.

Так, в настоящий момент, по данным Ростуризма, 38% российских туристов предпочитают отдыхать на Черноморском и Азовском побережье, однако из более чем 2 тыс. км тёплых морских побережий в России в настоящее время благоустроена и пригодна для пляжного отдыха лишь треть. Для сравнения: на поездки с культурно-познавательными целями приходится около 20% внутреннего туристского потока. Основным сдерживающим фактором для указанного вида туризма является неудовлетворительное состояние дорожно-транспортной и другой туристской инфраструктуры. В свою очередь, с точки зрения развития делового туризма примерно 70% таких поездок, по данным Ростуризма, приходится на Центральный и Северо-Западный федеральные округа, в то же время стабильно растёт деловая активность в других федеральных округах. В перспективе развитие этого вида туризма позволит привлечь дополнительно более 5 млн человек.

SHUTTERSTOCK.COM

На начало января 2013 г. в Едином федеральном реестре туроператоров было зарегистрировано

4685

туркомпаний,

из которых внутренним туризмом занимаются

1889,

а международным въездным и выездным туризмом –

2796.

Ещё 580 туристических компаний осуществляют только приём иностранных туристов в России.

Практически любой вид туризма может принести дополнительную прибыль. Например, растущий спрос на активный отдых позволяет прогнозировать дальнейшее интенсивное развитие горнолыжного и других видов активного туризма. Потенциальное увеличение количества туристов, увлекающихся такими видами отдыха, оценивается в 2,5 млн человек. При создании и улучшении условий для развития экологического туризма в перспективных регионах это направление туризма также может обеспечить дополнительный туристский поток свыше 0,3 млн человек. Кроме того, одним из наиболее популярных и динамично развивающихся видов путешествий являются морские и речные круизы. В настоящий момент по водным акваториям России курсируют более 100 теплоходов вместимостью 150–300 человек, однако рост этого сегмента в настоящее время ограничивается

проблемами изношенности судов и инфраструктуры причальных сооружений, а также наличием участков на внутренних водных путях, где проход судов круизного класса затруднён. Если решить эти проблемы, можно привлечь дополнительно 1 млн российских и иностранных путешественников.

Одним из важных направлений развития инфраструктуры туризма является создание цивилизованных условий для автотуристов. В частности, развитие придорожной инфраструктуры туристской направленности, по оценке Ростуризма, позволит привлечь дополнительно более 4 млн туристов, в том числе из-за рубежа. В частности, по данным экспертов, на российском рынке практически не развит караванинг – путешествия в передвижных «домах на колёсах». Так, ежегодный поток европейских автотуристов составляет всего чуть больше 2 тыс. человек в год, треть из которых проезжают Россию транзитом, и для подавляющего большинства поездка по России является экстремальным путешествием. Более того, насчитывается всего 15 иностранных туроператоров из Франции, Италии, Германии, Англии и прочих стран, специализирующихся на организации караван-туров в Россию. При этом зарубежные туроператоры готовы увеличить потоки в разы, а рост автомобилизации в России также может способствовать популярности этого направления. Для этого необходима организация хотя бы минимальной инфраструктуры караванинга в наиболее популярных туристических регионах России. При наличии кемпингов и соответствующей инфраструктуры в регионах получит развитие такое перспективное направление туризма, как «туризм выходного дня», наименее подверженный сезонным колебаниям.

Ни для кого не секрет, что в настоящий момент большинство туристических компаний в России ориентировано на выезд россиян за границу.

Основные проблемы – это недостаточное развитие инфраструктуры, особенно нехватка гостиниц среднего и высокого уровня.

Помощь государства

В августе 2011 г. российское правительство приняло масштабную программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 гг.)», на которую в общей сложности планируется потратить 332 млрд руб. Причём только 96 млрд руб. предполагается направить из федерального бюджета, остальную часть должны предоставить региональные власти и частные инвесторы. При решении проблем, связанных с туристической отраслью, как и во многих других сегментах, планируется применять в основном кластерный подход. Он предполагает сосредоточение на ограниченной территории предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также деятельностью, смежной с туризмом и рекреационными услугами. Это должно привести к увеличению в 1,9 раза инвестиций на гостиничном рынке, а также 51%-ному росту числа сотрудников турфирм. В свою очередь, по задумке правительства, следствием такой ситуации станет увеличение объёма платных туристских услуг, оказанных населению, в 4,7 раза, а число иностранных туристов вырастет в 6,4 раза по сравнению с 2010 г. В итоге интегральный общественный эффект от реализации программы оценивается в 980 млрд руб.

Одним из самых популярных направлений программы должна стать организация как раз автотуристских кластеров, которые ста-

ИТАР – ТАСС

нут точками роста развития регионов и межрегиональных связей, активизировав вокруг себя развитие малого и среднего бизнеса. Эти кластеры планируется располагать на наиболее популярных маршрутах и федеральных трассах, а также вблизи мест, представляющих значительный туристский интерес. Для этого потенциальным инвесторам планируется выдавать кредиты по субсидируемым процентным ставкам. Так, к концу 2014 г. должны появиться пилотные кластеры, а затем, к 2018 г., федеральные власти надеются растиражировать отлаженные решения и механизмы. Эту деятельность предполагается сопровождать информационно-пропагандистской кампанией, в том числе через специально созданные за границей информационные центры и пункты. Для этого в 2014 г. Ростуризм откроет первые представительства за рубежом – в Турции и Китае, затем офис Ростуризма также может появиться в Египте. Предполагается, что в офисах ведомства будут оказывать помощь российским туристам, а также заниматься продвижением российского туристического продукта. Кроме того, Ростуризм намерен продвигать Россию среди иностранных путешественников с помощью видеороликов и брошюр. По данным заместителя руководителя Ростуризма Дмитрия Михеева, объединённые туристические презентации российских регионов пройдут на крупнейших международных выставках, в том числе в Латвии, Германии, Великобритании. А начиная с мая 2013 г. Ростуризм проведёт в Ярославской, Кировской, Белгородской, Свердловской областях, Республиках Хакасия, Коми, Татарстан семь международных форумов, посвящённых различным аспектам развития внутреннего туризма.

Туристский потенциал регионов Серебряного кольца России используется не в полной мере: при возможном объёме туристского потока в

9 млн

туристов в год, его фактическое значение в указанных регионах не превышает

4,2 млн

туристов.

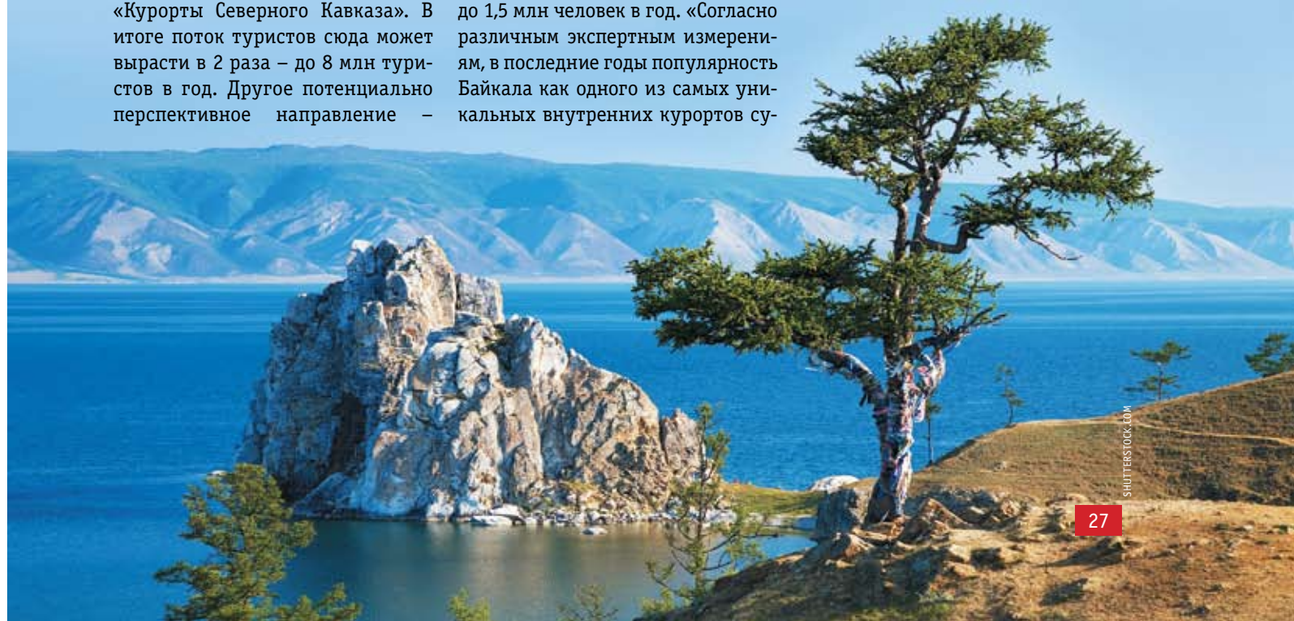
Однако на практике реализация программы несколько забуксовала. В частности, по плану правительства уже к 2013 г. планировалось создать автоматизированную информационную систему для координации действий бизнеса, местных властей и федерального центра, однако она так и не появилась. Более того, в декабре 2012 г. Счётная палата обнародовала свой отчёт, посвящённый федеральной программе. Как говорится в документе, регионы не достигли запланированных программой показателей, а средства федерального бюджета не осваиваются или осваиваются медленными темпами. Например, субсидии за 2011 г., по состоянию на 31 декабря 2011 г., освоены были лишь на 11,9%, а за 9 месяцев 2012 г. – на 53% от объёма субсидий, выделенных в 2011 г. «Такая ситуация сложилась в значительной степени из-за действий координаторов программы. Выявлены недостаточная работа экспертного и координационного советов по управлению программы, отсутствие анализа при отборе проектов, низкая организация работы с регионами», – объясняют в пресс-службе Счётной палаты. По данным ведомства, Ростуризм как координатор программы не обеспечил своевременное заключение соглашений о предоставлении субсидий регионам.

Направления работы

В настоящий момент федеральные власти выделили семь основных направлений для развития туризма в России. Так, первый крупный кластер планируется создать на северо-западе страны. В частности, Санкт-Петербург, Ленинградская, Псковская, Новгородская и Архангельская области, Республика Карелия формируют Серебряное кольцо России, в пределах которого сосредоточено множество памятников архитектуры и русского зодчества, в том числе старейший российский курорт – Марциальные воды. В настоящее время туристский потенциал регионов Серебряного кольца России используется не в полной мере: при потенциально возможном объёме туристского потока, оцениваемом в 9 млн туристов в год, его фактическое значение в указанных регионах не превышает 4,2 млн туристов. В свою очередь, и основной конкурент Серебряного кольца – Золотое кольцо России – объединяет 204 исторических города и 517 музеев, то есть пятую часть всех музеев страны. Неслучайно Центральный федеральный округ занимает первое место в стране по количеству туристов – на него приходится около 9 млн человек в год, или 27% в общем зачёте. Однако дополнительный ежегодный отложенный спрос на туристский продукт регионов Золотого кольца России составляет более 4 млн человек, в том числе в слабо развитых направлениях туризма, например яхтенном спорте. Похожие перспективы есть и у юга России. Так, регионы Южного и Северо-Кавказского федеральных округов предлагается объединить в перспективное туристское направление «Юг России». Несмотря на то, что в настоящее время вклад туристской индустрии в экономику этого региона не превышает 1,2%, туристско-рекреационный комплекс имеет значительный потенциал роста, в первую очередь за счёт сельского и активного туризма, в том числе программы «Курорты Северного Кавказа». В итоге поток туристов сюда может вырасти в 2 раза – до 8 млн туристов в год. Другое потенциально перспективное направление – «Большая Волга», привлекающее ежегодно более 5,2 млн человек, после строительства необходимой инфраструктуры сможет обслуживать до 10 млн человек в год.

Есть перспективные направления и в восточной части страны. Например, в число регионов Сибири, обладающих наиболее богатым туристско-рекреационным потенциалом, входят Республика Алтай и Алтайский край. Несмотря на высокий потенциал для развития туризма, а также предпринятые в последние годы меры по его развитию, реальный поток туристов здесь в настоящее время продолжает оставаться невысоким – около 700 тыс. человек в год. В перспективе поток туристов в указанных регионах составит около 2 млн человек в год. В свою очередь, главным объектом притяжения туристов в Восточной Сибири должно стать озеро Байкал, включённое в Список объектов всемирного наследия ЮНЕСКО. По экспертным оценкам, здесь также можно удвоить туристский поток до 1,5 млн человек в год. «Согласно различным экспертным измерениям, в последние годы популярность Байкала как одного из самых уникальных внутренних курортов существенно выросла. В том числе в результате расширения доступности подобных туров и снижения их средней стоимости на фоне развития инфраструктуры и роста конкуренции профильных компаний на этом специфическом направлении. В результате отмечается растущая динамика туристического потока в Иркутскую область и в Республику Бурятия», – говорит аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. Однако новых проектов в регионе пока немного. По словам учредителя туроператора «Байкалов» Анатолия Казакевича, инвесторам нужна быстрая окупаемость отелей, сейчас она составляет 5–8 лет, но необходимо сократить этот срок до 3–5 лет. «Если обобщить, от государства требуется решение трёх задач: продвижение региона, контроль качества услуг, строительство инфраструктуры: дороги, пирсы, электричество, водоснабжение», – говорит эксперт. Наконец, уникальными природно-климатическими особенностями

Главным объектом притяжения туристов в Восточной Сибири должно стать озеро Байкал, включённое в Список объектов всемирного наследия ЮНЕСКО.



SHUTTERSTOCK.COM

обладает Дальневосточный регион – единственное место на территории России с умеренным муссонным климатом. Однако здесь ежегодно отдыхает всего около 2 млн туристов, что составляет всего 6% общероссийского туристского потока. При этом регион отлично подходит для развития экологического туризма. Перспективным также является дальнейшее развитие круизных маршрутов, в том числе океанических. Если планы будут реализованы, то турпоток может удвоиться и вырасти до 4 млн человек в год.

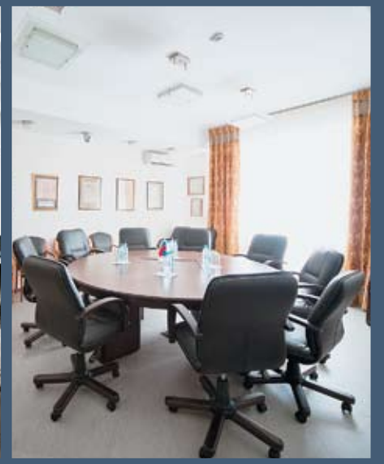
Дальневосточный регион – единственное место на территории России с умеренным муссонным климатом.

Вряд ли Китай будет единственной страной, из которой в Россию поедут долгожданные путешественники.

Первые инвестиционные проекты в российском туризме уже появились, причём совершенно разного масштаба. Например, на территории Суздальского туристического центра строится первый российский кемпинг для караванных маршрутов европейского уровня, рассчитанный на 35 единиц техники, включая полную инфраструктуру для караванеров со всеми необходимыми инженерными системами и сетями. В проекте учтены требования европейских ассоциаций по расположению и оборудованию санитарных и вспомогательных зон, логистике потоков, стоянок для гостей, зон отдыха и барбекю. Проект совсем другого масштаба – создание всесезонного курорта «Байкал» на участке «Гора Бычья» в Бурятии. В соответствии с концепцией проекта предполагается построить более 820 тыс. кв. м недвижимости, из них порядка 760 тыс. кв. м приходится на гостиничные и жилые объекты. Максимальная ёмкость единовременного пребывания на курорте составит более 25 тыс. человек. Одним из главных центров притяжения туристов на курорт станет эко-парк на территории в 110 га. Первая фаза проекта предполагает строительство 18 тыс. кв. м жилья, а также коммерческой недвижимости, включая гостиницы, коттеджи, кафе и рестораны, конгресс-центр, медицинский центр и банный комплекс.

Более того, несмотря на существенные отставания в реализации федеральной программы, первые положительные результаты работы также уже есть. Так, в 2012 г., по официальным данным, в России побывал 21 млн иностранцев, то есть въездной туристический поток в прошлом году увеличился на 15% – это первый положительный прирост этого показателя за последние 5 лет. При этом в мире туризм за 2012 г. в среднем вырос только на 6%. Однако на этом в Ростуризме останавливаться не собираются: для динамичного развития отрасли необходимо искать новые потенциальные группы клиентов. В результате, по мнению экспертов, одним из основных направлений развития туризма в России должно стать привлечение китайских туристов. Только по результатам прошлого года жителей Китая в Россию стало приезжать на 40% больше. По словам управляющего партнёра TDI Петра Кудрявцева, «в настоящий момент темпы развития внешнего туризма в Китае активно растут, и этим необходимо воспользоваться российским туристическим компаниям». Впрочем, помимо Поднебесной, в пятёрку стран-лидеров по числу посетивших Россию туристов входят также Германия, США, Великобритания и Италия. Поэтому вряд ли Китай будет единственной страной, из которой в Россию поедут долгожданные путешественники. **БР**

SHUTTERSTOCK.COM



Российский союз промышленников и предпринимателей

ОТДЕЛ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Наши квалифицированные специалисты обеспечат для Вас организационное и техническое сопровождение мероприятия. Мы готовы предложить Вам как полные комплексные решения, так и обеспечения отдельных блоков конференций, презентаций, симпозиумов, конгрессов, семинаров, деловых встреч и т.д., а имеющиеся у нас конференц-пакеты представляют собой идеальное соотношение цены и качества, также позволяют гибко подойти к выбору услуг и пожеланий Заказчика.

Специалисты Отдела обеспечения корпоративных мероприятий помогут при выборе подходящего зала, проконсультируют по вопросам дополнительного оборудования, порекомендуют оптимальный вариант рассадки участников мероприятия, представят специальные предложения подходящие именно Вам.

Отдел обеспечения корпоративных мероприятий сфокусирован на предоставлении широкого спектра качественных услуг по обеспечению мероприятий различного формата и наполнения. Более подробную информацию можно узнать на сайте РСПП или по телефонам указанным ниже.

КОНТАКТЫ

109240, Россия, Москва,
ул. Котельническая набережная д.17
тел: +7 495 663-04-04, доб.1154
www.rspp.ru
e- mail:event@rspp.ru

АЛЕКСАНДР РАДЬКОВ: «В туристическом бизнесе России три проблемы: гостиницы, дороги и визы»

Как говорит Александр РАДЬКОВ, руководитель Федерального агентства по туризму, потенциал России в туристической сфере огромен. При этом приоритетом туристической отрасли любой страны является развитие внутреннего и въездного туризма. По данным исследования Высшей школы экономики, туристы, впервые приехавшие в Россию, изменили мнение о нашей стране в лучшую сторону и утверждали, что будут рекомендовать своим друзьям посетить её. Однако нашей стране ещё предстоит решить множество проблем для предоставления качественных туристических услуг как зарубежным, так и российским гражданам.

– Как вы оцениваете туристический потенциал России и готовность туристических инфраструктур для успешного развития как зарубежного, так и внутреннего туризма?

– Безусловно, туристический потенциал России огромен. Но нужно понимать, что для развития туристической отрасли любой страны приоритетным является развитие внутреннего и въездного туризма, и Россия здесь не исключение. Наша страна должна предоставлять качественные туристические услуги как зарубежным, так и российским гражданам. В прошлом году стартовала Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». Это масштабный проект, который предполагает большой объём финансирования.

Для того чтобы предпринимателям было интересно участвовать в этой программе, государство создаёт привлекательные инвестиционные площадки, обеспечивая инженерную инфраструктуру – дороги, свет, воду и т.д. Это наиболее затратная часть в любом инвестиционном проекте, и, взяв её на себя, государство сможет стимулировать приток инвестиций в туристическую отрасль. Это первое. Второе – в программе предусмотрены деньги на субсидирование процентной ставки по кредитам. Это очень важный финансовый инструмент, повышающий привлекательность инвестиций. Третье направление, которое предусмотрено финансовой программой, – это подготовка кадров. Ведь самая современная инфраструктура не сможет работать как надо, если не будет квалифицированного персонала.

Ещё один очень важный вопрос – продвижение туристических ресурсов страны на мировом рынке, формирование позитивного информационного поля, доступность к информации о том, куда можно поехать в Российской Федерации, что можно посмотреть. Порой у нас люди не знают о достопримечательностях своего региона, не говоря уже о соседних.

> «Порой у нас люди не знают о достопримечательностях своего региона, не говоря уже о соседних.»

– Какие основные причины мешают подняться России в мировом рейтинге туристических услуг?

– На самом деле, существует ошибочное мнение, что Россия в мировом рейтинге туристических услуг занимает не самые высокие позиции. В прошлом году рост прибытий иностранных туристов из Европы в Россию составил примерно 15%. Это самый высокий показатель за последнее время. И это несмотря на имеющийся кризис Еврозоны, когда европейцы всё чаще отказываются от отдыха за границей.

По нашему заказу Высшая школа экономики проводила в прошлом году опросы среди иностранных туристов, которые приезжали в Москву и Санкт-Петербург. По данным исследования, примерно 80% туристов, которые впервые приехали в Россию, изменили мнение о нашей стране в лучшую сторону. И более 90% утверждали, что будут рекомендовать своим друзьям и сами готовы вновь посетить Российскую Федерацию. Но для повторного приезда нужна серьёзная мотивация.

У России традиционно три проблемы – гостиницы, дороги и визы. Естественно, гостиниц не хватает, в первую очередь эконом-класса.

Гостиницы бизнес-формата, которые функционируют в крупных городах – Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Нижнем Новгороде и других городах-миллионниках, – чувствуют себя достаточно комфортно и устойчиво. Потому что бизнес-турист – это круглогодичный турист. Проблемы размещения существуют в некрупных городах, где катастрофически не хватает отелей. Там нужны мини-гостиницы на 40–80 номеров. Они должны быть малобюджетными с точки зрения строительства и достаточно быстро окупаться.

Вторая проблема – это дорогой транспорт, особенно внутренние перевозки. Здесь нужно развивать конкуренцию на внутренних авиалиниях и создавать условия для снижения тарифов. Я согласен с Минтрансом, который этот вопрос поднимал в прошлом году: нужно отменить НДС на внутренние перевозки, что уменьшит стоимость билетов на 10–15%. Необходимо также привлекать низкобюджетных перевозчиков с парком определённых типов самолетов, небольших по ёмкости.

> «Проблемы размещения существуют в некрупных городах, где катастрофически не хватает отелей.»

Визовые проблемы также неоднократно обсуждались. Конечно, нужно двигаться к отмене виз с Евросоюзом. Но отмена виз должна строиться на принципах взаимности. Очень важны пути облегчения визовых формальностей: внедрение инновационных технологий, сокращение сроков оформления виз, увеличение количества выдач многократных виз и т.д.

– В последние годы к развитию туристической отрасли повышенное внимание со стороны руководства страны. С туризмом связывают возможность экономического роста, решения социальных проблем, развития регионов.

Выполняются ли федеральные целевые региональные программы в срок в сфере туризма?

– Безусловно, туризм становится всё более значимой отраслью в экономике России. Смотрите, доля туризма в ВВП страны составила 3,4%, а с учётом мультипликативного эффекта – 6,7%! Для понимания роли и значения туризма для России важен вопрос: как подсчитать вклад туризма в ВВП? До недавнего времени сделать это было сложно, т.к. туризм – это индустрия, которая носит межотраслевой характер. Но в ближайшее время эта задача будет решена. Совместно с Высшей школой экономики нам удалось сформировать собирательную группировку «Туризм» в ОКВЭД. На мой взгляд, это будет прорыв на федеральном уровне в сфере туристской статистики. В итоге появится достаточно объективная картина по внутреннему и въездному туризму.

Как я уже сказал, в прошлом году стартовала ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». Эта программа является прекрасным примером государственно-частного партнёрства, ведь в ней задействовано около 70% внебюджетных средств. Объём финансирования по этой программе составляет более 330 млрд рублей. Причём из федерального бюджета будет выделено порядка 96 млрд, а львиную долю средств планируется получить от частных инвесторов. Конечно, работа по её выполнению не всегда проходит гладко. Но мы можем с гордостью сказать, что на конец 2012 года кассовое исполнение программы составляет 96,7%. В 2012 году более 2 млрд рублей направлены в восемь субъектов РФ: Алтайский край, Бурятию, Тыву, Псковскую, Рязанскую, Ивановскую, Липецкую и Ярославскую области.

«Лидером предпочтений среди российских туристов остаётся пляжный туризм.»

В любом случае, интерес к ФЦП у регионов очень высокий: если раньше нам приходилось звать регионы для участия в ФЦП, то сейчас они выстраиваются в очередь, чтобы попасть в эту программу.

– Какие новые направления туризма вызывают интерес у туристов?

– По-прежнему лидером предпочтений среди российских туристов остаётся пляжный туризм. В нашей стране пляжный сезон короткий – он длится с конца мая и максимум по середину октября и достаточно ограничен в предложении. А востребованность в отдыхе у тёплого моря круглогодичная. Поэтому на российском рынке всегда будут присутствовать предложения зарубежных стран по пляжному туризму. Наша задача – активно развивать всесезонные сегменты, прежде всего культурно-познавательное направление.

Большим спросом пользуются речные круизы, очень популярны Байкал, Камчатка. Иностранцы проторили путь даже в Якутию. Специально заказывают туры в Оймякон, чтобы почувствовать на себе, что такое минус 60 градусов. И разочаровываются, если зима тёплая и там минус 55. Активно развивается автотуризм, всё больше людей ездит в путешествие на своём автотранспорте.

В ближайшее время будет сформирована сеть автотуристских кластеров, которые станут точками роста развития регионов и межрегиональных связей, активизировав вокруг себя развитие малого и среднего бизнеса. Элементы указанной сети планируется располагать на наиболее популярных маршрутах и федеральных трассах, а также вблизи мест, представляющих значительный туристский интерес (исторических и культурных центров, заповедников и других туристско-ориентированных мест и объектов показа).

Стал пользоваться спросом и совсем новый сегмент туризма для нашей страны – агротуризм.

– Что предпринимает Ростуризм для подготовки кадров для туриндустрии и повышения качества обслуживания туристов?

– Кадровый вопрос имеет очень большое значение, мы часто выносим его на повестку дня различных заседаний.

Ведь самая современная инфраструктура не сможет работать как надо, если не будет квалифицированного персонала. Услуги низкого качества никому сейчас не нужны. Прежде всего мы говорим об индустрии гостеприимства: гостиничном хозяйстве, ресторанах и т.д. К сожалению, у нас сегодня наблюдается изрядный перекос в кадровой политике. В стране море высших учебных заведений, которые готовят специалистов для сферы туризма. Но как-то размылся сегмент среднего профессионального образования. Нет учреждений, которые готовили бы специалистов среднего и низшего звена: барменов, официантов, горничных. То есть непосредственно тех, кто и определяет уровень сервиса. При этом налицо явное перепроизводство топ-менеджеров туриндустрии.

«Большим спросом пользуются речные круизы, очень популярны Байкал, Камчатка.»

Очень много выпускников вузов остаётся без работы. А рядовых работников не хватает.

Мы планируем создать единый ресурсный центр по подготовке кадров. Он будет аккумулировать информацию об уже имеющихся кадрах, оценивать потребность рынка и заниматься управлением уже имеющимися кадровыми ресурсами.

В наступившем году Ростуризм планирует реализовать множество мероприятий – от повышения квалификации государственных и муниципальных служащих до создания учебников по туризму и гостиничному делу нового поколения. Также мы вместе с профессиональным сообществом и представителями индустрии готовим концепцию непрерывного профессионального образования в сфере туризма. Проект концепции обсуждался на международной научно-практической конференции по профессиональному образованию в сфере туризма, которая прошла в конце прошлого года в Москве. **БР**

Справка

Радьков Александр Васильевич, *руководитель Федерального агентства по туризму (Ростуризм).*

Родился в 1970 г. в г. Могилёве. Окончил факультет философии Санкт-Петербургского государственного университета.

После окончания учёбы возглавлял ряд петербургских турфирм и представительства ряда российских компаний за границей. Затем работал в аппарате Федерального агентства по туризму. В Ростуризме занимал руководящие посты: в 2008 г. возглавил Управление международного сотрудничества Ростуризма, в 2009 г. стал заместителем руководителя, с конца 2010 г. – исполняющим обязанности руководителя ведомства.

Назначен руководителем Федерального агентства по туризму 20 июня 2011 г.

Имеет классный чин советника государственной гражданской службы РФ 3-го класса.

ЮРИЙ БАРЗЫКИН: «Турист – это маленький инвестор»

О том, какие позитивные изменения происходят в туристической отрасли за последние годы, какие механизмы нужно использовать для активного её развития, рассказывает Юрий БАРЗЫКИН, вице-президент Российского союза туриндустрии, председатель Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по предпринимательству в сфере туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности, сопредседатель Комиссии РСПП по туризму и индустрии гостеприимства.

– Какие причины мешают развитию туристической отрасли в России? Ведь страна имеет много разнообразных привлекательных мест для туристов, а её потенциал не востребован.

– В основе развития туриндустрии должны лежать эффективное законодательство, нормативно-правовое обеспечение и реализация всех этих правил, нормативов, законов.

Специфика туризма состоит в том, что он лежит на стыке различных отраслей права. Это не только наш отраслевой закон, который мы можем изменить – и жизнь наладится. Это и международное, и земельное право, гражданское законодательство, законодательство в сфере транспорта.

Решение проблем и вопросов, связанных с туристской деятельностью, – это прежде всего межведомственное согласование интересов.

Сегодня наш туристский продукт дорогой, потому что основной сегмент в нём составляют затраты на перевозку и стоимость гостиничных услуг. У нас немало отелей и санаториев, которые не хуже зарубежных. Но чтобы до них добраться, люди должны затратить значительно больше средств, чем на поездку за рубеж. Поэтому зачастую выбор не в пользу наших туристских центров и курортов. Хотя по лечебно-оздоровительной составляющей они конкурентоспособны. Сегодня в туристском продукте лишь 3% составляют лечебно-оздоровительные услуги, уникальные методики лечения мало используются. То есть мы даже не реализуем то, что у нас есть!

«Специфика туризма состоит в том, что он лежит на стыке различных отраслей права.»

Постоянный рост транспортных тарифов и стоимости гостиничных услуг сдерживают туризм. Существуют проблемы, связанные с моральным и физическим износом туристской, коммунальной, транспортной, социальной и иной инфраструктуры и при этом с отсутствием эффективных механизмов стимулирования инвестиций в её развитие.

Нужно продавать и предлагать то, что востребовано и на мировом, и на внутреннем рынке туруслуг, предлагать себя потребителю уже как партнёра, а не просто «продавец – покупатель».

Потребительская культура людей выросла. Мы должны менять своё мироощущение, потому что клиент всегда прав.

– Как визовый режим влияет на туризм?

– Сегодня весь мир интегрируется. Туризм – это та сфера, которая открывает ворота, способствует снижению визовых формально-безвизового режима для паромов и круизных судов пока в основном реализуется в Санкт-Петербурге. Пассажиры, прибывающие на паромах в Северную столицу, могут находиться не только в ней, но и могут побывать и в Москве, и городах Северо-Западного региона.

При этом трансферы, транспортное обеспечение, экскурсионное и прочее должны входить в комплексный турпродукт. Российский союз туриндустрии и РСПП лоббировали изменение законодательства в этом плане, и результаты налицо.

Мы предлагаем дополнить закон и трёхдневным безвизовым режимом для авиапассажиров при посещении Москвы, Санкт-Петербурга и Казани.

– А что можно сказать о потенциале российской туриндустрии?

– Действительно, у нас огромный потенциал, но реализовать его и наши конкурентные преимущества нужно посредством формирования современного, востребованного турпродукта.

В мировой экономике туристская сфера по доходности находится на третьем месте, а в ряде стран даже опережает автомобильную, химическую промышленность и ряд других.

По культурно-историческому потенциалу мы в пятёрке лидеров в мире, по природно-рекреационному потенциалу – в четвёрке (богаче Канады, США, Японии, Китая).

За прошлый год из страны выехало около 14 млн россиян. Внутри страны общий туристский поток – 33 млн. Наблюдается тенденция к росту и на внутреннем, и на выездном туризме. Прогнозируется в 2012 году рост выездного туризма примерно 15%, а внутреннего – 8–10% в сравнении с 2011 годом.

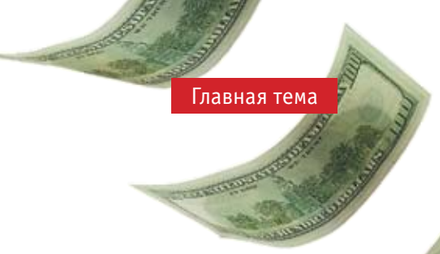
– Какие точки роста туриндустрии в России можно назвать, кроме позиций, связанных с Олимпиадой в Сочи и Чемпионатом мира по футболу в 2018 году?

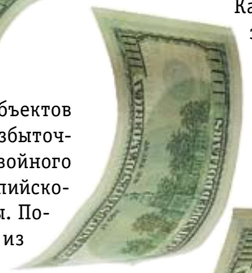
«Сегодня в туристском продукте лишь 3% составляют лечебно-оздоровительные услуги, уникальные методики лечения мало используются.»

– Туристы платят свои деньги за туристский продукт (сейчас нет социальных бесплатных путёвок, как раньше) и требуют соответствующего внимания и обслуживания. Вопрос цены-качества является определяющим. Поэтому в таком сегменте, как инфраструктура (гостиницы, транспортные услуги, логистика, аэропорты, электронная связь), есть точки роста.

Очень важно, чтобы инфраструктура, подготовленная к таким мероприятиям, как Олимпиада в Сочи, АТЭС во Владивостоке, Чемпионат мира по футболу 2018 года и др., не стала бременем на плечах местного сообщества, бюджетов всех уровней.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП





SHUTTERSTOCK.COM

Например, Атланта в Америке до сих пор не может рассчитаться после Олимпиады, Афины также имеют проблемы с использованием объектов Олимпиады. Проблемы избыточности инфраструктуры, двойного использования постолимпийского наследия крайне важны. Пожалуй, Барселона – один из немногих примеров, когда Олимпиада стала импульсом для продвижения города в мировые лидеры туриндустрии. Надеюсь, к этому осознанию придут и у нас. Ряд объектов двойного назначения в Сочи будет разобран и установлен на других территориях. Важно, чтобы всё делалось вовремя, не было излишних затрат, неэффективности использования, так как это дискредитирует и саму идею таких проектов.

Надо заметить, что Олимпиада-2014, АТЭС-2012, Чемпионат мира по футболу – 2018 требуют международного уровня оказания услуг.

Снимаются либо смягчаются административные барьеры для инвесторов. По многим проектам, к сожалению, у нас чуть ли не до трети приходится тратить на преодоление пресловутых барьеров, согласований и пр.

Здесь должен быть режим наилучшего благоприятствования. Другой вопрос, что нужно подходить более-менее разумно, расчётливо. Туризм поддерживается государством, но нельзя, чтобы на этом паразитировали или решали свои вопросы какие-то структуры, не понимая стратегических вопросов развития туротрасли в стране и в мире.

Да, великолепно продвигают туристскую сферу в связи с АТЭС во Владивостоке или созданием туристских зон на Северном Кавказе. Но такие заявления, что примем 5 млн туристов через год, 10 млн – через 5 лет, считаю преждевременными.

Нельзя бравадой подменять конкретные дела. От развитой инфраструктуры большая польза. Но она должна быть синхронизирована и с подготовкой кадров (кто будет обеспечивать весь этот поток), и с уровнем логистики, формированием и продвижением турпродукта с учётом жёсткой конкуренции на российском и мировом рынке туруслуг.

Сегодня основная задача – сделать так, чтобы туристские услуги были разнообразны и конкурентоспособны, чтобы потребитель смог потратить деньги на качественные услуги и товары. Как показали наши совместные исследования с Сочинским государственным университетом курортного дела и туризма – туристы более 40% денег не тратят полностью. Они их увозят назад. Потому что им просто не на что потратить! Нет тех услуг и сувенирной продукции, которые бы они хотели получить. Если говорить о въездном и выездном туризме, то иностранные гости чуть более 9 млрд долл. привозят и более 26 млрд долл. вывозят российские туристы. Более 17 млрд долл. в год – это дефицит платёжного баланса по статье «Поездки». А это бюджет, сравнимый с Олимпиадой в Сочи.

«Иностранные гости ПРИВОЗЯТ чуть более $9 млрд и более $26 млрд ВЫВОЗЯТ российские туристы.»

В России с 2011 года реализуется ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)», создаётся 14 особых экономических зон туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ), Всемирная летняя Универсиада в 2013 году в Казани также дополняет точки роста туристской отрасли.

– Какие новые турпродукты появляются в стране?

– Можно сказать, развиваются различные виды туризма. Мы понимаем, что сегодня 37% россиян предпочитают пляжный туризм, порядка 20% и более – историко-

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

культурный. Набирает силу спортивный, экологический, круизный, молодёжный. Надо постоянно определять потребительский сегмент, причём для различных периодов времени, отслеживая, когда и кого интересуют различные виды туризма и досуга.

Само по себе наличие инфраструктуры – лишь один из элементов конкурентоспособности территории. Если она не упакована в современный востребованный на рынке туруслуг продукт, не продвинута и не реализована, – она ничего не стоит. Наоборот, будет в убыток, так как на неё нужно нести затраты, а она не загружена.

Вопросы развития туристских потоков, туроператорского сообщества, транспортной составляющей должны быть синхронизированы с развитием инфраструктуры. К сожалению, у нас этого не происходит либо происходит импульсивно.

Это тоже точки роста, где и РСПП, и ТПП РФ, и РСТ видят развитие инфраструктуры на перспективных территориях на основе государственно-частного партнёрства.

– Какие регионы и территории можно считать перспективными?

– В России нет неперспективных регионов в туристском отноше-

«Потребительская культура людей выросла. Мы должны менять своё мироощущение, потому что клиент всегда прав.»

нии. Практически еженедельно в Москве проходят презентации потенциала разных регионов, и в тройке приоритетов обязательно есть туризм. Губернаторы почувствовали, что туризм – это универсальный механизм социально-экономического развития.

С одной стороны, он решает экономические вопросы (привлечение инвесторов, наполнение бюджета), с другой стороны, социальные (занятость населения). Туризм – это экологически чистое производство услуг. Туристский бизнес первым вышел из кризиса 2008 года. В России в это же время была подготовлена программа развития внутреннего и въездного туризма до 2018 года – 392 млрд рублей в целом идёт на весь период (92 млрд даёт государство,

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

25 млрд – субъекты, остальное – бизнес). Только туристская сфера перешла в ведомство Минкультуры, уже подготовлена Государственная программа «Развитие культуры и туризма». В ней туризм не обделён вниманием, но уже будет развиваться на основе культурного потенциала, с богатым событийным рядом.

Сегодня один из трендов – региональное развитие. Задача федерального центра – оказать поддержку, показать направление, выработать общие правила, методики. Регионы уже научились слагать потенциалы (федерального, регионального, муниципального уровня и бизнеса) и вместе представлять свои возможности на выставках, форумах и др.

– Туристы, прибывающие из других стран, отмечают трудности ориентации в Москве и других городах.

– Действительно, такая проблема есть. Нужна визуализация – знаки, указатели на иностранных языках, различные пиктограммы, куда идти. Ведь почему ещё к нам не особенно едут туристы? Они в других странах попадают в достаточно благоприятную среду. Если они не знают языка, им пиктограммы укажут где что найти.

К сожалению, у нас они попадают, так скажем, в недружественную среду, начиная от полицейского, который проверяет, зарегистрировался турист или нет, вместо того, чтобы помочь ему и проводить до нужного места.

Сейчас отношение изменилось, потому что каждый турист – это маленький инвестор, от которого зависит жизнь всего сообщества. Подсчитано, что всего туристская сфера прямо или косвенно связана более чем с 30 отраслями. Эффект высок, так как каждый вложенный рубль даёт 4–7 рублей мультипликативного эффекта. Эта сфера выгодна, и, безусловно, ею следует заниматься, но заниматься осознанно и комплексно.

Но одной из тенденций в туризме являются риски. Банкротство, а также неисполнение обязательств по договору, неплатёжеспособность стали приметой времени. Хотя в общем объёме они занимают крайне небольшое количество (0,02%), но имеют огромное общественное значение. Поэтому по предложению РСТ и Совета Федерации сегодня создано Объединение туроператоров выездного туризма.

Туристу, находящемуся за рубежом, в случае неплатёжеспособности туроператора всегда будет оказана экстренная помощь за счёт компенсационного фонда (он сейчас формируется) для возвращения его назад. А средства за неиспользованный отдых он может получить через финансовое обеспечение, так как туроператоры страхуют свою ответственность за оказание услуг по договору. **БР**

«От развитой инфраструктуры большая польза. Но она должна быть синхронизирована и с подготовкой кадров.»

Справка

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Барзыкин Юрий Александрович,
вице-президент Российского союза туриндустрии.

Родился в 1955 г. Имеет два высших образования: юридическое и экономическое. Кандидат экономических наук.

Был заместителем главы администрации Краснодарского края по развитию Азово-Черноморского побережья, санаторно-курортному комплексу и туризму, генеральным директором департамента комплексного развития Азово-Черноморского побережья.

В 2003 г. избран депутатом ГД РФ, заместителем председателя Комитета ГД РФ по экономической политике, предпринимательству и туризму, председателем подкомитета по туризму.

Председатель комитета Торгово-промышленной палаты РФ по предпринимательству в сфере туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности с 2005 г.

Избран в 2007 г. вице-президентом Российского союза туриндустрии.

Принимает участие в работе в предпринимательских объединениях и иных государственных и общественных организациях, в составе Экспертного совета при Комитете СФ ФС РФ по социальной политике; Экспертного совета при ФАС по развитию в сфере туризма; Общественного совета при Министерстве культуры Росии и др. Сопредседатель Комиссии РСПП по туризму и индустрии гостеприимства.

АЛЕКСАНДР ЯНДОВСКИЙ: «Выпускник нашего института – это лицо гостеприимства России»

Туристическая отрасль последние годы в нашей стране активно развивается: обновляются сфера услуг и туристическая инфраструктура, строятся новые отели, появляются новые маршруты, больше внимания уделяется регионам и их возможностям. Всё это способствует созданию новых рабочих мест в экономике. О том, как откликаются вузы на такие благоприятные перемены, разговор с ректором Московского государственного института индустрии туризма имени Ю.А. Сенкевича (МГИИТ им. Ю.А. Сенкевича) Александром ЯНДОВСКИМ.

– Александр Николаевич, какие данные по развитию туриндустрии – растущей отрасли экономики – можно привести?

– Действительно, туризм в Российской Федерации в целом и в городе Москве активно развивается. В первую очередь это выражается в практической реализации комплекса мер по развитию отрасли, принятию долгосрочных проектов по созданию туристских кластеров в различных регионах нашей страны. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011–2018 годы)» и государственная программа города Москвы «Развитие индустрии отдыха и туризма» на 2012–2016 годы тоже способствуют этому процессу.

По оценкам экспертов, в России в 2011 году очень активно развивался въездной и выездной туризм. По данным исследования OxfordEconomics, в 2011 году туризм и путешествия внесли в ВВП страны около 3,5 трлн рублей – это 5,9% валового внутреннего продукта. Для сравнения: российское автомобилестроение внесло в ВВП 4,8%, коммуникационные услуги – 2,9%. Наши эксперты туристского рынка считают, что эти данные даже несколько занижены.

«По оценке Ростуризма, 2012 год оказался удачным: за первые 9 месяцев Россию посетили более 21 млн человек, а внутренний туризм составил около 37 млн человек.»

По оценке Ростуризма, 2012 год оказался удачным: за первые 9 месяцев Россию посетили более 21 млн человек, а внутренний туризм составил около 37 млн человек. Рост въездного туризма составил около 13%.

По оценкам Всемирной туристской организации, Россия могла бы принять около 70 млн иностранных туристов при соответствующей подготовке инфраструктуры. Я думаю, тот курс развития туристской отрасли, который сейчас взят у нас в стране, будет продолжаться, и вклад в экономику страны будет более существенным. У России большой потенциал в развитии этой отрасли.

Нужно отметить, что туризм в Москве – одна из наиболее динамичных отраслей экономики столицы. По ежегодным темпам она не имеет аналогов в России. Это во многом объясняется целенаправленными мерами Правительства Москвы по превращению столицы в крупнейший деловой, финансовый и туристический центр мирового значения.

– Институт откликается на такие положительные изменения в отрасли?

– По развитию гостиничного комплекса и въездного туризма можно спрогнозировать потребность в кадрах нашей отрасли. Исходя из этого мы и выстраиваем план-набор и распределение мест по направлениям подготовки. Например, в Москве на сегодняшний день около 400 мест размещения, до 2018 года планируется их увеличить до 700. Естественно, появятся новые рабочие места, и они должны быть заполнены.

Учитываем и возрастающие требования к качеству обслуживания в мировом туризме, и нашей стране в частности: во все учебные планы включили дисциплины с компонентом качественной профессиональной деятельности. Например, в обязательном порядке студенты изучают дисциплину «Управление качеством» в соответствии с профилизацией.

«Примерно 15–20% наших студентов ежегодно проходят практику на предприятиях туристско-гостиничного комплекса за рубежом.»

ФОТОСЛУЖБА МИД РСПП

– Каковы возможности трудоустройства выпускников института по специальности? Востребованы ли выпускники вуза?

– Общеизвестно, что одним из ключевых показателей деятельности любого вуза является трудоустройство его выпускников. Могу сказать, что, по данным независимого рейтингового агентства «РейтОР», институт занимает первые места среди родственных вузов в номинации «оценка качества подготовки выпускников работодателями». Этот факт подтверждается востребованностью наших выпускников. Уже на протяжении ряда лет процент их трудоустройства составляет 92–95%, при этом по профилю полученной специальности трудоустраиваются 83–87%.

Это приятный итог нашей работы, хотя мы должны признать, что в определённой степени такие показатели обусловлены регулярным возведением в Москве новых объектов туристской инфраструктуры и нарастанием потребности в кадрах. Тем не менее это не снимает с нас ответственности за повышение качества обучения в связи с нарастающей конкуренцией на рынке труда.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

– Где в основном трудоустраиваются выпускники? Каковы возможности их карьерного роста?

– В основном наши выпускники работают на предприятиях гостинично-туристского комплекса Москвы (практически все известные отели категории 4–5 звёзд, в туристических агентствах, ресторанах высокого уровня). Часть выпускников работает в городах Подмосковья и других субъектах России. Не так много, но есть выпускники, работающие за рубежом, как в российских, так и зарубежных компаниях.

Мы следим за карьерным ростом своих выпускников, и должен сказать, что подавляющее большинство их них довольно успешно в карьерном плане.

В условиях востребованности выпускников института просторы для карьерного роста расширяются, но это отнюдь не означает автоматического продвижения по служебной лестнице. Только профессионализм в сочетании с личностными качествами являются залогом успеха.

Примерно 15–20% наших студентов ежегодно проходят практику на предприятиях туристско-гостиничного комплекса за рубежом по приглашению профильных предприятий Турции, Германии, США, Франции и многих других стран. Мы положительно относимся к такой практике, так как студент не только приобретает первичные профессиональные навыки, но и совершенствуется в знании иностранного языка и знакомится с особенностями работы зарубежных предприятий туриндустрии.

«Для выпускников туриндустрии знание иностранных языков – непременная и ключевая составляющая их профессионализма.»

– Понятно, что современный выпускник, работающий в сфере туризма или гостиничного бизнеса, должен владеть иностранными языками. Расскажите, пожалуйста, о языковой подготовке студентов.

– Конечно, для выпускников туриндустрии знание иностранных языков – непременная и ключевая составляющая их профессионализма. В учебных планах МГИИТ английский язык присутствует в течение всего срока, отведённого на освоение образовательной программы, независимо от направления подготовки. В институте создано несколько специализированных языковых кафедр, центр по обучению иностранным языкам. Учебные планы подготовки наших студентов в обязательном порядке предусматривают изучение ими и второго иностранного языка. Сегодня мы предлагаем студентам выбрать в качестве второго иностранного языка широкий спектр – 23 языка, охватывающий практически все основные языки, используемые в туристских микрорегионах мира. С 2013 года английский язык введён в качестве составляющей государственного итогового междисциплинарного экзамена.

– Сотрудничает ли институт с туристическими фирмами, гостиницами, ресторанами в плане подготовки студентов? Участвуют ли представители бизнеса в подготовке программ в учебном процессе?

– Безусловно, сотрудничество нашего института с различными компаниями в сфере туризма самое тесное. Невозможно говорить о качественной подготовке специалистов без взаимодействия с бизнесом. У нас заключены договора о сотрудничестве по подготовке кадров более с чем 90 предприятиями ГТК Москвы: наши студенты имеют возможность проходить практику на этих предприятиях. Есть возможность там же закрепиться после окончания учебного заведения.

Сегодня я не могу представить, как можно было бы вести подготовку студентов без участия в ней самого бизнеса. Это не только рекомендации бизнеса как работодателя по квалификационным требованиям, содержанию образовательного контента, но и конкретное реальное сотрудничество. Наглядным примером является сотрудничество МГИИТ с IHG (группа гостиничных сетей) и Торгово-промышленной палатой Германии. Результатом нашего партнёрства стало создание на базе нашего института IHG академии. Она готовит менеджеров высокого уровня для гостиничной индустрии.

В учебный процесс вовлечены руководители и топ-менеджеры крупных предприятий туриндустрии. Отдельные лекции и мастер-классы проводят сотрудники Комитета по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы и представители бизнеса.

Опять же благодаря взаимодействию с гостиничным комплексом города Москвы наши студенты в период обучения имеют возможность освоить две обязательные рабочие профессии (например, горничные, официанты).

«В прошлом году конкурс на гостиничное направление составлял около 40 человек на место.»

По отзывам компаний (особенно гостиничного комплекса города Москвы), где работают наши выпускники, оценка их работы самая хорошая.

Как мы говорим, выпускник нашего института – это «лицо гостеприимства города Москвы и Российской Федерации». Работая в отрасли, встречая туриста, наши выпускники формируют не только мнение о качестве оказываемых услуг, но в первую очередь отношение в целом к России.

– Большой ли конкурс в институт?

– В прошлом году конкурс на гостиничное направление составлял около 40 человек на место. Среди 157 вузов сферы обслуживания по итогам их мониторинга по качеству приёма в 2012 году мы 10-е со средним баллом ЕГЭ 77, 9 балла.

Последние 2–3 года появляется интерес молодёжи к отрасли, она уже приходит мотивированной на получение определённой профессии. Процесс глобализации туристской отрасли не остановить: перемещение людей, путешествия, туризм будут очень активно развиваться. Естественно, будут увеличиваться и места размещения. Молодёжь видит перспективу – что в этой отрасли она может быть востребованна. **БР**

Справка

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Яндовский Александр Николаевич,
ректор Московского государственного института индустрии туризма им. Ю.А. Сенкевича.

Родился в 1959 г. Окончил политехнический техникум по специальности «техник-механик», Высшую юридическую школу МВД СССР по специальности «юрист-правовед», Академию управления МВД России по специальности «организатор правоохранительной деятельности», Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАГС).

Кандидат социологических наук.

На протяжении 24 лет с 1981 г. служил в органах внутренних дел СССР и России, полковник милиции.

В 2006 г. стал доцентом; проректором по развитию и эксплуатации Московской академии туристского и гостинично-ресторанного бизнеса (МАТГР).

В 2009 г. избран ректором Московского государственного института индустрии туризма им. Ю.А. Сенкевича.

Является постоянным участником и докладчиком, а также членом оргкомитетов международных научно-практических конференций по проблемам развития туризма.

Автор более 40 научных и учебно-методических работ. Признан авторитетным специалистом, выступает в качестве эксперта в сфере развития туристско-гостиничной отрасли и профильного профессионального образования. Является членом президиума УМО в области туризма и сервиса, Координационного совета по туризму при Правительстве Москвы, Комиссии РСПП по туризму и индустрии гостеприимства, Ассоциации вузов туризма и сервиса, действительный член Международной туристской академии.

Туристическая отрасль продолжает оставаться одной из наиболее привлекательных для инвестирования в глобальном масштабе

По оценкам специалистов, к 2020 г. количество международных туристов составит более 1,5 млрд человек, а к в 2030 г. этот показатель вырастет до 1,8 млрд туристов. И это без учёта внутреннего (в границах одной страны) туризма, который превышает международный в несколько раз[1]. Объём рынка международного туризма в 2011 г. составлял около 1,3 трлн долл., что почти на 4% больше по сравнению с 928 млрд долл. в 2010 г. и значительно выше показателя кризисного 2009 г., который был на уровне 852 млрд долл.[2]

Валентина Панина,
директор департамента бизнес-консультирования, отдел повышения эффективности бизнеса, «Эрнст энд Янг» СНГ

Напрямую в туризме задействовано около 98 млн человек, или 3,3% от всей мировой занятости.

Среди основных факторов роста туристической отрасли Всемирная туристическая организация ООН (UNWTO) выделяет:

- рост доходов на душу населения во многих странах мира;
- рост численности населения, особенно в странах с увеличивающимся уровнем благосостояния и продолжающейся урбанизацией (Бразилия, Индия, Китай);
- наличие свободного времени для путешествий, более продолжительный отпускной период в ряде стран;
- дифференциация предложений туристических услуг для различных сегментов потребителей и популяризация новых видов туризма[3].

По данным экспертов из UNWTO, активное развитие туризма стимулирует социально-экономическое развитие как отдельных регионов, так и стран. Например, в 2011 г. общий вклад туристической отрасли и сопряжённых с ней отраслей в глобальный ВВП составил более 6,3 млрд долл., или около 9,1% от мирового ВВП. При этом количество занятых в отрасли и связанных с ней отраслей составило 255 млн человек, или 8,6% от всей мировой занятости. Напрямую же в туризме задействовано около 98 млн человек, или 3,3% от всей мировой занятости[4].

Среди наиболее популярных, динамично развивающихся и престижных видов туризма обычно выделяют горнолыжный туризм. Так, в 2010–2011 гг. на мировых горнолыжных курортах отдохнули более 330 млн туристов[5], и спрос на этот вид туристических услуг продолжает расти.

Увеличение приверженцев горнолыжного туризма объясняется тем, что появляются доступные по цене курорты, а также расширяется спектр предлагаемых на горнолыжных курортах услуг, что делает возможным отдых всей семьей независимо от возраста и спортивной подготовки (спа-отдых, беговые лыжи, коньки и т.д.)[6].

При этом результаты различных исследований показывают, что в регионах, где есть высокий спрос на этот вид отдыха, нет достаточного предложения курортов.

В таких условиях развитие горнолыжного туризма в России приобретает повышенное значение.

Горнолыжный туризм в России начал активно развиваться с начала 2000-х гг. вместе с улучшением общего экономического положения в стране и роста располагаемого дохода граждан. Сегодня, по оценкам разных экспертов, в России от 3,8 млн до 4,4 млн человек увлекаются горными лыжами и сноубордом[7]. В ближайшие годы горнолыжная отрасль будет расти в среднем на 5–7% в год, а количество людей, катающихся на сноуборде, увеличиваться – на 10–15%. Такие темпы сохранятся до 2020 г.

Однако из существующих в России 170 центров горнолыжного катания только 31 курорт соответствует международным стандартам качества[8]. И лишь некоторые российские курорты имеют трассы протяжённостью более 1 км (всего чуть более 6,5% всех трасс в стране), что сводит на нет возможность проведения в стране крупных международных соревнований.

SHUTTERSTOCK.COM

Спрос на горнолыжный туризм, факт проведения в России Зимней Олимпиады в 2014 г. и наличие значительного количества территорий с пригодными для горнолыжного туризма природно-климатическими условиями делает развитие горнолыжного туризма задачей весьма актуальной.

На федеральном уровне подготовлена Концепция создания и развития туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае и Республике Адыгея, где, кстати, приводятся не только статистические данные о развитии туризма в России и в мире, но подробно изложен зарубежный опыт и даны опробованные рецепты для благополучного развития туристических кластеров. Ключевая роль в реализации этой Концепции отводится ОАО «Курорты Северного Кавказа». С учётом того, что в России прямой вклад туристической отрасли в ВВП страны не превышает 1,4% и в 2011 г. составил лишь 752 млрд руб., а общий вклад туризма и смежных с ним отраслей равнялся 3,1 трлн руб., или 5,9% от ВВП[9], успешная реализация данной Концепции крайне важна.

Однако, как и при реализации любого другого масштабного инвестиционного проекта, в первую очередь важно обратить внимание на различные риски и разработать стратегию по их нивелированию.

На наш взгляд, основными рисками реализации данной Концепции являются:

Политические ограничения:

• политическая нестабильность в регионе, угроза возможных террористических действий и связанные с этим вопросы обеспечения безопасности туристов и сотрудников курортов;

• негативный имидж региона у части потенциальных посетителей;

• недостаточная инвестиционная привлекательность региона в глазах российских и иностранных инвесторов.

Социально-экономические ограничения:

• недостаток квалифицированных кадров и образовательной базы для подготовки персонала по специальностям, необходимым для функционирования курортов, предоставления качественных услуг на международном уровне, что может отрицательно сказаться на темпах развития отрасли и реализации отдельных проектов;

• недостаточная развитость транспортной и инженерной инфраструктуры в регионе;

• отсутствие спроса со стороны потребителей на создаваемую инфраструктуру и, как следствие, возможные дополнительные расходы бюджета при несогласованном планировании инвестиций в отношении развития туристического кластера и инфраструктурных объектов;

• низкий уровень жизни и доходов жителей региона, что существенно ограничивает спрос на рекреационные услуги со стороны местного населения;

• низкая эффективность текущих государственных мер поддержки в отношении малого и среднего бизнеса в регионе, включая механизм предоставления государственных гарантий;

Сегодня, по оценкам разных экспертов, в России

от 3,8 млн до 4,4 млн

человек

увлекаются горными лыжами и сноубордом.

• юридические аспекты, связанные с правами на землю, – права владения на ряд участков на территории будущих курортов находятся в руках различных собственников и арендаторов, статус некоторых участков не определён, стоимость земли невозможно зафиксировать для инвестора.

Природно-климатические ограничения:

• высокий уровень сейсмической опасности;

• опасность образования лавин, оползней, селевых потоков, наводнений;

• возможность негативного влияния будущих курортов на окружающую среду (антропогенная нагрузка): природно-климатические заповедники) и культурно-исторические памятники.

Наличие рисков реализации Концепции не делает её невозможной. На наш взгляд, существует достаточное количество мер по снижению рисков.

Возможные меры по снижению рисков проекта:

• политические риски, связанные с политической нестабильностью и социальной напряжённостью в регионе, угрозой возможных террористических действий и неблагоприятной криминогенной обстановкой, могут быть минимизированы посредством организации тщательно продуманной системы безопасности на курортах, тесного взаимодействия службы безопасности курортов с МВД России, ФСБ и другими государственными органами, максимального вовлечения местного населения в индустрию туризма и смежные отрасли (предоставление рабочих мест на создаваемых курортах, создание благоприятных условий для развития предпринимательства);

• риск падения спроса, связанный со сложившимся негативным

имиджем региона, может быть минимизирован путём тщательного планирования в области развития туристического кластера и инфраструктурных объектов, включающего в себя комплекс маркетинговых акций по позиционированию и продвижению создаваемых курортов и региона в целом;

• риск недостаточной инвестиционной привлекательности региона в глазах инвесторов может быть понижен при помощи механизма предоставления государственных гарантий, использовавшегося во многих зарубежных странах (Мексике, Турции и т.д.). Необходимо отметить, что крупные инфраструктурные проекты зачастую обеспечивают бóльшую выгоду для общества и государства, чем для частных инвесторов. В связи с этим государство, с целью вовлечения частных партнёров, должно брать на себя часть рисков в таких проектах и обеспечивать необходимые меры поддержки. В противном случае подобные проекты могут быть реализованы только за счёт прямого государственного финансирования;

• социально-экономические риски, вызванные недостатком квалифицированных кадров и образовательной базы, а также недостаточной развитостью транспортной и инженерной инфраструктуры, могут быть снижены путём привлечения инвестиций (в том числе государственных) в развитие и модернизацию инфраструктуры, строительство дорог к будущим курортам; модернизацию существующих аэропортов и возможное строительство новых;

Среди наиболее популярных, динамично развивающихся и престижных видов туризма обычно выделяют горнолыжный туризм.

Однако из существующих в России 170 центров горнолыжного катания только 31 курорт соответствует международным стандартам качества.

РИА «Новости»

Факт проведения в России Зимней Олимпиады в 2014 г. и наличие значительного количества территорий с пригодными для горнолыжного туризма природно-климатическими условиями делает развитие горнолыжного туризма задачей весьма актуальной.

развитие сети железных дорог, развитие системы образования и здравоохранения, принятие комплексных мер со стороны государства по повышению инвестиционной привлекательности региона в целом и создаваемых курортов в частности;

• природно-климатические риски, обусловленные достаточно высоким уровнем сейсмической опасности в регионе, опасностью образования лавин, оползней, селевых потоков, наводнений, могут быть снижены путём осуществления проектирования и строительства курортов с учётом особенностей местности и в полном соответствии с существующими правилами строительства в сейсмически неспокойных зонах. Кроме того, необходимо организовать систему постоянного мониторинга возможных чрезвычайных ситуаций и своевременного оповещения отдыхающих и работников курортов о возможной опасности, а также выработать план мероприятий на случай возникновения угрозы чрезвычайных ситуаций.

В заключение важно отметить, что существует богатый международный опыт (например, в Турции, Мексике) по минимизации рисков при реализации масштабных проектов по строительству и функционированию горнолыжных курортов, который накапливался годами и может быть эффективно использован в работе ОАО «Курорты Северного Кавказа» и других организаций, ответственных за скорейшее внедрение Концепции. Подобный опыт можно адаптировать к условиям Северного Кавказа и как существенно увеличить приток туристов в этот регион, так и улучшить социально-экономическое положение этого региона в долгосрочной перспективе. **БР**

[1] World Tourism Organization (UNWTO), 2012.
[2] Там же.
[3] Там же.
[4] World Travel and Tourism Council, 2012.
[5] Laurent Vanat Consulting SARL, 2012.
[6] Там же.
[7] Федеральное агентство по туризму РФ, 2012 г.; Московский горнолыжный центр «КАНТ», 2012.
[8] Laurent Vanat Consulting SARL, 2012.
[9] World Travel and Tourism Council, 2012.

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА 2013

18–22 марта 2013 год, Москва

VI НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Владимир ПУТИН,
Президент РФ

Считаю, что соответствующие правительственные ведомства при выработке решений должны быть в тесном контакте с представителями бизнеса и, в том числе, с его руководящим ядром – РСПП.

По вопросам партнерского и индивидуального участия просим вас обращаться по тел.:

+ 7 (495) 663-04-56, +7 (916) 229-22-82

Мытенков Сергей Сергеевич, Цыганкова Ксения Владимировна

e-mail : event@rspp.ru

Курорты будущего

Развитие отрасли гостеприимства становится всё более актуальным в связи с мировыми спортивными событиями, которые пройдут в России в ближайшие годы, включая Универсиаду в 2013 г., Олимпийские и Паралимпийские игры в 2014 г., а также Чемпионат мира по футболу в 2018 г. Тому, какие вызовы в связи с этим стоят перед российским гостиничным и туристическим бизнесом, было посвящено первое в текущем году заседание «Московского Президент Клуба».

По мнению участников встречи «Инвестиции и девелопмент в индустрии гостеприимства», в контексте меняющегося мира перед российской индустрией гостеприимства стоят совершенно новые задачи. В частности, недавно Россия после 18 лет переговоров, наконец, стала членом ВТО, однако для того, чтобы воспользоваться новыми деловыми контактами, необходимо модернизировать свою экономику, в том числе за счёт улучшения инвестиционного климата в регионах. Именно на развитие регионов в том числе должны быть направлены многочисленные международные соревнования, которые пройдут в России в ближайшие годы. Однако для этого эта модель не может работать без привлечения средств частных инвесторов, и в этом вопросе российскому бизнесу не обойтись без зарубежного опыта. В частности, участники встречи пришли к выводу, что распространённые за рубежом направления туризма при правильной постановке целей и задач, составлении плана продвижения и развития курортов могут стать актуальными и в России. В ходе обсуждения спикеры также отвечали на вопросы, касающиеся развития внутреннего туризма, а также применения российского законодательства в сфере долевого владения имуществом.

Заседание открыл директор «Московского Президент Клуба» Шахбулат Гиравов, который обозначил программу мероприятия, представил спикеров и гостей клуба. В частности, в числе гостей встречи был Полномочный Министр Посольства Греции в РФ по торгово-экономическим вопросам Илиас Танасас. Сомодератором встречи вместе с Ш. Гиравовым также выступил член правления МПК, гендиректор «Димарс Груп» Аркадий Амелин. Как рассказал в ходе заседания советник руководителя по внутреннему туризму и региональной политике Федерального агентства по туризму, генеральный директор группы компаний «Владинвесттур» Владимир Шаров, федеральные власти в настоящий момент работают над реализацией нескольких программ в сфере гостеприимства и развития инфраструктуры. «Ростуризм должен признаться, что состояние курортологии в настоящее время на территории РФ находится на низком уровне, оно слабо соответствует международным стандартам. В свете вступления РФ в ВТО и внедрения стандартов ИСО назревает серьёзнейшая проблема стандартизации услуг и технических регламентов», – объяснил он. В связи с этим, по его словам, последнее время Ростуризм в основном ликвидировал дисбаланс между внутренним и внешним туризмом. При этом главные проблемы современных курортов заключаются не только в качестве предоставляемых услуг, но и в ассортименте услуг и отсутствии единой курортной среды. «В большинстве случаев

(78%) нерентабельно заниматься реконструкцией курортов, легче создать совершенно новый курорт», – добавил эксперт. Однако, по мнению Владимира Шарова, в таком случае речь должна идти о принципиально новом курорте, сформированном в том числе с учётом территориального принципа планирования и с учётом климатических и географических условий: сейсмоопасности территории, розы ветров, шумовых фонов и т.д. Для внедрения такой схемы работы Ростуризм планирует использовать кластерный подход, когда в одном регионе создаются туристические центры по развитию одного направления, в частности особое внимание планируется уделять развитию медицинского туризма.

Состояние курортологии в настоящее время на территории РФ находится на низком уровне, оно слабо соответствует международным стандартам.

Новый подход к развитию туризма требует и использования иных инструментов инвестирования.

Новый подход к развитию туризма требует и использования иных инструментов инвестирования. Одним из таких инструментов, по словам президента компании The Fractional Consultant **Дэвида Дизика**, может стать использование фракционной недвижимости. Это новое направление в европейской индустрии гостеприимства, когда несколько различных людей могут совместно приобретать различные объекты недвижимости в складчину и затем по очереди их использовать, получая доход от её сдачи в аренду в свободное время. Причём в отличие от известного российским инвесторам тайм-шера имена собственников вписаны в титул, и фактически каждый инвестор получает долю вполне конкретного объекта недвижимости. Как отметил Дэвид Дизик, в России можно привлекать таким образом частных инвесторов для разработки и создания новых курортов. Однако для этого необходимо привлекать профессиональные управляющие компании. Так, в подобную работу уже готов включиться европейский лидер этого рынка – компания Wyndham Exchange and Rentals. В частности, в своей презентации директор по развитию компании **Мэт Холмс** показал, на что ориентирован европейский гостиничный бизнес, какие методы используют западные девелоперы для привлечения инвестиций, а также почему выгодна фракционная недвижимость в странах Запада и какими стандартами должна обладать гостиница для присоединения к подобным программам.

По окончании почти трёхчасового обсуждения главной темы заседания директор Клуба Шахбулат Гиравов подвёл его итоги, поблагодарил всех за участие и пригласил на будущие мероприятия МПК. Клуб ежемесячно проводит встречи с экспертами из мира бизнеса, государственной власти, образования, политики, культуры и спорта. При этом особое внимание уделяется проектам в сферах экологии, образования и консалтинга. В прошлом году «Московский Президент Клуб» был включён в Реестр членов Общероссийского объединения работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей». **БР**

Медицинский туризм: Россия или заграница

Ещё во времена царской России лечение на водах было модно среди дворян: первые курорты в стране появились в XIX в. В советское время санатории и дома отдыха в основном принадлежали государству и часто были закреплены за производствами: их работники получали путёвки бесплатно, в качестве премии либо с существенной компенсацией затрат.

Алексей Кондратьев,
управляющий директор ИК «Промышленные инвестиционные решения» , к.ю.н.

По оценкам Всемирной туристской организации, Россия занимает пятое место в мире среди стран по привлекательности для туристов, но по реализации туристического потенциала она лишь на 59-й позиции.

Однако после распада СССР многие курорты пришли в упадок, часть санаторно-лечебных учреждений была закрыта, какие-то перешли в частные руки – до сих пор в России нет единого реестра санаториев.

Возобновить работу этого сектора в полную мощь, как это было в советские времена, пока не удалось. Отсутствие инновационной инфраструктуры из-за сложностей с финансированием и, как следствие, низкое качество услуг привели к тому, что многие российские граждане отправляются отдыхать и лечиться за границу.

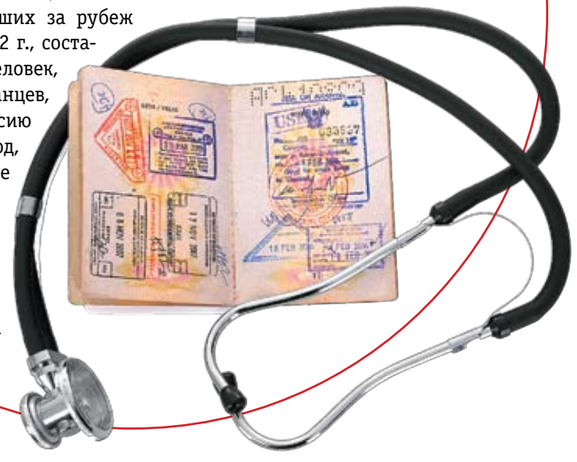
Медицинский и оздоровительный туризм – перспективные направления, за счёт которых вполне реально повысить въездной турпоток в страну. А такая задача в настоящее время у России стоит достаточно остро.

По данным Росстата, количество россиян, выехавших за рубеж за 9 месяцев 2012 г., составило 37,3 млн человек, а число иностранцев, въехавших в Россию за этот же период, было на уровне 21,6 млн человек.

Как отмечал на совещании по развитию туристической отрасли во время визита в Краснодар в марте 2012 г. премьер-министр РФ Дмитрий Медведев (тогда занимавший пост Президента РФ), страна может ежегодно принимать не менее 70 млн туристов, но по итогам 2011 г. общий туристический поток в Россию составил лишь 37 млн человек. По оценкам Всемирной туристской организации, Россия занимает пятое место в мире среди стран по привлекательности для туристов, но по реализации туристического потенциала она лишь на 59-й позиции.

В 2011 г. Всемирная организация здравоохранения оценивала ежегодный оборот в сфере медицинского туризма в мире в 60 млрд долл. и прогнозировала, что через 10 лет эта отрасль станет одной из наиболее значимых в глобальной экономике.

Сомневаться в этом не приходится. Ряд стран уже сейчас получает



миллиардные доходы, оказывая медицинские услуги десяткам тысяч иностранных пациентов.

Так, Сингапур по итогам 2011 г. посетили порядка 200 тыс. медицинских туристов. В Мексику каждый год приезжают на лечение 150–500 тыс. иностранцев (точное их количество подсчитать невозможно, поскольку в основном это граждане США, которым не нужна въездная виза в страну). В Индию, согласно докладу Medical Tourism – Profit from Global Health Care, ежегодно прибывают порядка 450 тыс. пациентов из-за рубежа. По оценкам Министерства туризма этой страны, по итогам 2012 г. объём рынка медицинского туризма достигнет 2 млрд долл., при ежегодном росте в 25%. Настоящая аюрведа, даже, можно сказать, нирвана.

В Индию, согласно докладу Medical Tourism – Profit from Global Health Care, ежегодно прибывают порядка 450 тыс. пациентов из-за рубежа.

За прошедший год сразу несколько стран предприняло меры по увеличению потока туристов, приезжающих на лечение из-за границы. В этом смысле показателен пример Южной Кореи. Программа развития медицинского туризма, разрабатываемая южнокорейским правительством, предусматривает упрощение правил въезда в страну, привлечение инвестиций, улучшение транспорта и условий размещения и т.п. Также запланированы меры по содействию компаниям, оказывающим медицинские услуги, в продвижении на рынках других стран.

До сих пор развитию медтуризма в Южной Корее мешало в том числе отсутствие соответствующих норм регулирования. В связи с этим власти страны пообещали пересмотреть законодательство для осуществления иностранных прямых инвестиций в медицинские компании страны и решить вопрос с распределением доходов от оказания услуг в этой сфере.

С 2013 г. в Южной Корее будет введена система выдачи госсертификатов для учреждений и переводчиков, осуществляющих деятельность в сфере медицинского туризма, а также разработана система оплаты медицинских услуг. К 2014 г. планируется создать центр подготовки кадров (он будет выпускать ежегодно 9 тыс. человек) для управления и продвижения в области медицинского туризма.

Южнокорейское правительство рассчитывает, что в результате этих инициатив в 2020 г. страну с целью медицинского туризма посетит 1 млн человек, тогда как по итогам 2011 г. их число составило 500 тыс. В 2012 г. объём южнокорейского рынка по оказанию медицинских услуг для пациентов из-за рубежа ожидался на уровне 10,8 млрд долл., тогда как в 2006 г. его объём составлял 6,1 млрд долл.

Помимо Южной Кореи, озаботились привлечением иностранных пациентов власти Таиланда. Туристическое управление этой страны намерено в течение ближайших 2 лет активно продвигать медицинский туризм на рынках России и стран СНГ, делая основной упор на полной диагностике в клиниках с русскоязычным персоналом, которую смогут пройти туристы, приезжающие в страну отдыхать. В то же время неизвестно, чем смогут порадовать иностранных пациентов, например, власти Камбоджи.

Министерство иностранных дел Литвы планирует упростить визовый режим для иностранных больных. С лета прошлого года была начата подготовка проекта медицинских виз нового типа для пациентов.

Продвигать свои возможности в сфере медтуризма на зарубежных рынках, в частности в России и США, планирует Турция, заявляла председатель Ассоциации медицинского туризма Стамбула Филиза Чевирмен. Министерство культуры и туризма Турции разрабатывает предложение для туристов, в рамках которого путешественники смогут совмещать лечение и экскурсии. Для получения медпомощи в Турцию в основном едут жители стран Европы, России, Великобритании.

ИТАР – ТАСС

Официальной статистики по количеству иностранцев, приезжающих на лечение в Россию, нет. Но, по данным НП «Санкуртур» (информационный ресурс о лечебно-оздоровительном туризме в РФ), по итогам 2010 г. в российских санаториях отдыхали всего 15 тыс. иностранных гостей.

Цифры неутешительные. Одной из ключевых проблем развития медицинского туризма в России является сложность с оформлением въездных виз иностранцам. Упростить процедуру их выдачи пациентам из-за рубежа, имеющим контракты на лечение в медицинских центрах страны, просил Дмитрия Медведева в октябре прошлого года глава Калининградской области Николай Цуканов. По его мнению, такие визы могли бы выдаваться непосредственно при пересечении границы.

Россия согласна на ускоренное оформление виз для граждан Евросоюза, посещающих российские клиники для лечения, заявлял российский премьер-министр. Поэтому в будущем Калининградская область, граничащая с ЕС, вероятно, сможет без задержек пропускать через границу европейских пациентов, но вряд ли их будет много.

В российских здравницах за 2011 г. побывало

4,5 млн человек

(3% населения РФ).

Массовому притоку в Россию иностранных пациентов мешает не слишком развитая медицинская инфраструктура. Так, по данным столичного Комитета по туризму и гостиничному хозяйству на 2011 г., из 150 московских отелей лишь 54 имели условия для приёма гостей с ограниченными возможностями.

Компаний, специализирующихся на медицинском туризме в России, немного, как и клиник, соответствующих международным стандартам. В частности, сертификат Joint Commission International (международная организация, занимается аккредитацией в области медуслуг) есть только у одной – это многопрофильная частная клиника ОАО «Медицина». Для сравнения: в Турции сертификаты JCI есть у 43 медицинских учреждений.

Сами россияне не спешат пользоваться возможностями медицинского и оздоровительного туризма внутри страны. В российских здравницах за 2011 г. побывало 4,5 млн человек (3% населения РФ). Во многом это происходит потому, что большинство россиян даже не знает о возможностях, которые предлагают лечебно-оздоровительные курорты страны.

По данным Ассоциации туроператоров России (АТОР), около 70% потенциальных клиентов (активных и обеспеченных людей в возрасте от 30 лет) не занимаются поисками оздоровительных санаториев в России, а уезжают лечиться и отдыхать за рубеж.

В 2010 г. из 12 млн выезжающих за рубеж граждан РФ только 120 тыс. человек отправились за медицинской помощью за границу. Спустя год в процентном соотношении их количество не изменилось. Всего же за 2011 г., по данным Росстата, 14,5 млн российских граждан совершили туристические поездки за рубеж.

Рост потока пациентов из России и СНГ за 2011 г. составил 47%. При этом ежегодно россияне тратят порядка одного 1 млрд долл. на лечение в зарубежных клиниках. По оценкам Ситибанка, в 2012 г. общий объём расходов россиян за границей составит 50 млрд долл. Исходя из этих данных, на медицинский туризм уходит порядка 2% от общей суммы потраченных российскими гражданами за рубежом средств.

Большинство медицинских туристов из России отправляется в Израиль и Германию. Чаще всего они едут за границу для лечения онкологических, кардиологических и заболеваний опорно-двигательной системы. Причины выезда российских граждан для лечения за границу чаще всего заключаются в том, что российские клиники не в состоянии оказать пациентам соответствующие помощь и уход. И, конечно, россияне в целом не доверяют отечественной медицине. По данным опроса «Левада-Центр», результаты которого были опубликованы в октябре прошлого года, 61% россиян не удовлетворён результатами работы существующей системы здравоохранения и лишь 15% ею довольны.

Компаний, специализирующихся на медицинском туризме в России, немного, как и клиник, соответствующих международным стандартам.

Убедить россиян сделать выбор в пользу отдыха и лечения в России, привлечь в страну иностранных пациентов – дело не одного года. Однако уже сейчас в этом направлении наметились позитивные тренды.

Так, на побережье Балтийского моря планируется построить медицинский город с онкологическим центром. Предполагается, что это будет населённый пункт на 25–30 тыс. человек. Эту идею поддержал Дмитрий Медведев.

Марк Курцер поднял стандарты оказания акушерско-гинекологических услуг в своих клиниках до международного уровня.

В числе свежих примеров – госкомпания «Курорты Северного Кавказа» (КСК), которая планирует провести ребрендинг Кавказских Минеральных Вод и сделать регион современным центром медицинского туризма России. По решению Правительства РФ, особая экономическая зона в Ставропольском крае, известная как «Гранд Спа Юца», включена в туристический кластер, формирующийся на юге России под управлением КСК. Специализацией этой зоны должен стать медицинский туризм. Также в ближайшее время при участии КСК будет создана авиакомпания для региональных перевозок на юге России.

Постепенно развиваются в России и медучреждения международного уровня. Так, подконтрольная АФК «Система» сеть клиник «Медси» объединяется с лечебными учреждениями столичного ГУП «Медицинский Центр Управления делами Мэра и Правительства Москвы» (ГУП ММЦ). В результате слияния в России появится сеть частных клиник, отстроенная по международным стандартам, с выручкой более 1 млрд долл.

В качестве ещё одного примера можно назвать группу компаний «Мать и дитя» (MD Medical Group), в которую Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) вложил 50 млн долл. Компания провела IPO на Лондонской фондовой бирже, её инвесторами стали один из крупнейших в мире инвестфонд BlackRock и фонд Russia Partners. Группа «Мать и дитя» работает на рынке частных медуслуг для женщин и детей, управляет сетью из 12 клиник, а её основатель профессор Марк Курцер один из первых в России начал применять технику экстракорпорального оплодотворения и поднял стандарты оказания акушерско-гинекологических услуг в своих клиниках до международного уровня. **БР**

ИТАР – ТАСС

Заместитель председателя Правительства РФ Ольга Голодец и директор группы компаний «Мать и дитя» Марк Курцер во время открытия клинического госпиталая «Лапино».

Туризм: что говорят в Интернете?

Мы попытались выяснить, какие направления туризма наиболее популярны у пользователей социальных сетей и какие из них являются наиболее инвестиционно привлекательными.

Леонид Лифиц,
управляющий партнёр
Коммуникационной группы
АБ Инито

Сегодня весь туризм можно условно разделить на следующие направления: активный, гастрономический, деловой, медицинский, оздоровительный, познавательный, рекреационный, спортивный, транспортный, экскурсионный, экстремальный.

Для осуществления исследования был проведён интернет-мониторинг публикаций в новостных лентах, социальных сетях (Twitter, LiveJournal, ВКонтакте), блогах и форумах. Было обнаружено более 9 тыс. упоминаний различных направлений туризма, которые послужили материалом для нашего исследования.

Сегодня весь туризм можно условно разделить на следующие направления: активный, гастрономический, деловой, медицинский, оздоровительный, познавательный, рекреационный, спортивный, транспортный, экскурсионный, экстремальный.

Общая картина

Оказалось, что в социальных сетях зимой наиболее популярным является спортивный туризм, в тройку также входят медицинский и транспортный туризм. На их долю приходится 18%, 13% и 13% всех упоминаний соответственно. Меньше всего упоминаний о новом для России направлении туризма – гастрономическом: чуть менее 3%. Вероятно, это связано с тем, что гастрономический туризм в нашей стране находится пока на стадии зарождения. Соответственно, он не известен широкой публике и вследствие этого не так часто упоминается в интернет-сообществах.

После новогодних праздников положительно окрашенных упоминаний о туристическом опыте в целом больше, нежели отрицательных. При этом больше всего негативных ассоциаций возникает при упоминании транспортного, экстремального и медицинского туризма. Что касается последнего, то, вероятно, большой процент негативных упоминаний связан не с качеством этого вида туристических услуг, а с тем, что в публикациях речь часто идёт о болезнях и избавлении от них. Несмотря на то, что гастрономический туризм в целом упоминается нечасто, большинство обнаруженных упоминаний положительные, что может говорить о том, что в скором времени этот вид туризма станет популярным и инвестиционно привлекательным.

О транспортном направлении туризма можно сделать диаметрально противоположный вывод: несмотря на то, что по упоминаниям это направление в тройке лидеров, оно также лидирует и по количеству негативно окрашенных сообщений.

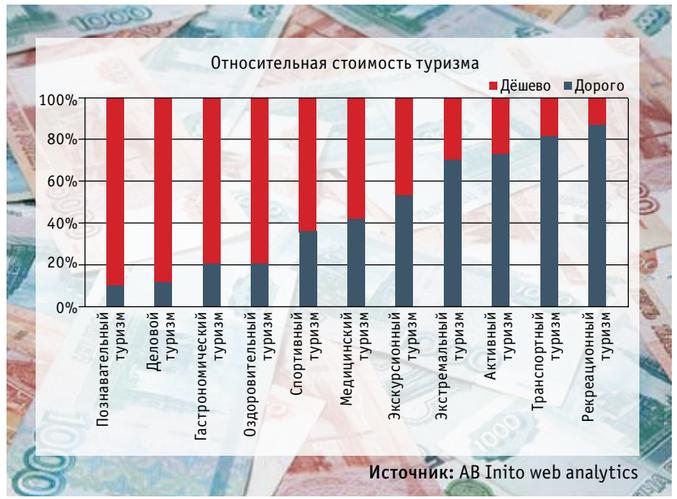
Под транспортным туризмом подразумевается путешествие, непосредственно связанное с любым видом транспорта, будь то кругосветное плавание или поездка по стране на автомобиле. Наибольшее количество негативных моментов, обсуждаемых на выбранных нами интернет-площадках, связано с травматичностью и даже смертельными случаями на транспорте.

На схеме видно, что в социальных сетях относительно недорогими считаются познавательное и деловое направления туризма.

Рекреационное и транспортное направления туризма относят к более затратным.

Для дальнейшего анализа мы выбрали из массива данных наиболее упоминаемые названия географических объектов и условно разделили «карту мира»: Западная Европа, ближнее зарубежье, Северная Америка, Южная Америка, Ближний Восток, Юго-Восточная Азия, Австралия и Новая Зеландия, СНГ-Европа, СНГ-Восток, Россия. Из исследования становится понятно, что в выбранных нами социальных сетях чаще всего обсуждается отдых в России. При этом наиболее популярным является спортивный туризм, вторым по значимости является деловое направление, на третьем месте – экстремальный туризм. А наименее популярный – гастрономический и познавательный виды отдыха. Считается, что в нашей стране нечего смотреть, да и экзотики никакой нет. Это очень характерно для российского менталитета. На самом деле в нашей огромной стране есть очень много красивейших мест с не менее богатой историей, чем у Европы. Да и гастрономических изысков у нас хватает – правда, сейчас мы их все забыли в погоне за модными нынче «экологически» чистыми, так называемыми «органическими» продуктами. Наверное, в связи с этими факторами, а может, и наоборот, инфраструктура вышеуказанных направлений туризма у нас мало развита.

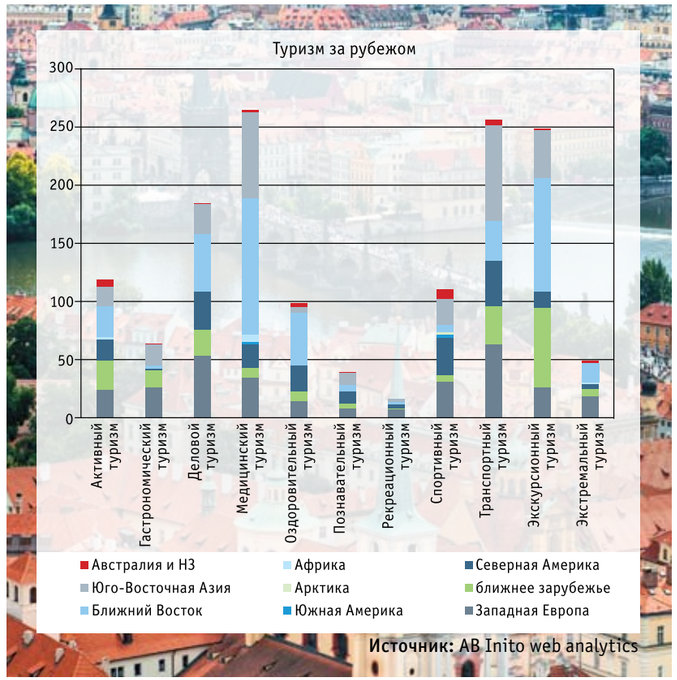
Теперь посмотрим, как будет выглядеть диаграмма, если убрать из списка стран Россию, СНГ и самые необсуждаемые направления – Южную Америку, Арктику.



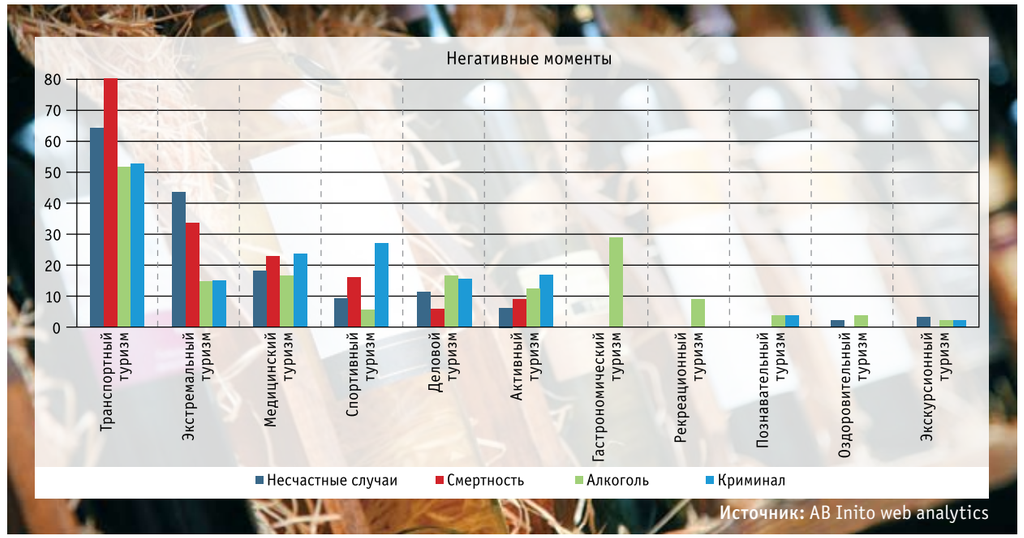
Источник: АВ Inito web analytics

Наиболее обсуждаемым является медицинский туризм – конечно, направление Ближнего Востока, в частности Израиль.

Также на Ближнем Востоке популярны экскурсионный и деловой туризм.



Источник: АВ Inito web analytics



Источник: AB Inito web analytics

Для Западной Европы наиболее обсуждаемыми являются транспортный туризм, деловой и медицинский. Менее всего с этим географическим направлением связывают возможность познавательного и рекреационного видов туризма. Предположительно, эти направления уже давно и хорошо изучены, у них отлично развитая инфраструктура. Поэтому необходимую информацию найти довольно легко.

Для всех остальных регионов нет ярко выраженных направлений туризма. Можно только обратить внимание на то, что в Юго-Восточной Азии популярен транспортный туризм, а в ближнем зарубежье – экскурсионный.

Негативные моменты

Мы решили подробнее рассмотреть негативные моменты, связанные с туризмом, – что же именно беспокоит участников интернет-коммуникаций при обсуждении различных направлений туризма.

Выяснилось, что негативные моменты можно разделить на основные группы:

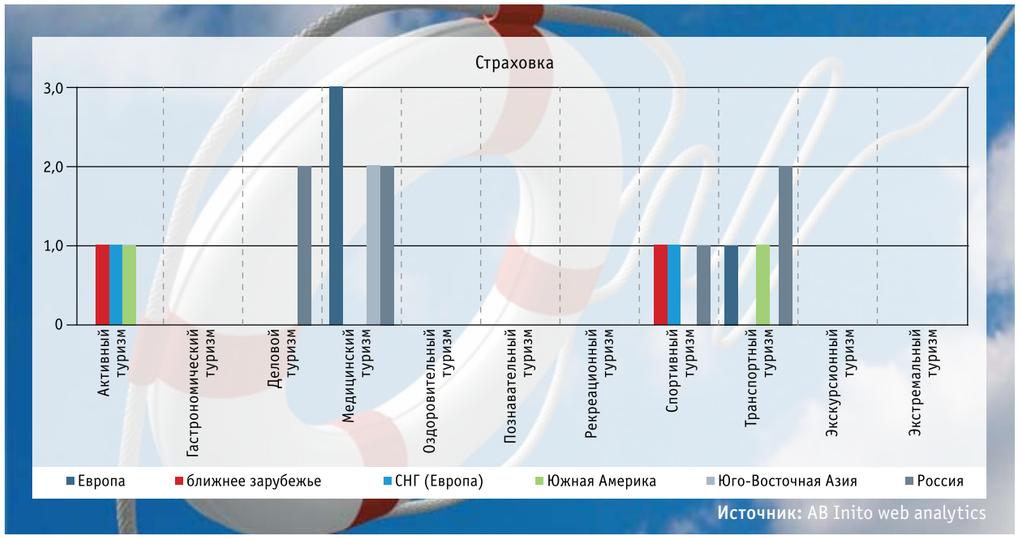
1. Алкоголь – к сожалению, отличительной чертой отдыха в российской реальности по-прежнему остаётся алкоголь, поэтому мы не можем не выделить этот показатель в отдельную категорию.
2. Криминал – здесь мы связали такие знаковые понятия, употребляемые в сообщениях, как криминал, наркотики, проституция, бандитизм.
3. Смертность и несчастные случаи – непредвиденные случаи на отдыхе, имеющие негативные последствия.
4. Революции – некоторые страны, бывшие очень популярны для отдыха несколько лет назад, в настоящее время выпали из туристического рынка. Это связано зачастую с их политической нестабильностью.
5. Страхование – отправляясь на отдых, жители западных стран не экономят на страховании жизни. Статистика говорит о том, что наши соотечественники часто не учитывают возможные риски, вследствие чего экономят на страховании. В связи с этим возникает много проблем.

Примечательно, что максимальное количество упоминаний категории «алкоголь» связано с транспортным направлением туризма.

Также с алкоголем связано гастрономическое направление туризма. При ближайшем рассмотрении выясняется, что в Европу ездят в так называемые «винные» туры. Люди путешествуют в места, где издавна располагаются виноградники и производятся редкие вина.

Наиболее криминализированным является транспортное направление туризма. Наивысший показатель по несчастным случаям приходится на транспортный и экстремальный туризм.

Наибольшее количество упоминаний о гибели людей во время отдыха встречается в сообщениях о транспортном и экстремальном видах туризма. В последнее время в Юго-Восточной Азии гибнет большое количество наших туристов в результате дорожно-транспортных происшествий. Так, например, люди, не имеющие опыта вождения мотоцикла в России, в Таиланде берут транспортное средство напрокат, не задумываясь о последствиях. Причём, как было подтверждено, часто наши туристы садятся за руль в состоянии алкогольного опьянения.



Источник: AB Inito web analytics

Из диаграммы видно, что социальная напряжённость в рамках темы туризма чаще всего отмечается для следующих четырёх географических регионов: Россия, Ближний Восток, Западная Европа и страны СНГ, находящиеся в европейской части континента.

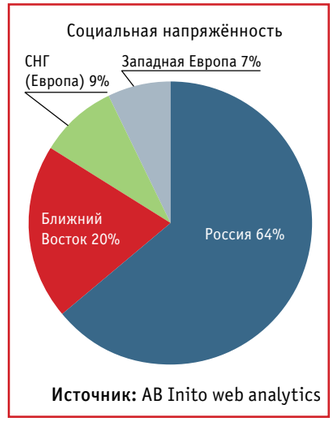
Удивительно, что для стран Ближнего Востока, несмотря на происходящие там в последнее время события, показатель социальной напряжённости довольно низок.

Оценивая диаграмму, мы видим, что социальная напряжённость сильнее всего выражена для России. Объяснением этому может быть то, что мы исследуем российские интернет-сообщества. Люди, увлекающиеся такими видами туризма, как альпинизм или, например, рафтинг, ездят в горные районы – на Кавказ – и в итоге получают там адреналина в 2 раза больше, чем ожидали.

Чаще всего о страховке вспоминают, когда поездка связана с медицинским туризмом, – причём это наиболее актуально для Европы. Страховкой не интересуются в случае гастрономического туризма, познавательного и оздоровительного.

Выводы

Предварительно можно сказать, что наиболее криминогенным, а следовательно, неперспективным для инвестиционных вложений является восточное направление. Об этом говорит и социальная напряжённость, характерная для данного региона.



Источник: AB Inito web analytics

Наиболее перспективным в плане вложений представляется направление гастрономического туризма в Европе, которое постепенно входит в моду. Пока эта ниша ещё не очень занята. В социальных сетях не проводятся кампании по продвижению таких туров. Можно предположить, что компаний, предлагающих такой вид туризма, мало.

Перспективным является направление туристического страхования – постепенно россияне, выезжающие за пределы страны, начинают понимать, что страховка – неотъемлемый атрибут путешествия. Это связано с экстремальными ситуациями, часто возникающими во время отдыха.

Также, учитывая, что популярными являются направления спортивного и экстремального туризма, можно предположить, что довольно перспективными представляются вложения в производство необходимого инвентаря и строительство специализированных инфраструктурных объектов. **БР**

web analytics
abinito

Интеллектуальные
решения

тел./факс: +7 (499) 975 39 25, 975 36 30, 975 57 83
Россия, 107078, Москва, Красноворотский проезд, д. 3 «Б», стр. 3
www.abinito.ru; http://www.facebook.com/abinitoRU

реклама

реклама

web analytics
abinito

Снимаем маски.
Ищем смыслы.

Уникальный психолингвистический анализ
любых мыслей в сети Интернет.

тел./факс: +7 (499) 975 39 25, 975 36 30, 975 57 83
Россия, 107078, Москва, Красноворотский проезд, д. 3 «Б», стр. 3
www.abinito.ru; http://www.facebook.com/abinitoRU

Евгений ЛИТВИН: «Эстетика больших яхт завораживает»

В начале мая в Адриатическом море будет дан старт первой российской регате парусных суперъяхт. Можно не сомневаться, что это будет необычайно красивое зрелище. Впору позавидовать тем представителям российского бизнеса, кто примет участие в этом соревновании, которое одновременно станет и увлекательным путешествием, и светским мероприятием.
Организатором регаты является российская компания Meridian Ocean Race, которой руководит Евгений ЛИТВИН.

– Согласитесь, что организация регат парусных суперъяхт – достаточно редкий вид бизнеса. Почему вы решили им заняться?

– Идея появилась благодаря личному увлечению. Несколько лет назад я впервые оказался на парусной регате и сразу понял, что буду участвовать в таких соревнованиях и дальше. Потом стал регулярно посещать различные регаты, но с каждым разом обращал всё больше внимания на организационную часть мероприятий, которая меня как участника редко когда устраивала. Стало понятно, что нужно делать всё самостоятельно. Тем более что интерес к яхтингу в последнее время только растёт.

– В чём заключались организационные проблемы на регатах, которые вам удалось посетить?

– Везде одно и то же – организаторы позиционируют мероприятие как элитное яхтенное событие, но когда ты приезжаешь на место, то видишь все недочёты – непроработанные маршруты, когда нельзя удачно разместить флот в маринах, отсутствие инфраструктуры – отелей, хороших ресторанов, сбои в расписании и, конечно же, флот. Это вообще проблема. Практически все используют для таких яхтенных событий небольшие гоночно-круизные яхты, на которых могут разместиться шесть-семь человек и которые, по сути, могут управляться одним капитаном. Для остальных участников гонки работы на яхте немного.

– То есть вовлечение участников в процесс соревнования на яхте минимальное?

– Именно так. Поэтому возникло желание участвовать в соревнованиях больших яхт, на которых можно получить хороший опыт и действительно участвовать в процессе. В России организаторы регат иногда включают в состав флота парусные суперъяхты, но, во-первых, их мало, костяк флота по-прежнему составляют лодки малых размеров, и, во-вторых, это опять же не гоночные, а круизные яхты, управление которыми осуществляется автоматикой – драйва опять нет. Кстати, такая же ситуация возникает и на многих западных регатах: флот большой, в море выходят круизные суперъяхты, каждая из которых – произведение искусства. Но что делать 7 дней на яхте, где управление происходит с помощью автоматики? Существенных навыков управления парусным судном не получишь, в итоге всё это превращается в лёгкий и зачастую скучный круиз. Поэтому для своей регаты мы решили собрать не круизные, а именно спортивные яхты.

– Наверное, это труднее, чем идти традиционным путём?

– Конечно. Нам был нужен принципиально другой флот, который очень трудно собрать, – это парусные суперъяхты размерностью от 80 футов. Чтобы было нагляднее, скажу, что вдоль одного борта такой яхты можно выстроить 40–50 человек.

– Да, это уже солидный корабль.

– Очень солидный. И очень красивый, эстетика больших яхт завораживает! Незабываемое зрелище! Сейчас флот уже собран. И надо сказать, что это было очень трудной задачей. Потому хотя бы, что таких яхт во всём мире не так уж много. По каждой яхте шли отдельные переговоры по финансовым условиям, по оплате работы команды. Все яхты нужно пригнать в определённую точку (они базируются в разных местах), в конкретные сроки. Причём среди десятка яхт есть корабли с о славной историей спортивных побед, например яхта Maxi Jena, победитель Barcolana Race. Всеми яхтами управляют профессиональные команды. Но поскольку это парусные суперъяхты, да ещё и спортивные, работа найдётся всем, кто будет на борту. Было бы желание. А оно наверняка появится. Спортивный азарт – великая вещь.

– Нужны ли какие-то навыки для участия в регате?

– Специальных навыков не нужно, в регате могут участвовать люди, которые никогда не ходили под парусом. На каждой из наших яхт работает профессиональная команда из семи-восьми человек, задача которых во время гонки дать навыки управления яхтой. Команда обучает участников во время всех гоночных переходов, поэтому по мере вовлечения в процесс каждый гоночный день будет становиться всё более интересным!

– Со «спортивной составляющей» всё понятно. Не менее важен и маршрут регаты.

– Да, конечно. Нужно было выбрать маршрут с достойной инфраструктурой и чтобы при этом людям было интересно. В

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«Практически все используют для таких яхтенных событий небольшие гоночно-круизные яхты, на которых могут разместиться шесть-семь человек и которые, по сути, могут управляться одним капитаном.»

«Для своей регаты мы решили собрать не круизные, а именно спортивные яхты.»

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«Всеми яхтами управляют профессиональные команды. Но поскольку это парусные суперъяхты, да ещё и спортивные, работа найдётся всем, кто будет на борту.»

итоге остановились на варианте Сан-Марино (выход из итальянского Римини) – Равенна – Венеция – Триест – Сан-Марино. Маршрут проложен таким образом, чтобы, стартовав в первой половине дня, к вечеру флотилия приходила в новую точку назначения. Там участники будут размещаться с должным комфортом в отелях и маринах высших категорий.

Ну и конечно, уникальная деловая и культурная программа – важнейшая часть нашей регаты. Я не буду о ней рассказывать подробно, скажу только, что участники регаты смогут увидеть многое, что недоступно обычным туристам. И при этом, как и положено на светских мероприятиях, у них будет прекрасная возможность неформального общения, установления деловых контактов. Атмосфера, которую мы создадим для участников, безусловно, будет этому способствовать. Мы прекрасно понимаем, что обширные неформальные связи – один из основных элементов успеха в современном бизнесе.

– Организовать необычную программу на берегу, наверное, было достаточно трудно?

– Действительно, это было нелегко. Но регата проходит под эгидой властей Республики Сан-Марино, и именно поэтому очень многие двери открывались для нас незамедлительно. Нам охотно шли навстречу. Меня поразило, насколько оперативно решались все вопросы в Сан-Марино. Буквально за один день нам удалось всё обговорить и с Министерством туризма, и с Торговой палатой этой страны, и с Федерацией парусного спорта. Мы договорились о долговременном сотрудничестве и регулярном проведении таких мероприятий. Кстати, памятные награды победителям регаты и отдельных этапов будут вручаться официальными лицами Сан-Марино. Участники увезут домой кубки, которые ещё долго будут напоминать о регате.

– Главное, чтобы само участие в ней доставило только положительные эмоции.

– Я не сомневаюсь, что именно так и будет. Мы не передоверяли какие-то организационные моменты компаниям-посредникам, всё готовили сами, поэтому уверены, что участники нашей регаты останутся довольны. Старт регаты – 2 мая. **БР**

Справка

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Литвин Евгений Александрович,
генеральный директор компании Meridian Ocean Race.
Родился в 1983 г. в г. Сатка Челябинской области.
В 2007 г. закончил юридический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. С 2003 г. работал помощником адвоката, в 2008 г. организовал юридическую компанию «Литвин и Партнёры», специализирующуюся на консалтинге компаний, работающих в ИТ-сфере.
В 2012 г. основал компанию Meridian Ocean Race.

Окунитесь в волшебство московских вечеров – незабываемых и волнующих. Остальное предоставьте нам.
Мы позаботимся о том, чтобы Ваша история была по-настоящему прекрасной.

Забронировать номер и получить информацию можно по телефону
+7 (495) 225 8888 или на сайте www.ritzcarltonmoscow.ru

The Ritz-Carlton®
Moscow

ИОСИФ РАЙХЕЛЬГАУЗ: «Таланты вынуждены зарабатывать, а не творить»

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Для разговора с Иосифом Леонидовичем мы сели на знаменитую скамейку в его кабинете, где, помимо прочих надписей, вырезанных ножом, приклеена бумажка «Я вас разочарую – мне нравится Чубайс». С него, вернее, с неё – бумажки, мы и начали разговор.

– Почему Чубайса вы наклеили, а не вырезали?

– Сил не хватило.

– Все силы уходят на стимулирование рабочего процесса у артистов?

– Эффективность рабочего процесса у артистов можно повысить только за счёт интереса. Только профессиональный интерес. Театр, кино, литература, музыка – это такие сферы, где нельзя заработать. Чаще всего человек делает это, потому что не может не делать. Он не может не поставить этот спектакль, не сочинить этот текст или музыку. Он не может не сыграть эту роль. Уже в связи с этим приходит и популярность, а вслед за популярностью деньги и всякие блага.

«Если Юрий Лужков, лучше или хуже к нему относиться, открывал театры, то сейчас пришёл новый мэр – он закрывает театры.»

«Легче управлять толпой, которая идёт с петардами на стадион. Легче, чем людьми, идущими в театр или из театра. Те, кто идёт из театра и в театр, могут выйти потом на Болотную площадь – с ними долго разбираться.»

– То есть не было ни одного прецедента, когда творческий человек, используя общепринятые слагаемые успеха, производил коммерчески успешное произведение?

– Нет, такого не было. Если ты хочешь заниматься зарабатыванием денег, то ты должен себе сказать: «Никаким искусством я заниматься не буду. Я хочу заработать деньги».

Сегодня в театральном мире существует целое направление – антрепризы. Это когда артисты, заработавшие свои имена чаще всего в хорошей драматургии с хорошей режиссурой, в хороших ансамблях (то есть в хороших театрах), став известными по замечательным фильмам очень хороших режиссёров, по телевизионным работам, театральным работам, начинают «продавать» свои лица. Просто «продавать» лица.

Некоторые этого стесняются и не делают, а некоторые совершенно цинично говорят: «Ну что делать. Если я проработал всю жизнь и мне не хватает, чтобы купить ребёнку квартиру, то извините – я буду заниматься этой пошлой противной проклятой антрепризой». Они идут и играют очень дурные пьесы. Это уже скорее какой-то шоу-бизнес, чем искусство.

– Вы считаете, что в 95% случаев все антрепризы являются...

– В 100% случаев. Если вы спросите меня, кто лучшие режиссёры России сегодня, я начну называть вам фамилии. Собственно, и вы начнёте называть. Это будет Анатолий Васильев, Лев Додин, Пётр Наумович Фоменко, Кама Гинкас, Римас Туминас, Сергей Женовач, Дмитрий Крымов. Я буду вам называть ещё 10–20 фамилий наших замечательных выдающихся режиссёров, и ни один из них никогда никакой антрепризы не ставил.

Это неприлично. Это всё равно что пойдёт солистка даже не Большого театра... Пойдёт ли солистка балета Театра Станиславского или «Новой Оперы» в ночной клуб танцевать стриптиз?..

– Может и пойдёт, если на квартиру заработать надо, ведь наши артисты не получают как в Голливуде.

– Ну хорошо – зарабатывать можно разными способами. Кто-то торгует собой буквально – своим лицом, своей популярностью, своим талантом. В антрепризах часто играют замечательные, очень талантливые артисты.

Я вот недавно был в своём родном городе Одессе. Вдруг увидел, что вечером на огромной сцене Театра оперетты, где 1300 мест, играют артисты моего театра. Не все, но знаменитые замечательные артисты. Мало того, они играют антрепризный спектакль, который в Москве им стыдно показывать – они его не показывают.

Я купил билет и пошел смотреть. Должен вам сказать, что я с трудом выдержал первый акт. Большей пошлости, большей дряни, большей безвкусицы я не ви-

дел… Я об этом даже не стал говорить этим артистам. Стыдно.

Ведь они мне ответят: «Что делать, если в театре “Школа современной пьесы” за месяц работы мы получаем столько, сколько в антрепризе за один спектакль?»

– А в трудовых отношениях между театром и артистами предусмотрена возможность участия последних в антрепризе?

– Каких договоров? Мы государственный театр. Мы получаем дотацию – с каждым годом всё меньше. Если Юрий Лужков, лучше или хуже к нему относиться, открывал театры, то сейчас пришёл новый мэр – он закрывает театры.

Сейчас даже обычные сотрудники московского департамента культуры (милые, образованные, симпатичные люди) говорят: «Ребята, надо зарабатывать самим».

Но многие просто не умеют зарабатывать. Большинство артистов в провинции работает на зарплаты, про которые мы с вами можем только одно говорить: «Не может быть!» Через 2 часа здесь пройдёт спектакль. Потом я на своей машине проеду от Москвы каких-то 170 километров в город Владимир. Я приеду в академический театр – там идёт мой спектакль. Я завтра буду весь день репетировать с артистами, которые получают (вы сейчас будете потрясены и поражены) 7 тысяч рублей в месяц. 12 – это уже народный артист. Они каким-то образом подрабатывают, фотографируют, водят машину, в химчистке работают. Но они получают огромное удовольствие от своей работы. Что тут говорить? Что они плохие, дурные или не такие? Они живут на эти деньги, часто голодают, но занимаются своим любимым делом.

Понимаете, просто во всём мире театр, музыка, живопись на себя не зарабатывают. Это потом уже, когда проходит 100 или 150 лет, на крупном аукционе продаются за много миллионов долларов произведения искусства. Государство должно дотировать искусство.

– Получается, что сейчас все театры существуют по принципу самовыживания?

– По разному.

– Вы в своём блоге пишете, что все ваши гастроли убыточны, зачем их тогда делать?

– Нас приглашают на очень хорошие гастроли. Мы не можем не поехать, нас зовут крупнейшие театры. Но если раньше министерство давало на гастроли деньги, то сейчас не даёт. Российский театр – это одно из немногих проявлений в нашем государстве, которым можно по настоящему гордиться и выставлять на мировой рынок. Если наши руководители этого не понимают, то они не понимают, что будет со следующим поколением. Легче управлять толпой, которая идёт с петардами на стадион. Легче, чем людьми, идущими в театр или из театра. Те, кто идёт из театра и в театр, могут выйти потом на Болотную площадь – с ними долго разбираться. А тех можно просто напугать: стенка на стенку.

– А вы были на Болотной?

– Конечно! Я ходил на все митинги. Сколько их было – на все ходил. Так они все проходят под балконом нашего театра, с которого канал «Дождь» снимает.

– Вы достигли какого-то результата, выходя на митинги?

– Ну вы же знаете историю вопроса…

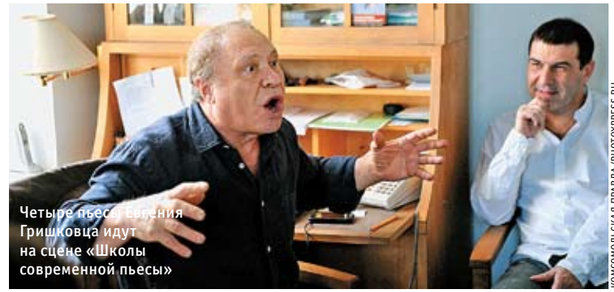
– Я имею в виду для себя лично…

– Нет, я для себя лично ничего и не хотел добиваться. Я каждый раз не знал, сколько человек пойдёт, но я точно знал, что не могу не пойти с этими людьми.

– Оппозиция идёт мимо вашего театра, а в сам театр ходит? Вообще как-то изменилось лицо зрителя за более чем 20-летнюю историю театра?

ФОТО: ДРУЖБА.МЦ ЕСПП

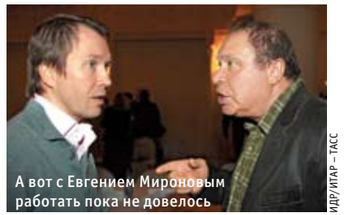
«Театр всегда для избранных, а они не меняются. Избранные – это люди, получившие хорошее образование, выросшие в хорошей семье.»



Четыре пьесы Евгения Гришковца идут на сцене «Школы современной пьесы»

КОМСОМОЛЬСКАЯ ПРАВДА/PHOTOXPRESS.RU

ОЛЕГ ЛЬЯЧЕНКО/ИТАР – ТАСС



А вот с Евгением Мироновым работать пока не довелось

ИДР/ИТАР – ТАСС

В театре «Современник» проработал 10 лет и считаю Галину Волчек своим учителем

ИТАР – ТАСС

Народный артист СССР Лев Дуров играл и продолжает играть в спектаклях «Школы современной пьесы»

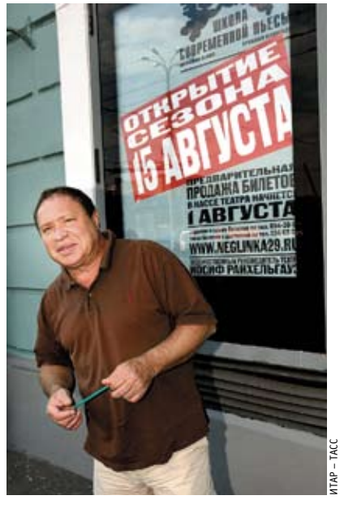
ИДР/ИТАР – ТАСС

После премьеры спектакля «Чайка» Бориса Акунина с Григорием Чхартишвили и Альбертом Филозовым

ИТАР – ТАСС

Валентин Гафт – на сцене «Школы современной пьесы»

ИДР/ИТАР – ТАСС



ИТАР – ТАСС

ИДР/ИТАР – ТАСС

– Я не вижу особого изменения. Просто вырастает одно поколение – приходит следующее, но театр всегда был местом элитным. Театр и стадион всё равно сравнить невозможно по количеству мест и качеству связи тех, кто играет в футбол или волейбол, с теми, кто смотрит. Театр всегда для избранных, а они не меняются. Избранные – это люди, получившие хорошее образование, выросшие в хорошей семье. Это люди, которым привита с детства определённая шкала ценностей. Они понимают, куда они идут, зачем они идут. Для них театр, как и литература, музыка, живопись, есть одна из форм жизни. И если театр не нужен государству… При этом нам радостно сообщают, что «у нас не было ещё такого огромного бюджета на оборону». Наверное, мы хотим жить в каком-то враждебном контексте. Всё-таки 1990-е годы, как бы их ни называли, для меня стали годами абсолютной свободы. Это годы, когда русский театр вырвался в мир и покорил его! Не было ни одного крупного международного фестиваля, который обходился бы без наших, российских спектаклей. Нас хорошо знали и принимали. Рейтинг страны, как вы помните, был намного выше, чем сегодня. И, несмотря на то, что сегодня с точки зрения быта я живу гораздо лучше, чем в 1990-е, для меня мир открылся именно тогда. Вдруг мне стало можно говорить, о чём я хочу говорить, ставить спектакли, о чём я хочу ставить, снимать фильмы телевизионные, о чём хочу.

> «Я вырос и воспитан на русской культуре, на русской литературе, на русском театре.»

– А у вас нет какого-то чувства разочарования, что тот эмоциональный подъём, который был в 1990-е, не оправдался?

– Если то, что происходит сегодня в политике, экономике, быту, искусстве, сравнивать со временами советской власти, то сегодня мы очень далеко продвинулись вперёд. Просто потрясающе! А если это сравнить с тем, что происходило в 1990-е, то мы отступили. Сегодня наш театр – Школа современной пьесы – один из самых посещаемых в Москве театров. Мы всё время разъезжаем по гастролям. Всё замечательно. Но при этом, естественно, есть общее разочарование в том, что происходит. Не разочарование даже, но огорчение. Вот правильное слово – огорчение. Жаль, потому что огромное количество талантливых людей не находит себя! Я в ГИТИСе преподаю всю жизнь. Я встречаю такое количество замечательных талантливых студентов, что становится обидно: вместо того, чтобы создавать для них режим наибольшего благоприятствования, мы пытаемся втиснуть их в коммерческие рамки, – и делают это те, кто сегодня руководит культурой. Те, кто определяет идеологию государства. Они пытаются втиснуть их в такие условия, что они вынуждены зарабатывать, вместо того, чтобы творить.

Когда мы заканчивали институт, для нас остаться работать режиссёром-постановщиком в Москве, работать штатным режиссёром, не говоря уже о главном режиссёре, – это была невероятная удача! Сегодня я уговариваю своих студентов работать штатным режиссёром. Они говорят: «Да зачем нам это хозяйство? Мы лучше поставим спектакль, съездим в какой-нибудь город, получим деньги и ни за кого не будем отвечать». Жалко, потому что талантливых людей очень много. Жалко, что много этих талантливых людей махнули рукой и сказали: «Не хотите – не надо. Будем работать в другом месте». Я преподавал в Америке в Рочестерском университете, в Марсельской консерватории. В конце прошлого года я читал лекции и проводил мастер-классы в Италии. А там мне ректор говорит: «Давай работать у нас». И что – бросить театр? Молодой человек, наверное, бросил бы. Сказал: «Да бог с ними! Пусть эти 150 человек работают, как хотят. Не хотят начальники – не надо. Чего мне с ними бороться».

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

– То есть вы для себя подобный путь развития событий вообще не рассматриваете?

– Конечно, никогда нельзя зарекаться. Вы знаете, когда был «застой» в советской власти, Анатолий Васильев (ныне великий режиссёр), Борис Морозов (ныне народный артист и руководитель «Театра Российской Армии») и я – трое однокурсников – руководили театром Станиславского. За один сезон мы сделали лучший в Москве театр, знаменитейший! Туда были очереди. Стали о нём писать, говорить, смотреть. Но при этом работать было очень тяжело. Там был какой-то директор по фамилии Егиазарян. Он был подослан министерством культуры. Он очень мешал нам работать. Ужасно! И вот мы собрались втроём – Васильев, Морозов и я. Говорим: «Ну что, давайте уйдём к чёрту. Поедем в провинцию. Будем работать в провинции – всё бросим». Самый взрослый и мудрый из нас Анатолий Васильев говорит: «Ребята, вот смотрите. Всё, что мы сейчас делаем, мы делаем очень хорошо. И вот мы сейчас всё бросим и уедем – оставим артистов, рабочих сцены, осветителей, гримёров, костюмеров. Всех оставим! Оставим зрителей, которые хотят смотреть наши спектакли. Пройдёт 5, 10, 20 лет. Нас спросят: “Ребята, а чего вы это все бросили?” Мы скажем: ”Знаете, вот такой был директор плохой Егиазарян. Мы из-за него всё бросили”». Он оказался абсолютно прав. Нас всё равно потом довольно быстро разогнали, но сейчас история Театра Станиславского этого времени изучается в ГИТИСе и других театральных вузах как один из ярчайших примеров, ярчайших страниц истории советского театра.

Понимаете, в моей жизни было уже семь или восемь начальников, и что? Я оставлю весь театр, всё брошу, потому что, видите ли, начальник не хочет давать деньги на спектакли Сергея Юрского или Андрея Жолдака, а хочет давать деньги на спектакли, которые пройдут один или два раза, но зато будут соответствовать его, начальника, вкусу? Поэтому это очень непростой вопрос. Всё-таки я вырос и воспитан на русской культуре, на русской литературе, на русском театре.

> «Если в доме читают книги, ребёнок будет читать книги. Если в доме принимают гостей, ребёнок станет гостеприимным.»

У нас до сегодняшнего дня был лучший в мире театр с огромными запасами в театральной педагогике, театральной литературе, театральном образовании, театральной практике, театральной технологии. Но пока это есть, пока это не разрушено до конца, всё-таки хочется этим заниматься.

– Помимо театра, я знаю, вы любите заниматься экстремальным отдыхом, что это вам даёт?

– Мне это даёт большое удовольствие, потому что я немножко стесняюсь своей профессии. Я считаю себя крепким мощным серьёзным мужчиной, который должен вообще тяжести поднимать и делать что-то мужское. А я театром занимаюсь, книжки выпускаю, преподаю всё время. Вроде не мужское дело, эфемерное.

Мой дед был председателем колхоза. Он был всегда крепкий, здоровый. До 90 лет ездил на лошади. Мой папа был гонщик, танкист. А я вроде недостоин

своих замечательных родителей. Работа говорить артистке: «Так, правее, левее или здесь чуть-чуть приподними». Что за работа странная такая! (*Смеётся.*)

– Иногда проще тяжести таскать, попробуйте иной раз кого-то с места словами сдвинуть...

– Точно! Когда-то мы репетировали с одной очень известной актрисой. Я ей как раз говорю: «Отойди левее чуть-чуть. Там свет неправильно падает». Она стоит. Я повторяю: «Отойди левее». А она так на меня смотрит странно (вокруг много артистов). После пятой просьбы отойти чуть левее я ей говорю: «Я ничего не понимаю!» Она мне в ответ: «Иосиф, я никуда не могу отходить. Я – центр». (*Смеётся.*)

– Вы брали к себе на работу в театр своих друзей, а детей не пробовали?

– Нет, не хочу, потому что не нужно. Семья на работе – это неправильно, особенно в театре. Театр – это всегда игра с самолюбием, а играть с самолюбием родных и близких опасно. Моя старшая дочь Маша получила «Хрустальную Турандот», две «Золотые Маски». У неё премьера в Нью-Йорке, в Москве, в Дюссельдорфе, в Хельсинки. Она главный художник театра Дмитрия Крымова, преподаватель ГИТИСа, только что сделала спектакль с Михаилом Барышниковым. А Саша, младшая, какая замечательная девочка! Окончила, правда, филфак МГУ, сейчас работает главным администратором в театре «Школа драматического искусства». В соседнем театре! Но я не могу рассказывать о своих дочках и хвалить их.

– Тогда расскажите, пожалуйста, какие основные принципы надо закладывать в ребёнка, чтобы он вырос самодостаточным человеком?

– Вы знаете, про ребёнка нужно с самого начала (прямо с первых дней) понимать, что он твой партнёр. Он не подчинённый, не младший, не глупый. Надо с ним разговаривать так, как говорил бы сам с собой, как говорил бы со своими родителями, друзьями. Тогда ребёнок понимает, что он равный и свободный. Если в доме читают книги, ребёнок будет читать книги. Если в доме есть животные, и он с самого начала видит, как к ним относятся, он тоже будет таким. Если в доме принимают гостей, ребёнок станет гостеприимным. Ребёнок должен расти в свободной и доброжелательной среде. Понимаете, всё, что у нас есть и будет, – за это отвечаем и будем отвечать только мы. То, что я сейчас скажу, я давно обдумал. Я теперь это только повторяю: каждый человек получает то, чего он достоин в своей жизни. Вот мы достойны своей работы, своих партнёров и коллег. Мы с вами достойны своих мужей, жён, любимых, детей, родителей даже. Я достоин того, кто берёт у меня интервью, а вы достойны того, кто вам интервью даёт. Вот и всё. **БР**

Справка

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Райхельгауз Иосиф,
советский и российский театральный режиссёр, педагог.

Родился в 1947 г. в Одессе. Театральную карьеру начинал с артиста вспомогательного состава Одесского ТЮЗа, работал рабочим сцены в Ленинградском БДТ им. М. Горького. В 1966 г. поступил на факультет журналистики Ленинградского государственного университета, стал руководителем студенческого театра ЛГУ.

Через 2 года поступил на режиссёрский факультет ГИТИСа. Одновременно работал режиссёром в студенческом театре МГУ. По окончании ГИТИСа в 1973 г. был принят на должность режиссёра-постановщика в Московский театр «Современник». С 1974 г. преподавал актёрское мастерство в первой студии Олега Табакова.

Вместе с Анатолием Васильевым руководил театром-студией на Мытной; затем был режиссёром Театра им. К.С. Станиславского, Московского театра им. А.С. Пушкина; Московского театра миниатюр (ныне театр «Эрмитаж»). В начале 1980-х гг. ставил спектакли в разных городах: Липецке, Омске, Минске, Хабаровске и др. Затем 2 года был режиссёром-постановщиком Театра драмы и комедии на Таганке, в 1985 г. вернулся в «Современник», где служил 4 года.

Стал инициатором создания Московского театра «Школа современной пьесы», открывшегося 27 марта 1989 г. В том же году стал художественным руководителем театра, на сцене которого поставил более 20 спектаклей.

Ставил спектакли в театрах за рубежом: «Коруж» (Щвейцария), «Кентер» (Турция), «Ла Мама» (США), национальном театре «Габима» (Израиль); много работает на телевидении. Автор ряда книг.

Профессор ГИТИСА. Имеет звание заслуженного деятеля искусств РФ; с 2000 г. – народный артист России, лауреат премии г. Москвы в области культуры и искусства. Награждён орденами и медалями за вклад в развитие российской культуры.

MERIDIAN OCEAN RACE

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
Serenissima Repubblica di San Marino

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР
БИЗНЕС РОССИИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ РАДИО-ПАРТНЕР
87,5 BUSINESS FM первое деловое радио

ПЕРВАЯ РОССИЙСКАЯ РЕГАТА ПАРУСНЫХ СУПЕР-ЯХТ – ЭТО:

- МАРШРУТ САН-МАРИНО - РАВЕННА - ВЕНЕЦИЯ - ТРИЕСТ - САН-МАРИНО
- УНИКАЛЬНЫЙ ФЛОТ ЯХТ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМАНДЫ
- ПЕРЕЛЕТ НА СОБСТВЕННОМ ЧАРТЕРЕ
- ПРОЖИВАНИЕ В ОТЕЛЯХ ВЫСШИХ КАТЕГОРИЙ
- ИНТЕРЕСНАЯ БЕРЕГОВАЯ ПРОГРАММА
- 2 - 8 МАЯ 2013 ГОДА

В РЕГАТЕ ПРИМУТ УЧАСТИЕ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ, А ТАКЖЕ ОФИЦИАЛЬНЫЕ ЛИЦА РЕСПУБЛИКИ САН-МАРИНО.

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ!

www.MeridianOceanRace.com
Евгений Литвин, +7 (495) 767-06-42, e-mail: office@MeridianOceanRace.com
Светлана Бобрынева, +7 (985) 222-03-98, e-mail: BobrinyovaSA@rspp.ru

РЕКЛАМА

Сегодня, как и вчера

7.00 Вдох глубокий, руки шире

«Спортивную форму поддерживать необходимо. В том числе и потому, что ежегодно приходится принимать участие в экстремальных экспедициях по бездорожью с использованием различных транспортных средств, из которых самое банальное – это джип. А кроме того, мотоциклы, квадроциклы, гидроциклы, багги, байдарки и даже лошади.»

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

10.00 Репетиция нового спектакля

«В этом году в драматургическом конкурсе “Действующие лица”, который каждый год проводит “Школа современной пьесы”, победила пьеса драматурга из Израиля Михаила Хейфеца “Спасти камер-юнкера Пушкина”. На сцене нашего театра состоится её мировая премьера.»

12.30 На радио

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

15.00 Совещание с администрацией театра, решение текущих вопросов и вопроса гастролей театра в Вену в марте 2013 года

16.30 Общение с телеведущей Татьяной Лазаревой

18.00 Лекция о Станиславском в РИА «Новости»

«Система Станиславского – это прежде всего технологическая система, свод законов, дающий артисту профессиональную оснастку. Такой же, как для физиков – учебник по радиоэлектронике, а для поэтов – основы стихосложения. Этим нужно владеть. Для того чтобы делать собственные открытия – в науке, поэзии, театре.»

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

18.50 Перед началом спектакля

«В “Школе” – маленькая, но “звёздная” труппа: Ирина Алфёрова, Татьяна Васильева, Альберт Филозов, Юрий Чернов, Владимир Качан, Александр Гордон, Татьяна Веденеева, Александр Галибин...»

22.00 В бассейне

«В конце дня очень хочется утонуть. Поэтому иду в бассейн. Стараюсь нырнуть на самое дно. Но каждый раз всплываю...»

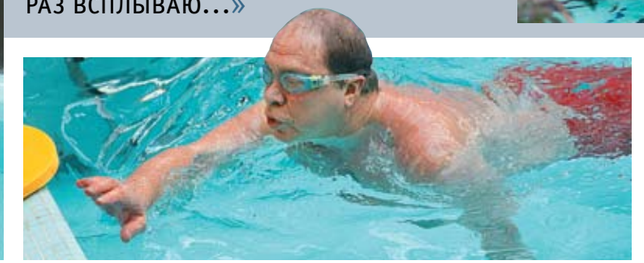


ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Театр. Взгляд изнутри

Театр «Школа современной пьесы» создан в 1989 г. Это уникальный театр, который, согласно идее его создателя и бессменного руководителя Иосифа Райхельгауза, обращается только к современной драматургии. Многие авторы пишут пьесы специально для «Школы». Поэтому почти все премьеры театра – мировые.

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Личность с главным редактором

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Поиск, эксперимент, необычные проекты, новые лица, нетривиальные приемы – эти характерные черты составляют почерк театра. В афише «Школы» сегодня – 18 разножанровых спектаклей. Среди них – «Записки русского путешественника», «Город» и «Дом» Евгения Гришковца; спектакль-импровизация «Подслушанное, подсмотренное, незаписанное»; «Русское варенье» Людмилы Улицкой и др.

ТТК

Взгляни на мир под другим углом

Высокоскоростной интернет

8 800 775 0 775
www.ttk.ru

Лицензии №№ 82307, 78079, 75979, 73876, 82306, 75980, 73877, 43408, 53374, 53372, 75619, 75620, 75631, 49935, 49936, 80316, 80317, 80318, 80319, 80320, 75638, 75633, 78112, 78113, 80044, 80045, 80862, 80863, 73474, 73475, 56317, 56356, 58357, 59154, 59155, 80044, 80045, 80862, 80863, 73474, 73475, 46714, 87345, 59554, 77788, 25862, 61695, 61696, 61697, 75661, 75662, 83755, 83756, 62500, 37519, 73461, 73855, 73854, 73853, 73852, 73462, 55324, 60115, 60116, 46582, 46583, 60115,60116, 85909, 44767, 68909, 83658, 78614, 33684, 44769, 83660, 83659, 83661, 83661, 44769, 83660, 83659, 80079, 80082, 46663, 48831, 77821, 77822, 81467, 73045, 78681, 84215, 52396, 52397, 52398, 58030. Реклама.

АНАТОЛИЙ ТКАЧУК: «Состав Комиссии у нас уникальный»

В конце 2011 г. Президентом РСПП Александром Шохиным было принято решение о формировании в РСПП Комиссии по оборонно-промышленному комплексу (ОПК) в новом составе для налаживания эффективного взаимодействия государства и бизнеса.
Несмотря на незначительный срок работы Комиссии, уже можно говорить о первых положительных результатах.
Наш собеседник – председатель Комиссии РСПП по ОПК Анатолий ТКАЧУК.

– Анатолий Николаевич, какова сегодня ситуация в российском ОПК? Можно ли сказать, что трудный период для российской оборонной промышленности уже позади?

– Однозначно ответить на этот вопрос нелегко. Концептуальный, стратегический подход к оборонным отраслям индустрии, который руководство страны проводит в жизнь последние годы, базируется на том, что ОПК должен задавать темп развития отечественной промышленности, причём как с точки зрения роста ВВП, так и в плане высокотехнологического и инновационного развития. Государство постепенно создаёт для ОПК режим наибольшего благоприятствования, что в экономическом смысле означает бюджетные вливания, стабильные преференции и льготы. Для оборонного предприятия чёткая перспектива развития минимум на 10 лет вперёд порой важнее инвестиций и заказов текущего финансового года.

Проблема в том, что в нашем законодательстве до недавнего времени не было почти ничего, что бы учитывало необходимость обеспечения стабильности и непрерывности технологических цепочек между предприятиями отрасли.

– Приняты ли в этой связи какие-либо правительственные решения, происходят ли изменения?

– Безусловно. Сейчас уже создана понятная, прозрачная структура ОПК, подкреплённая рядом принятых Федеральным Собранием законов. Так, принят очень важный Федеральный закон «О государственном оборонном заказе». Новое и, пожалуй, самое основное в этом законе то, что впервые удалось сформулировать механизм формирования цен на продукцию военного назначения.

> **«Для оборонного предприятия чёткая перспектива развития минимум на 10 лет вперёд порой важнее инвестиций и заказов текущего финансового года.»**

В последнее время очень активно ведётся работа по созданию нужной законодательной базы. Мы в этой связи тесно взаимодействуем с Комитетом Государственной Думы по обороне, Комитетом Государственной Думы по безопасности и противодействию коррупции, с Комитетом Совета Федерации по обороне и безопасности. Эти органы ведут большую работу и реально усовершенствовали многие правовые вопросы.

При Председателе Совета Федерации функционирует Экспертный совет по проблемам законодательного обеспечения развития ОПК. Так как вопросы безопасности страны в современном мире приобретают огромное значение, то с приходом Валентины Матвиенко на пост Председателя Совета Федерации был создан Совет по вопросам военно-политического развития страны, который формирует политику государства в данной области. Я и мой первый заместитель Алексей Новиков входим в этот Совет.

Совет безопасности РФ уделяет большое внимание развитию ОПК, разрабатывая концепцию обеспечения национальной безопасности страны, Военную доктрину, формируя стратегию строительства наших Вооружённых Сил. Активно работает Военно-промышленная комиссия при Правительстве РФ, главная функция которой – консолидация всех политических, экономических, финансовых и кадровых ресурсов для эффективного развития всего ОПК нашей страны. Нам удалось наладить контакт с Комиссией и начать совместное плодотворное взаимодействие.

– Есть задача обеспечения обороноспособности страны. Если раньше этим занималось исключительно государство, то теперь она выполняется и государством, и бизнесом. Недавно вице-премьер Дмитрий Рогозин заявил, что 30–35% исполнения гособоронзаказа планируется отдать частному бизнесу. Как осуществляется взаимодействие государства и бизнеса, каковы наши возможности?

– Времена изменились. Так, в США, в частности, эта доля доходит до 60%. Это действительно позволяет оперативно решать многие вопросы. Ранее, на заседании Совбеза Президент РФ Владимир Путин потребовал упростить процедуру создания новых оборонно-промышленных предприятий с участием частного бизнеса, создать единый банк с информацией о потребностях ОПК в частных инвестициях и провести масштабную проверку эффективности всех предприятий оборонной отрасли. Преимущества такого подхода очевидны. Для частных инвесторов и бизнеса это прежде всего качественная государственная экспертиза проектов и разделение рисков с государством.

> **«Новое и, пожалуй, самое основное в законе “О государственном оборонном заказе” то, что впервые удалось сформулировать механизм формирования цен на продукцию военного назначения.»**

Государство, кроме экономии собственных средств, получает дополнительный контроль за эффективным расходованием инвестиционных ресурсов. Но в рамках работы требуется обеспечить бизнесу безопасность вхождения в эту деятельность, решить вопросы по лицензированию деятельности в ОПК, сохранения авторских прав, согласовать со спецслужбами обеспечение режима секретности и многое другое.

20 марта 2013 года Военно-промышленная комиссия при Правительстве РФ проводит конференцию по теме «Актуальные вопросы развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации» с участием Председателя Правительства РФ Дмитрия Медведева. В рамках этого мероприятия мы проведём специальную секцию нашей Комиссии, на которой обсудим вопросы государственно-частного партнёрства в оборонно-промышленном комплексе и представим рабочей группе конференции свои предложения и рекомендации.

– Что нужно сделать, чтобы бизнес не завяз в бюрократических процедурах?

– Должна быть соответствую-

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

щая законодательная база, которая защищает работающих в сфере ОПК представителей бизнеса и предоставляет им полные гарантии, так как их деятельность связана с национальными интересами страны. Чтобы не получилось так, что сегодня государство решило, что нужно, допустим, произвести столько-то атомных подводных лодок, а завтра оно заявляет, что их строить не надо. При этом бизнес уже вложил деньги, заключил контракты на поставку комплектующих и материалы, пошла работа…

– И наверняка по гарантированной государством определённой цене?

– Именно так. Вопросы ценовой политики в отношении продукции военного назначения должны напрямую регулироваться Правительством РФ, заявил Президент РФ на заседании Совбеза 31 августа 2012 года. Без ценовых гарантий государства развитие предприятий ОПК практически невозможно.

Другой вопрос: как ограничить и как регламентировать научно-техническое сотрудничество с другими партнёрами? Допустим, лицензия дана предприятию на ведение определённого вида деятельности в производстве военной техники и вооружений, а им необходимо выполнить иную часть исследований с привлечением институтов или организаций, которые не имеют никаких лицензий. Это очень сложная проблема, но её нужно разрешить и чётко обозначить позицию государства в этом вопросе для бизнес-сообщества.

«Без ценовых гарантий государства развитие предприятий ОПК практически невозможно.»

Государство должно взять на себя решение проблем, связанных с налогообложением. Где-то это должны быть льготные налоги, отсрочка начисления каких-либо налогов.

– Одним из краеугольных камней для отрасли является дефицит кадров. Если ли выход из этой ситуации?

– Это еще один важный и нерешённый вопрос для отрасли, ведь на сегодняшний день в ОПК наблюдается кадровый голод. Для развития отрасли необходимо большое количество специалистов – инженеров и высококвалифицированных рабочих. Бизнес не сможет сам обучать специалистов по всему спектру специальностей, востребованных в ОПК, поэтому помощником в этом вопросе для него должно стать государство, а наша Комиссия, в свою очередь, будет посредником в установлении конструктивного диалога в этом непростом процессе.

– Совершенно очевидно, что вы сейчас затронули лишь часть проблем российского ОПК. И судя по всему, одной из действенных сил сейчас, способных понять и поддержать интересы бизнеса в оборонной сфере, является Комиссия РСПП по ОПК, которую вы возглавляете.

– В 2011 году Президент РСПП Александр Шохин обратил внимание на проблемы ОПК, на то, что ситуация в этом вопросе дошла до пика и требует быстрой реакции и участия бизнеса в том числе. Им было инициировано создание в РСПП обновлённой Комиссии по ОПК, которая могла бы быть востребованной в выстраиваемых отношениях между бизнесом и властью и выработке консолидированной позиции Российского союза промышленников и предпринимателей по вопросам развития оборонно-промышленного комплекса. Мне было предложено возглавить Комиссию.

– Чем ваша Комиссия отличается от других комиссий и комитетов РСПП, в чем её особенности?

– Для того чтобы выполнять поставленные перед нами задачи, стало необходимым, чтобы Комиссия объединила в своих рядах всех участников, заинтересованных в процессе повышения эффективности работы ОПК. Впервые в её состав вошли представители от законодательной и исполнительной власти, государственного и частного секторов ОПК, от науки и общественных объединений, а также представители смежных отраслей промышленности и бизнеса.

Мне приятно отметить, что к работе Комиссии нам удалось привлечь многих авторитетных специалистов в сфере ОПК. В их числе советник Министра обороны России Михаил Дмитриев, заместитель Министра обороны Юрий Борисов, первый заместитель Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ Иван Харченко. В составе Комиссии есть ряд сенаторов, депутатов Государственной думы ФС РФ, которые активно разрабатывают современную законодательную базу в сфере ОПК. Если говорить о представителях бизнеса, то здесь хотел бы назвать Александра Идрисова, одного из основных стратегических аналитиков России. Одним словом, что ни имя – признанный авторитет, да ещё обладающий немалыми властными полномочиями в той или иной области, связанной с ОПК. Сразу становится понятно, что состав Комиссии у нас уникальный и ему многое по силам.

Наше профессиональное экспертное сообщество владеет 100% информации и может оперативно и качественно проверить, уточнить, проработать любой вопрос. Это работа очень большая, трудоёмкая, сложная. Но мы считаем, что в этом основная задача нашей Комиссии.

– Вы говорите о высоком потенциале Комиссии. А есть какие-то дела, которые ваша команда уже может занести себе в актив?

– Да, уже можно подвести первые итоги. Прошлый год был очень важным для нас с точки зрения законодательного обеспечения оборонно-промышленного комплекса. Очень остро стоял вопрос о принятии Федерального закона «О государственном оборонном заказе», и мы понимали, что одна из наших главных функций – оказание содействия законодательной власти в формировании этого закона.

«Должна быть соответствующая законодательная база, которая защищает работающих в сфере ОПК представителей бизнеса и предоставляет им полные гарантии. Чтобы не получилось так, что сегодня государство решило, что нужно, допустим, произвести столько-то атомных подводных лодок, а завтра оно заявляет, что их строить не надо.»

Поэтому мы провели специальное заседание Комиссии, куда пригласили депутатов, высококлассных специалистов, поучаствовали в заседаниях Госдумы и Совета Федерации, провели выездной круглый стол с госкорпорацией «Ростех» (до декабря 2012 года – «Ростехнологии»), где обменялись мнениями. В итоге нами были подготовлены качественные аналитические документы, которые мы в дальнейшем довели до руководства страны, и, что немаловажно, Комитет Госдумы по обороне их высоко оценил и учёл в своих рассмотрениях закона «О гособоронзаказе», который вступил в силу с января 2013 года.

Комиссией установлены тесные деловые отношения с подразделениями аппарата РСПП, в том числе с его региональными органами. Для обеспечения результативной деятельности Комиссии и ее взаимодействия с органами государственной власти и предприятиями ОПК внутри Комиссии создан специальный Экспертный совет, который является консультативно-совещательным органом и выполняет важную функцию – экспертную подготовку рассматриваемых Комиссией вопросов и принимаемых ею решений.

Члены Комиссии на протяжении всего года осуществляли экспертизу нормативно-правовых актов министерств и ведомств в сфере

РИА «Новости»

ОПК, вносили свои предложения в ходе парламентских слушаний, принимали активное участие в различных заседаниях по вопросам оборонной тематики.

– То есть вы ощущаете обратную связь со стороны власти?

– Да, мы имеем обратную связь со стороны государства. Подготовленные Комиссией предложения и рекомендации учтены и прорабатываются властью, мы взаимодействуем в плотном контакте.

Руководство страны высоко оценило предложения Комиссии, дав на их основе соответствующие поручения непосредственным исполнителям. Так, Минпромторг России (совместно с Минобрнауки России, Минобороны России, Роскосмосом и Государственной корпорацией «Росатом») рассмотрел предложения нашей Комиссии и поддержал их.

В Совете Федерации было проведено несколько заседаний на основе предложений Комиссии, с нашим участием, где мы дали свои экспертные комментарии. Отмечу, что предложения Комиссии заложены в план работы Комитета Совета Федерации по обороне и безопасности на текущий год.

– Понятно, что вопросов, когда дело дойдёт до практики, будет немало...

– Их будет масса. И наша задача – своевременно ин-

«В 2011 году к 25-й годовщине аварии на Чернобыльской АЭС вышла моя книга “Опасное наследие Прометея. КГБ и первый удар мирного атома”, ставшая первым художественно-документальным романом, рассказывающим о событиях того периода.»

формировать Президента и Правительство Российской Федерации. Вот здесь как раз роль бизнес-сообщества и роль Комиссии РСПП особая. Мы должны вовремя вскрывать все административные барьеры, которые существуют при выполнении гособоронзаказа на местах. Никто об этом в открытую сказать по разным причинам не может. Для этого есть мы – свободная общественная организация, действующая в рамках правового поля, которая должна это всё видеть и говорить об этом органам власти. Вместе с тем мы должны не просто обнаруживать те или иные проблемы, а показывать пути их решения.

Так, в прошлом году мы сделали ряд специальных представлений Президенту РФ, Председателю Правительства РФ, Председателю Счётной палаты РФ, Генеральному прокурору РФ, которые получили положительную оценку и необходимое развитие.

– Каковы планы и перспективы работы Комиссии в нынешнем году?

– Мы, как и раньше, станем остро ставить вопросы, показывать их такими, какими они являются в действительности. Поэтому мы считаем, что в этом году основной акцент будет сделан на вскрытии негативных тенденций в сфере ОПК. Наша задача – найти те решения, которые позволили бы снять административные барьеры, препятствия, недопонимание.

Также мы хотим изучить сырьевую базу России – как она связана с бизнесом и как её развернуть в интересах ОПК. Со времени распада Советского Союза многие жизненно необходимые месторождения оказались за границами страны, хотя их богатейшие залежи на нашей территории существуют. Хотим заинтересовать бизнес в их разведке и дальнейшей разработке. Если получится, в конечном итоге это позволит снизить себестоимость и военной продукции.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

В этом месяце мы акцентируем своё внимание на государственно-частном партнёрстве, а именно на выстраивании отношений бизнеса с государством по этому направлению работы. Это очень сложный вопрос, но мы попытаемся дать максимально полные ответы. С этой целью в рамках проводимой РСПП «Недели российского бизнеса» 18 марта состоится заседание нашей Комиссии по теме «Оборонно-промышленный комплекс и бизнес».

– Президент Владимир Путин заявил, что перед государством стоит задача по-новому организовать работу по военно-патриотическому воспитанию молодёжи. Видите ли вы свою роль в этом вопросе?

– В рамках укрепления ОПК мы не должны забывать и о военно-патриотическом воспитании молодёжи как одной из составляющих безопасности страны, ведь, по сути, это звенья одной цепи. Философ Джордж Сантаяна писал, что «те, кто не помнит своей истории, обречены повторять её». Защита нашей страны – не только и не столько современная техника, а в первую очередь это люди, и нельзя об этом забывать.

На мой взгляд, современная культура в этом вопросе играет ключевое значение. Нами уже

«Наша задача – найти те решения, которые позволили бы снять административные барьеры, препятствия, недопонимание.»

сделаны в этом направлении некоторые шаги. Так, в 2011 году к 25-й годовщине аварии на Чернобыльской АЭС вышла моя книга «Опасное наследие Прометея. КГБ и первый удар мирного атома», ставшая первым художественно-документальным романом, рассказывающим о событиях того периода. Каждый герой романа представляет собой собирательный образ, отразивший тысячи судеб мужчин и женщин, посвятивших свою жизнь защите родной земли.

Но если говорить о вопросах творчества в рамках формирования нового оборонного сознания в России, то интерес нашей Комиссии не ограничивается только книжной тематикой. Сегодня по мотивам моей книги нашей инициативной группой создаётся телесериал, посвящённый чернобыльским событиям. Я уверен, что именно эта тематика даёт возможность в наше время, лишённое подлинных героев, создать образ русского воина-победителя.

Необходимо отметить, что работа над телесериалом ведётся при поддержке Государственной Думы, ФСБ, общественной организации Союз «Чернобыль» России. Мы хотим найти свою нишу в этом вопросе. Она очень тонкая, неизведанная. Но очень важная. **БР**

Справка

Ткачук Анатолий Николаевич,
член Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), председатель Комиссии РСПП по оборонно-промышленному комплексу.

Родился в 1950 г. во Владивостоке. Окончил высшее артиллерийское военное училище, Высшую школу КГБ СССР. Служил в Советской Армии и органах государственной безопасности. Генерал-майор.

На протяжении 10 лет с 1998 г. руководил управлением по координации деятельности коммерческих структур РСПП. С ноября 2011 г. – председатель Комиссии РСПП по оборонно-промышленному комплексу.

Ведёт активную международную деятельность: с декабря 2006 г. – вице-президент Международного конгресса промышленников и предпринимателей (МКПП), через 2 года назначен президентом Европейской экономической палаты торговли, коммерции и промышленности (EEIG) по взаимодействию с МКПП. В октябре 2012 г. избран первым заместителем председателя Совета МКПП.

Является членом Экспертного совета по проблемам законодательного обеспечения развития оборонно-промышленного комплекса при Председателе СФ ФС РФ.

Руководит рядом бизнес-структур.

Имеет государственные награды РФ и зарубежных стран. Академик Международной академии информатизации. Автор ряда художественных произведений, изданных в России и Европе.

ЕВГЕНИЙ ЯНКИЛЕВИЧ: «XXI ВЕК – ЭТО ВЕК АЭРОПОРТОВ»

Важным условием конкурентоспособности того или иного региона является качество его «въездных ворот» в виде аэропорта. В этом смысле новосибирскому аэропорту Толмачёво есть чем гордиться: по прогнозам, к 2020 году он будет обслуживать до 6 млн пассажиров в год, из них свыше 2,5 млн – на международных линиях. По словам Евгения Янкилевича, генерального директора ОАО «Аэропорт Толмачево», этому способствует активная работа по созданию максимально комфортной системы обслуживания пассажиров и авиакомпаний.

– Евгений Якирович, вы возглавили аэропорт ровно год назад и сразу же заявили, что одним из приоритетов своей работы видите повышение инвестиционной привлекательности Толмачёво. Каких результатов удалось добиться в этом направлении?

– Менеджмент компании сосредоточился на укреплении лидерских позиций аэропорта на авиационном рынке: привлекаются пассажирские и грузовые авиаперевозчики, растёт частота рейсов по существующим направлениям, открываются новые.

Мы ведём крупные инфраструктурные проекты – реконструкцию международного терминала, строительство стоянок для воздушных судов, в том числе для самолётов типа Boeing-747. Рассматриваем вопрос строительства отеля категории до четырёх звёзд и многоуровневой парковки, планируем развивать цех бортового питания, созданный совместно с LSG Sky Chefs (Lufthansa).

Важным шагом станет открытие Места международного почтового обмена EMS Russian Post. Выбор нашего аэропорта для ММПО обусловлен как наличием необходимой инфраструктуры, так и расположением на пересечении воздушных линий между Юго-Восточной Азией, Китаем и Европой.

Отдельно надо упомянуть проект правительства области по созданию ОЭЗ, возможность осуществления которого мы сейчас рассматриваем как один из факторов интенсивного развития аэропорта и агломерации в целом.

Отмечу, что по многим вопросам аэропорт взаимодействует с региональной и федеральной властью и встречает понимание. Одним из итогов этой работы стало завершение строительства второй взлётно-посадочной полосы, начатое ещё в 1987 году.

Всё это повысит инвестиционную привлекательность аэропорта, ускорит рост его показателей и подтвердит его лидирующие позиции. По нашим прогнозам, пассажиропоток в 2013 году вырастет на 13% к прошлому году до 3,7 млн пассажиров, перевозки грузов и почты – на четверть до 35 тыс. тонн.

– А в плане услуг для пассажиров? Соответствует ли мировым стандартам уровень сервиса в аэропорту?

– Мы стараемся во всём соответствовать имиджу Новосибирской области как динамично развивающегося региона. В аэропорту созданы и постоянно улучшаются условия для пассажиров: к их услугам рестораны и кафе популярных брендов, залы повышенной комфортности, уютная комната матери и ребёнка. Для ускорения предполётных формальностей действуют стойки саморегистрации и установки экспресс-контроля.

С учётом динамики международного пассажиропотока Толмачёво – только в январе он вырос почти на 30% – мы начали масштабную модернизацию аэровокзала. Площадь международного терминала удвоится, появится бизнес-зал, новейшая багажно-конвейерная система и «островная» зона регистрации, число телескопических трапов вырастет до трёх. К 2015 году внутренний и международный терминалы будут соединены галереей.

– Ещё вы хотели привлечь новые авиакомпании. Какие перевозчики пришли в новосибирский аэропорт?

– В 2012 году нашими партнёрами стали авиакомпании Azal, «Белавиа», Turkish Airlines, Yangtze River, Air China Cargo. Идёт активная работа по туристическим направлениям: в 2012 году открыты рейсы в Стамбул, Дюссельдорф, Шарджу, Гонконг и Мюнхен. Большинство новых рейсов запускает наша базовая авиакомпания S7 Airlines, на которую приходится треть всех пассажирских перевозок из аэропорта Толмачёво. Стабильно высокий спрос на рейсы в Бангкок, Анталию, Дубай, Пхукет и Хургаду.

На 2013 год мы ставим новые цели: ведём работу над регулярными рейсами в Хельсинки, Тель-Авив, Сеул и Калининград, планируем привлечь новых перевозчиков, в том числе грузовых – FedEx и UPS.

> **«Мы ставим новые цели: ведём работу над регулярными рейсами в Хельсинки, Тель-Авив, Сеул и Калининград, планируем привлечь новых перевозчиков, в том числе грузовых – FedEx и UPS.»**

В наших планах – сотрудничество с авиакомпаниями и аэропортами Сибири для открытия трансферных рейсов через Новосибирск. Для этого есть не только географические предпосылки – мы уже связаны прямыми рейсами с более чем 10 региональными аэропортами. Кроме того, аэропорт Толмачёво может принять иностранных туристов, которые въезжают в Россию.

– Наверное, сейчас, войдя в курс дел, вы уже представляете, каким хотите видеть Толмачёво через год-два, а может, и через 5 лет. Как будет развиваться аэропорт?

– По оценке Hochtief AirPort GmbH, одного из лидеров по разработке стратегических планов для аэропортов, новосибирский аэропорт обслужит до 6 млн пассажиров в 2020 году, из них 2,5 млн – на международных линиях.

Программа развития Толмачёво направлена на превращение аэропорта в авиатранспортный центр международного значения с максимально комфортной системой обслуживания пассажиров и авиакомпаний. Если в XIX веке развитие территорий шло вокруг речных и морских портов, в XX веке – вокруг железнодорожных узлов и станций, то XXI век – это век аэропортов. Мы хотим, чтобы международный аэропорт Новосибирска развивался вместе с регионом и играл в этом процессе ключевую роль. **БР**

Справка

Янкилевич Евгений Якирович, *генеральный директор ОАО «Аэропорт Толмачево».*
Окончил Томский институт автоматизированных систем управления и радиоэлектроники, Московский государственный технический университет гражданской авиации, выпускник Президентской программы подготовки управленческих кадров.
С 2001 г. – заместитель генерального директора по производству ОАО «Томск Авиа».
С 2006 г. – директор ООО «Аэропорт Томск».
С 2012 г. – генеральный директор, член совета директоров ОАО «Аэропорт Толмачево».
С 2011 г. проходит обучение в Национальном исследовательском политехническом университете (г. Томск), является соискателем степени MBA.

Корпоративное мошенничество – неприемлемое явление или допустимые издержки бизнеса?

Спорить с утверждением, что корпоративное мошенничество является крайне негативным проявлением бизнес-реальности, казалось бы, не должен ни один предприниматель или топ-менеджер.

Михаил Сафаров,
Директор регионального развития, партнёр юридической фирмы VEGAS LEX

Урон, наносимый корпоративными преступлениями компаниям любого размера, отрасли, формы собственности, весьма существенный и проявляется не только в прямом ущербе, который относительно легко посчитать в денежном эквиваленте. Чтобы не быть голословными, приведём некоторые данные, собранные нами в ходе проводимого сейчас всероссийского исследования «Практика противодействия корпоративному мошенничеству». Итак: 46% респондентов указывают в качестве негативных последствий утрату активов, 61% – неполученную прибыль, 38% говорят о негативных репутационных последствиях и половина участников нашего опроса признаёт ухудшение морального климата в трудовом коллективе. Три компании из 43, принявших участие в исследовании, по состоянию на конец декабря 2012 г. указывают, что прямой ущерб от выявленных корпоративных преступлений превысил 1 млн долл. в каждом случае, пять компаний – что сумма составила от 100 тыс долл. до 1 млн. Таким образом, любой факт корпоративного мошенничества наносит компании вред, который сказывается на всех основных сферах деятельности организации, на её внешнем и внутреннем контуре и зачастую имеет отложенные во времени негативные последствия, масштаб которых не всегда можно предусмотреть. Например, хищение ноу-хау или длительные махинации с финансовой отчётностью кредитного учреждения могут привести к банкротству компании.

Казалось бы, всё настолько очевидно, что любой собственник и его наёмные топы, которые отвечают за эффективность вверенного им бизнеса, должны предпринимать всё, что в их силах, чтобы не допускать и искоренять корпоративную преступность. Однако на практике далеко не все компании обращают внимание на факты корпоративного мошенничества в принципе, а те, что обращают, или закрывают на это глаза, или ограничиваются в случае выявления увольнением виновных… Конечно же, в первую очередь вопросами борьбы с корпоративным мошенничеством озабочены, по понятным причинам, собственники. Тем не менее и среди менеджмента компаний встречаются борцы с корпоративной преступностью.

Хищение ноу-хау или длительные махинации с финансовой отчётностью кредитного учреждения могут привести к банкротству компании.

Опишем кратко три основных подхода бизнесменов к указанной проблеме.

Первый, своего рода «максимальный», вариант заключается в непримиримом отношении бенефициаров компании к фактам корпоративных злоупотреблений. Такое отношение крайне важно, так как именно собственники задают общий вектор политики компании, выступают ролевыми моделями, устанавливают правила и процедуры, создают функциональные институты корпоративного контроля. Роль высшего руководства во внедрении системы противодействия корпоративному мошенничеству, настойчивость и принципиальность в постоянном поддержании этих механизмов первостепенна. Указанный подход характерен для собственников частных, динамично развивающихся компаний, имеющих чёткую стратегию развития с длительным горизонтом планирования – от 20 лет и более. Такие компании не только выявляют и эффективно пресекают корпоративные злоупотребления (т.е. осуществляют реактивное реагирование), но имеют работоспособные проактивные инструменты (например, anti-fraud, anti-bribery compliance).

Суть подхода «больше скорость – меньше ям» в том, что собственники бизнеса сознают и признают факт наличия корпоративного мошенничества в компании, однако реагируют только на особо острые случаи его проявления.

Следующий подход можно описать известным выражением «больше скорость – меньше ям». Его суть в том, что собственники бизнеса сознают и признают факт наличия корпоративного мошенничества в компании, однако реагируют только на особо острые случаи его проявления. Типичная отговорка при этом такова: «Наш бизнес в целом эффективен, экономические показатели имеют положительную динамику. Да, мы не исключаем злоупотреблений на местах, но ведь эти люди нам приносят прибыль, несопоставимую с каким-то ущербом от их “мелких шалостей”. Ну хорошо, уволим мы их сейчас, и что делать дальше? Где новых найти? А сколько ресурсных затрат потребуется, если начать раскручивать этот клубок и увольнять всех причастных…» Такое отношение к проблеме, пожалуй, самое частое. В ходе нашей работы мы встречаемся с ним практически постоянно, как в частных, так в государственных организациях. Слабость такой позиции очевидна: риск совершения крупного хищения, постоянные экономические потери, неэффективный менеджмент, низкая привлекательность компании для инвесторов, низкий уровень корпоративной культуры, существенные репутационные риски, влекущие вероятность нанесения ущерба бренду компании.

И, наконец, третий вариант, который, к сожалению, характерен и для структур с государственным участием, заключается в практически полном отрицании фактов корпоративных злоупотреблений в организации. Такая позиция руководства порождает практически полную безнаказанность сотрудников и иллюзию благополучия. Подобная картина может сохраняться достаточно долго, но в случае проведения серьёзной проверки результаты всегда выявляют большое количество случаев корпоративного мошенничества и значительные экономические потери.

В заключение отметим, что наиболее действенным способом борьбы с корпоративными преступлениями является сочетание профилактических мер и мероприятий по выявлению, расследованию и предотвращению последствий фактов мошенничества. При этом меры профилактического характера могут быть очень разнообразны: от традиционных служб внутреннего аудита, службы экономической безопасности, кодекса корпоративной этики, до «телефонов доверия», антикоррупционной экспертизы внутренних документов, тренингов и аттестации персонала по комплаенс-процедурам. Несмотря на то, что внедрение и постоянное поддержание таких систем противодействия корпоративному мошенничеству требуют значительных ресурсных затрат, они дают существенный эффект для бизнеса компании в будущем. **БР**

Эволюция наземного общественного транспорта

Наземный общественный транспорт – главная транспортная артерия города. Какой он сейчас? Дизельные автобусы и микроавтобусы – главные загрязнители воздуха в городе.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Вячеслав Потанин,
председатель совета директоров ООО «МОБЭЛ»

Автобус выделяет в атмосферу в 12 раз больше выхлопных газов, чем автомобиль. Доля загрязнения воздуха автобусами и грузовиками составляет 44% от общего загрязнения выхлопными газами автотранспортом в городе. Из-за постоянного роста цен на топливо происходит снижение экономической эффективности и увеличение сроков окупаемости автобусов. Троллейбусы и трамваи – экологически чистый транспорт. Потери электроэнергии в подвесной контактной сети превышают 30%. Стоимость содержания подвесной контактной сети и обслуживания тяговых подстанций настолько значительна, что делает наземный электротранспорт убыточным и требует значительных дотаций от города. Наземный электротранспорт сильно ограничен в передвижении: троллейбусы – проводами, трамваи – проводами и рельсами, это постоянно создаёт заторы и пробки на дорогах в случае возникновения препятствий на их пути. Город содержит и дотирует наземный электротранспорт только из-за его экологической чистоты.

Троллейбусы и трамваи были созданы 60 лет назад, когда не существовало эффективных и компактных технологий накопления электроэнергии. С появлением новых совершенных литий-ионных батарей появляются новые эффективные решения. Самым эффективным использованием литий-ионных батарей в ближайшие годы будет их применение в наземном электротранспорте, благодаря его большим размерам и возможности размещения достаточного количества батарей. Литий-ионные батареи производства ООО «Лиотех» (г. Новосибирск) обеспечивают работу в температурном диапазоне от -40°С до +50°С, заряд в течение 6 часов, более 3 тыс. циклов заряд/разряд, что эквивалентно 9 годам ежедневной эксплуатации. Электробус ЛиАЗ-6274, созданный на их базе предприятием ЛиАЗ («Группа ГАЗ») и ООО «МОБЭЛ» (г. Москва), проезжает на одной зарядке от 200 до 250 км в зависимости от погодных условий и загрузки пассажирами. Этого вполне достаточно для дневного пробега в крупном городе.

Троллейбусы и трамваи были созданы 60 лет назад, когда не существовало эффективных и компактных технологий накопления электроэнергии.

Получается следующий график работы электробуса: в ночное время электробус заряжается в автопарке от обычной трёхфазной сети 380 В по минимальному тарифу, загружая при этом электросети в часы минимального электропотребления, а днём электробус перевозит пассажиров на городских маршрутах. Электробус объединяет в себе все достоинства автобуса: манёвренность, скорость, автономность, и преимущество троллейбуса и трамвая: экологическую чистоту. Электробусы с лёгкостью заменят троллейбусы, автобусы и трамваи. Этот переход не потребует создания специальной зарядной инфраструктуры.

Эксплуатация электробуса в 8 раз дешевле троллейбуса.

Срок окупаемости электробуса составляет 4–5 лет, что позволяет осуществлять их поставку по схеме лизинга, без какой-либо нагрузки на бюджет города.

Эксплуатация электробуса в 8 раз дешевле дизельного автобуса за счёт экономии на стоимости топлива, расходных материалов и техобслуживания. Эксплуатация электробуса в 8 раз дешевле троллейбуса за счёт отсутствия потерь электроэнергии при передаче и отсутствия затрат на содержание подвесной контактной сети и тяговых подстанций.

Срок окупаемости электробуса составляет 4–5 лет, что позволяет осуществлять их поставку по схеме лизинга, без какой-либо нагрузки на бюджет города. Электробус практически окупает сам себя. Внедрение

Перевод одного автобуса с топлива на электротягу эквивалентен высадке

500

взрослых деревьев

в городе.

электробусов – это общемировая тенденция, например в городе Шэньжень (Китай) в течение 5 лет успешно эксплуатируются более 4 тыс. электробусов на регулярных маршрутах.

Что даёт массовое внедрение электробусов городу и его жителям:

+ чистый воздух – залог улучшения здоровья горожан;
+ современный облик города за счёт быстрого обновления парка без бюджетных расходов;
+ отсутствие шума дизельных двигателей;
+ отсутствие вибрации от тяжёлых трамваев;
+ чистое небо без проводов над головой;
+ сотни километров дорог за счёт использования бывших трамвайных путей;
+ интеллектуальные транспортные сети за счёт передачи всей информации в единый управляющий центр;
+ широкую зарядную сеть электрозарядных станций за счёт реконструкции бывших тяговых подстанций и высвобождения электроэнергии, потребляемой троллейбусами и трамваями в дневное время;
+ эффективное использование городских электросетей в ночное время, выравнивание энергобаланса между генерацией и потреблением электроэнергии, более надёжная работа электросетей за счёт равномерной загрузки в течение суток.

Что даёт массовое внедрение электробусов в масштабах России:

+ новый эффективный рынок товаров и услуг ёмкостью несколько триллионов рублей;
+ значительные налоговые поступления в бюджеты всех уровней;
+ крупнейший распределённый потребитель электроэнергии в ночное время суток;
+ развитие литий-ионной промышленности России;
+ развитие машиностроительной и других сопутствующих отраслей промышленности России;
+ более эффективное использование существующих распределительных электросетей и генерирующих мощностей;
+ чистый воздух в городах, заботу о жителях крупных городов;
+ энергоэффективный прибыльный общественный наземный транспорт.

Перевод одного автобуса с топлива на электротягу эквивалентен высадке 500 взрослых деревьев в городе.

Что нужно сделать для реализации столь масштабной программы внедрения электробусов? Начать реализацию пилотных проектов поставок и эксплуатации электробусов в крупных городах и поэтапную замену троллейбусов и автобусов на электробусы.

Жители крупных городов поймут и оценят заботу государства об их здоровье. Жизнь в городах станет комфортнее и безопаснее. **БР**

Справка

Ликинский автобусный завод по праву считается флагманом отечественного автобусостроения. Производственные мощности предприятия составляют 5 тыс. единиц техники, годовой объём производства в течение последних 4 лет составляет порядка 2 тыс. автобусов в зависимости от портфеля заказов. За 2012 г. выручка от реализации продукции составила 10,7 млрд руб., налоговые отчисления – более 1,1 млрд руб.

Первым в России ЛиАЗ разработал и запустил в серийное производство 18-метровый сочленённый автобус, низкопольную гамму автобусов, машины, работающие на газовом топливе, гибридный автобус. В 2011 г. запущено серийное производство низкопольных городских автобусов ЛиАЗ самых высоких экологических стандартов в России. В 2012 г. был представлен электробус ЛиАЗ-6274 на базе низкопольного автобуса ЛиАЗ-5292.

В 2007–2012 гг. на предприятии произошли заметные преобразования в области организации производства. Была проведена реструктуризация производства, модернизация главного конвейера. Модельный ряд ЛиАЗ включает порядка 20 модификаций автобусов, востребованных на рынке общественных перевозок. Ликинский автобусный завод стал поставщиком автобусной техники для Москвы. В 2011–2012 гг. ЛиАЗ поставил в столицу 2730 автобусов на общую сумму более 22 млрд руб. Вторым городом, который массово закупает низкопольную технику производства Ликинского автобусного завода, является Санкт-Петербург. С 2008 по 2012 г. в Санкт-Петербург было поставлено 642 автобуса ЛиАЗ.

Осенью прошлого года компания выиграла аукцион администрации Сочи на поставку 108 автобусов в рамках программы обновления парка общественного транспорта города.

Страхование

Подбор наилучшего с финансовой точки зрения варианта.
Юридическое сопровождение страховых контрактов. Урегулирование убытков при наступлении страхового случая

Личный кабинет unicom24.ru

— консолидация кредитно-страховой деятельности компаний
— подбор лучших кредитно-страховых предложений
— полная прозрачность всех операций
— ведение необходимой документации

Для компаний и собственников бизнеса

РАЗВИВАЙ СВОЙ БИЗНЕС БЕЗ ЛИШНИХ ПЕРЕПЛАТ

ЭКОНОМИЯ до 60%

плюс полная прозрачность всех операций

Личный кабинет unicom24.ru
On-line калькуляторы
Ваш личный менеджер
Услуги для сотрудников компаний

Юником
unicom24.ru

Единый номер
8 800 333-22-23
(звонок по России бесплатный)
@ info@unicom24.ru

ЭМИН ИСКЕНДЕРОВ: «Я ХОЧУ, ЧТОБЫ МЕНЯ УЧИЛИ»

Эмин Искендеров заставляет трепетать сердца европейцев своим объёмным имиджем русского бизнесмена. Он – это размах, амбиции и сумасшедшая работоспособность. О его проекте, многофункциональном комплексе Hermitage Plaza, самых высоких башнях в Европе в 320 метров, знает весь мир. Но мир пока не знает, как ему удаётся открывать любые двери и раздвигать границы.

– Эмин, почему всё самое громкое, выдающееся, что приходит в Европу, часто связано с русскими корнями?

– Потому что русская история выдающаяся, и если мы действительно лучшие в чём-то, то умеем это разделить.

– А в девелопменте мы лучшие?

– У нас есть то, чего сегодня не хватает французам, – креатив. Мы готовы ломать готовую модель. Крупные девелоперские компании в Европе – это акционерные общества, где акционеры не управляют бизнесом. Президент компании, не акционер, боится ошибиться и потерять работу. Европа сегодня живёт на том, что уже создала.

– Если европространство скорее деградирует, почему вы строите здесь?

– Как бы из Европы ни уходили деньги, Париж – это Париж, это город, где люди хотят жить, иметь квартиры, работать и отдыхать. Наш проект по своей начинке отвечает этому запросу: панорамные апартаменты, офисы класса А, 5-звёздочная гостиница, торговые, культурные и развлекательные центры, концертный зал, галерея, бутики, рестораны... Мы можем предложить то, что никто не может предложить.

– Про ваш проект много писали, особенно в контексте того, что это проект – вторжение, вы согласны?

– Нет никакого вторжения. Всё чётко и логично. Сегодня мы делаем тендер на гостиничного оператора для Hermitage Plaza, с нами ведут переговоры 13 самых лучших компаний. Это подтверждение, что проект будет успешным.

«У НАС ЕСТЬ ТО, ЧЕГО СЕГОДНЯ НЕ ХВАТАЕТ ФРАНЦУЗАМ, – КРЕАТИВ. МЫ ГОТОВЫ ЛОМАТЬ ГОТОВУЮ МОДЕЛЬ.»

– Вы известны тем, что долго присматриваетесь и выбираете действительно лучшего партнёра. Архитектор Норман Фостер как пример. Это репутационная необходимость для русских в Европе?

– Нет. Если бы я строил себе частный дом, то, может быть, выбирал кого-то среднего. И если бы он ошибся – не так страшно это поправлять. Но на самых высоких башнях нельзя ошибаться. И нужны люди с огромным опытом, со своими идеями. Я девелопер, инвестор, я придумал всю концепцию, но если буду брать средних, мне придётся их учить. А я хочу, чтобы меня учили и чтобы мы сделали что-то суперкрасивое.

– Почему вы позиционируете себя именно российским бизнесменом?

– Россия – страна с очень сильным потенциалом. Именно этим я и горжусь. Если честно, одна из целей большого проекта – показать, на что способен русский бизнес. Показать, что мы, россияне, можем прийти на западный рынок и стать его полноценными игроками. Я горжусь, что получил разрешение на самые высокие башни в Европе, я, россиянин, Эмин Искендеров, я, российская компания «Эрмитаж». Не французская.

– Широко известна история с «крещением» проекта с участием Владимира Путина и Франсуа Фийона, Дмитрия Медведева и Николя Саркози. Европа, так же как и Россия, всегда оглядывается на власть?

– Это вопрос другой плоскости, не бизнеса, а идеологии. И я тронут тем, что наши лидеры Владимир Путин, Дмитрий Медведев и экс-президент Франции Николя Саркози оценили проект и принимали участие в подписании договора на эти небоскрёбы. Но это не ради меня. Это для России. А миссия российского бизнеса, который находится на Западе, – не только коммерческая, но и в созидании позитивного имиджа страны.

– А как России стать не страной исключительных проектов, а страной стабильно развивающегося среднего бизнеса?

– Тогда ответьте, сколько России лет?

– Чуть более тысячи...

– Я считаю, что России 13 лет. Я объясню почему. Во время СССР мы создавали стратегические вещи, но никто не занимался качеством обычных товаров. Поэтому огромная масса людей разучилась работать – раз, и креативить – два. Далее пришли красивые 1990-е. Единственная цель была – украсть госактивы. С 2000 года наконец-то начала воссоздаваться система больших госгигантов, народ начал платить налоги, то есть понимать, что можно не воровать, а зарабатывать. Мы эти 13 лет учимся. Создаются новые компании, технологии, начинает работать бизнес, малый, средний. Но надо Работать. Создавать!

– А что сейчас создаёте вы?

ФОТОСЛУЖБА ИД РЕПП

Компании и рынки

– Вот сейчас я освоил снижение потребления электроэнергии, экологичную переработку мусора, сбор дождевой воды. Мой следующий этап – создать в России «зелёный» квартал, который будет самодосточен с точки зрения электроэнергии.

– Вы планируете вернуться в Россию?

– У «Эрмитажа» очень серьёзные планы, например социальное жильё. В России сегодня есть социальное жильё, которое бесплатно. И есть свободный рынок аренды. А вот социальных домов с арендой ниже рыночной, для среднего класса, нет. Я во Франции реализовал такой проект, придумал схему финансирования, а государство кредитует и возвращает полностью свои деньги.

– Подобные проекты уже пытались реализовать АИЖК.

– Знаю, но всё строилось так или иначе через банки и госгарантии, на деньги бюджета, и аренда не могла окупить эти вложения. Во Франции деньги возвращаются в течение 15 лет, а для России разработана схема возврата через 9 лет. Важно, что жильё будет «зелёным».

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«Я считаю, что России 13 лет.»

– Это же дорого?

– Это неправда. Если строить один дом, это дорого, а если строить большие объёмы, то технологии интегрируются. Вот пример – плоская крыша. Её можно использовать для сбора дождевой воды или как солнечную батарею.

– Эмин, переориентация бизнеса на социальные проекты – это желание занять пустующую нишу или тенденция к росту ответственности?

– Смотрите, небоскрёбы – суперэлитный проект. У подножия этих небоскрёбов мы строим социальную резиденцию для студентов. Только потому, что считаем – если есть возможность подходить к каждому проекту социально ответственно, это надо делать. Я бизнесмен, мне повезло в жизни. Но я люблю Россию. Я считаю, что всё, что имею, – благодаря России. Я получил образование, научился играть на музыкальных инструментах, выучил английский, немецкий. Бизнес должен вернуть обществу то, что получил. Каждый успешный бизнесмен, который считает себя россиянином и патриотом, должен делать социалку. Ты зарабатываешь меньше, но ты делаешь добро.

– Добро – это европейская тенденция?

– Нет. Российская. Я знаю чиновников, которые приходят в 9 утра на работу и уходят в 2 ночи. И не уходят в отпуск. Это умнейшие ребята, занимают высокие посты, могли бы уйти зарабатывать, но они любят свою работу. А Европа... В России сегодня сохранено больше моральных цен-

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Группа HERMITAGE, возглавляемая Эмином Искендеровым, – девелоперская и инвестиционная компания, созданная в 2004 г., член Французской национальной федерации девелоперов (FPC), является сегодня одним из самых динамичных участников парижского рынка недвижимости.

Первым проектом Группы стала резиденция «Аллеи Эрмитажа», жилой комплекс общей площадью 20 тыс. кв. м, состоящий из нескольких малоэтажных зданий, расположенных недалеко от парка «Диснейленд». Новизна и качество «Аллей Эрмитажа» были отмечены специализированной прессой и выбраны одним из лучших жилых проектов парижского региона.

В 2010 г. Группа начала реализацию резиденции на 200 квартир в г. Масси в 15 км от Парижа, сдача которой состоялась в конце 2012 г.

В 2007 г. Группа HERMITAGE приняла стратегическое решение сконцентрировать свои силы на крупномасштабных проектах.

Многофункциональный высотный комплекс Hermitage Plaza высотой в 320 м расположится в восточной части делового квартала Парижа Ля Дефанс и станет единственным высотным многофункциональным комплексом Франции, являясь генератором дальнейшего развития этой территории на берегу Сены.

11 июня 2010 г. Группа HERMITAGE представила проект Hermitage Plaza главам правительств Российской Федерации и Франции В.В. Путину и Ф. Фийону в рамках Российской национальной выставки, прошедшей в Большом дворце в Париже по случаю года России во Франции.

Начало строительных работ комплекса Hermitage Plaza – 2013 г.

Сдача объекта: конец 2018 – начало 2019 г.

19 июня 2010 года в рамках 13-го Международного экономического форума, прошедшего в Санкт-Петербурге, Группа HERMITAGE и Государственное Учреждение по благоустройству делового квартала Париж Ля Дефанс, в присутствии г-на Д.А. МЕДВЕДЕВА, бывшего президента Российской Федерации, и г-на Николя САРКОЗИ, бывшего президента Франции, подписали договор о строительстве, закрепивший на официальном уровне значимость проекта для франко-российских отношений.

ностей, чем в Европе или Америке. В России нет однополых браков, например. На Западе мы должны брать технологии, а не мораль, не основной стержень общества.

– Вы сравниваете Россию с лидерами?

– Да, считаю, что мы не развивающаяся страна. И в экономическом отношении мы – развитАя страна. У нас территория больше, чем у США, а территория, пригодная для жизни, меньше 50%. Во Владивосток лететь 9 часов. Управлять надо более чем 150 этносами. Климатические условия сложные. При этом, пусть нам много надо создавать, мы не Ангола и не Бразилия. У нас нет столько нищих, у нас достойный рост ВВП, низкая долговая нагрузка, высокий уровень грамотности. И при этом стране 13 лет.

– А в России сейчас кризис есть?

– Я считаю, нет.

– Почему в Европе есть?

– Много факторов. Огромная проблема с миграцией, на которую не хватает денег. Если у нас к 142 млн человек приедет 50 млн мигрантов и мы всем дадим соцпакеты, то с нами произойдёт то же самое. Во Франции французу получить квартиру в 10 раз сложнее, чем эмигранту. Большая долговая нагрузка. Проблемы управления ЕС. Думаю, ЕС может существовать только как единая страна, с единым центром принятия решений. Входя в ЕС, менее развитые страны покупают товары Китая и самолёты США, а не европейские. И ничего не поделать. Есть сегодня отрасли, которые надо полностью закрыть от иностранцев. Например, винная промышленность. А есть отрасли, куда нас надо пускать. Девелопмент! Проблема в том, что когда русские смотрят из России, они думают – Запад лучше. А на самом деле, здесь не меньше проблем: и коррупция, и эмигранты, и дураки, и дороги! Вот увидел Запад и понял, что я как россиянин должен участвовать только в развитии своей страны. Создавать бизнес-процессы. После подписания договора в присутствии двух президентов мне французская сторона предложила гражданство, я отказался. Уважаю французов, их культуру, традиции. Соблюдаю законы, в том числе общественные нормы. Но я русский.

«Одна из целей большого проекта – показать, на что способен русский бизнес.»

– Патриотизм, харизма, уверенность – что ещё держит вас в тонусе?

– Вера очень важна. Это основа. Ещё – семья, моя дочка и интерес. Каждый день хочется открывать новые бизнесы. Построить самые высокие башни в Европе – это интересно. Построить квартал в миллион метров – социальный и зелёный – это интересно. Мы созданы, чтобы развиваться. **БР**

Интервью взяла
Ольга Матюшина

Справка

Искендеров Эмин Фирузович, *президент Группы HERMITAGE.*

Родился в 1976 г. в г. Москве в семье госслужащих.

Детство и школьные годы провёл в Москве. В 15 лет уехал во Францию вместе с родителями, командированными в Париж. Его отец работал при торговом представительстве России.

В Париже продолжил учёбу и в 1997 г. защитил диплом менеджера в Европейском институте бизнеса (I.E.A.) по специальности «менеджмент международных отношений».

По окончании вуза назначен главой департамента международных отношений при президенте инвестиционной компании F3I Vendôme.

В 1998 г. на 2 года возвращается в Москву для развития карьеры в финансовой сфере. В 2000 г. начинает работать в сфере девелопмента и инициирует создание девелоперской компании в Париже. Таким образом, в 2004 г. создана группа HERMITAGE.

Сегодня Группа является одним из самых динамичных участников парижского рынка недвижимости. Впервые российский девелопер вышел на западный рынок и стал на нём полноценным игроком, успешно конкурирующим с французскими участниками бизнеса.

TATLER
CLUB

«Tatler Club» впечатляет масштабами – высокие потолки с отреставрированной лепниной, статные, поддерживающие его колонны и большие витринные окна в пол – с захватывающими видами на сквер и набережную. Побывав в руках известного московского дизайнера Ирины Глик, бывший ресторан гостиницы «Украина» кардинально сменил облик. Интерьер ресторана – коктейль классики, ар-деко, поп-арта и современного искусства. В сталинский ампир «вдохнули новую жизнь»: так в центре зала появилась приковывающая внимание авторская хрустальная люстра, красный рояль, современная кожаная мебель.

Несмотря на всю воздушность и открытость пространства, здесь ощущается особая атмосфера – уюта, комфорта и элегантности.

Днем пространство ресторана заполняется естественным мягким светом, который проникает через арочные окна, отражаясь от белых массивных колонн, оставшихся со времен основания гостиницы. Светлая атмосфера днем сменяется мягким освещением к вечеру – пространство ресторана наполняется густыми насыщенными тонами: ресторан меняет облик, превращаясь в демократичное pre-party место, при этом, не теряя светского подтекста.

Очевидным достоинством ресторана также является его профессиональное техническое оснащение, которое позволяет проводить мероприятия на самом высоком уровне.

«Tatler Club» – это модное место. Поскольку проект является совместным с журналом «Tatler», их с рестораном концепции переплетаются. Мода и стиль присутствуют в каждой детали: интерьер наполнен фотографиями светской и модной жизни столиц мира из архива журнала «Tatler».

Если говорить о меню ресторана «Tatler Club», то стоит отметить, что помимо ставшего уже традиционным сочетания русских и европейских блюд, здесь уделяется особое внимание украинской кухне. Селедочный паштет «Форшмак», котлеты по-киевски, борщ с чесночной сметаной, вареники и драники в традиционной и авторской подаче. Любителей сладкого не оставят равнодушными восхитительные авторские десерты от кондитера «Tatler Club» - минестроне с апельсиново-мятным сорбетом, сырное суфле с желе из маракуйи, слоёный мильфей с клубничным соусом.

«Tatler Club» – идеальное место, как для частных встреч, так и для шумных компаний.

Адрес: Кутузовский пр-т, 2/1
Телефон: +7 (495) 229 83 05

РАДМИЛО ЛУКИЧ: «Между успехом и человеком стоит только сам человек»

Он считает, что в любой сфере деятельности важно быть оптимистом. И тогда вас ждёт успех. Этот тезис он подтверждает собственным примером. И всегда готов делиться опытом с другими. Сейчас это стало его основной профессией. Наш собеседник Радмило Лукич – один из самых известных бизнес-тренеров России.

– Согласитесь, каждому специалисту важно видеть результаты своего труда. Когда вы занимаетесь с человеком индивидуально, они, результаты, могут быть достаточно очевидными. Но вы чаще работаете с группами. Как можно отследить результат в этом случае?

– Если компания заказывает 15-й тренинг подряд, как вы думаете – предыдущие 14 не дали результата?

– Это показатель, конечно.

– Это – обратная связь. Есть у нас и стандартные формы, анкеты, которые люди заполняют. Нередко мне пишут, звонят. Обратная связь может быть очень разной по форме.

Я написал несколько книг. Помнится, на одном из мероприятий ко мне подошла женщина и рассказала, что несколько лет назад они с мужем решили открыть свой бизнес, не имея при этом никакого практического опыта. В качестве руководства использовали мою книгу «Управление отделом продаж». Которая им очень помогла. Мне, признаться, было приятно. Разве это не обратная связь?

– А от каких факторов зависит успех тренинга?

– Я бы выделил три главных момента. Образно говоря, есть семена, почва и климат. Я прихожу с «семенами», люди, которые присутствуют в зале, – «почва», а условия в их компаниях – «климат». Когда всё благоприятно – тогда есть результат. Но это не только моя заслуга. Я могу отвечать только за качество «семян».

> «Кто-то превращает эту информацию в знания, кто-то на основе этих знаний переходит к действиям...»

И никаких иллюзий на этот счёт не испытываю.

Кто-то готов воспринимать информацию, над кем-то слишком довлеют стереотипы... Я шутя говорю, что не провожу тренинги «под наркозом». Нужна готовность людей воспринимать информацию. Это наша совместная работа. Потом кто-то превращает эту информацию в знания, кто-то на основе этих знаний переходит к действиям...

Есть темы, по которым я провожу тренинги более охотно или менее охотно. Есть залы, с которыми быстрее или медленнее налаживаю контакт. Залы, где контакт бывает глубже. Даже если представить такую ситуацию, что в зал специально загнали 30 менеджеров, которые убеждены, что «это не поможет», «у нас другие факторы успеха», я всё равно с большим уважением к ним отношусь и с большим удовольствием с ними разговариваю. Они вправе испытывать скепсис, пока со мной не пообщаются.

А для меня это всегда профессиональный вызов. И это здорово!

– Понятно, что ваши аудитории разные. По профессиональному составу, уровню подготовки, изначальной готовности воспринимать информацию. А существуют ли какие-то вопросы, которые воспринимаются слушателями особенно трудно? В чём их сложнее всего переубедить?

– Есть один момент, который очень тяжело донести. Люди вроде как бы его понимают, но не могут принять. Это связано с предпринимательством. Людям тяжело поверить, что никогда в жизни не надо открывать бизнес, который хорошо знаешь на практике.

– Признаться, неожиданный тезис, даже парадоксальный.

– И тем не менее это так. Всё достаточно просто и подкреплено статистикой. Средний и малый бизнес, как правило, заканчивается плачевно, если его открывает человек, бывший в этой отрасли хорошим исполнителем.

Человек, который открывает свой бизнес, выполняет как бы три роли: предпринимателя, менеджера и исполнителя. Если в тебе доминирует исполнитель, дело заранее обречено.

Ну не может парикмахер открыть салон красоты. Не может! Он работает в бизнесе, а не над бизнесом. В бизнесе работа сильно отличается: работа – это та, что у кресла, а бизнес – это система сбалансированных показателей. Это финансовая составляющая, кадровая составляющая, рыночная составляющая и бизнес-процессы.

Например, чтобы я сейчас организовал производство окон, транспортную компанию либо салон красоты, я должен ответить на множество вопросов: как найти и удержать клиентов, в чём могут заключаться мои козыри и т.д. Моя идея наравне с другими конкурирует. Если она бредовая – значит, я дело не начну. А вот когда идея проста (открываю то, что знаю) – тупик.

Причём чаще всего начинают с того, что забирают клиентов у компании, где вчера работали. Между нами, это непорядочно.

> «Людям тяжело поверить, что никогда в жизни не надо открывать бизнес, который хорошо знаешь на практике.»

Почему – не нужно, наверное, объяснять.

– Не нужно. Но это, увы, распространённая практика...

– ...Которая, как правило, в конечном итоге приводит к краху. Вот как раз эти моменты и сложнее всего донести до аудитории. Потому что человек послушает, даже и согласится, но большая вероятность того, что если он будет открывать свой бизнес, то всё равно откроет то, что умеет.

– Согласитесь, начать бизнес – это одно. Удержаться в нём – совсем другое.

Каждый, наверное, может привести примеры из жизни, когда удачный старт, сопровождаемый искренним энтузиазмом, желанием развиваться, переходил постепенно в какой-то застой, а потом бизнес тихо-мирно умирал... Как этого избежать?

– Это действительно очень сложный, «многослойный» момент. Мне часто приходится отвечать на подобные вопросы в своих выступлениях. Вкратце – не получится.

Скажу только, что на энтузиазме можно, конечно, какое-то время работать. Потом нужно «включать» системность, не просто поддерживать, но и улучшать стандарты работы. Не готов – тебя обойдут другие.

95% компаний, если не больше, занимаются транзакционными продажами. Клиент очень чувствителен

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

к цене. Появился кто-то, у кого меньше себестоимость, – всё!

На тему, что такое компромисс, что такое спад качества. Лучше всего соблюдать принцип: если самому не нравится, я не буду это продавать. Это касается всего – в частности, услуг. Почему? Если вы оказываете профессиональные услуги, вы являетесь (не всегда, но чаще всего) более компетентными, чем клиент. Если вы говорите «сойдёт», «пойдёт», «так тоже можно», ваша компания терпит крах.

Поэтому если не можешь гордиться своими товарами, услугами, на это не подписывайся. Повторяю: вопрос очень сложный. Подробный ответ – не для интервью.

«Нужно “включать” системность, не просто поддерживать, но и улучшать стандарты работы.»

– Вот вы сказали: нужно гордиться. Но, если брать торговлю, то здесь, кажется, ещё с советских времен осталось у людей какое-то даже презрительное отношение к тем, кто ею занимается. «Торгаши», мол…

– Может быть, и осталось. И не факт, что это всегда неоправданно. Просто люди путают разные вещи. Есть транзакционные продажи, консультационные продажи и стратегические продажи. Если вы занимаетесь только транзакционными продажами – ну, это близко к тому, что называют «торгаш», нравится это или нет.

Хотя на эту тему можно смотреть с разных сторон. Мартин Лютер Кинг-младший сказал гениальную вещь: «Этот мир был бы замечательным, если бы каждый человек старался делать свою работу лучше всех». Если я хочу быть лучшим дворником на планете, лучшим продавцом на планете, лучшим работником бензозаправки…

Уважение – оно корнями из самоуважения. То, что вы думаете про себя, дойдёт до окружающих.

Бизнес.
ПО СУЩЕСТВУ

Ежедневно в эфире:
истории бизнеса от Первого лица,
уроки взлетов и падений,
актуальные тренды
и востребованные технологии

Автор и ведущая: ОЛЬГА ТРУБАЧЕВА

ГОСТИ ПРОГРАММ:
владельцы и
руководители компаний,
работающих в России

СМОТРИТЕ:
на телеканале PRO Business
с понедельника по субботу

на Интернет-портале: posushestvu.ru

Телеканал PRO BUSINESS в сетях
акадо
Билайн
МТС

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«Врачи бывают: и некомпетентные, и продажные, и получающие откаты за продажу лекарств.»

Вам стыдно заниматься продажами, вы боитесь, что у людей есть стереотипы, где вас поставят сразу не на ту «полку», – это ваша проблема.

Да, есть ряд людей в компании, которые очень гордятся тем, что продают, а если так разобраться – сильно влияют на доходную часть. По большому счёту они продавцы. Если вы открыли свою компанию и хотите привлечь лучшие кадры, что вы им продаёте? Идею, что в вашей компании лучше работа, чем в другой. Это продажи.

Кандидаты на какие-то выборные государственные должности продают идею, что у них чётче видение ситуации, перспектив. Они продают себя как лидеров. Это продажи, нравится вам это или нет.

А что касается отношения людей… Давайте возьмём врачей. Вы сегодня, если бы были врачом, могли сказать: «Всё население считает, что врач – это предельно честная, чистая профессия. Мы стараемся повысить качество жизни, её продолжительность»?

– Увы, нет…

– Конечно. Разные врачи бывают: и некомпетентные, и продажные, и получающие откаты за продажу лекарств. Поэтому сама по себе профессия ничего не может гарантировать. Вот про какую профессию можно сказать – если он принадлежит к такой-то профессии, значит, он точно порядочный?

Нет такой профессии. Многое зависит от того, что вы сами про себя думаете.

– Кстати, о профессиях. Вы были научным работником, потом открыли свой бизнес и стали тренером. Это, может быть, судьба. А если бы судьба по-другому сложилась, в каких иных областях вы смогли бы добиться успеха?

– Успех – это жизненное определение.

– И тем не менее.

– Я не знаю профессии, в которой бы я априори не мог быть успешным.

Мог бы, наверное, быть очень хорошим лётчиком, врачом. Есть некий набор качеств, энергия, ещё что-то, таланты.

Исключения – какие-то творческие профессии. Я бы не смог быть успешным в области живописи или стать оперным певцом. А касательно профессии вопрос, как глубоко человек готов нырять. Везде можно плавать либо нырять. Зависит от того, сколько времени вы вложили, сколько энергии. Если вы чего-то хотите… Между успехом и человеком стоит только сам человек.

В Библии сказано: кто стучит, тому открыто будет, кто спрашивает, тому ответят. **БР**

Справка

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Радмило М. Лукич, *бизнес-тренер, бизнес-консультант.*
Один из наиболее знаменитых тренеров СНГ по управлению продажами, продажам и переговорам. Генеральный директор собственной консалтинговой компании SALECRAFT. До этого возглавлял продажи в компании Oracle, был коммерческим директором в компании «АйТи». По результатам исследований, проведённых журналом «Секрет фирмы», Радмило Лукич вошёл в список 10 самых известных бизнес-тренеров России.

ФОТОБАНК ЖУРНАЛА

БИЗНЕС РОССИИ

- Уникальные фотографии лидеров мнений – представителей бизнес-сообщества, органов власти, общественных деятелей и людей из мира культуры и искусства
- Знаковые мероприятия при поддержке или с участием РСПП
- Редкие фото городов, исторических объектов и промышленных предприятий

Издательский дом РСПП предлагает следующие виды фотоуслуг:

- Фоторепортажи с нефтегазовых месторождений и промышленных объектов.
- Съемка форумов, конференций и других знаковых событий.
- Постановочные фотосессии руководителей и топ-менеджеров.

По вопросам приобретения фотографий и заказа услуг фотографа обращайтесь:

Светлана Бобрынёва
раб.: +7 (495) 663-04-04 доб.1182
моб.: +7 (985) 222-03-98
e-mail: BobrinyovaSA@rspp.ru

ИГОРЬ ХОЛМАНСКИХ: «Интересы профсоюзов и работодателей во многом едины»

В Екатеринбурге подписано Соглашение о сотрудничестве между полномочным представителем Президента РФ в Уральском федеральном округе, Координационным советом отделений Российского союза промышленников и предпринимателей, Ассоциацией территориальных объединений организаций профсоюзов Уральского федерального округа на 2013–2014 гг.

Документ подписали полномочный представитель Президента РФ в Уральском федеральном округе Игорь Холманских, председатель президиума Координационного совета отделений Российского союза промышленников и предпринимателей РСПП в Уральском федеральном округе Игорь Нак, председатель Ассоциации территориальных объединений организаций профсоюзов Уральского федерального округа Андрей Ветлужских.

Соглашение подписано уже в третий раз. По словам полномочного представителя Президента РФ в Уральском федеральном округе Игоря Холманских, сегодня можно уверенно сказать: трёхсторонний формат сотрудничества себя полностью оправдал, стратегические интересы профсоюзов и работодателей во многом едины.

Сотрудничество с профсоюзами позволяет принимать меры по урегулированию конфликтов на проблемных предприятиях. Это особенно важно, так как за каждым предприятием – судьбы сотен и даже тысяч людей, их семей и близких. А зачастую – само существование целых городов, жители которых просто лишаются жизненных перспектив.

Председатель президиума Координационного совета отделений Российского союза промышленников и предпринимателей в УрФО Игорь Нак отметил, что в подписанном соглашении появилось много новых позиций. Очень важно, по словам Игоря Нака, что повышается статус человека труда, уделяется внимание подготовке кадров среди молодёжи. Всё, что заложено в документе, будет способствовать развитию дальнейшего сотрудничества между властью, бизнесом и профсоюзами. Сегодняшнее положение в Уральском федеральном округе – стабильность и экономический рост, и эту тенденцию необходимо продолжать и поддерживать, подчеркнул Игорь Нак. **БР**

На фото (слева направо): Игорь Нак, Игорь Холманских и Андрей Ветлужских.

Инновационное взаимодействие

Информационно-практическая конференция «Государство. Наука. Бизнес: Механизмы взаимодействия в инновационной сфере» состоялась **13 февраля 2013 г.** в гостиничном комплексе «Президент-отель» Управления делами Президента РФ.

Организатором конференции выступили Автономная некоммерческая организация «Центр информационно-аналитической и правовой поддержки органов исполнительной власти и правоохранительных структур», которая ведёт работу в сфере информационной и коммуникационной поддержки процесса модернизации и инновационного обновления экономики России.

Для участия в конференции приглашены директор департамента стратегии анализа и прогноза Министерства образования и науки

России Григорий Андрущак, заместитель директора департамента инновационного развития Минэкономразвития России Павел Рудник, исполнительный директор Национального фонда подготовки кадров Ирина Аржанова и многие другие видные специалисты.

В ходе конференции состоялись заседания круглых столов «Механизмы взаимодействия в инновационной сфере: регионы и федеральные округа» и «Реализация комплексных инновационных проектов».

SHUTTERSTOCK.COM

Бизнес, на старт!

2–3 марта в Москве пройдёт масштабная конференция для начинающих предпринимателей «Запуск бизнеса – 2013».

Как свидетельствует статистика, примерно 40% россиян задумываются о создании собственного бизнеса, но воплощают эту мечту в реальность всего 4%! Большинство не знает, как открыть свое дело, какую выбрать нишу и с чего именно стоит начать бизнес. А некоторые просто боятся расстаться с работодателем и начать работать «на себя». Организованная агентством специальных проектов Prime Time Productions конференция обещает стать самым масштабным мероприятием, посвящённым созданию собственного бизнеса. Известные предприниматели предоставят слушателям подробное руководство по запуску собственного бизнеса с нуля и с минимальным количеством вложений. Спикеры также поделятся технологиями поиска идей и эффективными моделями для старта, затронут правовые основы ведения бизнеса, расскажут о программах государственной поддержки начинающих предпринимателей и способах привлечения инвестиций и, самое главное, дадут пошаговые модели по запуску бизнеса.

Спикерами конференции станут известный бизнесмен, автор семи бизнес-бестселлеров, владелец компании «Капитал-Консалтинг» Константин Бакшт, владелец и президент сети «Персона Lab» Игорь Стоянов, основатель Freelance.ru Василий Воропаев и др. Со списком всех спикеров можно ознакомиться на сайте **HTTP://START-CONFERENCE.RU/** Для тех, кто не сможет присутствовать на мероприятии в Москве, будет доступна онлайн-трансляция в России и странах СНГ.

Ждем вас 2–3 марта 2013 года в «Клуб Нагатино: Коворкинг 2.0» по адресу Москва, Варшавское шоссе, 28А.

Более подробная информация о мероприятии доступна на сайте **HTTP://START-CONFERENCE.RU/**

Контактные данные организатора:
Prime Time Productions
Тел.: 8 (499) 705-18-22 **SILNO@PRIMETIMEPRODUCTIONS.RU**

Цены напрямую

После громких банкротств последних нескольких лет всё реже и реже на улицах Москвы встречаются рекламные щиты туристических агентств. Но некоторые всё же есть. И среди них бывают подлинные шедевры в своём роде.

Александр Костюк,
медиаконсультант

Моя любимая реклама доверительно гласит о том, что у них, в смысле у агентства, «цены напрямую». Слоган написан поверх романтической картинки с Тадж-Махалом или каким-то ещё экзотическим памятником. Вызывающая честность этого утверждения производит ровно обратный эффект. Поверить в то, что «цены напрямую», почему-то никак не получается. Хотя, может быть, дело во мне? Неприязнь вследствие собственного неудачного опыта? Вполне возможно. Дело в том, что в моём лице отечественная туристическая индустрия навсегда потеряла своего клиента.

Начинались наши отношения мирно. Ничто не предвещало трагических последствий. Я заказывал в агентствах туры, исправно платил деньги и отдавал паспорт на оформление. В 1990-х другой опции в принципе и не было. Системы продажи билетов, получения визы и бронирования отеля были настолько сложны, что наличие посредника в лице турагентства казалось ниспосланной небесами помощью на этом скорбном пути.

Затем настала новая эпоха. С появлением Интернета выяснилось, что летать можно разными авиакомпаниями, а не только «Аэрофлотом». Более того, в большинстве случаев это было дешевле. Не говоря уже про то, что приятнее. В те далёкие времена в «Аэрофлоте» летали на таких старых самолётах, что каждый раз на взлёте от тряски открывались багажные полочки, поливая сидящих под ними своим содержимым. Стюардессы при этом не стремились помочь несчастным. Они были немолоды и нелюбезны, отчаянно напоминая видом и манерами советских буфетчиц. Поэтому полет «Люфтганзой» или божественными «Эмирейтс» воспринимался как прикосновение к волшебному и уже немного доступному миру неземных удовольствий.

После кризиса 2001 г. авиакомпании перешли на продажу электронных билетов. И вот тут начался настоящий праздник. Помню то наслаждение, с которым я пользовался первыми сайтами-интеграторами авиабилетов, выбирая и тут же с лёгкостью меняя даты и маршруты.

Но это были лишь предвестники будущих перемен. Настоящая революция случилась тогда, когда в Интернете появилась возможность бронирования отелей. Сначала поодиночке. Потом на больших интеграторах. Именно в этот момент окончательно отпала необходимость обращаться в турагентства. По крайней мере, я так думал.

Раз в год на зимние каникулы я ездил с ребёнком кататься на лыжах. Оформление этой поездки неизбежно заставляло меня возвращаться в агентства. Объяснялось всё очень просто. У меня по долгу службы всегда была многократная виза, а ребёнку визу приходилось всякий раз оформлять заново. Для визы требовались бронь отеля и билеты. Представляя объём бестолково потраченного времени при попытке самостоятельно получить визу, я неизбежно приходил к выводу, что проще купить тур у агентства и забыть обо всей этой бумажной волоките. Так я и поступал из года в год.

Дело в том, что в моём лице отечественная туристическая индустрия навсегда потеряла своего клиента.

Но из года же в год постепенно нарастало раздражение. Причин у него было две. Каждый раз обращаться в агентство приходилось всё раньше и раньше, потому что спрос и, стало быть, цены на отели росли так быстро, что вскоре, если ты не заказывал тур летом, то рисковал оказаться во второсортном общежитии по цене лондонского «Ритца».

Впрочем, откуда тут взяться раздражению? Всё справедливо, законы рынка. Спрос определяет предложение. Так бы я и думал дальше, если бы несколько последних лет не останавливался в одном и том же отеле.

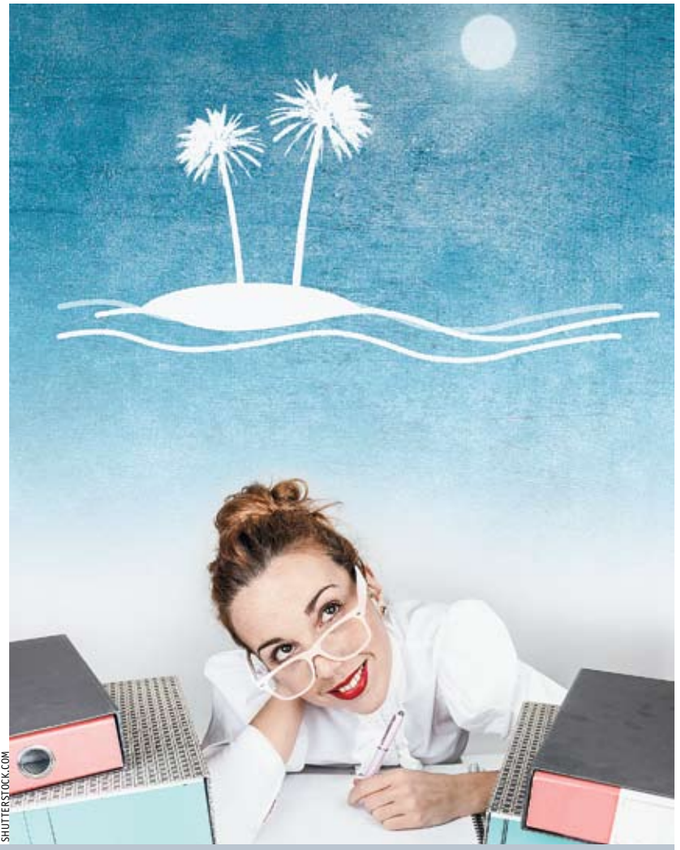
Уж очень там было замечательно. Детский городок, отменный прокат лыж, выход прямо к подъёмнику и великолепный спа-центр со всеми видами бань, массажей и прочих сибаритских наслаждений. Заказывая туры из года в год в этот отель, я обратил внимание, что цена каждый раз почти удваивалась. Московское агентство охотно разъясняло мне это растущим в геометрической прогрессии спросом, добавляя при этом, что я как постоянный клиент ещё прохожу с огромными скидками.

В тот раз, который стал моим последним организованным туром, в отеле меня встречали как родного. В первый же вечер мы разговорились с владельцем отеля, который с удовольствием по вечерам стоял за стойкой бара и с особой широтой, свойственной только хозяевам, угощал постояльцев горячительными напитками. Разговор, естественно, зашёл о том, как у него идёт бизнес. Он не мог не нарадоваться на темпы роста оного. Особенно за счёт русских туристов, число которых прирастало быстрее прочих. Аж на 20% в год. Я понимающе улыбнулся и заметил, что, судя по росту цен на номер, он явно скромничает. Он искренне удивился и отверг моё обвинение, заявив, что цена в этом году выросла даже меньше. Всего на 15% по сравнению с прошлым годом. Я чуть не поперхнулся и спросил про прошлый год. А в прошлом году всего на 10%, уточнил он с уверенностью человека, досконально знающего своё дело. Моё подозрение задело его за живое, он полез за гроссбухом показывать мне цены прошлого и этого года. Последним фактом, добившим меня в тот вечер, была собственно цена номера. В Москве с меня её взяли ровно 3 раза.

С появлением Интернета выяснилось, что летать можно разными авиакомпаниями, а не только «Аэрофлотом».

Не то чтобы меня это сильно удивило. Природа этого явления

SHUTTERSTOCK.COM



SHUTTERSTOCK.COM

Мой прогноз таков, что индустрия отправки русского человека за границу будет процветать у нас всегда.

была очень понятна. Ограниченный ресурс инвентаря, получаемого агентством, приводил к созданию искусственного ажиотажа и росту цен внутри этого самого ресурса. Большие агентства выкупали большие брони, перепродавали их малым агентствам. Цена росла по восходящей, доходя на уровне конечного клиента чуть ли не до аукционной. Однако понимание процесса не делало участие в нём менее противным. Всё-таки хочется чувствовать себя клиентом, а не первым звеном пищевой цепочки.

С тех пор я делаю ребёнку визу заранее, хотя и с помощью агентства (никуда не денешься), но зато никуда не торопясь выбираю отели, билеты на удобные рейсы и не поддаюсь всеобщей предновогодней панике. Возможно, у них всё исправилось и они теперь не дерут три шкуры. Но неприятный осадок, как в анекдоте, всё-таки остался. Поэтому сейчас меня исключительно из праздного любопытства интересует только то, как долго просуществует эта порочная практика и что именно её поддерживает.

Первое из условий понятно. Это сложность в получении визы. Как только где-то возникает административное препятствие, то вокруг него сразу надуваются мутные пузыри тумана с отчётливым коррупционным душком. С одной стороны, оно и неплохо. Возьмись неподготовленный человек сам преодолевать эти препоны, и он потратит такое количество нервной энергии и времени, что может повредиться рассудком. А тут тебе сервис. За сходную сумму агентства делают нужную визу/справку или что там ещё. Но, согласитесь, всё-таки повод для бизнеса, прямо скажем, не вызывающий гордости.

Однако только ли в визе дело? Если представить себе, что претензии нашего руководства к Евросоюзу когда-нибудь в отдалённом светлом будущем приведут к тому, что визовый режим отменят, будет ли это означать автоматический крах рынка туруслуг? Ну хорошо, пускай не крах, а переход на цивилизованный уровень. Пусть себе пользуются туруслугами те, кто любит коллективный отдых или ищет сложных схем. В Африку там на сафари или в Антарктиду. А если захотелось незатейливо отдохнуть у моря или погулять по какой-нибудь европейской столице, то всё проще простого. Главное, чтобы Интернет под рукой был.

Вряд ли это когда-нибудь случится. Мой прогноз таков, что индустрия отправки русского человека за границу будет процветать у нас всегда. Независимо от наличия или отсутствия бюрократических осложнений типа визы. Эти факторы просто повышают рентабельность турагентств. Истинная причина существования индустрии состоит в том, что для нашего соотечественника поездка за границу есть перемещение в чужеродную среду. Прежде всего языковую. И переносить подобный стресс лучше всего совместно, в коллективе.

Какое русскому человеку дело до того, что выпущены тысячи более или менее подробных путеводителей по всем хоть сколь-нибудь примечательным городам и весям мира? Зачем мучиться, заказывать самому в Интернете билеты и отели? Если он едет за границу, то пусть его лучше возят в толпе ему подобных и на его родном языке пересказывают всё то, что написано в этих самых путеводителях. Оно так привычнее. Да и собутыльников найти проще. Потому что заграница – это опасность. А опасность русский человек легче всего переносит навеселе. Примешь на грудь, и уже не так страшно. До сих пор с содроганием наблюдаю, как наши соотечественники летят кататься на лыжах. Их видно издалека. Они уже в самолёте в горнолыжных куртках. И мужчины, и женщины. И порядком в подпитии. Тут надо отметить, что мужчины впереди женщин. Берут, так сказать, тяжесть удара на себя. Всё же женщинам за детьми смотреть, им много нельзя.

SHUTTERSTOCK.COM

Они уже в самолёте в горнолыжных куртках. И мужчины, и женщины. И порядком в подпитии.

SHUTTERSTOCK.COM

То, что к тебе за границей на другом языке обращаются, тоже нелепо. Хотя скорее подозрительно. Особенно когда доходит до денег.

Помню, как-то раз проводил вечер в компании русских знакомых, которые весь ужин обсуждали, что отель подозрительно много хочет взять с них денег. То ли необъяснимо крупные суммы на карточке заблокировал, то ли что-то лишнее вписал. Когда накал дискуссии достиг точки кипения, я предложил поинтересоваться на ресепшене, в чём же дело. Вся компания посмотрела на меня так, как дети в школе смотрят на противных отличников-воображал. Я никак не мог взять в толк, в чём дело. Тут выяснилось, что из всей компании попросту никто не мог сформулировать суть проблемы на английском. Я предложил свои услуги, и вскоре все получили на руки распечатки с состоянием счетов по каждому номеру. Обретя душевное спокойствие, компания принялась восхвалять мои заслуги. Причём не лингвистические, а полудетективные. Они решили, что я вывел злокозненные службы отеля на чистую воду. Все были убеждены в том, что если ты не знаешь английского, то тебя непременно обдирают как липку. Я задумался, исконно ли это русская черта – склонность к конспирологическим теориям – или другим нациям это тоже свойственно?

Но ещё более удивительно то, что самих наших соотечественников языковой барьер нисколько не смущает. Многие считают, что если говорить с иностранцем по-русски, но громко и медленно, то он поймёт. Я не раз был свидетелем подобных курьёзных сцен. Однажды в аэропорту Барселоны русский турист зашёл в магазин кожаных изделий и поинтересовался, нет ли у них кожи змей или ящериц. Разумеется, по-русски. Я стоял рядом и с интересом посмотрел на продавщицу. Меня осенила догадка, что наш турист знал, что она понимает по-русски. Но не тут-то было. Она ответила на чистейшем каталанском, что ничего не поняла. Тогда он сочувственно улыбнулся ей и тоном, которым говорят с глупыми детьми, громко и по слогам произнёс: «Ко-жа реп-ти-лий!»

SHUTTERSTOCK.COM

Граница между нами и прочим миром вовсе не в визах или расстояниях. Основной барьер – языковой.

Гипотеза о том, что к коллективному отдыху тяготеют нации с пониженным уровнем знания иностранных языков, находит своё подтверждение самым простым способом – визуальным. Посмотрите, кто на улицах Рима или Парижа ходит толпами за экскурсоводами. Правильно, русские и китайцы. Причина понятна. И те, и другие в своей массе не могут похвастать знанием английского. Ещё арабов можно туда же добавить. Хотя у них формирование коллектива происходит по другому признаку, семейному. Идёт один мужчина, а за ним десяток-другой женщин с детьми.

В 1990-х представление о туризме складывалось так, что «массовым» было то, что дешевле, всякие турция-египет. А «индивидуальный» звучало гордо, стоило дорого и означало Европу или Америку. Сейчас всё не так. И в Европу давно продаются доступные туры. Главное, что поменялось, – это основание разделения. Водораздел между массовым и индивидуальным происходит по уровню знания иностранного языка. Более того, как ни странно, но индивидуальный туризм теперь дешевле группового. Потому что ты выбираешь именно то, что тебе надо, а не покупаешь то, что тебе навязчиво продаёт агентство.

Граница между нами и прочим миром вовсе не в визах или расстояниях. Основной барьер – языковой. Пока мы не будем сносно, на уровне школьной программы, изъясняться на английском, будем смотреть на заграницу как на заманчивый, но полный опасностей рай. Или ад. Это даже неважно. Главное, что турагентства будут отправлять нас туда пачками.

По-моему, у нашей туриндустрии прекрасное безоблачное будущее… **БР**

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

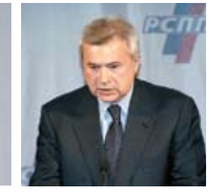
НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА 2013

18–22 марта 2013 год, Москва

VI НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Игорь ШУВАЛОВ,
Первый заместитель председателя правительства РФ

Нам нужно активнее формировать механизмы взаимодействия бизнеса и государства, в том числе на площадке РСПП.



По вопросам партнерского и индивидуального участия просим вас обращаться по тел.:
+ 7 (495) 663-04-56, +7 (916) 229-22-82
Мытенков Сергей Сергеевич, Цыганкова Ксения Владимировна
e-mail : event@rspp.ru

С высоты полета EMBA

В начале года стартовал очередной образовательный проект под моим непосредственным руководством (ибо, как значится в документах, я являюсь руководителем), имя которому Международная программа повышения квалификации «Executive MBA – Бизнес-стратегии развития отраслей» Института коммуникационного менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (ИКМ НИУ ВШЭ).

И если в прошлом году центральной темой для изучения и дискуссий была энергетика, то в этом году прибавилась ещё одна – лесоустроительная отрасль. Данная программа рассчитана на опытных руководителей, уже имеющих степень MBA, поэтому весь процесс обучения сводится прежде всего к корпоративным визитам на ключевые предприятия соответствующих отраслей для налаживания деловых контактов и обмену опытом между участниками встречи. Тем не менее и место для обычных лекций тоже есть, ведь с каждым годом менеджмент как наука открывает в себе всё больше направлений развития, и всё больше интересных и профессиональных экспертов, готовых об этом рассказать, появляется на российском рынке образовательных услуг.

Традиционно в рамках обучения пройдёт выездной модуль в один из субъектов РФ. В этом году он будет проходить в Тверской области. Со слушателями встретится губернатор Тверской области Андрей Владимирович Шевелёв, министр экономического развития Тверской области Игорь Владимирович Козин, а также министр лесного хозяйства Тверской области Алексей Янисович Чернышов.

Будут организованы визиты на Конаковскую ГРЭС, ООО «Современные технологии обработки древесины» (СТОД) и другие лидирующие предприятия области.

В марте слушателям особенно повезёт, потому что они смогут посетить не только общедоступные конференции ежегодной «Недели российского бизнеса», но и Съезд РСПП с участием первых лиц государства. На этом мероприятии уж точно будет чему поучиться.

В апреле пройдёт зарубежный и очень насыщенный модуль в Милане, потому что за 4 дня нужно не только с итальянскими коллегами повстречаться, но и на экскурсию сходить, а кому-то и шоппинг понадобится.

Всё закончится в сентябре, когда слушатели защитят свои проекты, основанные на формировании нового подхода в разработке стратегии развития собственных предприятий. Собственно, в этом и есть основной смысл программы – она позволяет взглянуть на свой бизнес в целом и на себя в частности с новой, даже порой неожиданной стороны, что бесспорно является ключевой реперной точкой для достижения новых высот. **БР**

Евгения Шохина

Дмитрий Зеленин, президент Ассоциации менеджеров России, и Александр Шохин, Президент РСПП, со слушателями образовательной программы

Михаил Андронов, президент ООО «РУСЭНЕРГОСБЫТ»

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Уважаемый господин Президент!

Это письмо я отослал Вам 30 декабря 2012 года. Думаю, что вы его не получили, так как вся почта , включая электронную, была уже на «корпоративе» . Поэтому посылаю его Вам еще раз. Вот оно.

Александр Добровинский, адвокат, управляющий партнёр Московской коллегии адвокатов «Александр Добровинский и партнёры», кандидат юридических наук

Уважаемый господин Президент!

Каждый Новый год, когда Вы обращаетесь с поздравлением нас всех, я всегда думал о том, как мне обратиться к Вам. И наконец, надумал. Завтра начинаются новогодние праздники, и вся страна, кроме холодильников с водкой, перестанет работать. Вот я и решил подсчитать, сколько дней в году в нашей компании действительно работают люди, получающие зарплату каждый месяц. Итак.

В году, как известно, 52 недели, или 365 дней. Соответственно, нерабочих выходных, если 52 неделю умножить на 2 дня, получается 104. 365 минус 104, остаётся 261.

Минус отпуск, который, как известно, в стране варьируется. У судей 45 дней, у учителей – 60, у состоятельных бездельников – 365, хотя в народе также встречаются заплесневелые 24 рабочих дня с мини-добавкой «за свой счёт». Короче говоря, берём среднюю величину в 30 дней. Итого: 261 минус 30, равно 231.

Как все мы знаем, с 1 до 13 января страна гуляет. С размахом. Здесь и за границей. Кроме вышеупомянутых холодильников, ещё интенсивно работает только печень. Просто, можно сказать, на износ. 14 и 15 января надо прийти в себя, и толку от работников этих даже не ноль, а какой-то обширный минус. Но есть ещё один существенный фактор. Это некое нововведение в нашей жизни. Оказалось, что страна перестаёт работать вместе с католическим Рождеством. То есть с 24 декабря доехать до аэропорта в Москве меньше чем за 4 часа просто нереально. Телефон в офисе молчит, как будто набрал в рот воды или чего-то ещё. Общее поголовье служащих бьётся об стенку, кадрится на кухне, устраивает корпоративы и играет на компьютере. Короче говоря, с 24 декабря по 15 января страна в забвении...

23 дня как не было. 231 минус 23, в сухом (от слова сушняк) остатке 208 дней.

Теперь майские. С 30 апреля до 10 мая. Пьют так же, как и на Новый год, но уже на природе. Для здоровья и комаров это лучше... Для моих подсчётов тоже. 208 минус 11 – 197 дней.

Казалось бы, всё? Ха-ха три раза, господин Президент!

Мелкие праздники. 14 февраля. Раз. Хорошо бы люди занялись сексом после работы. Я только за. Но этими валентинками, извините за выражение, господин Президент, засран весь офис. И конечно, никто не работает. Ну, пошли дальше, 23 февраля и 8 Марта – это святое. Пасха и предшествующий ему Великий пост, который большинство населения путает с голодовкой, День независимости России. Вы, конечно, не видите, но я из уважения привстал... Курбан-байрам, еврейская Пасха, День поминовения, День Парижской коммуны, День космонавтики, День учителя, День юриста, День адвоката, пожарника, ВДВ, Татьянин день, Вера, Надежда, Любовь и мать их София. А День бывшей милиции, а День чекиста?

SHUTTERSTOCK.COM

Короче говоря, с 24 декабря по 15 января страна в забвении...

По моим подсчётам, на круг получается ещё дней 30 минимум.

Пошли дальше.

Дни рождения. Вы будете поражены. Сколько человек работает у нас в офисе, столько и дней рождений. Какой-то кошмар! Накрываются столы, заказываются и привозятся пиццы, вручаются коллективные подарки, произносятся тосты и речи. А кто в это время работает? Никто. Мало этого. Если день рождения попадает на выходной или даже на отпуск, то отмечание всё равно идёт в рабочие часы. Сколько человек у нас в офисе? Правильно, ещё минус 50 дней.

NOE/HENDRICKSON/MASTERFILE/EAST NEWS

Вы будете поражены. Сколько человек работает у нас в офисе, столько и дней рождений. Какой-то кошмар!

Вы думаете, нас двоих достаточно, чтобы вытащить страну из кризиса?

Осталось 147... И это ещё не конец. А первая половина понедельника – мучительный вход в рабочую неделю? А вторая половина пятницы – счастливый выход из неё же? В сумме даёт нам один уничтоженный рабочий день. И, таким образом, их становится за год 52! То есть вы хотите сказать, что осталось же 95 (147 минус 52, равно 95), а это больше 3 месяцев. Не тут-то было.

Болезни, влюблённости, критические дни у работников обоих полов, домашние неприятности, дни ухода за детьми, декретный отпуск, свадьбы, похороны , крестины, поломка чего-нибудь в метро, пробки, снежные заносы и остальные стихийные бедствия, типа проливного и простого дождя. А 2 дня после отпуска? А разводы? А театры, когда надо уйти пораньше? А врачи, когда надо прийти попозже? А оформление документов в будние дни – паспорт, водительские права и т.п.? Грубо, но, мягко выражаясь, – месяца полтора. 95 минус 45. 40. 40 дней на поминки владельца бизнеса... За его счёт. И никто работать в это время не будет...

Но эти 40 дней тоже не очень рабочие... Объясню.

Когда не работает ваш сосед по офису и коллега, как можете вы продуктивно что-то делать? Никак. Потому что надо всегда что-то спросить, посоветоваться, отдать на проверку. Да мало ли чего? А спросить не у кого... Николай в декрете, у Сергея дни, Мария Ивановна в отпуске. Всё. Круг замкнулся. Минус ещё 40 дней. И так везде. Во всех городах. Во всех офисах и предприятиях. Без исключений.

Вот и получается, господин Президент, что в нашей стране каждый день работают только два человека. Вы и я.

Вы думаете, нас двоих достаточно, чтобы вытащить страну из кризиса? Во всяком случае, дайте знать. Я очень способный.

Искренне Ваш.
С надеждой на сотрудничество.
Адвокат Александр Андреевич Добровинский

P.S. Если найдётся ещё кто-нибудь, кто захочет поставить свою подпись под этим письмом, то нас с Вами, господин Президент, будет уже трое... Всё-таки полегче станет. Может быть. **БР**

Бизнес как опера

На московском рынке музыкальной театральной индустрии появился совершенно необычный формат – рок-опера «Бизнес и Небо», написанная в основном про бизнес и для Деловых Людей. Однако на поверку перформанс оказался глубоким разговором об одиночестве современного человека.

Рок-опера «Бизнес и Небо» – это первый спектакль из репертуарного плана Практического Театра Деловые Люди – нового театра, созданного в EVENT-ХОЛЛЕ «ИнфоПространство».

Как объясняют создатели пьесы, главная задача театра – воплотить на сцене реальный образ Делового Человека. Поэтому и аудитория у рок-оперы соответствующая: спектакли предназначены в основном для корпоративных клиентов и являются в первую очередь составной частью деловых и праздничных программ. Ведь чем лучше всего закрепить корпоративные ценности, как не мощной эмоцией?

Среди зрителей закрытых показов рок-оперы, оставивших более 350 отзывов, есть сотрудники крупнейших российских компаний, например ОАО «ТрансКредитБанк», ОАО «Росинтер Ресторантс Холдинг», ОАО «Ростелеком», Samsung Electronics и т.д. Достаточно комментариев и от представителей известных деловых изданий, например газеты «Ведомости».

По сути, зрителям предлагается понаблюдать этапы развития делового человека в современной России. Задействовано сразу несколько компонентов: оригинальная живая музыка, вокал, глубокомысленные тексты, профессиональная труппа танцовщиков в стиле балет модерн, уникальная сценография. Впечатлений добавляет камерный зал на 300 мест, который сообщает спектаклю особую атмосферу почти личного переживания происходящего. «Потрясение на расстоянии вытянутой руки», – так описал свои ощущения один из зрителей.

Сюжет рок-оперы представляет собой путешествие Делового Человека по событиям собственной жизни и закоулкам собственной души. Герой много лет занят обустройством окружающего материального мира, однако в итоге он выясняет, что невозможно строить не разрушая, в том числе самого себя. В итоге герой устаёт от внутренних конфликтов, предательства, саморазрушения и встаёт перед вечным нравственным выбором между добром и злом. Чтобы оставаться успешным и финансово состоятельным, он часто вынужден вставать на сторону зла, а также жертвовать семьёй и моралью. Однако выход есть всегда: в поиске гармонии Герой должен пройти по созданным им же каменным джунглям и заглянуть в лицо своей совести.

Совершенно неожиданно рок-опера «Бизнес и Небо» оказывается компиляцией самых разных музыкальных и литературных жанров. Одна из её центральных тем – рутина, ежедневное монотонное сопротивление, которое нужно преодолевать и куда тратится невероятное количество энергии успешного человека. «Каждый день веду неравный бой с собой, с судьбой, с бизнес-игрой», – так описывает Деловой Человек свой привычный график.

Самое драматичное, что в итоге цели, поставленные героем, оказались ложными. «Мы усталые, равнодушные и поэтому очень послушные», – говорится в центральной части спектакля, и трагедия Делового Человека оборачивается трагедией Человека вообще.

Лейтмотив рок-оперы – противостояние реальности и надежд главного героя. Но и ежедневная работа Делового Человека также прописана авторами с максимальной точностью – что неудивительно, ведь автором всех текстов в рок-опере является генеральный директор театра Владимир Глуховский, один из первых кооператоров СССР. Он вспоминает: «Осенью 1987 года к нам в кооператив «Спутник» по производству мягкой мебели приезжал член Политбюро ЦК КПСС Гейдар Алиев. Он тогда курировал кооперативную деятельность и хотел непосредственно увидеть, ощутить и понять, что такое реальный частный бизнес».

Кульминация спектакля – безусловно, ария «Ноев ковчег», в которой Деловой Человек подводит итоги и впервые ощущает бессмысленность дела своей жизни. «Ты всё крушишь за призрачный успех, но всё ж ответь себе без лишних слов – если случится вдруг всемирный потоп, то попадешь ли в Ноев ты ковчег?» – вопрос, который задаёт себе любой рефлексирующий человек, и тем более бизнесмен, от которого многое зависит в жизни общества.

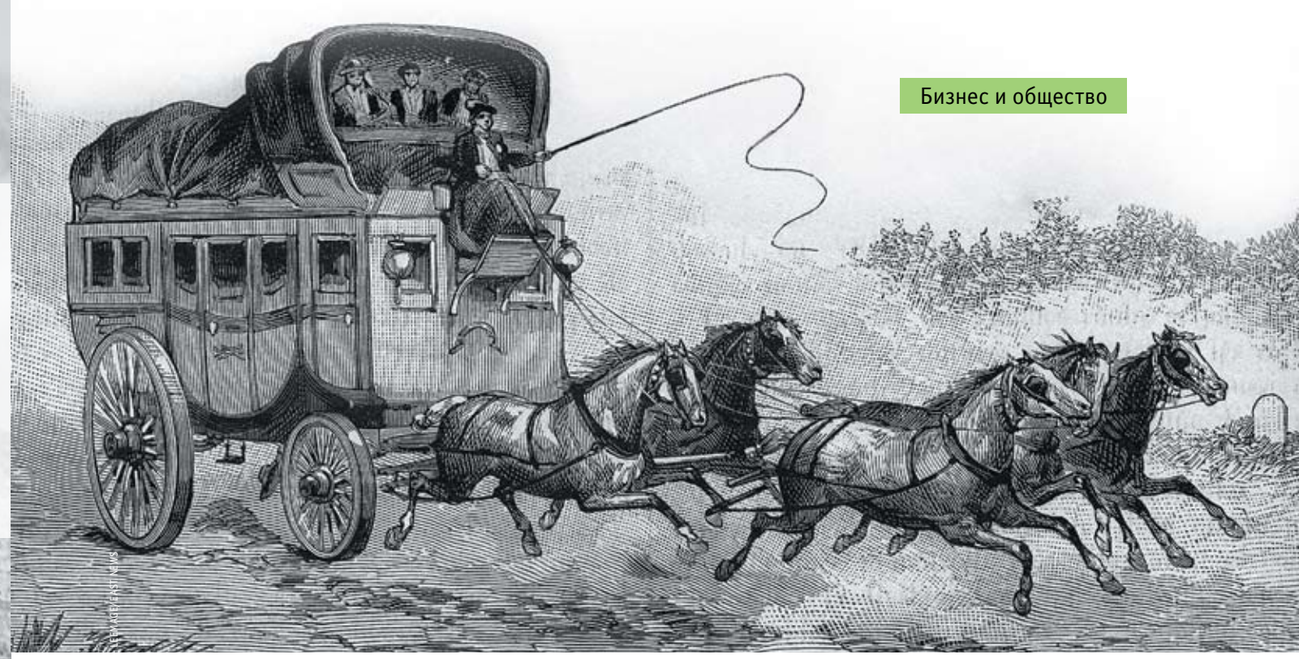
Практический Театр Деловые Люди и «ИнфоПространство» предлагают всем желающим посетить в конце марта премьеру рок-оперы «Бизнес и Небо».

Как написал после спектакля совладелец одной крупной компании, «в общем, я понял, что всех денег не заработать». БР

По земле, по воде, по воздуху...

С незапамятных времен многие путешествия мотивировались простым человеческим любопытством, например желанием узнать, что находится за высоким холмом на другом берегу ближайшей реки. Собственно, подобные, более чем скромные в смысле расстояний потребности было совсем не трудно удовлетворить при наличии досуга. Речку можно на плоту переплыть, а до дальнего холма – день пути. Пешком, естественно. А как ещё-то? Поначалу – никак. Но с течением времени…

РИА «Новости»



РИА «Новости»

От паланкина до кареты

В Европе во времена Римской империи возникает новый вид путешествий – досуговый туризм. Римляне из богатых семей часто ездили в Грецию для пополнения образования. «Ездили» – это не совсем точно сказано. С транспортными средствами тогда были большие проблемы. Ездовые животные (лошади, слоны) использовались в подавляющем большинстве случаев для передвижений войск и в сражениях, реже – для путешествий правителей. Высокопоставленные лица часто преодолевали небольшие сухопутные расстояния в паланкинах – своеобразных тканевых домиках, поставленных на носилки и переносимых рабами. Такой вот вип-туризм…

Постепенно в Европе основными средствами передвижения становятся лошади (осёдланные для верховой езды, запряжённые в карету или повозку). Безоговорочный приоритет этих животных (и их «территориальных» вариантов – слонов, верблюдов, оленей) как сухопутного транспортного средства просуществует до второй половины XIX в.

Тем не менее постепенно люди начинают регулярно путешествовать за границу на отдых, лечение, в религиозных, образовательных и экономических целях. Сейчас подобное многомесячное путешествие – в карете по, мягко говоря, не очень ровным дорогам может привлечь, наверное, только отчаянных экстремалов, но тогда – и в средние века, и даже в начале XIX столетия – выбора не было.

Постепенно в Европе основными средствами передвижения становятся лошади.

Так и представляется помещик-дворянин пушкинских времен, которому снится летом во время послеобеденного отдыха в своём имении Париж или, к примеру, Баден-Баден… Проснётся такой Иван Пафнутьевич от укуса злой мухи, глянет за окно на привычные, милые сердцу, но както вдруг слегка опостылевшие берёзки и решит отчаянно: еду! А потом как прикинет, сколько вёрст до Парижа, каковы дороги, да грязь на постоялых дворах… Вздохнёт, махнёт рукой и велит самовар подать. Какие уж там парижи…

Впрочем, если уж не сыновьям, то внукам Ивана Пафнутьевича, коли захотят они предпринять дальнюю поездку, – все карты в руки. Потому что на дворе – XIX век, и ждать осталось всего несколько десятилетий.

«Реальная» фантастика

Неслучайно именно это время большинство учёных мужей, специализирующихся на туристической теме, считают началом «настоящего» туризма, а период до середины XIX в. относят к его предыстории.

Выделению туризма в самостоятельную отрасль способствовал мощный технический скачок, давший новые средства передвижения (Фултон изобрёл пароход в 1805 г., Стефенсон – паровоз в 1814 г.). Эти виды транспорта принципиально отличаются тем,

20-мильная поездка по железной дороге с чаем, булочками и духовым оркестром, организованная в Англии в 1841 г. Томасом Куком, стала первым случаем предоставления массового отдыха как единого комплекса услуг.

что предназначены для дальних массовых перемещений.

Саму историю туризма принято отсчитывать со знаменитой массовой (570 человек) 20-мильной поездки по железной дороге с чаем, булочками и духовым оркестром, организованной в Англии в 1841 г. Томасом Куком. Это был первый случай организации предоставления массового отдыха как единого комплекса услуг.

Вообще, Англия легко заняла позицию лидера, поскольку это была одна из первых стран Европы, ставшая на путь капиталистического развития, благодаря чему она характеризовалась более высоким уровнем цивилизации и обустройства быта по сравнению со многими странами. В Англии, а чуть позже и по всей Европе начинают активно строиться железные дороги, которые, по восхищённому выражению Г. Гейне, «убили пространство» – то есть значительно ускорили и упростили путешествия.

Лошадь уже не могла сравниться с «железным конём» в скорости или стоимости пассажиро-мили. Успех железных дорог был моментальным и распространялся повсюду. Например, во времена карет в 1837 г. среднестатистический англичанин путешествовал со скоростью 9 миль в час, по цене 5 центов за милю. 50 лет спустя стоимость путешествия на поезде была 1,25 цента за милю со скоростью 25–30 миль в час. Как говорится, почувствуйте разницу.

В последующие годы поезда стали безопаснее, быстрее и комфортабельнее. К 1900 г. железные дороги могли предложить все удобства современного быта, включая электрическое освещение, паровое отопление, спальные вагоны, вагоны-рестораны и даже ванные комнаты.

К концу 1930-х гг. ежегодно порядка

10 000

туристов из Англии путешествовали на автомобилях по Европе, в 1935 г. маршруты их путешествий достигли Москвы и Ленинграда.

Обуздание движущей силы пара способствовало развитию и морского туризма. Ещё в 1838 г. первая туристская поездка на пароходе «Грейт Вестерн» стала отправной точкой для развития морских круизов.

Путешествия становятся доступнее не только с технической точки зрения, но и с социальной. Помимо возникновения туристических компаний, в европейских странах становятся популярными общества и клубы по интересам, в том числе и «клубы путешественников». Их члены не просто отправлялись в развлекательные поездки, но и пытались при этом достичь какой-то определённой цели или поставить рекорд (наглядным примером может служить книга Жюля Верна «Вокруг света за 80 дней»). В романе подробно описываются средства и условия передвижения того времени: на пакетботах, паровозах, шхунах; кроме того, путешественникам пришлось воспользоваться санями с парусом и даже слоном. Интересно, что писатель, которого никак нельзя подозревать в недостатке фантазии, на этот раз обошёлся только уже существующими средствами передвижения. Может быть, потому что их развитие в течение всего нескольких десятилетий само по себе выглядело какой-то «реальной фантастикой».

Надо упомянуть, наверное, что технический прогресс в конце XIX в. предоставлял любителям путешествий и другие средства передвижения, не такие быстрые.

Например, в 1895 г. в России появилось Общество велосипедистов-туристов – ОВТ (другое название – «Русский туринг-клуб»). Сначала клуб был создан с целью развития велосипедного туризма в России, впоследствии его деятельность была связана с развитием разных видов российского туризма. Общество издавало журнал «Велосипед», который рассматривало «как пробный камень развития туризма в России».

Век скоростей и комфорта

Велосипед – это, конечно, хорошо. Во всяком случае, полезно для здоровья. Но хотелось быстрее. И без привязки к «стальным магистралям» или «водным артериям».

Начало XX в. связано с возникновением и развитием разных видов транспорта. Создание немецкими изобретателями Г. Даймлером и К. Бенцем автомобиля с двигателем внутреннего сгорания дало человечеству быстрый и комфортный способ передвижения. Уже в первой половине XX в. автомобили и автобусы в европейских странах и США становятся распространённым видом транспорта. Например, в Англии в 1904 г. было 8465 автомашин, а в 1914 г. – 132 315. К концу 1930-х гг. ежегодно порядка 10 тыс. туристов из Англии путешествовали на автомобилях по Европе, в 1935 г. маршруты их путешествий достигли Москвы и Ленинграда.

Да что там Англия! Если верить авторам незабвенных «Двенадцати стульев» Ильфу и Петрову, даже в Советском Союзе в 1920-х гг. автомобильный туризм присутствовал. Какое восхищение, смешанное с завистью, вызвала у Остапа Бендера встреча с тружениками газеты «Станок», путешествующими аж на трёх автомобилях по дорогам Кавказа!.. Вряд ли это явление можно было назвать типичным для СССР того времени, но тем не менее…

Появившись в начале XX в., уже в 1960-е гг. автотуризм становится наиболее распространённым видом путешествий, и с каждым годом его объёмы заметно возрастают. Причём речь идёт не только о путешествиях на собственных или взятых напрокат легковых автомобилях, но также и о групповых автобусных турах. Отличаясь высокой мобильностью и маневренностью, автобусы не имеют конкуренции на коротких и средних маршрутах.

Появившись в начале XX в., уже в 1960-е гг. автотуризм становится наиболее распространённым видом путешествий.

При этом на собственных автомобилях сегодня путешествует в пределах своих регионов большинство жителей Северной Америки и Западной Европы. Собственно, региональных ограничений почти нет. Взять автомобиль напрокат сейчас не проблема.

Интересно, что индустрия проката автомобилей, без которой сегодня трудно представить туризм, почти так же стара, как и сами автомобили. Начало проката автомобилей в 1916 г. положили американцы братья Саундеры из Омахи, позаимствовав автомобиль, после того как их собственный автомобиль разбился.

Братья сочли, что есть и другие люди, которым нужен автомобиль на ограниченный период времени; так они купили другую машину и занялись прокатным бизнесом. Оплату они взимали в размере 10 центов за милю при минимальном прокате 3 мили. Бизнес разрастался, и к тому времени как в 1925 г. братья объединились с ещё одной компанией, их собственная компания имела представительства в 21 штате страны.

В 1903 г. в Америке братья Райт изобретают самолёт, в то же время появляются первые самолёты

в Европе. Однако долгое время авиация не оказывала сколько-нибудь заметного влияния на развитие туризма. Авиационный туризм начал активно развиваться с конца 1950-х гг. С совершенствованием самолётного парка, ростом комфортности и надёжности лайнеров, увеличением удалённости перелёта и одновременно с постепенным уменьшением цен начался период массового использования авиации в туризме. Важным этапом в развитии авиатуризма стало появление специализированных туристических чартерных рейсов и их использование в «пакетном туризме», что значительно снизило цены на авиатранспорт для туристов и увеличило доходы туроператоров.

Главное преимущество самолётов – конечно, скорость. Которая позволяет за несколько часов переместиться не только на другой континент, но и в другое время года. Для россиян это особенно важно в период новогодних праздников. Водка, шампанское и салат «оливье», мороз за окном – уже не приговор. Их можно заменить тёплым морем и песчаными пляжами – в Египте, на Гоа или на Мальдивах. Кому что нравится и доступно по цене. Изумительная возможность, которая стала реальностью исключительно за счёт развития средств передвижения.

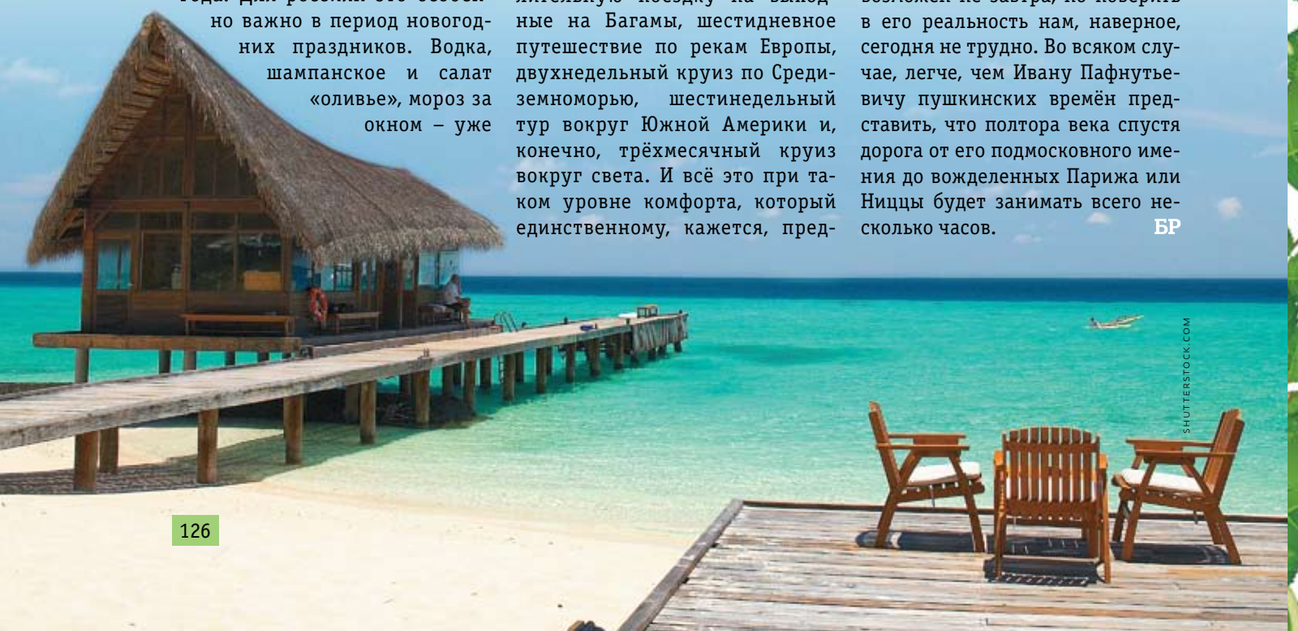
Сегодня, похоже, скорость передвижения по воздуху, воде и суше уже приблизилась к возможному максимуму. Значительно быстрее – вряд ли получится. Поэтому повышается комфортабельность передвижений, открываются новые туристические маршруты. Например, маршруты круизов проходят сегодня по всем возможным приморским местам: от эффектных побережий Аляски до льдов Антарктики. Существуют круизы, которые подойдут любым запросам, практически с любой продолжительностью путешествия. Туристы могут выбрать увеселительную поездку на выходные на Багамы, шестидневное путешествие по рекам Европы, двухнедельный круиз по Средиземноморью, шестинедельный тур вокруг Южной Америки и, конечно, трёхмесячный круиз вокруг света. И всё это при таком уровне комфорта, который единственному, кажется, представителю «простого советского народа», которому довелось побывать в зарубежном круизе, – Семёну Семёновичу Горбункову из «Бриллиантовой руки» – и присниться не мог.

Хорошо, а что же дальше? Какие ещё принципиально новые транспортные возможности предоставят современные наука и техника туристам? Наиболее очевидный ответ – космос. Точнее – околоземные орбиты. Тем более что и прецеденты есть, и конкретные проекты туристических космических «челноков» достаточно активно разрабатываются.

Потом… Наверное, Луна. Понятно, что туристический полёт на ближайшую планету станет возможен не завтра, но поверить в его реальность нам, наверное, сегодня не трудно. Во всяком случае, легче, чем Ивану Пафнутьевичу пушкинских времён представить, что полтора века спустя дорога от его подмосковного имения до вожделенных Парижа или Ниццы будет занимать всего несколько часов. **БР**

SHUTTERSTOCK.COM

Водка, шампанское и салат «оливье», мороз за окном – уже не приговор. Их можно заменить тёплым морем и песчаными пляжами – в Египте, на Гоа или на Мальдивах.


SHUTTERSTOCK.COM

Фонд
«Русская Береза»
ПОМОГИ БЛИЖНЕМУ!
www.rusbereza.ru
8 (903) 535-20-96
Московская обл.,
г. Жуковский,
ул. Гагарина,
д. 85,
офис 19

Главная тема следующего номера журнала: Ипотека

Стоимость подписки:

Цена за 1 экземпляр составляет 205 рублей с учётом НДС 18%.

6 месяцев – 1230 рублей

12 месяцев– 2050 рублей*

Корпоративная подписка осуществляется от 5 экземпляров.

Оформить заявку на подписку журнала вы сможете на сайте **www.businessofrussia.com** или по телефону редакции +7(495) 663-04-04, доб. 1211

Способы доставки:

1. *Курьерская доставка по Москве и МО.*
2. *В регионы РФ доставка «Почтой России».*
3. *Бесплатный самовывоз журналов из редакции.*

Адрес: м. Таганская, Котельническая наб., д. 17, будни с 10.00 до 18.00.

Стоимость доставки по Москве – 300 руб., по МО от 500 руб.

Стоимость доставки в регионы – по договорённости.

Реквизиты для банковского перевода:

ООО «Издательский дом РСПП». ИНН 7705929411, КПП 770501001
Юр. адрес: 109240, Москва, Котельническая наб., д. 17
Р/с 40702810400001039644 в ОАО «Мастер Банк», г. Москва
К/с 30101810000000000353, БИК 044525353

*Годовая подписка включает в себя 10 журналов в связи с выпуском сдвоенных номеров (декабрь/январь, июль/август)

С 1999 до 2013 года журнал издавался под названием «Промышленник России»

БИЗНЕС РОССИИ

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

РЕДАКЦИЯ:

Евгения Шохина	Главный редактор
Нина Алехнович	Заместитель главного редактора
Виктор Родионов **Юлия Шампорова**	Специальные корреспонденты
Алексей Лоссан	Обозреватели
Станислав Тихомиров	Фотограф
Наталья Елина **Татьяна Степанова**	Корректура
Елена Мигалко	Веб-редактор
Сергей Пронин **Татьяна Мациевская**	Вёрстка
Михаил Саянов	Цветокоррекция
Мария Ахмедова	Бильд-редактор

ДИРЕКЦИЯ:

Евгения Шохина	Генеральный директор
Светлана Бобрынёва	Заместитель генерального директора
Александр Морозов	Финансовый директор
Наталья Скрябикова	Главный бухгалтер
Карина Исраельянс	Директор по проектам
Вероника Василенко	Менеджер редакции

КОНТАКТЫ

Адрес: Москва, Котельническая наб., д. 17
Для писем: 109240, Москва, Котельническая наб., д. 17, в редакцию журнала «Бизнес России»
Редакция: id_rspp@rspp.ru
Тел.: +7(495) 663-04-04 доб.1182, факс: +7(495) 606-06-19
Отдел подписки: VasilenkoVI@rspp.ru
Отдел рекламы: reklama@rspp.ru
Тел.: +7(495) 663-04-04, доб. 1188
www.businessofrussia.com
www.бизнесроссии.рф

ФОТОГРАФИИ И ИНФОРМАЦИЯ

Фотоархив ИД РСПП, ИА «Рускомпресс», ИТАР-ТАСС, РИА «Новости», Starslife, Dailyonline, gazeta.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Администрация Президента РФ, Государственная Дума ФС РФ, Совет Федерации ФС РФ, Московская городская и областная Дума, представительства субъектов Федерации при Правительстве РФ, Торгово-промышленная палата РФ, Правительство Тюменской области, Тюменская областная Дума, Министерство культуры РФ, Министерство образования и науки РФ, Министерство регионального развития РФ, Министерство связи и массовых коммуникаций РФ, Министерство транспорта РФ, Министерство финансов РФ, бизнес-залы аэропортов: Шереметьево-1, Шереметьево-2, Домодедово, Кольцово, г. Екатеринбурга, г. Казани, г. Новосибирска, г. Салехарда, г. Тюмени, г. Челябинска, члены Бюро Правления РСПП, руководители региональных отделений РСПП.

НАС МОЖНО УВИДЕТЬ:

Отель Ritz-Carlton (клубный этаж), рестораны «Татлер клуб» (в гостинице «Украина»), «Ноев Ковчег», EL GAUCHO, Swissôtel Krasnye Holmy Moscow, в сети супермаркетов «Азбука Вкуса»

Полное или частичное воспроизведение или размножение каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с разрешения редакции.

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Издательский дом РСПП»

ПЕЧАТЬ

ООО «Рекламно-производственная компания ГРИН адв»
Тираж 20 000 экз.

Мнения авторов могут не совпадать с мнением редакции.

Рекомендуемая цена 205 рублей.

В номере январь/февраль 2013 года интервью с Наталья Толоконской провела Анна Огородникова, по технической ошибке эта информация не была указана.

Савченко Анастасия, 10 лет, г. Саратов.

Диагноз: проксимальная спинальная мышечная атрофия II типа.

Сбор: 248 295 руб. на покупку кресла-коляски и опоры-ходунков.

Недавно Настеньке провели сложнейшую операцию. Девочка восстанавливается, но очень медленно...

Она старается делать все процедуры, чтобы встать на ноги, но без ходунков и коляски это напрасный труд.

В связи с тяжёлым материальным положением мама Насти не в состоянии приобрести необходимые приспособления для дочери.

Благотворительный Фонд «Счастливый мир»

Отправьте SMS на номер 3116 с текстом: at [пробел] сумма Например: at 500

Реквизиты для перечисления средств:
Благотворительный Фонд «Счастливый Мир»
ИНН 7705694150
КПП 770501001
Счета в ОАО «СМП Банк»
Расчётный счёт в рублях РФ: 40703 810 8 0000 0000 821
К/с 30101 810 3 0000 0000 503
БИК 044583503
ОКВЭД 85.32, 22.1, 51.1; ОКПО 79012377
Получатель: НО Благотворительный фонд «Счастливый мир».
Назначение платежа: Благотворительное пожертвование.

www.hworldfund.ru

при поддержке СГК СТРОЙГАЗКОНСАЛТИНГ

Черепанов Савелий, 4 года, г. Ижевск.

Диагноз – гамартома гипоталамуса (опухоль головного мозга).

Сбор: 800 000 руб. на проведение операции в Японии.

С первого дня жизни мальчика что-то беспокоило, он беспрестанно хныкал, а по мере взросления появились эпилептические припадки смеха. Такие приступы случаются часто и очень мучительны для ребенка.

Все 4 года жизни родители Савелия ходят по замкнутому кругу от эпилептологов к нейрохирургам в поисках лечения. Но реальная помощь может быть оказана только в Nishi-Niigata Chuo National Hospital.

Несмотря ни на что, Сава мужественно борется со своим недугом и каждый день спрашивает, когда они с мамой полетят в Японию лечиться.

Ему очень нужна помощь в сборе средств на лечение!

Художники Ямала

ВАСИЛИЙ САМБУРОВ.

Песни о прошлом. Ханты-Питляр

www.yamalfinans.ru

www.samburov.ru