



# БИЗНЕС РОССИИ

БИЗНЕС РОССИИ № 7-8 (149-150) ИЮЛЬ-АВГУСТ 2013 BUSINESSOFRUSSIA.COM



## Леонид Казинец:

Надо говорить:

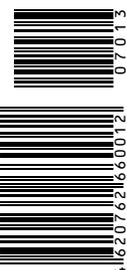
«Будь здоров!» стр. 70

## Игорь Юргенс:

ОСАГО – основная причина недоверия  
к страховщикам стр. 38

## «ДЕЛОВАЯ ДВАДЦАТКА»: СВЕСТИ МОСТЫ

16+



0 7 0 1 3  
4 1 6 2 0 7 6 2 1 6 6 0 0 1 2



**БИЗНЕС-ШКОЛА  
РСПП**

## ПРАКТИКИ ДЛЯ ПРАКТИКОВ

### Программы Executive MBA:

- ✓ Привлечение финансирования: новые проекты для развития и диверсификации бизнеса, начало обучения – 21 октября 2013 г.
- ✓ Энергоэффективный бизнес: новые стратегии развития, начало обучения – 24 октября 2013 г.
- ✓ Организация эффективного GR-менеджмента и лоббирования интересов компании на уровне органов государственной власти с целью повышения её экономической эффективности, начало обучения – 22 ноября 2013 г.

### Уникальные предложения для слушателей:

- ✓ Формирование индивидуальной образовательной траектории
- ✓ Участие в отраслевых заседаниях РСПП
- ✓ Особые условия оплаты для корпоративных клиентов и членов РСПП

**Зарегистрироваться на образовательные программы и получить более подробную информацию можно:**  
на сайте [www.bs-rspp.ru](http://www.bs-rspp.ru); по тел.: 8(495) 663 04 04, доб.1214,  
e-mail: [bs@rspp.ru](mailto:bs@rspp.ru)



20–22 июня 2013 г. состоялся Петербургский международный экономический форум, прошедший на традиционно высоком уровне и с жаркими дебатами. Особенно удались внутриправительственные дискуссии об оптимальных мерах стимулирования развития, наличии признаков перегрева экономики в России и ослаблении рубля. Традиционные разногласия министерства, отвечающего за развитие, и министерства, отвечающего за бюджетную стабильность, стали ещё более серьёзными в условиях, когда состояние российской и мировой экономики далеко от идеального.

Для РСПП ключевым международным мероприятием в рамках форума стал саммит «Деловой двадцатки» «Партнёрство В20-G20 для экономического роста и занятости», итогом которого стала встреча Президента РФ Владимира Путина с представителями «Деловой двадцатки». На встрече Президенту РФ была представлена «Зелёная книга» – предложения В20 лидерам G20 по решению ключевых экономических проблем. С учётом состоявшихся обсуждений будет подготовлен окончательный вариант – «Белая книга».

Принятие документа – это только первый, хотя и не самый простой шаг. На «Деловой двадцатке» лежит ответственность не только за доработку материалов к сентябрьскому саммиту G20 (предстоит интегрировать приоритеты G8 по деофшоризации, сформировать предложения в части прав интеллектуальной собственности, ряда других вопросов), но и за реализацию предложений. Правда, есть основания для оптимизма. Результаты опросов – «лукавая» вещь, но большая часть участников саммита В20 (70%) в той или иной степени уверена, что предложенные бизнесом рекоменда-



**АЛЕКСАНДР ШОХИН,**  
Президент РСПП,  
председатель  
редакционного совета

*Александр Шохин*

ции будут трансформированы в конкретные решения.

Из других важных для бизнеса событий ПМЭФ стоит отметить определённость с тарифами естественных монополий. Озабоченность бизнеса, высказанная на встрече с Президентом РФ в преддверии Дня предпринимателя, признана обоснованной – рост регулируемых тарифов инфраструктурных монополий будет не выше темпов фактической инфляции предыдущего года. А вот механизмы предложенного объединения Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ нуждаются в глубокой проработке и дополнительном обсуждении с участием бизнеса, учитывая прогресс в обеспечении качества и прозрачности системы арбитражного судопроизводства.

В июне состоялось ещё одно важное для бизнеса событие – Президент РФ огласил Бюджетное послание. В нём хватает и позитива для

предпринимателей – увязка стратегии развития страны и бюджетных решений, повышение эффективности госрасходов, и негатива.

Универсальных дополнительных налоговых льгот, стимулирующих инвестиционную активность компаний, в трёхлетнем периоде практически не будет. Казалось, что есть общая позиция по льготным ставкам страховых платежей для малого бизнеса – льготы сохраняются, а государство будет компенсировать разницу в тарифах Пенсионному фонду, но Министр финансов России заявил, что пока его ведомство не предусматривает сохранения этих льгот.

В целом по ряду направлений экономической политики возникло ощущение «экспертного тупика». Все согласны, что необходимо менять экономическую модель, но, когда речь доходит до конкретных проблем (как снизить ставки кредитов, можно ли стимулировать экономику налоговыми льготами и т.д.), начинается повторение неоднократно сказанного, но так и не реализованного.

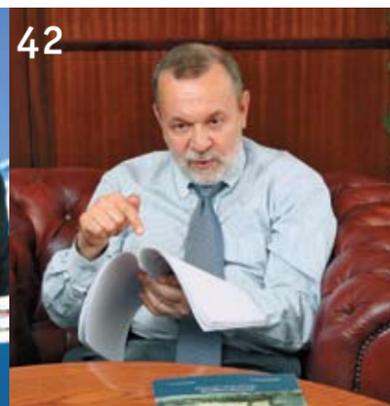
Правда, у бизнеса сменились ключевые партнёры, так что можно ожидать серьёзных изменений в экономической политике. Как и ожидалось, Министром экономического развития России стал Алексей Улюкаев, помощником Президента РФ – Андрей Белоусов, с чем мы их и поздравляем, как и Эльвиру Набиуллину, вступившую в должность Председателя Центрального банка РФ.

Задача сменить или по крайней мере скорректировать экономическую модель в России действительно сложная – Президент РФ отметил, что «нет лёгких решений, нет «волшебной палочки», которая могла бы разом изменить положение дел», но это не повод ничего не делать. Чем задача сложнее, тем интереснее её решать.

## СОДЕРЖАНИЕ



12



42



30



38



56



70



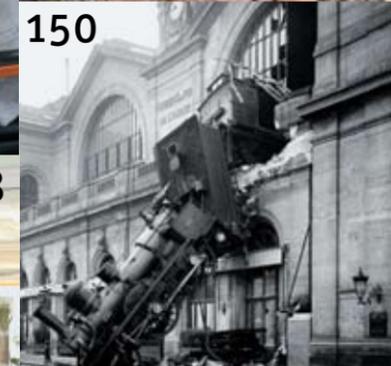
126



94



108



150

### ■ МОНИТОРИНГ

- 8 Бизнес-дневник
- 10 Индекс деловой среды в июне
- 12 «Деловая двадцатка»: свести мосты
- 18 Александр Ситников  
Обзор законодательства за май–июнь 2013 г.
- 24 Праздник итальянской демократии
- 26 Новинки сезона

### ■ ГЛАВНАЯ ТЕМА: СТРАХОВАНИЕ

- 30 Страхование: «длинные» деньги для экономики

- 38 Игорь Юргенс:  
«Есть шанс для начала конструктивного диалога»
- 42 Андрей Кигим:  
«Принципы социальной политики должны быть прозрачными»
- 46 Александр Бондаренко:  
«Компании по страхованию жизни ищут новые драйверы»
- 52 Александра Андреева  
О страхе, страховании и русском языке

- 56 Вера Волкун:  
«Страховщик должен быть надёжным»
- 62 Быстро, удобно, выгодно
- 64 Юлия Ерёменко  
Страхование ответственности менеджмента
- Личность с главным редактором
- 70 Леонид Казинец:  
«Не нужно говорить – не болей, нужно говорить – будь здоров!»
- 82 Офис «Баркли» в бизнес-центре Gorky Park Tower на Ленинском проспекте

### ■ КОМПАНИИ И РЫНКИ

- 88 Алексей Кондратьев  
Что за кино? Инвестиционные перспективы кинобизнеса
- 94 Виктор Назаров:  
«Груз ответственности ощущаю постоянно»
- 100 Ржавый остров снова станет Белым
- 104 Bosch закрепился в Энгельсе
- 108 Иван Кириллов:  
«Воспользуйтесь своим... стрессом»

### ■ БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

- 116 Александр Костюк  
Эра айфона
- 122 Со мной учиться – всегда пригодится
- 126 Ирина и Игорь Хохловы:  
«Нам интересно друг с другом»
- 136 Место, где сбываются мечты
- 148 Суп из белого лебедя
- 150 Не бойся. Я с тобой
- 158 Рецепт «Ресторанного Синдиката»

## The Monitor

### **B20: LOWER THE BRIDGES** (P. 12)

Top economic event in Russia last month was the regular session of the St Petersburg International Economic Forum which brought together over 7,000 participants (to learn more about the Forum, see 'Lower the Bridges'). The Forum saw the conclusion of over 100 agreements totaling 9.6 billion rubles. The centrepiece of the Forum was its plenary session entitled 'Global Agenda for Sustained Economic Growth' featuring the Russian President Vladimir Putin, the German Chancellor Angela Merkel and the First-ranked Vice Premier of the People's Republic of China Zhan Gaoli. In the words of President Putin, "Increased efficiency of labour, investment and innovation are the three pillars of economic growth". It is worth noting that this year's Forum coincided with Russia's G20 presidency, and several hundred representatives from national and international leading companies, international organizations, business associations and government agencies attended the B20 task force meetings and the plenary session. RSPF President Alexander Shokhin was a moderator of the



plenary. The briefing entitled 'The Customs Union and the Unified Economic Space: Challenges and Prospects for Businesses', also moderated by RSPF President Shokhin, concentrated on further expansion of integration associations. Viktor Khristenko, Chairman of the Eurasian Economic Commission, said that Russia was set not to repeat mistakes made by the EU. This decision will by no means prevent EEC from purposefully collaborating with the countries seeking to strengthen their ties with the Customs Union.

## Personality with the Editor

### **LEONID KAZINETS ON WORK, SPORTS AND LEISURE TIME** (P. 70)

Still, creating a business completely on your own is an option, and Leonid Kazinets, head of 'Barkli Corporation' is just a case in point. "A university friend of mine and I started our business way back in 1988 with the rise of early construction cooperatives. We engaged in mountaineering at the time, so we tried to apply our rock-climbing skills to window cleaning, wall painting and rain pipe replacement", recalls the businessman in a Business Rossii interview. Leonid says that ever since his schooldays his brain has been hard-wired for sports, victory-oriented whatever the task at hand is. As a result, he became one of Moscow's most successful developers, and the founder of the National Association of Real Estate Developer into the bargain. The Association framework will include a large-scale committee set up within the Association's framework whose task it will be to submit bills to be eventually moved through the government, the State Duma, the Federation Council and regional legislature. The businessman says that he's had



to sacrifice professional parachuting in order to be able to concern himself more closely with his pro-bono work. Leonid has won seven gold medals in Russia. He is a multiple world and Europe champion as well.

## In the headlines

### **INSURANCE: LONG-TERM MONEY FOR THE ECONOMY** (P. 30)

The article offers an insight into Russia's insurance market. The article argues that insurance, potentially, is a perfect source of long-term money for a country's economy, providing it is allowed to develop. The latest financial crisis played havoc with the sector, especially with retail insurance. Insurers were not as quick to react as banks were. While lending institutions had started taking emergency precautions way before 2008 year-end restructuring their balance sheets all through the New Year vacation, most insurers continued well into February 2009 building upon expectations of double-digit premium growth. Vehicle insurance, accounting for 3/4 of retail premiums, was hit hardest as the ruble slump resulted in skyrocketing insurance premiums due to a sharp rise in component parts. The sector development strategy is such that insurance market is particularly vulnerable to a variety of structural problems leading to imbalances between whole economic segments. However, there are ways to resolve the challenges, not least via development of new types of insuring, like, for instance, life insurance or optional health insurance.

## Business and Society

### **IRINA AND IGOR KHOKHLOV: «WE'RE BOTH GOOD FUN»** (P. 126)



You cannot seriously hope to start an efficient business unless you have strong support. One's own family and home is just the right source of such support, the Khokhlovs told Business Rossii in an interview. The husband and wife started their business back in the Perestroika years, family life being the bedrock of their success as business partners. "We were working for a Singapore company, surrounded by the enemy, if you like. I was the only Russian top manager on the team and the working environment was pretty harsh. Irina was just covering the rear, if it hadn't been for her things would have been much tougher", recalls Igor Khokhlov. Irina was in PR and advertising, among other things, she was also responsible for pulling in high profile customers. Despite the odd tactical dispute now and then, they learned never to bring it out into the open. "The moment we came into the office, no one could guess anything at all, it was a taboo. We learned never to squabble in public, and to put a brave face on it, rain or shine", says Irina. Today, their children continue down their parents' path. Their son Nikolay, after graduating from the Finance Academy, decided to receive a master degree in England and gained work experience at J.P. Morgan and Goldman Sachs. Their daughter Izabel is currently choosing between management and Arts history.



## Мониторинг

Предложения в сфере  
защиты прав интеллектуальной  
собственности на «Деловой  
двадцатке»

Какие планы у Большого

«Амнистия» грузинских вин





**Владимир Путин,**  
Президент РФ

«Деофшоризация является важным условием для устранения структурных дисбалансов мировой экономики. Ни для кого не секрет, что именно в офшорах скапливаются внушительные суммы спекулятивного, а порой и откровенно криминального капитала. А те страны и территории, в которых он «прописан», зачастую имеют очень слабое представление о собственниках и происхождении данных денег».

(Из интервью РИА «Новости», 14 июня).



**Сергей Степашин,**  
Председатель  
Счётной палаты РФ

«В нашей стране идёт процесс, который эксперты назвали «национализация элит». Суть его проста: если хочешь быть чиновником и получать зарплату за счёт налогоплательщика, то должен быть готов к общественному контролю, не иметь счетов и ценных бумаг за рубежом, подтвердить доходы и расходы».

(Из выступления на Втором Евразийском антикоррупционном форуме, 4 июня).



**Михаил Абызов,**  
министр РФ  
по связям  
с «Открытым  
правительством»

«Мы сталкиваемся с одними и теми же проблемами, с которыми сталкиваются другие министерства и ведомства при реализации системы электронного правительства. Это качество предоставляемой информации. Во-первых, недоверие к ней, а во-вторых – неудобство для пользователя».

(Из выступления на IV ежегодной конференции «Государственные услуги: электронное правительство», 6 июня).

**КРЕДИТЫ**

**«ВЕЧНАЯ» ПРОБЛЕМА**

Центробанку и Правительству поручено решить, наконец, проблему, которая, похоже, претендует перейти у нас в разряд «вечных», – найти способ снизить ставки по кредитам. Президент РФ дал указание Центральному банку и правительству снизить ставки по кредитам, а если этого не произойдёт, маржа банков будет принудительно ограничена «сверху». Ранее Владимир Путин неоднократно критиковал банкиров, утверждая, что они неадекватно оценивают риски в российской экономике и закладывают слишком большую маржу в ставки по кредитам для бизнеса. «Несознательные» банкиры продолжают упорствовать.

При этом ясно, что принудительное понижение процентных ставок сильно отдаёт прошлыми временами директив и ценных указаний. И что делать с

законами экономики, которые никак не удаётся изменить? Может быть, это удастся Эльвире Набиуллиной на посту руководителя Центробанка? Если получится, Нобелевская премия ей обеспечена.



**«ЭКСПЕРИМЕНТ»**

**Подопытные кролики**

Госдума приняла в первом чтении законопроект об изменении порядка расчёта фиксированного размера страхового взноса по обязательному пенсионному страхованию для индивидуальных предпринимателей.

Сегодня индивидуальные предприниматели уплачивают 36 тыс. руб. в год со своего оборота, после принятия законопроекта будут выплачивать 19 тыс. 425 руб. А те индивидуальные предприниматели, доход которых составляет более 300 тыс. руб., – 19 тыс. 425 руб. плюс 1% с оборота.

С 1 января 2013 г. размер фиксированного страхового взноса в государственные внебюджетные фонды для самозанятого населения, к которому в том числе относятся индивидуальные предприниматели, не имеющие наёмных работников, увеличился в 2 раза. В результате этого смелого «эксперимента» с очевидным для многочисленных экспертов результатом «индивидуалы» в массовом порядке «ушли в тень» или вообще распрощались с бизнесом. Что и требовалось доказать. Теперь всё вернулось на круги своя: «эксперимент» завершён. Вот только вряд ли индивидуальные предприниматели бросятся возобновлять бизнес и выходить «из тени» на свет божий. Не все захотят работать, осознавая, что в любой момент могут опять превратиться в подопытных кроликов.



**СОТРУДНИЧЕСТВО**

**Будем надеяться...**

11 июня компании «Роснефть» и «ЭксонМобил» подписали итоговые соглашения о создании в России Арктического научно-проектного центра (Арктический центр) и соглашение о совместном использовании технологий в различных регионах мира.

Арктический центр (полное официальное название – Арктический научно-проектный центр шельфовых разработок) будет предоставлять полный спектр услуг совместным предприятиям компаний «Роснефть» и «ЭксонМобил» в области научных исследований и инженерно-технических разработок. При этом в ближайшее время основное внимание будет уделяться проектам в Карском море. Арктический центр будет использовать уже имеющиеся наработки «Роснефти» и «ЭксонМобил» для создания экологически безопасных и более эффективных технологий.

Особенно обращает на себя внимание и внушает надежды экологическая направленность деятельности центра. При работах на шельфе чрезвычайные ситуации случались неоднократно. И нередко становились настоящей трагедией и для людей, и для животного мира. Не дай бог опять наступить на эти «грабли»...



**БДИТЕЛЬНОСТЬ**

**«Амнистия» и «диверсия»**

Впервые с 2006 г. возобновился экспорт грузинских вин в РФ. 15 июня первая партия вина – 30 тыс. бутылок – пересекла грузино-российскую границу.

Запрет на ввоз грузинских вин и минеральной воды «Боржоми» был введён в 2006 г. Причиной Роспотребнадзор назвал несоответствие установленным показателям качества и безопасности. Был прекращён импорт в Россию не только вин и минеральной воды, но и коньяка.

«Боржоми» было «амнистировано» ещё в апреле нынешнего года, теперь очередь дошла и до спиртных напитков.

Но Главный санитарный врач Геннадий Онищенко, одобрявший «новое» качество грузинской воды и вина, вновь проявил свою всем известную принципиальность и бдительность. Он сообщил, что ещё в 2007 г. ряд заражённых африканской чумой грузинских кабанов несанкционированно перешёл границу в районе Чечни, инфицировал местных диких свиней, а затем и одомашненных. В результате этой «спланированной диверсии», по данным российского Минсельхоза, с 2008 по 2013 г. пришлось уничтожить более 400 тыс. особей свиней, что принесло убыток казне минимум в 2 млрд руб....

Что из этого следует? Пока ничего. А там – посмотрим...



# ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ В ИЮНЕ

В июне был проведён очередной раунд опроса представителей российского бизнеса. Предварительные результаты показывают улучшение оценок состояния делового климата по всем составным компонентам Индекса, за исключением Индекса B2B и Индекса финансовых рынков, значение которых не изменилось.



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

Сводный индекс составил в июне 50,1 пункта, впервые с марта 2012 г. он перешёл в позитивную зону оценки. Этот рост обусловлен прежде всего увеличением значений Индекса инвестиционной и социальной активности (+4,7 пункта), Индекса B2G etc. (+3,7 пункта). Также респонденты дали больше позитивных оценок, по сравнению с прошлым месяцем, в случае Индекса личной оценки делового климата (+3,4 пункта), Индекса рынка производимой продукции (+2,2 пункта) и Индекса логистики (+1,6 пункта).

При анализе Индекса социальной и инвестиционной активности, достигшего в июне 58,2 пункта, можно выделить следующую динамику его составных компонентов:  
– более трёх четвертей всех респондентов указали, что их компании осуществляли инвестиционные проекты за прошедший месяц;  
– на 9,1% выросло число компаний, осуществлявших наём сотрудников в прошлом месяце. Выросло число компаний, в которых

действуют различные социальные программы;  
– на 8,5% больше стало компаний, которые в своей деятельности применяли такие инструменты, как неполная рабочая неделя, короткий рабочий день.

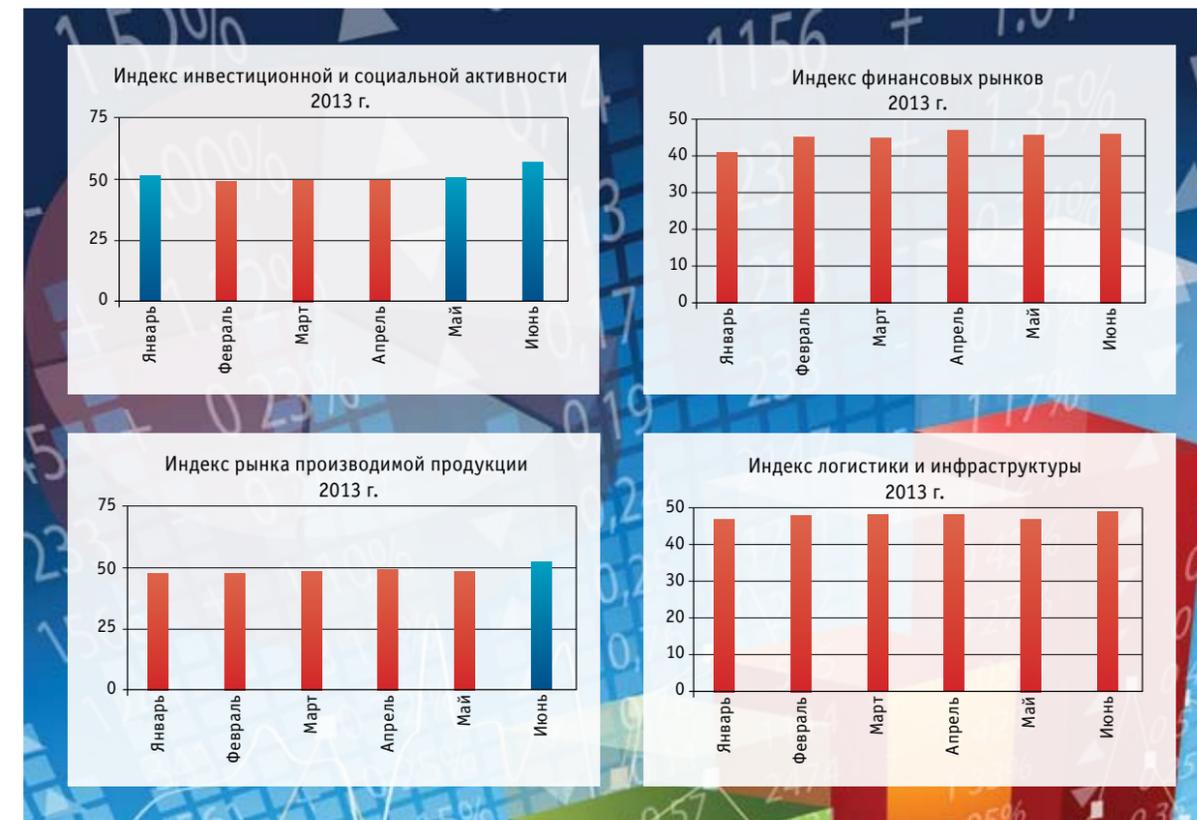
Индекс B2G etc находится в позитивной зоне оценки на протяжении последних 3 месяцев (в июне – 53,7 пункта). Показатель «взаимоотношения с банками и другими финансовыми институтами» вырос на 6,1 пункта. Относительно взаимоотношений с органами государственной власти респонденты дали преимущественно положительные оценки, в результате данный показатель достиг уже 53,7 пункта. Произошло изменение в лучшую сторону оценок взаимоотношений с иностранными партнёрами (+2,6 пункта).

Индекс рынка производимой продукции достиг 51,2 пункта, вернувшись в позитивную зону оценки в первый раз с октября 2012 г. Рост на 2,2 пункта произошёл в первую очередь за счёт улучшения

**Сводный индекс составил в июне 50,1 пункта, впервые с марта 2012 г. он перешёл в позитивную зону оценки.**

Индекс деловой среды РСПП

Показатели	Апрель	Май	Июнь
Индекс рынка производимой продукции	49,6	49	51,2
Индекс логистики и инфраструктуры	48,8	47,4	49
Индекс B2B	49	50	50
Индекс B2G etc.	51,5	50	53,7
Индекс финансовых рынков	46,9	45,8	45,8
Индекс личной оценки делового климата	41,8	39,2	42,6
Индекс инвестиционной и социальной активности	49,3	53,5	58,2
Индекс деловой среды РСПП	48,1	47,8	50,1



оценки цен закупок (+9,1 пункта) и цен продаж (+4,9 пункта).

Спрос в отрасли, по мнению участников опроса, также несколько вырос: показатель увеличился на 2 пункта. В то же время спрос на продукцию/услуги самих компаний в июне несколько упал: значение данного показателя снизилось до 49,3 пункта.

Индекс логистики вырос до 49 пунктов со значения 47,4 пункта. Респонденты дали больше положительных оценок состоянию своих складских запасов – данный компонент Индекса увеличился на 6,6 пункта, тогда как показатель «среднее время доставки» снизился на 2,2 пункта по сравнению с маем.

Индекс личных оценок состояния делового климата, наконец, демонстрирует стабильность с небольшим поворотом к более по-

зитивному восприятию делового климата со стороны делового сообщества – в июне значение Индекса составило 42,6 пункта (против 39,2 пункта в мае).

Индекс B2B остался равным 50 пунктам, как и в мае. Респонденты отметили, что новых заказов на

продукцию/услуги в июне стало больше (этот составной компонент Индекса прибавил 2,7 пункта), однако ситуацию со сроками выполнения существующих заказов они оценили как ухудшившуюся (-5,7 пункта). Показатель «обязательства компаний перед контрагентами» снизился всего на 0,7 пункта, а показатель «обязательства контрагентов перед

компанией», напротив, вырос на 3,4 пункта.

Индекс финансовых рынков в июне составил 45,8 пункта, он также не изменил своё значение. Здесь наблюдается значительное ухудшение оценок состояния валютных рынков – показатель снизился на

5,2 пункта (падение курса рубля не прошло незамеченным). Относительно состояния фондовых рынков респонденты дали оценки, близкие оценкам в мае. Финансовое положение своих компаний участники опроса в июне оценили лучше, чем в прошлом месяце, – значение данного компонента Индекса в марте-мае выросло на 4,9 пункта и составило 52,9 пункта.

**ИНДЕКС ЛИЧНЫХ ОЦЕНОК СОСТОЯНИЯ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА, НАКОНЕЦ, ДЕМОНИСТРИРУЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ С НЕБОЛЬШИМ ПОВОРОТОМ К БОЛЕЕ ПОЗИТИВНОМУ ВОСПРИЯТИЮ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА СО СТОРОНЫ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА.**

БР



## «ДЕЛОВАЯ ДВАДЦАТКА»: СВЕСТИ МОСТЫ

20–22 июня 2013 г. состоялся очередной Петербургский международный экономический форум. Мероприятие удалось – более 7 тыс. участников, свыше 100 подписанных соглашений на общую сумму 9,6 трлн руб.

Основным событием Форума стало пленарное заседание «Глобальная повестка устойчивого экономического роста» с участием Президента РФ Владимира Путина, канцлера Германии Ангелы Меркель и первого вице-премьера Государственного совета КНР Чжана Гаоли.

«Экономический рост должен базироваться на трёх китах: увеличение производительности труда, инвестиций и инноваций. И прогресс по всем направлениям возможен только через снижение

издержек финансовых, управленческих, инфраструктурных, через развитие человеческого капитала и создание в полном смысле конкурентоспособных условий для ведения бизнеса», – отметил В.В. Путин.

Одним из механизмов снижения издержек призвана стать фиксация темпа роста регулируемых тарифов на уровне инфляции начиная с 2014 г., о которой объявил в своём выступлении Владимир Путин. Сдерживание тарифов будет осуществляться без существен-

ного сокращения инвестпрограмм инфраструктурных компаний, за счёт использования резервов эффективности, с привлечением к разработке тарифных решений самих потребителей через механизм советов потребителей.

Что касается инвестиций, которые будут вложены в инфраструктурные проекты, то пока на эти цели государство готово направить до половины Фонда национального благосостояния. Тем не менее, по словам Владимира Путина, «этого совершенно недо-

статочно, это только стартовый капитал».

Одной из «громких» инициатив, объявленных на Форуме, стало объединение Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ. Разница в подходах к однотипным делам у объединяемых судов действительно есть. Главное – выбрать механизм объединения, который позволил бы сохранить высокий уровень профессионализма арбитражных судов. В конце концов, банкротство даже средней компании – не самая простая задача.

Возможности для защиты прав предпринимателей будут расширены за счёт наделения общественных организаций, в т. ч. объединений предпринимателей, правом подавать судебные иски в защиту неопределённого круга лиц. «Наряду с институтом государственного омбудсмена возникает институт общественных омбудсменов в лице влиятельных

деловых объединений», – отметил Президент РФ.

В этой связи нельзя не упомянуть об «экономической амнистии», которая, безусловно, является хорошей новостью, – благодаря ей на свободу могут выйти несколько тысяч предпринимателей, хотя некоторые эксперты сомневаются в целесообразности дополнительного условия амнистирования – возмещения ущерба потерпевшим.

Участников волновали не только внутрироссийские проблемы (при всей их важности), но и место России в глобальной повестке дня. Форум проходил в период российского председательства в «Группе двадцати», так что на его площадке состоялись мероприятия «Молодёжной двадцатки», и – что важно для Российского союза промышленников и предпринимателей – саммит «Деловой двадцатки».

Несколько сотен представителей ведущих российских и международных компаний, международных организаций, бизнес-объединений, органов власти приняли участие в заседаниях целевых групп и пленарном заседании «Деловой двадцатки» и смогли выработать достаточно конкретные рекомендации.

На пленарном заседании обсуждались условия перехода к новой модели мирового экономического развития. Модераторами пленарного заседания стали Президент РСПП Александр Шохин, обозначивший в качестве задачи B20 «разработку таких рекомендаций, которые бы способствовали реализации общей задачи B20 и G20 по успешному глобальному развитию», и исполнительный директор Всемирного экономического форума Роберт Гринхилл.

В рамках пленарного заседания выступили первый заместитель



Слева на право: Эндрю Сомерс, Президент Американской торговой палаты в России (США), Давид Якобашвили, председатель совета директоров корпорации «Биоэнергия», член Бюро Правления РСПП, Франсиско Санчес, заместитель министра торговли США, и Александр Шохин, Президент РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Председателя Правительства РФ Игорь Шувалов, генеральный секретарь Организации экономического сотрудничества и развития Анхель Гуррия, президент-председатель правления Банк ВТБ, член Бюро Правления РСПП Андрей Костин, вице-президент Международной торговой палаты, председатель, президент и генеральный директор The McGraw-Hill Харольд

низаций и органов власти с бизнесом позволил сформировать общие подходы к решению мировых экономических проблем. Но, безусловно, ключевым мероприятием саммита стала встреча с представителями «Деловой двадцатки» Президента РФ Владимира Путина, который отметил необходимость «свести мосты», имея в виду те проблемы, которые стоят

на практике. Руководитель В20 в период мексиканского председательства Алехандро Рамирес заявил: «важно, чтобы целевая группа, обеспечивающая диалог между “Большой двадцаткой” и “Деловой двадцаткой”, отслеживала выполнение рекомендаций, которые были сделаны в прошлом году в ходе прошлого председательства, и обеспечила взаимосвязь с новыми обязательствами». О преемственности рекомендаций говорил и Жан-Ги Каррье,

**Одной из «громких» инициатив, объявленных на Форуме, стало объединение Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда.**

Макгро III, председатель совета директоров корпорации «Биоэнергия», член Бюро Правления РСПП Давид Якобашвили, президент Schneider Electric Жан-Паскаль Трикуар, председатель совета директоров «Делойт» в Африке Футхи Мтоба, генеральный директор банка Skandinaviska Enskilda Banken Маркус Валленберг, генеральный секретарь Международной торговой палаты Жан-Ги Каррье. Формат дискуссии, в рамках которой были представлены рекомендации всех целевых групп, оказался удачным – диалог руководителей международных орга-

**Разница в подходах к однотипным делам у объединяемых судов действительно есть. Главное – выбрать механизм объединения, который позволил бы сохранить высокий уровень профессионализма арбитражных судов.**

перед мировой экономикой и перед странами «Двадцатки» (место проведения мероприятия не могло не наложить отпечаток на дискуссию). В условиях замедления роста мировой экономики, высоких показателей безработицы во многих странах, особенно среди молодежи, непросто найти эффективные механизмы, которые могли бы «подстегнуть» развитие, но нужно это сделать. Не менее важно обеспечить реализацию этих механизмов на

Генеральный секретарь Международной торговой палаты. Саммит «Деловой двадцатки» активно использовал новые технологические и коммуникационные форматы. В рамках пленарного заседания был проведен опрос участников саммита по вопросам продвижения новой модели экономического роста как приоритета В20 на 2013 г. При выборе важнейших для экономического роста финансовых инструментов голоса разделились

практически пополам между гибкостью финансового регулирования (42%) и доступностью финансовых услуг (39%).

Правда, Президент РФ задал участникам вопрос, который требует дальнейшего обсуждения, – что такое гибкое регулирование. президент-председатель правления Банк ВТБ, член Бюро Правления РСПП Андрей Костин сказал, что одно из возможных решений – некоторые сферы, наиболее важные для экономического роста, могут пользоваться дополнительными льготами при осуществлении регулирования.

Джеймс Терли, председатель и генеральный директор Ernst & Young, со своей стороны, сделал акцент на другой теме – необходимо, «чтобы “Двадцатка” следила за пересечением предвиденных и непредвиденных последствий дополнительных мер регулирования, в особенности в отношении малого и среднего предпринимательства и доступа к кредитованию для этого сектора».

При ответе на вопрос «каковы ключевые факторы успеха для стимулирования частных инвестиций в инфраструктуру» голоса также поделились пополам – 41% выбрал развитие частных инвестиций в инфраструктуру и другие активы в реальном секторе экономики (Кирилл Дмитриев, генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций, член Правления РСПП, отметил: «очень важно привлекать частный капитал и снимать ограничения на инвестиции частного капитала в инфраструктурные проекты»), более 35% – устранение ограничений для свободных потоков капитала с целью стимулирования трансграничных инвестиций.

Приоритет в сфере торговли оказался однозначным – Соглашение ВТО по содействию торговле (64%). Помимо этого вопроса, Алексей



Эльвира Набиуллина, Председатель Центрального банка России, Александр Шохин, Президент РСПП и Алексей Мордашов, генеральный директор ОАО «Северсталь», член Бюро Правления РСПП



Рубен Варданян, председатель совета директоров «Евраз Груп С.А.»



Андрей Костин, президент-председатель правления Банк ВТБ, член Бюро Правления РСПП



Виктор Христенко, Председатель Коллегии ЕЭК



Герман Греф, президент Сбербанка России, и Рамазан Абдулатипов, и.о. главы Дагестана

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



Алексей Кудрин, председатель Комитета гражданских инициатив



Олег Дерипаска, председатель Наблюдательного совета компании «Базовый элемент», член Бюро Правления РСПП



Игорь Шувалов, первый вице-премьер, и Виктор Вексельберг, президент некоммерческой организации Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково», председатель совета директоров Группы компаний «Ренова», член Бюро Правления РСПП

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Антон Силуанов, Министр финансов Российской Федерации

Мордашов, генеральный директор ОАО «Северсталь», член Бюро Правления РСПП, также обратил внимание, что для бизнеса важно, чтобы «Большая двадцатка» четко выразила принцип сохранения существующей свободы торговли и невведения дополнительных протекционистских мер.

Обсуждая меры, направленные на создание рабочих мест и развитие человеческого капитала, почти половина участников Саммита выбрала создание благоприятных условий для развития предпринимательства (с этим тезисом сложно спорить), но и более широкий доступ к качественному образованию, что рассматривается как важный элемент решения поставленных задач (35%). В частности, Brent Уилтон, генеральный секретарь Международной организации работодателей, отметил, что «необходимо как можно теснее связать бизнес и систему образования, для того чтобы результаты соответствовали нашим ожиданиям».

Активнее всего с участием Президента РФ обсуждались результаты по вопросу, где, как казалось, сенсаций ждать не стоило, – насколько участники саммита уверены в том, что рекомендации будут трансформированы в конкретные решения и действия. Не уверены в этом менее 29% участников опроса, более половины (56%) считают, что в реальности перехода от стадии подготовки предложений к их реализации можно быть уверенным лишь «в некоторой степени».

На повестке дня стоит задача подготовить сбалансированные предложения в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. Виктор Вексельберг, президент некоммерческой организации Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково», председатель совета директоров Группы компаний «Ренова», член Бюро Правления РСПП, поддержал тезис, что законодательное регулирование в области интеллектуальной собственности является неизбежным

Определённые основания для беспокойства есть – как отметил Президент РСПП А. Шохин, в рамках работы по оценке имплементации рекомендаций «Группы двадцати» подготовлен доклад, в соответствии с которым уровень реализации решений, связанных с бизнесом, находится в среднем на уровне 60%.

Вместе с тем, учитывая схему дальнейшей работы (после получения рекомендаций будут даны соответствующие поручения российским шерпам, которые проработают вопросы со своими коллегами из других стран «Двадцатки»), шансы на реализацию предложений бизнеса возрастают.

Президентом РФ перед «Деловой двадцаткой» был поставлен ряд задач, в частности подготовить сбалансированные предложения в отношении протекционистских мер. Также будут имплементированы в рекомендации В20 предложения G8 по деофшоризации (Андрей Бугров, заместитель генерального директора ЗАО «Холдинговая компания «Интеррос», член Правления РСПП, заметил, что «открытость, или солнечный свет, – лучшая «дезинфекция» в случаях уклонения от налогов»), раскрытию информации о конечных бенефициарах, автоматическому обмену информацией о налогоплательщиках.

На повестке дня стоит задача подготовить сбалансированные предложения в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. Виктор Вексельберг, президент некоммерческой организации Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково», председатель совета директоров Группы компаний «Ренова», член Бюро Правления РСПП, поддержал тезис, что законодательное регулирование в области интеллектуальной собственности является неизбежным



Александр Шохин, Президент РСПП, Владимир Путин, Президент РФ и Ричард Гойдер, кавалер ордена Австралии, управляющий и генеральный директор Westfarmers Limited

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

объективным фактором, который стимулирует появление новых технологических решений для развития всей экономики.

Среди других мероприятий Форума одной из самых ярких была сессия Сбербанка России «Центральные банки: последний оплот экономического роста?», в первую очередь благодаря составу участников (Эльвира Набиуллина, Андрей Белоусов, Алексей Улюкаев), сменивших посты после завершения Форума.

Экс-министр экономического развития России Андрей Белоусов отстаивал точку зрения о необходимости девальвации рубля с целью стимулирования экономического роста. Алексей Улюкаев указал на необходимость инвестиций в новые мощности как главный фактор оживления экономического роста в России, а Эльвира Набиуллина заметила, что инструменты денежно-кредитной политики вторичны.

По её мнению, необходимы институциональные реформы, а Центральный банк должен создать комфортные, предсказуемые макроэкономические условия для бизнеса, выражающиеся прежде всего в предсказуемости инфляции и валютной политики.

**ПРЕЗИДЕНТОМ РФ ПЕРЕД «ДЕЛОВОЙ ДВАДЦАТКОЙ» БЫЛ ПОСТАВЛЕН РЯД ЗАДАЧ, В ЧАСТНОСТИ ПОДГОТОВИТЬ СБАЛАНСИРОВАННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ ПРОТЕКЦИОНИСТСКИХ МЕР.**

В блоке международных дискуссий можно выделить сессию «Вступление в ВТО и повышение конкурентоспособности российской промышленности», в рамках которой генеральный директор, председатель правления «РУСАЛ», член Бюро Правления РСПП Олег Дерипаска заметил: «Надо понимать, что ВТО – это не клуб дружельных, улыбающихся людей. Это бассейн с акулами, и здесь, если мы не будем конкурентоспособными, мы уже это быстро почувствуем через 3–4 года».

В ходе брифинга «Таможенный союз и ЕЭП: вызовы и возможности для бизнеса», модератором которого стал Президент РСПП А. Шохин, обсуждались проблемы дальнейшего расширения интеграционных объединений, на что председатель коллегии Евра-

зийской экономической комиссии Виктор Христенко заметил, что опыт Европейского союза изучается и «мы не собираемся повторять их ошибок». При этом он заверил присутствующих, что ЕЭК ведёт целенаправленную работу с теми странами, которые стремятся к углубленному взаимодействию с Таможенным союзом.

Итоги Петербургского международного экономического форума подтверждают – он по праву стал одной из ключевых мировых дискуссионных площадок. **БР**

# ОБЗОР ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЗА МАЙ–ИЮНЬ 2013 Г.

Начало мая в этом году, несмотря на праздники, было очень насыщенным в отношении разного рода нормативных изменений. Вышел второй пакет поправок в Гражданский кодекс РФ. Нововведения коснулись норм о сделках, в частности о форме внешнеэкономической сделки, о государственной регистрации и нотариальном удостоверении сделок, об их недействительности, о представительстве и доверенности, о сроке исковой давности и не только. В перерыве между майскими праздниками Госдума РФ приняла солидный пакет поправок в Бюджетный кодекс РФ, ряд которых содержит ряд поистине революционных положений. Вступившие в силу поправки подтверждают системность проводимого Министерством финансов России курса в отношении перехода на программный подход к формированию бюджета, что явно пойдёт на пользу реализации инфраструктурных проектов, на которые и предусматривается предоставление бюджетных средств.



Александр Ситников,  
Управляющий партнёр VEGAS LEX

**ИЗМЕНЕНИЯ КАСАЮТСЯ  
ОСНОВАНИЙ ПОРЯДКА  
ОДНОСТОРОННЕГО  
ОТКАЗА ЗАКАЗЧИКА  
ОТ ИСПОЛНЕНИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ  
И МУНИЦИПАЛЬНЫХ  
КОНТРАКТОВ.**

Лето началось не менее плодотворно. 13 июня 2013 г. Президент РФ Владимир Путин огласил Бюджетное послание о бюджетной политике на 2014–2016 годы. Одной из целей ближайших 3 лет Президент РФ назвал ограничение возможности оптимизации налогов на легальной основе и перевода прибыли в офшоры, а также повышение фискальной нагрузки на собственников престижного и дорогостоящего имущества. Об этих и других новостях законодательства читайте в нашем свежем обзоре.

**ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНЕ  
О ГОСЗАКУПКАХ: ПРАВО  
ЗАКАЗЧИКА ОТКАЗАТЬСЯ  
ОТ КОНТРАКТА**  
Федеральным законом от 07.06.2013 №114-ФЗ внесены изменения в Закон «О размещении

заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Изменения касаются оснований порядка одностороннего отказа заказчика от исполнения государственных и муниципальных контрактов.

Тем не менее Федеральным законом от 07.06.2013 №114-ФЗ в Закон от 21.07.2005 №94-ФЗ внесены изменения, из которых следует, что расторжение контракта допускается по соглашению сторон, по решению суда или в связи с односторонним отказом стороны контракта от исполнения контракта в соответствии с гражданским законодательством.

С одной стороны, изменения, внесённые в Закон от 21.07.2005 №94-ФЗ, упрощают порядок прекращения договорных отношений с недобросовестными контрагент-



тами. Однако, с другой стороны, такие изменения могут внести дополнительную путаницу в правоприменительную практику.

## **ПРОДОЛЖЕНИЕ РЕФОРМЫ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА. ПОДПИСАН ВТОРОЙ ПАКЕТ ПОПРАВОК В ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РФ**

7 мая 2013 г. Президентом РФ подписан Федеральный закон №100-ФЗ «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации». Нужно напомнить, что данный закон является второй частью крупного пакета поправок, находящегося на рассмотрении Госдумы РФ и предполагающего внесение значительных изменений в гражданское законодательство, разработка которых ведётся с 2008 г. Важно отметить, что данный закон вступит в силу только с



к согласию на совершение сделки могут предусматриваться иными законами или правовыми актами.

## **Форма внешнеэкономической сделки**

Норма, ранее закреплявшая действительность внешнеэконо-

ма, или не предусмотрены иные последствия нарушения.

## **Представительство**

Введено уточнение, согласно которому сделка, совершённая представителем от имени представляемого в отношении себя лично, является оспоримой, а не ничтожной. Такая сделка может быть признана судом

**Основным нововведением в отношении доверенностей является отмена трёхлетнего общего срока действия доверенности.**

**ТЕПЕРЬ ВЫДАВАТЬ ДОВЕРЕННОСТИ ВОЗМОЖНО НА ЛЮБОЙ СРОК.**

1 сентября 2013 г. (за исключением п. 22 ст. 1, который вступает в силу со 2 марта 2015 г.). Это даёт время основательно ознакомиться с поправками и привести, при необходимости, свою деятельность в соответствие с нововведениями. Кратко остановимся на самых интересных из этих изменений.

## **Согласие на совершение сделки**

Введена общая норма о согласии на совершение сделки. Она устанавливает, что согласие может быть предварительным и последующим и определяет основные требования к обоим видам согласий. Более подробные требования

мической сделки при несоблюдении простой письменной формы, отменена.

## **Недействительные сделки**

Закреплён новый правовой подход, определяющий, что сделка, нарушающая требования закона или иного правового акта, является оспоримой, а не ничтожной. Следует отметить, что сейчас действует иное правило, устанавливающее, что сделка, нарушающая требования закона или иного правового акта, по общему правилу, ничтожна, если законом не установлено, что такая сделка оспори-

недействительной по иску представляемого, если она нарушает его интересы. При этом нарушение интересов представляемого презюмируется до тех пор, пока не доказано обратное.

Кроме того, введены дополнительные гарантии для контрагентов по сделкам от возможных неблагоприятных последствий совершения таких сделок неуправомоченным лицом, в том числе возможность в одностороннем порядке отказать от сделки, потребовать от этого лица возмещения убытков или исполнения сделки. Возмещение убытков и односто-



ронный отказ от сделки невозможны, если при совершении сделки контрагент знал или должен был знать об отсутствии полномочий или их превышении.

доверенности, выдаваемой в порядке передоверия; закреплено правило о том, что представитель, передавший полномочия другому лицу в порядке передоверия, не

кращения доверенности – введение в отношении представляемого или представителя такой процедуры банкротства, при которой соответствующее лицо утрачивает право выдавать доверенности; введена процедура извещения третьих лиц об отмене доверенности по-

**Течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права и о том, кто является надлежащим ответчиком по иску о защите этого права.**

#### Доверенности

Основным нововведением в отношении доверенностей является отмена трёхлетнего общего срока действия доверенности. Теперь выдавать доверенности возможно на любой срок. Однако правило о том, что в отсутствие указания на срок действия доверенности в её тексте она будет сохранять силу в течение года со дня её выдачи, продолжает действовать.

Кроме того, в нормы о передоверии внесены новые исключения о нотариальном удостоверении

**Поправками был дополнен перечень обстоятельств, приостанавливающих срок исковой давности.**

утрачивает своих полномочий по первоначальной доверенности; введено ограничение на последующее передоверие, за исключением случаев, когда такое передоверие допускается первоначальной доверенностью или законом.

Изменения также коснулись оснований прекращения и отзыва доверенности: уточнены основания прекращения доверенности и установлено новое основание пре-

средством публикации об отмене в официальном издании, в котором опубликовываются сведения о банкротстве.

Введён новый институт безотзывной доверенности.

#### Срок исковой давности

Изменения не коснулись общего срока исковой давности – он всё также будет составлять 3 года со дня начала его течения. Однако

установлен общий пресекаемый срок исковой давности, который составляет 10 лет со дня нарушения права.

Теперь течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права и о том, кто является надлежащим ответчиком по иску о защите этого права.

Поправками был дополнен перечень обстоятельств, приостанавливающих срок исковой давности, и чётко зафиксировано правило о том, что срок исковой давности не течёт со дня обращения в суд в установленном порядке за защитой нарушенного права и на протяжении всего периода осуществления судебной защиты нарушенного права. Кроме того, даны более подробные разъяснения о последствиях для течения срока исковой давности в случае оставления иска без рассмотрения, а также уточнения относительно применения исковой давности к дополнительным требованиям, таким как проценты, неустойка, залог, поручительство и т.п.

#### Подписан Закон о внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ

Отныне внесение изменений в БК, а также приостановление, отмена и признание утратившими силу его положений осуществляются отдельными федеральными законами.

Вступившие в силу поправки подтверждают системность проводимого Министерством финансов России курса в отношении перехода на программный подход к формированию бюджета, что положительным образом может повлиять на реализацию инфраструктурных проектов, по кото-

рым предусматривается предоставление бюджетных средств.

Принятый закон содержит и ряд революционных положений: теперь средства Фонда национального благосостояния (ФНБ) могут также размещаться в иностранную валюту и долговые обязательства и акции юридических лиц, в том числе российские ценные бумаги, связанные с реализацией самокупаемых инфраструктурных проектов, перечень которых утверждается Правительством РФ. В рамках настоящей публикации авторы анализируют те из предложенных поправок, которые повлияют на реализацию инфраструктурных проектов. Внесённые в Бюджетный кодекс изменения

ре бюджетного процесса, усиление контроля за целевым использованием бюджетных ассигнований, изменение структуры бюджетной классификации, нормативов зачисления отдельных платежей в региональные и местные бюджеты и процедуры контроля за исполнением бюджета.

#### Деофшоризация экономики

13 июня 2013 г. Президент РФ Владимир Путин огласил Бюджетное послание о бюджетной политике на 2014–2016 годы. Одной из целей, необходимых для достижений в ближайшие 3 года, Президент РФ назвал необходимость ограничения возможности оптимизации налогов на легальной основе и пере-

**Планируется создание налоговых условий, при которых вкладывать деньги в Россию выгоднее, чем «прятать их где-то на островах или тратить на предметы роскоши».**

затронули не только вопросы, относящиеся к реализации инвестиционных и ГЧП-проектов, но и ряд других важных аспектов бюджетного регулирования. Среди них изменение полномочий отдельных органов исполнительной власти (Минфина России, Счётной палаты, Федерального казначейства) в сфе-

вода прибыли в офшоры, а также повышение фискальной нагрузки на собственников престижного и дорогого имущества. Более того, планируется создание налоговых условий, при которых вкладывать деньги в Россию выгоднее, чем «прятать их где-то на островах или тратить на предметы роскоши».



Разработанные Минфином России «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» также содержат ряд мер, направленных на противодействие уклонения от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций. Министерство планирует подготовку предложений по внесению в российское законодательство положений о контролируемых иностранных компаниях, конечных выгодоприобретателях и налоговом резидентстве организаций, разработку Типового межправительственного соглашения об обмене налоговой информацией с офшорными и низконалоговыми юрисдикциями. Помимо этого, планируется внесение изменений в налоговое законодательство,

рекомендации аудиторам и аудиторским организациям.

Особое внимание должно быть уделено клиентам, осуществляющим операции с денежными средствами или иным имуществом с контрагентами из государств и территорий:

- предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций;
- невыполняющих или частично выполняющих рекомендации ФАТФ по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма.

#### **Госдума РФ поддержала введение новой категории налогоплательщиков**

Госдумой РФ в первом чтении был принят законопроект, предостав-

налогообложения, иметь в собственности (в аренде) земельный участок и соблюдать иные требования.

Участники инвестиционного проекта смогут в течение 10 лет не платить налог на прибыль в федеральную часть бюджета, а региональные власти будут иметь право в течение 5 лет «обнулить» для них ставку налога на прибыль, зачисляемую в региональный бюджет.

#### **С 1 июля 2013 г. не начисляются пени при увеличении стоимости отгруженных товаров**

С 1 июля 2013 г. вступают в силу изменения в п. 10 ст. 154 Налогового кодекса РФ.

Теперь увеличение стоимости отгруженных товаров будет учитываться при определении нало-

**Увеличение стоимости отгруженных товаров будет учитываться при определении налоговой базы по НДС за налоговый период, в котором были составлены документы, являющиеся основанием для выставления корректировочных счетов-фактур, а не за налоговый период, в котором осуществлялась отгрузка товаров**

направленных на урегулирование действующего порядка налогообложения в РФ доходов от продажи акций (долей) организаций, активы которых более чем на 50% состоят из недвижимого имущества, расположенного в России.

#### **Операции с низконалоговыми юрисдикциями будут подвергаться тщательной проверке**

Минфин России в письме от 06.06.2013 г. №07-02-05/20990 дал

ляющий налоговые льготы участникам инвестиционных проектов на Дальнем Востоке.

Участником инвестиционного проекта может стать организация, отвечающая ряду требований. В частности, она должна быть зарегистрированной на территориях Дальневосточного федерального округа, Забайкальского края, Республики Бурятия и Иркутской области, не иметь обособленных подразделений за пределами этих регионов, применять общий режим

налоговой базы по НДС за налоговый период, в котором были составлены документы, являющиеся основанием для выставления корректировочных счетов-фактур, а не за налоговый период, в котором осуществлялась отгрузка товаров, как это было предусмотрено ранее.

Минфин России в своём письме от 14.05.2013 №03-07-11/16590 указывает, что в связи с данными изменениями продавец больше не должен начислять и уплачивать соответствующие пени.

#### **Новое в законе «О газоснабжении в Российской Федерации»**

8 июня 2013 г. вступил в силу Федеральный закон от 05.04.2013 №35-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О газоснабжении в Российской Федерации” и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (Далее – Закон №35-ФЗ от 05.04.2013).

Среди нововведений наибольший интерес представляет ст. 23.2 Закона «О газоснабжении в Российской Федерации»<sup>1</sup>, в соответствии с которой государственному регулированию подлежат плата за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к газораспределительным сетям и (или) стандартизированные тарифные ставки, определяющие её величину.

Ст. 23.2 предусматривает, что размер платы за технологическое

присоединение и (или) стандартизированные тарифные ставки, определяющие её величину, устанавливаются органами исполнительной власти субъектов РФ в области государственного регулирования тарифов в порядке, установленном Правительством РФ, и

органами исполнительной власти субъектов РФ.

Согласно ст. 23.2, затраты на проведение мероприятий по технологическому присоединению, в том числе расходы газораспределительной организации на строительство и (или) реконструкцию

#### **Полномочия по утверждению платы за подключение к сетям газоснабжения теперь закреплены исключительно за органами исполнительной власти субъектов РФ**

в соответствии с методическими указаниями по расчёту размера данной платы или размеров данных стандартизированных тарифных ставок, утверждёнными федеральным органом исполнительной власти в области регулирования тарифов.

Таким образом, полномочия по утверждению платы за подключение к сетям газоснабжения теперь закреплены исключительно за

необходимых для технологического присоединения объектов газового хозяйства, включаются в расходы газораспределительной организации, учитываемые при установлении тарифов на услуги по транспортировке газа по газораспределительным сетям и (или) платы за технологическое присоединение.

БР

Коллектив VEGAS LEX

<sup>1</sup> Федеральный закон от 31.03.1999 №69-ФЗ (ред. от 05.04.2013) «О газоснабжении в Российской Федерации».



Дзанарди Ланди, Чрезвычайный и Полномочный Посол Италии в РФ и Евгения Шохина, генеральный директор ИД РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России»

Сергей Генералов, член Бюро Правления РСПП, президент Группы компаний «Промышленные инвесторы»

## ПРАЗДНИК ИТАЛЬЯНСКОЙ ДЕМОКРАТИИ



В истории Италии немало памятных дат, широко отмечаемых жителями всей страны. Одной из них является День республики, празднование которого приходится на 2 июня. Именно в этот день в далёком теперь уже 1946 г. произошли важные события, ставшие толчком к рождению новой системы правления в стране.

Тогда в первый послевоенный год в Италии прошли выборы, в которых впервые за всю историю государства приняли участие женщины. Все сообща решали судьбу республики, ведь отдать голоса в её пользу означало оформить окончательный

разрыв с монархией, выбрать республиканский строй. Тогда же были избраны члены ассамблеи, которые в последующем занимались вопросами создания новой Конституции государства.

Закон о признании этой даты государственным праздником был подписан президентом Италии 20 ноября 2000 г.

Накануне праздника – 30 мая – Чрезвычайный и Полномочный Посол Италии в РФ Антонио Дзанарди Ланди дал торжественный приём. В здании посольства, в старинном особняке Берга, собрались деятели культуры и искусства, науки и политики, предста-

вители промышленного сообщества. Среди приглашённых были модельер Валентин Юдашкин, девелопер Леонид Казинец, художник Андрей Бильжо, губернатор Оренбургской области Юрий Берг, кинорежиссёр Карен Шахназаров и многие другие известные персоны.

В числе тех, кто поднимал на приёме праздничные бокалы, были Президент РСПП Александр Шохин и глава ООО «Издательский дом РСПП» Евгения Шохина. Что вполне естественно: и Российский союз промышленников и предпринимателей в целом, и Издательский дом в частности давно и успешно сотрудничают с Посольством Италии в РФ, что способствует налаживанию как экономических, так и культурных связей между двумя странами.

БР



Юрий Берг, губернатор Оренбургской области, и Александр Шохин, Президент РСПП



Валентин Юдашкин, модельер



Александр Шохин, Президент РСПП, и Елена Панина, депутат ГД ФС РФ, председатель РОР «Московская Конфедерация промышленников и предпринимателей (работодателей)», член Правления РСПП



Роберто Д'Агостино, заместитель генерального директора, директор по PR и GR «Энел ОГК-5»



Карен Шахназаров, кинорежиссёр, генеральный директор киноконцерна «Мосфильм», и Евгения Шохина, генеральный директор ИД РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России»

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

МУЗЕИ

**«ИСКУССТВО ВЕЕРА»**

Каких только музеев нет в мире, с какими причудливыми коллекциями можно познакомиться... Недавно в Санкт-Петербурге открылся первый в России частный музей вееров. Его создателю Евгению Пылаеву за четверть века удалось собрать без преувеличения уникальную коллекцию. В ней представлено 250 экспонатов различных стран и эпох. Старейшие из них датируются концом XVII в. Причём в экспозиции представлены и эксклюзивные экземпляры, выполненные знаменитыми веерными производствами «Александр», «Дювеллера» и «Факон». Часть вееров представляет несомненную историческую ценность, поскольку они принадлежали людям известным.

Особого ажиотажа открытие этого музея не вызвало, но интерес коллекционеров и просто людей, интересующихся историей или способных любоваться красивыми вещами, привлекло. Остается добавить, что музей «Искусство веера» – третий в мире. Первые два «прописаны» в Лондоне и Париже.



Основатель музея и коллекционер вееров Евгений Пылаев



КИНО

**ЖДАТЬ И НАДЕЯТЬСЯ**

На брифинге, прошедшем накануне открытия Московского кинофестиваля, Никита Михалков сообщил, что его новый проект – «Солнечный удар» по прозе Ивана Бунина – выйдет на экраны как художественный фильм и сериал. В настоящий момент идёт монтаж отснятого материала.

Режиссер задумал этот проект ещё в начале 1980-х, однако только в 2010 г. совместно с коллегами приступил к окончательному написанию сценария.

Теперь многочисленным почитателям творчества известного режиссёра остаётся ждать премьеры и надеяться на то, что они увидят прежнего Михалкова – мастера и творца. И что «Солнечный удар» можно будет назвать именно произведением киноискусства, а не очередным «проектом».

ПРЕМИЯ

**ВЕЗДЕСУЩИЙ БЫКОВ**

Дмитрий Быков в четвёртый раз получил международную литературную премию в области фантастики им. Аркадия и Бориса Стругацких (АБС-премия) в номинации «Художественная проза». Теперь – за роман «Икс». В разные годы он удостоивался этой награды за книги «Орфография», «ЖД» и «Эвакуатор».

Вроде бы Быков никогда не считался писателем-фантастом. Но дело в том, что, по изначальной задумке Бориса Стругацкого, премия присуждается за лучшее фантастическое произведение года, в котором автор в качестве художественного сюжетобразующего приема использует элементы невероятного, невозможного, небывалого. Быков – использует. И, как видим, использует мастерски.

Вообще, к Дмитрию Быкову можно относиться по-разному. Но то, что это человек разносторонне талантливый в разных областях, сомнению не подлежит.



ИНТЕРПРЕСС/ТАСС



ТЕАТР

**БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ БОЛЬШОГО**

Как минимум семь премьер – четыре оперных и три балетных – намечено в Большом театре на новый, 238-й по счёту, сезон. Об этом на пресс-конференции сообщил генеральный директор ГАБТа Анатолий Иксанов.

В балетной афише первой премьерой станет «Марко Спада» в постановке знаменитого французского хореографа Пьера Лакотта, который специально для Большого создаёт новую редакцию спектакля.

В числе новых спектаклей – премьера признанного мирового шедевра – балета «Дама с камелиями» выдающегося хореографа Джона Ноймайера на музыку Шопена.

Что касается оперного репертуара, то он пополнится четырьмя новыми спектаклями. Первый из них – «Летучий голландец» – посвящается 200-летию со дня рождения Рихарда Вагнера.

Другая оперная премьера тоже связана с великим юбилеем – Джузеппе Верди, 200-летие со дня рождения которого отмечается в этом году во всём мире. Этой дате Большой посвящает постановку грандиозного шедевра композитора – оперы «Дон Карлос».

Остаётся пожелать коллективу Большого театра в будущем сезоне привлекать внимание публики исключительно новыми постановками и творческими поисками, а не скандалами и криминальными историями.

КУЛЬТУРНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

**САМОЕ ЯРКОЕ СОБЫТИЕ**



**Илья Шестаков,** заместитель Министра сельского хозяйства России. В кинотеатр получается выбираться нечасто, но недавно посмотрел новый фильм «Легенда №17». Впечатления – самые хорошие, очень достойная картина. Не берусь судить, насколько

главный герой близок к своему прототипу. Думаю, не суть важно, несёт ли в себе фильм какой-то «воспитательный заряд», хотя, наверное, он есть. Лично для меня самым интересным было то, что в картине, на мой взгляд, очень удачно показан трудный процесс становления

характера – не только спортивного, но и просто человеческого, формирование личности. Хорошо, когда фильм является не только эффектным зрелищем, но и заставляет сопереживать герою, даёт повод задуматься. «Легенда №17» – как раз такой фильм.

КОНЦЕРТ

**«ХРОНИЧЕСКИЙ» АНШЛАГ**

22 июня легендарная британская группа Depeche Mode выступила в Москве. На концерте, который прошёл на стадионе «Локомотив», коллектив представил свой новый альбом Delta Machine.

Группа Depeche Mode – одна из наиболее ярких представителей «новой волны», а также сти-



лей синти-поп и пост-панк – была образована в 1980 г. За более чем 30 лет своего существования коллектив выпустил 13 студийных альбомов и продал более 115 млн копий.

Музыканты впервые выступили в России в 1998 г., затем состоялись концерты в 2001, 2006 и 2010 гг. Как и тогда, нынешний концерт легендарной группы имел ошеломляющий успех, прошёл при аншлаге. Далеко не все желающие смогли на него попасть. Но унывать им не нужно. Группа решила отправиться в новый зимний тур 2013/2014, в рамках которого музыканты снова выступят в Москве на сцене СК «Олимпийский» 7 марта следующего года.

## Главная тема

Игорь Юргенс о том, какие претензии к страховщикам обоснованы

Андрей Кигим переводит Фонд социального страхования РФ на новый этап развития

Вера Волкун знает о ситуациях, когда страховые компании становятся проигравшей стороной



# СТРАХОВАНИЕ: «ДЛИННЫЕ» ДЕНЬГИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день рынок страхования в России развивается независимо от государства, в отсутствие каких-либо серьёзных льгот и помощи от федеральных властей, но, несмотря на это, он увеличивает посткризисные темпы роста. При этом потенциально именно страхование является источником «длинных» денег для экономики, только для этого ему нужно не только не мешать развиваться, но и упростить систему регулирования.



### ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

По признанию экспертов, последний финансовый кризис серьёзно воздействовал на отрасль, особенно не повезло сегменту розничного страхования. В отличие от банков страховые компании отреагировали на кризис не так расторопно. В то время как кредитные учреждения принимали экстренные меры ещё до конца 2008 г. и работали во время новогодних каникул, реструктурируя свои балансы, большинство страховщиков продолжало свою деятельность в январе-феврале 2009 г., опираясь на бюджеты, составленные из расчёта на двухзначные показатели роста премии. В это время объёмы собираемых премий уже начали быстро сокращаться, особенно в розничном сегменте. Особенно тяжёлая ситуация сложилась в автостраховании, которое составляет более двух третьих от общего объёма розничных премий: падение курса рубля привело к значительному увеличению размеров выплат из-за удорожания запчастей. Этот фактор привёл к росту валютных рисков, присущим портфелям автострахования. Ситуация ухудшилась ещё больше из-за всплеска мошеннических действий со стороны страхователей, испытывающих финансовые трудности.

Большинство страховщиков, преследуя цель максимально быстрого роста премий, решило задачу при помощи партнёрских соглашений с банками и брокерами, уже имеющими готовые сети продаж. В результате они, как правило, не занимались развитием собственных сетей. В России сейчас насчитывается 0,8 страхового агента на 1 тыс. человек, а в Германии ещё 20 лет назад их было в несколько раз больше – около 3 агентов на 1 тыс. человек, в Великобритании – 5 агентов на



1 тыс. человек. На сегодняшний день в России большинство страховых агентов является одиночными брокерами, которые обслуживают несколько страховщиков, а не связанными агентами, рабо-

отрасли, вследствие инвестиций, которые она обеспечивает.

В 2012 г. Всероссийский союз страховщиков разработал «Стратегию развития рынка страхования на период до 2020 года». Согласно

ни и медицинского страхования, которые являются необходимыми элементами для исполнения рынком страхования своей социально-экономической роли» – говорится в стратегии развития отрасли.

К II кварталу 2009 г. большинство страховщиков начало принимать агрессивные антикризисные меры, сокращать расходы, штат сотрудников и фонд

оплаты труда, а также часто задерживать выплаты. В итоге конкуренция быстро приняла разрушительный характер и привела к ценовому демпингу: по сути, по данным Всероссийского союза страховщиков, к концу 2009 г. розничное страхование стало убыточным, в то время как корпоративное страхование в целом осталось более устойчивым, хотя маржа от операций на открытом рынке тоже пострадала. В 2010 г. рост объёма премий, равный уровню инфляции, облегчил ситуа-

**Тяжёлая ситуация сложилась в автостраховании, которое составляет более двух третей от общего объёма розничных премий: падение курса рубля привело к значительному увеличению размеров выплат из-за удорожания запчастей.**

тающими на одну страховую компанию. Это привело к тому, что страховщики выплачивают крайне высокие уровни комиссионного вознаграждения посредникам и практически не имеют прямого доступа к своим страхователям. Для сравнения: в США и Европе в отрасли страхования работают около 1,4 млн и 1 млн человек соответственно. Причём цифры значительно выше, если учесть количество рабочих мест, существующих благодаря страховой

этому документу рынок страхования страдает от ряда структурных проблем и препятствий для развития, которые привели к экономической разлаженности целых сегментов. «Реформа регулирования рынка играет ключевую роль в преодолении структурных проблем и препятствий для развития, в особенности касательно восстановления здоровой конкуренции на пользу потребителям, а также в раскрытии зарождающихся сегментов страхования жиз-

цию с ликвидностью, но не обеспечил переход к более разумной конкуренции. В то время как повышенные требования к капитализации в 2011 г. усилило финансовую устойчивость страховщиков, качество активов на их балансах осталось низким. «Основными сложностями в текущей деятельности компаний является отсутствие чётких параметров регулирования нового вида страхования, а также повышение конкуренции в связи со снижением тарифов крупных страховых компаний. В регулировании страхования существуют сложности, в частности после ухода страховых компаний с рынка возможно неисполнение их обязательств», – говорит аналитик «Инвесткафе» Игорь Арнаут. По словам директора департамента аналитики и развития компании «АльфаСтрахование» Кирилла Варламова, если говорить о проблемах, которые в настоящий момент стоят перед страховыми компаниями, то это снижение расходов на ведение дела, в первую очередь комиссионных вознаграждений.

Наконец, ещё один серьёзный минус – это отсутствие качественного регулирования. «Рынок страхования отлично развивается без поддержки государства. Его «поддержка» скорее направлена на ужесточение регулирования страхового бизнеса. Это увеличение требований по уставному капиталу страховых компаний, передача контроля ФСФР, которая получила возможность штрафовать участников страхового бизнеса», – говорит Игорь Арнаут. В результате этих действий, по его словам, происходит постепенный уход части компаний и увеличение доли рынка ведущих страховых орга-

низаций. На долю топ-10 компаний приходится 60–80% рынка, в зависимости от вида страхования. «Для развития рынка долгосрочного страхования жизни необходимы налоговые стимулы, а также нужна система регулирования, обеспечивающая сохранность средств страхователей. Выдача отдельной лицензии на каждый вид страхования препятствует развитию конкуренции. Необходимостью является создание страхового омбудсмена для защиты прав клиентов страховых компаний», – говорит Игорь Арнаут. При этом маловероятно, что конкуренция внутри отрасли сама по себе решит эти проблемы. «Стратегические ограниче-

страховщиков, осуществляющих андеррайтинг на основе движения денежных средств», – отмечается в стратегии развития отрасли. Даже финансовый кризис 2008–2009 гг. не имел достаточного влияния на рынок, чтобы спровоцировать структурные изменения, несмотря на то, что многие страховщики оказались на грани банкротства к концу 2009 г.

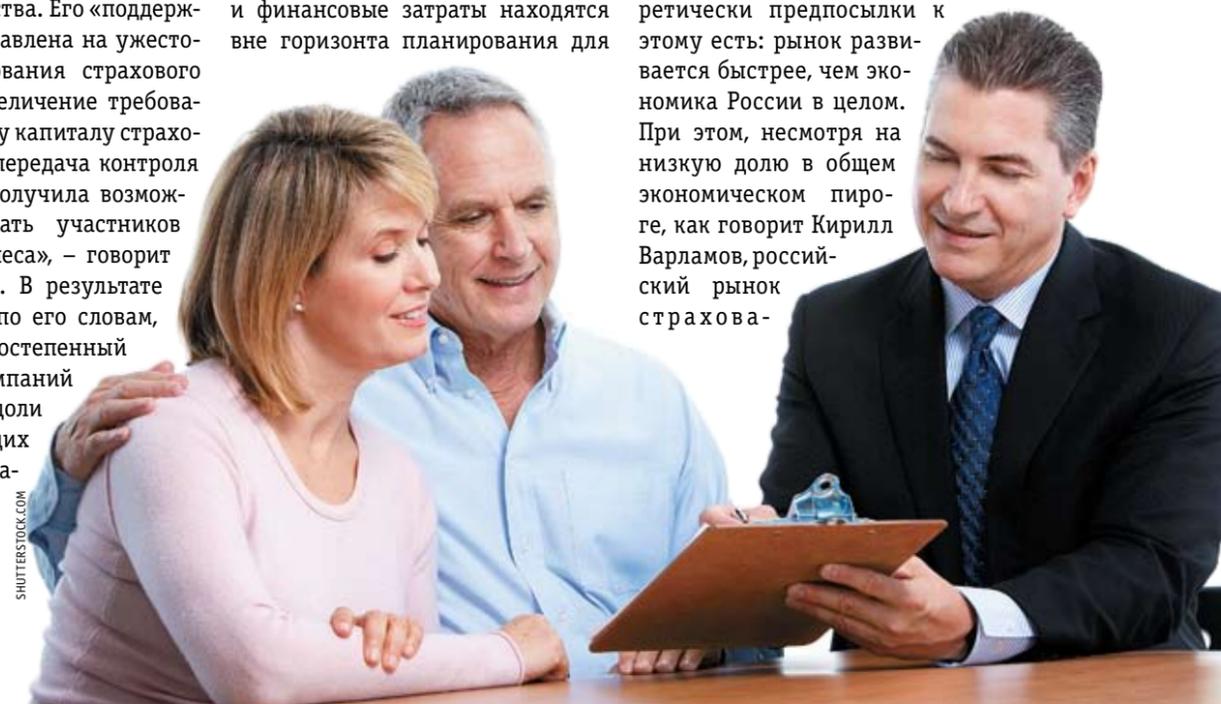
#### ИТОГИ РАБОТЫ

На сегодняшний день, по общему мнению экспертов, рынок страхования в России находится в зачаточном состоянии. Доля страхового рынка по итогам 2012 г. занимает 1,3% в ВВП России, в то

**В России сейчас насчитывается 0,8 страхового агента на 1 тыс. человек, а в Германии ещё 20 лет назад их было в несколько раз больше – около 3 агентов на 1 тыс. человек, в Великобритании – 5 агентов на 1 тыс. человек.**

ния, налагаемые на страховщиков, осуществляющих андеррайтинг на основе движения денежных средств и имеющих неразвитые собственные каналы продаж, являются слишком жёсткими. Построение собственной инфраструктуры продаж занимает время и стоит дорого. Как время реализации, так и финансовые затраты находятся вне горизонта планирования для

времени как во всех развитых и во многих развивающихся странах она значительно выше, например в Германии занимает 6,8%, а в Бразилии – 3,2%. При этом даже при лучшем сценарии Минфин в стратегии развития страхового рынка планирует увеличить российский показатель до 3,5% к 2020 г. Теоретически предпосылки к этому есть: рынок развивается быстрее, чем экономика России в целом. При этом, несмотря на низкую долю в общем экономическом пироге, как говорит Кирилл Варламов, российский рынок страхова-



ния продолжает развиваться высокими темпами. «В 2012 году рынок страхования, кроме обязательного медицинского страхования, увеличился практически на 22%. По нашей оценке, рынок продолжит расти и в 2013 году, но динамика будет значительно меньше, чем годом ранее», – отмечает он. По словам эксперта, говоря о том, насколько развито страхование в России, обычно используют два параметра: долю сборов на рынке в ВВП страны, а также затраты на страховые услуги на душу насе-

на 1 жителя России составил 5644 руб., или примерно 180 долл. «К сожалению, определяет этот параметр достаточно низкая страховая культура населения – большинство наших сограждан продолжает уповать “на авось” и не стремится управлять своими рисками. Основными драйверами прошлого года являлись страхование жизни и от несчастных случаев, сборы по этим видам увеличились на 53%. Отдельно стоит отметить высокие темпы роста накопительного и инвестиционного страхования,

вание жилой недвижимости», – говорит Кирилл Варламов. По его словам, к позитивным факторам можно отнести изменение потребительского поведения страхователей – подавляющее большинство клиентов делает выбор в пользу надёжных компаний – лидеров рынка, а не компаний, которые предлагают наименьшую цену. Следствием этого является продолжение консолидации рынка. В итоге на десятку лидеров сборов по КАСКО приходится уже 74% страховых премий.

Меньшими темпами, но также достаточно уверенно рос рынок корпоративного страхования: добровольное медицинское страхование, страхование имуще-

ства, страхование ответственности. В 2012 г. была запущена новая система – страхования ответственности владельцев опасных производственных объектов. «Конъюнктура рынка страхования, несмотря на ряд негативных факторов, таких как общее замедление экономического ро-

которые набирают популярность в нашей стране, а также различные виды страхования. Рынок КАСКО рос вместе с продажами новых автомобилей и увеличился на 18,7%, сборы страховщиков ОСАГО увеличились на 17,3%, но к концу года темпы роста снизились, большим спросом пользовалось и страхо-

ления. Оба показателя на данный момент ещё очень далеки от уровня развитых стран.

Если говорить об уровне затрат на страховые услуги на душу населения, то они пока также находятся на низком относительно развитых стран уровне. По итогам 2012 г. средний уровень премии

**Даже финансовый кризис 2008–2009 гг. не имел достаточного влияния на рынок, чтобы спровоцировать структурные изменения, несмотря на то, что многие страховщики оказались на грани банкротства к концу 2009 г.**



SHUTTERSTOCK.COM



SHUTTERSTOCK.COM

ста и расширение конкуренции, остаётся в целом умеренно позитивной. Спрос на стандартные страховые услуги остаётся достаточно стабильным, постепенно растёт интерес к новым розничным продуктам, появляются новые инструменты в корпоративном секторе», – говорит аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. По его словам, одновременно маржинальность демонстрирует тенденцию к снижению. Основные факторы давления на рентабельность – дальнейшее насыщение конкурентной среды, увеличение ряда других издержек. «Основными драйверами рынка остаются такие направления, как АвтоКАСКО, страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, прежде всего на фоне расширения кредитования населения, а также добровольное медицинское страхование» – считает эксперт. По словам Максима Клягина, важным трендом на рынке страхования является рост количества кэптивных банковских страховщиков из-за роста популярности кредитных продуктов для покупки автомобилей. «Самый простой способ – застраховать машину в дочерней структуре банка, что повысит лояльность кредитора и

**Доля страхового рынка по итогам 2012 г. занимает**

**1,3% в ВВП России, в то время как во всех развитых и во многих развивающихся странах она значительно выше, например в Германии занимает 6,8%, а в Бразилии – 3,2%.**

уменьшит затраты, как финансовые, так и временные», – объясняет эксперт.

В общей сложности, по данным Всероссийского союза страховщиков, за период с 2007 по 2011 г. рынок страхования вырос в общей сложности на 64%, при этом рост

в сегменте ОМС составил 109%, а рост в рискованных сегментах – 37%. В это время размер премии на душу населения с учётом ОМС увеличился с 5460 руб. до 8950 руб. (без ОМС премии на душу населения составили 3420 и 4683 руб. соответственно). В то время как в номинальном выражении темпы роста впечатляют, в соотношении с темпами роста ВВП они выглядят менее внушительно, а общий темп роста отставал от темпа роста ВВП. В общем, показатель страховых премий как процент от ВВП остался существенно ниже ожиданий, определённых в 2008 г. После кризиса к концу 2011 г. объём премий на рынке составил 1271 млрд руб. Из них 606 млрд руб. приходится на сегмент обязательного медицинского страхования, в котором страховщики исполняют важную роль администраторов, но не являются андеррайтерами медицинских рисков. Остальные 665 млрд руб. – премии, собираемые по видам страхования, в которых страховщики осуществляют классический андеррайтинг рисков, и представляющие собой ядро страхового рынка. По данным Всероссийского союза страховщиков, премии по этим видам примерно одинаково разделяются на премии по корпоративным и розничным

видам страхования, а также одинаково – на премии, собираемые в столичном регионе и в остальных регионах страны.

#### Проекты на будущее

По словам Максима Клягина, в среднесрочной перспективе одним из основных векторов будет оставаться дальнейший динамичный рост конкуренции и продолжение консолидации рынка. Эти процессы сейчас развиваются достаточно активно. В том числе это следствие изменения нормативной базы и активизации зарубежных игроков на фоне вступления России в ВТО. С 2012 г. существенно повышены требования к уставному капиталу страховых компаний. «В перспективе мы, судя по всему, будем наблюдать сокращение количества операторов и усиление позиций лидеров. Одновременно ключевым конкурентным преимуществом станет усложнение страховых продуктов и значительное расширение ассортиментной линейки. В целом можно отметить, что сегмент накопительного страхования на сегодняшний день является одним из наиболее маржинальных и перспективных направлений рынка страхования. Учитывая, что социальные гарантии постепенно становятся хорошим тоном, страховщики очень агрессивно наращивают портфели своих обязательств», – говорит эксперт. Поэтому, по его данным, в перспективе ближайших лет этот сегмент продолжит расти опережающими темпами

Если этот сценарий реализуется, то он может дать стимул для роста всей экономики в целом. По словам Кирилла Варламова, страхование является инструментом защиты имущественных интересов всех слоёв общества, всех институтов и агентов экономики – оно гарантирует финансовую устойчивость страхователя при негативном со-



ИНТЕРПРЕСС/PHOTOPRESS.RU

По данным Всероссийского  
Союза страховщиков,  
за период с 2007 по 2011 г.

**РЫНОК  
СТРАХОВАНИЯ  
ВЫРОС**

в общей сложности на

**64%,**

при этом рост

**В СЕГМЕНТЕ ОМС**

составил

**109%,**

а рост в рисковом  
сегментах –

**37%.**

бытию. «Развитие страхования, увеличение его популярности, как среди населения, так и среди бизнеса, способно решить множество задач. В первую очередь перенесение с государства на плечи страховых компаний обязательств по восстановлению объектов, погибших или пострадавших при катастрофах. Сегодня именно за счёт государства восстанавливаются

сгоревшие деревни, затопленные посёлки, это требует постоянных заимствований из бюджета», – говорит эксперт. Более того, развитие страхования жизни позволит решить макроэкономическую задачу по накоплению «длинных» денег, в которых нуждается страна. По сути, страховые компании могут принять на себя значительную часть социальных и пенсионных функций, выступая институтом накопления средств и формирования долгосрочных финансовых ресурсов, которые могут использоваться для решения задачи экономического развития страны.

Именно эти цели ставит перед собой новая стратегия развития отрасли. По данным Всероссийского союза страховщиков, она позволит российскому рынку страхования осуществить прорыв в развитии: от рынка размером в 665 млрд руб. в 2011 г., что равняется примерно одной четверти от совокупной премии какой-либо из ведущих мировых страховых компаний, и уровнем проникновения страхования в 1,22% от ВВП к рынку с уровнем проникновения в 4–5% от ВВП в 2020 г. Это может сделать российский рынок страхования одним из самых крупных и быстрорастущих рынков страхования в мире. В свою очередь, такой рынок станет неотъемлемой частью финансового сектора с существенным объёмом активов в управлении, являющихся источником «длинных» денег для экономики. «Вследствие значительных объёмов активов на балансах и префинансирования обязательств такая отрасль страхования будет играть стабилизирующую роль для финансового сектора, что разительно отличается от ситуации, с которой рынок столкнулся во время финансового кризиса, когда страховые компании испытали серьёзный кризис ликвидности», – уверены авторы стратегии. **БР**

**ТТК**

**Взгляни на мир  
под другим углом**

**Высокоскоростной  
интернет**

**8 800 775 0 775  
www.ttk.ru**

# ИГОРЬ ЮРГЕНС:

## «Есть шанс для начала конструктивного диалога»

В июне текущего года Игорь Юргенс практически единогласно был избран на пост Президента Всероссийского союза страховщиков и почти одновременно возглавил Комиссию РСПП по страховой деятельности. С этими событиями многие члены страхового сообщества связывают свои надежды на консолидацию рядов, а также на начало конструктивного диалога с регулирующими государственными органами.

– Недавно вы возглавили Союз страховщиков, которым уже руководили в течение 4 лет на рубеже тысячелетий. Какие принципиальные изменения произошли в Союзе, в страховом сообществе в целом с того времени?

– Техника страхового дела изменилась, усложнилась, новые кадры подросли. Объёмы страхования выросли существенным образом. Возникли обязательные виды страхования, которые позволили страховщикам, образно выражаясь, войти в каждый дом, а также на крупные предприятия. В целом класс страховщиков повысился. Но одновременно возникли сложности регулирования, усилилась конкуренция на страховом рынке.

Не совсем отработана (как, впрочем, и на других финансовых рынках, в других секторах) та часть, которую я бы назвал отношением между потребителем и производителем услуг.

Должного доверия не возникло. С этим, конечно, надо что-то делать. Похоже, проблема носит системный характер. Это отражение общей тенденции в нашем обществе, где уровень доверия и к властям, и к производителям не очень высок...

– Но, судя по всевозможным опросам, банкам всё-таки доверяют больше, чем страховщикам. В чём тут дело?

– С моей точки зрения, тут две основные причины. Конечно, многие претензии к страховщикам вполне справедливы: можно и нужно повысить качество услуг, оптимизировать сроки выплат, решить ещё целый ряд вопросов. Но я не могу сказать, что с госу-

льтате чего страховые компании получают возможность, с одной стороны, не потерять прибыльность, но, с другой, полностью отвечать за происходящее на дорогах.

– Совсем недавно, заступая на пост Президента ВСС, вы заявляли, что приложите все силы для начала диалога с властью...

– Да. Абсолютно точно.

– Вы к диалогу готовы. А власть?

**«Сейчас основная причина того, что страховщики не вызывают доверия у населения, – это ОСАГО.»**

дарственным регулированием нет проблем. Их немало.

Например, сейчас основная причина того, что страховщики не вызывают доверия у населения, – это ОСАГО. Государство директивно повышает размер выплат в случае аварий – заставляет страховщиков платить всё больше. При этом тарифы ограничивает, исходя из своих представлений о социальной справедливости.

И страховщикам, и представителям госструктур нужно достичь консенсуса в этом вопросе, вместе искать «золотую середину», в ре-

– Начало положено. Когда подходил к концу мой второй президентский срок в ВСС, в 2002 году, без ложной скромности могу сказать, что совместными усилиями взаимоотношения между страховщиком и надзирающим органом в лице Федеральной службы страхового надзора были вполне конструктивными. Вплоть до того, что они и размещались в одном здании, по обоюдному согласию. Наши совещания носили ежедневный характер. Всё это сказывалось на степени доверия и соответствующем уровне регу-

лирования. Мы старались, естественно, на доверие отвечать доверием.

Что-то произошло за 10 лет. Сейчас делать глубокий анализ этого «что-то» рановато, потому что я совсем недавно возглавил ВСС. Но что бы ни происходило и почему бы ни разладились эти конструктивные отношения – у нас сейчас есть уникальный шанс поправить ситуацию и поставить дело на правильную основу. Потому что сейчас полностью меняется парадигма регулирования. В стране создан мегарегулятор. К его руководству пришла одна из самых грамотных, квалифицированных и твёрдых женщин-экономистов – Эльвира Набиуллина.

Поэтому у нас, на мой взгляд, появился абсолютно уникальный шанс для налаживания конструктивного диалога. Чем и займёмся. Первые контакты на этом уровне внушают оптимизм.

– Несколько слов о правовом поле, в ко-

тором сегодня вынуждены работать страховщики. Оно нуждается в каких-то корректировках, актуализации?

– Безусловно, нуждается. В связи с тем, что растут риски, которые и в обществе, и в корпоративной области становятся всё более су-

ных производственных объектов) нуждаются в постоянном мониторинге и корректировке. Это – один срез.

Второй, не менее, а потенциально и более важный, – это тот факт, что Россия вступает в международную глобальную сферу регули-

**«Россия вступает в международную глобальную сферу регулирования. Поэтому все процессы, связанные со страхованием и перестрахованием, будут регулироваться, в том числе и по международным правилам.»**

ществующими. Возникают обязательные виды страхования, где нужен особый контроль за страховщиками и корпорациями... Есть и другие причины.

Базовый Закон «Об организации страхового дела» и сопутствующие ему правовые акты (по автострахованию, агрострахованию, страхованию особо опас-

рования. WTO – это первый шаг. На будущий год мы, даст бог, вступаем в Организацию экономического сотрудничества и развития. В целом наш экономический комплекс становится частью глобального. Поэтому все процессы, связанные со страхованием и перестрахованием, будут регулироваться, в том числе и по международным правилам. И, как следствие, необходим, конечно, не полный, но значительный пересмотр национального за-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**«Количество и “качество” полномочий зависит прежде всего от степени цивилизованности и ответственности рынка.»**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

конодательства и правового поля. Этим сейчас займёмся.

– По сути, речь идёт о гармонизации нашего законодательства с международными нормативно-правовыми документами?

– Безусловно. Конечно, каждая национальная юрисдикция будет иметь свои национальные особенности. Но будет и общее. У всех уже на слуху, скажем, «Базель III» для банков, в том числе для российских. Это международные правила. Создан так называемый FSB – Financial Stability Board. Он наблюдает за крупнейшими финансовыми игроками, банками сейчас, в первую очередь. Но его действие распространится и на крупные страховые компании.

Стандарт Solvency II («Платёжеспособность II») будет применяться к крупнейшим страховым компаниям – мировым и, конечно, российским. Грядёт переход на международные стандарты финансовой отчётности. Следовательно, нужно корректировать российскую систему бухгалтерского учёта.

Так что непечатый край работы в двух плоскостях, как мы с вами уже говорили. Первый – наш, отечественный, второй – по гармонизации с международными документами.

– Какое-то время ВСС находился на перепутье: оставаться «обычным» союзом или стать отраслевым СРО. Этот вопрос решён?

– В принципе решён. В Государственной Думе на стадии второго чтения находится Закон «О саморегулируемых организациях на финансовых рынках». Уже нет вариантов – надо становиться саморегулируемой организацией. Насколько новый статус пойдёт на пользу делу – это во многом будет зависеть как от нас самих, от нашей степени ответственности и готовности, так и от мегарегулятора.

Главный вопрос – какие полномочия нам будут делегированы. Это зависит от соответствующего департамента или подразделения Центробанка. Переговоры по этому вопросу ведутся. Пока мы встречаем полное понимание

того, что по мере созревания среды часть тех функций, которые выполнял когда-то регулятор, может выполнять сообщество с должным уровнем ответственности и профессионализма.

– Это, конечно, ключевой вопрос. Если не будет достаточных полномочий, то статус СРО просто теряет смысл...

– Количество и «качество» полномочий зависит прежде всего от степени цивилизованности и ответственности рынка. Он (этот рынок) и она (наша организация) должны доказать регулятору, что они и ответственные, и профессиональны. Я думаю, что мы это сможем сделать.

– Помимо Всероссийского союза страховщиков, вы совсем недавно возглавили Комиссию РСПП по страховой деятельности. Можно ли говорить о том, что они будут взаимодействовать?

– Безусловно, можно и нужно. Одно дело, когда сами страховщики занимаются профессиональными юридическими делами,

арбитражем и всем остальным. Другое дело, когда акционеры (а в целом ряде случаев – собственники), которых иногда менеджмент не видит месяцами, собираются и говорят о том, как страхование вписывается в жизнь предпринимательского сообщества, каковы общеизвестные правила корпоративного управления и т.д. и т.п.

Возникают ещё и очень конкретные вопросы. Вы их прекрасно помните: какие, например, резкие споры были вокруг Закона «О страховании особо опасных производственных объектов». РСПП довольно долго был против него. В какой-то степени я мог понять, почему. С другой стороны, после трагедии на Саяно-Шушенской ГЭС вопрос сам собой отпал: другого варианта уже просто не было.

Такого рода вопросы намного конструктивнее решать и обсуждать в Комиссии РСПП по страховой деятельности, потому что это стык интересов отрасли страхования и промышленного сообщества.

Мы эту возможность собираемся использовать в полной мере. Думаю, что целый ряд зарубежных

коллег просто будет завидовать такому способу предварительной экспертизы.

– Вообще, комитеты, комиссии РСПП – как правило, площадки диалога бизнеса и власти. Но, что касается вопросов страхова-

силой гораздо более авторитетной и значимой, чем в начале нулевых?

– С одной стороны, рост самосознания предпринимательского класса ощущается как в РСПП, так и в ВСС. В то же время тенденции,

**«Рост самосознания предпринимательского класса ощущается как в РСПП, так и в ВСС.»**

здесь, судя по моим впечатлениям, споры идут между бизнесами.

– Это абсолютно правильное впечатление. И чем точнее мы уловим интересы всех сторон, сбалансируем их и выйдем на власть с консолидированным решением – тем лучше будет и власти, и нам.

– Естественно, иначе у власти появится возможность реагировать так: «Сначала договоритесь между собой, а потом ко мне обращайтесь».

– Вот у нас появляется механизм, как это делать, – договариваться. Это очень цивилизованный и правильный механизм.

– У вас возникло впечатление, что Всероссийский союз страховщиков стал за последние годы

связанные с различными видами регулирования и законодательного оформления, привели к тому, что моего прихода ВСС фактически распался на пять союзов по основным направлениям страхования.

Сейчас они вновь объединяются. Это было основным условием моего согласия возглавить ВСС.

Президенты отраслевых союзов готовы стать вице-президентами ВСС. Соответственно, мы идём к консолидации. Эта консолидация, вкупе с Законом «О саморегулировании», даёт нам тот самый уникальный шанс, который усиливается реальными надеждами на конструктивный диалог с мегарегулятором. Это даёт мне право дать положительный ответ на ваш последний вопрос.

**БР**

**СПРАВКА**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**ЮРГЕНС ИГОРЬ ЮРЬЕВИЧ,** член Правления РСПП, президент Всероссийского союза страховщиков.

Родился 6 ноября 1952 г. в г. Москве. В 1974 г. окончил МГУ им. М.В. Ломоносова по кафедре экономики зарубежных стран и был распределён в международный отдел ВЦСПС, где проработал 16 лет.

В 1980–1985 гг. – работа в Департаменте внешних сношений ООН по вопросам образования, науки и культуры.

В 1990–1992 гг. – руководящие должности в Совете ВКП.

В 1996–1997 гг. – председатель правления страховой компании «МЕСКО».

В 1998–2002 гг. – Президент ВСС.

С февраля 2000 г. – председатель Совета партнёрства Московского клуба кредиторов (МКК).

С ноября 2000 г. – член Бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

В 2001–2005 гг. – вице-президент – исполнительный секретарь РСПП.

В 2005–2008 гг. – председатель совета директоров ООО «Ренессанс Кредит».

В марте 2008 г. стал председателем правления Института современного развития (ИНСОР).

Председатель Комиссии РСПП по страховой деятельности.

В июне 2013 г. вновь избран Президентом ВСС.

К.э.н., профессор Высшей школы экономики (НИУ ВШЭ).

Женат, имеет дочь и внука.

# АНДРЕЙ КИГИМ: «Принципы социальной политики должны быть прозрачными»

Совсем недавно Андрей Кигим был Президентом Всероссийского союза страховщиков. Сегодня он возглавляет государственную структуру – Фонд социального страхования РФ. Тем самым он получил возможность посмотреть на одни и те же проблемы с разных точек зрения. При этом его позиция по наиболее принципиальным вопросам осталась неизменной.

**– Существует довольно устойчивая точка зрения, что Фонд социального страхования – структура несамостоятельная, его основная функция – распределение бюджетных средств и не более того. Это действительно так?**

– Лишь отчасти. В результате административной реформы у нас в стране были достаточно чётко определены полномочия государственных органов исполнительной власти. Министерства отвечают за проведение государственной политики и за подготовку нормативно-правовых актов. Агентства выполняют определённые социальные функции, возложенные на них государством, службы выполняют надзорные функции. Фонд как бы совмещает обе эти функции – он осуществляет обеспечение по обязательному социальному страхованию, а также надзор за страхователями по соблюдению ими требований законодательства, регулирующего данную сферу общественной жизни. Мы самостоятельны в рамках наших полномочий. Но, естественно, Министерство труда и социальной защиты – наша головная организация, свои дей-

ствия мы согласовываем с ним, и это нормальная практика.

Надо подчеркнуть, что есть Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». Он побуждает нас работать лучше, совершенствовать формы и методы своей деятельности.

**– Тогда какие изменения происходят в основных направлени-**

но Фонд выполняет сегодня свои задачи.

Первая – работа с теми, кто стал жертвой несчастного случая на производстве. Это наш традиционный вид деятельности, основанный на страховых принципах. Существуют классы профессиональных рисков, страховые тарифы, которые каждый раз уточняются, и система работает достаточно стабильно.

**«Министерство труда и социальной защиты – наша головная организация, свои действия мы согласовываем с ним, и это нормальная практика.»**

**ях вашей работы? Положение о Фонде социального страхования, которое по-прежнему является для вас регламентирующим документом, было принято почти 20 лет назад...**

– За это время в Положение не раз вносились и будут вноситься изменения и дополнения. Что касается изменений в нашей работе, уже произошедших или готовящихся, то давайте попробуем посмотреть на то, как имен-

но Фонд выполняет сегодня свои задачи. Мы видим, что по некоторым другим видам обязательного страхования, в которых страховщиками выступают страховые организации, выплата в случае смерти застрахованного лица в результате наступления страхового случая может достигать 2 млн рублей. Сегодня в нашем Фонде страховая выплата в случае смерти застрахованного «оценивается» в 76 699,80 руб. Конеч-

но, наступил момент, когда нужно поднимать эту цифру хотя бы до миллиона рублей.

Второе направление – оценка условий труда. Безусловно, нужно стремиться к тому, чтобы у нас как можно меньше работников становились инвалидами вследствие производственных травм. Для этого необходимо, как это принято в цивилизованных странах, разработать и запустить специальные программы по оценке условий труда. А для тех, кто всё-таки стал инвалидом на производстве, нужны программы по их реабилитации (в том числе профессиональной). Конкретный пример могу привести на основе сюжета в одной из телевизионных программ. В Германии рабочий на промышленном предприятии, управлявший электропогрузчиком, лишился обеих рук. Трагедия? Конечно. Но для этого рабочего изготовили такие протезы, что он и сегодня работает на том же предприятии и по-прежнему управляет такой же машиной. Он не ушёл с работы, а адаптировался к новой ситуации. Это очень важная вещь: сделать так, чтобы те, кто стал инвалидом на производстве (мы пока не можем распространить это на всех), не выпадали из привычной среды, оставались

членами активной части общества.

Это важная социальная функция. Я думаю, что здесь мы с работодателями сможем какой-то компромисс найти.

По крайней мере, свести риск до минимума. Второе – подумать, как экономически поощрить те предприятия, которые соблюдают требования трудового законодательства в части охраны труда

**«Работа с теми, кто стал жертвой несчастного случая на производстве. Это наш традиционный вид деятельности, основанный на страховых принципах.»**

**– А в чём проблема? Существуют какие-то противоречия?**

– Не в этом дело. Необходимо просто изменить своё отношение к проблеме, понять её важность. И здесь, во-первых, как раз государство в лице нашего Фонда должно показать, что сегодня от рутинной работы (собрали – выплатили), нужно перейти к решению другой задачи – как не допустить возникновения таких случаев.

и понудить недобросовестных работодателей к соблюдению этих требований. Третье – то, о чём мы говорили: как человека, который всё-таки стал инвалидом, адаптировать к новым условиям жизни.

И мне кажется, что многие представители предпринимательского сообщества сегодня готовы к совместной работе в этом направлении. Вообще, я думаю, что у Фонда миновал этап развития, когда нужно было заниматься исключительно финансовой устойчивостью. Пора переходить к развитию «человеческого фактора».

Третье направление нашей работы – адми-





ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**«Сегодня в нашем Фонде СТРАХОВАЯ ВЫПЛАТА В СЛУЧАЕ СМЕРТИ ЗАСТРАХОВАННОГО «ОЦЕНИВАЕТСЯ» В 76 699,80 РУБ.»**

нистрирование взносов. Мы это делаем достаточно профессионально.

Четвёртое направление – выполнение части госфункций. Это связано как с выплатами по нетрудоспособности, так и с различными разовыми социальными выплатами. Здесь существуют две модели. Одна – страховая, а вторая связана с выполнением функций агента со стороны государства.

**– То есть как раз с распределением средств...**

– Не только. Чтобы нагрузка на бизнес была обоснованной, нужно решить несколько вопросов. Первый и, безусловно, самый важный – организовать

полноценный учёт социальных обязательств. Если государство не знает, кому и сколько оно должно денег, то невозможно правильно рассчитать расходы, а, исходя из этого, и тарифы. И в итоге в пожарном порядке начинается увеличение нагрузки на бизнес. Поэтому, чтобы эта нагрузка была плановой и расчётной, нужно выверить социальные обязательства. А второй момент – мы должны перейти к публичному обсуждению тарифной политики. Опыт «Открытого правительства» показывает, что это можно и нужно делать.

В Государственной Думе сейчас рассматривается проект Феде-

рального закона «Об актуарной деятельности в Российской Федерации». Я как руководитель Фонда его поддерживаю и считаю, что должен показывать общественности, работодателям, профсоюзам, какие у меня обязательства и как, исходя из чего я устанавливаю каждый конкретный тариф.

Наконец, ещё одно направление нашей деятельности – назначение и выплата пособий по временной нетрудоспособности и в связи с материнством. Вроде бы механизмы здесь давно отработаны, но мы пытаемся их оптимизировать. Сейчас в ряде регионов проводим эксперимент. Цель эксперимента – отработка механизма назначения и выплаты пособий застрахованным лицам (работникам) страховщиком (территориальными органами Фонда). Хотим посмотреть, как работодатели отреагируют на такую схему: уплата страховых взносов страхователями в полном объёме (без зачёта расходов на выплату пособий) и назначение и выплата пособий застрахованным лицам территориальными органами Фонда. Сегодня работодатели сами осуществляют выплаты своим сотрудникам из средств обязательного социального страхования, а потом производят с Фондом взаимозачёт. Это для нас принципиальный вопрос: что сделать – сохранить систему взаимозачёта, при которой предприятие выполняет для нас агентскую функцию, или перейти на иную систему, когда Фонд выступает как страховщик.

**– Хорошо уже то, что в данном случае вы не ставите работодателей перед фактом, а стараетесь учесть их мнение...**

– Конечно, чтобы этот эксперимент, его ход, его результаты обсуждались всеми участниками. И чтобы решение принималось взвешенное, обоснованное.

В конце года мы подведём итоги этого эксперимента, сделаем выводы.

**– Одна из задач Фонда формулируется так: «обеспечение мер, обеспечивающих финансовую устойчивость ФСС». Какие меры имеются в виду, за счёт чего достигается финансовая устойчивость?**

– Первая мера для обеспечения финансовой устойчивости – вопрос актуарных расчётов. Вторая – эффективное использование резервного фонда путём размещения его, например, не только на депозитах. Вы мне установите план инвестиций в госбумаги, и я их вложу. Вы тогда в другом месте сократите нагрузку на госдолг. А с другой стороны, вы будете видеть мои активы и то, что они направлены только на ликвидность.

По моему мнению, для обеспечения финансовой устойчивости нужно перейти на пятилетний период расчёта тарифов, как это делают на Западе. И четвёртое: я считаю, что государство должно быть кредитором последней руки. Если всё-таки, несмотря на все расчёты, возник дефицит, то

его должно покрывать государство. Это очевидная вещь.

Но самое главное – поддержать закон «Об актуарной деятельности в РФ». И чтобы работодатели его поддержали. Ещё когда я был Президентом ВСС, мы с Александром Николаевичем Шохиним уйму

**«Думаю, что у Фонда миновал этап развития, когда нужно было заниматься исключительно финансовой устойчивостью. Пора переходить к развитию “человеческого фактора”.»**

времени потратили на хождение по министерствам и ведомствам, когда было принято решение на 2% увеличить нагрузку на бизнес для того, чтобы оплатить реформу здравоохранения. Тогда за 2 года очень большие деньги списали с промышленников на эти цели. И я постоянно от лица страховщиков говорил о том, что расходы на три фонда – пенсионный, медицинский и социальный – должны быть понятны и прозрачны. Чтобы их утверждала хотя бы Российская трёхсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений. И сейчас, будучи го-

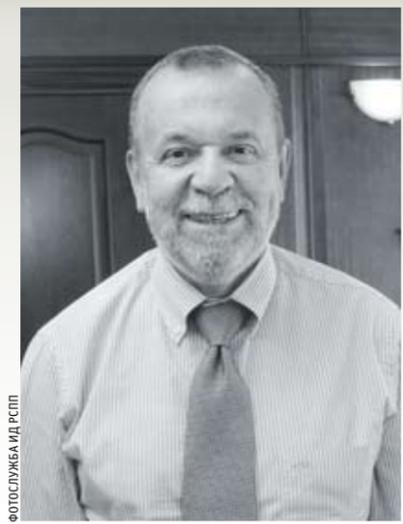
сударственным служащим, придерживаюсь той же точки зрения.

**– Интересный момент: совсем недавно вы возглавляли Союз страховщиков – объединение бизнеса. Сейчас работаете в той же страховой сфере, но уже в качестве чиновника. На одни и те**

**же вещи смотрите уже с «другой колокольни»...**

– Когда я пришёл в Фонд, у меня спрашивали, изменилось ли моё отношение к законопроекту об актуарной деятельности. Не изменилось. В качестве Президента ВСС я высказывал свою точку зрения по вопросам страхования, за которую мне сейчас не стыдно. И сейчас я эти же принципы продолжаю поддерживать уже как чиновник. Потому что принципы социальной политики должны быть прозрачными. Нельзя, пересев из одного кресла в другое, поменяв работу, менять взгляды. **БР**

**СПРАВКА**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**Кигим Андрей Степанович,** Председатель Фонда социального страхования РФ, член Правления РСПП. Родился 30 октября 1957 г. в г. Липецке. Окончил геологический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова и институт повышения квалификации Финансовой академии при Правительстве РФ по специальности «банковское дело». С 1991 по 1998 г. работал на различных должностях в Сбербанке. С 1998 г. работал в компании «Росгосстрах» в качестве финансового директора, затем – первым заместителем председателя правления «Росгосстраха».

С 2000 г. – заместитель руководителя Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству. С 2001 г. – заместитель Министра природных ресурсов России. С 2003 г. – заместитель руководителя Аппарата Правительства РФ. С 2004 г. – президент Российского союза автостраховщиков (РСА). С 2007 г. – президент Национального союза страховщиков ответственности (НССО). С 2009 г. дважды избирался на пост Президента Всероссийского союза страховщиков (ВСС). С марта 2013 г. – Председатель Фонда социального страхования РФ.

# АЛЕКСАНДР БОНДАРЕНКО: «КОМПАНИИ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ ИЩУТ НОВЫЕ ДРАЙВЕРЫ»

Страхование жизни в последнее время росло в России в основном за счёт развития кредитных продуктов. О том, какие изменения произошли на этом рынке и какие новые идеи приходится изобретать страховщикам, рассказал управляющий директор компании «Росгосстрах – Жизнь» Александр Бондаренко.

– Правда ли, что ваша компания занимает половину рынка страхования жизни в России?

– У компании «Росгосстрах – Жизнь» достижений много, и все они разные. В прошлом году, как и годом ранее, рынок рос очень активно: примерно на 30–40% в год, и мы тоже росли опережающими темпами: по итогам года наш рост составил около 50%, то есть мы выросли в 1,5 раза. Да, на сегодня мы являемся одной из крупнейших компаний на рынке. Если брать агентские розничные продажи полисов страхования жизни, то наша доля составляет почти половину рынка. При этом продажи полисов через банки растут значительно быстрее: если в целом страхование выросло на 40% за год, то банковские продажи удваиваются каждый год. В предыдущие 3 года страхование жизни развивалось в основном за счёт кредитного страхования, когда люди приобретали полис, если брали какой-то банковский кредит. Сейчас потенциал этого сегмента близок к насыщению, и компании по страхованию жизни ищут новые драйверы роста, причём мало у кого получается создавать агентские сети; никто, кроме нас, не инвестирует в это направление. Это тяжёлый труд, и он требует очень серьёзных инвести-

ций. Сейчас в воздухе витает идея продажи полисов через банки, но речь идёт о сложных продуктах, которые не привязаны к кредитам. Например, именно таким продуктом является инвестиционное страхование жизни, когда клиент, купив накопительный полис, сам может выбрать, куда будут инвестированы его деньги. Выбор, который предлагают страховые компании, сейчас очень широк.

– То есть, по сути, все предыдущие годы рынок страхования жизни рос за счёт клиентов, ко-

торые не совсем понимали, зачем им полисы?

– До сих пор, да, в основном он рос за счёт кредитного страхования, которое не совсем то, что понимается под обычным страхованием. Банковский продукт – это совсем другое предложение, поэтому страхование жизни развивалось в основном за счёт потребительского кредитования. Сейчас рынок входит в такую стадию, когда клиенты покупают полисы страхования, очень хорошо осознавая, что они делают и для чего. Но следствием банковского страхования стала ситуация, когда очень большое количество людей в нашей стране привыкло к тому, что у них такое страхование есть. Люди привыкли к тому, что, если не дай бог, с ними что-то случится, то они не останутся бедными, немощными и им помогут. В свою очередь, сознательное страхование жизни, например накопительное страхование, – это немного другой сегмент, там совершенно иная целевая аудитория, задействованы другие каналы продаж. В первом случае клиентами являются те, которые берут небольшие кредиты на общую сумму до 200 тыс. рублей. В свою очередь, накопительным страхованием уже интересуются люди, которые живут в парадигме накопления. У

**«В ПРОШЛОМ ГОДУ, КАК И ГОДОМ РАНЕЕ, РЫНОК РОС ОЧЕНЬ АКТИВНО: ПРИМЕРНО НА 30–40% В ГОД, И МЫ ТОЖЕ РОСЛИ ОПЕРЕЖАЮЩИМИ ТЕМПАМИ: ПО ИТОГАМ ГОДА НАШ РОСТ СОСТАВИЛ ОКОЛО 50%, ТО ЕСТЬ МЫ ВЫРОСЛИ В 1,5 РАЗА.»**

них уже накопления начинаются от 100–200 тыс. рублей. На мой взгляд, это разные клиенты, как есть люди, которые живут всегда в долг, а есть те, кто формирует сбережения. Это связано не столько с доходом, сколько с психологией человека. Сейчас в России, наконец, появляется средний класс, который как раз заинтересован в накопительном страховании, а также в следующем продукте – инвестиционном страховании.

– Если говорить об инвестиционном страховании, то какие механизмы вложений вы предлагаете, в чём их специфика?

– Мы как универсальная компания по страхованию жизни работаем на всех сегментах и на всех рынках, поэтому мы разработали продуктовые линейки инвестиционного страхования жизни для самых разных клиентов. Мы предлагаем различные варианты: инвестиции в акции, когда клиент может выбрать либо диверсифицированный портфель акций, либо сектор, в который он верит, например металлургию, телеком, потребительские рынки и т.д. По итогам прошлого года разные сектора показали различные результаты, и те, кто сделал правильный выбор, неплохо заработали. С этого года мы пошли ещё дальше, когда можно инвестировать в драгоценные металлы, например цена полиса по страхованию жизни может быть привязана к цене на золото, что многим интересно. Мы также предлагаем «привязку» к ценам на нефть и газ, индексам фондового рынка, предлагаем инвестиции в индекс недвижимости

**«НА СЕГОДНЯ МЫ ЯВЛЯЕМСЯ ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ. ЕСЛИ БРАТЬ АГЕНТСКИЕ РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ ПОЛИСОВ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ, ТО НАША ДОЛЯ СОСТАВЛЯЕТ ПОЧТИ ПОЛОВИНУ РЫНКА.»**

США. Многие говорят, что рынок недвижимости США в 2008–2009 годах упал так сильно, что, скорее всего, в ближайшие 12–15 лет он будет постоянно расти. Ещё одна линейка инвестиционных про-

дуктов будет интересна тем, кто хочет заработать на разных рынках. К концу 2013 года мы хотим предложить нашим клиентам инвестировать в глобальные точки роста, например в Юго-Восточную Азию, Латинскую Америку, для консервативных инвесторов мы предлагаем инвестиции в Европу. В свои инвестиционные продукты мы планируем включить все потребности, которые могут быть у наших клиентов.

– Как технически происходит такая инвестиция: вы действительно вкладываете средства в эти активы или просто в них номинируете средства?

– Да, мы действительно инвестируем средства клиентов, для этого у нас есть несколько стратегий: либо опционная стратегия через партнёров, либо просто покупка определённых активов. На разных рынках мы работаем через различные управляющие компании, например на рынке недвижимости США мы сотрудничаем с местными фондами недвижимости по опционной системе. На российском рынке нашими партнёрами является множество управляющих компаний, например один из основных партнёров – управляющая компания «ВТБ Капитал Управление Активами». Различные компании более успешны в разных секторах и на разных направлениях. Мы стараемся понять, где они лучше информированы, лучше понимают ситуацию, и отдаём им предпочтение. Одно направление инвестиционной стратегии мы передаём обычно от одной до четырёх управ-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ляющих компаний. Однако в любом случае сейчас нельзя ещё говорить о каком-то сформировавшемся рынке инвестиционного страхования, он только-только начал развиваться, и через год ситуация может выглядеть совсем по-другому. Но если все пойдёт успешно, то инвестиционное страхование может дать второе дыхание нашему фондовому рынку. Сейчас уже многим очевидно, что люди ушли от ПИФов, а их место никакие продукты не заняли. Те, у кого мало денег, идут в депозиты, у кого много – начинают, к сожалению, думать о том, чтобы сохранить свои инвестиции



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

усилия по страхованию жизни, то с 2006 года резервы нашей компании достигли 12 млрд рублей, а за пару лет работы на пенсионном рынке мы уже имеем пенсионные накопления около 50 млрд рублей, и в ближайшие 1,5–2 года они превысят 100 млрд рублей. Для сравнения: по страхованию жизни в лучшем случае они составят 20 млрд рублей. Только лет через 5–7 влияние рынка страхования жизни будет заметно для экономики, если за это время он не будет разрушен.

**– А кто и почему может его разрушить?**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

они создают дополнительную нагрузку на компанию. Если, например, вводить спецдепозитарий, то его надо оплачивать откуда-то, а рынок ещё маленький, он пока не вырос, а на него уже обременения начинают накладываться. Во всех странах происходит иначе: вначале создаётся рынок до какого-то объёма, а потом ужесточается регулирование – у нас же наоборот. Страхование жизни сейчас развивается само по себе, при этом на рынке сложилась достаточно здоровая обстановка. Все игроки рынка страхования жизни не воспринимают друг друга как конку-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

за пределами России. Я считаю, что рынок инвестиционного страхования жизни должен забрать на себя часть этого спроса, причём не только тех денег, которые лежат в банках, но и тех, что ежегодно уходят за пределы страны. Поэтому ситуация на Кипре для нас с этой точки зрения весьма выгодна: всем стало понятно, что за границей не так хорошо и спокойно, как мы привыкли думать.

**– То есть инвестиционное страхование может принести те самые длинные деньги, которых не хватает российскому финансовому рынку?**

– Я не очень люблю такие дискуссии, потому что пока рынок страхования жизни невероятно мал, даже по сравнению с пенсионным страхованием. Если взять все наши

**«Только лет через 5–7 влияние рынка страхования жизни будет заметно для экономики, если за это время он не будет разрушен.»**

– Сейчас политика государства не направлена на то, чтобы развивать рынок страхования жизни, никаких шагов, существенно влияющих на развитие рынка, так и не было сделано. Потенциально могло помочь какое-то смягчение по налогам, которое есть, например, в пенсионном страховании, но я не очень верю, что это произойдёт. В гораздо большей степени будет усилено регулирование этого рынка, например если примут идею о введении спецдепозитария. Все подобные предложения в принципе адекватны, но

ренды, по сути, мы все работаем на развитие рынка страхования жизни. Более того, активных компаний на этом рынке в действительности не больше десятка, все случайные люди покинули этот рынок. Поэтому лучшее, что может сделать государство для нас, не считая возможных льгот по налогам, – это не трогать нас, тогда лет через 5–7 будет счастье: рынок страхования жизни вырастет и какая-то часть населения будет защищена от возможных неприятных событий. А у государства будет источник «длинных» денег,

мы перекроем часть финансового потока, который благополучно утекает из страны. Ведь тем самым мы немного меняем ментальность людей, объясняем, что надо накапливать и сберегать. Давно известно, что процветают те нации, в которых доминирует культура сохранения и накопления. Поэтому я думаю, что мы делаем правильное дело, мы учим людей, что надо самим о себе заботиться, а это составная часть ответственности.

**– Вы говорите, что государство в лучшем случае может не мешать развитию рынка страхования жизни, но оно ведь может популяризировать саму идею страхования и тем самым помочь страховщикам?**

– Да, в каком-то смысле государству надо продемонстрировать свою позицию. Сейчас её нет, по сути, мы находимся под влиянием рынка классического страхования, который хорошо сформирован ОСАГО. В итоге в обществе сложилось отношение к страховщикам как к людям, которые наживаются на чужих неприятностях. Такое отношение порождает и действия населения, которые после этого происходят. Мне бы хотелось, чтобы это отношение было изменено, оно должно стать

более цивилизованным. Просто смена отношения произойдёт не сразу, вначале только в каких-то заявлениях, обещаниях, сообщениях и т.д. – и это будет уже много. Причём я не считаю, что страхование жизни надо сделать обязательным – это утопия и нарушение гражданских прав. Более того, потом могут начаться странные вещи, которые сейчас происходят с рынком ОСАГО. Страхование жизни – это растущий рынок, примерно на 30–40% в год, это очень хорошо, и надо всего лишь не мешать расти ему дальше.

**«К концу 2013 года мы хотим предложить нашим клиентам инвестировать в глобальные точки роста, например в Юго-Восточную Азию, Латинскую Америку, для консервативных инвесторов мы предлагаем инвестиции в Европу.»**

**– Вы сказали, что у вас ещё свой пенсионный фонд. Удалось ли вам достичь в этом направлении таких же результатов, как в страховании жизни?**

– Увы, мы заложники пенсионной реформы: куда сместятся акценты, пока неясно. От накопительной

части пенсии мы переходим к распределительной системе. Сейчас это всё пока только сформулировано и озвучено, посмотрим, что будет дальше. Сейчас наша компания в целом лидирует по количеству новых клиентов, но в основном благодаря агентам. Наша сеть насчитывает 60 тыс. агентов. Если каждый из них будет привлекать двух клиентов в месяц, то нам будет уже достаточно, но на рынке пенсионного страхования есть огромное количество подводных камней, хотя все проблемы в принципе ре-

шаемы. Для нас это направление является вторым по значимости после страхования жизни, мы его развиваем больше для того, чтобы наши клиенты получали больше дополнительных возможностей. Если клиент у нас покупает полис страхования жизни, глупо не предложить ему наш пенсионный фонд. Более того, как компания по страхованию жизни, мы можем предлагать не только пенсионное обеспечение, но и страховую защиту в одном продукте.

**– Планируете ли вы объединить свою пенсионную программу с другими продуктами?**



SHUTTERSTOCK.COM

– Да, наша пенсионная программа предусматривает не только накопления: если с клиентом что-то случается и он не может больше работать, то получает страховку до окончания рабочего стажа, а затем – саму пенсию, которую бы он получал, если бы выплатил все взносы. Получается, что как только человек попадает в сферу деятельности компании, мы ему предоставляем самые разные дополнительные продукты. В результате от продуктов классического страхования мы переходим к тому, чтобы постоянно оказывать клиентам разные услуги, чтобы они чувствовали, что, покупая полис страхования жизни, они получают постоянного партнёра. Например, у нас есть серия продуктов «Престиж-2»: если вы являетесь держателем этого полиса страхования жизни, то вы можете получить бесплатный полис страхования выезжающих за рубеж, для этого достаточно отправить письмо по электронной почте. Кроме того, добавляется консьерж-сервис: если наш клиент заболел, мы не только вы-

**«Если говорить о планах на будущее, то по итогам года мы планируем очередные 40% роста, а наши продажи составят 12–13 млрд рублей – это достаточно много.»**

плачиваем ему страховку, но и помогаем подобрать хорошего врача. Не секрет, что по ряду заболеваний у нас в стране хороших специалистов единицы. В общем, мы не оставляем клиента один на один со своей проблемой.

– **Какие направления ваша компания наметила для себя в будущем, планируете ли вы как-то упростить продажу полисов, создавать новые каналы продаж и т.д.?**

– Невозможно продавать ряд наших продуктов через сайт, потому что страхование жизни – это не

тот полис, который люди идут и целенаправленно покупают, его надо предлагать, объяснять клиенту, зачем ему это надо. Поэтому мы используем традиционные каналы продаж: для покупки полиса нужно позвонить в call-центр, и в любом населённом пункте нашей страны с вами свяжется агент и поможет подобрать нужную программу. Причём можно сразу получить консультацию по всем программам. Если говорить о планах на будущее, то по итогам года мы планируем очередные 40% роста, а наши продажи составят 12–13 млрд рублей – это достаточно много. Мы будем развивать наши продающие сети, но фокус будем держать на том, чтобы продвигать продукт через банки-партнёры. Совместно с банками планируем развивать наши накопительные инвестиционные продукты по страхованию жизни, совершенствуем сервис по корпоративному страхованию. Но самая главная наша задача – сделать так, чтобы наш клиент постоянно чувствовал связь с компанией, для этого ему необходимо предоставить возможность получать дополнительные сервисы. **БР**

**Бондаренко Александр Васильевич,** управляющий директор компании «Росгосстрах – Жизнь».

Родился 21 октября 1972 г. в г. Северодвинске Архангельской области. В 1995 г. окончил Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана и в 1997 г. – Финансовую академию при Правительстве РФ. Получил дополнительную финансовую подготовку в Великобритании. Первый опыт работы получил в 1996 г., работая в отделе продаж управляющей компании Паевого фонда «Пионер Первый» (сейчас управляющая компания «ПИО ГЛОБАЛ»). В 1997–1999 гг. работал в Межкомбанке, в подразделении внутрен-

него аудита компании (специализация – налоги, кредитные операции и операции с ценными бумагами). В 1999–2000 гг. работал в региональном управлении Альфа-Банка. В 2000 г. получил приглашение в банк «Уралсиб» (в то время «Никойл»), где прошёл путь от начальника отдела до руководителя департамента экономики и финансов. После приобретения в 2003 г. банком страховой компании «Уралсиб» возглавил в ней финансовый блок и управление региональной сети, насчитывающей тогда более 140 филиалов. В «Росгосстрахе» работает с февраля 2006 г. Воспитывает сына. Основными увлечениями являются работа и психология.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

## 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.
- Съёмка 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



# О СТРАХЕ, СТРАХОВАНИИ И РУССКОМ ЯЗЫКЕ

В 9 классе я посвятила своё экзаменационное сочинение русскому языку. 12 страниц стандартной линованной тетради были исписаны в искренней и очень наивной попытке обуздать свои душевные порывы, придать им некую читаемую словоформу. Я жила своей писаниной, всеми этими «страшно осознать, что современная эпоха машин и лицедейства, когда среди постоянного восхваления сдержанности, хладнокровия не остаётся места человеческому состраданию», «пребывая в полной уверенности и в полном сознании своей силы над судьбой, дети сызмальства сживаются с мыслью о смерти, своей ли, близких ли – неважно...» Эмоциональная барышня, нагруженное сочинение, я бы сказала, увешанное философскими потугами. Не писалось по учебникам «100 золотых сочинений», угодно было душу выворачивать и своё мнение вставлять в каждую мало-мальски творческую работу. А разве может быть иначе, если ваш родной язык – русский?



Александра Андреева,  
юрисконсульт ООО «МОЛ-Русс»,  
Группа МОЛ

**В «ИСТОРИИ СЛОВ»  
ВИКТОРА ВЛАДИМИРОВИЧА  
ВИНОГРАДОВА  
НАЙДЁТЕ ОЖИДАЕМОЕ  
«СТРАХОВАТЬ ПРОИЗВЕДЕНО  
ОТ “СТРАХ”» И  
МНОГООБРАЗИЕ ПРИМЕРОВ  
УПОТРЕБЛЕНИЙ ГЛАГОЛА  
СО ВРЕМЁН ДРЕВНЕРУССКОЙ  
ПИСЬМЕННОСТИ.**

**В**зять хотя бы этимологию глагола «страховать». В «Истории слов» Виктора Владимировича Виноградова найдёте ожидаемое «страховать произведено от “страх”» и многообразие примеров употреблений глагола со времён древнерусской письменности. Стало быть, собственнику тревожно, он осуществляет какие-то действия в целях обеспечения сохранности своей ценности. Как бы присвокупить сюда своё понимание соответствующей профессиональной деятельности третьих лиц? Толковый словарь Владимира Ивановича Даля, если ваша любознательность распространится и на него, явит простую истину: «страховать – отдавать кому-либо на страх, на ответ, ручательство... за обеспечение целости чего-либо, с ответом на условную сумму». Речь, стало быть, о возложении сопутствующей ответственности на третье лицо, что в большей степени созвучно современному пониманию рассматриваемого института.

К слову о последнем и, возвращаясь к моему вопросу, – применимое

законодательство тоже написано на русском языке. Используем терминологию ч. 1 ст. 2 регулирующего акта и узнаём, что страховать – значит «осуществлять защиту интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определённых страховых случаев за счёт денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счёт иных средств страховщиков».

Именно подобные формулировки на протяжении всего периода обучения в высшем учебном заведении ставили меня перед вопросом о собственной профессиональной пригодности. Я не понимала и сейчас далеко не всегда могу уловить не то что смысл – подлежащее и сказуемое в отечественных правовых нормах.

И каждую новость о готовящемся законопроекте я встречаю с неиссякаемой надеждой на то, что его особая общественная значи-

мость будет заключаться не только в содержании его правовых новелл, но и в тех самых словоформах, в исключительном русском языке самого нормативного акта.

Особенно когда дело касается страхования. Неужели не хочется понимать, как действует система, направленная на обеспечение сохранности какой-либо определённых

условий осуществления страховой деятельности на территории РФ на основе обобщения правоприменительной практики.

Согласно тексту Пояснительной записки к законопроекту,<sup>1</sup> вносимые коррективы основываются на положениях Стратегии развития страховой деятельности в РФ на среднесрочную перспективу,

реализации до 2013 г. В качестве таковых многостраничный документ определил в том числе укрепление надёжности и прозрачности деятельности субъектов страхового дела, обеспечение защиты прав страхователей (застрахованных) и развитие правовых основ деятельности участников.

Первую задачу предлагалось решить посредством создания многоуровневой системы взаимодействия государства и страховщиков, повы-

**Каждую новость о готовящемся законопроекте я встречаю с неиссякаемой надеждой на то, что его особая общественная значимость будет заключаться не только в содержании его правовых новелл.**

ной вами ценности, будь то имущество, жизнь? Хотя бы для того, чтобы, например, оплатив догово-

вор добровольного медицинского страхования, быть готовым к тому, что прерывание беременности по медицинским показаниям является страховым случаем, а её сохранение при наличии угрозы – нет.

Закон РФ от 27 ноября 1992 г. №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» с даты вступления в силу претерпел не одно изменение. Последние поправки были внесены на рассмотрение Государственной Думе РФ 7 ноября 2011 г. с целью приведения его положений в соответствие с изменениями законодательства РФ, международной практикой регулирования страховой сферы, устранения правовых пробелов и неточностей, влекущих неоднозначность в понимании и толковании его отдельных норм, уточнения порядка и

**Неужели не хочется понимать, как действует система, направленная на обеспечение сохранности какой-либо определённой вами ценности, будь то имущество, жизнь?**

одобренной Правительством РФ, и способствуют совершенствованию механизмов защиты прав потребителей страховых услуг, повышению ответственности субъектов страхового дела, прозрачности их деятельности.

Поручением Правительства РФ от 18 ноября 2008 г. №ВП-П13-6891 действительно была одобрена Стратегия в целях определения приоритетных направлений развития страховой деятельности и путей их

шения значимости механизмов страхования и перестрахования. В частности, посредством внесения уточнений в закон о страховании, касающихся предмета договора страхования, порядка его заключения, распределения ответственности сторон-участников, рисков, размеров страховых сумм, организации взаиморасчётов между страховщиками, объединёнными в пул, а также понятия перестрахования, его форм и видов с учётом



ответственности перестраховщика за принятые риски. Другими мерами должны когда-нибудь стать совершенствование бухгалтерской и статистической отчётности субъектов страхового дела, а также механизма прекращения деятельности страховщика.

**ЗАДАЧА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАЩИТЫ ПРАВ СТРАХОВАТЕЛЕЙ ОПРЕДЕЛИЛА НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ С ИХ УЧАСТИЕМ.**

Задача обеспечения защиты прав страхователей определила необходимость совершенствования системы урегулирования споров с их участием. Стратегия в качестве возможной меры определяет создание органа (комиссии) по внесудебному рассмотрению споров между страхователями,

выгодоприобретателями и страховщиками и выработке мирового соглашения между участниками спора. Кроме того, в качестве механизма гарантирования прав страхователей на получение страховых выплат была определена нормативная регламентация формирования страховых гарантийных фондов для социально значимых обязательных видов страхования.

Развитие правовых основ деятельности участников страхового рынка предполагало совершенствование применимого законодательства, в том числе в части определения основ деятельности страховых посредников (условий деятельности страхового брокера и страхового агента, их статуса и выполняемых функций; ответственности за нарушение требований законодательства; требований к оценке знаний, квалификации, размеру минимального уставного капитала для брокеров – юридических лиц и иным формам финансового обеспечения деятельности страховых брокеров), институтов саморегулирования, форм и методов страхового надзора. Меры по реализации последних предполагают доработку действующей процедуры

тальности участников страхового рынка предполагало совершенствование применимого законодательства, в том числе в части определения основ деятельности страховых посредников (условий деятельности страхового брокера и страхового агента, их статуса и выполняемых функций; ответственности за нарушение требований законодательства; требований к оценке знаний, квалификации, размеру минимального уставного капитала для брокеров – юридических лиц и иным формам финансового обеспечения деятельности страховых брокеров), институтов саморегулирования, форм и методов страхового надзора. Меры по реализации последних предполагают доработку действующей процедуры

лицензирования субъектов страхового дела, определение порядка проведения проверок их деятельности, установление чётких административных процедур принятия органом страхового надзора решений, механизма взаимодействия органа страхового надзора с субъектами страхового дела, их объединениями (включая СРО), органом страхового регулирования.

Помимо перечисленного выше, отечественным нормотворцам была поручена непростая задача приведения законодательства в соответствие с директивами Европейского союза, основными принципами и стандартами страхового надзора Международной ассоциации страховых надзоров, свода правил Всемирной торговой организации в сфере регулирования международной торговли услугами, рекомендаций Организации экономического сотрудничества и развития, соглашений, принимаемых в рамках интеграционного взаимодействия государств-участников Содружества Независимых Государств, а также соглашений по формированию Единого экономического пространства государств-членов Евразийского экономического сообщества.

Это же всё сначала нужно перечитать, понять, примерить на российскую действительность, определить применимость, посоветоваться с представителями профессионального сообщества. Как тут управиться в одну пятилетку?

И тем не менее.

Во исполнение перечисленных выше задач Стратегии 7 ноября 2011 г. на рассмотрение Государственной Думы был внесён упомянутый мною ранее проект Федерального закона «О внесении изменений в Закон Российской Федерации “Об организации страхового дела Российской Федерации”». Среди прочих корректив – детализация требований к деятельности страховых посредников, вопросов сострахования и перестрахования, деятельности страховых (перестраховочных) пулов.

Комитет Государственной Думы по финансовому рынку в своём заключении по законопроекту указал на некоторые недочёты и разночтения. В частности, на необходимость доработки положений об ответственности состраховщиков, о порядке осуществления деятельности по перестрахованию, возможности участия в перестраховочных пулах иностранных страховщиков.

25 января 2012 г. Государственная Дума РФ постановила принять проект в первом чтении, установив 30-дневный срок для направления поправок в профильный комитет.

Прошло больше года, а «воз и ныне там».

Поправки обсуждаются активно, то комитетом Государственной Думы по финансовым рынкам, то действующим при нём экспертным советом по страхованию. Ком-

петентное новостное агентство распространяет информацию о предлагаемых изменениях определений страховых посредников, введении различных видов договоров перестрахования, механизма страхового спецдепозитария, ограничении размера комиссии

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО РАЗНОСИТ ПОПРАВКИ НЕ НА ЦИТАТЫ, А В ПУХ И ПРАХ, РЕКОМЕНДУЯ НЕ ЛАТАТЬ, А ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕПИСАТЬ ЗАКОН, ПЕРЕСМОТРЕТЬ ТОНАЛЬНОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ, ОТДАЮЩИХ «МЕТОДАМИ ОМОНА И СПЕЦКОНТРОЛЯ».**

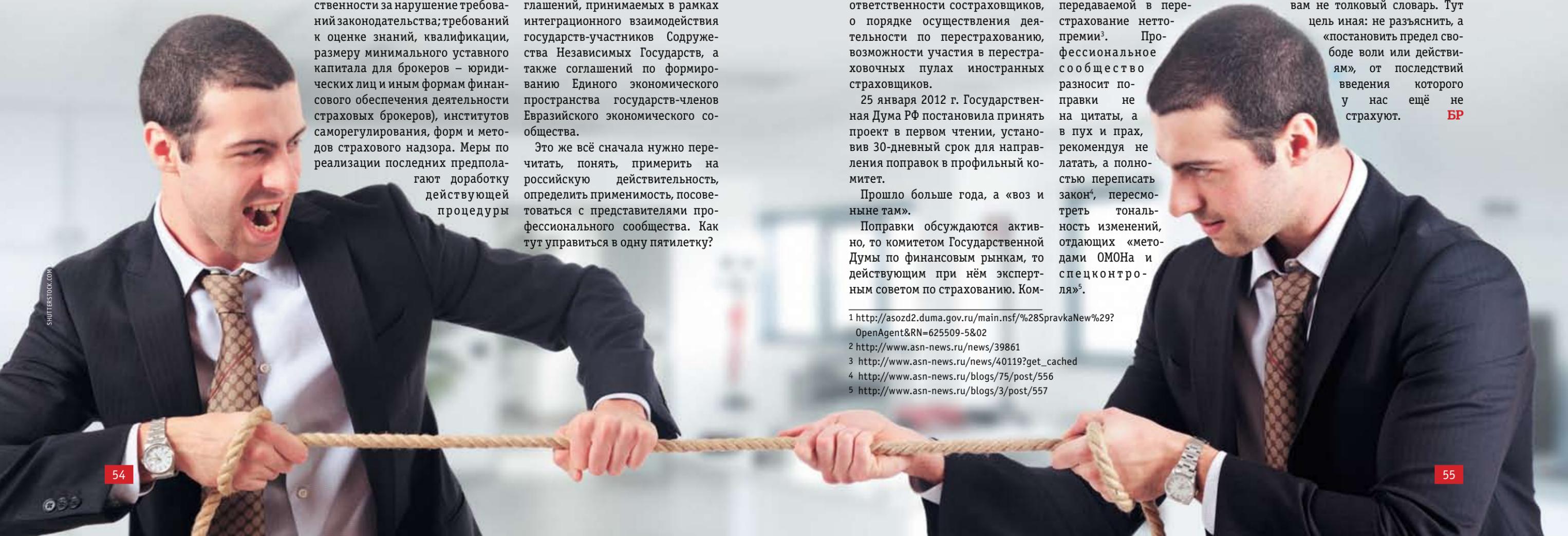
страхового агента и нетто-премии, передаваемой в перестрахование, а также о возможном существенном расширении полномочий страхового надзора по применению санкций к страховщикам<sup>2</sup>. Две недели обсуждений – и разработчики отказываются от идеи ограничения размера комиссии агентов и доли передаваемой в перестрахование нетто-премии<sup>3</sup>. Профессиональное сообщество разносит поправки не на цитаты, а в пух и прах, рекомендуя не латать, а полностью переписать закон<sup>4</sup>, пересмотреть тональность изменений, отдающих «методами ОМОНа и спецконтроля»<sup>5</sup>.

Меж тем проект Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 г., концептуально поддержанный Правительством РФ, уже называет итогом реализации Стратегии 2008 г. в том числе внесение изменений в Закон РФ «Об организации страхового дела в

Российской Федерации», включая регулирование всё тех же статуса страховых посредников, перестрахования, сострахования, форм и методов контроля и надзора за субъектами страхового дела.

Как в такой нервной обстановке думать о языке нормативно-правового акта, помилуйте... Это же вам не толковый словарь. Тут цель иная: не разъяснить, а «постановить предел свободе воли или действиям», от последствий введения которого у нас ещё не страхуют. **БР**

1 <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=625509-5&02>  
 2 <http://www.asn-news.ru/news/39861>  
 3 [http://www.asn-news.ru/news/40119?get\\_cached](http://www.asn-news.ru/news/40119?get_cached)  
 4 <http://www.asn-news.ru/blogs/75/post/556>  
 5 <http://www.asn-news.ru/blogs/3/post/557>



# ВЕРА ВОЛКУН: «СТРАХОВЩИК ДОЛЖЕН БЫТЬ НАДЁЖНЫМ»

В последнее время на рынке страхования появилось много демпингующих компаний, готовых пойти на риск ради получения новых клиентов. О том, как завоевать высокую долю рынка, рассчитывая каждый шаг и не жертвуя устойчивостью, рассказала финансовый директор группы «АльфаСтрахование» Вера Волкун.

**– Насколько я знаю, по итогам 2012 года ваша компания занимает пятое место на рынке. Это заслуга в основном финансового отдела?**

– Это заслуга всей компании. Действительно, группа сейчас занимает пятое место в России, и за последние несколько лет наши позиции существенно выросли: группа довольно известна как в Москве, так и в регионах. При этом мы занимаемся всеми видами страхования. Нам удалось построить очень хороший финансовый блок, в котором большинство специалистов работает уже больше 10 лет. По сути, это хорошая команда финансистов, которая знает своё дело и старается приносить пользу компании. На сегодняшний день группа «АльфаСтрахование» включает несколько блоков: блок добровольного страхования, блок ОМС (обязательное медицинское страхование), компанию по страхованию жизни, проект по созданию сети медицинских клиник на территории РФ. У нас также есть страховая компания на Украине. Только в блоке добровольного страхования компания имеет более 90 филиалов и 300 представительств на территории России. Мы ориентированы на то, чтобы каждый из блоков был нацелен на достижение положительного финансового результата.

**– То есть основная особенность группы «АльфаСтрахование» – это работа на увеличение прибыли?**

– В 2001 году консорциум «Альфа-Групп» купил компанию «ВЕСТА» – так образовалась группа «АльфаСтрахование». Потом сюда пришёл новый менеджмент, который занялся поиском инновационного подхода во всех сегментах, потому что, как я уже сказала, мы должны были расти и приносить прибыль. То есть задачей было не только достичь какого-то места, но и приносить доход. Не секрет, что все компании «Альфа-Групп» стараются быть

пойдут что-то продавать только после того, как мы поймём прибыльность продукта. Такая же практика у нас действует и в случае участия в каких-либо сделках по слияниям и поглощениям. В частности, «АльфаСтрахование» за последнее время приобрела несколько компаний, например мы купили компании «АВИКОС» и «АФЕС», занимавшие лидирующее место на рынке авиационного страхования, но покупка не была совершена, пока мы не посчитали, какие расходы нам принесёт эта сделка, сколько своего бизнеса мы потеряем вслед за

**«Есть виды страхования, в которые мы не идём, потому что перед тем, как что-то сделать, мы должны всё просчитать: в первую очередь какой доход это нам принесёт, затем – какую долю рынка мы можем занять, а также какие каналы продаж задействовать.»**

прибыльными. По этой причине, например, есть виды страхования, в которые мы не идём, потому что перед тем, как что-то сделать, мы должны всё просчитать: в первую очередь какой доход это нам принесёт, затем – какую долю рынка мы можем занять, а также какие каналы продаж задействовать. Поэтому финансисты играют немаловажную роль в нашей компании: продавцы

объединением и т.д. Только после того, как мы поняли, сколько проект будет окупаться, мы приняли решение купить компанию. Когда мы анализировали возможность выхода в бизнес по авиастрахованию, мы просчитывали, сколько стоит и возможно ли найти команду, организовать перестрахование за границей, ведь в этом сегменте огромные суммы выплат при стра-

ховом случае. Так, мы выяснили, что сформировать команду, которая могла бы получить такое перестрахование, обойдётся дороже и дольше, чем просто купить компанию. В итоге основной нашей задачей стала интеграция уже готовой команды в наши бизнес-процессы.

**– Может ли авиационное страхование вообще быть прибыльным с учётом таких высоких выплат?**

– Может, но поэтому важна перестраховочная защита, без неё у нас были бы большие убытки, но из-за качественной перестраховочной защиты мы можем быть прибыльны. Каждый из наших блоков страхования должен быть прибыльным, притом что у нас развиты самые разные направления, включая автострахование, личное и имущественное страхование, добровольное медицинское страхование. Одна из особенностей нашей компании заключается в том, что все направления должны быть сбалансированы, например мы не должны зависеть от одного агента или канала продаж. Чем универсальнее страховщик, тем он устойчивее, а это самая важная вещь в страховании, потому что страховщик в первую очередь должен быть надёжным. Иначе он вынужден демпинговать, что всегда плохо заканчивается для клиентов – прежде всего отсутствием выплат.

**– Вписывается ли в эту концепцию просчитывания всех шагов строительство собственных клиник, ведь это также достаточно затратный бизнес?**

– Этот проект появился у нас несколько лет назад. Когда мы стали развивать направление добровольного медицинского страхования в регионах, внезапно выяснилось, что, несмотря на выросший уро-

вень жизни, качественных клиник там совсем нет. Поэтому мы решили построить свою собственную сеть клиник: всего пока у нас 12 клиник

– Это очень перспективный сегмент, хотя бы потому что всё больше предприятий включает добровольное медицинское страхование

**«Перед тем как пойти в тот или иной регион, мы всегда анализируем, необходимо ли такое предложение местным жителям, например есть ли там крупные предприятия, обеспечивающие людям стабильный доход.»**

в разных регионах страны, включая Ростов-на-Дону, Пермь, Екатеринбург и т.д., причём в Москве у нас клиника появилась только осенью 2012 года. Но перед тем как пойти в тот или иной регион, мы всегда анализируем, необходимо ли такое предложение местным жителям, например есть ли там крупные предприятия, обеспечивающие людям стабильный доход. Как и все направления нашей деятельности, клиники также развиваются независимо: их могут использовать и другие страховщики, не только мы. По сути, это отдельное весьма интересное направление бизнеса. Я вижу тренд на строительство частных клиник по всей стране: мы далеко не единственная компания, которая решила развивать это направление.

**– То есть чем больше зарабатывают в России люди, тем сильнее они двигаются в сторону добровольного медицинского страхования?**

в свой соцпакет. Если раньше было непросто объяснить даже крупнейшим работодателям, зачем им выдавать работникам такие полисы, то сейчас во многих компаниях ДМС стало нормой. Люди всё больше и больше заботятся о своём здоровье. С нашей точки зрения, поспособствовать развитию этого сегмента могло бы государство,



но продуманными решениями. Например, законодательно установить правила регулирования ДМС, которые на текущий момент отсутствуют. Взаимодействие государства и страхования – это очень тяжёлая тема для обсуждения, потому что главное, что нужно рынку страхования, – это не навредить. Во-первых, сейчас все обсуждают историю с ОСАГО, когда, с одной стороны, государство сделало страхование обязательным, но, с другой, установило

не всегда адекватные тарифы. Мы понимаем, что надо увеличивать лимиты выплат населению, но при всём этом у нас есть регионы, где ОСАГО уже сейчас убыточно, и число таких регионов растёт. Однако

**бы обязать население покупать полисы, в том числе, например, того же добровольного медицинского страхования.**

– Обязательное и добровольное медицинское страхование на теку-

**«Сейчас все обсуждают историю с ОСАГО, когда, с одной стороны, государство сделало страхование обязательным, но, с другой, установило не всегда адекватные тарифы.»**

государство не слышит страховщиков. Во-вторых, государство должно развивать культуру страхования у населения. Например, если происходит какая-то катастрофа, то те, кто застраховал своё имущество в страховой компании, получают своё возмещение, но дальше государство решает возместить расходы всем пострадавшим, неважно, есть у человека полис страхования или нет. С точки зрения населения это правильная политика, но, с другой точки зрения, кто пойдёт страховать своё имущество, если государство всё равно компенсирует все расходы?.. К тому же сейчас есть тенденция, когда почти всегда суды встают на сторону застрахованных при рассмотрении исков, то есть страховая компания – зачастую априори проигравшая сторона. Однако такой подход ведёт к увеличению страхового мошенничества со стороны населения.

**– В таком случае государство могло**

щий момент – это две параллельные вселенные, которые пересекаются только на застрахованном сегменте, то есть населении. Сейчас это и принципиально разное качество оказания услуг. Добровольное медицинское страхование – это всегда программа, которая строится под вас, но она стоит дороже, потому что в том числе включает хорошую стоматологию, дополнительные услуги, учитывает то, как вы болели раньше и т.д. Мне кажется, что государство должно направить усилие на установление разумной корреляции между сегментами ОМС и ДМС по опыту западных стран. Страховщики, и я в том числе, были бы рады, если государство начало бы прививать населению культуру страхования. Государство часто может издать закон, по которому компании просто невозможно нормально функционировать, потому что в первую очередь оно преследует интересы населения, но надо и нас слышать, а не перекладывать со своих плеч на плечи страховых компаний так называемые социальные выплаты.

**– Именно так происходит сейчас с ОСАГО, которое всё чаще становится обузой для страховой компании?**

– Да, как мы обнаружили, если вы продаете ОСАГО вкупе с КАСКО людям с большим стажем вождения, ездящим аккуратно и на дорогих машинах, то это совсем другая доход-

ность, чем если вы продаете полис ОСАГО без КАСКО молодому водителю на старой машине. Это принципиально разная убыточность, при этом официально продать полис одному, а не продать другому нельзя. Прибыльность ОСАГО в том или ином регионе зависит от соотношения таких водителей. Более того, у нас изменилось законодательство, а суды и государство всё чаще встают на сторону потребителя, мы обязаны всё большие суммы платить населению. В итоге некоторые компании начинают демпинговать, чтобы занять долю рынка побольше. Такая же ситуация сейчас сложилась с корпоративным страхованием. Когда у нас был бурный рост экономики, всё больше компаний страховалось, сейчас все занимаются сокращением расходов. Каждый раз, когда мы выходим на тендер, то видим, что цены снижаются, а убыточность только растёт: заводы, фабрики и пароходы в России не ремонтируются так быстро, а расходы сохраняются на том же уровне. В итоге рентабельность страхования падает.

**– Какой есть выход из этой ситуации, может, всё-таки пожертвовать надёжностью ради доли рынка?**

– Компания должна принять решение, идти в демпинг или нет. Одни страховщики решают, что лучше получить свои 3 рубля, авось ничего не случится. Мы не соглашаемся на такое, потому что понимаем, что как только вы откроете клапан демпинга, вы не сможете его потом закрыть. Если ваши продавцы привыкли побеждать в тендере за счёт демпинга и высоких комиссионных, то вы уже не сможете их остановить. Чтобы в будущем изменить стратегию, вам придётся менять всю команду. Ведь демпинговать можно либо с точки зрения тарифов, либо просто больше платить посреднику. Агент

не согласится внезапно работать за меньшую комиссию. Если у вас не налажены с ним отношения, то он скажет вам «до свидания».

**– Предлагаете ли вы в связи с этим какие-либо программы лояльности для своих агентов?**

– Да, нам приходится находить пути работы с дилерами и брокерами, чтобы удержать их не большой ценой, а программой лояльности. Мы – компания, которая очень хорошо работает с посредниками. Пусть у нас нет большой агентской сети, но мы много продаём через банки, через дилеров, через

работать в том или ином регионе, нам всё равно приходится открывать офис, но для этого мы вначале смотрим, какие сборы будут в этом филиале и когда они окупятся. Некоторые наши конкуренты говорят, что мы зануды и всё просчитываем, но во всяком случае мы таким образом снижаем свои потери.

**– Насколько важную роль в работе страховой компании играет использование современных технологий, развиваете ли вы, например, продажи полисов через сайт?**

– Это одно из тех направлений, которым мы активно занимаемся



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**«Есть тенденция, когда почти всегда суды встают на сторону застрахованных при рассмотрении исков, то есть страховая компания – зачастую априори проигравшая сторона.»**

брокеров. Причём у нас диверсифицированный портфель, например Альфа-Банк не занимает существенной доли в каналах продаж. Более того, Альфа-Банк, хоть и входит в ту же группу, что и мы, сотрудничает с нами на рыночных условиях и продаёт также полисы других страховых компаний. Всего у нас есть несколько каналов продаж: прямые продажи через собственных продавцов, агентские каналы, продажи через партнёров, онлайн-страхование. Однако чтобы

и искренне считаем, что будущее за интернет-технологиями, поэтому для нас один из приоритетов – это онлайн-страхование. Мы были первыми, кто обеспечил полный цикл онлайн-продажи полисов ВЗР, кто предложил своим клиентам на сайте оформлять полис страхования выезжающих за рубеж, для этого пришлось договориться со всеми посольствами, чтобы они принимали распечатанный на компьютере полис. Сейчас так поступают и другие компании,

но первыми такую новинку предложили именно мы, и сегодня мы пытаемся всё больше видов страхования продавать онлайн. Кроме того, у нас есть «коробочный продукт», который мы начинали

именно не хватает. Например, если вы уезжаете за границу, то в последний момент можете вспомнить, что не застраховали квартиру, также можно застраховать багаж, застраховаться от несчаст-

максимальную помощь, чтобы клиент получил качественную услугу в короткие сроки. У нас был случай, когда очень крупный клиент по ДМС ушёл в другую компанию за более низкой ценой, но вернулся через 18 дней, потому что работники запротестовали: новый страховщик не знал, в какую клинику им идти, не помогал подобрать новый вариант и т.д. Мы очень надеемся, что страхование жизни также будет развиваться. Но страхование, как и любая отрасль рынка, зависит изначально от состояния экономики, а также от условий работы. У нас сейчас очень много мелких компаний, которые просто собирают деньги, а потом исчезают с рынка. Такие игроки должны покинуть рынок совсем. Какие-то шаги в этом направлении предпринимаются, например первый раз за всю историю страховщики в этом году сдают отчёты по международным стандартам финансовой отчётности, в результате пользователь получит информацию о том, где он страхуется и у кого. Это важно, потому что не все компании имеют рейтинги. Мы сейчас находимся в процессе разработки стратегии на 2014–2015 годы, и наш основной приоритет – мы должны не снижать долю рынка и расти дальше, но оставить фокус на прибыльности. **БР**

**«ЕСЛИ ВЫ УЕЗЖАЕТЕ ЗА ГРАНИЦУ, ТО В ПОСЛЕДНИЙ МОМЕНТ МОЖЕТЕ ВСПОМНИТЬ, ЧТО НЕ ЗАСТРАХОВАЛИ КВАРТИРУ, ТАКЖЕ МОЖНО ЗАСТРАХОВАТЬ БАГАЖ, ЗАСТРАХОВАТЬСЯ ОТ НЕСЧАСТНОГО СЛУЧАЯ И Т.Д. – ЗАЧАСТУЮ ВСЁ ЭТО МОЖНО СДЕЛАТЬ НА САЙТЕ. НО ОСАГО, НАПРИМЕР, ТАК ПРОДАВАТЬ ПОКА НЕЛЬЗЯ.»**

предлагать в «Перекрёстке», а сейчас предлагаем и в «Связном», и в «Евросети». Для покупки полиса вы ничего не должны заполнять, а только зарегистрироваться на сайте по факту. У вас в коробке уже лежит полис страхования вашей квартиры. Однако для разработки таких продуктов всегда приходится что-то изобретать, потому что у нас страхование по закону в основном происходит на бумажных носителях и каждую маркетинговую идею надо как-то вписать в российскую систему законодательства. При этом пытаемся примерить все подобные предложения на себя, подумать, чего

ного случая и т.д. – зачастую всё это можно сделать на сайте. Но ОСАГО, например, так продавать пока нельзя.

**– То есть будущее не только за онлайн-страхованием, но и за комплексными продуктами? В каких сегментах этот потенциал больше, а в каких меньше?**

– Этот потенциал высок во всех сегментах; вообще, в России сейчас все сегменты перспективны. Например, в блоке добровольного медицинского страхования у нас развита экспертиза: нам важно, как будут обслуживать клиентов, поэтому куратор, который сидит на телефоне, должен максимально быстро определить вас в правильную клинику, к хорошему доктору, оказать

СПРАВКА



**Вера Волкун,** заместитель генерального директора и финансовый директор компании «АльфаСтрахование». Родилась 15 августа 1977 г. в г. Одессе. В 1999 г. окончила Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «бухгалтерский учёт, анализ и аудит». С 2008 г. – член The Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) – международной профессиональной ассоциации, занимающейся обучением специалистов в области бухгалтерского учёта, финансов и менеджмента.

В 1997 г. работала бухгалтером-кассиром в компании «Стройпласторг». В 1998 г. поступила на работу в аудиторскую компанию Arthur Andersen, где прошла путь от ассистента до ведущего эксперта отдела аудита. В 2002 г. была главным экспертом аудиторской компании Ernst & Young. С 2002 г. работает в СК «АльфаСтрахование». Занимала должности начальника отдела внутреннего контроля, директора финансового департамента. С февраля 2009 г. – заместитель генерального директора, финансовый директор компании.



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](http://posushestvu.ru)

## Быстро, удобно, выгодно

«Юником» – это первый и единственный в России онлайн-оператор кредитно-страховых услуг, помогающий своим клиентам наладить быструю и удобную связь с банками и страховыми компаниями. Теперь для того чтобы застраховать имущество, получить кредит или оформить ипотеку, не нужно идти в банк и тем более ходить из одного банка в другой. Все вопросы можно решить фактически не выходя на улицу, с помощью компьютера, подключённого к сети Интернет.



По словам генерального директора «Юником» Юрия Кудрякова, для работы с сервисом не нужно иметь никаких специальных навыков и знаний. Удобные кредитные калькуляторы и пошаговые конструкторы заявок помогут быстро найти подходящее предложение, заполнить всего одну анкету и расослать её в те банки, чьи кредитные предложения оказались наиболее выгодными. Идти в банк потребует только один раз – при заключении сделки.

Причём направлять анкету можно не в один банк, а в несколько. На сегодняшний день «Юником» сотрудничает с 32 банками, в числе которых Сбербанк, Газпромбанк, Промсвязьбанк, а также со страховыми компаниями «Ингосстрах», «Согласие», «АльфаСтрахование» и др. А

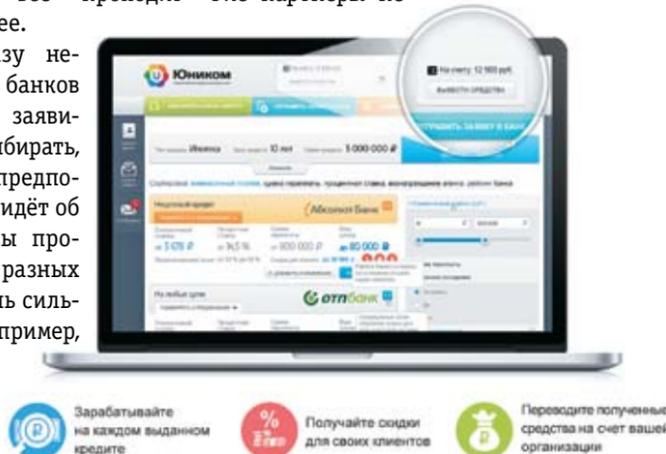
вот анкету нужно заполнить только одну, её можно прикреплять ко всем заявкам на кредиты. Максимальное время рассмотрения заявки – 5 дней для ипотеки и 3 дня для потребительского и автокредита. Но на практике, по словам директора компании, всё проходит даже быстрее.

Если сразу несколько банков одобрило заявку, заявитель сам вправе выбирать, кому отдавать предпочтение. Если речь идёт об ипотеке, то суммы процентных выплат в разных банках могут очень сильно различаться. Например, при сумме кредита 5 млн руб. на 20 лет разница может достигать 6 млн руб.

Состояние заявки можно отслеживать в режиме реального времени, а прямой канал связи с банком

поддерживать через персонального консультанта «Юникама». Кроме того, с недавнего времени каждый зарегистрированный пользователь получил возможность накапливать преференции и бонусы, выплачиваемые банками за выданные кредиты.

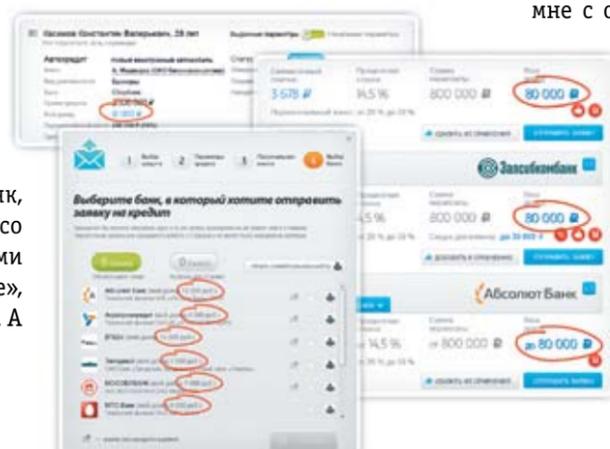
Удобство сервиса оценили многие партнёры не



Зарабатывайте на каждом выданном кредите  
Получайте скидки для своих клиентов  
Переводите полученные средства на счет вашей организации

только в Москве, но и в регионах. «Прежде всего это очень удобно для моих клиентов. Им не нужно ходить по банкам. Они приходят ко мне с одним пакетом документов, который я прилагаю к заявке, отправляя её сразу в несколько кредитных организаций», – уверена представитель компании «Жилищный капитал» из Екатеринбурга Светлана Новикова. **БР**

Полина Кузнецова



## unicom24.ru все они выбирают нас!

Первый единый оператор кредитно-страховых услуг

Стать нашим партнером:



Фиксирование сроки рассмотрения: ипотека – не более 5 дней, потребительский и автокредиты – не более 2 дней

Сегодня с нами:



Результаты нашей работы:

- Более 7000 партнеров и 20 000 заявок по кредитам
- 6000 предложений по кредитам и вкладам от 32 российских банков
- 16 страховых компаний и 15 500 предложений от них
- Свыше 50 городов в системе, включая Москву и Санкт-Петербург



121352, Москва  
ул. Давыдовская, дом 3  
1 блок, 2 подъезд  
8 800 333-22-23  
info@unicom24.ru



[www.unicom24.ru](http://www.unicom24.ru)

Юником – лауреат FinNext 2013

Зарабатывайте вместе с нами

# СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

В связи с ростом популярности вопроса об ответственности директоров возникли две косвенные проблемы: 1) как обеспечить полное возмещение ущерба организации, потерпевшей убытки вследствие действий менеджера, при недостаточности его имущества; 2) как обеспечить качественное корпоративное управление, активные и агрессивные действия менеджера в условиях риска привлечения к ответственности.



Юлия Ерёмченко, старший юрист, руководитель проектов корпоративной практики, юридическая фирма VEGAS LEX

В мировой практике ответы на эти вопросы были сформулированы ещё в годы после Великой депрессии в США в связи с выходом в свет Закона о ценных бумагах (1933), Закона об обороте ценных бумаг (1934), а также Закона об инвестиционных компаниях (1940)<sup>1</sup>. Ответом на эти нововведения стал первый договор на страхование ответственности должностных лиц (Directors and Officers Liability Insurance – D&O), предложенный компанией Lloyd's.

## Что такое D&O

D&O – это страхование директора компании от имущественной ответственности, возникшей в результате предъявления к нему иска о возмещении ущерба, вызванного его действиями, а также компании от имущественной ответственности, вызванной предъявлением иска, в связи с возмещением ущерба, возникшего в результате действий директора компании.

Страховая выплата по полису D&O осуществляется исключительно в случае удовлетворения иска к должностному лицу в

судебном порядке и в том размере, который указал суд в своём решении.

## ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Правовую основу для регулирования ответственности органов управления юридического лица в РФ составляют:

- ст. 1068 ГК РФ;
- ст. 71 ФЗ «Об акционерных обществах»;
- ст. 44 ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»;
- п.п. 2 и 3 ст. 22.1 ФЗ «О рынке ценных бумаг»;
- п. 4 ст. 5 ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»;
- ст. 277 Трудового кодекса.

Следует обратить внимание, что правовое регулирование ответственности директоров ещё не до конца разработано и имеет множество пробелов и проблем, как в

силу относительной новизны в России и поэтому отсутствия чёткой судебной практики, так и в силу слабости законодательного регулирования.

Основу для регулирования D&O составляют:

- ст.ст. 931, 963 ГК РФ;



SHUTTERSTOCK.COM

- ст. 4 ФЗ «Об организации страхового дела».

Как видно, в России на данный момент отсутствует необходимая правовая база, регулирующая рассматриваемый вид страхования, практически отсутствует судебная практика и из-за особенностей правовой структуры этого вида страхования возникают проблемы, которые не позволяют применять D&O в полной мере.

Так, ст. 963 ГК исключает возможность требовать от страховщика страховой выплаты в случае если ущерб наступил вследствие умысла застрахованного лица. Такое ограничение, естественно, влечёт отказ в выплате страхового возмещения в случае если принятие рискованного, но оправданного решения менеджера привело к возникновению убытков. Это существенно сокращает список

**СТРАХОВАЯ ВЫПЛАТА ПО ПОЛИСУ D&O ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В СЛУЧАЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ИСКА К ДОЛЖНОСТНОМУ ЛИЦУ В СУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ.**

возможных ситуаций, в которых компания могла бы получить возмещение за понесённые убытки.

Однако согласно п. 1 ст. 401 ГК существует вторая форма вины – «неосторожность». Всего, как известно, есть две формы неосторожности: простая и грубая.

Страховщик не может быть освобождён от обязанности выплатить страховое возмещение вследствие наступления страхового случая по причине грубой неосторожности страхователя либо выгоды приобретателя в соответствии со ст. 963 ГК РФ, кроме случаев, указанных в законе (265 КТМ РФ). Для определения того, что же можно считать грубой неосторожностью,

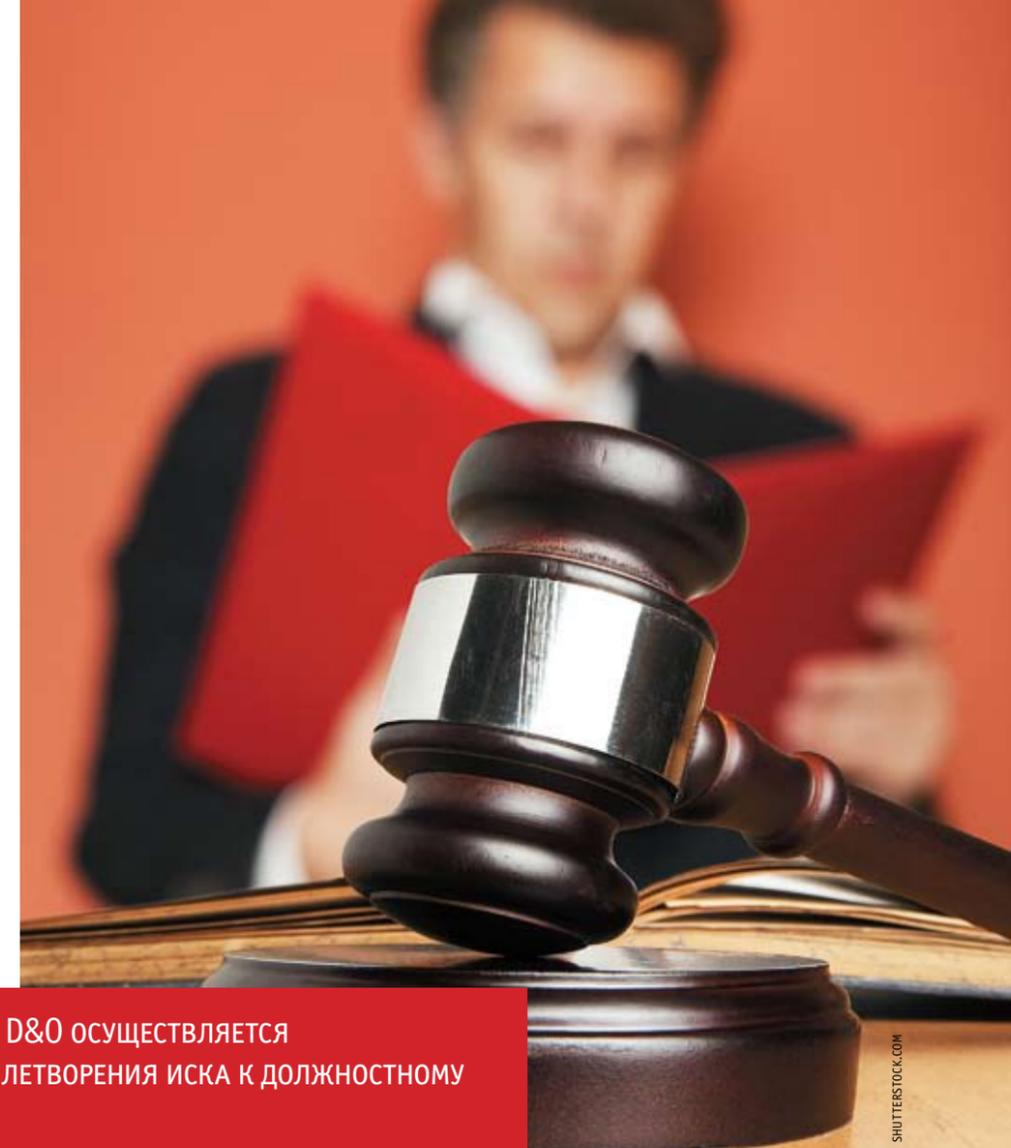
необходимо обратиться к доктрине и судебной практике.

Грубая неосторожность «имеет место в случаях, когда нарушение договора мог предвидеть и предотвратить любой и каждый человек»<sup>2</sup>. Иными словами, грубая неосторожность (грубая небрежность) есть «не проявление должником той минимальной степени заботливости и осмотрительности, какую можно было бы ожидать от всякого участника имущественного оборота, оказавшись он на месте должника, и непринятие должником очевидных (хотя бы элемен-

тарных) мер в целях надлежащего исполнения обязательств»<sup>3</sup>.

Таким образом, при определении того, имеет ли место грубая неосторожность, берётся во внимание объективный фактор, то, что не смог бы предусмотреть обычный человек, действующий разумно, не действуя при этом умышленно. Это в том числе показательно отражается в п. 9 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 28 ноября 2003 г. №75<sup>4</sup>.

Лёгкая неосторожность имеет место «в случаях, когда нарушение договора мог предвидеть и



SHUTTERSTOCK.COM

**Ст. 963 ГК исключает возможность требовать от страховщика страховой выплаты в случае если ущерб наступил вследствие умысла застрахованного лица.**

предотвратить должник с учётом его опыта, знаний и профессиональной подготовки<sup>5</sup>, т.е. сохраняется субъективный момент (поведение конкретного должника в зависимости от его возможностей).

Так, как мы можем увидеть, имеет смысл страховать случаи, относящиеся к грубой неосторожности. Приведём пример того, какие же риски страховщики считают возможным застраховать:

- неоправданное расходование средств компании;
- неосмотрительные инвестиции, в том числе ошибочная политика в отношении сделок слияний и поглощений;

- причинение вреда здоровью/ущерба имуществу;

- иск о возмещении ущерба заявлен мажоритарными акционерами;

- иск предъявлен до вступления в силу полиса;

- возмещение ущерба из таких налоговых правоотношений (штрафы, налоги).

#### Проект ВАС

Проект Постановления Пленума ВАС РФ «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими

в состав органов юридического лица» вследствие умысла застрахованного лица, возмещение не будет получено, т.к. возможность его получения привязана к судебному решению о взыскании убытков, которого не может быть.

Следовательно, несмотря на тот положительный факт, что директор не будет отвечать своим имуществом, компания не сможет возместить свои убытки.

Проект постановления вводит новые, более чёткие и расширенные основания ответственности директоров, такие как:

- ответственность за убытки, вызванные неисполнением публично-правовых обязанностей юридическим лицом, что по-

влекло убытки и/или наложение санкций, повлёкших убытки;

- ответственность директора за исполнение сделки, одобренной коллегиальным органом;

- ответственность за действия контрагентов, представителей и работников юридического лица, которые были ненадлежащим образом отобраны и проконтролированы со стороны директора.

Ни одно из вышеуказанных оснований для взыскания убытков не возмещается полисом D&O на данный момент, однако стоит надеяться, что с ростом спроса в скором времени страховщики станут включать и эти основания в качестве страховых рисков. **БР**

в состав органов юридического лица» содержит интересные подходы, которые могут оказать влияние на применение D&O.

В проект постановления, помимо прочих прогрессивных положений, было включено положение о том, что директор не может быть привлечён к ответственности в случае если его действия были разумными, добросовестными, или должностное лицо действовало в рамках разумного предпринимательского риска.

Данное положение приводит к тому, что даже в том случае, если законодатель укажет возможность получения страховой выплаты по страховому случаю, произошед-

**ДИРЕКТОР НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИВЛЕЧЁН К ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СЛУЧАЕ ЕСЛИ ЕГО ДЕЙСТВИЯ БЫЛИ РАЗУМНЫМИ, ДОБРОСОВЕСТНЫМИ, ИЛИ ДОЛЖНОСТНОЕ ЛИЦО ДЕЙСТВОВАЛО В РАМКАХ РАЗУМНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА.**

- отсутствие надлежащей осмотрительности при принятии управленческих решений;
- непреднамеренно-ошибочное заявление;
- ошибочное указание неверной информации в проспекте эмиссий;
- непреднамеренное нарушение антимонопольного законодательства.

Как нетрудно заметить, такие риски описаны довольно расплывчато и требуют достаточно проработанной доказательственной базы, чтобы убедить суд в том, что в каждом определённом случае наличествует именно неосторожность. Страховое возмещение не выплачивается в случае если имели место следующие обстоятельства:

- умышленные действия;
- личная выгода;
- мошенничество или манипуляция на рынке ценных бумаг;

<sup>1</sup> Добровольский В.И. Корпоративное право для практикующих юристов, «ВолтерсКлувер», 2009 г.

<sup>2</sup> Советское гражданское право / Под ред. О.Н. Садикова. М., 1983. С. 193.

<sup>3</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М., 1997. С. 613.

<sup>4</sup> Пункт 9 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 28.11.2003 №75 «Обзор практики рассмотрения споров, связанных с исполнением договоров страхования».

<sup>5</sup> Постановление ФАС Московского округа от 03.07.2012 по делу №А40-142080/10-14-1249 (или также Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М., 1997. С. 613).



**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

## Личность с главным редактором

О создании национального  
объединения застройщиков жилья

Что прочитал Леонид Казинец  
в журнале Fortune

Когда Леонид Казинец работал  
таксистом



## ЛЕОНИД КАЗИНЕЦ: «НЕ НУЖНО ГОВОРИТЬ – НЕ БОЛЕЙ, НУЖНО ГОВОРИТЬ – БУДЬ ЗДОРОВ!»

Он привык, вернее, приучил себя побеждать и ничего не бояться. Он всегда стремится к вершинам, отсюда увлечение альпинизмом. Его влекут и парашютные полёты в облаках, которые он освоил профессионально. Он достиг олимпа российского девелопмента. Но при таком, направленном строго вверх векторе жизни круг его интересов – человеческих, профессиональных – чрезвычайно широк.

Леонид Казинец – трудный собеседник. Но чрезвычайно интересный.



– Как начинался ваш бизнес, который сегодня стал таким успешным?

– Мы с моим товарищем, который учился со мной в институте, начали бизнес в далёком 1988 году, когда начали появляться первые строительные кооперативы. Мы тогда занимались альпинизмом и, используя наши высотные навыки, начали мыть окна, красить стены, менять водосточные тру-

Мы просто день за днём, год за годом делали свою работу и старались делать её всё лучше.

– Что помогло вам найти своё место в жизни?

– Помогла сама жизнь, как любому человеку. Возможно, я мог бы заниматься научной работой, но то, что делаю сейчас, мне тоже нравится.

Я москвич в третьем поколении. Родился на Земляном валу, жил в

улице Метростроевской (сейчас ул. Остоженка. – Прим. ред.) до школы, учились и возвращались ещё на 2 часа в бассейн. Я ещё со школы был заточен на спорт, и за что бы ни брался, всегда хочу победить. Мой принцип: если делаешь – не бойся, если боишься – не делай.

– Есть ли какая-то связь между вашим детством и тем, что «Баркли» строит элитное жильё в центре Москвы?

– Нет, хотя с районом Остоженки меня очень многое связы-

## «В своё время я прочитал всю программу журфака и филфака МГУ.»

бы. Так мы заработали первый капитал, купили подержанный грузовик, автовышку, кран и занялись более профессиональными ремонтными и строительными работами.

– Сегодня проекты «Баркли» известны уже за рубежом (Barkli Virgin House и Barkli Park – лауреаты European Property Awards. – Прим. ред.). Считаете ли вы, что вам повезло в бизнесе?

– Повезло – это когда человек выигрывает в лотерею. Да и то надо покупать много билетиков.

«Я хорошо знаю столицу. В студенческие времена был таксистом, до сих пор все улицы Москвы 1980-х годов помню наизусть, вплоть до самой короткой улицы, на которой всего четыре дома.»

разных частях города: какое-то время – у бабушки на бульваре Рокоссовского, потом в Чертаново. Учился в спортивной школе олимпийского резерва, которая находилась внутри Зачатьевского монастыря, переданного сейчас Патриархии. Каждый день с утра мы по 2 часа тренировались в бассейне «Москва», потом шли по

вайт. После спортивной школы я проходил практику в Институте океанографии в Кропоткинском переулке. 20 лет назад мы открыли первый офис на Остоженке, 53 – это прямо через дорогу. Там же делали первый инвестиционный проект, и сейчас я тоже живу на Остоженке. Можно сказать, что вокруг этой улицы прошла моя жизнь, начиная с 5 класса до сегодняшнего дня. Я хорошо знаю столицу. В студенческие времена был таксистом, до сих пор все улицы Москвы 1980-х годов помню наизусть, вплоть до самой короткой улицы, на которой всего четыре дома.

– «Баркли» – один из первых российских застройщиков, реализовавших энергоэффективный проект. Он действительно эффективный?

– Да, Barkli Park – энергосберегающий, экологичный и в целом полезный для жизни объект. Мы использовали ряд «зелёных» технологий: вентиляцию фаса-

дов, архитектурное остекление, очистку воды до стандартов ВОЗ и др. Европейский экодевелопмент делает ставку на экономию тепла и воды. Основной аргумент – снижение эксплуатационных издержек. Если брать весь цикл жизни здания, то на строительство приходится лишь 20% общих затрат, остальные 80% – на последующее обслуживание. В нашей стране размер платежей за энергоресурсы и качество среды пока не стали значимыми факторами покупки недвижимости.

– Будет ли экодевелопмент развиваться в России?

– С учётом климата вопросы энергосбережения важны для России. Если брать градусо-сутки отопительного сезона, Москва в 3 раза «холоднее» Парижа, в 2 раза – Берлина и на треть – Стокгольма. Но такие технологии всегда дороже в монтаже и строительстве. Сегодня «зелёные» решения для российских девелоперов – пока только дополнительный фактор повышения конкурентной привлекательности.

– С какой целью вы создали Национальное объединение застройщиков жилья? (Учредительный съезд состоялся 17 июня 2013 г. – Прим. ред.) Площадки РСПП для дискуссий не хватает?

– Работа комиссии РСПП не сфокусирована на проблемах застройщиков, у неё более широкие цели. В первую очередь это участие в выработке государственной жилищной политики.

Часть вопросов не входит в поле её зрения, например разработка критериев добросовестности и финансовой устойчивости застройщиков. Членство в объединении будет сертификатом качества, а наше нежелание принимать определённую компанию к себе – вполне понятным сигналом рынку. Застройщик –



Леонид Казинец и дизайнер королевского двора Великобритании Келли Хоппен на кровле Barkli Virgin House



Леонид Казинец и основатели уоо – Филипп Старк и Джон Хитчкок – на закладке первого камня Barkli Park

ключевой участник строительного процесса, который берёт на

**«МОЙ ПРИНЦИП: ЕСЛИ ДЕЛАЕШЬ – НЕ БОЙСЯ, ЕСЛИ БОИШЬСЯ – НЕ ДЕЛАЙ.»**

себя все риски финансирования, оформления земельных участков, управления генподрядчиком и несёт полную ответственность по 214-ФЗ. Нам нужно понять, кто те застройщики, в которых мы можем быть уверены.

Другая задача объединения – защита прав застройщиков в ре-

гионах. Предпринимателю на месте отстаивать свои интересы –

судиться с мэром или губернатором – мягко говоря, сложно, если он собирается продолжать деятельность на данной территории. Но общественная организация имеет гораздо больше возможностей. В случае неисполнения федерального законодательства или выхода противоречащих ему ре-

гиональных инициатив мы будем обращаться в Правительство РФ, Генеральную прокуратуру, которая имеет соглашение с РСПП, и к обмундсменам. Чем больше влиятельных площадок, тем лучше.

**– А разрабатывать свои законы будете?**

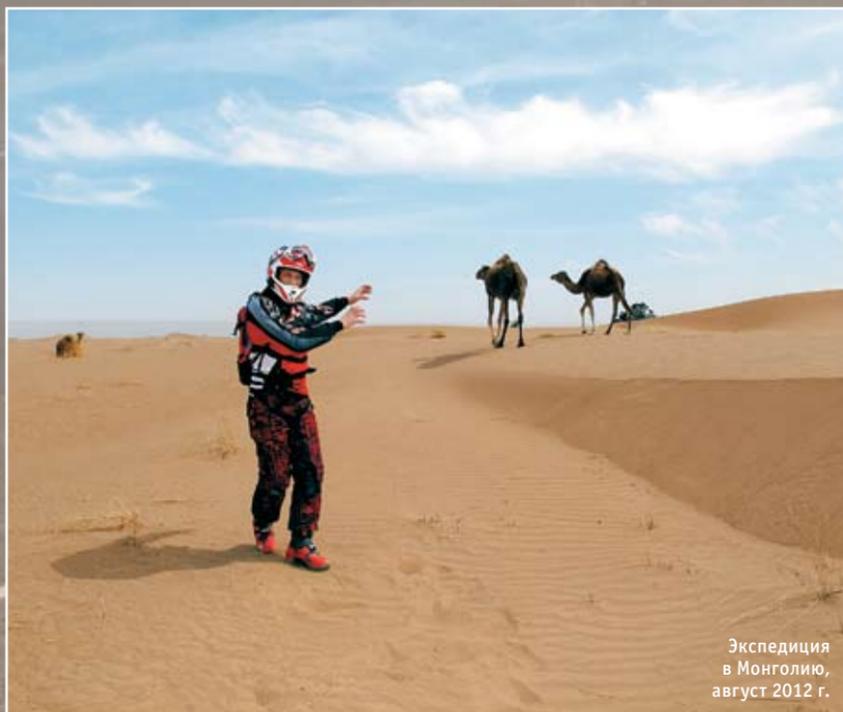
– Да, разумеется. В составе объединения будет крупный комитет, занимающийся разработкой законопроектов, которые мы планируем продвигать через Правительство РФ, Государственную Думу, Совет Федерации, региональные

Вторая по величине пустыня в мире – Такла-Макан – была впервые пересечена на мотоциклах командой Леонида Казинца

законодательные собрания. Мы будем также активно участвовать в обсуждении законов. Ни один профильный законопроект не должен проходить мимо Национального объединения застройщиков жилья и комиссии по жилищной политике РСПП.

**– Какие основные проблемы у застройщиков?**

– Не хватает достаточного количества подготовленных земельных участков для строительства. Сегодня вследствие издержек законодательного регулирования из оборота исключены миллионы гектаров, принадлежащих сель-



Экспедиция в Монголию, август 2012 г.



скохозяйственным предприятиям и оборонным структурам. Это брошенные территории, на которых уже десятилетиями ничего не растёт и не строится. Мы будем добиваться скорейшего освоения свободных государственных земель через механизм аукционов.

– Как вам удаётся находить время и на бизнес, и на общественную работу?

– Времени не хватает уже сейчас. Мне даже пришлось уйти из профессионального парашютного спорта. Семь раз я становился золотым чемпионом России, был многократным призёром мира и Европы. Кроме того, занимался альпинизмом, парусными гонками. Но спорт требует высокой концентрации. С 2013 года пришлось сделать выбор: стал прыгать меньше, остался в национальной сборной запасным.

– А книги читать успеваете?

– В своё время я прочитал всю программу журфака и филфака МГУ. «Проглатывал» подряд курс за курсом, от античной до современной зарубежной литературы. Получил огромный заряд впечатлений на всю жизнь. Всё-таки со-



FAI Mondial  
Dubai – 2012

ставители этих программ разбирались в своём предмете. Сейчас читаю в основном книги по философии, психологии – это помогает понимать людей и мир вокруг. И, конечно, специальную литературу по экономике, архитектуре и строительству.

– А сами книжку написать не хотите? Не сейчас, а когда-нибудь потом, лет через 40?

– Пока не думал об этом. У меня отец был членом Союза журналистов СССР. Я сам учился в школе журналистики МГУ, поэтому хорошо представляю, что значит «хорошо написать». Иллюзий нет совсем. Есть люди, которые профессионально тратят на это всю свою жизнь. У них явно больше возможностей и времени. Литература – как ревнивая девушка, требует абсолютного внимания.



Облака под ногами и скорость – то, что привлекает Казинца в парашютном спорте. Но отработка групповых фигур происходит в зале



На чемпионате мира в Дубаи команда Barkli Skydive взяла «бронзу»

– Что нужно для воспитания современных детей?

– Хорошее образование.

– Мальчикам, наверное, нужно заниматься каким-то видом боевых искусств. Вы бы моему 6-летнему ребёнку куда порекомендовали пойти?

– В школе лучше не драться, а учиться договариваться с людьми. В Америке обычные граждане, которые купили пистолет, по статистике, в 17 раз чаще становятся жертвами нападений, чем те, кто этого не делал. Пусть ваш сын гимнастикой занимается, теннисом, плаванием. Зачем мальчику из интеллигентной семьи владеть рукопашным боем? Он выйдет на улицу и нарвётся. Простые ребята, которые каждый день дерутся во дворе, разобьют ему физионо-

мию – они это умеют делать. Чтобы побеждать уличных бойцов, нужно потратить на подготовку большую часть своей жизни. Зачем? Лучше обойти тёмный сквер стороной.

– Мне кажется, главная альтернатива спорту для современных детей – это планшетники...

– Вспоминается статья в журнале Fortune, в которой написано, что развитие средств коммуника-

в связи с тем техническим прогрессом, который происходит в последние годы. Эта статья была написана в 1929 году. То, что мы находимся в центре каких-то невероятных изменений, – самообман. Всё меняется быстро, ещё быстрее, но что-то важное, человеческое, всегда остаётся.

– Но время-то действительно стало быстрее идти?

«НИКОЛАЙ КОНДРАТЬЕВ ПИСАЛ, ЧТО ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КАЖДЫЕ 50 ЛЕТ МЕНЯЮТ МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ, И В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА.»

ции, скорости передачи информации и передвижения в пространстве принципиально изменит следующее поколение, которое по-другому будет видеть мир. Всё это произойдёт на наших глазах

– Николай Кондратьев писал, что технологические изменения каждые 50 лет меняют мировую экономику, и в первую очередь жизнь человека. Экономисты обнаружили и то, что продолжи-

тельность этого цикла постепенно сокращается: 40, 35, 30 лет... Но человечество же как-то живёт.

Археолог и антрополог Ричард Лики, который делал раскопки в Африке, «состарил» человечество на несколько сотен тысяч лет. Он обнаружил так называемого рудольфского человека – вид, который жил почти 2 миллиона лет назад. Генофонд человека – охотник, собиратель, прямоходящий – прослеживается до наших дней. Но были боковые ветви, из-за чего возникло много предположений, что эволюция прерывается: был генотип, потом – раз! – перерыв. На самом деле было много боковых ветвей,

20, 40 и 60 лет просили без часов отсчитать 10 минут. Результаты всегда были одни и те же. 40-летние люди отвечали правильно. 60-летние прерывали отсчёт, когда в действительности проходило 15 минут. А те, кому 20, выжидали всего 7 минут.

Ощущение жизни, когда ты молодой, – слишком медленное. Тебе хочется быстрее. В 40 лет всё приходит в соответствие. А в 60 она бежит уже слишком быстро. Дело не просто в ощущении, которое описал Олег Митяев: «жизнь, как цыганский напев, ускоряется вниз по горе». Это действительно объективный процесс в жизни человека.

– Вы не боитесь старости?

– За себя вообще не боюсь. Только за близких людей волнуюсь.

Что касается старости, то моему отцу недавно исполнилось 76 лет, а он до сих пор бежит марафоны, ходит по канату, прыгает с парашютом.

– Макдауэлл в книге «Интуиция как навык» описывает эксперимент, когда испытуемым предлагали составить предложения из пяти слов, где одно слово несёт в себе нужную информацию. Например, такие слова, как сморщенный, применимый к апельсину, или медленный – к облаку, заставляли людей думать о старости. Так же можно заставить людей быть более политкорректными или, наоборот, агрессивными. Вам приходилось применять такие технологии?

– Вы говорите о психолингвистике, которая является довольно строгой наукой. Кстати, Борис Ноткин – мой близкий друг, полжизни посвятивший психолингвистике, – много мне о ней рассказывал. В своей работе мы это используем, разве что в рекламе.

«ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК НЕ МОЖЕТ НАЙТИ СЕБЯ, ПЕРЕЕЗД ЕГО НЕ СПАСЁТ.»

а вот основная ветвь идёт последние 2 миллиона лет.

Эйхельберг писал, что история человечества похожа на забег на дистанцию 60 километров, где каждый километр – это 10 тысяч лет. Первые 58–59 километров мы видим только девственные леса, океаны, горы. На 59-м километре появляются первые признаки культуры, за километр до финиша начинается обработка земли, 300 метров – вырастают величественные египетские пирамиды, 100 метров – мощные средневековые замки и укрепления, 50 метров – творит гений Да Винчи, 10 метров – всё ещё никакого признака электричества, оно появится на расстоянии 5 метров до финиша. И только 4 метра – автомобили, самолёты...

– Как и восприятие самой жизни: в детстве время идёт гораздо медленнее.

– В этом смысле интересное исследование проводили американские психологи. Людей в возрасте



Команда Barkli Skydive – рекордсмены мира в классе «Максимальное число фигур в одном туре» (56 фигур за 35 секунд)

Как раз сегодня я говорил своим коллегам, что природа, и особенно человеческая психика, не знает приставки «не». Когда человеку говоришь: «не болей», «не упади», «не оступись», «не грусти», то он

– Журнал «Бизнес России» в медиаплан попал?

– Нет. (Улыбается.) У нас много критериев: целевой или нецелевой звонок, эффективность инвестиций в продвижение продукта и др.

всеми базовыми языками, работал в Германии, учился в Европе, у меня много друзей в Америке. Были возможности и тренироваться, и выступать, и учиться. Но переехать никогда не хотелось.

Люди, считающие, что пересечение границы избавит их от внутренних проблем, глубоко заблуждаются. Невозможно уехать в другую стра-

ну, и – раз! – проблемы исчезли. Если человек не может найти себя, переезд его не спасёт.

Мне кажется, преувеличенный акцент на проблеме жить «здесь или там» – это наследие советских времен. Раньше такой выбор действительно стоял остро: уехал из СССР – сдай советский паспорт. Сейчас такого нет: хочешь – работай на Дальнем Востоке, хочешь – в Нью-Йорке или Токио. Путешествуй по миру, работай, учись. Родина – это то, что всегда с тобой, как семья. Ты должен помнить своих родителей, то место, где родился, это на всю жизнь, а всё остальное может меняться. Мир открыт: все 195 стран и семь континентов.

БР

«ЭЙХЕЛЬБЕРГ ПИСАЛ, ЧТО ИСТОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА ПОХОЖА НА ЗАБЕГ НА ДИСТАНЦИЮ 60 КИЛОМЕТРОВ, ГДЕ КАЖДЫЙ КИЛОМЕТР – ЭТО 10 ТЫСЯЧ ЛЕТ.»

слышит: «грусти», «болей», «оступись» и т.д. Поэтому не стоит говорить: «не болей». Нужно говорить: «Будь здоров!»

– И реклама становится действительно эффективной?

– Не только из-за психолингвистики, конечно. Это ещё и вопрос технологий. На днях мы анализировали управление затратами по рекламе и просчитывали эффективность отдачи по дням. Созданный алгоритм позволит не заниматься тем же самым в дальнейшем, а использовать только медиапланирование. Мы оттачиваем технологии.

– Надо хотя бы подписку оформить, пусть сотрудники читают. Кстати, как вы их мотивируете?

– Люди могут быть супермотивированными и бегать по кругу, производя «броуновское движение». В то же самое время люди могут быть не очень мотивированы, но строить Беломорканал. Важны и мотивация, и чёткие процедуры. Как два крыла у птицы – с одним она не летает. Сотрудник должен знать, за что он получает прибавку к заработной плате, это должно быть ясно написано.

– Многие сейчас уезжают из России, а вам никогда не хотелось?

– У меня было много возможностей жить за рубежом – я владею

#### СПРАВКА

**Казинец Леонид Александрович,** председатель совета директоров корпорации «Баркли».



Работает в строительной отрасли с 1989 г. В 1993 г. основал инвестиционно-строительную корпорацию «Баркли». В 2008–2009 г. прошёл обучение по программе для управленцев и топ-менеджеров в бизнес-школе INSEAD (Париж). Кандидат экономических наук. Советник и.о. мэра Москвы Сергея Собянина, член Правления РСПП, председатель Комиссии РСПП по жилищной политике, руководитель Рабочей группы при Агентстве стратегических инициатив по реализации инициативы «Упрощение процедур получения разрешения на строительство» в рамках реализации Национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в РФ.

Член Экспертного совета при Правительстве РФ («Открытое правительство»); член Правительственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства; координатор проекта по антикоррупционной подготовке представителей бизнес-структур и их профессиональных объединений в рамках деятельности Международной антикоррупционной академии; заместитель председателя Общественного совета при Министерстве регионального развития России. Член Наблюдательного совета ОАО «Банк ВТБ»; член совета директоров ОАО «ГАО ВВЦ».

Почётный строитель России.

## ГОВОРИТЕ О ДЕЛАХ, ЗАБЫВАЯ О РАССТОЯНИЯХ!

Опция «Территория Супер МТС» для свободного общения с абонентами МТС Вашего региона и пакет минут для звонков по России!

Узнайте больше: 8 800 250 09 90

Предложение для корпоративных клиентов МТС



МТС

на шаг впереди



Опция «Территория Супер МТС» предназначена для общения между абонентами мобильной связи МТС. Опция включает безлимитные звонки на номера МТС домашнего региона при нахождении в этом регионе, а также пакет минут на телефоны МТС России (из домашнего региона), на телефоны МТС домашнего региона (во внутрисетевом роуминге) и на входящие вызовы с мобильных МТС домашнего региона во внутрисетевом роуминге. Опция предполагает платное подключение и ежесуточную плату за использование. После исчерпания пакета стоимость вызовов определяется в соответствии с условиями тарифного плана. Неизрасходованные минуты на следующий месяц не переносятся. Опция доступна для подключений не на всех корпоративных планах. Подробности на сайте [www.corp.mts.ru](http://www.corp.mts.ru)

# BARCLI



## ОФИС «БАРКЛИ» В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ GORKY PARK TOWER НА ЛЕНИНСКОМ ПРОСПЕКТЕ



ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

МАРКЕТОЛОГИ И КОПИРАЙТЕРЫ  
ЗА СОЗДАНИЕМ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ  
«ПЕРВЫЙ ДОМ РОБЕРТА СТЕРНА В МОСКВЕ».



Новый жилой комплекс BARCLI RESIDENCE – синтез архитектурных мотивов московских «высоток» и небоскрёбов Нью-Йорка 30-х годов. Автор проекта – «звёздный» американский архитектор РОБЕРТ СТЕРН.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Личность с главным редактором

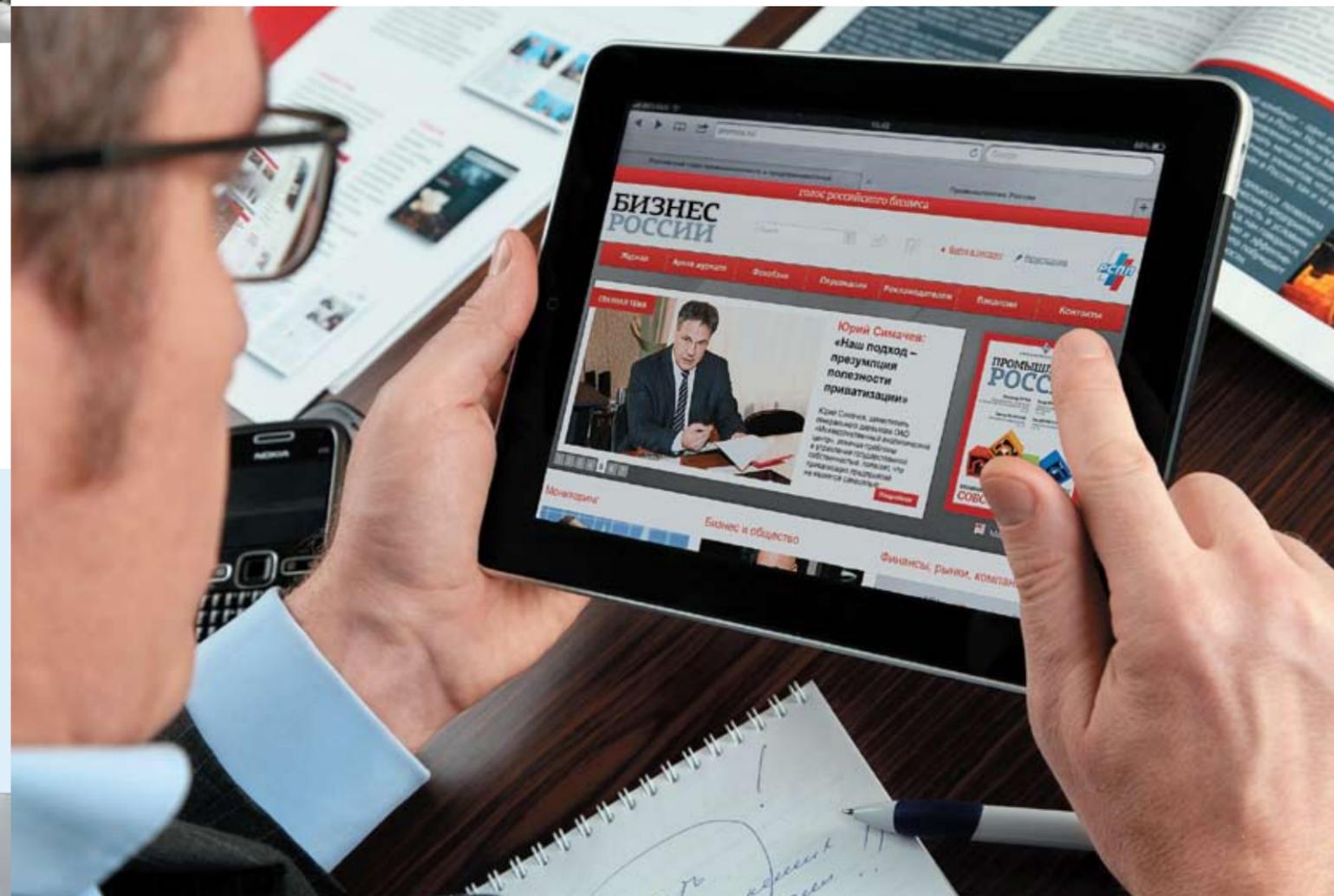
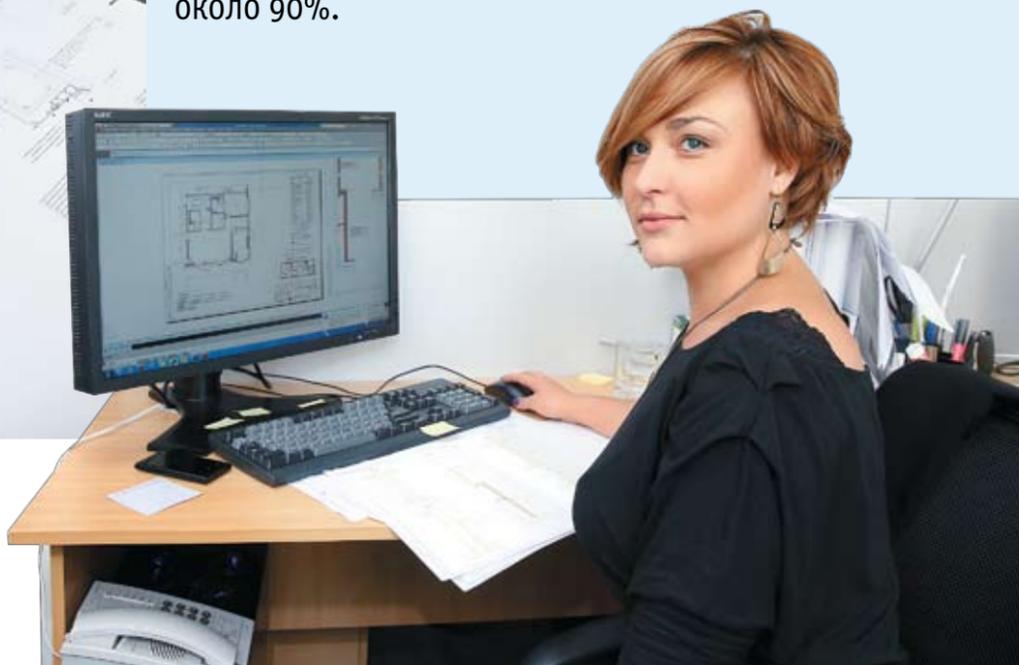


**БИЗНЕС  
РОССИИ**

ГОЛОС  
РОССИЙСКОГО  
БИЗНЕСА В СЕТИ



РОБЕРТ СТЕРН ИЗВЕСТЕН ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ ПОДХОДОМ К ПЛАНИРОВАНИЮ ЖИЛЫХ ПРОСТРАНСТВ. «ПОЛЕЗНАЯ ПЛОЩАДЬ» В КВАРТИРАХ BARKLI RESIDENCE СОСТАВИТ ОКОЛО 90%.



**businessofrussia.com**  
**бизнесроссии.рф**

## Компании и рынки

Виктор Назаров: Четыре кластера  
Омской области

Алексей Кондратьев: Инвесторы  
решили помочь развитию  
отечественного кинорынка

Иван Кириллов: Стресс может быть  
источником радости



## Что за кино? Инвестиционные перспективы кинобизнеса

Кажется, Россия активно занялась продвижением отечественных фильмов за рубежом.



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

НЕУЖЕЛИ ИНВЕСТО-  
РЫ, НАКОНЕЦ, ОБРА-  
ТИЛИ СВОИ ВЗОРЫ НА  
КИНОИНДУСТРИЮ И  
РЕШИЛИ ПОМОЧЬ РАЗ-  
ВИТИЮ ОТЕЧЕСТВЕН-  
НОГО КИНОРЫНКА НА  
МЕЖДУНАРОДНОМ  
УРОВНЕ?

Министерство культуры России заявляло, что расходы на представительство российской делегации на Каннском кинофестивале и кинорынке (проходили в конце мая этого года) составят порядка 12 млн руб. Что интересно, «треть денег в организации – государственные, а две трети – привлечённые средства», – говорила до начала фестиваля Екатерина Мцитуридзе, гендиректор компании «Роскино», которая занимается организацией представления страны на смотре.

Слова главы Роскино прозвучали весьма ободряюще. Неужели инвесторы, наконец, обратили свои взоры на киноиндустрию и решили помочь развитию отечественного кинорынка на международном уровне?

До сих пор в России профессиональные инвестиции и кинематограф можно было считать понятиями, далеко стоящими друг от друга. Но, как показывает опыт Голливуда и Болливуда, вложение средств в производство фильмов может приносить неплохой доход. Тем не менее в России финансисты, инвестирующие в «важнейшее из искусств», – большая редкость.

Российский кинематограф – сфера плохо освоенная, как отече-

ственными, так и зарубежными частными инвесторами. Финансирование производства фильмов в РФ для бизнесменов – скорее благотворительность, нежели экономически выгодное предприятие. И ситуация пока не спешит меняться.

В начале «нулевых» в кино имел место инвестиционный бум, но к 2008 г. он закончился. За несколько лет частные инвесторы, надеявшиеся быстро получить сверхприбыли в российском кинобизнесе, потеряли на вложениях в российские фильмы порядка 300 млн долл., – такие данные приводит управляющий партнёр исследовательской компании Romig Movie Research Олег Иванов.

Один из немногих примеров в области цивилизованного инвестирования в киноотрасль – закрытый паевой инвестиционный фонд «Тройка диалог – 3D кино», созданный «Тройкой Диалог» в 2011 г. совместно с продюсерской компанией «Базелевс» Тимура Бекмамбетова. Пилот-

ным проектом ПИФа стал мультфильм «Смешарики. Начало» – фонд собрал 11,5 млн долл., из которых 8 млн долл. пошли на создание фильма. Однако в прокате мультфильм (вышел на экраны в конце 2011 г.) провалился. Заработав всего 8,4 млн долл., он не окупил затрат на своё производство. Тем не менее инвесторы рассчитывали на до-



полнительные прибыли от продажи прав телеканалам, иностранным прокатчикам – финансирование проекта было рассчитано на 1,5 года.

Это не первая попытка применения инвестиционной модели в области кинопроизводства – предыдущие оказались ещё менее успешными. В 2008 г. были созданы закрытый паевой инвестиционный фонд «Кинофонд» (объёмом 10 млн

компаний финансирование кинокартин за счёт инвестфондов – привычное дело.

Студиям необходимо хеджировать риски, поэтому они приветствуют вхождение частных инвесторов в крупные проекты. В этом смысле показателен пример со знаменитой картиной Джеймса Кэмерона «Аватар» – первым фильмом в истории мирового кинематографа, кассовые сборы ко-

ски с инвестфондами Dune Entertainment и Ingenious Media, средства которых покрыли 60% расходов.

В Голливуде не скрывают, что открыты для инвестиций, и многие развивающиеся страны, в частности Бразилия и Китай, уже вкладывают средства в американскую киноиндустрию. В США инвестиции в кинопроизводство считаются низкорискованными: дело в том, что фильм продаётся ещё до начала производства. По оценкам экспертов,

Один из немногих примеров в области цивилизованного инвестирования в киноотрасль – закрытый паевой инвестиционный фонд «Тройка диалог – 3D кино», созданный «Тройкой Диалог» в 2011 г. совместно с продюсерской компанией «Базелевс» Тимура Бекмамбетова.

долл.) и фонд инвестиций в кинопроизводство First Media Fund (23 млн долл.). Первый приостановил свою деятельность, второй так и не приступил к финансированию проектов.

В отличие от России за рубежом существует целая индустрия производства фильмов за счёт средств инвестфондов, с прозрачной системой возврата инвестиций, понятной с точки зрения рисков. Иными словами, для иностранных

Пилотным проектом ПИФа стал мультфильм «Смешарики. Начало» – фонд собрал 11,5 млн долл., из которых 8 млн долл. пошли на создание фильма. Однако в прокате мультфильм (вышел на экраны в конце 2011 г.) провалился. Заработав всего 8,4 млн долл.

того превысили 2 млрд долл., тогда как производственный бюджет фильма составил 237 млн долл. без учёта маркетинговых расходов (150 млн долл.).

Известно, что корпорация News Corp., владеющая кинокомпанией 20th Century Fox, разделила ри-

норма доходности для иностранных фондов, инвестирующих в голливудские проекты, составляет порядка 7–30% годовых. Зная об этом, инвестор тянется в Голливуд.

Один из свежих примеров: российский продюсер Александр Роднянский (на его счету более 10

картин, до 2009 г. возглавлял CTC Media), ныне глава A.R. Films, совместно с владельцем Media Talent Group Гайером Косински создал в начале 2012 г. фонд объемом 120 млн долл., которые пойдут на съёмки шести полнометражных фильмов в США. Фонд сформирован из средств частных американских, арабских, европейских инвесторов. Они, по словам Александра Роднянского, могут рассчитывать минимум на 10–11% прибыли с каждого проекта.

Фонд ориентирован на возврат значительной части средств, поэтому будет вкладывать деньги в понятную инвесторам и, что немаловажно, предсказуемую американскую киноиндустрию, где можно рассчитывать на среднюю доходность 10–20% годовых.

У фонда уже два проекта: фильм Билли Боба Торнтон «Машина Джейн Мэнсфилд», показанный



ные фильмы не имеют перспектив международного проката, на этом продюсеры теряют до 60% потенциальной прибыли.

По данным журнала «Кинобизнес сегодня», с 1 января по 23 декабря 2012 г. в прокат за предела-

сборам (более 1,3 млрд долл. в 2012 г., по данным Американской киноассоциации (МРАА)).

Доля отечественных фильмов на российском рынке по кассовым сборам в 2012 г. составила всего 13,8% – при этом в топ-10 самых кассовых фильмов впервые за последние годы не попало ни одного российского.

## Для иностранных компаний финансирование кинокартин за счёт инвестфондов – привычное дело.

в конкурсе Берлинского кинофестиваля, и картина «Козий остров» американского режиссера Ди Джея Карузо. Известно, что из средств фонда также осуществляется финансирование двух проектов Роберта Родригеса.

Как ни печально, но в случае с фондом Роднянского-Косински о реализации проектов в России речи пока не идёт. И неудивительно.

По данным агентства Screen Digest на 2012 г., средний бюджет фильма в странах ЕС составлял примерно 5,4 млн долл., в Голливуде – около 20 млн долл. А бюджет кинокартины российского производства – порядка 3 млн долл. Но чаще всего отечествен-

**КАРИНА ДЖЕЙМСА КЭМЕРОНА «АВАТАР» – ПЕРВЫЙ ФИЛЬМ В ИСТОРИИ МИРОВОГО КИНЕМАТОГРАФА, КАССОВЫЕ СБОРЫ КОТОРОГО ПРЕВЫСИЛИ 2 МЛРД ДОЛЛ., ТОГДА КАК ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ ФИЛЬМА СОСТАВИЛ 237 МЛН ДОЛЛ. БЕЗ УЧЁТА МАРКЕТИНГОВЫХ РАСХОДОВ (150 МЛН ДОЛЛ.).**

ми России было выпущено всего три отечественных фильма, которые собрали 3,15 млн долл. В кинотеатрах страны по итогам 2012 г. были показаны 74 отечественных фильма, которые собрали 187,4 млн долл., или 15,1% от общей кассы. Затраты на их производство составили 251 млн долл. – то есть окупилась лишь 16 картин из 74.

Статистика, прямо скажем, удручающая, особенно для такого рынка, как Россия, которая занимает восьмое место в мире по кассовым

Ещё в 2011 г. доля отечественных кинокартин в прокате в стране составляла 16%. Рекордный показатель – в 29,5% – наблюдался в 2005 г., а до 2008 г. доля продолжала удерживаться на отметке около 28%. Эксперты подтверждают: для России нормальным уровнем присутствия отечественных фильмов, по числу посещаемости и кассовым сборам, является показатель в 30%.

То есть в киноотрасли мы имеем стандартную историю с замеще-

нием отечественной продукции иностранной, в основном голливудской. И говорить о какой-либо конкурентоспособности российского кинопроизводства и инвестиционной привлекательности сектора в целом пока сложно.

Отечественные фильмы не привлекают частных инвесторов даже за счёт относительно низких бюджетов. Западные финансисты не готовы к рискам, связанным с российским кино, хотя в киноиндустрию других развивающихся стран, например братьев России по БРИК, они вкладываются.

Так, летом 2012 г. компания Cameon Race Group всё того же Джеймса Кэмерона подписала соглашение с китайскими государственными корпорациями Tianjin North Film Group и Tianjin Hi-tech Holding Group о создании венчурного фонда, средства которого пойдут на создание фильмов в формате 3D, развитие 3D-технологий и производство необходимого для этого оборудования. Объём фонда не уточняется, но, по словам самого Джеймса Кэмерона, инвестиции в него будут огромными.

В качестве ещё одного примера можно привести сотрудничество с Болливудом фонда Chernovetskyi Investment Group экс-мэра Киева Леонида Черновецкого. Фонд начинает активную деятельность в Индии и планирует инвестиции в индийское кино.

В отсутствие внятной системы финансирования российского кинематографа профессиональными

частными инвесторами отрасль дотируется государством.

В 2010 г. Правительство РФ изменило порядок госфинансирования кинопроизводства. Если раньше средства на создание фильмов выделялись через Министерство культуры (и продюсеры получали их безвозмездно), то с позапрошлого года их стали распределять через Фонд социальной и экономической поддержки отечественной кинематографии между продюсерскими компаниями – лидерами киноиндустрии. В ведении Минкультуры осталась финансовая поддержка детского,

чающих средства от Фонда кино, увеличилось до 10. При этом на поддержку отечественного кинематографа выделено 5,37 млрд руб. (то есть примерный бюджет среднего американского фильма), из которых 3,8 млрд поступило в ведение Фонда кино, а 1,5 млрд руб. – в распоряжение Минкультуры. Продюсерские компании получили 2,45 млрд руб. (из 3,8 млрд руб. в распоряжении фонда), которые пошли на производство фильмов и их прокат.

В 2013 г. планируется выделить на кинематографию 5,3 млрд руб., из которых Фонд кино получит 3 млрд руб., а остальное достанет-

**РОССИЙСКИЙ ПРОДЮСЕР АЛЕКСАНДР РОДНЯНСКИЙ, ГЛАВА A.R. FILMS, СОВМЕСТНО С ВЛАДЕЛЬЦЕМ MEDIA TALENT GROUP ГАЙЕРОМ КОСИНСКИ СОЗДАЛ В НАЧАЛЕ 2012 Г. ФОНД ОБЪЁМОМ 120 МЛН ДОЛЛ., КОТОРЫЕ ПОЙДУТ НА СЪЁМКИ ШЕСТИ ПОЛНОМЕТРАЖНЫХ ФИЛЬМОВ В США.**

авторского и экспериментального кино.

В 2010 г. восемь компаний получили от Фонда кино в общей сложности 2 млрд руб., в 2011 г. эта же сумма была поровну распределена между семью лидерами отрасли. В 2012 г. число мейджоров, полу-

ся министерству. Предполагается, что две трети выделенных фондом средств будут отданы кинематографистам на безвозвратной основе, ещё треть – на возвратной.

Возврат госинвестиций пока невелик. По итогам проверки Счётной палатой РФ эффективности господдержки в сфере кино в 2010–2012 гг.



Александр Роднянский и Билли Боб Торнтон



(её результаты были объявлены в декабре 2012 г.), возврат в среднем составил 2% от финансов, полученных от государства. К тому же анализ проката показал: за 2 года

Если такой уровень возврата средств будет достигнут, то инвесторы могут заинтересоваться финансированием российского кинопроизводства. Но важно и то, что

(ММКФ), кинорынки несопоставимы по масштабу с международными аналогами.

Например, ведущим мировым кинофестивалем является Каннский фестиваль, в рамках которого проводится крупнейший кинорынок *Marché du film*, который проводится с 1959 г. Ежегодное число его участников –

более 10 тыс., а количество представленных фильмов превышает 4 тыс. По некоторым данным, в 2012 г. общая сумма заключённых на кинорынке сделок составила примерно 800 млн долл., что позволяет считать кинорынок событием не менее важным, чем сам кинофестиваль.

Вторым по значимости национальным фестивалем мира является американский *Sundance Film*

**ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ФИЛЬМЫ НЕ ПРИВЛЕКАЮТ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ ДАЖЕ ЗА СЧЁТ ОТНОСИТЕЛЬНО НИЗКИХ БЮДЖЕТОВ. ЗАПАДНЫЕ ФИНАНСИСТЫ НЕ ГОТОВЫ К РИСКАМ, ХОТЯ В КИНОИНДУСТРИЮ ДРУГИХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ОНИ ВКЛАДЫВАЮТСЯ.**

из 162 фильмов российского производства только 10 из 27 фильмов компаний-лидеров вошли в топ-100 наиболее кассовых кинокартин в соответствующем году. Таким образом, аудиторы признали работу Фонда кино неэффективной и предложили пересмотреть механизмы господдержки индустрии.

Ранее экс-глава Фонда кино Сергей Толстик (был отправлен в отставку в январе 2013 г.) заявлял, что для повышения эффективности системы господдержки долю возврата средств необходимо довести до 10–50%.

**КОМПАНИЯ CAMERON PACE GROUP ДЖЕЙМСА КЭМЕРОНА ПОДПИСАЛА СОГЛАШЕНИЕ С КИТАЙСКИМИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ TIANJIN NORTH FILM GROUP И TIANJIN HI-TECH HOLDING GROUP О СОЗДАНИИ ВЕНЧУРНОГО ФОНДА, СРЕДСТВА КОТОРОГО ПОЙДУТ НА СОЗДАНИЕ ФИЛЬМОВ В ФОРМАТЕ 3D, РАЗВИТИЕ 3D-ТЕХНОЛОГИЙ.**

приток капиталов в эту отрасль в значительной степени зависит от презентации российской кинопродукции на местных и международных фестивалях и кинорынках, от степени интеграции российского кино в мировой кинопроцесс.

Проходящие в рамках крупнейших фестивалей в России, таких как «Кинотавр» или Московский международный кинофестиваль

Festival, который прежде всего представляет собой международный кинорынок. В числе не менее важных стоит отметить Венецианский международный кинорынок (VFM), который проходит в рамках фестиваля в Венеции. В 2012 г. в VFM приняли участие более 1,5 тыс. профессионалов киноиндустрии и было заключено порядка 20 сделок.

Для сравнения: число участников российского Международного кинорынка (проходит трижды в год, в том числе один раз в рамках «Кинотавра»), крупнейшего мероприятия кинобизнеса РФ, стран СНГ и Балтии, насчитывает порядка 1 тыс. Деловая площадка ММКФ – *Moscow Business Square* – по итогам 2012 г. объединила более 400 профессионалов киноиндустрии из 43 стран мира.

Однако ситуация понемногу начинает исправляться. Так, за минувший год произошло сразу несколько значимых событий для российского кинобизнеса в области международных отношений. В частности, в октябре 2012 г. в столице прошёл кинорынок *Red Square Screenings (RSS)*. Событие такого масштаба состоялось в России впервые. Помимо показа профессионалам международной киноиндустрии более 50 российских фильмов, в рамках RSS было подписано соглашение о стратегическом партнёрстве между Фондом кино и кинорынком *Marché du Film*. Эта инициатива, безусловно, должна повысить значимость мероприятия, способствовать его укрупнению, а также увеличить число посетителей этой бизнес-площадки.

Также летом прошлого года в рамках ММКФ прошёл первый международный передвижной кинорынок *DOORS*, в рамках которого были организованы показы российских фильмов зарубежным дистрибьюторам, отборщикам международных кинофестивалей. В *DOORS* принимали участие ведущие американские дистрибьюторы, поднимался вопрос возможности копродукции России и США.

Происходящее даёт повод надеяться, что активное развитие кинорынков будет способствовать притоку в Россию инвесторов, готовых самостоятельно вкладываться в местное кинопроизводство или делать это совместно с российскими финансистами. Но тут же вырисовывается замкнутый круг: чтобы привлечь иностранные капиталы, необходимо стать заметными. Чтобы стать заметными в мировой киноиндустрии, участникам российской киноотрасли необходимо продвигать себя за рубежом, участвовать в международных фестивалях и кинорынках; в свою очередь, это требует значительных денежных вливаний, получить которые можно за счёт привлечения частных инвесторов.

**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](http://expert.ru/analysis)

Экспертные экскурсии | [expert.ru/forum](http://expert.ru/forum)

Онлайн-подписка на издания медиахолдинга «Эксперт» и книги, рекомендованные нашими экспертами | [expert.ru/fsubscribe](http://expert.ru/fsubscribe)

Полный доступ к архиву [expert.ru](http://expert.ru) для постоянных подписчиков

Тематические проекты:

- Практика Бизнеса | [expert.ru/cases](http://expert.ru/cases)
- IT | [expert.ru/ikt](http://expert.ru/ikt)
- Лизинг | [expert.ru/leasing](http://expert.ru/leasing)
- Петербургский экономический форум | [expert.ru/forumspsb](http://expert.ru/forumspsb)
- Факторинг | [expert.ru/factoring](http://expert.ru/factoring)

Следуйте за нами:



Реклама

# ВИКТОР НАЗАРОВ: «ГРУЗ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОЩУЩАЮ ПОСТОЯННО»

Губернатор Омской области Виктор Назаров говорит, что хотел бы видеть свой регион высокоразвитым, самодостаточным, интересным для инвесторов и, самое главное, удобным, привлекательным для жизни. Поэтому девиз работы областных органов власти он определил так: «От нас не уезжают, к нам возвращаются». Но для того чтобы такая ситуация стала реальностью, сделать нужно ещё очень много.

**– Осенью прошлого года в Послании Законодательному Собранию области вы с обеспокоенностью отметили, что по объёму валового регионального продукта область опустилась с 17-го места в российском рейтинге на 25-е. А какое место могло бы вас удовлетворить? Первое?**

– Любой губернатор, наверное, хочет, чтобы его регион был лидером этого рейтинга. Но будем реалистами. Думаю, что если каждый год удастся стабильно попадать в первую десятку, это будет неплохо.

Сегодня можно сказать, что экономическая ситуация в области отражает общее состояние российской экономики, которое характеризуется замедлением темпов роста, неравномерностью развития. В прошлом году наш ВРП вырос незначительно – всего на 1,5%. Но на фоне конъюнктурного замедления роста в промышленности и спада в сельском хозяйстве наблюдается укрепление внутренних источников роста экономики. Увеличивается объём капитальных вложений, развивается сфера потребления. Предпосылки для дальнейшего роста региональной экономики я вижу в повышении инвестиционной активности. Положительной и обнадёжи-

вающей выглядит динамика объёма инвестиций в основной капитал за счёт всех источников финансирования. В прошлом году инвестиции в основной капитал увеличились более чем на 25 млрд рублей и со-

странных инвестиций в российские регионы. Менее чем за год мы приняли целый пакет областных законов, направленных как раз на стимулирование инвестиционной деятельности. Внесены изменения

**«Если каждый год удастся стабильно попадать в первую десятку, это будет неплохо.»**

ставили 108,6 млрд рублей. Позитивная динамика наблюдалась и в I квартале текущего года. По этому показателю мы вообще занимаем первое место в СФО.

Сейчас основной задачей является привлечение внешнего финансирования, в том числе и прямых иностранных инвестиций.

**– Вы говорите о повышении, как сейчас принято выражаться, инвестиционной привлекательности региона. Что конкретно для этого делается?**

– Инвестор идёт туда, где условия ведения бизнеса понятны и предсказуемы. Мы сейчас вырабатываем прозрачную и, надеюсь, эффективную схему сотрудничества, которая позволит сократить количество административных барьеров. Эти пресловутые барьеры являются основным препятствием для ино-

в областное налоговое законодательство, предусматривающие преференции по налогам на прибыль и на имущество организаций, приняты законы «Об инвестиционном налоговом кредите» и «О государственной политике Омской области в сфере инвестиционной деятельности». В апреле этого года был подписан закон «Об инвестиционном фонде Омской области», средства из этого фонда будут направляться на создание инфраструктуры, необходимой для реализации крупных проектов.

Наша модель инвестиционной политики предполагает налоговые и другие преференции для бизнеса, заинтересованного в развитии новых производств на территории области. Например, если речь идёт о создании сельскохозяйственных и промышлен-

ных организаций, то они получают налоговые преференции в виде пониженной ставки налога на имущество в размере 0,01%. Уже действующие предприятия, реализующие инвестиционные проекты и вводящие новые производственные мощности на территории региона, также могут рассчитывать на помощь в виде инвестиционного налогового кредита.

**– Понятно, что делается много. Но, наверное, «стартовые» инвестиционные возможности регионов не одинаковы...**

– Нам приходится учитывать ряд особенностей нашей области. В частности, её географическое положение. Недавно я был в Калуге, где проводилось совещание губернаторов. Место для него было выбрано случайно – в плане привлечения инвестиций калужане добились больших успехов, у них есть чему поучиться. Пообщался и со многими инвесторами, всем задавал вопрос: «Что вам нужно для того, чтобы вы пришли за Урал и там продолжили развитие своего производства?»

Ответы были примерно одинаковые: «Мы сегодня движение за Урал не рассматриваем в силу того, что логистика получится слишком накладной. Здесь, в Калуге, в густонаселённой части России, рядом с европейскими странами, мы расположились по соседству с основными рынками сбыта».

Всё правильно, их можно понять. Но для нас это один из фак-

торов, который сегодня притормаживает развитие.

**– Как говорится, «за морем телушка – полушка, да рубль – перевоз»...**

– Конечно. Для нас выход из положения – ориентироваться на азиатский регион: Китай, Корею, Японию, а также Казахстан, Узбекистан, Таджикистан.

**– Что вы можете им предложить?**

– Например, участие в программах строительства экономичного жилья. Сегодня китайские компании готовы предложить стоимость квадратного метра дешевле, чем строят наши компании.

Может быть, мы вынуждены будем привлекать их, потому что у нас есть чётко определённая цена на жильё эконом-класса. Квадратный метр для детей-сирот, инвалидов, бюджетников должен стоить не больше 29,4 тыс. рублей. Если мы выйдем за эти рамки, должны будем доплачивать из бюджета.

Сегодня инвесторы из Китая говорят: «Мы готовы построить вам за эти деньги с соблюдением всех требований по качеству». Наверное, скоро будем объявлять конкурс. Шансы выиграть его у этой крупной китайской строительной компании есть.

Надеюсь, это станет поводом для размышлений нашим строителям: сколько можно «накручивать» стоимость жилья, как надо снижать издержки производства, чтобы быть конкурентоспособными на рынке.

Сегодня можно разговаривать о переработке биоресурсов: сапропеля, торфа, которых в избытке на территории Омской области. Сапропель идёт на удобрения и очень широко используется в странах того же азиатского региона вплоть до Арабских Эмиратов, Омана. Мы прорабатываем эти вопросы, заинтересованность у потенциальных инвесторов есть.

Можно предлагать и варианты переработки мусора. У нас в этой



**«Квадратный метр для детей-сирот, инвалидов, бюджетников должен стоить не больше 29,4 тыс. рублей.»**

ФОТОСЛУЖБА ИДР ССП



сфере сегодня нет практически ни одной современной технологии. Сейчас у иностранных компаний есть желание заходить на этот рынок. Ведём переговоры, опреде-

– Да. Это изготовление фанеры, ДСП. Сейчас мы запустили четыре завода по производству древесного угля. Они уже сегодня дают какой-то прибавочный продукт в районах

**«В долгосрочной перспективе планируется создание международного транспортно-логистического кластера.»**

ляем, кто готов, чтобы провести конкурс.

Но самое перспективное – лесопереработка. Она сегодня в валовом региональном продукте составляет всего 2%. А потенциал очень большой. Тем более неправильно, что сейчас в области в этой сфере почти никто не работает.

Между тем сегодня запасы берёзы занимают, наверное, процентов 60 всей территории Омской области. Многие березняки перестают. Если сейчас их не использовать, они просто пропадут: лягут и сгниют, а то и сгорят. Сегодня мы проводим кадастровый учёт. У нас около 240 млн куб. метров берёзы, и сегодня нужно практически треть вырубать и пускать в производство. Здесь мы видим один из приоритетов развития.

– Речь идёт не о том, чтобы банально «гнать кругляк» нашим азиатским соседям, а именно о производстве?

области. Но этого, конечно, недостаточно, это только первые шаги.

Вообще, лесопереработку мы определили сегодня как одно из четырёх основных перспективных направлений развития территории.

**– А другие направления?**

– Мы решили, что прежде всего необходимо разработать стратегию развития Омской области. Взяли за основу долгосрочную стратегию и уже в её рамках определили для себя четыре основных, как мы их сегодня называем модным словом, кластера.

Первый – нефтехимия и нефтепереработка. Они у нас традиционно хорошо развиты. Уходить от этого не имеет смысла, поэтому именно это направление мы взяли за основу.

На сегодня у нас 40% территории и населения задействованы в сельском хозяйстве. Омская область – сельскохозяйственный регион. Это направление может быть высокорентабельным.

– Если в него вкладывать средства...

– Что мы и делаем. На текущий год – 2 млрд 800 млн рублей только в рамках субсидий, субвенций, оказания помощи и развития новых производств. Это второй кластер, который сегодня мы видим как один из источников развития.

Третий – высокотехнологичное производство в рамках оборонных предприятий. Практически все оборонные заводы у нас выжили, сегодня они готовы развиваться.

Здесь сразу возникает связь производства, среднего профессионального технического образования и высших учебных заведений. У наших соседей в Томской области это направление – основной приоритет, у нас – один из основных.

Это подготовка высококвалифицированных специалистов для оборонной промышленности. Это высокие технологии и параллельно на базе высшего образования, среднего образования подготовка специалистов высокого класса для внедрения новейших технологий.

Помимо приоритетных кластеров, долгосрочной Стратегией развития области учтены все перспективные направления в рамках современных трендов стимулирования российской экономики: это, как я уже говорил, создание благоприятного инвестиционного климата, развитие малого и среднего

предпринимательства, поддержка инновационных производств, снижение административных барьеров. В долгосрочной перспективе планируется создание международного транспортно-логистического кластера.

– Понятно, что и успешное решение проблем региона, и его развитие – общее дело государства и бизнеса. На ваш взгляд, условия для эффективного государственно-частного партнёрства в области созданы?

– Считаю, что они достаточно благоприятные. Новая Стратегия социально-экономического развития Омской области позиционируется нами не в качестве «документа власти», а в виде «дорожной карты», отражающей интересы бизнеса и инвесторов региона. В этом и заключается главный принцип государственно-частного партнёрства – все действия и мероприятия органов государственной власти на территории Омской области должны быть согласованы и скоординированы с интересами бизнеса. С этой целью у нас принят новый закон «О государственной политике Омской области в

сфере инвестиционной деятельности» и решение о создании регионального инвестиционного фонда, создан общественный экспертно-консультационный совет, на выходе – инвестиционный совет. Все принципиальные решения в сфере экономики выносятся на публичное обсуждение и согласовываются с бизнес-сообществом.

Сейчас стартует, реализовано или близко к завершению сразу несколько проектов, осуществляемых в рамках ГЧП. Например, строительство комплексов глубо-

**«На сегодня у нас 40% территории и населения задействованы в сельском хозяйстве.»**

кой переработки сельскохозяйственной продукции и развития нефтехимических производств. Совместно с частным капиталом и участием ГК «Внешэкономбанк» введён в эксплуатацию завод по производству полипропилена. Специальные налоговые преференции установлены для крупных сельхозпроизводств – в результа-

те введён свинокомплекс и комбикормовый завод в Кормиловском районе, на очереди – аналогичные производства в Омском районе.

На принципах партнёрства завершено строительство подстанции «Прибрежная» для комплексного обеспечения электроснабжением жилых домов, поликлиник, дошкольных и общеобразовательных учреждений микрорайонов Левобережья Омска. При этом в рамках данного проекта удалось объединить ресурсы федерального и областного бюджетов в рамках Инвестиционного фонда РФ и инвестора (ОАО «МРСК Сибири»).

Началась реализация «Комплексной программы по глубокой экологически чистой переработке отходов с применением энергоэффективных технологий и получением энергоресурсов из альтернативных источников энергии». Инициатор проекта – «Омская клиринговая компания "Норма плюс"». Подписан меморандум о сотрудничестве между этой компанией, правительством области и ГК «Внешэкономбанк».

На последнем Петербургском экономическом форуме областное правительство подписало соглашение о сотрудничестве с компанией «ПИК», в рамках которого в Омске будет возведён крупный жилой комплекс «Лазурная гавань». При его реализации будут увязаны интере-

сы и застройщика, и ресурсоснабжающих организаций – в развитии инженерных сетей, и правительства Омской области – в строительстве доступного жилья, и Федерального агентства по ипотечному жилищному кредитованию – в продвижении собственных продуктов, а также непосредственно омичей, которые смогут приобрести комфортное и недорогое жильё.

**«Я пришёл на эту должность из бизнеса, где от каждого члена команды требуется чёткое понимание проблемы и путей её решения.»**

– Вы уже второй год руководите областью. К каким реалиям, связанным со спецификой новой работы, вам было труднее всего привыкнуть?

– Раздражал бессмысленный нескончаемый «бумагооборот». Его ликвидировали в первую очередь. Уже с начала года все документы в электронном виде.

Я пришёл на эту должность из бизнеса, где от каждого члена ко-

манды требуется чёткое понимание проблемы и путей её решения, где всё должно делаться быстро и чётко. Оказалось, что для чиновников это совсем необязательно. Можно целый месяц ничего не делать, потому что есть 30 дней, в течение которых он занимается решением конкретного вопроса. А по истечении месяца он может сказать: «Я не успел, согласуйте продление сро-

ков рассмотрения...» Чиновничья «раскачка» была для меня просто непонятна. К этому мне было тяжело привыкнуть. И нельзя было привыкнуть, только менять. Оказалось, что процесс этот долгий и трудный. Он продолжается, хотя успехи есть. И дело не только и не столько в том, что мы значительно сократили число чиновников.

Проблема заключается в том, что люди просто не были мотивированы на быстрое исполнение решений.

Мы пригласили специалистов из Москвы, которые провели тренинги с жёстким погружением на исполнение поручений. Собрали 25 молодых управленцев, которые у нас сегодня работают на уровне начальников отделов, начальников управлений, которые готовы генерировать идеи, готовы меняться, работать творчески. Результат четырёхдневного тренинга меня порадовал. По отзывам участников, он на них очень сильно повлиял. Говорили примерно так: «Мы, наконец, поняли, что от нас многое зависит. Что мы не «пешки». Мы готовы делать, если вы нас поддержите». Это очень важно.

За прошедший год и у меня сформировалось чёткое осознание задач, стоящих перед областью, и путей их решения. Очень важно, что есть взаимопонимание и с правительством страны, и с федеральными министерствами.

Конечно, груз большой ответственности за судьбу региона ощущается постоянно. Но я по натуре оптимист. И верю, что всё у нас получится. **БР**

## СПРАВКА



**Назаров Виктор Иванович,**  
губернатор Омской области.

Родился 18 октября 1962 г. в с. Ингалы Большеереченского района Омской области.

Окончил Омский государственный университет по специальности «правоведение», по квалификации – юрист.

В 1979–1980 гг. работал токарем на Омском электротехническом заводе им. К. Маркса.

В 1980–1982 гг. – служба в рядах Вооруженных Сил СССР (на Дальнем Востоке в дивизии морской пехоты).

В 1982–1988 гг. – учёба в Омском государственном университете на юридическом факультете.

В 1988–1990 гг. – служба в органах прокуратуры Черлакского и Омского районов.

В 1990–1992 гг. – следователь Военной прокуратуры.

В 1992–2001 гг. – юридическая работа в различных организациях.

В 2003–2005 гг. – заместитель начальника отдела по оперативной работе с

потребителями в Омском филиале ООО «Межрегионгаз». После реорганизации филиала в ЗАО «Омскрегионгаз» занял должность заместителя генерального директора по общим вопросам.

В 2005–2012 гг. – генеральный директор компании ЗАО «Омскрегионгаз» (с ноября 2010 г. переименовано в ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск»).

В 2011 г. избран депутатом Законодательного Собрания Омской области по Тюкалинскому избирательному округу №14; член комитета по законодательству; заместитель председателя комитета по собственности.

С 30 мая 2012 г. – губернатор Омской области.

Женат, имеет дочь, сына и внука.



## Ресторан «Tatler Club»



**Кухня:** европейская, русская, украинская

**Средний счет:** 3000 руб.

**Количество посадочных мест:** 200

**Адрес:** Кутузовский пр-т, 2/1

**Телефон:** +7 (495) 229 83 05

**TATLER**  
CLUB

# РЖАВЫЙ ОСТРОВ СНОВА СТАНЕТ БЕЛЫМ

На Ямале во второй раз стартует экспедиция по очистке арктической территории.

На встрече глав правительств стран Совета Баренцева/Евроарктического региона Россия подтвердила готовность продолжить работу по очистке Арктики от мусора. В июле на Ямале стартует очередной этап экологической экспедиции на остров Белый.

Находящийся в Карском море остров входит в Ямало-Ненецкий автономный округ. Когда-то здесь несли службу военные, сейчас на острове мёртвый посёлок. С

1930-х гг. здесь находится свыше 1 млн единиц металлолома: проржавевшие бочки, содержащие различные виды ГСМ, твёрдые бытовые производственные отходы, развалившаяся брошенная техника, радарные станции и строения... Работает лишь небольшая полярная гидрометеорологическая станция.

КОГДА-ТО ЗДЕСЬ НЕСЛИ СЛУЖБУ ВОЕННЫЕ, СЕЙЧАС НА ОСТРОВЕ МЁРТВЫЙ ПОСЁЛОК.

С 1930-х гг. здесь находится свыше 1 млн единиц металлолома: проржавевшие бочки, содержащие различные виды ГСМ, твёрдые бытовые производственные отходы, развалившаяся брошенная техника, радарные станции и строения..

Впервые проект «Экологическая экспедиция на остров Белый» был реализован в 2012 г. по инициативе губернатора Ямало-Ненецкого автономного округа Дмитрия Кобылкина. Не остались в стороне и промышленники. Одной из первых к реализации проекта по ликвидации огромной свалки на острове Белый приступила группа компаний «РусАльянс».

За 38 дней участники экспедиции очистили остров от 1 тыс. металлических бочек, 75 т металлолома и другого мусора, провели инвентаризацию и составили паспорта опасности 75 объектов, начертили пять карт-схем местности.

В этом году с острова планируется вывезти более 5 тыс. т металлолома и другого мусора. О том, как будет проходить экспедиция на остров Белый, в интервью «Бизнесу России» рассказал генеральный директор компании «РусАльянс» Дмитрий Бушманов.

– Что стало поводом, причиной участия компании в проекте по очистке острова? Это в большей степени благотворительный или всё-таки коммерческий проект?

– Несмотря на то, что компания обладает многолетним опытом в сфере заготовки, переработки и реализации металлолома и рекультивации земель, говорить о какой-то прибыли от участия в этом проекте абсолютно бессмысленно. Остров расположен достаточно далеко за Полярным кругом. Там особые климатические

За 38 дней  
участники экспедиции  
очистили остров от

**1 тыс.  
МЕТАЛЛИЧЕСКИХ  
БОЧЕК,  
75 т  
МЕТАЛЛОЛОМА  
И ДРУГОГО МУСОРА.**

условия. Бочки заилены песком, выкорчевать их из земли непросто. За десятилетия, помноженные на погодные условия – влажность, стужу, ветер, даже железо перегорают.

А тут, помимо железа, есть ещё техническая резина, каучук, ГСМ.

Отравляющий всё вокруг себя мусор на острове находится в таком состоянии, что подлежит исключительно утилизации, а не переработке. После того как весь этот хлам будет убран с острова, предстоит очень серьёзная рекультивация земли. За это лето волонтеры должны вывезти порядка трёх-четырёх барж металлолома. Есть намерение полностью очистить в этом году остров от мусора, распылить специальный абсорбент, который до следующего летнего сезона должен впитать

все ядовитые продукты, протёкшие на землю, на глубину порядка 1,5 метров. Через год этот абсорбент будет собираться с помощью специальной техники.

Думаю, в следующем году





«РусАльянс» тоже будет участвовать в экспедиции. Арктика – уникальный регион, и за то, что остров Белый сегодня в таком состоянии, по-человечески стыд-

«Роснефть», «НОВАТЭК». Поэтому логично, что на призыв губернатора округа Дмитрия Кобылкина очистить остров откликнулась не только наша компания.

поразило: развалы ржавого железа, на фоне которого даже с вертолѐта можно было увидеть белых медведей. Выглядит это очень страшно и дико. Рассказывают, что сотрудники метеостанции на всякий случай ходят на работу с оружием. Но самое

главное – поражает варварство, с которым мы в своё время отнесли к арктическому региону. Настало время наводить порядок. А сделать это непросто ещё и по причине погодных условий – времени для работы

**ОТРАВЛЯЮЩИЙ ВСЁ ВОКРУГ СЕБЯ МУСОР НА ОСТРОВЕ НАХОДИТСЯ В ТАКОМ СОСТОЯНИИ, ЧТО ПОДЛЕЖИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО УТИЛИЗАЦИИ, А НЕ ПЕРЕРАБОТКЕ.**

но. Понятно, что осуществить его очистку и рекультивацию исключительно за счёт средств регионального бюджета нереально. Если мы говорим о социальной ответственности бизнеса, то слова не должны оставаться лишь словами. На территории ЯНАО работают сегодня такие гиганты, как «Газпром»,

**ОСТРОВ БЕЛЫЙ СЕГОДНЯ В ТАКОМ СОСТОЯНИИ, ЧТО ПО-ЧЕЛОВЕЧЕСКИ СТЫДНО.**

**– Вам самому удалось побывать на острове Белый. Какую картину вы там увидели?**

– На Белый я попал на вертолѐте в декабре прошлого года, когда осматривал фронт предстоящих работ. Увиденное меня

поразило: развалы ржавого железа, на фоне которого даже с вертолѐта можно было увидеть белых медведей. Выглядит это очень страшно и дико. Рассказывают, что сотрудники метеостанции на всякий случай ходят на работу с оружием. Но самое

очень мало. Как говорят на Ямале, июнь – ещё не лето, июль – уже не лето.

Думаю, вслед за очисткой рано или поздно начнѐтся проект освоения Арктики. Это наш огромный энергетический центр. Важно, чтобы люди вели себя очень деликатно в этом хрупком регионе. Это то место, где должны использоваться только самые передовые, экологически безопасные технологии.

К счастью, в последнее время вопросам безопасного для экологии освоения новых территорий уделяют много внимания. Этот год объявлен годом охраны окружающей среды в России. Правительством ставятся различные задачи по этой теме – от принятия федеральных целевых программ по очистке территорий до ликвидации городских свалок. К предприятиям, которые не соблюдают экологических требований, применяются строгие санкции.

По инициативе Президента РФ не первый год проводится конференция «Арктика – территория диалога». Этой осенью она должна пройти в столице Ямала Салехарде с участием главы государства. Основная тема форума – экологическая безопасность освоения и использования природных ресурсов

как. Эти земли тоже достаточно серьёзно пострадали в период советского промышленного освоения. Наша компания обладает большим опытом применения различных технологий очистки территории от промышленных отходов. И этот опыт очень востребован, так что без работы мы не останемся.

**ПОРАЖАЕТ ВАРВАРСТВО, С КОТОРЫМ МЫ В СВОЁ ВРЕМЯ ОТНЕСЛИСЬ К АРКТИЧЕСКОМУ РЕГИОНУ. НАСТАЛО ВРЕМЯ НАВОДИТЬ ПОРЯДОК. А СДЕЛАТЬ ЭТО НЕПРОСТО ЕЩЁ И ПО ПРИЧИНЕ ПОГОДНЫХ УСЛОВИЙ – ВРЕМЕНИ ДЛЯ РАБОТЫ ОЧЕНЬ МАЛО. КАК ГОВОРЯТ НА ЯМАЛЕ, ИЮНЬ – ЕЩЁ НЕ ЛЕТО, ИЮЛЬ – УЖЕ НЕ ЛЕТО.**

Арктики. Участники обсудят вопросы устранения последствий накопленного экологического ущерба в регионе, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, современные вызовы освоения арктического шельфа.

**– Намерена ли ваша компания участвовать в других проектах по очистке Арктики? Вам есть что предложить?**

– Недавно мы приняли решение об участии в рекультивации земли в двух ямальских посёл-

Технологии очистки зависят от степени загрязнённости территории. В основном, конечно, это западные технологии, но есть и уникальные разработки наших учёных, которыми пользуется компания «РусАльянс». Понятно, что работать приходится в тесном взаимодействии с биологами, экологами, другими учёными, поставщиками оборудования, как в нашей стране, так и за рубежом. Так что работа эта интересная и перспективная.

**БР**

#### СПРАВКА



**Бушманов Дмитрий Александрович,**

российский предприниматель, учредитель ООО «Сталь-ИНВЕСТ» (с 2009 г.), директор ООО «ПромСтройМет плюс» (с 2010 г.), генеральный директор холдинговой компании ООО «РусАльянс» (с 2011 г.).

По окончании Череповецкого государственного университета по специальности «металлургические машины и оборудование» (специализация «конструирование машин и агрегатов металлургического производства») получил квалификацию «инженер». Во время обучения стажировался на различных должностях предприятий дивизиона ОАО «Северсталь Российская Сталь».

В феврале 2009 г. становится одним из учредителей ООО «Сталь-ИНВЕСТ» (г. Череповец) – компании, которая занимается снабжением предприятий, торговых организаций и частных лиц металлопрокатом.

С 2010 г. в качестве директора ООО «ПромСтройМет плюс» (г. Череповец) занимается поставкой электрооборудования.

Генеральный директор холдинговой компании ООО «РусАльянс» с 2011 г. Женат, воспитывает дочь. Увлекается боксом, волейболом.

## BOSCH ЗАКРЕПИЛСЯ В ЭНГЕЛЬСЕ

Корпорация Bosch построит третий завод в Саратовской области: в минувшем месяце состоялась закладка первого камня нового завода «Bosch Термотехника» в г. Энгельсе. Предприятие будет заниматься производством промышленных и бытовых газовых котлов. По мнению региональных властей, можно говорить о формировании полноценного промышленного кластера в Саратовской области.

Всего в рамках производства будет запущено 30 различных моделей газовых обогревателей и котлов мощностью от 18 до 35 киловатт: на первом этапе будут производиться шесть различных типов промышленных котлов мощностью от 2,5 до 6,5 мегаватт. В общей

оборудование. В частности, автоматическая система управления позволит снизить затраты на техоборудование, а также сократить потребление газа и сделать продукцию более экологичной. Как объявил полномочный представитель группы Bosch в России, Белоруссии,

знаем, что здесь мы можем найти необходимые квалифицированные кадры», – добавил он.

Завод должен начать свою работу уже в первом полугодии 2014 г. В итоге в Саратовской области начнётся производство промышленных и бытовых котлов для отопления и горячего водоснабжения под

**BOSCH ВЕРИТ В РОССИЮ И В ЕЁ СТАБИЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ.**

сложности ежегодно в Энгельсе будет выпускаться около 50 тыс. настенных газовых котлов и 120 промышленных котлов для нужд российского рынка и стран СНГ. Кроме того, на заводе будет создан отдел по дальнейшей разработке и развитию промышленных котлов для массового производства. Общая площадь нового здания составит около 10 тыс. кв. м, две трети которых будет отдано производству.

На строительство самого завода компания потратит 13 млн евро, ещё 10 млн евро будет инвестировано в

**В ТЕЧЕНИЕ 4 ЛЕТ BOSCH ГОТОВА ИНВЕСТИРОВАТЬ В РОССИИ 280 МЛН ЕВРО, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ИНВЕСТИЦИЙ КОМПАНИИ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ГЕРМАНИИ.**

Украине, Средней Азии и на Кавказе Герхард Пфайфер, выбор Энгельса для размещения нового завода объясняется просто: компания хорошо освоила эту производственную площадку и занимается её развитием с 1990-х гг. «Кроме того, мы

брендами Bosch и Buderus. «Локализация производства термотехники позволит нам быть ближе к нашим клиентам, быстрее реагировать на их нужды и исполнять их желания», – объяснил Герхард Пфайфер. По его словам, Bosch верит в Россию и в её стабильное развитие. В частности, поэтому компания приняла решение о строительстве штаб-квартиры в подмосковных Химках, где разме-



Слева направо: Эккарт Райлен, Региональный президент подразделения «Босх Бензиновые Системы» в РФ и СНГ, Генеральный директор ОАО «Роберт Босх Саратов»; Валерий Васильевич Радаев, губернатор Саратовской области; Герхард Пфайфер, президент ООО «Роберт Босх», полномочный представитель группы Bosch в России, Белоруссии, Украине, Средней Азии и на Кавказе; Лобанов Дмитрий Юрьевич, мэр г. Энгельса; Ульрих Шмитт, член правления «Босх Термотехника»



Юлия Голубцова, директор по корпоративным коммуникациям ООО «Роберт Босх» и Герхард Пфайфер, президент ООО «Роберт Босх», полномочный представитель группы Bosch в России, Белоруссии, Украине, Средней Азии и на Кавказе



стится более 1,2 тыс. сотрудников. В целом в течение 4 лет Bosch готово инвестировать в России 280 млн евро, что является одной из крупнейших инвестиций компании за пределами Германии. С Россией Bosch связывают тёплые отношения: компания работает в России уже в течение 109 лет, на российский рынок она вышла ещё в 1904 г. Последние годы результаты её работы в России постоянно улучшались: по итогам 2011 г. оборот вырос на 32%, а в 2012 г. – на 18% до 1,18 млрд евро.

В целом это уже третий проект мирового бренда Bosch на территории Саратовской области. В 1996 г. компания пришла в Саратовскую область на завод запальных свечей и провела его модернизацию. Кроме свечей зажигания, на заводе

окружающей среды. В частности, современный котел Buderus позволит сократить на 15% выбросы углекислого газа по сравнению с прежней системой. При



этом, по мнению Bosch, Россия, как и другие страны СНГ, входит в число крупнейших растущих рынков отопительных технологий, т.к. в нашей стране назрела большая потребность в замене и установке новых газовых котлов, как в жилых комплексах, так и на промышленном

позавчера здесь же, в Энгельсе, мы закладывали камень под другое совместное российско-канадское предприятие «Локомотивный завод». Одновременный старт таких крупных проектов под эгидой мощнейших мировых лидеров – яркое свидетельство инвестиционной привлекательности Саратовской области, доверительных партнёрских отношений между инвесторами и региональными органами власти и подтверждения того, что регион обладает достаточным кадровым ресурсом и удобным рынком сбыта», – считает глава региона. В частности, по его мнению, для Саратовской области газовая промышленность является традиционной отраслью, т.к. на территории региона расположены ведущие профильные научно-исследовательские институты и предприятия. С запуском нового завода ком-

Только за последние 5 лет инвестиции в энгельские предприятия компании Bosch составили без малого 2 млрд руб.

было налажено производство автокомпонентов. Как заявил на церемонии закладки камня министр промышленности и энергетики Саратовской области Сергей Лисовский, в рекордные сроки создано производство профессионального инструмента и теперь будет освоен выпуск водонагревательных котлов. «Опыт предыдущих проектов показал, что компания уделяет пристальное внимание вопросу локализации производства деталей и комплектующих, для этого создаются современные участки производства, внедряется современное оборудование», – считает он. В частности, продукты «Bosch Термотехника» в значительной степени повышают эффективность использования энергии и сокращают выделение парниковых газов, т.е. вносят большой вклад в защиту

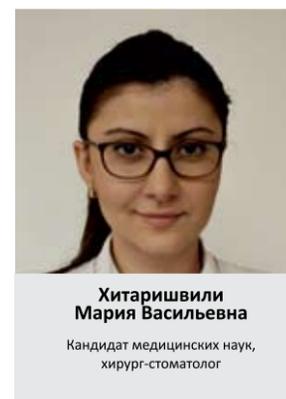
### С ЗАПУСКОМ НОВОГО ЗАВОДА КОМПАНИИ BOSCH ПОЗИЦИИ РЕГИОНА КАК ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА ТОЛЬКО УСИЛЯТСЯ.

производстве. В целом на территории СНГ компания Bosch имеет 14 филиалов-представительств, пять заводов и штаб-квартиру в Москве, а также занимается разработками в рамках своего исследовательского центра в Санкт-Петербурге. Как заявил в свою очередь губернатор Саратовской области Валерий Радаев, строительство нового завода означает, что область стала стабильно развивающимся регионом, куда без боязни приходит иностранный инвестор. «Только за последние 5 лет инвестиции в энгельские предприятия компании Bosch составили без малого 2 млрд рублей. Это пример для местных промышленников, как надо развивать бизнес. Буквально

пании Bosch позиции региона как промышленного кластера только усилятся, добавил губернатор. В свою очередь, по мнению Герхарда Пфайфера, не менее важно, что в рамках нового проекта будет создано 190 новых рабочих мест. Как заявил представитель компании, в своё время ещё основатель корпорации Роберт Бош говорил, что самая большая ценность компании – это сотрудники, а создание рабочих мест – это возможность получения дохода потенциальными работниками. В целом штат Bosch в Энгельсе насчитывает 1,5 тыс. человек. «Таким образом, открытие нового завода – это всегда социальная поддержка региона», – считает он. **БР**



**Саркисян Мартирос Сергеевич**  
Кандидат медицинских наук,  
почетный работник  
здравоохранения г. Москвы,  
основатель и главный врач  
сети клиник "Доктор Мартин"



**Хитаришвили Мария Васильевна**  
Кандидат медицинских наук,  
хирург-стоматолог

## Искусственный аналог зуба

В настоящее время одним из доступных методов лечения частичного или полного отсутствия зубов является дентальная имплантация. Имплантаты изготавливаются из биоинертного материала – титана, который обладает высокой степенью совместимости с костной тканью человека.

Часто встречаемой проблемой при планировании дентальной имплантации является недостаточный объем костной ткани вследствие утери зубов много лет назад, и возникает вопрос об увеличении объема кости для создания благоприятных условий проведения операции дентальной имплантации. Для этого используются различные костные материалы, которые способны замещать дефект кости, в сочетании с тромбоцитарной массой, обогащенной различными факторами роста. Для этого делается забор крови из вены и используется центрифуга Harvest Tегито для получения плазмы крови. Данная методика позволяет ускорить заживление и минерализацию костных структур.

Процесс подготовки к имплантации включает несколько этапов. На совместной консультации врачами проводится клиническое обследование, оценивается общий и местный статус пациента, состояние полости рта. Данные рентгенографии и компьютерной томографии (в нашей клинике мы

используем компьютерный томограф KaVo 3D eXam со.) позволяют с точностью определить все параметры кости, а также наличие хронических очагов воспаления в зоне имплантации, что в дальнейшем позволяет исключить риск возникновения воспаления в зоне имплантации.

Трехмерная диагностика NobelGuide™ на основе данных компьютерной томографии обеспечивает полный контроль хирургических и ортопедических аспектов в каждом случае. Перед компьютерным планированием выполняется тщательное клиническое обследование пациента. Одновременно выполняются оттиски зубов и проводится регистрация прикуса. На основе оттиска и регистрата прикуса создается модель постановки зубов для визуализации окончательного результата. Эта модель оценивается по критериям функциональности и эстетичности, а затем на её основе создается рентгенологический шаблон. NobelGuide™ использует уникальный протокол сканирования, при котором производится сканирование как анатомии пациента, так и отдельно рентгенологического шаблона. Этот протокол называют методикой "двойного сканирования". Завершающим этапом подготовки к имплантации являются данные анализа крови. Вам не требуется терять время на поиск медицинского центра, в котором вы можете сдать различные анализы. Мы рады предложить вам услуги собственного сертифицированного диагностического центра, в котором сразу после консультации вы сможете сдать необходимые анализы. А результаты попадут непосредственно к лечащему врачу, что заметно сократит ваше пребывание в различных медицинских центрах.

Абсолютное совершенство в стоматологии достигается путем симбиоза уникального опыта и применения новейших технологий и уникального оборудования, последних научных разработок. Без ложной скромности скажу, что обе эти составляющие гармонично сочетаются в центре имплантации «Доктор Мартин», обеспечивая нашим пациентам превосходный результат.

*Dental*  
**DOCTOR MARTIN**  
СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК

(495) 504-43-01  
<http://www.dr-martin.ru/>

# ИВАН КИРИЛЛОВ: «Воспользуйтесь своим... СТРЕССОМ»

В издательстве «Альпина Паблишер» вышла книга с необычным и даже интригующим названием «Стресс-сёрфинг: Стресс на пользу и в удовольствие». О том, как извлечь пользу из стресса и даже получить от этого удовольствие, рассказывает автор книги и концепции стресс-сёрфинга, кандидат медицинских наук, врач-психиатр, психотерапевт Иван Кириллов.

– Принято считать, что стресс – это плохо. Но, похоже, не всё так просто. Вы в своей книге утверждаете, что стресс можно и нужно использовать...

– Ганс Селье, который ввел в обиход сам термин «стресс», действительно доказал, что избыток стресса может привести к болезни и даже к смерти, но он же утверждал: «Я не могу и не должен быть исцелён от моего стресса, мне просто нужно научиться наслаждаться им».

– Даже так?

– Жизнь без стресса невозможна. Стресс – универсальная реакция организма на любое изменение. Он создаёт энергию и готовит вас к действию, чтобы вы смогли приспособиться. Именно стресс – источник воодушевления, креативности и радости. К болезни ведут только слишком сильный стресс, с которым вы не можете справиться, или хронический стресс, истощающий ваши ресурсы. Кстати, длительное отсутствие стресса тоже ослабляет организм и опасно для здоровья.

– А что делать с энергией, которую создаёт стресс?

– Её нужно употребить для активного действия или переосмыслить происходящее. Чем, по-вашему, отличается тревога от воодушевления?

– Тревога – это что-то негативное.

– Да, чувство и вправду неприятное. Откуда же оно берётся? Организм создаёт энергию в ответ на изменения. Если событие вызывает у вас однозначную эмоцию, она направит ваши силы по соответствующему сценарию. Какой бы ни была ситуация, начав действовать, вы, скорее всего, почувствуете воодушевление. Если вы принимаете

сценарий, выработанный эволюцией, чтобы направить энергию стресса, обеспечив мгновенную реакцию в жизненно важной ситуации.

Эмоция, как флюгер, указывает на то, что для вас важно, и даёт вам энергию согласно этой важности. Попытки подавить или игнорировать возбуждение только увеличат тревогу, ведь так свою потребность вы не удовлетворите.

**«СТРЕСС – УНИВЕРСАЛЬНАЯ РЕАКЦИЯ ОРГАНИЗМА НА ЛЮБОЕ ИЗМЕНЕНИЕ. ИМЕННО СТРЕСС – ИСТОЧНИК ВООДУШЕВЛЕНИЯ, КРЕАТИВНОСТИ И РАДОСТИ.»**

сознательное решение и начинаете действовать – результат тот же. Если же эмоции противоречивы или вы просто не знаете, что делать – энергии просто некуда деваться, и она превращается в тревогу.

– А какой должна быть первая реакция?

– Первая реакция будет такая, какая будет.

– А если эмоция негативна?

– Я таких не знаю. Все эмоции конструктивны, хотя мы часто используем их не по назначению. Да, не все эмоции приятны, а некоторые из них (гнев, страх, презрение) порицаются обществом. Но любая эмоция – универсальный

– Получается, подавляя свои реакции, мы усиливаем стресс и делаем его хроническим?

– Именно так. Попытки управлять стрессом часто становятся его дополнительным источником.

– Что же делать?

– Для начала перестать пугаться собственного стресса и злиться на себя за «негативные» эмоции. Ваша первая реакция естественна и отражает значение ситуации для вас. А вот ваш «внутренний наблюдатель» вовсе не обязан по этому поводу паниковать или злиться.

– Хорошо. Давайте разберём конкретный пример: начальник отругал...

– Отлично. Какова ваша реакция?

– Впадаю в смятение: «а вдруг я не прав?»

– То есть теряете доверие к себе?

– Похоже... И злюсь за это на начальника. Хотя иногда хочется накричать на него в ответ. Но нельзя... И я злюсь на себя...

– Заметьте: это уже две злости – два стресса. А ваша потребность по-прежнему не удовлетворена.

– Да. Я снова и снова «прокручиваю» ситуацию мысленно в режиме «а вот если бы...»

– И обеспечиваете себе хронический стресс со всеми вытекающими неприятными последствиями.

– А какие есть альтернативы?

– А на какую эмоцию вы рассчитывали бы в трудной ситуации со стороны хорошего друга?

– Ну точно не на нравоучения... И не на жалость... Скорее на поддержку, на понимающую улыбку.

– Вот именно! Только друг не всегда рядом, а вот ваш «внутренний наблюдатель» вполне мог бы вам улыбнуться, и когда вы в ярости, и когда вам страшно. А если вы научитесь пользоваться стрессом и вовремя замечать и понимать свои эмоции, то к этому добавится ещё и азартный интерес, без которого стресс-сёрфинг просто невозможен.

– То есть надо принять свою реакцию и позволить себе злиться, бояться, грустить?

– Да. Хотя «принять» звучит очень абстрактно. Поэтому нам нужно натренировать свою внутреннюю улыбку до автоматизма, иначе старая привычка победит. По-другому не получится. Ещё раз повторюсь: не нужно менять гримасу страха, гнева, горя, презрения или отращения на улыбку – не выйдет. Нужно просто внутренне улы-

**«ЭМОЦИЯ, КАК ФЛЮГЕР, УКАЗЫВАЕТ НА ТО, ЧТО ДЛЯ ВАС ВАЖНО, И ДАЁТ ВАМ ЭНЕРГИЮ СООБРАЗНО ЭТОЙ ВАЖНОСТИ.»**



баться себе, испытывающему эти чувства.

– То есть нужно себе говорить: «Ничего страшного. Я себя люблю».

– Слова ваш внутренний голос немедленно оспорит: «Как ты можешь себя любить, если ты злишься?» Поэтому реакция должна быть проста и доведена до автоматизма. Так, заметив, что вы, например, злитесь, вы себе улыбнётесь как добрый поддерживающий друг. В конце концов, уж вы-то можете себя поддержать в трудную минуту! Это довольно сложно звучит, но на деле, при регулярных тренировках этому можно научиться за несколько недель. В книге вы найдёте подробные инструкции.

Это работает – проверено на людях, никто не пострадал.

– И что произойдёт, когда мы научимся к себе хорошо относиться?

– Когда вы полюбите океан своих чувств во всех его проявлениях, появится естественный интерес и стремление понять свои эмоции. Это значит, что вы готовы к сёрфингу.

– То есть к тому, чтобы направить энергию стресса на конструктивное действие?

– Именно так.

– Как это сделать в ситуации, когда вас ругает начальник?

– В первую очередь надо заметить «поднимающуюся волну» собственной реакции: какую эмоцию вы испытываете?

– Я злюсь, хотя в тот момент вряд ли это понимаю.

– Важно вовремя заметить эмоцию. Чтобы научиться делать



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**«СУТЬ СТРЕСС-СЁРФИНГА В ТОМ, ЧТОБЫ ПОВЕРНУТЬСЯ ЛИЦОМ К ПОТРЕБНОСТЯМ, ДАЖЕ ЕСЛИ ДЛЯ ЭТОГО ПРИДЁТСЯ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ СТАРЫХ ОЖИДАНИЙ.»**

это, достаточно по 2–3 раза в день на протяжении 3–4 недель пару минут тренироваться перед зеркалом, стараясь как можно точнее изобразить лицом каждую из семи эмоций. Запомнив соответствующие ощущения мимических мышц, вы научитесь быстро осознавать своё эмоциональное состояние.

– То есть как только я начну злиться, это проявится на моём лице, и благодаря выработанной привычке я это быстро замечу?

– Да. И это уже многое меняет. Когда вас «накрывает» сильная эмоция, вам порой трудно ее заметить, вы становитесь «сам не свой» и делаете то, о чём позже жалеете. Сёрфер вовремя распознаёт волну и понимает, какая потребность за ней стоит. Он сам решает, стоит ли

на этой волне кататься или лучше её пропустить.

– Итак, мы заметили эмоцию...

– Второе, что важно понять: на что конкретно вы реагируете? Скорее всего, дело в том, что не оправдались ваши ожидания относительно конкретных норм или моделей поведения. В нашем случае вы, возможно, ожидали от начальника большей учтивости или справедливости.

– Скорее мне кажется, что он несправедлив.

– Отлично! Он несправедлив к вам – так бывает... И тут возникает вопрос: почему вы-то так разволновались? Дело в том, что если вы реагируете, значит, ситуация задела важную для вас потребность. Чем сильнее реакция, тем больше неудовлетворённость. И

наоборот, если все ваши нужды удовлетворены, вам, грубо говоря, наплевать на происходящее.

Поэтому следующее, что важно понять: какая именно из потребностей уязвлена?

– Мы уже выяснили, что я теряю доверие к себе.

– То есть вы злитесь на начальника не для того, чтобы его наказать, а для того чтобы заставить его признать, что вы на самом деле не дурак, а молодец, и таким образом удовлетворить свою потребность – восстановить доверие к себе. Получится у вас это в реальной ситуации?

– Вряд ли.

– Вот именно. Обычно попытки любой ценой исполнить свои ожидания и добиться целей, поставленных до того, как ситуация изменилась, стоят слишком дорого. Важно не забывать, что мы ставим цели для того, чтобы удовлетворять свои потребности. Суть стресс-сёрфинга в том, чтобы вернуться лицом к потребностям,

даже если для этого придётся отказаться от старых ожиданий.

Ваша реакция указывает на потребность. Теперь самое время «ловить волну», задавшись вопросом: как вы можете удовлетворить свою потребность в сложившейся ситуации?

Иногда чтобы ответить на этот вопрос, полезно спросить себя: «А как бы я себя вёл, если бы потребность была удовлетворена?»

– Хм! Если бы я был на 100% уверен в себе, я не стал бы ничего доказывать: я ведь знаю, что я молодец. Я бы не отмахнулся от него, ведь он чем-то обеспокоен – у него тоже какая-то потребность не удовлетворена. Скорее всего, я расспросил бы начальника: уточнил бы, что конкретно его беспокоит, каковы его ожидания.

– И что произошло бы?

– Начальник как минимум удивится.

– А вы?

– А я почувствовал бы себя хозяином ситуации. Но ведь в реальной жизни нет времени подумать про потребности, и я реагирую автоматически.

– В том-то и дело, что автоматически, по привычке, но обстоятельства меняются. Подготовиться ко всем превратностям жизни невозможно. Но вы можете подготовиться к самому стрессу.

Именно поэтому мы уделяем особое внимание тренировке умения различать и понимать свои эмоции и стоящие за ними ценности. Ведь сёрферу не обойтись без умения «читать» волны. Сёрфинг – это спорт, и, как любой спорт, он требует тренировки. К тому же каждая новая ситуация добавляет вам понимания того, на что вы обычно «заводитесь», а значит, вы сможете принять профилактические меры,

происходит? Какая потребность вызвала мою реакцию?

– Для этого заранее тренируемся внутренне улыбаться, распознавать эмоции и выяснять потребности.

– Потом фокусируемся на реальных способах удовлетворить обострившуюся потребность в изменившейся ситуации...

– ... и прекращаем тратить попусту свои силы на сожаления о

**«И ПОМНИТЕ: КАК БЫ ХОРОШО ВЫ НИ НАУЧИЛИСЬ КАТАТЬСЯ НА СТРЕССЕ, ОН РАНО ИЛИ ПОЗДНО «СОБЬЁТ ВАС С НОГ».»**

развивая соответствующие способности. Стресс – это тренажёр, который показывает, где ваши потребности, и позволяет вам тренировать свои навыки.

– А что ещё нужно тренировать сёрферу?

– Полезно освоить медитацию – чтобы научиться фокусировать и переключать внимание.

Большую роль играет образ жизни: правильное питание, хороший сон, соблюдение режима дня... Об этом пишут все журналы, это советуют все врачи... Увы, мало кто выполняет эти рекомендации.

– Получается, в целом правила достаточно просты: заметив эмоцию, внутренне улыбнулись себе и возможности узнать про себя что-то новое: а собственно, что

несбывшихся ожиданиях и о том, чего уже нет, – всё верно.

И помните: как бы хорошо вы ни научились кататься на стрессе, он рано или поздно «собьёт вас с ног». Но если вы относитесь к этому как к тренировке, падение вас не огорчит, и вы, не задумываясь, отправитесь на поиски следующего стресса, чтобы попробовать ещё раз, используя полученные уроки.

– Большое спасибо, Иван, за интересный и провокационный рассказ о стресс-сёрфинге. Детали тренировки и варианты сёрфинга в разных ситуациях будем искать в вашей книге. Метод, мне кажется, весьма практичен. Я надеюсь, каждый сможет им воспользоваться. **БР**

## Справка



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**Кириллов Иван Олегович,**

врач-психиатр, психотерапевт.

Дипломы: Владивостокский медицинский институт, Weill Cornell Medical College, Wiesbaden Academy of Psychotherapy.

17 лет клинического опыта (включая 12 лет работы в программе помощи сотрудникам для международных компаний). Многолетний опыт проведения корпоративных тренингов в

России, Германии, Латвии, Литве, Румынии, Великобритании, США, Турции и Китае и коучинга менеджеров высшего звена.

Консультант по вопросам транскультурального управления, поведения в критических ситуациях, стратегий продвижения товаров.

Координатор Московского центра позитивной психотерапии.

Создатель концепции Stress Surfing™.

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; www.facebook.com/abinitoRU; www.vaal.ru  
Мгновенный вопрос: +7 (499) 136 20 99

реклама

web analytics  
abinito

ТЕМА СЕМИНАРА: ...БЛА... МА...

Фильтруй базар будьте внимательны к словам,  
ваши мысли могут понять неправильно.

*Уникальный психолингвистический анализ.  
Выявление смысла любых высказываний и текстов в сети Интернет.  
На основе технологии проекта ВААЛ.*

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; www.facebook.com/abinitoRU; www.vaal.ru  
Мгновенный вопрос: +7 (499) 136 20 99

реклама

## Бизнес и общество

Место, где сбываются мечты

Ирина и Игорь Хохловы объяснили,  
почему им интересно друг с другом

Почему хорошо учиться  
с Женей Шохиной



## ЭРА АЙФОНА

Неприятное чувство, что проспал, подняло Савву с постели. Он посмотрел на часы. Оказалось, что проспал всего на 20 минут.



Александр Костюк,  
медиаконсультант

Рядом с часами на тумбочке лежал новый айфон. Савва раздражённо взял его в руки. Отчего он не зазвонил? Сам же вчера его настроил. Оказалось, что опция «будни» на будильнике выключена. Смачно выругавшись про себя на программистов, которые вечно делают жизнь сложнее в попытке упростить её, он вышел на кухню.

Его жена Люда сверкала, как утренняя роза, красотой и свежестью, но Савва почему-то нашёл это совершенно непривлекательным. «Могла бы и разбудить, раз видит, что не встаю». Люда покормила детей и пошла одевать их в школу. Обычно Савва помогал ей, причём с удовольствием. Сегодня хотелось остаться одному, и он был рад тому, что проспал. Он налил кофе и скользнул взглядом по экрану работающего телевизора. Оставшиеся после детей герои мультфильма злились своей энергичностью. Он дотянулся до пульта, выключил телевизор. Затем взял в руки айфон и погрузился в просмотр полученной за ночь почты. А всё-таки молодец Стив Джобс, одно удовольствие пользоваться его гаджетами. Раздражение постепенно исчезло. Привычная рабочая напряжённость вытеснила утреннее дурное настроение. В машину Савва садился в обычном для него деловито-приподнятом духе.

Секретарша Лена, служившая у Саввы с самого первого момента его начальственной карьеры, с наблюдательностью опытного физиономиста разглядела меланхолическую нотку в поведении сюзерена.

– Что-нибудь случилось? – поинтересовалась она тоном почти материнской заботы, сохранявшей тем не менее оттенок положенной субординации.

Савва отмахнулся в том смысле, что всё в порядке, но на душе сразу полегчало. Как всё-таки правильно иметь преданных и понимающих людей вокруг себя. Он открыл компьютер, бездумно просмотрел ещё раз почту, которую уже видел за завтраком, и опять взял в руки айфон. Системщик Фёдор, перешедший уже давно в ранг его прислуги по технологической части, поставил вчера целую кучу полезных приложений. Надо было теперь их освоить или хотя бы просмотреть.

Это занятие настолько увлекло его, что когда зашла Лена и сказала, что в переговорной все собрались на совещание, он с раздражением сказал, что занят. Пусть ждут.



Попытка вернуться в благостное рассмотрение новых приложений была неудачной. Савва раздражённо встал и пошёл в переговорную. При пересечении дверного проёма его кабинета от бурлящего мира работающей компании, его лицо автоматически приняло выражение

Рядом с часами на тумбочке лежал новый айфон. Савва раздражённо взял его в руки.

чрезвычайной важности и суровости.

В переговорной в глубоких кожаных креслах полулежали его заместители и начальники отделов. Сколько раз Савва обращал внимание на то, что в таких креслах самое бурное обсуждение стремительно превращается в расслабленную беседу... Особенно после обеда. Однако избавиться от кресел не хватало силы воли. На их покупку ушло целое состояние, а признаваться в том, что это было ошибкой, не хотелось.

Презентация, которую собрались обсудить, была неплоха. Но докладчик, бывший сотрудник кафедры марксизма-ленинизма Прокопов, вложил в неё все навыки советской партийной риторики и демагогии, убив к третьей минуте у аудитории признаки всякого интереса. Савва с досадой осмотрел ключующих носом подчинённых. Надо было срочно взбодрить совещание гневным окриком, иначе оно превращалось в бессмысленную трату времени. Савва взглянул ещё раз на покрасневшего от усердия Прокопова, взвесил последствия и, послав всё к чёрту, взял в руки айфон.

Через час у него затекла спина. Кресла были слишком мягкие. Савва стремительно вышел из переговорной, оставив за старшего своего зама, дошёл до кабинета, взял пиджак и вышел. Секретарша преданно подняла глаза.

– Я в министерство, – бросил он на ходу.

Лена понимающе кивнула. Оба знали, что никакого министерства



спокойно. Он не привык сам выбирать, куда ехать.

Савва очнулся на одном из поворотов.

– В бассейн, – уточнил он маршрут.

Получив задачу, Коля испытал невероятное облегчение, добавил газу и пригнулся ближе к рулю, слившись с машиной воедино, как лётчик со своим истребителем.

В бассейне Савва плавал около часа. Его брат Виталик подарил ему недавно на день рождения ещё один отличный гаджет – водонепроницаемый плеер. Было что-то медитативное в неторопливом плавании в пустом олимпийском бассейне ВИП-

### В ПЕРЕГОВОРНОЙ В ГЛУБОКИХ КОЖАНЫХ КРЕСЛАХ ПОЛУЛЕЖАЛИ ЕГО ЗАМЕСТИТЕЛИ И НАЧАЛЬНИКИ ОТДЕЛОВ.

сегодня нет в планах. Да и вообще Савву звали туда крайне редко, раза два в год. Но само грозное слово «министерство» звучало так убедительно, что никому и в голову бы не пришло поставить под сомнение, что начальник действительно там.

Савва сел в машину и сразу погрузился в айфон. Молчаливый водитель Коля медленно тронулся, вопросительно поглядывая на шефа в зеркало заднего вида. Надо было уточнить маршрут, но выражение лица шефа было столь серьёзно, что Коля побоялся отвлекать его, решив ехать в центр. В это время дня вариантов было немного. Или какой-нибудь из ресторанов на обед, или сначала бассейн, а потом уже ресторан. Но всё же в душе у Коли было не-

спортклуба под неторопливое повествование Марселя Пруста о безнадежной любви к герцогине Германтской.

В раздевалке он взглянул на айфон. Тревожно подмигивали красным несколько пропущенных звонков с одного и того же номера. Впрочем, неопределившегося. А на неопределившиеся он никогда не отвечал и не перезванивал. Подходя к машине, бодрый от приятной спортивной усталости, он предвкушал, с каким удовольствием съест сейчас целую дораду в своём любимом ресторане «Палатца Дукале». Или нет, не дораду. Дорады будет маловато. Сначала салат с креветками, а потом ножки краба. Только за крабами нужно в «Недальний Восток».



– На бульвары, – сказал он Коле, продолжая наслаждаться размышлениями о выборе места для обеда.

Айфон вдруг зазвонил тем самым неопределённым номером. Каким-то шестым чувством Савва понял, что надо ответить.

– Савва, миленький, ну что ж ты не отвечаешь?! – это был го-

– В какой ещё горбольнице? У вас же страховка в Европейском Медцентре?!!

– Сынок, не было времени. Папу отвезли туда, где было ближе всего. – Всё понял. Еду. Сейчас всё решим.

Коля мчал, как никогда. Савва сказал, что его не интересуют ни штрафы, ни существование ГАИ

надписями «Реанимация» и «Не входите!» Чувство жалости к ней и беспомощности перед этими воротами захлестнуло его.

Однако надо было что-то делать. С правой стороны ворот был электронный замок, но без звонка или интеркома. Позвонить и вызвать кого-то было невозможно. Савва попробовал постучать в двери. Отзвук оказался таким слабым, что надеяться

на него было глупо. Савва поймал проходившую мимо медсестру и резко, приказным тоном велел вызвать заведующего отделением реанимации.

– Мужчина! – оборвала его медсестра тоном работницы советской торговли. – Заведующий занят.

Широченный таз медсестры скрылся за воротами, оставив за собой шлейф хамоватой неприступности. Савва был обескуражен. Навык общения с людьми, которые ему не подчиняются и не хотят угодить, был давно утерян. Кроме того, в этом проклятом коридоре было невозможно что-то понять. Интерфейс общения с пространством за воротами не был задан. Впервые за долгие годы ощущение собственного всемогущества изменило ему.

Деньги. Вот что должно работать и открывать любые двери. Следующему же входящему он даст денег, чтобы тот вызвал заведующего.

По коридору плыла прекрасная дама бальзаковского возраста в белом халате. Савва обратился к ней и протянул купюру. Она презрительно смерила его взглядом.

**Молчаливый водитель Коля медленно тронулся, вопросительно поглядывая на шефа в зеркало заднего вида. Надо было уточнить маршрут, но выражение лица шефа было столь серьёзно, что Коля побоялся отвлекать его, решив ехать в центр.**

лос матери. Она захлёбывалась от плача.

– ЧТО СЛУЧИЛОСЬ?! – испуг Саввы парализовал его, но голосовые связки выдали всё, что могли.

Водитель Коля от неожиданности повернулся корпусом к Савве и дёрнул рулём в ту же сторону. Справа возмущенно загудел едва не протараненный троллейбус.

– Папу увезли по скорой. Он в реанимации, – еле слышным сквозь рыдания голосом ответила мать.

– Где вы?!

– В 113-й горбольнице. Приезжай скорее.

с их камерами, разметкой и светофорами. Сквозь затуманенный тревогой за отца разум проскочила мысль о том, почему мамин номер не определился. Ага. Новый айфон. Нет, не айфон. Фёдор. Фёдор сказал, что всё синхронизировал и настроил. «Вернусь в офис – сотру в порошок».

113-я горбольница представляла собой комплекс весьма недурно выглядящих снаружи зданий. Не без труда отыскав нужный корпус и этаж, Савва увидел мать. Она сидела, сгорбившись, у огромных, выкрашенных в ядовито-синий цвет дверей, вернее, даже ворот, с

– Вы что, совсем с ума там походили? – искренне возмутилась она, под «там» имея в виду «за пределами больницы». – Идите со своими замашками на рынок и там суйте свои деньги кому хотите. А здесь даже не доставайте. Здесь реанимация, стерильность. Ну что за люди...

Она махнула рукой на Савву, как на непроходимо тупого школьни-

вают, кем работает водитель, чтобы приблизительно прикинуть размер потенциальной взятки.

Савва закипел. Он коротко и доходчиво объяснил толстяку, что к лечению пациента этот вопрос не имеет отношения, но уж если тот спросил, то он его сын. И он собирается сейчас же забрать отца из их больницы и перевести в другую.

– Воля ваша, – равнодушно ответил толстяк и причмокнул языком, высасывая остатки пищи из промежутка между зубами. – Только любая перевозка сейчас – стопроцентная гарантия смерти. Мы выведем его из критического состояния, и тогда забирайте куда хотите.

Савва с ужасом понял, что столкнулся с непреодолимым препятствием. Придётся решать вопрос на месте. Он поинтересовался платными услугами,

**САВВА БЫЛ ОБЕСКУРАЖЕН. НАВЫК ОБЩЕНИЯ С ЛЮДЬМИ, КОТОРЫЕ ЕМУ НЕ ПОДЧИНЯЮТСЯ И НЕ ХОТЯТ УГОДИТЬ, БЫЛ ДАВНО УТЕРЯН.**

ка, и тоже скрылась за воротами. Воцарилась тишина. Мать продолжала тихо плакать в углу, не замечая или делая вид, что не замечает Саввиных неудачных попыток наладить контакт с реанимацией.

Ситуация решилась сама собой. Ворота растворились, и наружу вышел полный мужчина лет 30 с небольшим в голубой форме врача-хирурга из американских сериалов. Хотя он был похож скорее на адвоката, чем на врача. Полные губы искрились недюжинным аппетитом, дорогая оправа очков свидетельствовала о нетрудовых доходах, горделивая осанка казалась вообще неуместной в этих стенах.

– Что вы хотели? – требовательно спросил «адвокат».

Савва объяснил, что он по поводу недавно поступившего к ним пациента.

– Кем вы ему приходитеесь? – Вопрос толстяка был озвучен таким тоном, каким гаишники спраши-

**ДЕНЬГИ. ВОТ ЧТО ДОЛЖНО РАБОТАТЬ И ОТКРЫВАТЬ ЛЮБЫЕ ДВЕРИ. СЛЕДУЮЩЕМУ ЖЕ ВХОДЯЩЕМУ ОН ДАСТ ДЕНЕГ, ЧТОБЫ ТОТ ВЫЗВАЛ ЗАВЕДУЮЩЕГО.**



рассчитывая оживить толстяка упоминанием денег.

– Есть такая возможность, – опять не заинтересовался толстяк. – Обращайтесь к завчасти. Четвёртый этаж. Там спросите Людмилу Николаевну.

Слава богу, что появился хоть какой-то понятный вариант. Зависимость от людей, которых Савва привык презирать в обычной жизни, начинала ему жутко докучать. Он почти бегом спустился на четвёртый этаж. У кабинета завчасти толкнулись несколько человек, причём в одежде врачей. Из-за дверей доносился зычный женский голос, общавшийся по телефону. Савва решительно вошёл в кабинет. Очередь никак на это не отреагировала.

Людмила Николаевна оказалась пожилой, но деятельной дамой, которая сочувственно выслушала Савву и оправила на третий этаж к заведующей отделением, предупредив его визит своим звонком.



ИНТЕРПРЕСС/PHOTOPRESS.RU

Третий этаж оказался отделением общей терапии. Прямо при входе на него с лестницы в нос Савве жёстко ударило запахом то ли кислой капусты, то ли сваренных из неё щей. Он зажал нос, надеясь быстро миновать зону поражения, но запах устойчиво наблюдался по всему периметру этажа. Вторым, что поразило Савву, были стояв-

шущей суммой, достаточной для полёта на лечение в любую клинику Германии. Или на пару-тройку недель стационара в Европейском Медцентре. А там расценки самые невероятные даже по московским меркам. За какой такой сервис могла драть эту сумму больница с запахом кислых щей и больными в коридорах? Им овладело любопытство. Впро-

ца дерёт такие деньги, предстал во всей своей неприглядной наготе. За эту сумму врачи были готовы на сделку с совестью. За 900 тысяч они выставляли в коридор или на улицу тех, кто сейчас лежал в палате...

Савва забрал мать, и они уехали домой. По дороге вдруг вспомнилось о том, что ещё утром его волновала работа нового айфона. От этого стало стыдно. Какая нелепость, что в одном и том же мире сосуществуют айфон и больница с запахом щей. Вернее нет, не сосуществуют. Они на разных полюсах условной оси координат цивилизованности. На одном полюсе здоровые, спортивные люди, занимающиеся с утра джоггингом на пляжах Калифорнии под льющую из наушников айфонов прекрасную музыку. А на другом – старые беспомощные больные в 113-й больнице. И врачи, готовые на аморалку за круглую сумму.

В душе kloкотала ярость. Савва решил, что оставить зло безнаказанным он не может. Надо утром позвонить знакомому вице-премьеру. Пусть сведёт с кем-нибудь из Минздрава. Эта платная

мерзость должна быть выжжена на корню. «А отца завтра же перевезу в приличное место».

В тот день Савва долго не мог заснуть, ворочался. Когда уснул, ему приснился толстяк, объедающийся ножками краба в реанимации, заведующая, выкидывающая больных из окон, и кошмарный суп из щей, который он должен был обязательно съесть...

Ночью айфон не зазвонил. Он стоял на ночном режиме, который принимает звонки только указанных абонентов. Савве звонили несколько раз из больницы, чтобы сообщить о смерти его отца... **БР**

*Автор статьи перечисляет свой гонорар в помощь подопечным детям Фонда «Русская Берёза».*

### КАКАЯ НЕЛЕПОСТЬ, ЧТО В ОДНОМ И ТОМ ЖЕ МИРЕ СОСУЩЕСТВУЮТ АЙФОН И БОЛЬНИЦА С ЗАПАХОМ ЩЕЙ.

шие в коридорах вдоль стен койки с больными. В дальнем конце коридора протяжно и гулко стонал женский голос. Савва поёжился.

Заведующая, так же как и зачастую, выслушала сочувственно историю Саввы и доверительно сообщила, что больница переполнена. Впрочем, он и сам это, наверное, заметил. «Но платно разместить вашего батюшку в отдельной палате можно. Стоить будет 900 тысяч». При этой фразе она пытливо взглянула на Савву. Савва опешил и уточнил: 900 тысяч рублей? И за какой срок?

– Рублей, конечно, – успокоила его заведующая. – А срок – сколько понадобится.

Савва удивился. 900 тысяч рублей, или 30 тысяч долларов, были

чем, выбора не было, и он подтвердил свою готовность расстаться с вышеназванной суммой.

Заведующая тут же совершила телефонный звонок:

– Тань! А что там у тебя в третьей?.. Двое?.. Матвеева уже давно выписывать надо!.. Хорошо, Матвеева выписывай, а Джангоева... короче, сама знаешь. Всё. Потом доложишь.

Повесив трубку, заведующая повернулась к Савве:

– Через час будет готово.

Савва объяснил, что через час не нужно, самое раннее завтра, затем попрощался и вышел. Смысл услышанного постепенно доходил до него, хотя разум отчаянно сопротивлялся. Ответ на вопрос о том, почему такая затрапезная больни-

## Фонд «Русская Берёза»

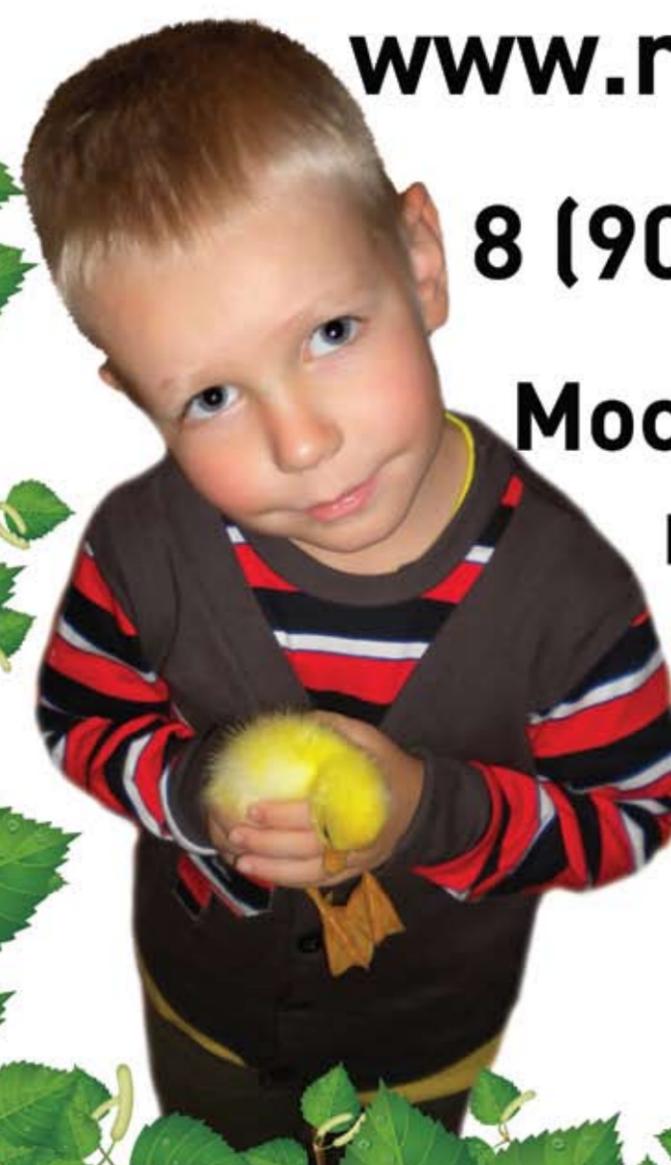
# ПОМОГИ БЛИЖНЕМУ!



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

8 (903) 535-20-96

Московская обл.,  
г. Жуковский,  
ул. Гагарина,  
д. 85,  
офис 19





## Со мной учиться – ВСЕГДА ПРИГОДИТСЯ

Вот и закончилось обучение по Международной программе повышения квалификации «Executive MBA – Бизнес-стратегии развития отраслей» Института коммуникационного менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (ИКМ НИУ ВШЭ).

Меня многие спрашивают, зачем я делаю этот курс. Честно скажу, что, даже притом что я являюсь главным редактором хорошего журнала (журнал называется «Бизнес России», если кто ещё не знает) и имею возможность общаться с ключевыми представителями бизнес-сообщества и госструктур, тем не менее у меня нет возможности выпытать у них корпоративные тайны и познакомиться с управленческим опытом так, как это возможно в рамках их встреч со слушателями программы. Это и понятно, потому что и самим слушателям есть чем поделиться – у каждого за плечами

богатый профессиональный бэкграунд, которым интересно расширять собственные компетенции. В этом им также помогают тренинги, на которые я привлекаю лучших экспертов и коучеров. Интенсивность и насыщенность программы, которая разрабатывалась для занятых людей (ведь я сама являюсь тако-



вой с учётом ещё моей многолетности), помогает абстрагироваться от привычного контекста и обозначить новые горизонты как для собственного развития, так и развития своего дела. Я надеюсь, что с ощущением достижения именно такого результата каждый из слушателей получал свой диплом 29 июня из рук директора Института коммуникационного менеджмента НИУ ВШЭ Валентины Кириллиной.

Наша совместная с ребятами работа и обучение на этой программе, я уверена, положили начало не только успешным профессиональным коммуникациям, но и дружбе. Так что тем, кто хочет со мной подружиться, придётся записаться на следующий курс, который начинается в октябре 2013 г. Все подробности ищите на сайте [www.bs-rspp.ru](http://www.bs-rspp.ru).  
До встречи! **БР**

*Евгения Шохина,  
президент  
Бизнес-школы РСШ*



КОММЕНТАРИИ СЛУШАТЕЛЕЙ ПРОГРАММЫ



**АЙДАР ХАБИРОВ,**  
генеральный директор ООО «Магма»:  
– Больше всего запомнились и понравились посещения производственных объектов, особенно инновационного характера (например, Тверская область, производство пиелетов из древесных отходов), а также мастер-классы с опытными экспертами-профи в своих областях.  
Выражаю огромную благодарность за предоставленную возможность приобретения незаменимого опыта кураторам курсов, Высшей школе экономики и РСПП.

**ВЛАДИМИР ЗАТЫНАЙКО,**  
генеральный директор ОАО «Выставочный павильон “Электрификация”»:  
– На данном этапе своей жизни научился рассматривать все процессы с позиции однозначной пользы для меня, поэтому обучение было весьма полезно!  
Преподаватели порадовали своей новизной и профессионализмом. Не было засилья разбирающихся абсолютно во всем преподавателей.



Самую большую пользу получил от московских встреч в компаниях и выездов на предприятия.  
Итальянский модуль очень понравился! Не из-за гастрономических особенностей и манящего блеска бутиков лучших мировых брендов, а из-за насыщенности и правильно выстроенного обучения.

**ШАХБУЛАТ ГИРАВОВ,**  
генеральный директор ООО «Межозёрное» (Группа «Сумма»):  
– Больше всего понравились выездные модули, где мы почти полностью оторвались от своей работы и погрузились в учебный процесс. Эти модули были интересны участникам-экспертами, встречи с руководителями итальянских компаний позволили получить опыт наших зарубежных коллег в управлении энергетическими компаниями, узнать о трендах в энергетике, а также лесостроительстве.



Были также интересны встречи и беседы с бывшим и нынешним главами Тверской области – Дмитрием Зелениным и Андреем Шевелёвым. Увидел ещё одну грань вопроса управления и развития территории на примере Тверской области из «первых рук».  
Также большое впечатление произвела встреча с Эдуардом Львовичем Акимом.  
Теоретическая часть учебы была также полезна, она способствовала система-

тизации наших знаний и опыта и дала новые.  
Пользуясь случаем, благодарю организаторов данной программы в лице её руководителя Жени Шохиной.  
Являясь руководителем «Московского Президент Клуба», буду рекомендовать членам нашего Клуба данную программу.

**СЕРГЕЙ ГРИГОРЬЯНЦ,**  
ООО «Аб Инито Медиа»:  
– Все преподаватели, которые вели дисциплины у нас в группе, имеют многолетний опыт практической работы в различных бизнес-структурах. Соответственно, можно представить, какой у них опыт, понимание предмета и передаваемой нам информации. Качество преподавания было на большой высоте!  
Модули понравились все, но особенно хочется выделить поездку в Тверскую губернию и посещение ряда промышленных и производственных предприятий. В ходе этой поездки я получил много интересной и полезной информации. И, конечно же, хочется отметить, что



я познакомился и подружился с очень интересными людьми – своими одногруппниками.  
Отдельное большое спасибо нашему руководителю и организатору курса Жене Шохиной – она большой молодец, далеко не у всех получился бы такой эффективный во многих отношениях продукт.

**АРТЁМ ВИЛКИН,**  
генеральный директор ФГУП «ДСО» ФМБА:  
– Понравилось и запомнилось всё, каждая мелочь и каждая незначительная на первый взгляд деталь. Во время нашего обучения было много интересных преподавателей, которые имеют огромный практический опыт работы в сфере бизнеса, поэтому их рекомендации можно применять в повседневной жизни. Были хорошо организованы выездные модули в Твер-



скую область и Италию, качественно проработана программа. Состоялись интересные встречи с представителями властных структур и бизнеса. Прямой диалог бизнеса и власти имеет огромное значение для развития предпринимательства.  
На одном из занятий итогового модуля, посвящённом социальному капиталу, преподаватель нам сказал, что наша группа – это система, которая является частью другой более большой системы, а эффективность любой системы определяется не отдельными её элементами, а качеством взаимодействия этих элементов. И я понял самое главное, что мне дало обучение, – это возможность взаимодействовать с новыми людьми и превратить это взаимодействие в конкретные реализованные проекты в ближайшем и перспективном будущем.  
Благодарю всех преподавателей и организаторов, а в особенности на-

шего научного руководителя Евгения Шохину.

**ПАВЕЛ ВИШНЕВСКИЙ,**  
руководитель центра лесостроительства, лесного проектирования и планирования, филиал ФГУП «Рослесинфорг» «Мослеспроект»:  
– Прослушав первую лекцию, я впервые в жизни испытал чувство, похожее на некую безысходность. Как всё это одолеть?! Как заставить себя мыслить по-иному, не по шаблону! Ведь, несмотря на более чем 25 лет работы в лесном хозяйстве, это были мои первые по-настоящему серьёзные курсы. Я чувствовал себя не в своей тарелке. Новые термины, новая манера преподавания, новый формат общения – всё это было новым. Но по мере прохождения моего обучения данное чувство стало исчезать. С помощью преподавателей, одногруппников я полностью проникся атмосферой взаимопонимания и взаимопомощи. Как-то само собой наладилось общение, и уже от модуля к модулю тяга к освоению чего-то нового становилась всё сильнее и



сильнее! Сказать о том, что я познал многое, – это ничего не сказать!  
На самом деле не стоит ничего бояться – если учить и иметь желание, то всё получится. Главное – упорство и терпеливость! А когда тебя окружают понимающие, знающие своё дело люди, то все барьеры сметаются! Огромную признательность и благодарность

хочу выразить нашему руководителю Евгении Александровне Шохиной и её команде! Их трудами и заботами те модули, которые у нас были, проходили насыщенно, интересно, на одном дыхании! Всем огромное спасибо!

**НИКОЛАЙ НЕТВАЛЬСКИЙ,**  
директор филиала ФГУП «Рослесинфорг» «Мослеспроект»:  
– Поразил тот факт, что за короткие сроки, отведённые на обучение, программа оказалась очень содержательной и на-



сыщенной. Крайне удачная идея совмещения теоретических лекций с практическими сессиями, что позволило ощущать полноту получаемых знаний. Трудные дискуссии, споры до утра, совместные работы над кейсами помогли уйти от однобокого взгляда на происходящие сегодня деловые процессы. Особенно стоит отметить хорошую организацию выездных мероприятий, где при высокой плотности графика присутствовало умелое совмещение учебных процессов с познавательными, при том что сохранялись удобство и комфорт для слушателей программы. Несмотря на чувство полной удовлетворённости и завершённости курса, я с большой радостью снова окунусь в потрясающую атмосферу общения с экспертами и одногруппниками, даже если это не будет связано с моей отраслью. С большим чувством благодарности выражаю свою признательность всем организаторам программы.

БР

# ИРИНА И ИГОРЬ ХОХЛОВЫ: «НАМ ИНТЕРЕСНО ДРУГ С ДРУГОМ»

Дом как основа семьи. Семья как источник силы, заботы и поддержки. Любовь как годы, прожитые вместе, как стимул двигаться вперед, строить жизнь и карьеру, воспитывать детей. Взаимопонимание, преданность, доверие, близкие люди, которые всегда помогут и поймут...

## Истинные ценности Ирины и Игоря Хохловых (с Еленой Быстровой)

**Ирина:** У нас в семье все называют друг друга только полными именами. мода эта пошла от того, что меня всегда звали только Ирина, и мне нравилось, чтобы имя было ёмкое, звучное, мелодичное, чтоб уж как позвать, так позвать! Поэтому дети у нас Николай, Изабель, Стефания и Арсений – и никак иначе. Однажды, когда Изабель было лет 6, кто-то позвонил Николаю и сказал: «Здравствуйте, можно Колю?», она ответила: «Здравствуйте, таких у нас нет».

**Изабель:** Я понятия не имела, что это одно и то же имя.

**Ирина:** Вообще, я очень верю в силу имени, что оно влияет на судьбу, поэтому никогда не хотела звать детей на сюсюкающий лад. Это же известная теория, например, об этом писал Лосский в своем исследовании «Трактата о Божественных именах». Поэтому в ожидании каждого ребёнка я тщательно придумывала ему имя. И для меня это была уже не обезличенная история – я знала, кого я жду.

**Елена:** А откуда взялось имя Изабель, как вы его придумали?

**Ирина:** Мы летели на Маврикий и познакомилась с парой французов, у них был медовый месяц. Её звали Изабель, и она была очень милой – хохотушкой и болтушкой. Это было лет 19 назад, но мы дружим до сих пор. Мне тогда очень понравилось её имя. Его приятно было произносить... Но Изабель Хохлова, особенно Изабель Игоревна Хохлова – это, конечно, смешно. Мы понимаем весь абсурд этой комбинации, но нам очень нравится это имя.

**Елена:** А тебе уютно с твоим именем?

**Изабель:** Да, мне нравится.

**Елена:** Сколько лет вашему старшему сыну?

**Ирина:** Ему 25 лет. У нас был очень ранний брак, но это длинная история...

**Елена:** Расскажите, пожалуйста.

**Игорь:** Мы познакомились в лагере комсомольского актива...

**Ирина:** Туда посылали секретарей комсомольских организаций. Я училась в школе, переходила в 9 класс, мне было 15 лет, а Игорь уже был студентом...

**Игорь:** Я закончил 1 курс Бауманского института.

«В ожидании  
каждого ребёнка  
я тщательно  
придумывала ему  
имя. И для меня  
это была уже  
не обезличенная  
история –  
я знала,  
кого я жду.»



**Ирина:** Там было очень весело. Можно сказать, что там собиралась вся молодёжная интеллектуальная элита – умные, дерзкие, пытливые, которым до всего, по-хорошему, было дело. Мы познакомились, начали встречаться и спустя год уже точно знали, что хотим пожениться. Но, конечно, всё это было не вовремя. А ждать мы уже не могли и, ког-

да мне исполнилось 17 лет, пришли к моим родителям.

**Игорь:** Ирина была в 10 классе!

**Ирина:** При этом я была отличница, секретарь комсомольской организации, никаких ветров в голове у меня никогда не было. И вдруг мы говорим моим родителям, что хотим пожениться! Ситуация усугублялась тем, что они

готовились к отъезду в заграничную командировку на год. А как ждать целый год в 17 лет?! (Смеются.)

**Елена:** Игорь, а вам сколько было лет?

**Игорь:** 19 в тот момент, когда мы принимали это решение.

**Ирина:** И мой папа тогда сказал судьбоносную фразу: «Если яблоко созрело, не дай ему упасть».

**Елена:** То есть родители вас поддержали?

**Ирина:** Да, они сказали: женись! Но как? Никаких возможностей у нас не было, и мы пошли по инстанциям. Первым шагом был райисполком. Там нам сказали: без проблем – заявления от родителей, справку о беременности... Я говорю: я не беремен-

на. Они: а тогда что? Отвечаем: мы любим друг друга! В ответ – дружный хохот: «Ой, смотрите, они любят друг друга!!! Идите-ка отсюда!»

Не зная, что делать, мы пошли дальше – в горисполком, там нас вообще не стали слушать, и мы вернулись обратно в райисполком. Стали искать лазейки, поступил звонок из органов, где служил мой папа, – во внешней разведке, как-то кому-то мы понравились, и невозможное стало возможным. Председатель райисполкома, а им, кстати, оказался Шанцев Валерий Павлович, завизировал наше заявление, и нам разрешили пожениться!

**Елена:** Игорь, как вы могли в таком молодом возрасте принять такое зрелое решение, пройти все эти трудности?

**Игорь:** Ну, наверное, это склад характера такой. Мне очень

нравилась Ирина. Я, встречаясь с ней, нафантазировал себе нашу дальнейшую жизнь. И нам было интересно попытаться преодолеть все препятствия.

**Ирина:** Меня часто спрашивают: а как бы ты теперь поступила со своими детьми? Сложный вопрос, но самый важный опыт, который я вынесла, – надо быть внимательными по отношению

рано начали жить вместе. Были ли какие-то серьёзные трудности?

**Игорь:** Серьёзных – нет. Когда мы начинали жить в браке, были, конечно, какие-то неудачные моменты в поведении, но...

**Ирина** (подхватывает): Но ничего такого. Вот нас спрашивают: как вы притирались? Честно, вот честно – я даже не понимаю, о чём

**«У НАС ОЧЕНЬ СХОЖИЕ БАЗОВЫЕ ЦЕННОСТИ. НАМ ИНТЕРЕСНО ДРУГ С ДРУГОМ, МЫ ОДИНАКОВО СЕБЕ ПРЕДСТАВЛЯЕМ, КАК НАМ ЖИТЬ, ГДЕ НАМ ЖИТЬ, КАК ОТДЫХАТЬ, У НАС ОДИНАКОВЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА ОБРАЗОВАНИЕ И ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ.»**

к своим детям, ведь ты вершишь их судьбы. И можешь вершить со знаком плюс, а можешь – со знаком минус. И это огромная ответственность. Сейчас, глядя на нас, моя мама говорит: «Как страшно, что мы могли бы сказать “нет”!»

**Елена:** Существует привычное мнение: семья – довольно хрупкая конструкция, её нужно выстраивать, поддерживать, работать над отношениями. Вы так

идёт речь. Мы как-то даже особо и не ссорились...

**Игорь:** Потому, видимо, что у нас очень схожие базовые ценности. Нам интересно друг с другом, мы одинаково себе представляем, как нам жить, где нам жить, как отдыхать, у нас одинаковые взгляды на образование и воспитание детей.

**Ирина:** Да, и у нас никогда не было выяснений отношений.

**Игорь:** Кроме того, для многих становятся испытанием ранние дети, часто это разрушает отношения. Нам, наоборот, это помогло...

**Ирина:** Хотя, конечно, это было сложно – появление Николая. Я родила его в начале 2 курса. Я училась тогда в инязе.

**Игорь:** А в 25, когда нам было столько же лет, сколько сейчас Николаю, мы уже планировали второго ребёнка.

**Игорь:** В это время мы себя уже полностью обеспечивали, жили на Рублёвке.

**Елена:** Вы оба работали?

**Ирина:** Да, мы закончили институты. Игорь раньше, я позже. В это время началась перестройка, и мы активно оказались вовлечены в бизнес. У нас был альянс, мы

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



работали вместе бок о бок. Тут, конечно, можно было переругаться. (Улыбается.)

**Елена:** Совместная работа, по вашему, мешает семейной жизни?

**Игорь:** Нам помогала, потому что мы работали в сингапурской компании, можно сказать, во вражеском окружении. Я был единственным русским топ-менеджером, и окружающая среда была довольно жёсткой. И Ирина просто закрывала мои тылы, без неё всё было бы гораздо сложнее.

**Ирина:** Это была реальная, большая и очень серьёзная работа. Я занималась пиаром и рекламой, мы привлекали очень крупных клиентов.

**Елена:** И вы практически не расставались?

**Ирина:** Не то слово! Мы всё время были вместе. Вместе ехали на работу. Постоянно что-то обсуждали – жизнь, дела... Могли и поругаться, так как у нас бывали тактические разногласия в рабочих моментах. Но когда мы входили в офис, никто об этом догадаться не мог, это было табу. Мы научились никогда не выяснять отношения на людях и всегда иметь «красивое лицо».

**Игорь:** Мы были командой. Стояли друг за друга. И это был наш общий успех. Мы не были конкурентами по отношению друг к другу никогда.

**Ирина:** А потом мне это надоело. Это жёсткая работа, ты всё время боец, это накладывает отпечаток на твой характер. И я закончила этот этап и пошла работать в иняз. Там, конечно, платили 3 копейки, но у меня уже были финансовые

**Елена:** Как у вас распределяются роли в семье? Патриархат? Матриархат? Или равноправие?

**Ирина:** Вчера девочки нам устроили отчётный концерт – они обе занимаются музыкой. Изабель музицировала, и они исполняли известную детскую песенку «Папа может всё что угодно...» Там есть такие слова: «папа, конечно, главный, если мамы дома нет». Вот ответ на ваш вопрос. (Все смеются.)

**«САМЫЙ ВАЖНЫЙ ОПЫТ, КОТОРЫЙ Я ВЫНЕСЛА, – НАДО БЫТЬ ВНИМАТЕЛЬНЫМИ ПО ОТНОШЕНИЮ К СВОИМ ДЕТАМ, ВЕДЬ ТЫ ВЕРШИШЬ ИХ СУДЬБЫ.»**

тылы, и мне очень нравилось преподавать, у меня был прекрасный предмет, новый – язык массмедиа. Там я проработала лет 10. В тот период у нас родилась Изабель, а потом, когда появилась Стефания, это стало сложно совмещать. Моя работа с точки зрения денег была в чистом виде хобби. Но у меня, помимо неё, есть много других увлечений: мы активные театралы, часто ходим на выставки, много путешествуем и т.д. И я приняла решение оставить работу.

**Елена:** Вы применяете какие-то новые технологии в воспитании?

**Игорь:** На мой взгляд, у нас ничего не поменялось в базовых подходах к воспитанию. Меня родители водили на «Князя Игоря» в 10-летнем возрасте, и мы водим своих детей... Есть некий багаж книг, фильмов. Подходы одни и те же. Нужно трудиться, развиваться, нужно познать мир. Сейчас мы уезжаем отдыхать на лето, и я готовлю детям серьёзный запас DVD, аудиокниг, радиоспекта-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСП

клей – классические вещи в прекрасном исполнении. Наши дети очень благодарные слушатели, для них приятно это делать. Они с большим удовольствием всё это воспринимают.

**Елена:** То есть дети принимают ваши ценности, и у вас нет конфликта отцов и детей?

**Ирина:** Просто нет никакой ломки, им это интересно.

**Игорь:** Но мы не хотим, чтоб кто-то думал, что мы какие-то уни-

**Игорь:** Так что наш случай совсем не уникален.

**Елена:** Скажите, а в вас это откуда – желание и умение строить большую семью?

**Игорь:** Я был один в семье, и мне всегда хотелось иметь брата или сестру. Я завидовал семьям, где было несколько детей. Конечно, для меня очень важным моментом была возможность достойно обеспечить свою семью. А когда эта возможность есть, материальные

меня с детства был страх несправимой утраты для родителей и твёрдая решимость, что детей, даже с этой точки зрения, должно быть не меньше двух. Об этом не принято и страшно говорить, но у меня было так, и я всегда об этом думаю. И ещё, сейчас мир предоставляет огромные возможности – учёба, работа, дети разлетаются, мы живём даже на разных континентах. И для нас это страх из страхов – остаться одним. Вот мы пришли домой с мужем, а у нас в доме тишина! Не слышно детских голосов... Для меня это неприемлемо!

**Игорь:** Ну да, вот Николай сейчас работает в Азии, Изабель собирается учиться в Англии в ближайшее время, и если бы у нас не было Стефании и Арсения, мы бы остались одни!

**Ирина:** Это грустно. И не потому, что нам с Игорем нечем заняться вдвоём, нет! Знаете, желание отдавать – в этом столько радости! Если у тебя есть что отдать и ты видишь потом обратную благодарную реакцию – это замечательно! Ты видишь, как дети

проблемы решены, проще организовать и реализовать всё, что ты задумывал.

**Ирина:** Я всегда считала, что я правильная. (Смеётся.) И в моём понимании правильно – это прочная семья с детьми. И есть ещё одна причина. Я росла в семье с сестрой, но случилась трагедия, и она ушла из жизни. И у

**«СЕЙЧАС МИР ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОГРОМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ – УЧЁБА, РАБОТА, ДЕТИ РАЗЛЕТАЮТСЯ, МЫ ЖИВЁМ ДАЖЕ НА РАЗНЫХ КОНТИНЕНТАХ. И ДЛЯ НАС ЭТО СТРАХ ИЗ СТРАХОВ – ОСТАТЬСЯ ОДНИМ.»**

кальные. Вот Стефания занимается сейчас на Николиной горе – наши друзья организовали там образовательный курс у себя в доме.

**Ирина:** Введение в живопись.

**Игорь:** Они собрали группу из николагорских детей и с ними занимаются, приглашают живописцев, психологов. У них у самих...

**Ирина:** ...пятеро детей.

растут, как они меняются... Я не нахожу удовольствия в том, чтобы просто жить для себя.

Ну, конечно, Игорь прав, очень важно, что у меня много помощников. Я всегда могу найти время уединиться, заняться собой и тем, что мне интересно. Я просто говорю: «Меня дома нет!» Правда, это не всегда срабатывает. Если в этот момент я нужна детям, они возражают: «Как это нет, ты же есть!» (Смеётся.)

**Елена:** Трудно было отпустить Николая? В каком возрасте он впервые надолго уехал?

**Ирина:** В общем, нет. Впервые надолго он уехал в 21 год, после окончания института, в Англию.

**Игорь:** Он вышел на рынок труда в самый разгар кризиса 2008–2009 годов. Закончил финансовую академию и мечтал быть финансовым банкиром, стажировался в серьёзных банках. Но кризис внёс грубые коррективы в его идеальную картину мира. Он не смог найти работу. И мы помогли ему уехать в Англию получать master's degree, что он успешно и сделал. Далее были стажировки в J.P. Morgan и Goldman Sachs, и вот несколько лет назад он получил предложение от очень успешной компании, которая занимается стартапами и интернет-проектами, это более интересная работа, хорошие деньги, путешествия по миру...

**Ирина:** Но ему было сложнее уехать, чем нам его отпустить. Нам даже пришлось его чуть-чуть подтолкнуть.

**Игорь:** К этому моменту он уже отработал в московских проектах этой компании. И ему предложили новый проект, полный аналог «Амазона» в восточной Азии – Бангкок, Сайгон, Индонезия, Малайзия.

**Елена:** Изабель, ты едешь учиться в Англию. По какому направлению?

**«Я БЫЛ ОДИН В СЕМЬЕ, И МНЕ ВСЕГДА ХОТЕЛОСЬ ИМЕТЬ БРАТА ИЛИ СЕСТРУ. Я ЗАВИДОВАЛ СЕМЬЯМ, ГДЕ БЫЛО НЕСКОЛЬКО ДЕТЕЙ.»**

**Изабель:** Пока в планах у меня два направления – менеджмент и искусствоведение. Не знаю ещё, как это объединить, но хочу двигаться в этом направлении.

**Елена:** Ты задумывалась, как ты там будешь одна?

**Изабель:** Я хорошо нахожу общий язык с людьми, у меня очень хороший английский, поэтому, думаю, у меня не будет проблем с общением. Кроме того, у меня там

много друзей, я хорошо знаю Лондон, мы часто ездили туда, когда там учился Николай.

**Игорь:** Я за неё не волнуюсь, потому что она суперструктурированная, не по годам серьёзная...

**Ирина:** ...зрелая.

**Игорь:** ...умная, с правильной системой координат, ну и потом Англия – это не так далеко, 3 часа полёта, и мы вместе.

**Елена:** Существует мнение, что те, у кого было золотое, беспроблемное детство, нередко во взрослом

возрасте оказываются гораздо менее устойчивыми к стрессам. Считаете ли вы, что ребёнку необходим опыт самостоятельного преодоления трудностей?

**Игорь:** Понимая это, мы всегда стараемся, чтоб наши дети были социализированы. Мы балуем детей сердечным теплом, но это не означает, что они не нагружены массой вещей, которые делают их самостоятельными личностями.

У нас все дети ходили в детский сад, и не потому, что нам не хотелось ими заниматься, а потому что важно, чтоб они росли в коллективе. Дома их ждёт тепло и поддержка, но они знают, что вне дома довольно жёсткая среда, в итоге каждый из них – лидер. Вот пример Стефании – она пришла в первый класс не самой лучшей ученицей, а сейчас, к концу года, она не только первая в учёбе, но и безусловный лидер в коллективе.

**Елена:** Как вы думаете, что вам помогает прежде всего в процессе воспитания?

**Ирина:** У нас православная семья, и прежде всего



ФОТОСЛУЖБА ИД РСП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСРП

это все базовые ценности православных людей.

**Елена:** Как вы к этому пришли?

**Ирина:** В моей семье это было всегда. Обе мои бабушки были верующими. Конечно, нельзя было быть в то время открыто верующим – и общество давило, и папа был на службе, и я – в комсомоле, но основные ценности в доме всегда звучали, присутствовали

самосовершенствоваться и трудиться...

**Ирина:** Ну это же так естественно!

**Елена:** Не для всех.

**Ирина:** Чувство прекрасного – театр, книги...

**Игорь:** Книги – это же не просто набор знаков, это всегда какой-то message. И выбирая, давая книгу ребёнку в руки, ты даёшь направ-

«Голубую чашку», «Горячий камень»...

**Игорь:** Недавно я привёз от родителей собрание сочинений, жуткий дефицит советского времени – «Библиотеку приключений», 20 томов. И «Великие открытия XX века».

**Ирина:** Но Изабель, например, в силу своего характера не очень увлекается приключенческой литературой. Вот это всё не про неё...

**Игорь:** Её ни Жюль Верн, ни Тур Хейердал не интересуют! Как можно не любить «Двадцать тысяч лье под водой»?!

**Елена:** Невозможная скучища! (Все смеются.)

**Ирина:** Мне кажется, это просто характер, разница в восприятии. Я дала ей Арбузова – просто зачитывается. Вампилов, Айтматов, Розов – вот это её. С удовольствием прочла Франсуазу Саган.

**Изабель:** Я очень люблю театр, мне это привили родители с самого раннего детства. Мне очень нравится балет. Из драматических актрис очень люблю Пеггю. Недавно смотрела несколько спектаклей с её участием. Сейчас

ление, передаёшь свою систему ценностей.

**Елена:** Ваши рекомендации часто находят отклик в детях?

**Игорь:** Не всегда, но находят.

**Ирина:** Вот Стефания сейчас зачитывается Гайдаром. Она любит «Тимура и его команду». В первых, потому что Тимур красивый в кино (улыбается), ну и просто потому что книга интересная. Она уже прочтала «Чука и Гека»,

**«КНИГИ – ЭТО ЖЕ НЕ ПРОСТО НАБОР ЗНАКОВ, ЭТО ВСЕГДА КАКОЙ-ТО MESSAGE. ДАВАЯ КНИГУ РЕБЁНКУ В РУКИ, ТЫ ДАЁШЬ НАПРАВЛЕНИЕ, ПЕРЕДАЁШЬ СВОЮ СИСТЕМУ ЦЕННОСТЕЙ.»**

и воспитывались. Сейчас к этому возвращаются, и наша семья не исключение.

Можно сказать, что это базис. Потом семейные ценности – это главное. Человеческие отношения, любовь между мужем и женой, любовь к своим детям. Понимание того, что семья всегда тебя примет, защитит, спасёт.

**Игорь:** Затем понятие того, что каждый на своём уровне обязан

в Москве очень много нового в театральной жизни, и я стараюсь ничего не пропускать.

**Елена:** Книги, спектакли оказывают на тебя влияние?

**Изабель:** Да. Театр в меньшей степени, а книги очень сильно меня захватывают, я не могу просто прочитать и забыть, ещё долго нахожусь под впечатлением, обдумываю прочитанное.

**Ирина:** У нас есть традиция – каждый вечер мы всей семьёй собираемся за ужином и обмениваемся впечатлениями дня. И мы обсуждаем прочитанную книгу, или конфликт в классе, или любые другие события...

**Елена:** То есть вы всегда находите время для того, чтобы быть в курсе событий друг друга?

**Ирина:** Обязательно. И если у ребёнка внутри есть какой-то конфликт, его что-то тревожит или, наоборот, ему что-то интересно, важно, это обязательно нужно выслушать и разобрать. Конечно же, с позиций нашей семьи. Хотя я часто говорю: это может быть и по-другому, но у нас так.

Ребёнок должен знать, что в жизни бывает всякое – подлость, несправедливость. Он должен знать разные стороны жизни, но уметь делать выбор, исходя из своих жизненных ценностей.

Вообще, я считаю, воспитывать надо в мирное время. В период «военных действий» надо помогать.

**Елена:** Вы близки с детьми? Вы чувствуете, что они нуждаются в вас, что они с вами открыты, им важно ваше мнение?

**Игорь:** Абсолютно!

**Елена:** Изабель, как думаешь, это так?

**Изабель:** Да, конечно, мы очень близки.

**Елена:** Родители часто тебе помогают в жизни?

**Изабель:** Всегда.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСРП

**«МЫ БАЛУЕМ ДЕТЕЙ СЕРДЕЧНЫМ ТЕПЛОМ, НО ЭТО НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ОНИ НЕ НАГРУЖЕНЫ МАССОЙ ВЕЩЕЙ, КОТОРЫЕ ДЕЛАЮТ ИХ САМОСТОЯТЕЛЬНЫМИ ЛИЧНОСТЯМИ.»**

**Елена:** Ты готова им многое доверить, всегда можешь на них положиться?

**Изабель:** Да. Семья – это неотъемлемая часть моей жизни, то, без чего мне бы было очень сложно преодолевать все жизненные трудности. Я всегда знаю, что меня здесь поддержат, помогут.

**Елена:** А часто требуется помощь и поддержка?

**Изабель:** У меня с братом очень близкие отношения. Сейчас он очень далеко, приедет только через 7 месяцев, и я, конечно, очень скучаю.

**Елена:** А он?

**Изабель:** Он тоже скучает, но ему очень нравится его новая жизнь. Он говорит, что это просто другой мир! Но мы часто общаемся по скайпу, много переписываемся – поддерживаем связь.

пить, вышивать, одновременно слушать свою любимую музыку или аудиокнигу.

**Елена:** Дети учат вас, заставляют вас меняться?

**Игорь:** Конечно!

**Ирина:** Мы стали другими – мягче, мудрее, и больше юмора появилось в решении всех возникающих проблем. Нам ничего не давалось просто так. Всегда были испытания, проверка – достой-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**«СЕМЬЯ – ЭТО НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ МОЕЙ ЖИЗНИ, ТО, БЕЗ ЧЕГО МНЕ БЫ БЫЛО ОЧЕНЬ СЛОЖНО ПРЕОДОЛЕВАТЬ ВСЕ ЖИЗНЕННЫЕ ТРУДНОСТИ.»**

**Изабель:** Достаточно. Правда, скорее не в прямом смысле помощь, чаще нужен совет. К друзьям обращаться за советом не очень правильно, они думают так же, как и я. Здесь нужны родители.

**Ирина:** И не только девочкам. В последнее время наш старший сын просто вернулся в семью! Несмотря на то, что он далеко, он в курсе всех наших дел, ему важно обсудить с нами даже самые мелкие нюансы – отношения с друзьями, личную жизнь. И это очень ценно для нас.

**Игорь:** И в профессиональном плане любые серьезные шаги он прежде всего обсуждает со мной.

**Елена:** А со Стефанией вы дружны?

**Изабель:** Да, конечно, но мы немного не совпадаем характерами. Она очень творческий человек, много творит, выдумывает, а я вообще не про это. Я очень прямолинейна, у меня всё должно быть по полочкам, всё на местах. В этом мне немного сложно с ней. С братом я больше на одной волне. Я знаю всех его друзей, и мне всегда комфортно с людьми, которые старше меня.

**Игорь:** Стефания не похожа на старших детей, она другая – может часами сидеть рисовать, ле-

ны или нет. И в этих испытаниях ковались наша стойкость, терпение, доверие, преданность друг другу. Мы всегда поддерживаем друг друга, что бы ни было! И если когда-нибудь я позвоню Игорю и скажу, что мне плохо (это бывает крайне редко, вообще-то я стойкий оловянный солдатик), он бросит всё и прилетит! И это потрясающе, ведь мы живём вместе уже 27 лет! Это порой нелегко даётся, но я это очень ценю! И делаю всё ради этого! Ведь это самое прекрасное в жизни – любить, воспитывать детей, открывать мир вместе с ними... Читать в четвёртый раз «Винни-Пуха» и «Карлсона», в 23-й раз ходить на «Щелкунчика» в декабре... Строить дом, создавать семейные традиции!.. Всё это не так просто, но это удивительное творчество! **БР**



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 раскладки 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

## МЕСТО, ГДЕ СБЫВАЮТСЯ МЕЧТЫ

Гимназия Святителя Василия Великого начала свою деятельность в 2006 г. по благословению приснопамятного Святейшего Патриарха Московского и всея Руси Алексия II. Деятельность учебного учреждения поддерживается благотворительным фондом Святителя Василия Великого, председателем попечительского совета которого является известный российский бизнесмен Константин Малофеев.

В сентябре прошлого года гимназия отпраздновала новоселье в новом учебном комплексе, расположенном в подмосковной деревне Зайцево. Тогда на торжественной церемонии Святейший Патриарх Московский и всея Руси Кирилл благословил и поздравил детей и преподавательский состав с началом нового учебного года, после чего на флагштоке гимназии торжественно был поднят штандарт Святителя Василия Великого.

Входишь в ворота гимназии – и будто пересекаешь незримую границу и оказываешься в каком-то другом мире. Казалось бы, в какой-то сотне метров – шумная Минка – трасса М1, а здесь тишина. Ну, это объяснимо: высокий шумопоглощающий забор «съедает» автомобильный гул. Но почему воздух тоже кажется каким-то особенным? Много зелени – газонов, клумб, старых и недавно посаженных деревьев? Возможно... Но что тогда произошло со временем, какое «тысячелетие на дворе»? Несколько машин на стоянке, шеренга жёлтых гимназических микроавтобусов с надписью «Дети» в глаза не бросаются, потому что взгляд сразу как бы прикипает к большому, но при этом лёгкому, какому-то воздушному трёхэтажному зданию гимназии. И кажется, что вот сейчас выйдут на широкое крыльцо мо-

лодые люди, одетые по моде пушкинских, наверное, времён...

На самом деле, всё вокруг – новое, возведённое, обустроенное совсем недавно. Кроме старых лип и дубов, бережно сохранённых. Ещё год назад на этом месте была обычная стройплощадка, а теперь – вот это чудо.

Это ощущение – чуда – не проходит, а становится всё сильнее, когда познакомишься с тем, что скрыто за самими стенами. Но если территория, здание гимназии отсылают в прошлое, к истории, к традициям, то «начинка» этого учебного заведения даёт возможность заглянуть в будущее, надеемся, не столь отдалённое. Настанут же времена, когда такие гимназии будут не чудом, а нормой. А пока...

Пока подобных средних учебных заведений не только в нашей стране, а и на всей Земле поискать надо. Если найдёте – значит, повезло.

Гимназия и здание детского сада «Васильки» размещены на экологически безупречном загородном пространстве в 8 га с суммарной площадью учебных, жилых и спортивных помещений около 20 тыс. кв. м. На территории – легкоатлетический стадион, футбольное поле с искусственным изумрудно-зелёным газоном. Есть бассейн – большой, на шесть дорожек, и вода в нём (опять чудо!) совершенно не пахнет хлоркой или другой химией – за счёт суперсовременной системы очистки и фильтрации. Есть спортивные залы с прекрасным паркетом и даже электронным табло. Есть громадный актовый (хочется сказать – бальный) зал. Просторные классные комнаты, учебные лаборатории гимназии буквально напичканы самым современным электронно-техническим оборудованием. Интерактивные доски, электронные дневники, локальная сеть с досту-

пом в Интернет, программа «Умная школа» и прочие технические средства обучения дают возможность педагогам использовать в процессе обучения новейшие аудиовизуаль-

соответствовать уровню учебного заведения.

Работы на территории пока продолжаются. В ближайших планах – завершение строительства

возведение храма, в котором могли бы молиться 500 человек.

Это объяснимо, потому что речь идёт о православном учебном заведении. В гимназии преподаются основы православной культуры и Закон Божий. Её учредители и попечители воплотили в жизнь смелую и требующую больших вложений идею: соз-

**ГИМНАЗИЯ И ЗДАНИЕ ДЕТСКОГО САДА «ВАСИЛЬКИ» РАЗМЕЩЕНЫ НА ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗУПРЕЧНОМ ЗАГОРОДНОМ ПРОСТРАНСТВЕ В 8 ГА С СУММАРНОЙ ПЛОЩАДЬЮ УЧЕБНЫХ, ЖИЛЫХ И СПОРТИВНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ОКОЛО 20 ТЫС. КВ. М.**

ные методики. Занятия ведутся при помощи электронных интерактивных версий учебников на планшетных компьютерах.

Кстати, сам педагогический коллектив формировался в процессе тщательного, всестороннего отбора. И профессиональные, и человеческие качества преподавателя должны

**ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕКТИВ ФОРМИРОВАЛСЯ В ПРОЦЕССЕ ТЩАТЕЛЬНОГО, ВСЕСТОРОННЕГО ОТБОРА. И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ, И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ДОЛЖНЫ СООТВЕТСТВОВАТЬ УРОВНЮ УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ.**

пансионата, где могли бы проживать и педагоги, и дети, которые хотят обучаться в гимназии, но живут слишком далеко от школы. Есть планы и более грандиозные – это

дать модель идеального учебного процесса, где соединились бы классические традиции прошлого и требования сегодняшнего дня. В качестве образца была взята модель





ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



русской дореволюционной классической гимназии, где дети изучали каллиграфию, логику, церковнославянский, латинский, греческий языки. Кроме того, гимназисты, конечно, изучают и необходимые сегодня каждому другие иностранные языки.

В качестве дополнительного образования при гимназии организованы художественная, музыкальная и спортивная школы, в одну из которых (по своему выбору) обязан записаться каждый гимназист. Художественную школу курирует выдающийся художник Илья Глазунов, а музыкальную – знаменитая Елена Образцова.

Понятно, что обучение в гимназии платное. Но это не элитное заведение для детей богатых

родителей. Здесь учатся разные дети, а многодетным или небогатым семьям по договорённости предоставляется право платить за обучение сообразно их возможностям.

целым классом, так как на личные просто места не хватит. Не беда, не это главное. Наверное, всем гимназистам, да и их родителям в пору позавидовать. По-хорошему, по-доброму, конечно. Детям, которые

**В КАЧЕСТВЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПРИ ГИМНАЗИИ ОРГАНИЗОВАНЫ ХУДОЖЕСТВЕННАЯ, МУЗЫКАЛЬНАЯ И СПОРТИВНАЯ ШКОЛЫ, В ОДНУ ИЗ КОТОРЫХ (ПО СВОЕМУ ВЫБОРУ) ОБЯЗАН ЗАПИСАТЬСЯ КАЖДЫЙ ГИМНАЗИСТ.**

В начале лета из нового здания гимназии в самостоятельную, взрослую жизнь отправились первые выпускники. Их было всего пятеро, и каждый из них оставил здесь память, посадив своё, «именное» дерево, дав начало «аллее выпускников». Им повезло: количество выпускников будет расти год от года, и скоро, наверное, одно дерево придётся высаживать

перевелись сюда из «обычных» школ, кажется, что они попали в какую-то сказку. Их папы и мамы, получавшие диплом о среднем образовании ещё в прошлом тысячелетии, и мечтать о подобном не могли. А позже, как все нормальные родители, надеялись на то, что их дети будут учиться в других, гораздо лучших условиях.

Получается – сбылось... **БР**

**КОММЕНТАРИЙ**

**СВЕТ «ВАСИЛЬКОВ»**

**Оксана Фролова,**  
заместитель директора по учебно-воспитательной работе в дошкольном отделении.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Конечно, наш детский сад «Васильки» разительно отличается от «обычных» дошкольных учреждений. Да и само слово «учреждение» к нему не подходит. Среда, создающая наилучшие условия для здоровой физической и

психической жизни ребёнка, – домашняя среда. Поэтому весь наш коллектив и старается максимально приблизить атмосферу детского сада к домашней. Конечно, у нас применяются самые эффективные методики и программы для нравственного, эстетического и интеллектуального развития детей. Вот эта ярко выраженная «нравственная составляющая» – ещё одно отличие «Васильков». Православный статус гимназии (а подавляющее большинство наших детей поступает туда) подразумевает воспитание внимательного, уважительного, милосердного отношения к ближним, любви и сострадания как основы жизни по христианским заповедям. В то же время в детском саду реализуется комплексная развивающая программа «Детство», которая отвечает требованиям федеральной общеобразовательной программы дошкольного образования, гарантирующей всестороннее развитие детей с учётом их возрастных и индивидуальных особенностей.

Конечно, мы расположены в прекрасных помещениях с просторными игровыми комнатами, классами для занятий по основам православной культуры, английскому языку, хореографией. У нас великолепный бассейн. Вообще, родители детей, впервые посетив садик, сразу отмечают, как спокойно, хорошо, комфортно у нас. При этом новоселье мы справили менее года назад и продолжаем работать над внутренним убранством «Васильков». Здесь будет ещё уютнее, красивее. Отдельно нужно сказать о сотрудниках. Я сама на руководящей должности недавно, начинала обычной воспитательницей. И первое впечатление после знакомства с коллективом – какие светлые у всех лица! Открытые, добрые. И человеческая суть – такая же. Вообще-то, принято считать, что чисто женский коллектив – «взрывоопасная» среда. Но это не про нас. Мы очень дружны, по-настоящему объединены одним любимым делом – нашими «Васильками».

# ЗУРАБ ЧАВЧАВАДЗЕ: «ИДЕАЛ НАШЕГО ВЫПУСКНИКА – ПРАВОСЛАВНЫЙ ПАТРИОТ»

Назначение директором гимназии Зураба Чавчавадзе было вполне логичным: потомок древнего дворянского рода, человек всесторонне образованный, глубоко верующий, обладающий незаурядными организаторскими способностями. Это как раз тот случай, когда масштаб личности соответствует масштабу задачи, которую необходимо решить, – воспитание новой, национально ориентированной российской элиты.

**– Когда вы стали директором гимназии, то уже имели, наверное, какую-то свою концепцию, видение – каким именно должно быть это учебное заведение?**

– Я бы не сказал, что у меня была чёткая концепция, скорее умозрительная конструкция, основанная на собственном жизненном опыте. Так получилось, что мне довелось много общаться с людьми, которые учились, воспитывались ещё в начале прошлого века. Да и мой отец родился в 1898 году. От них я многое узнал о том, как было организовано образование в России в те времена. Да и сами они являли собой пример того, как много значит хорошее образование. Всех их отличала и широчайшая эрудиция, и прекрасное воспитание.

Вы знаете, что все огромные толпы русских беженцев (их называют «первой волной эмиграции», но на самом деле это были беженцы) наводнили все континенты. Их было много в Европе, Австралии, Китае, Азии, Южной и Северной Америке – везде. И все эти люди были невероятно востребованы там, потому что ценился их интеллект, образованность и честность. Отсюда вывод: это итог и результат того воспитания и образования.

Тогда была единая система обучения и воспитания с акцентом на те предметы, которые сами по себе несут воспитательный заряд. Я имею в виду гуманитарный цикл, конечно, литературу, историю. Преподавался Закон Божий.

Тогда был ещё замечательный предмет – прилежание. В советское время его заменили на «поведение», но прилежание – это, согласитесь, нечто большее.

**«Был ещё замечательный предмет – прилежание. В советское время его заменили на “поведение”, но прилежание – это, согласитесь, нечто большее.»**

Тогда были предметы, которых у нас уже нет. Считается, что каллиграфия (чистописание), которую тогда преподавали, – некий «образовательный рудимент». А психологи утверждают, что моторика (моторная память) – это единство всех человеческих чувств. Они все работают на педагогический процесс.

Сто лет назад людей воспитывали гармонично. Давали им только то, что полезно для души и способствует развитию интеллектуальных способностей.

Может быть, я буду слишком резок в суждениях, но, на мой взгляд, сейчас общество воспитывает лю-

дей равнодушных, лишённых чувства долга, негативистов.

Я уверен, что нужно взять всё доброе и правильное из дореволюционного воспитания. Не забыть про хорошую систему образования в советское время. И очень осторожно, выборочно использовать результаты сегодняшних реформ. Многие из них опасны.

Кстати, именно поэтому мы привлекли крупного учёного-педагога,

которому заказали историю русской педагогики от начала XVIII века до конца XX. С анализом приёмов, методик, педагогических подходов. Мы их будем использовать при создании методических пособий.

**– Ваша гимназия – православная. Как это проявляется на практике?**

– Это, конечно, не значит, что мы готовим будущих священников. Наша цель, чтобы наш выпускник был глубоко православным человеком. Никто ему не навязывает убеждений, но мы ставим образование так, чтобы он понял, что православие даёт что-то для души,

что жизнь земная – это не конец, а лишь экзамен для вечной жизни.

Мы хотим, чтобы он это понимал – душой, сердцем. Православный патриот – вот идеал нашего выпускника. Эту цель перед собой ставим.

**– Использование методик столетней давности, православная «составляющая»... А как же современные образовательные технологии? Вы их игнорируете?**

– Ни в коем случае! «Умная школа» внедрена. Всё в гимназии сделано по последнему слову науки и техники. Мы – люди не из XIX века и понимаем, что всё нарабатанное современными технологиями можно очень успешно использовать в учебном процессе. Что мы и делаем. Кстати, даже результаты наших выпускников во время ЕГЭ подтверждают, что мы готовим людей для жизни в XXI веке. Но при этом не преувеличиваем значение технических средств обучения, не нивелируем роли и фигуры учителя.

**– Об учителях. По каким принципам формировался педагогический коллектив?**

– Первый критерий – это профессионализм. То есть знание предмета и умение его преподнести. Очень важно, чтобы учитель любил детей, потому что только тогда, когда он настроен к детям положительно, видит различия в них, радуется их успехам, когда у него есть желание помочь – только тогда он настоящий учитель. Для нас очень желательно, чтобы он был православным человеком. То есть наши критерии – любовь к детям, православие, профессионализм.

Надо сказать, что сейчас сформировался здоровый костяк педагогического коллектива. Но по мере расширения и набора дополнительных учеников у нас

открываются дополнительные вакансии. Поиск достойных кандидатов ведём постоянно. Причём не только в Москве. Ищем учителей

ними заведениями, расценки нельзя назвать запредельными. К тому же у вас есть определённые льготы?

**«Сто лет назад людей воспитывали гармонично. Давали им только то, что полезно для души и способствует развитию интеллектуальных способностей.»**

с новаторской жилкой. Мы могли бы их пригласить и предоставить жильё рядом с гимназией. В пансионе, который сейчас строится и будет сдан к началу следующего учебного года, предусмотрены квартиры для учителей.

Кроме того, там будут жить по будням дети, которым затруднительно каждый день тратить много времени, чтобы добраться от дома до гимназии.

**– Обучение в гимназии стоит недёшево, хотя, если сравнивать с другими частными учеб-**

– Да, конечно. У нас есть скидки для многодетных семей. Но в первую очередь стоит говорить о стипендиях. Подробно вся эта система описана на нашем сайте. Скажем, если ребёнок учится (речь идёт не о начальных

классах) на все «пятёрки», то его родители фактически освобождаются от платы за обучение – стипендия её покрывает.

Если есть две «четвёрки», родители платят половину.

Для нас это важно



ФОТОСЛУЖБА ИДР РСПИ



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**«Если ребёнок учится (речь идет не о начальных классах) на все "пятёрки", то его родители фактически освобождаются от платы за обучение – стипендия её покрывает.»**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

не только для того, чтобы помочь детям, которые хотели бы у нас учиться (сделать обучение более доступным), а ещё для того, чтобы у ребят формировать ощущение, что они помогают родителям. И это ведь действительно так.

– **О родителях. Они всё-таки чаще люди достаточно состоятельные, требовательные к качеству услуг, в том числе и образовательных. Сложности на этой почве у вас как директора возникают?**

– И нередко. Сколько родителей, столько мнений. Психология такая: мы платим деньги – мы «заказываем музыку». Почему-то всем кажется, что они прекрасно разбираются в вопросах образования и воспитания. Ну попробуйте в больницу прийти и объяснять врачам, как надо лечить. Я с таким подходом решительно борюсь. Серьёзный разговор с родителями уже был. Я сказал: «Понимаю, что основа вашего поведения продиктована заботой и желанием что-то улучшить, но не мешайте нам».

У нас есть родительский комитет – 15 человек. Его председатель – единственный, кто имеет право входить в школу и разговаривать, высказывать пожелания, предложения и замечания. Такой подход не я

придумал. Он широко применяется в подобных учебных заведениях в России и тем более – за рубежом.

– **В моём представлении подобного рода школы сильны своими традициями. Понятно, что для их формирования нужны годы. Но, наверное, этот процесс уже начался?**

– Да, конечно. Хочется, чтобы наши гимназисты в своём кругу культивировали принцип «один за всех и все за одного». И чтобы они сами формировали традиции гимназии. Мы говорим: «Вы – одна дружная семья. Если вы встретитесь, когда вам будет по 70 лет, вы будете друг друга узнавать по каким-то вещам: по манерам, умениям себя вести, доброжелательности. Ищите общие черты. По мере того, как вы взрослеете, передавайте это младшим классам, которые на вас смотрят. Вспомните, как вы сами, когда были маленькие, смотрели на шестиклассников, на восьмиклассников».

В основном дети, которые у нас учатся, из состоятельных семей. Но они должны всё-таки знать, что не все так живут.

Мы проводим «уроки милосердия», чтобы дети проникались чужой бедой. Не абстрактно пожертвовать в какой-то детский дом, а самим прийти туда. Познакомиться с детьми, которые там учатся. Увидеть, в каких условиях они живут. Когда они захотят помочь (может, какая-то особая симпатия к какому-то мальчику или девочке), тогда они смогут приезжать постоянно, приносить подарки и помогать.

Мы эту традицию закладываем, и она находит отклик в детских сердцах.

Недавно мы познакомились с Морским кадетским корпусом. Это «Навигацкая школа» в Кунцево. Я хорошо знаю директора, который недавно назначен туда. Мы решили, что будем взаимодействовать.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**«Мы ставим образование так, чтобы он понял, что православие даёт что-то для души, что жизнь земная – это не конец, а лишь экзамен для вечной жизни.»**

Наверное, поможем им с ремонтом, будем устраивать совместные праздники.

То есть можно говорить, что мы стараемся формировать какие-то традиции на основе дружбы, милосердия.

Ещё важно, чтобы у наших детей общение было бы не только «внутреннее», но и «внешнее», вне стен гимназии. Умение общаться нужно воспитывать.

– **Имеется в виду общение с представителями другого социального слоя?**

– Вообще со всеми. Вне зависимости от социального положения, возраста, пола. Это тоже воспитывали в старой школе; выпускники знали, какое обращение возможно с одним человеком, а с другим – совершенно недопустимо.

– **Условия, которые созданы в гимназии, могут, конечно, быть предметом зависти ваших коллег. Но, возможно, чего-то всё-таки не хватает?**

– Грех жаловаться. У нас всё есть. Если что-то надо, наш попечитель-

ский совет моментально реагирует и всем нас обеспечивает.

Как я уже говорил, скоро завершится строительство пансиона. На территории начато возведение храма. Его настоятелем уже назначен духовник гимназии протоиерей Владимир Вигилянский.

Есть возможность регулярно выезжать на экскурсии – для того, чтобы выходить за рамки школьной программы, расширять кругозор. Были и паломничества по святым местам. Дети побывали в Троице-Сергиевой лавре, Александро-Невской лавре в Санкт-Петербурге.

Все условия для нас созданы. Теперь слово за нами. Мы все поддерживаем идею председателя Попечительского совета гимназии Константина Малофеева, который мечтает о создании, воспитании национально ориентированной российской элиты – образованной, воспитанной, честной. Если такие люди придут к управлению нашим государством, то все наши беды, проблемы уйдут в прошлое. **БР**

# МИХАИЛ ВИЛЬТЕР: «НИКТО НЕ ВЕРИЛ, ЧТО ЭТО ВОЗМОЖНО»



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Идея строительства нового комплекса православной гимназии вынашивалась долго, но реализовалась в рекордно короткие сроки. Конечно, к этой стройке причастны сотни людей, но именно исполнительного директора Благотворительного фонда Святителя Василия Великого Михаила Вильтера нередко называют главным творцом этого нерукотворного чуда, организатором всех работ. И для этого есть все основания.

– У всех, кто узнаёт, что весь сегодняшний комплекс гимназии был построен всего за год, первая реакция – недоверие. Мол, так не бывает.

– Чтобы быть точным: само строительство заняло не год, а 13 месяцев. Но давайте обо всём по порядку. Закладка первого камня – это отнюдь не начало работы. Всё начинается с идеи, с концепции, с проекта.

Несколько лет гимназия работала в арендованных помещениях, начинали вообще с маленького коттеджа. Но при этом идея построить свой комплекс была всегда, постепенно приобретая реальные очертания.

Концепция гимназии принадлежит главе нашего Благотворительного фонда Константину Малофееву. Учитывая то, что цель гимназии – возвращение, будем так говорить, российской элиты на базе качественного и разностороннего образования, духовного воспитания, вполне логично, что во всём облике нашего главного здания просматриваются мотивы старинной русской усадьбы или даже Царскосельского лицея.

– Это сразу бросается в глаза...

– Что и требовалось доказать. Малофеев, кстати, сам хорошо рисует. Поэтому он смог и эскизы предварительные сделать, и планировку внутренних помещений. А потом уже за дело взялась архитектор Елена Полуйко. Её работой мы очень довольны. Было несколько проектов других архитекторов, которые очень старательно пытались в них самовыражаться, и в итоге получалось нечто совершен-

а там, где много зелени, взрослых деревьев. Долгие поиски увенчались успехом. Там, где стоит сегодня здание гимназии, в своё время была усадьба графа Шереметьева, которая позже принадлежала известному художнику Василию Бакшееву. Нам удалось сохранить оставшуюся с давних времен старую липовую аллею. Коммуникации пролегли близко, совсем рядом – федеральная трас-

**«Цель гимназии – возвращение, будем так говорить, российской элиты на базе качественного и разностороннего образования, духовного воспитания.»**

но несуразное. Полуйко удалось и идеи Малофеева реализовать, и свою индивидуальность проявить.

Понятно, что нужно было привязать проект к конкретному месту. Найти его – место для строительства – оказалось делом нелёгким.

– Какие факторы при этом принимались во внимание?

– Площадка должна была отвечать многим требованиям. Во-первых, находиться за городом, но недалеко от Москвы. Во-вторых, рядом должны проходить необходимые коммуникации. Нам хотелось найти место не в чистом поле,

са Москва – Минск, причём уже совсем скоро будет готов её новый участок, и тогда дорога до метро «Молодёжная» будет занимать от силы 20 минут.

– Присмотреть участок земли – одно дело, совсем другое – получить его. Сегодня земля в ближнем Подмосковье – дефицит...

– Конечно. Но нам повезло. Мы очень благодарны главе Одинцовского района Александру Гладышеву. Он поверил в нас, выделил 7 гектаров муниципальной земли под строительство. Обещал – сделал.

После того как договор с районной администрацией был заключён, примерно полгода мы оформляли необходимые для начала строительства документы, проходили экспертизу проекта.

– По нынешним временам быстрое управились...

– Я умею «ходить по кабинетам». Причём без каких-то конвертов в кармане – принципиально. В августе позапрошлого года приступили к строительству. Никто не верил, что можно уложиться в заявленные сроки. Вернее, верили только три человека: Константин Малофеев, моя жена и я сам.

– У вас, наверное, был опыт в организации подобных работ?

– Я не профессиональный строитель, хотя практический опыт в этой области уже есть. Но для той работы, которой мне пришлось заниматься, нужны не столько профессиональные знания в строительстве, сколько здравый смысл. И организаторские способности. Чем, по сути, я занимался на стройке? Работал сам и заставлял работать других.

Я приезжал на стройплощадку рано утром, а уезжал поздно вечером, без выходных. У меня был составленный на каждый день график строительства. Утром и вечером проверял его выполнение. И качество работ. Даже кровельных, хотя в моём возрасте карабкаться на крышу не так-то легко. Но надо.

Я выполнял функции «генерального диспетчера». В этом опыт работы заместителя директора авиационного завода по производству очень пригодился, потому что все производственные процессы строятся по одинаковым принципам. Конечно, работали очень напряжённо.

Ни люди, ни техника не простаивали. В «пиковые» моменты на площадке работало больше 500 человек. Но нужно учитывать, что речь шла не только о строительстве зданий – гимназии, детского сада. Мы построили котельную, положили все новые трассы – теплоснабже-

42 тыс. рублей. По поводу отделки я не буду говорить, что у нас всё здесь шикарно. Скорее бюджетно, но при этом необходимые опции присутствуют. На паркет в спортивном зале внимание обратили? Это канадский клён. Кстати, на лондонской Олимпиаде ба-

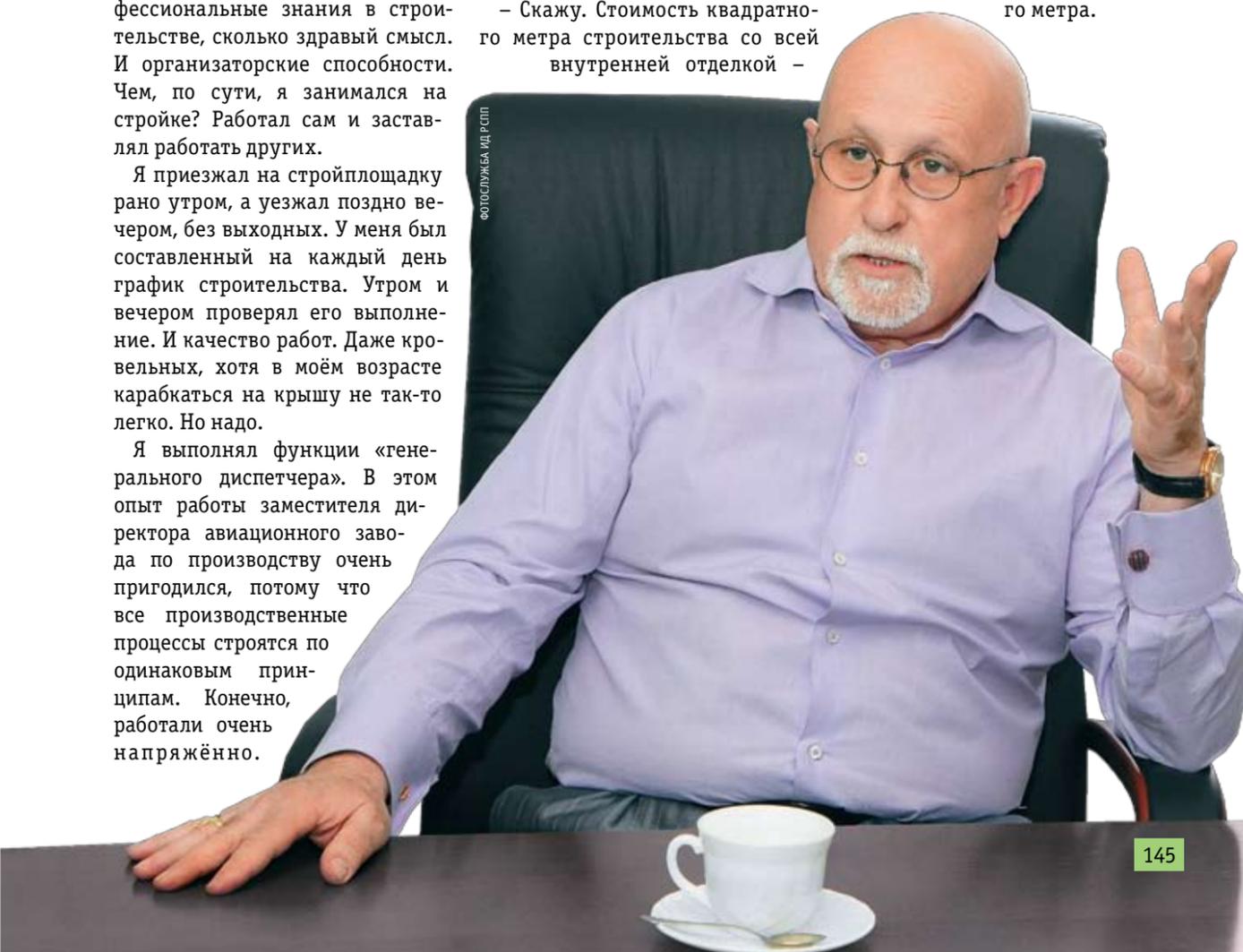
**«Для той работы, которой мне пришлось заниматься, нужны не столько профессиональные знания в строительстве, сколько здравый смысл.»**

ния, канализации, водопровода, поставили новую трансформаторную подстанцию, реконструировали имевшийся водозаборный узел...

– В сроки уложиться удалось. Качество строительства – на уровне. Но есть ещё третий вопрос – цена. Если вы скажете, что получилось быстро, хорошо и ещё дёшево...

– Скажу. Стоимость квадратного метра строительства со всей внутренней отделкой –

скетболисты играли на таком же покрытии. Под бассейном в гимназии – огромный зал с самыми современными системами очистки воды. Таковыми же, как в «лягушатнике» детского сада. И подобных примеров можно немало привести. Кстати, строительство стадиона я тоже учил, когда озвучивал стоимость квадратного метра.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



**«Я вижу, как хорошо здесь гимназистам, малышне из детского садика, как довольны, даже счастливы их родители.»**

– Опять – фантастика...

– Ничего подобного. Рецепт простой: воровать не надо. У нас ведь в стране такая практика: первый транш на строительство вообще исчезает неизвестно куда. Это уже чуть ли не правило. А потом мы сравниваем стоимость строительства аналогичных объектов у нас и в Европе, например, и за голову хватаемся. Примеры у всех на слуху.

Есть ещё один важный момент: тратить деньги нужно похозяйски. Я заказывал 10 тыс. кв. метров хорошего ламината для полов. Как правило, этим занимаются дизайнеры, которые и получают скидки за размещение заказа – до 30–40% от стоимости. Я же этим занимался сам, и сэкономленные деньги шли на строительство. То же самое – обои, плитка. В итоге экономия солидная получилась.

Ещё пример. Сейчас строительство продолжается. Строим пансион

он гостиничного типа – для детей, которым проблемно каждый день ездить домой, для иногородних преподавателей. В этом году до зимы хотим завершить нулевой цикл строительства храма. Подведём туда тепло, и на зиму этот объект законсервируем. Для этого нужен утеплитель – 60 куб. метров. Самый тривиальный путь – заходишь в Интернет и ищешь продавца. Но я как инженер-технолог понимаю, что есть и другое решение. Я звоню на завод URSA в Серпухов, зная, что каждый день, когда они включают линию, у них какое-то количество утеплителя получается с браком. Они его не знают, куда сбывать. А для наших целей он вполне подходит. И я легко договорился приобрести у них утеплитель за совершенно символическую цену, да ещё с доставкой.

– Сроки нынешнего строительства, конечно, ударные?

– Про храм ничего конкретного сейчас не скажу: очень специфический объект, здесь спешить не нужно. А общежитие сдадим к началу нового учебного года.

– Я почему-то в этом не сомневаюсь. Но вот думаю: слухом земля полнится, и как бы, прослышав про ваши организационные таланты, не переманили вас из фонда...

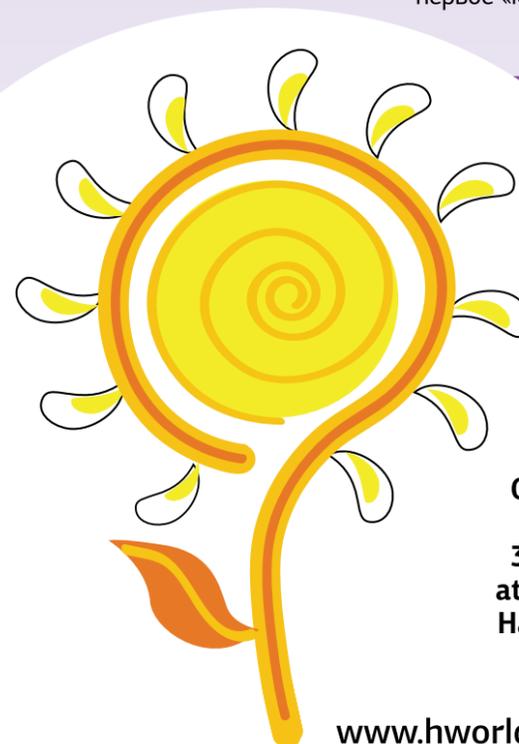
– Не получится. Хотя, признаюсь, предложения уже поступали. Но я их даже не рассматривал, при всей их привлекательности. Я здесь – в качестве исполнительного директора фонда, члена Наблюдательного совета гимназии – чувствую себя, как раньше говорили, человеком на своём месте. Я вижу, как хорошо здесь гимназистам, малышне из детского садика, как довольны, даже счастливы их родители. Посмотришь вокруг и подумаешь: а ведь действительно хорошо получается! А когда понимаешь, что ты ко всей этой красоте имеешь непосредственное отношение... Это для меня много значит. **БР**

## Смирнова Алина, 5 лет, г. Горняк.

Диагноз: ДЦП.

Сбор 143 680 руб. на реабилитационное лечение.

Недавно Алина начала самостоятельно ходить, но у неё сильно нарушена координация, походка очень неуверенная, и девочка до сих пор не разговаривает. В мае 2013 г. она прошла лечение в Московском научно-исследовательском институте психиатрии. Родителям предложили пройти курс реабилитационного лечения в СТК «Реацентр» г. Самары. Но для семьи Алины это очень большая сумма: мама ухаживает за ребёнком, а отец работает водителем. Всё, что удалось скопить, было потрачено на лечение в Москве. Время летит очень быстро, Алине скоро исполнится 6 лет. Родителям так хочется услышать её первое «мама», отвести её в 1 класс, смотреть, как она бегает с детишками...



## Благотворительный Фонд «Счастливый мир»



Отправьте SMS на номер 3116 с текстом: at [пробел] сумма Например: at 500

www.hworldfund.ru

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.



при поддержке

## Толочко Стёпа, 4 года, г. Елец, Липецкая область.

Диагноз: внепечёночная форма портальной гипертензии.

Сбор 5638,5 евро на лечение и подготовку к пересадке печени.

Малыш страдает от болей в животе, у него очень плохой аппетит, объём животика неуклонно растёт из-за внутренних отёков и увеличения печени. Нарушение кровообращения привело к возникновению сердечной недостаточности, никак не удаётся избавиться от стафилококковой инфекции, поразившей зрение и дыхательные пути, иммунная система очень ослаблена. Но самое опасное – это патология вен пищевода: сосуды расширены, что провоцирует внутренние кровотечения. Каждое из них может стать роковым. В России не удалось установить причины такого состояния ребёнка, после консультации в Германии список диагнозов у Стёпы увеличился вдвое, и стало ясно, что без трансплантации печени уже не обойтись. Мальчик радуется каждому дню, несмотря на свое тяжёлое состояние, старается улыбаться и очень хочет быть здоровым. Мама одна воспитывает Стёпу и его братьев, самостоятельно оплатила лечение она не в состоянии.



## СУП ИЗ БЕЛОГО ЛЕБЕДЯ

В рамках Московского кинофестиваля прошла гала-преьера триллера (или криминальной драмы, или экшен-триллера) Роберта Кромби «Белый лебедь». Название сразу навеивает воспоминание о другом фильме – «Чёрном лебедь» с Натали Портман, хотя, помимо упоминания в названиях разноцветных птиц и малой толики балета, ничего общего у этих фильмов, кажется, нет.

Создатели «Белого лебедя» проявили недюжинную творческую смелость и решительность, начисто отбросив такое понятие, как чувство меры. Некоторые домашние хозяйки любят иногда поэкспериментировать, сварить суп из всего, что под руку попадёт. В кастрюлю летят колбаса, вермишель, плавленые сырки, горох, зелень... Что интересно, варено это иногда получается не просто

съедобное, но очень даже привлекательное в гастрономическом смысле.

Примерно то же, но уже в смысле кинематографическом, можно сказать и про новый фильм. Его создатели густо насытили суп, вернее – сюжет, давно испытанными ингредиентами. Тут и маньяк-убийца, и несчастная мать, и похищенное дитя, и продажные полицейские, и ээки. Балет перемежается с мордобоем, интриги – со стрельбой...

Конечно, лидером мирового проката этот фильм не станет, место среди признанных шедевров киноискусства не займёт, но своего зрителя, конечно, найдёт. Всё-таки нельзя не признать, что снята и смонтирована картина достаточно профессионально, зрелище получилось, мягко говоря, не скучное.

Несомненно, добавляет фильму привлекательности и исполнительница главной роли. Молодая актриса с простым и милым именем Софья и свехоригинальной фамилией (псевдонимом?) Ская и мила, и красива, и темпераментна. Она убедительна в балетных сценах и чрезвычайно убедительна в рукопашных схватках. «Бойцовый лебедь» – это, знаете ли, и смело, и самобытно. Такого, кажется, ещё не было...

Некоторые критики спешат увидеть в Софье Ской будущую звезду. Не исключено, что – Голливуда. А почему бы и нет? В компании достаточно маститых Кристиана Слейтера и Коула Хаузера она смотрится вполне убедительно, на гадкого утёнка совсем не похожа. Лиха беда начало.

Пожелаем же успеха «Белому лебедю». Фильму – прокатного, актрисе – карьерного.

БР



Боб Ван Ронкель, американский продюсер, президент компании «Двери в Голливуд» (Doors to Hollywood), и Евгения Шохина, генеральный директор ИД РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России»



Софья Ская, актриса, главная героиня фильма «Белый лебедь», и Андрей Житинкин, режиссёр театра и кино, народный артист РФ



Никита Михалков, кинорежиссёр, и Евгения Шохина, генеральный директор ИД РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России»



Вера Волкун, заместитель генерального директора и финансовый директор компании «АльфаСтрахование»

Нина Головятенко, коммерческий представитель Financial Times в РФ и СНГ, президент ООО «Супербренд»



Роберто Д'Агостино, заместитель генерального директора, директор по PR и GR «Энел ОГК-5»



Олег Калинин, партнёр «Эрнст энд Янг»



Марианна Головина, управляющий партнёр «Спортзвент»

## НЕ БОЙСЯ. Я С ТОБОЙ

В основе страхования лежит страх. Человек боится и поэтому стремится передать свой страх кому-нибудь другому, чтобы получить от него защиту от возможных потерь. Тем более что каждый понимает: его судьба и благополучие на каком-то этапе жизни во многом зависит от воли случая. А как судьба распорядится, кто знает... Недаром народная мудрость хранит много пословиц по этому поводу, из которых, наверное, самая популярная о той самой соломке, которую хорошо бы подстелить на месте возможного падения. Где упадёшь – не знаешь. И это пугает. А страхование говорит: «Не бойся. Я с тобой».

### Соломки подстелить...

Никто не знает, когда именно зародился вид деятельности, который сейчас широко известен во всём мире как страхование. Однако о «соломке» люди подумывали давно. Первоначальные формы страхования возникли в глубокой древности. Правила страхования изложены в одной из книг Талмуда. Если у одного из погонщиков падало животное, Талмуд пред-

тупальное страхование, применявшееся в крестьянских общинах и ранних государствах. Специальные запасы зерна и других продуктов в общинных и государственных амбарах формировались путём объединения натуральных подушных взносов. За их счёт, например, в неурожайный год оказывалась материальная помощь пострадавшим крестьянским хозяйствам.

из них из кассы коллегии выдавалась определённая сумма для достойного погребения. Интересен тот факт, что в уставе ланувийской коллегии предусматривались также и основания утраты права на получение страховой суммы. К ним относились самоубийство и просрочка к моменту смерти ежемесячных взносов свыше установленного срока.

Широкое распространение получило заключение соглашения между участниками сухопутного или морского каравана о совместном

**ДОВОЛЬНО ОТЧЁТЛИВО ВЗАИМНОЕ СТРАХОВАНИЕ БЫЛО РАЗВИТО В ДРЕВНЕМ РИМЕ. ОНО ШИРОКО ПРИМЕНЯЛОСЬ В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СОЮЗАХ И КОЛЛЕГИЯХ.**

писывал остальным передать ему взамен другого осла, но ни в коем случае не деньги. Ещё тогда был заложен основополагающий принцип: страхование – это только защита от риска, и оно ни в коем случае не может служить обогащению.

На ранних этапах развития человеческого общества возникло и развивалось взаимное страхование, в основе которого заложена идея коллективной взаимопомощи. Примеры такого страхования можно найти в Вавилонии, законах царя Хаммурапи (ок. 1760 г. до н.э.).

Наиболее примитивной формой раскладки ущерба было на-

**ШИРОКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ ПОЛУЧИЛО ЗАКЛЮЧЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ СУХОПУТНОГО ИЛИ МОРСКОГО КАРАВАНА О СОВМЕСТНОМ НЕСЕНИИ УБЫТКОВ ОТ НАПАДЕНИЯ РАЗБОЙНИКОВ, ОГРАБЛЕНИЯ, КРАЖ И Т.Д.**

Довольно отчётливо взаимное страхование было развито в Древнем Риме. Оно широко применялось в профессиональных союзах и коллегиях. Так как огромное значение у древних народов имел культ предков и погребения, то одной из целей коллегий было обеспечение своим членам признаваемых приличными похорон. Например, согласно уставу ланувийской коллегии (г. Ланувий), её члены уплачивали ежемесячные взносы, а в случае смерти одного

несении убытков от нападения разбойников, ограбления, краж и т.д.

Соглашения о взаимном распределении убытков (потерь) от морских опасностей заключались между мирными купцами-корабельщиками Древней Греции.

Примерно в 550 г. до н.э. в Лидийском государстве появились первые золотые монеты. Появление металлических денег означает начало цивилизации. С момента цивилизации страхование принимает ярко выраженную денежную форму.

**От игры – к бизнесу**

Бурное развитие страхования приходится на конец XV в., когда европейцы начали активно осваивать новые земли. Эпоха великих географических открытий породила не только развитие судоходства и международной торговли, но и новые опасности.

Первый дошедший до наших дней морской полис (договор о страховании за плату) был выдан в 1347 г. на перевозку груза из Генуи на остров Майорка на судне «Санта Клара». Это свидетельствует о том, что наряду с взаимным страхованием в этот период уже существовало и развивалось коммерческое страхование, предполагающее предоставление страховой защиты за определенную плату (премию). На первых порах профессиональными страховщиками становились отдельные предприниматели (так называемые подписанты), которые брали на себя обязательства возмещения ущерба



ной Тонти игры скончалась более чем через 70 лет после её начала. Ежегодный доход должителей составлял астрономическую по тем временам сумму 73,5 тыс. ливров. Конечно, тонтина – это не

(в их число входили такие мэтры, как Г. Лейбниц и Ж. Лагранж), которые рассчитывали среднюю продолжительность жизни и вероятность наступления того или иного страхового случая.

Родиной страхования жизни также считается Великобритания. Именно здесь в 1699 г. впер-

**В 1688 г. в Лондонской гавани появилась кофейня Эдварда Ллойда, в которой можно было не только выпить чашечку кофе, но и застраховать выходящие в море корабли.**

под залог собственного имущества.

Формирование страхования обычно связывают с двумя событиями, которые произошли почти одновременно. В 1653 г. во Франции неаполитанский врач Лоренцо Тонти предложил кардиналу Мазарини организовать своеобразную игру, получившую название «тонтина». Все её участники делали взносы организаторам игры, а банковский процент с общей суммы сбора распределялся между участниками в виде пожизненного дохода. Раз в 7 лет из числа игроков исключали умерших, в результате чего доходы оставшихся в живых возрастали. Последняя участница затеян-

**К началу 1760-х гг. в Западной Европе насчитывалось уже около 100 различных видов имущественного и личного страхования...**

страхование, а игра, однако именно на ней был впервые опробован накопительный принцип создания страхового фонда. Другое событие произошло в Великобритании. В 1688 г. в Лондонской гавани появилась кофейня Эдварда Ллойда, в которой можно было не только выпить чашечку кофе, но и застраховать выходящие в море корабли. Используемая Ллойдом система страхования стала образцом для всех, кто желал заняться чем-либо подобным. Вскоре к страховому делу подключились математики

и появились профессиональная организация, занимающаяся страхованием жизни вдов и сирот, а затем для личного страхования граждан была создана страховая компания ESKVATEDL.

Из первоначальных видов страхования – морского, огневого и страхования жизни – постепенно вырос широкий спектр различных направлений страхования. К началу 1760-х гг. в Западной Европе насчитывалось уже около 100 различных видов имущественного и личного страхования...

**Российская специфика**

Однако пришло время хотя бы кратко рассказать о развитии страхования в России. И нужно сразу отметить: несмотря на то, что развитие это проходило под очевидным влиянием зарубежного опыта в данной сфере, без изрядной доли сугубо российской

в надежде добыть пленников, которых потом продавали в рабство на невольничьих рынках. В 1551 г. Стоглавый собор принял решение о том, что пленные должны выкупаться из неволи за счёт казны. Далее власти ввели в стране налог, чтобы постоянно пополнять кассу, предназначенную для этой цели.

ращаться к иностранцам. Следствием такого вынужденного непатриотизма стал отток из России золота, которым услуги заморских компаний оплачивались.

Понятно, что государство в лице Екатерины II забеспокоилось. Была предпринята попытка создания страхования. Конечно же –

государственного. А какого ещё? Манифест от 28 июня 1786 г. «Об учреждении государственного

**Зарождение коммерческого страхования связано у нас в стране прежде всего со страхованием от огня. Что неудивительно: практически все строения тогда были деревянными.**

«специфики» не обошлось. Что, конечно, неудивительно.

В России, как и в других странах Северной Европы, первым примером страховых отношений можно назвать общинную взаимопомощь. В «Русской Правде», судебном сборнике XI в., есть положение о взаимопомощи членов общины при выплатах штрафа, если кого-либо из её членов обвинят в убийстве. Подобное взаимное раскладочное страхование в то время было нормой общественной жизни и в Европе, но вот то, что главным нашим общинным риском являлось обвинение в убийстве... Звучит несколько странно, согласитесь.

Первые примеры государственного страхования в России можно отнести к XVI в. Набеги татар на Русь в то время были обычным делом, совершали их прежде всего

**В 1827 г. указом Николая I было создано «Первое Российское страховое от огня общество».**

Выкуп пленных за счёт средств, собранных посредством налога, – первое в России обязательное государственное страхование, которое расцвело каким-то унылым цветом почти четыре века спустя.

А пока... Несмотря на развитие страхования за границей, в России не было специализированной страховой компании вплоть до XVIII в. Отсутствовала такая организация, но нужда в ней росла. И прежде всего у купцов и промышленников. Они, в свою очередь, не стали дожидаться расцвета российского страхования, а начали об-

заёмного банка» запрещал страховать имущество в иностранных компаниях. При учреждённом банке была открыта Государственная страховая экспедиция, страховые операции которой ограничивались избранными объектами – каменными домами и каменными фабриками.

Но в 1822 г. страховая экспедиция была закрыта, ибо казна по-



полнялась, а клиентура свои потребности в страховании не удовлетворяла.

Было ещё несколько попыток создать систему страхования, но они оказались столь же неудачными.

Зарождение коммерческого страхования связано у нас в стране прежде всего со страхованием от огня. Что неудивительно: практически все строения тогда были деревянными. По замечанию одного из современников, в XIX в. Россия сгорела, отстроилась и сгорела ещё раз.

В 1827 г. указом Николая I было создано «Первое Российское страховое от огня общество». Острым во-

предприятием. Причём во многом именно благодаря участию в нём чиновников (какие дивные факты преподносит нам история!). Помимо того, что организаторами компании стали виднейшие люди своего времени, общество получило серьёзные налоговые льготы (можно предположить, что убеждать государство в необходимости оных долго не пришлось) и 20-летнюю монополию на деятельность в наиболее развитых губерниях. Существовало это общество достаточно большой промежуток времени – 90 лет, а его вклад в страховое дело трудно переоценить.

появились Московское, Санкт-Петербургское, позже Тульское и Полтавское общества взаимного страхования. А уже к концу XIX столетия волна взаимного страхования захлестнула всю Россию.

В 1894 г. был установлен государственный надзор за страховым делом. Его возложили на Министерство внутренних дел. Что сегодня звучит, наверное, забавно. Страховой комитет министерства контролировал все секторы российского страхового рынка: акционерный, земский и взаимный. Год спустя был отменён запрет, введённый ещё при Екатерине II, на деятельность иностранных страховых обществ.

Приход на рынок России иностранных страховых компаний способствовал объединению российских страховщи-

ков. В 1909 г. создаётся Всероссийский союз обществ взаимного страхования, объединивший 83 страховых общества на основе договора, обязывающего страхо-

**УСПЕХ ПЕРВОГО СТРАХОВОГО ОБЩЕСТВА СФОРМИРОВАЛ МОДУ НА СТРАХОВОЕ ДЕЛО. УЖЕ В 1835 Г. БЫЛА ОТКРЫТА ПЕРВАЯ В РОССИИ КОМПАНИЯ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ С «ОРИГИНАЛЬНЫМ» НАЗВАНИЕМ «ЖИЗНЬ».**

просом, решавшимся при организации общества, встал вопрос о форме собственности. В результате победило мнение, что государственная компания, скорее всего, окажется предельно забюрократизована и вряд ли будет ориентирована на потребителя. Согласитесь, здравое мнение. И – услышанное!

Общество было организовано как акционерная компания, причём список её акционеров представлял собой довольно полную картину государственной элиты того времени. Чиновникам тогда не возбранялось участие в коммерческих предприятиях – подобная практика была распространена: компании при этом получали высоких покровителей, а те – дополнительный источник доходов.

«Первое Российское страховое от огня общество» оказалось успешным

Успех первого страхового общества сформировал моду на страховое дело. Уже в 1835 г. была открыта первая в России компания по страхованию жизни с «оригинальным» названием «Жизнь».

Затем стали возникать такие общества, как «Якорь», «Варшавское», «Коммерческое», «Северное», «Русский Ллойд», «Саламандра», «Волга», «Общество по страхованию животных» и др.

После того как в 1861 г. Александр II издал указ о городских взаимных страховых обществах,



Flickr.com

вые компании оказывать взаимопомощь при пожарных убытках, превышающих годичный сбор премий.

Союз страховщиков предлагал на страховом рынке страхование недвижимости и движимости, а также коллективное страхование от несчастных случаев лиц, служащих и работающих на фабриках и заводах.

Наибольшее распространение в дореволюционной России имело страхование от огня. В 1913 г. операции по страхованию от огня осуществляло около 300 страховых учреждений.

Второе место в имущественном страховании по сбору платежей занимало транспортное страхование судов и грузов.

В крупных городах получило широкое распространение страхование... стёкол от разбития. Пять

обществ осуществляли в 1913 г. такие страховые операции.

**ПТИЦА ФЕНИКС**

В 1918 г. российский рынок страхования был разрушен «до основания». Страховое дело было на-

**В 1894 Г. БЫЛ УСТАНОВЛЕН ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАДЗОР ЗА СТРАХОВЫМ ДЕЛОМ. ЕГО ВОЗЛОЖИЛИ НА МИНИСТЕРСТВО ВНУТРЕННИХ ДЕЛ. ЧТО СЕГОДНЯ ЗВУЧИТ, НАВЕРНОЕ, ЗАБАВНО.**

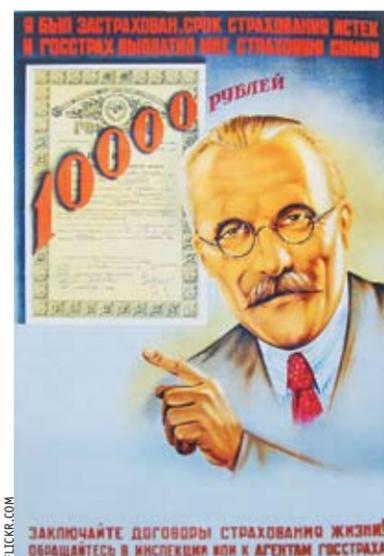
ционализировано, а все договоры подверглись аннулированию. Государство взяло под свой контроль все виды страхования.

В 1928 г. было заключено соглашение о сотрудничестве Госстраха и Гострудсберкасс – предшественников Сбербанка России, в соответствии с которым Гострудсберкассы под контролем Госстраха производили операции по личному страхованию.

После проведённой в декабре 1947 г. денежной реформы экономическое значение государственного страхования возросло. При повышении роли денег в экономике, укреплении советского рубля, росте его покупательной

способности и снижении цен роль имущественного и личного страхования в экономике страны существенно усилилась.

Впрочем, особого выбора у советских граждан при этом не было. Все вопросы за них, а также за предприятия промышленности, колхозы, совхозы и пр. решало государство. Хотя в 1960–1980-х гг. силу приобретает добровольное страхование. В



быстро возростала численность страховых организаций.

Происходило достаточное демократичное развитие страхования, которое притормозил, но не смог остановить кризис 1998 г. Страховой рынок в России восстал, как птица Феникс из пепла.

В итоге мы пришли к тому, что имеем сейчас. Сегодня страхование в России является самостоятельным и, бесспорно, очень мощным звеном в финансовой системе государства. Но это не единственный результат развития страхования в нашей стране.

...Недавно впервые за много лет пришлось воспользоваться авто-стопом. И надо же такому случиться, что фура, которая везла из Москвы в сторону Белоруссии, помимо меня, ещё 20 тонн железа, загорелась. Попытки потушить огонь были бесполез-

ными. Уже через несколько минут на обочине Минки полыхал огромный факел. Груз был в целости, но от тягача остался только обгорелый остов. Водитель, он же хозяин машины, был в шоке. Глядя на огонь остекленевшими глазами, он повторял одну и ту же фразу: «Жизнь кончилась...» Конечно, и я, и многочисленные зеваки ему сочувствовали. Но больше – удивлялись. Действительно: зачем так уж умирать-то? Машина-то, чай, застрахована... Неужели нет? Ну как же так можно?

Страховаться от всевозможных рисков – в бизнесе, в личной жизни – становится делом привычным и естественным, нормой. Изменилось само отношение к страхованию на уровне психологии. А изменить сознание – гораздо труднее, чем перестроить экономику. Российскому страхованию, пожалуй, сделать это удаётся. **БР**

В 1960–1980-х гг. силу приобретает добровольное страхование. В период 1962–1970 гг. были введены новые виды личного страхования, в том числе страхование детей, которое позволяло родителям и другим родственникам создавать определённые сбережения к их 18-летию.



период 1962–1970 гг. были введены новые виды личного страхования, в том числе страхование детей, которое позволяло родителям и другим родственникам создавать определённые сбережения к их 18-летию. Оно сразу стало очень популярным, даже модным. По этому виду страхования в 1974 г. было заключено 6 млн договоров.

После очередного потрясения – развала СССР – политика государства по отношению к страхованию начинает неуклонно изменяться. Произошло расширение сферы услуг, предлагаемых страховыми компаниями, а главное, в противовес государственному возник и негосударственный сектор страхования. В условиях рыночных отношений

# ГАСТРОНОМ БРАССЕРИЯ



*Летняя Мерраса*



НОВЫЙ АРБАТ, 36, СТР. 3 +7 495 690 73 73

## РЕЦЕПТ «РЕСТОРАННОГО СИНДИКАТА»

Шеф-повар Массимилиано Монтироли специально для журнала «Бизнес России» приготовил блюдо, представленное в летнем меню одного из самых уютных итальянских ресторанов Москвы – Osteria Montiroli.

### САЛАТ ИЗ МЯСА КРАБА С СОУСОМ «КОКТЕЙЛЬ», СВЕЖИМИ ОГУРЦАМИ И КЛУБНИКОЙ

#### Что купить:

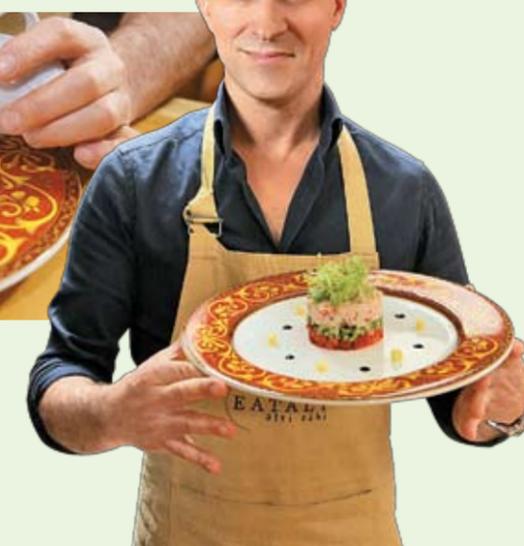
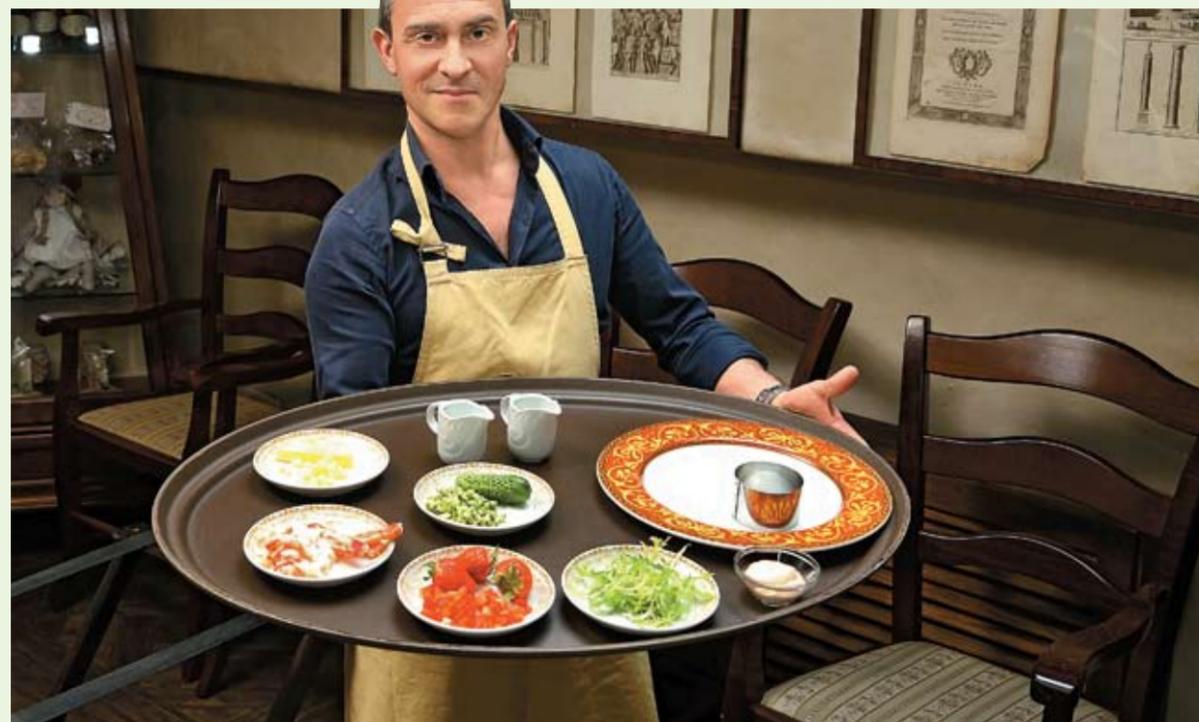
Мясо краба – 60 г  
 Клубника – 40 г  
 Огурцы – 40 г  
 Укроп – 2 г  
 Масло оливковое – 10 мл  
 Ананас – 10 г  
 Салат фризе – 5 г  
 Соль и перец по вкусу

#### Для соуса:

Коньяк – 5 мл  
 Табаско – 1 капля  
 Майонез – 15 г  
 Кетчуп – 5 г

#### Как готовить:

1. Огурцы, клубнику и ананас нарезать кубиками 0,5 x 0,5 см. Огурцы заправить оливковым маслом и мелко порубленным укропом.
2. Мясо краба нарезать не слишком мелко или разобрать руками, затем заправить соусом.
3. На тарелку выложить клубнику, затем огурец и мясо краба, заправленное соусом.
4. Украсить сверху салатом фризе и ананасами вокруг.



## ГЛАВНАЯ ТЕМА СЛЕДУЮЩЕГО НОМЕРА ЖУРНАЛА: ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ



### Стоимость подписки:

Корпоративная подписка осуществляется от 5 экземпляров.  
Цена за 1 экземпляр составляет 205 рублей с учетом НДС 18%.  
Годовая подписка включает в себя 10 журналов в связи с выпуском сдвоенных номеров (декабрь/январь, июль/август)  
Оформить заявку на подписку журнала вы сможете на сайте [www.businessofrussia.com](http://www.businessofrussia.com)  
или по телефону редакции +7(495) 663-04-04, доб. 1182

### 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:

000 «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

### С 1999 до 2013 года журнал издавался ПОД НАЗВАНИЕМ «ПРОМЫШЛЕННИК РОССИИ»



# БИЗНЕС РОССИИ



### РЕДАКЦИЯ:

Евгения Шохина	Главный редактор
Виктор Родионов	Специальный корреспондент
Алексей Лоссан	Обозреватель
Станислав Тихомиров	Фотокорреспонденты
Бронислав Сурин	
Наталья Елина	Корректура
Татьяна Степанова	
Елена Мигалко	Веб-редактор
Сергей Пронин	Вёрстка
Татьяна Мацевская	
Михаил Саянов	Цветокоррекция
Мария Ахмедова	Бильд-редактор

### ДИРЕКЦИЯ:

Евгения Шохина	Генеральный директор
Светлана Бобрынёва	Управляющий директор
Александр Морозов	Финансовый директор
Евгений Боев	Коммерческий директор
Павел Пиманчев	Директор по развитию
Мария Минина	Директор по маркетингу и PR
Наталья Скрыбикова	Главный бухгалтер

### 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 рекламы: reklama@rspp.ru  
Тел.: +7(495) 663-04-04, доб. 1182  
[www.businessofrussia.com](http://www.businessofrussia.com)  
[www.biznesrossia.ru](http://www.biznesrossia.ru)

### 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. Екатеринбург, г. Казани,  
г. Новосибирск, г. Салехард, 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»,  
в сети гастрономов «Глобус Гурмэ»,  
в сети холдинга «Ресторанный Синдикат»

Полное или частичное воспроизведение  
или размножение каким бы то ни было способом материалов,  
опубликованных в настоящем издании,  
допускается только с разрешения редакции.

### ИЗДАТЕЛЬ

000 «Издательский дом РСПП»

### ПЕЧАТЬ

000 «Рекламно-производственная компания ГРИН адв»  
Тираж 20 000 экз.

Мнения авторов могут не совпадать с мнением редакции.

Рекомендуемая цена 205 рублей.

В номере июнь 2013 года в таблице на стр. 61 была допущена  
ошибка. Вместо «структуры бизнеса 000 «Газтехлизинг»  
следует читать «структура нового бизнеса 000 «Газтехлизинг».  
Редакция приносит свои извинения.

ПОЗВОЛЬТЕ  
НАМ  
ОСТАТЬСЯ  
В ВАШЕМ  
СЕРДЦЕ.\*

*Позвольте увлечь вас завораживающим видом на Красную площадь.*

*Позвольте окружить вас роскошью тонкого шелка и вишневого дерева.*

*Позвольте предложить вам негу теплой воды, подсвеченной кристаллами.*

*Позвольте превратить ваш отъезд из Москвы в прелудию возвращения.*



Забронировать номер и получить дополнительную информацию можно  
по телефону +7 495 225-88-88 или на сайте [www.ritzcarltonmoscow.ru](http://www.ritzcarltonmoscow.ru).



THE RITZ-CARLTON®  
MOSCOW

Организатор: **РОССИЙСКИЕ СЕТИ**  
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

При поддержке:   
МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Соорганизатор:   
Электрификация  
*выставочный комплекс*

# UP GRID

II МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ  
ФОРУМ



Официальный  
спонсор:



[WWW.UPGRID.RU](http://WWW.UPGRID.RU)  
+7(499)760-27-30

## Электросетевой комплекс. Инновации. Развитие.

29-31 октября 2013, Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЕ МЕДИА-ПАРТНЕРЫ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ:

