



БИЗНЕС РОССИИ

БИЗНЕС РОССИИ № 10 (164) ОКТЯБРЬ 2014

BUSINESSOFRUSSIA.COM



ДЕТСКАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП КАК Я ПРОВЁЛ ЭТИМ ЛЕТОМ

16+



416207621660012 10014



Российский союз
промышленников
и предпринимателей

ЦЕНТР КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Наши квалифицированные специалисты обеспечат для Вас организационное и техническое сопровождение мероприятия. Мы готовы предложить Вам как полные комплексные решения, так и обеспечение 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 исполнению пожеланий Заказчика.

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

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

РЕКЛАМА

КОНТАКТЫ

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

Главным событием сентября стал Международный инвестиционный форум «Сочи-2014», заслуженно являющийся одним из ключевых публичных мероприятий в России. Темы его пленарных заседаний «Россия между Европой и Азией: новая региональная политика в современном мире» и «Инвестиционный климат в регионах: как обеспечить политику развития в условиях ограниченных ресурсов?» полностью описывают основные задачи и вызовы, стоящие перед страной.

Обсуждение острых вопросов развития экономики – импортозамещение и стимулирование российской промышленности, введение ограничений на поставку оборудования и технологий со стороны западных партнёров и пути их минимизации, фискальная нагрузка на бизнес и деофшоризация – продолжилось на традиционной встрече предпринимателей (преимущественно членов РСПП) с Председателем Правительства РФ.

По итогам Форума появилась некоторая определённая с контурами бюджетной и налоговой системы на ближайшую трёхлетку. Бизнес был категорически против налога с продаж – уровень административных и фискальных рисков чрезмерно высок. Получен чёткий ответ: налога с продаж не будет, но вместо него регионам будет дано право устанавливать сборы за возможность заниматься отдельными видами деятельности.

На инфляцию такое решение влияет меньше, чем налог с продаж, но пока никто не видел конкретных параметров этих сборов. Будет ли сбор разовым или ежегодным, какова его ориентировочная величина и не станет ли он ограничителем для растущей малой или средней компании, которая рассматривает возможность выхода в соседний регион?

Не удалось отбиться от резкого повышения водного налога, есть обоснованные сомнения в результатах



АЛЕКСАНДР ШОХИН,
Президент РСПП,
председатель
редакционного совета

Александр Шохин

налогового манёвра для нефтяного сектора, увеличится налог на дивиденды. Последнее решение вызывает вопросы не только из-за негативных последствий для российского фондового рынка, но и для деофшоризации российской экономики. При отсутствии стимулирующих мер для компаний и граждан, возвращающих активы в Россию, повышать для них налоговую нагрузку – не самое рациональное решение.

Нельзя забывать и о системе обязательного социального страхования, в частности, о взимании начиная с 2015 г. платежей в ФОМС со всей заработной платы, а не в пределах установленного порогового значения.

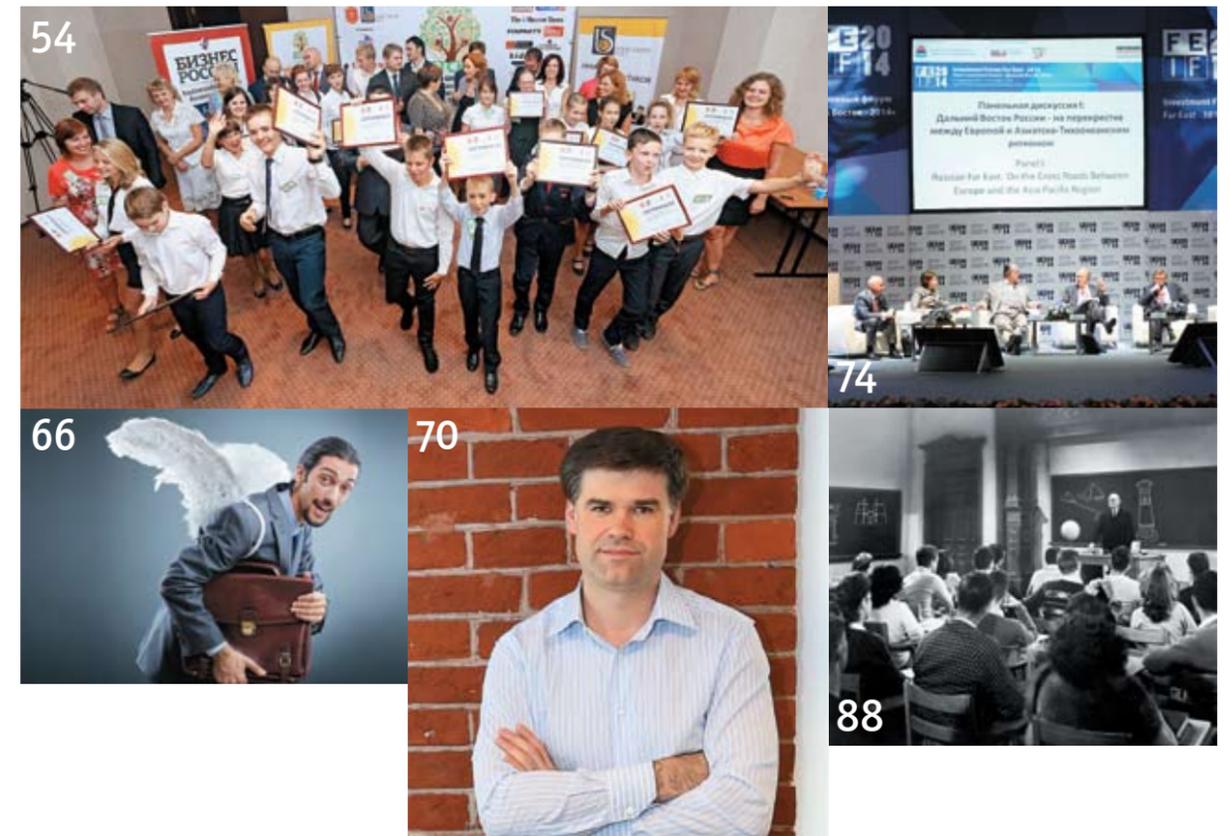
Появилась условная ясность с накопительным компонентом пенсионной системы – ещё год государство будет иметь возможность распоряжаться этими средствами по собственно-

му усмотрению, хотя «заморозка» лучше, чем ликвидация накопительной части. Единственный позитивный момент – Минфин России внёс в Правительство РФ законопроект, предусматривающий передачу негосударственным пенсионным фондам в 2015 г. временно замороженных накоплений за 2013 г.

Тревогу вызывает возобновившаяся дискуссия о консолидированных группах налогоплательщиков (КГН). Бизнес был против распространения законодательства о трансфертном ценообразовании на внутрироссийские сделки, так что создание КГН – небольшая, но важная компенсация. Не хотелось бы, чтобы из системы контроля за трансферами была исключена единственная конструкция, принятая в интересах предпринимателей, даже если в результате отдельные регионы и потеряли часть доходов (которые, по уверениям Минфина, были компенсированы).

К сожалению, есть риск, что достигнутые компромиссные решения по налогам и бюджету могут быть серьёзно скорректированы в Госдуме РФ, как это произошло с переходом на кадастровую стоимость для налогообложения недвижимости физлиц. На площадке Российской трёхсторонней комиссии и работодателя, и профсоюзы отмечали серьёзность увеличения нагрузки на граждан даже при базовой ставке 0,1% от стоимости для жилых помещений. Есть основания полагать, что в предложенной Госдумой РФ вместо фиксированной ставки «вилке» от 0 до 0,3% выбор будет сделан в сторону верхней границы, что ещё раз ставит вопрос о необходимости введения оценки регулирующего воздействия для законопроектов ко второму чтению.

Остаётся надеяться, что в ближайшее время будет принят закон о ГЧП, который ждут и субъекты РФ, и бизнес. Это намного более эффективный способ развития регионов, чем рост фискальной нагрузки.



СОДЕРЖАНИЕ

■ МОНИТОРИНГ

- 8 Бизнес-дневник
- 10 Индекс деловой среды в сентябре
- 12 Бизнес и власть: новые направления взаимодействия и старые проблемы
- 14 Бизнес-школа РСПП: начало второго сезона

- 16 Александр Ситников
Обзор законодательства за конец августа – сентябрь 2014 г.

■ ГЛАВНАЯ ТЕМА: ДЕТИ И БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

- 22 Бизнес-образование для детей: Начинать никогда не рано
- 30 Андрей Мицкевич: «Экономика, предпринимательство – знания, которые нужны детям»

- 35 Алексей Кондратьев
Юный возраст бизнесу не помеха

- 40 Тамара Протасевич: «Хотим, чтобы к нам приходили учиться талантливые ребята»

- 44 Михаил Федоренко: «Будущих предпринимателей мы теряем в начальной школе»

- 50 География детского бизнес-образования

■ ЛИЧНОСТИ С ГЛАВНЫМ РЕДАКТОРОМ

- 54 Детская Бизнес-школа РСПП
Как я провёл этим летом

■ КОМПАНИИ И РЫНКИ

- 66 Александра Андреева
Служенье добру не терпит суеты
- 70 Дмитрий Бадаев: «Инвестиции в продуманные вещи дают больший эффект»

- 74 Возможности, которые нельзя упустить

- 76 Деловой вестник

■ БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

- 82 Александр Костюк Гонки по вертикали
- 88 Бизнес-образование: от промышленной революции до перестройки
- 94 Новинки сезона



The Monitor

BUSINESS AND POWER: NEW DIRECTIONS OF INTERACTION AND OLD PROBLEMS (P. 12)

On September 19, 2014, in the course of the International investment forum of "Sochi-2014" the already traditional meeting of the Russian business community

(generally members of Bureau of Board and RSPP Board) with the Russian Prime Minister took place.

New questions related to difficult current foreign policy and economic situation were added by the enterprise community to those usually brought up, like the one on the high level of taxation.

In the opening speech the Russian Prime Minister Dmitry Medvedev noted that the important decision was made – "to leave working conditions stable. I think that it is a positive sign, especially for business". First of all it was about the refusal from any sharp changes in the tax sphere in 2015. The load on the business will grow, but the most "odious" offers – VAT increase, introduction of a tax on sales and some other similar on negative consequences for economy initiatives won't be realized in practice.

During the meeting the questions of deoffshorization, increase of efficiency of protection of domestic market from unfair competition on behalf of the foreign partners, inexpediency of active intervention of the state in processes of development of the domestic industry and some other subjects, important for the Russian companies, were discussed.

In the headlines

IT'S NEVER TOO LATE TO BEGIN (P. 22)

Russia is one of a few countries where the organizations of additional education for children are financed from the budget. However the terms "business education" and "business schools" are not present in the law "On Education". As a result the growth of participation in supplementary education is generally due to paid services. Meanwhile the state educational policy of Russia traditionally in parvo covers the processes of informal education held outside its organizations and doesn't regulate the sphere of informal education.

Authorities repeatedly confirmed the importance of a business education for national economy. "We will develop this direction. We have to create a unique product. Business schools have to be of such a quality that would make the citizens from other countries want to study here, - Dmitry Medvedev declared in 2008. According to him, "the business education was not developed in our country, but it is a separate branch and is aimed to reach practical goals such as learning

how to build business in a proper way and how to earn money". He noted that business schools now "develop rapidly in particular in Europe and Asia". However at the same time business schools for children remain traditionally beyond the scope of attention of the government.

The positive processes which are now observable in the course of development of Russian business education are significantly slowed down by lack of regulation of a number of organizational, legal and financial problems.



Personality with the Editor

RSPP BUSINESS SCHOOL FOR THE YOUNG (P. 54)

RSPP business school brought to life the new project – Business school for the Young. The idea appeared in May, and in August the first educational session for children in Tula took place with active support of the governor of Tula region, Vladimir Gruzdev.

What is the RSPP Business school for the Young?

"First, they are children. - says the President of RSPP Business school Evgenia Shokhina. - Not grown up enough, on the one hand, to study the bases of financial and economic literacy (aged 12), but so caring about their own development and the development of their homeland. The school session was held in August when it was possible to enjoy vacation, but children chose this opportunity to learn. To participate in the workshop the young had to write a composition telling why they love Tula. And these were such sincere recognitions of feelings to the hometown that it became clear that they are ready to participate in those positive changes which are happening in Tula now and will happen in the future thanks to them".

Like in the main Business school for the grown-ups, the main educational principle was kept—the teachers were not professors but real practitioners, owners and managers of the Russian enterprises, representatives of government bodies teach the class.

Also an obligatory rule for the graduates of RSPP Business school now works: to address the children with an interesting subject.

The foundation is laid, the work on the project will be continued.

Business and Society

BUSINESS EDUCATION: FROM INDUSTRIAL REVOLUTION TO PERESTROIKA (P. 88)

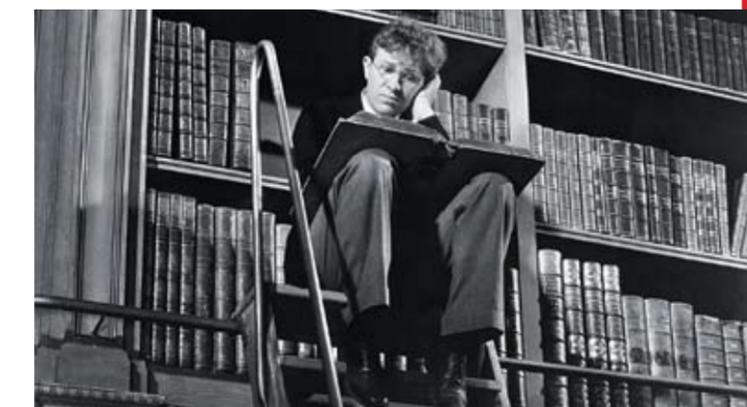
The business education history in Russia includes some stages, and despite existing stereotypes such education appeared at the end of the XIX century in Russia, at the same time with the western countries. Moreover, at the time of the USSR the tradition was not abandoned: only instead of market economy students studied enterprise administration. As a whole, according to experts, the system of the Russian business education from the historical point of view is a unique phenomenon which emergence is connected with formation of market economy at the end of the last century.

As long ago as in the XIX century in pre-revolutionary Russia the system of monitoring and management of operation of commercial schools by business was implemented in the sphere of commercial education. This mission was taken by the all-Russian commerce and industry congresses. Thus, not the state, but business became the initiator of discussion of quality of tech-

nical and commercial education in higher education institutions.

Communication with managing practice was the historical feature of commercial education. In fact, the concept of administrative education was always closely connected with the industrial phase of development of market economy.

During the period from 1906 to 1912 14 commercial educational institutions were opened. These were the first institutions from which the Russian system of a business education started developing.





ТТК

**Взгляни на мир
под другим углом**

**Высокоскоростной
интернет**

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

РЕКЛАМА



Мониторинг

«Сочи–2014»: нагрузка на бизнес возрастёт
Дальний Восток: опережающее развитие?
Обмен налоговой информацией: новые правила



Владимир Путин,
Президент РФ

«За предстоящие 1,5–2 года необходимо совершить настоящий рывок в повышении конкурентоспособности российского реального сектора, сделать то, на что раньше требовались бы, может быть, даже годы».

(Из выступления на заседании Госсовета РФ, 18 сентября).



Ярослав НИЛОВ,
Председатель комитета ГД РФ по делам общественных объединений и религиозных организаций

«Огромная армия чиновников создаёт невыносимые условия для развития сельского хозяйства. Своими постоянными проверками отвлекает людей от работы. Убеждён, что сегодня, в условиях введённых санкций, когда власть стала по-другому смотреть на сельскохозяйственных производителей, вопрос их поддержки стоит очень остро! И решать его надо срочно и кардинально. Эти люди нас кормят!»

(Из выступления в ходе рабочего визита в Ненецкий автономный округ, 5 сентября).



Сергей ШВЕЦОВ,
Первый заместитель Председателя Банка России

«Российский Центробанк намерен укрепить финансовую систему после санкций из-за украинского конфликта без возвращения к контролю за движением капитала, от которого отказались 8 лет назад».

(Из интервью Bloomberg, 18 сентября).



Алексей КУДРИН,
Председатель Комитета гражданских инициатив

«Сегодня я бы поставил на одно из первых мест вопрос, есть ли у президента и правительства экономическая политика. Я вам честно скажу, что после некоторых последних решений или дискуссий, которые вбрасываются – по повышению налогов, по новым ограничениям, роли госсектора, – я не понимаю, какая будет экономическая политика».

(Из выступления на Деловом завтраке Сбербанка в рамках Сочинского инвестиционного форума, 19 сентября).

налоги
Ставка на доверие

ФНС России увеличила поступления в федеральный бюджет за 8 месяцев на 18% до 4,1 трлн руб. Впечатляющий результат. Конечно, достичь его налоговикам помогли ускорившаяся инфляция и увеличение ставок по НДС и акцизам. Но не только. Росту фискальных доходов во многом поспособствовали сами налоговики, которые сделали ставку на добросовестность налогоплательщиков. В частности, разработаны электронные сервисы, которые размещены на портале ФНС России. На них теперь можно оплатить налоги, не выходя из дома или офиса. По данным ФНС, пользуются этим ресурсом около 10 млн человек. В результате за 8 месяцев через Интернет было уплачено 1,5 млрд руб.

Также упрощена процедура госрегистрации. Теперь за 5 дней можно не только зарегистрировать бизнес, но и поставить его на учёт в налоговой и во внебюджетных фондах.

Кроме того, сокращается количество выездных налоговых проверок. В I полугодии 2014 г. они уменьшились с 22 до 19 тыс.

Отраден сам тренд: ФНС, кажется, стала думать об удобствах налогоплательщиков и больше им доверять. И это только повышает эффективность работы ведомства. Невероятно, но факт.



СЕРГЕЙ ВЛЮДИН/ИНТЕРПРЕСС/ТАСС

ИНВЕСТИЦИИ
Дальневосточные перспективы

На поддержку территорий опережающего развития (ТОР) на Дальнем Востоке будут привлечены 600 млрд руб. инвестиций. Об этом, как сообщил ИТАР-ТАСС, заявил глава Минвостокразвития России Александр Галушка.

10 сентября Президент РФ Владимир Путин утвердил перечень поручений о господдержке приоритетных инвестпроектов и территорий опережающего развития на Дальнем Востоке.

По словам Галушки, в 14 ТОРах будет создано 37 тыс. высокопроизводительных рабочих мест.

В целом на развитие региона планируется потратить почти 240 млрд руб. из бюджета, а к 2025 г. внебюджетные инвестиции в Дальний Восток должны превысить 3 трлн руб.

Такие перспективы, наверное, не могут не радовать дальневосточников. Теперь остаётся надеяться. На то, что бюджетные и внебюджетные средства будут поступать в регион своевременно и в полном объёме, что вкладываться эти деньги будут с умом, что новые рабочие места действительно будут высокопроизводительными... Поживём – увидим.



SHUTTERSTOCK.COM

ПРОЕКТЫ
Первый шаг

РЖД получают более 190 млрд руб. государственных средств в 2015–2017 гг. на строительство высокоскоростной магистрали Москва – Казань, сообщается в проекте трёхлетнего бюджета. Средства включены в графу «взнос в уставный капитал ОАО «РЖД»».

Похоже, дело с проектом, который руководству РЖД, наверное, давно уже снится в приятных снах, сдвинулось с мёртвой точки.

Ещё летом 2013 г. В. В. Путин пообещал выделить первые 16 млрд руб. на проектные расходы ещё к концу года, но РЖД так эти деньги и не получили. Более того, проект был раскритикован в Минфине и Минэкономразвития.

Правительство решило отложить на неопределённый срок строительство магистрали. Причиной Дмитрий Медведев назвал колоссальные расходы. По его словам, дорогу следует заморозить до «более энергичной экономической ситуации».

Вряд ли нынешнюю экономическую ситуацию можно назвать очень уж «энергичной». И тем не менее у проекта появились реальные перспективы. Понятно, что рано или поздно магистраль будет построена. Первый шаг сделан.

ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО
Страсти по лампочке

Электрическая лампочка – казалось бы, мелочь. Однако если учесть, что их число по России составляет, наверное, сотни миллионов, то вполне понятно, почему вокруг этой лампочки разгорелись нешуточные страсти.

В этом году Россия должна была полностью перейти на энергосберегающие лампы. Однако Комитет Госдумы РФ по энергетике готовит законопроект по отмене запрета на продажу ламп накаливания. «Мы получали множество обращений от граждан, для них стоимость новых энергоэффективных лампочек непомерно высока, ведь они зачастую в 10, а то и более раз дороже привычных ламп накаливания, при этом за прошедшие годы мы не заметили обещанной экономии на электропотреблении», – сказал член комитета Андрей Крутов.

Кроме того, за последние годы так и не были созданы пункты по сбору этих ламп, которые, как известно, содержат ртуть.

Впрочем, сторонников полного запрета ламп накаливания тоже немало. Видимо, борьба предстоит нешуточная. Так что лампочка – совсем не мелочь.



SHUTTERSTOCK.COM

ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ В СЕНТЯБРЕ

В сентябре 2014 г. прошёл очередной раунд опроса представителей российского бизнеса. Значение сводного Индекса снизилось в сентябре до 47 пунктов, Индекс потерял 2,6 пункта по сравнению с августом 2014 г.



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

Падение продемонстрировали Индекс инвестиционной и социальной активности (-9 пунктов), Индекс B2B (-5,3 пункта), Индекс личной оценки делового климата (-4,4 пункта), Индекс B2G etc. (-2,4 пункта), Индекс рынка производимой продукции (-0,6 пункта). Индекс социальной и инвестиционной активности показал резкое снижение – его значение упало до 45,7 пункта против 54,7 пункта в августе. Составные компоненты Индекса продемонстрировали следующую динамику:

- инвестиционные проекты реализуют 58,5% компаний, участвующих в опросе; доля стала меньше по сравнению с августовскими данными на 13,4%;
- в августе 67,9% компаний осуществляли наём новых сотрудников – доля таких компаний уменьшилась на 13,4%;
- компаний, которые увольняли персонал в прошлом месяце, стало меньше на 9,3%; также снизилась доля компаний, использующих

меры по сокращению рабочего времени для оптимизации своих издержек, – с 18,7% в августе до 11,3% в сентябре;

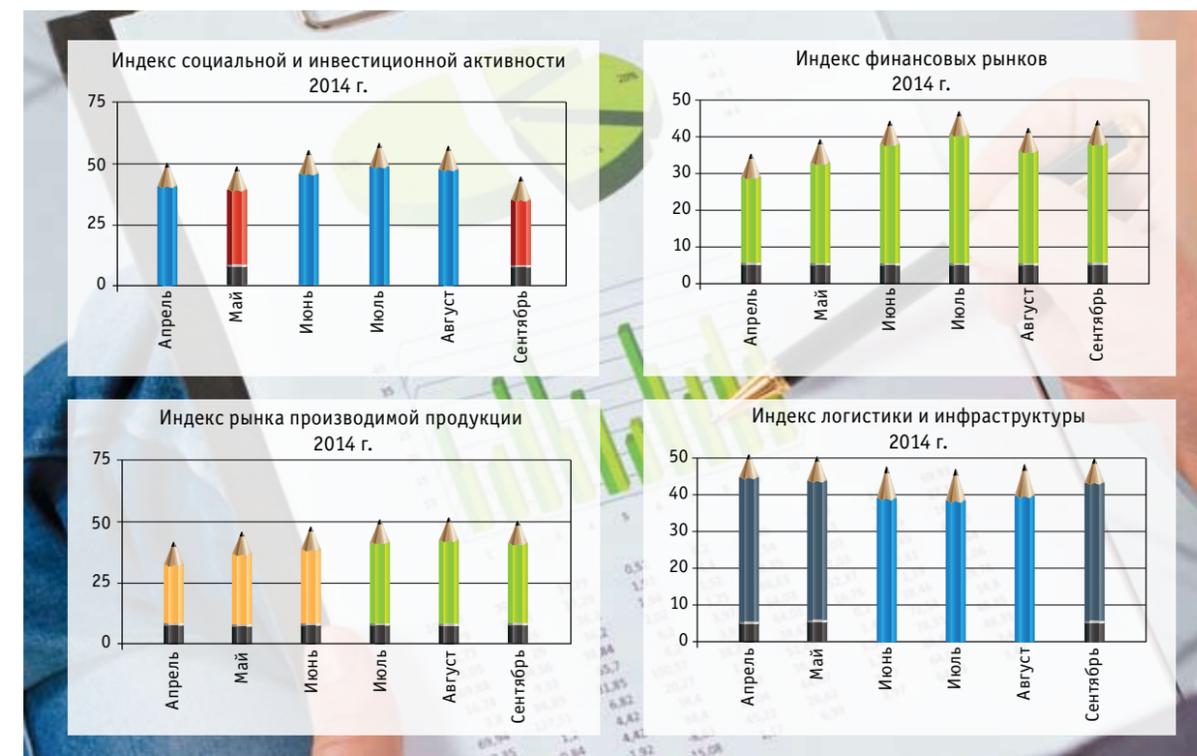
– количество организаций, в которых действуют социальные программы для работников, уменьшилось до 69,8% (в августе их доля составляла 87,5%). Также сократилась доля компаний, осуществляющих иные социальные программы: всего 62,3% компаний указали, что в их организациях распространены социальные программы для иных групп граждан, тогда как в августе таких компаний было 75% от числа всех опрошенных организаций.

Индекс B2B, несмотря на значительное снижение показателя, остался в положительной зоне оценки со значением 50,4 пункта. Негативный вклад в падение Индекса внесли индикаторы, характеризующие обязательства как контрагентов перед компаниями, так и самих компаний перед контрагентами. В первом случае показатель упал на 14,4 пункта до 38,7 пункта, во вто-

Индекс деловой среды РСПП

Показатели	Июнь	Июль	Сентябрь
Индекс рынка производимой продукции	50,6	50,9	50,3
Индекс логистики и инфраструктуры	47,5	48,4	50
Индекс B2B	49,4	55,7	50,4
Индекс B2G etc.	46,3	51,6	49,2
Индекс финансовых рынков	46,3	41,7	43,4
Индекс личной оценки делового климата	41,5	44,5	40,1
Индекс социальной и инвестиционной активности	55,1	54,7	45,7
Индекс деловой среды РСПП	48,1	49,6	47

Индекс
СОЦИАЛЬНОЙ
И ИНВЕСТИЦИОННОЙ
АКТИВНОСТИ
ПОКАЗАЛ РЕЗКОЕ
СНИЖЕНИЕ –
ЕГО ЗНАЧЕНИЕ
УПАЛО
ДО 45,7 ПУНКТА
ПРОТИВ 54,7 ПУНКТА
В АВГУСТЕ.



ром снижение составило 9,3 пункта. Относительно новых заказов на продукцию/услуги компаний респонденты уже третий месяц высказываются скорее оптимистично: показатель на протяжении июля-сентября находится на уровне 63 пунктов. Несколько улучшилась ситуация со сроками выполнения существующих заказов: индикатор прибавил 2,2 пункта.

Индекс личной оценки делового климата упал до 40,1 пункта. В прошлом месяце доля нейтральных ответов «состояние делового климата не изменилось» составляла 78%, в сентябре доля таких ответов снизилась до 51% с одновременным ростом доли варианта «состояние делового климата ухудшилось».

Индекс B2G etc. оказался в негативной зоне оценки, его значение в сентябре составило 49,2 пункта против 51,6 пункта в августе. Максимальное падение показал индикатор «взаимоотношения с банками и финансовыми институтами»:

он потерял 9,2 пункта. Значение индикатора «взаимоотношения с иностранными партнёрами» упало на 2,2 пункта. В то же время рост продемонстрировал индикатор «взаимоотношения с органами государственной власти»: он прибавил 4,4 пункта.

Индекс рынка производимой продукции остался в зоне позитивной оценки со значением 50,3 пункта, его снижение оказалось незначительным. Положительный тренд роста показателей спроса, отмеченный за последние 4 месяца, прервался: индикатор спроса в отрасли потерял 7,7 пункта, а индикатор спроса на продукцию/услуги компаний – 5,8 пункта, хотя оба показателя остались в положительной зоне оценки. Уровень конкуренции вырос до 61,8 пункта против 57 пунктов в июне. Цены закупок, как и цены продаж, по мнению респондентов, выросли. Причём индикатор «цены продаж» прибавил значительно – он увеличился на 13,2 пункта.

Рост продемонстрировали Индекс финансовых рынков (+1,7 пункта) и Индекс логистики (+1,6 пункта). Индекс финансовых рынков составил в сентябре значение 43,4 пункта против 41,7 пункта в августе. Финансовое положение компаний ухудшилось – индикатор упал на 3 пункта, однако оценки состояния фондового рынка выросли на 4,4 пункта до 39,6 пункта, а в случае валютных рынков индикатор прибавил 3,7 пункта до 37,3 пункта.

Индекс логистики перешёл в позитивную зону оценки со значением 50 пунктов. Ситуация со средним временем доставки заказов осталась такой же, как и в августе. Показатель «уровень складских запасов» прибавил 0,7 пункта. Состояние логистики в целом респонденты оценили лучше, чем в августе (+4 балла), положительные оценки именно этого составного компонента повлияли на рост Индекса логистики. **БР**



Дмитрий Медведев, Председатель Правительства РФ, во время встречи с представителями деловых кругов в Сочи. Справа – Дмитрий Козак, заместитель Председателя Правительства РФ, слева направо – Алексей Улюкаев, Министр экономического развития России, и Аркадий Дворкович, заместитель Председателя Правительства РФ

РИА «НОВОСТИ»/РОССИЯ СЕГОДНЯ

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ: НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И СТАРЫЕ ПРОБЛЕМЫ

19 сентября 2014 г. в рамках Международного инвестиционного форума «Сочи-2014» состоялась уже ставшая традиционной встреча российских деловых кругов (в основном членов Бюро Правления и Правления РСПП) с Председателем Правительства РФ.

Регулярно поднимаемым предпринимательским сообществом вопросам, например о слишком высоком уровне фискальной нагрузки, добавились новые, связанные со сложной внешнеполитической и экономической ситуацией.

Встреча началась с позитивной информации – в своём вступительном слове Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев отметил, что было принято важное решение: «оставить стабильными условия работы. Думаю, что для бизнеса это точно положительный знак». В первую очередь речь шла об отказе от резких изменений в налоговой сфере в 2015 г. Нагрузка на бизнес вырастет, но наиболее

«одиозные» предложения – повышение НДС, введение налога с продаж и ряд других аналогичных по негативным последствиям для экономики инициатив – не будут реализованы на практике.

Как отметил Дмитрий Медведев, ключевые элементы социально-экономической политики также не будут скорректированы – «мы не меняем нашего бюджетного правила, мы продолжаем заниматься таргетированием инфляции». В ситуации, когда растёт нестабильность, обусловленная внешними факторами, для предпринимателей особенно важна стабильность внутренних «правил игры» на всех уровнях – от стратегии

социально-экономического развития страны до правоприменительной практики в регионах.

Член Бюро Правления РСПП, президент ОАО «Лукойл», председатель Комитета РСПП по энергетической политике и энергоэффективности Вагит Алекперов подробно остановился на новых ограничениях, с которыми столкнулся российский бизнес.

В своём выступлении он затронул вопросы необходимости развития на территории России производства оборудования для нефтяного сектора и поддержки таких проектов со стороны государства в условиях санкций и недавно появившихся рисков,

связанных, в частности, с определением, относится ли та или иная технология к технологиям двойного назначения.

Дополнительным ограничением для притока инвестиций в российское машиностроение и возмож-

рисках нехватки на рынке «длинных и дешёвых» денег. При этом для граждан России характерна низкая сберегательная активность. Как отметил на форуме Министр экономического

иностранных компаниях нуждается в корректировке. Дмитрий Медведев подтвердил готовность продолжить дискуссии с РСПП по этому законопроекту. Уже после завершения Сочинского форума и с учётом итогов встречи бизнеса с Председателем Правительства РФ принято решение о совместной доработке текста законопроекта представителями РСПП и Минфина России в сжатые сроки.

В ходе встречи также были затронуты вопросы повышения эффективности защиты внутреннего рынка от недобро-

Вагит Алекперов, член Бюро Правления РСПП, президент ОАО «Лукойл», председатель Комитета РСПП по энергетической политике и энергоэффективности, в своём выступлении затронул вопросы необходимости развития на территории России производства оборудования для нефтяного сектора и поддержки таких проектов со стороны государства в условиях санкций.



ДИМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ/ТАСС

ности реализовывать активные программы по импортозамещению может стать налоговый манёвр в нефтяной сфере, который увеличивает нагрузку на бизнес и, соответственно, сокращает инвестиционные возможности нефтяных компаний.

Со своей стороны, Председатель Правительства РФ отметил, что быстро

решить задачу импортозамещения созданием соответствующих производств в России невозможно, «потенциально сможем, но точно не быстро», хотя

подтвердил, что этим надо совместно заниматься.

Один из важнейших вопросов для экономики России – трудности с привлечением долгосрочного финансирования с внешних рынков. При этом и промышленные компании, и банки говорят о

развития России Алексей Улюкаев, это не позволяет быстро и в полном объёме заменить внешние источники финансирования на внутренние.

В ходе встречи с Председателем Правительства РФ многими членами РСПП, в том числе членом Бюро Правления РСПП, предсе-

совестной конкуренции со стороны иностранных партнёров, нецелесообразности активного вмешательства государства в процессы рыночного ценообразования, оптимальных методов стимулирования развития отечественной промышленности и ряд других тем, важных для российских компаний.



ВЛАДИМИР ЛИСИН/ТАСС

Владимир Лисин, член Бюро Правления РСПП, председатель совета директоров ОАО «НЛМК», председатель Комитета РСПП по налоговой политике, затронул тему деофшоризации. Внесённая в августе Минфином России в Правительство РФ версия законопроекта о контролируемых иностранных компаниях нуждается в корректировке.

дателем совета директоров ОАО «НЛМК», председателем Комитета РСПП по налоговой политике Владимиром Лисиным, была затронута тема деофшоризации.

Внесённая в августе Минфином России в Правительство РФ версия законопроекта о контролируемых

Учитывая достаточно позитивную реакцию Председателя Правительства РФ Дмитрия Медведева на многие предложения предпринимательского сообщества, можно надеяться на их включение в перечень поручений по итогам Сочинского форума. **БР**

БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП: НАЧАЛО ВТОРОГО СЕЗОНА

17 сентября в Бизнес-школе РСПП прошёл День открытых дверей. Летние каникулы завершились, не за горами – а именно 15 октября – начало нового учебного года. Самое время поближе познакомиться будущим студентам с целями и задачами Бизнес-школы, её руководством, экспертами, партнёрами, стилем работы, программой «Новые управленческие стратегии и GR-технологии».

В мероприятии приняли участие многие обладатели дипломов Бизнес-школы РСПП первого выпуска, которые, кстати, намерены продолжить сотрудничество как с Бизнес-школой, так и с РСПП.

Выступая на торжественной части Дня открытых дверей, президент Бизнес-школы Евгения Шохина отметила, что к учебному процессу привлекается большое количество экспертов-практиков из реальных отраслей экономики, которые делятся со слушателями своим опытом. В этом смысле Бизнес-школа РСПП – уникальная площадка.

Александр Мурычев, директор Международной программы Executive MBA «Новые управленческие стратегии и GR-технологии», исполнительный вице-президент РСПП, в своём коротком выступлении отметил, что за тот год, который прошёл после открытия

Бизнес-школы, мы увидели очень много креативных, уверенных в себе молодых людей, которые стали, по сути, партнёрами РСПП.

Президент РСПП Александр Шохин поздравил собравшихся с приближающимся новым учебным годом. Он сказал, что опыт Бизнес-школы помогает Союзу проверить действенность новых подходов по ряду направлений практической работы, а выпускники Бизнес-школы рассматриваются РСПП как потенциальные активисты, деловые партнёры.

После торжественной части состоялся открытый мастер-класс бизнес-тренера, эксперта Александра Кузнецова на тему «Актёрские технологии в публичных выступлениях и коммерческой презентации: влияние и убеждение». Александр сам на практике продемонстрировал эффективность этих технологий: повлиял и убедил.

Получив удовольствие от актёрских талантов Кузнецова, участники Дня открытых дверей приступили к так называемому дружескому общению в неформальной обстановке. Учитывая то, что на всех мероприятиях Бизнес-школы РСПП собираются единомышленники, люди близкие по духу, общение это было столь приятным, столь и полезным. **БР**



Александр Мурычев, директор Международной программы Executive MBA «Новые управленческие стратегии и GR-технологии», исполнительный вице-президент РСПП, и Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, генеральный директор ООО «Издательский дом РСПП», главный редактор журнала «Бизнес России»



Александр Шохин, Президент РСПП



Леонид Рошаль, директор Московского научно-исследовательского института неотложной детской хирургии и травматологии, и Евгения Шохина



Артём Вилкин, заместитель начальника управления материально-технического обеспечения и капитального строительства Федерального медико-биологического агентства (УМТОиКС ФМБА России)



Александр Кузнецов, бизнес-тренер, эксперт, проводит открытый мастер-класс



Станислав Наумов, президент Российской ассоциации по связям с общественностью



Марианна Головина, генеральный директор и партнёр ООО «Спортзвент»



Анастасия Гомельская, финансовый директор ООО «Ресурс-сервис», и Роберто Д'Агостино, Почётный консул Итальянской Республики



Павел Левшун, адвокат, со спутницей



Слева направо: Олег Богданов, руководитель ГК BOSS, Мила Журова, маркетолог, и Валерий Богданов, коммерческий директор ГК BOSS



Евгений Добровольский, председатель Совета НПФ «Согласие»



Павел Вербняк, руководитель проекта «Успешное мышление», и Юлия Ключина, генеральный директор Агентства по развитию инновационных технологий



Елена Джапаридзе, директор Moscow Salsa & Kizomba Festival



Лилия Насакина, руководитель направления Московского антикоррупционного комитета



Александр Кузнецов



Маргарита Быкова



Марина Джаши, ведущая новостей Russia Today



Павел Володин, генеральный директор ООО «Биллион»

ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЗА КОНЕЦ АВГУСТА – СЕНТЯБРЬ 2014 Г.

В свежем обзоре законодательства вы ознакомитесь с недавно вступившими в силу официальными документами и нормативно-правовыми актами, которые представляют интерес как для собственников бизнеса, предпринимателей и государственных заказчиков, так и для российских обывателей. Постановлением Правительства РФ сформирован перечень лекарственных препаратов, представляющий важность для реализации госзакупок лекарственных средств и ценового регулирования на ЖНВЛП. Опубликован документ о функционировании оптового рынка электрической энергии и мощности, направленный на совершенствование механизмов торговли мощностью. Письмом ФАС России закреплена обязанность органов местного самоуправления по демонтажу рекламных конструкций, установленных в отсутствие разрешения. Вступил в силу федеральный закон о новом порядке проведения собраний ООО и АО. Утверждено типовое соглашение об обмене налоговой информацией, текст которого планируется использовать при заключении двухсторонних соглашений.



Александр Ситников,
Управляющий партнёр VEGAS LEX

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕЧНЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

НАЗВАНИЕ: Постановление Правительства РФ от 28.08.2014 № 871 «Об утверждении Правил формирования перечней лекарственных препаратов для медицинского применения и минимального ассортимента лекарственных препаратов, необходимых для оказания медицинской помощи» (далее – Постановление).

О ЧЁМ: Постановление утверждает порядок формирования следующих перечней:

- перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов для медицинского применения (перечень ЖНВЛП);
- перечня лекарственных препаратов, предназначенных для обеспечения лиц, больных гемофилией, муковисцидозом, гипофизарным нанизмом, болезнью Гоше, злокачественными новообразова-

ниями лимфоидной, кроветворной и родственных им тканей, рассеянным склерозом, а также лиц после трансплантации органов и (или) тканей;

- перечня лекарственных препаратов, назначаемых по решению врачебных комиссий медицинских организаций;
- минимального ассортимента лекарственных препаратов, необходимых для оказания медицинской помощи.

Перечень ЖНВЛП пересматривается ежегодно, остальные перечни – не реже одного раза в 3 года. В Постановлении приведены интегральные шкалы клинической и клинико-экономической оценки препарата, которая должна осуществляться специальной комиссией Минздрава России.

Постановление приводит формы документов, необходимые для включения препаратов в перечни,

а также устанавливает основания для исключения лекарственных препаратов из перечней.

Данный документ имеет принципиальное значение прежде всего для государственных закупок лекарственных препаратов, а также ценового регулирования на ЖНВЛП. Документ вводит специальную процедуру формирования ограничительных перечней лекарственных препаратов, которая до сегодняшнего дня отсутствовала в законодательстве.

Утверждение процедуры формирования перечней позволит государству обновить указанные перечни и включить в них современные инновационные лекарственные препараты, а также упорядочить регулирование ценообразования на ЖНВЛП, в перечень которых (в отсутствие порядка его формирования) уже несколько лет не вносились изменения.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: государственным заказчикам – учреждениям здравоохранения, российским и иностранным фармацевтическим компаниям, а также пациентам, имеющим право на обеспечение препаратами за счёт государственного бюджета.

ВСТУПИЛО В СИЛУ: 9 сентября 2014 г.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОПТОВОГО РЫНКА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ И МОЩНОСТИ

НАЗВАНИЕ: Постановление Правительства РФ от 16.08.2014 № 820 «Об изменении и о признании утратившими силу некоторых актов Правительства РФ

Документ вводит специальную процедуру формирования ограничительных перечней лекарственных препаратов, которая до сегодняшнего дня отсутствовала в законодательстве.

по вопросам функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности, а также проведения конкурентного отбора мощности в 2014 году.

О ЧЁМ: основные изменения, вносимые указанным Постановлением, коснулись:

- определения объёма мощности, поставляемой на оптовый рынок различными генерирующими объектами;
- порядка ценообразования в отношении генерирующих объектов, поставляющих электрическую энергию и мощность в вынужденном режиме;
- порядка расчёта объёма недопоставки мощности;
- порядка проведения конкурентного отбора мощности;
- порядка согласования вывода генерирующего оборудования в ремонт и из эксплуатации.

Принятые решения направлены на совершенствование механизмов торговли мощностью на оптовом рынке электрической энергии и мощности.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: участникам оптового рынка электрической энергии.

ВСТУПИЛО В СИЛУ: 29 августа 2014 г.

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ НОТАРИУС НА СОБРАНИЯХ ООО И АО?

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

О ЧЁМ: 1 сентября 2014 г. вступил в силу Федеральный закон от 05 мая 2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». Одним из вопросов, затронутых изменениями, является новый порядок проведения собраний ООО и АО.

В соответствии с п. 3 ст. 67.1 ГК РФ, принятие общим собранием акционеров публичного АО решения и состав акционеров, присутствовавших при его принятии, отныне подтверждаются лицом, осуществляющим ведение реестра акционеров такого общества и выполняющим функцию счётной комиссии (далее – регистратор).

Что касается ЗАО, которые с 1 сентября 2014 г. автоматически обрели статус непубличных АО,

ПЕРЕЧЕНЬ
ЖНВЛП
ПЕРЕСМАТРИВАЕТСЯ
ЕЖЕГОДНО,
ОСТАЛЬНЫЕ
ПЕРЕЧНИ –
НЕ РЕЖЕ
ОДНОГО РАЗА
В 3 ГОДА.



им предоставлено право выбора – пригласить для этих функций регистратора или нотариуса. Нотариальное действие может быть совершено любым нотариусом в пределах нотариального округа, в котором проводится собрание участников хозяйственного общества. В соответствии с подп. 26 п. 1 ст. 333.24 НК РФ, тариф за нотариальное удостове-

участниками или частью участников; с использованием технических средств, позволяющих достоверно установить факт принятия решения; иным способом, не противоречащим закону) либо после принятия решения общего собрания участников ООО о выборе альтернативного варианта удостоверения, принятого участниками единогласно.

Указанные ограничения не распространяются на АО и ООО, со-

ВСТУПИЛ В СИЛУ: 1 сентября 2014 г.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

НАЗВАНИЕ: Постановление Правительства РФ от 14.08.2014 № 805 «О заключении соглашений об обмене информацией по налоговым делам».

О ЧЁМ: утверждено типовое соглашение об обмене налоговой информацией, текст которого планируется использовать при заключении двухсторонних соглашений между Россией и другими странами. Соглашение предус-

матривает обмен информацией по любым налогам, но распространяется только на информацию, которая находится в распоряжении или под контролем лиц и органов государства – сторон соглашения (то есть не предусматривает возможность дальнейшего истребования информации у других государств). Согласно тексту типового соглашения, каждая сторона га-

Для ООО установлен более комфортный режим, они могут обойтись на собрании без третьих лиц.

вание факта принятия решения и состава участников собрания – 100 руб.

Для ООО установлен более комфортный режим, они могут обойтись на собрании без третьих лиц. Однако ООО смогут воспользоваться таким преимуществом только после внесения изменений в Устав о выборе иного способа фиксации (подписание протокола всеми

стоящие из одного акционера/участника. Решения по вопросам, относящимся к компетенции общего собрания, в таких обществах принимаются единственным акционером/участником и оформляются письменно. При этом сведения о том, что АО состоит из одного акционера, должны быть внесены в ЕГРЮЛ.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: руководителям и собственникам бизнеса.

рантирует, что её компетентные органы имеют полномочия представлять информацию о собственниках компаний, трастов, фондов и иных структур в отношении всех заинтересованных лиц, включая бенефициаров и учредителей. При этом у запрашиваемой стороны отсутствуют обязательства представлять:

- информацию, которая раскрывала бы взаимоотношения между клиентом и адвокатом/юрисконсультантом;
- информацию, получение которой противоречит законодательству запрашивающей стороны;
- информацию, которую запрашивающая сторона не смогла бы получить в соответствии с законодательством своего государства для целей налогового администрирования или соблюдения налогового законодательства.

Типовое соглашение предусматривает сжатые сроки представления информации – до 90 дней в общем случае и до 60 дней, если запрашиваемая информация уже имеется у компетентного органа. Также типовое соглашение предусматривает возможность участия представителей компетентных органов одного государства при опросе физических лиц, проверке документов, проведении налоговой проверки в другом государстве.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: лицам, осуществляющим внешнеторговую деятельность и имеющим иностранные аффилированные структуры. **ВСТУПИЛ В СИЛУ:** 27 августа 2014 г.

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ СЛУЖБА РАЗЪЯСНИЛА ПОРЯДОК ДЕМОНТАЖА РЕКЛАМНЫХ КОНСТРУКЦИЙ

НАЗВАНИЕ: Письмо ФАС России от 20.08.2014 № АК/33600/14 «О порядке демонтажа рекламных конструкций».

О ЧЁМ: в Письме ФАС России разъяснён порядок демонтажа рекламных конструкций, установленных в отсутствие разрешения или не демонтированных по окончании

очередь, должен выполнить предписание в течение месяца.

Если в указанный срок предписание не исполняется, демонтаж рекламной конструкции должен быть осуществлён органом местного самоуправления за счёт средств местного бюджета.

ФАС подчёркивает, что, в соответствии с ч. 10 ст. 19 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе», выдача предписания о демонтаже и демонтаж рекламной конструкции являются обя-

Если в указанный срок предписание не исполняется, демонтаж рекламной конструкции должен быть осуществлён органом местного самоуправления за счёт средств местного бюджета.

срока действия ранее выданного разрешения.

Согласно разъяснениям, органы местного самоуправления, выявившие такие рекламные кон-

занным, а не правом органа местного самоуправления. Бездействие муниципалитета может содержать признаки нарушения ч. 1 ст. 15 Федерального закона от



струкции, должны выдавать предписания об их демонтаже собственнику или иному законному владельцу недвижимого имущества, к которому прикреплена рекламная конструкция. Тот, в свою

26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

КОМУ ИНТЕРЕСНО: собственникам объектов недвижимости, владельцам рекламных конструкций.

ВСТУПИЛ В СИЛУ: 20 августа 2014 г. **БР**

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. Неиспользованные минуты на следующий месяц не переносятся. Опция доступна для подключения не на всех корпоративных планах. Подробности на сайте www.corp.mts.ru

Реклама



Главная тема

Андрей Мицкевич: «В списке ЕГЭ должен быть экзамен по экономике»

Бизнес-образование детей – вклад в их будущее

Тамара Протасевич: «Школьные олимпиады – это интеллектуальный праздник»

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ: НАЧИНАТЬ НИКОГДА НЕ РАНО

В юношеском возрасте будущий президент США Джон Фицджеральд Кеннеди разъезжал на отцовском лимузине и продавал газеты, так как его отец считал, что ребёнок должен научиться зарабатывать себе на жизнь. Для успешного решения этой проблемы в России всё большее распространение получают бизнес-школы для детей. При этом в подобных образовательных центрах дети развивают самые разные навыки, включая умение аргументировать свою позицию или находить решения в самых сложных ситуациях.

Основные проблемы

В целом уровень образования населения России один из самых высоких в мире. По официальным данным, доля населения без образования и с начальным общим образованием составляет в России менее 2%, что является одним из самых низких показателей среди стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Более того, по охвату общим образованием населения в возрасте от 7 до 17 лет Россия занимает одно из первых мест в мире (99,8%), в то время как по уровню населения с высшим образованием Россия соответствует средним значениям по странам ОЭСР. Доля молодых людей, получающих полное среднее образование в России, несколько выше среднего для стран ОЭСР уровня. Однако ожидаемая продолжительность образования для детей в возрасте 5 лет в России ниже (15,8 лет против 17,6), что связано в первую очередь с относительно коротким школьным образованием.

Более того, при этом страна серьёзно отстает в освоении наиболее прогрессивных элементов образования, в том числе дополнительного образования для взрослых и детей. В настоящее

время все развитые государства мира реализуют программы формирования систем непрерывного образования на протяжении всей жизни – lifelong learning. Доля экономически активного населения развитых европейских стран, участвующего в непрерывном образовании, достигает 60–70%. Для сравнения: в России доля экономически активного населения, участвующего в непрерывном образовании, в настоящее время не превышает 22,4%.

По показателю охвата детей дошкольным образованием Россия соответствует средним значениям по странам ОЭСР. При этом Россия уступает ведущим европейским странам по масштабам развития системы сопровождения детей раннего возраста. Показатель обеспеченности местами в

дошкольных образовательных учреждениях составляет 63,7%, что является лучшим показателем с 1991 г., достигнутым в условиях роста рождаемости.

При этом в ряде субъектов Российской Федерации сохраняется дефицит мест. Результаты международных исследований в области математического и естественнонаучного образования (TIMSS) и чтения (PIRLS) показывают, что средний уровень подготовки российских школьников по традиционным критериям устойчиво превышает

Доля экономически
активного населения
**РАЗВИТЫХ
ЕВРОПЕЙСКИХ
СТРАН,
УЧАСТВУЮЩЕГО
В НЕПРЕРЫВНОМ ОБРАЗОВАНИИ,
ДОСТИГАЕТ**

60–70%.

Для сравнения:
В РОССИИ
доля экономически
активного населения,
участвующего в
непрерывном образовании,
в настоящее время не
превышает

22,4%.

средние международные показатели. Российские одарённые школьники показывают хорошие результаты на международных олимпиадах. Вместе с тем для отдельных территорий и групп детей существуют риски неравенства в доступе к качественному образованию.

Россия – одна из немногих стран, где обеспечивается бюджетное финансирование организаций дополнительного обучения детей в сфере образования, культуры, спорта, однако при этом в законе «Об образовании» отсутствуют понятия «бизнес-



образование» и «бизнес-школа». В результате рост участия в дополнительном образовании происходит в основном за счёт платных услуг. При этом государственная образовательная политика России традиционно в незначительной мере затрагивает процессы неформального образования, происходящие вне организаций, и не охватывает сферу инфор-

мальное образование, включая такие области, как медиасфера, сеть Интернет, музеи, индустрия досуга. В то же время в ведущих странах-конкурентах неформальное образование – любой вид организованной и систематической деятельности, которая не может не совпадать с деятельностью образовательных организаций, входящих в формальные системы образования. Информальное образование – общий термин для образования за пределами стандартной образовательной среды; индивидуальная познавательная

деятельность, сопровождающая повседневную жизнь и не обязательно носящая целенаправленный характер. Таким образом, в целом, как отмечается в федеральной программе развития образования, в масштабах страны обеспечен высокий уровень доступности образования на всех уровнях. Вместе с тем Россия отстаёт от развитых

по-прежнему остаётся далёкой от оптимальной. Одной из причин является низкая заработная плата педагогических и научно-педагогических работников учреждений профессионального образования – 85% к средней по экономике страны. В это время в развитых странах заработная плата научно-педагогических работников составляет 200–220% к средней по экономике государства. В системе профессионального образования недостаточно развиты

механизмы обновления и повышения квалификации кадров. Более того, по показателю расходов на образование в расчёте на одного обучающегося по отношению к ВВП на душу населения Россия уступает большинству стран ОЭСР. Анализ опыта зарубежных стран показывает, что реализация эффективных программ модернизации экономики требует увеличения доли национального дохода, расходуемого на образование. Вместе с тем снижение численно-

стран мира по динамике доступности отдельных секторов, важных для удовлетворения потребностей граждан и развития человеческого потенциала, таких как раннее развитие, дошкольное образование, непрерывное образование, неформальное образование и информальное образование. И именно к этой области относится бизнес-образование. В целом в сфере образования наблюдается серьёзный перекос в разных областях. В частности, возрастная структура в профессиональном образовании

РОССИЯ УСТУПАЕТ ВЕДУЩИМ ЕВРОПЕЙСКИМ СТРАНАМ ПО МАСШТАБАМ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СОПРОВОЖДЕНИЯ ДЕТЕЙ РАННЕГО ВОЗРАСТА.

механизмы обновления и повышения квалификации кадров. Более того, по показателю расходов на образование в расчёте на одного обучающегося по отношению к ВВП на душу населения Россия уступает большинству стран ОЭСР. Анализ опыта зарубежных стран показывает, что реализация эффективных программ модернизации экономики требует увеличения доли национального дохода, расходуемого на образование. Вместе с тем снижение численно-

стран мира по динамике доступности отдельных секторов, важных для удовлетворения потребностей граждан и развития человеческого потенциала, таких как раннее развитие, дошкольное образование, непрерывное образование, неформальное образование и информальное образование. И именно к этой области относится бизнес-образование. В целом в сфере образования наблюдается серьёзный перекос в разных областях. В частности, возрастная структура в профессиональном образовании

механизмы обновления и повышения квалификации кадров. Более того, по показателю расходов на образование в расчёте на одного обучающегося по отношению к ВВП на душу населения Россия уступает большинству стран ОЭСР. Анализ опыта зарубежных стран показывает, что реализация эффективных программ модернизации экономики требует увеличения доли национального дохода, расходуемого на образование. Вместе с тем снижение численно-



сти молодёжи в возрасте 17–25 лет на 12–15% к 2016 г. по сравнению с уровнем 2010 г. приведёт и к сокращению предложения в наиболее гибком и активном сегменте рынка труда. В долгосрочной перспективе (к 2025 г.) соответствующие негативные тенденции могут привести к сокращению российского ВВП в реальном выражении не менее чем на 10%, а с учётом роста ожидаемой продолжительности жизни населения ВВП на душу населения в реальном выражении может снизиться на 15–20% по отношению к уровню 2010 г.

Согласно программе «Развитие образования на 2013–2020 годы», совокупный объём затрат на сферу образования по отношению к ВВП увеличится с 5,4 до 6,5%. Не менее 70–75% детей 5–18 лет будут охвачены программами дополнительного образования, в том числе 50% из них – за счёт средств бюджетов соответствующих уровней. В старших классах для всех учащихся будет обеспечена возможность выбора профиля обучения и траектории освоения образовательной программы, в образовательных организациях всех форм собственности и их сетях, в формах семейного, дистанционного образования, самообразования, в том числе в бизнес-образовании.

РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ

Представители власти неоднократно заявляли о важности бизнес-образования для экономики страны. «Мы будем развивать это направление. Мы должны создать уникальный продукт. Бизнес-школы должны быть такими, чтобы в них хотели учиться



РОССИЯ – ОДНА ИЗ НЕМНОГИХ СТРАН, ГДЕ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ, КУЛЬТУРЫ, СПОРТА.

граждане из других стран», – заявил Дмитрий Медведев ещё в 2008 г. По его словам, «бизнес-образование у нас не развивалось, но это отдельная ветвь и направлена на практические цели: как правильно выстроить бизнес и заработать деньги». Он отметил, что бизнес-школы сейчас «переживают особенный расцвет в Европе и Азии». Однако при этом бизнес-школы для детей остаются традиционно за пределами внимания правительства.

По словам педагога программы «Я создаю свой бизнес» проекта «Арт Личность» Евгении Жальской, изучая основы предпринимательства, ребёнок получает системный взгляд на то, как работает компания и какие направления её функционирования: маркетинг, бухгалтерия, управление персоналом, организация продаж, фи-

нансовое планирование. Он узнаёт о взаимосвязи между отделами, которые существуют в компании; получает представление о том, как его собственные решения отражаются на всех внутренних и внешних отношениях фирмы. Кроме того, ребёнок учится тому, что любое решение должно быть взвешенным и обдуманым, и понимать те последствия, к которым оно приведёт, начинает ценить время и не тратит его на бес-

полезные действия и слова, учится концентрироваться на том, что делает в данный момент, чтобы не допустить ошибок и удержать лидерские позиции.

Именно в детстве можно заложить в человеке основные бизнес-навыки. В частности, психологи отмечают, что в подростковом возрасте активизируется способность к фантазированию, которая присуща ребёнку в возрасте до 6–7 лет. Поэтому подростки не испытывают затруднений с бизнес-идеями: их много, причём многие из них могут быть весьма рациональными. К тому же они не боятся рисковать и зачастую предлагают настолько нестандартные и неожиданные решения, что с лёгкостью могут завоевать рыночную нишу. При этом дети не могут оценить идею, насколько она жизнеспособна и прибыльна, а также им не хватает знаний о том, как пре-



ДМИТРИЙ РОГУЛИН/ТАСС

вратить её в бизнес. Поэтому они очень быстро и осознанно воспринимают нужную им информацию, что, в свою очередь, помогает им усилить свою самостоятельность. «Приходя на занятия, дети образуют свой собственный соци-

тут становятся способностью воспринимать новые знания, смекалка и эрудированность.

В свою очередь, занятия по бизнесу помогают понять, какие качества нужно в себе вырабатывать: целеустремлённость,

мал, что не успевает за кем-то из ребят и поэтому не будет первым, и тогда он сразу же всё бросал со словами: «Я ничего не успеваю, у меня ничего не получается, делать ничего не буду!» Как выяснилось, такой подход серьёзно мешал ребёнку в жизни, в итоге он научился не опускать руки перед сложностями, у него исчез страх не быть первым, так называемый «синдром отличника».

По мнению гендиректора компании Vegin Group Ольги Гозман, учить элементарным навыкам в области бизнеса так же полезно, как и многим другим навыкам, которым учат детей. «Безусловно, важно, чтобы ребёнок понимал, что не всё сводится к бизнесу и не всё можно купить за деньги. Однако система ценностей ребёнка всецело зависит от системы ценностей родителей, которые его воспитывают», – говорит эксперт. В частности, тренинговая компания «Финансовый дом» развивает проект «Новое поколение лидеров». «Мы используем краткосрочные тренинги и практику бизнес-лагерей для детей, обучение в которых

В СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НЕДОСТАТОЧНО РАЗВИТЫ МЕХАНИЗМЫ ОБНОВЛЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ.

ум, где связующим является интерес к общей теме – создание своего бизнеса. В этом новом для них обществе происходит выстраивание отношений и подтверждение уже имеющегося статуса», – говорит Евгения Жальская. По её словам, бывают случаи, когда в школе ребёнок является лидером, к его мнению прислушиваются и следуют его примеру, а на занятиях по бизнесу он сталкивается с такими же сильными и целеустремлёнными личностями. В таком случае подростку приходится вступать в конкуренцию, и методами борьбы

БОЛЕЕ ТОГО, ПО ПОКАЗАТЕЛЮ РАСХОДОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ В РАСЧЁТЕ НА ОДНОГО ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЯ УСТУПАЕТ БОЛЬШИНСТВУ СТРАН ОЭСР.

эрудированность, умение анализировать, стремление к обучению, уверенность, оптимистичность, умение убеждать, говорит Евгения Жальская. При этом, по её словам, не всегда подросток может справиться с этим самостоятельно, и тогда ему требуется поддержка преподавателя и участие родителей. Как вспоминает эксперт, в её практике один из подростков при выполнении индивидуальных заданий пони-

длится от 3 до 14 дней. Молодые люди получают навыки управления, коммуникации, психологии влияния, ведения переговоров и т.д., которые впоследствии используют в общении с родителями, преподавателями, работодателями и партнёрами», – говорит генеральный директор компании Татьяна Субботкина. По её словам, после обучения они понимают, хотят они заниматься бизнесом или нет.

«За десятилетие российское бизнес-образование прошло в своём развитии несколько этапов, структурно изменилось и окрепло, накопило солидный позитивный опыт», – говорит вице-президент Российской ассоциации бизнес-образования Сергей Мясоедов. По его словам, первые серьёзные бизнес-школы, которые через несколько лет составят элиту российского бизнес-образования, можно пересчитать по пальцам. «Как правило, они создаются группами учёных-энтузиастов на базе ведущих учебных учреждений страны, специализирующихся либо на прикладной экономике, либо на внешнеэкономических связях», – считает Сергей Мясоедов. Впрочем, по его словам, позитивные процессы, наблюдающиеся в развитии отечественного бизнес-образования, существенно тормозятся неурегулированностью ряда проблем организационно-правового и финансового плана.

ОБУЧЕНИЕ НА ПРИМЕРАХ
По словам Татьяны Субботкиной, «сейчас многие программы обучения пересматриваются в сторону обучения действием». При этом, как она отмечает, для 80% детей тренинг – наиболее комфортное обучение. В частности, зачастую

других психологов, подходить к изучению бизнеса стоит осторожно. «Как только человек начинает играть в бизнес, это тут же перестаёт быть игрой, хотя весь присущий игре накал страстей сохраняется. Поэтому у детей с неустойчивой психикой данная

АНАЛИЗ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО РЕАЛИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОГРАММ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ТРЕБУЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА, РАСХОДУЕМОГО НА ОБРАЗОВАНИЕ.

занятия построены по принципу максимальной интерактивности и вовлечения слушателей в процесс, предполагается проведение групповых дискуссий и решение бизнес-кейсов. На протяжении всего времени школьники работают над групповым бизнес-проектом. В свою очередь, некоторые психологи используют в своей работе систему Гальперина, основанную на принципе поэтапного формирования умственных действий и понятий, моделирования и развития психологических процессов. Впрочем, по мнению

методика может спровоцировать игроманию, когда человек готов спустить последнее в надежде на выигрыш в автоматах или казино», – говорит руководитель ГК МИМ Дмитрий Дмитриев.

К примеру, программа «Kinder MBA – Бизнес-образование для школьников», созданная компанией Eduinvest и Бизнес-инкубатором Финансового университета при Правительстве РФ, построена на основе принципа learning-by-doing (обучение через действие). В процессе обучения используется множество



SHUTTERSTOCK.COM

бизнес-кейсов, деловых игр и практических заданий, что позволяет участникам программы научиться применять их на практике. Программа включает три курса. Во-первых, венчурное управление – это курс по созда-

структуры венчурных фондов. Наконец, предмет «разработка мобильных приложений под IOS» включает в себя четыре раздела, на которых школьники получают технические знания в сфере программирования и учатся

собственное приложение и могут разместить его в Apple Store.

В целом, по словам экспертов, бизнес-образование для детей помогает им найти работу в будущем. «Вся иерархическая основа бизнеса очень изменилась. Сейчас сильно развита командная работа. Также люди чаще меняют работу: сохра-

Именно в детстве можно заложить в ребёнке основные бизнес-навыки.

нию своего бизнес-проекта. Курс предполагает генерацию собственных бизнес-идей, проведение маркетинговых исследований, создание прототипа своего продукта и презентацию решений жюри. Во-вторых, венчурное инвестирование – программа курса предусматривает получение теоретических знаний в области привлечения инвестиций в инновационные компании, в первую очередь понимание инфра-

КАК ТОЛЬКО ЧЕЛОВЕК НАЧИНАЕТ ИГРАТЬ В БИЗНЕС, ЭТО ТУТ ЖЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ИГРОЙ, ХОТЯ ВЕСЬ ПРИСУЩИЙ ИГРЕ НАКАЛ СТРАСТЕЙ СОХРАНЯЕТСЯ.

создавать приложения под IOS с нуля. Они изучат три языка программирования и смогут применить свои знания на практике. В частности, на каждом курсе каждый школьник создаст прототип продукта в виде мобильного приложения для своего бизнес-проекта. По окончании курса ученики разрабатывают своё

приверженность профессии, но чаще меняют компании, смотрят на себя как на свободных профессионалов. И руководителям бизнеса необходимо повышать способность нанимать талантливых людей и удерживать их», – считает основатель Кембриджской бизнес-школы Джеджа сэр Пол Джедж. **БР**

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



АНДРЕЙ МИЦКЕВИЧ: «ЭКОНОМИКА, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ЗНАНИЯ, КОТОРЫЕ НУЖНЫ ДЕТЯМ»

Основы экономических знаний, предпринимательства – насколько актуальны они для детей? Как организовать их преподавание? С какого возраста следует начинать? Свои ответы на эти и ряд других вопросов, связанных с проблемами детского бизнес-образования, предлагает доцент Высшей школы финансов и менеджмента Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ и Научно-исследовательского университета «Высшая школа экономики» Андрей Мицкевич – один из организаторов школьного экономического образования в России в 1990-х и начале 2000-х гг.

– Правомерно ли сегодня говорить о существовании в нашей стране детского бизнес-образования?

– Давайте сначала разберёмся с терминами и поговорим немного об истории вопроса. Есть понятие предпринимательского образования и понятие экономического образования. Это всё-таки разные вещи. Хотя очень близкие, с многочисленными точками пересечения. По американским стандартам они пересекаются на 60–80%.

Дело в том, что предпринимательство опирается на экономические знания по сути своей. Когда вообще началось предпринимательское образование, отличное от экономического? Наверное, в мире это связано с фирмой Junior Achievement, или, как у нас её называют, «Достижения молодых». Эта компания была организована в 1919 году в Соединённых Штатах Америки и до сих пор успешно работает не только в США, но и во многих странах. В том числе и в России.

Итак, Junior Achievement – фирма предпринимательского образования. Но в чистом виде предпринимательского образования вообще не существует. В их учебниках 80% занимает экономическая теория.

Это частное предприятие, но, конечно, некоммерческое по форме и сути своей деятельности.

А суть заключается в следующем. Речь идёт о школьной фор-

макро- и микроэкономика там даются в очень хорошем изложении. Это не удивительно: среди авторов – лауреаты Нобелевской премии. Я принимал участие в издании аналогичного российского учебника в 1996 году. Весь тираж, кстати, разошёлся моментально.

Бизнесмен подробно рассказывает ребятам о своём бизнесе: как он устроен, как работает. Ответ-

«Люди, которые основали Junior Achievement, понимают, что опираются на общественность. У нас, к сожалению, с этим очевидные проблемы.»

ме дополнительного образования. Представьте себе, например, американскую школу, где организовано бизнес-образование, экономическое образование. В данном случае силами Junior Achievement. Занятия ведут учитель и кто-то из местных бизнесменов, который к тому же вложил в этот проект свои средства. Есть базовый учебник. Он рассчитан минимум на год, а лучше на 2 –

чаёт на все вопросы. Иногда программа ограничивается такими беседами и изучением учебника. Однако нередко она переходит на следующий уровень. Открывается так называемая школьная компания. Даже несколько компаний в одном классе. Самые настоящие.

Там есть процесс открытия, упрощённая форма регистрации. Можно выходить в реальный бизнес, можно продавать, например,

детские игрушки в своей собственной школе.

– И это всё разрешено, предусмотрено законодательством?

– Всё вполне легально. Платятся налоги, ведётся учёт. Цель этой школьной компании – прожить все три главные стадии жизни бизнеса. Не две, как учат в России, а три.

Первая стадия – создание компании, включая составление бизнес-плана. Потом – изготовление продукции, продажи, ведение компании. Затем компания сдаёт отчёт и закрывается. Это тоже важная процедура.

Этот проект широко распространён не только в США, но и в 122 странах. Проводятся даже международные конкурсы школьных

компаний. Давно проводятся. Вокруг Junior Achievement сложился ещё один важный элемент – детские бизнес-лагеря. Сейчас они приобретают всё большую популярность, причём не обязательно проводятся под эгидой и с

в первой половине 1990-х были успешные школьные компании.

Только давайте подведём некий грустный итог. Она, эта компания, работает 20 лет в России, и кто об этом знает? Практически никто, кроме энтузиастов, этим не ин-

«СТАНДАРТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ШКОЛЕ СУЩЕСТВУЕТ, ПРИНЯТ УЖЕ ЛЕТ 10 НАЗАД.»

помощью JA, чаще самостоятельно. И в России их становится всё больше.

– Насколько реально организовать школьные компании у нас?

– Абсолютно реально. Такие школьные компании у нас есть. И фирма Junior Achievement в России представлена давно, и уже

тересуется. Например, бизнес. За очень редким исключением.

– Интересно, почему?

– А почему это интересно американцам? Там широко развита некоммерческая сфера бизнеса. Это примерно 10% национальной экономики. Люди, которые основали Junior Achievement, понимают, что опираются на общественность.

У нас, к сожалению, с этим очевидные проблемы.

Причём если в регионах даже ещё в 1990-х годах была заинтересованность этим движением, то в Москве, Санкт-Петербурге оно практически никого не заинтересовало.

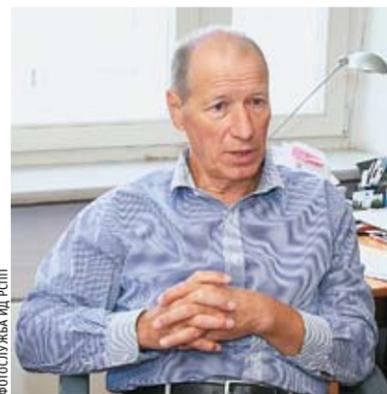
Тогда лучшие учителя региональных школ (человек 20–30) были одновременно лидерами экономического образования в своих регионах, энтузиастами, преподавателями, авторами методик, учебников, активно сотрудничали с JA. Многие



российские школьные компании побеждали в международных конкурсах.

– О какой-то заинтересованности государства в экономическом, предпринимательском образовании в школе сейчас уместно говорить?

– В какой-то мере. Во всяком случае, стандарт экономического образования в школе существует,



принят уже лет 10 назад. Я являюсь одним из его соавторов. Сейчас нужно организовывать специализированные экономические классы в школе.

Эти классы могут принимать участие в программах JA. Учителей надо подготовить. Этим боль-

«ОБРАЗОВАНИЕ – ВООБЩЕ КОНСЕРВАТИВНАЯ ОБЛАСТЬ. ТУТ ЕЩЁ МНОГОЕ ЗАВИСИТ ОТ РУКОВОДСТВА МИНОБРНАУКИ.»

ше всех занималась и сейчас занимается Высшая школа экономики.

– Сейчас экономических классов не существует в принципе?

– Почему же, они есть во многих регионах. Есть статистика базовых школ Высшей школы экономики. Экономических классов в базовых школах «Вышки» в Москве было более 30 в конце 1990-х. Есть они и в базовых школах других вузов. Сейчас по отчёту, может быть, и больше, но по итогам «выхлоп» тот же.

– Этого мало?

– Мало. Но беда даже не в этом. Наверное, процентов 50 из них существуют «для галочки». Есть, конечно, действительно качественные классы, которые ведут энтузиасты.

Вот если бы в системе ЕГЭ появился экзамен по экономике...

– Он нужен? Есть шансы, что он появится?



– Нужен. И шансы есть. Более того, я уверен, что такой экзамен будет. Придёт время и для тех, кто собрался поступать в экономический вуз; нужно будет сдавать ЕГЭ по обществознанию, экономике, русскому языку, иностранному языку и математике.

Но вот что касается сроков... Думаю, лет через 20.

– Весьма пессимистично...

– Возможно. Но образование – вообще консервативная область. Тут ещё многое зависит от руководства Минобрнауки. Если министерство возглавит человек, понимающий необходимость такого экзамена, это может произойти и раньше.

Ещё много лет назад вместе с молодыми преподавателями кафедры экономической теории я готовил

проект письменного вступительного экзамена по экономике во ВШЭ, курировал, проводил его. Потратил на это целый год жизни. Помимо всего прочего, была надежда, что появление такого экзамена подвигнет руководителей нашего образования включить экономику в школьную программу.

– А с какого возраста, на ваш взгляд, можно и нужно давать



ребёнку экономические знания, прививать предпринимательские навыки?

– Экономика – для старших классов. Обучение начинается в предпоследнем классе школы, когда перед тобой почти взрослый человек, который прекрасно мыслит, быстро развивается, не застенчивый, впитывает новое.

Получаешь просто огромное удовольствие, работая с этим – назовём его так – контингентом, с этими ребятами. Ты понимаешь, что работаешь на будущее. То, как ты работаешь, культура, которую прививаешь, элементы знания – они останутся надолго.

Что касается предпринимательства... Как я уже говорил, предпринимательское образование – не синоним экономического в том плане, что это практическое образование. Там показывают лучшие результаты те дети, которые начинают жить своим делом. Я думаю, что это также больше подходит для старших

классов. Хотя... В Башкирии, например, широко известна Венера Хамитовна Белова – основатель и руководитель Детского университета, настоящая подвижница. Там по её инициативе организовано реальное производство. Дети, многие из которых учатся в 5–8 классах, делают прекрасные игрушки, сами занимаются их реализацией. И очень успешно. Реальная продукция, реальный бизнес. Прекрасная школа именно предпринимательства и менеджмента. Заготовки, хранение продукции, учёт. Дети разрабатывают, шьют, продают. Это действительно производство. Со всеми его проблемами. Это и есть предпринимательское образование. Главный его элемент, во всяком случае.

Стоит ли позволить ребёнку начать эту жизнь, включиться в неё как можно раньше? У меня нет однозначного ответа на этот вопрос.

«СТОИТ ЛИ ПОЗВОЛИТЬ РЕБЁНКУ НАЧАТЬ ЭТУ ЖИЗНЬ, ВКЛЮЧИТЬСЯ В НЕЁ КАК МОЖНО РАНЬШЕ? У МЕНЯ НЕТ ОДНОЗНАЧНОГО ОТВЕТА НА ЭТОТ ВОПРОС.»

– Приведите, пожалуйста, наиболее успешные примеры российских школьных компаний, бизнес-лагерей.

– Таких примеров я близко знаю два. Лично участвовал, потому могу поделиться. Один из них в Тульской области, другой – под Липецком.

Тульские энтузиасты (Виктор Лаврентьев и Наталья Минайчева) организовали ТРЦЭО (Тульский региональный центр экономического образования), который действовал при разных губернаторах с 1995 года. В нём сочетались экономическое и бизнес-образование, были представлены обучение учителей, подготовка к олимпиадам, подготовка к единственному серьёзному в стране вступительному экзамену во ВШЭ по экономике, участие в JA, школьные компании, включая победы на всероссийских и международных конкурсах и, главное, – ЭЛАСТ, экономический лагерь для старшеклассников. Он каждый год на три летние недели на берегу Оки (Велегож, Алексин) в рамках господдержки и на спонсорские деньги давал 100–150 школьникам возможность погрузиться в уникальную среду. Были и недельные лагеря в зимние каникулы. Чего только там не было: школьные компании, конкурсы, обучение, каждый день соревнования, включая творческие. Была уникальная технология и уни-

expert.ru



Деловой. Патриотический

Е Полная информационная картина дня: мир глазами русского бизнеса

Е Актуальная аналитика, экспертные оценки, прогнозы.

Архив исследовательской и аналитической информации по различным отраслям экономики и сферам предпринимательской деятельности
| expert.ru/analysis

Е Экспертные экскурсии
| expert.ru/forum

Е Онлайн-подписка на издания медиахолдинга «Эксперт» и книги, рекомендованные нашими экспертами
| expert.ru/fsubscribe

Е Полный доступ к архиву expert.ru для постоянных подписчиков

Тематические проекты:

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

Следуйте за нами:



Реклама

кальная команда со всей области: учителя, студенты, преподаватели, предприниматели. Организаторы занимались подготовкой к лагерю круглый год. Приглашали и школьников, преподавателей и бизнесменов из Москвы и других регионов, даже из-за рубежа. И всё это без серьёзных федераль-

Другой лагерь 10 дней в конце лета проходит вот уже почти 10 лет под Липецком. Его организует Андрей Корчагин. Лагерь этот больше образовательный. Студенты и преподаватели «Вышки» и других вузов проводят мастер-классы и другие занятия. Ну а творчество детей, экскурсии и

чтобы класс был успешным, амбициозный учитель должен принимать участие в соревнованиях, где можно предъявить не услугу, а продукт. Продукт – это всё-таки, как правило, игрушка. Бывает ещё что-то очень интересное, но это, по сути, «игрушечные» продукты. Хотя, конечно, презентовать свою продукцию, попытаться продвинуть её на рынке дети тоже при этом учатся.

Я думаю, что в таких школьных компаниях основной упор нужно делать на подготовку бизнес-планов, причём производственных и реальных в данных регионах. Именно здесь перспективы развития предпринимательского образования в школах.

Это и для общего развития полезно, и может быть, в плане профориентации. Например, ты разрабатываешь бизнес-план для какого-то горнорудного предприятия. Хотя и виртуально (рудник копать не надо), но ты изучаешь рудное дело. Если речь идёт о промышленном объекте, ты начинаешь изучать какую-то конкретную отрасль промышленности. И так далее.

В целом же и экономическое образование, и основы предпринимательства нашим детям сегодня очень нужны. Это актуальные знания. И со временем их актуальность будет только расти. **БР**

«Я ДУМАЮ, ЧТО В ТАКИХ ШКОЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ ОСНОВНОЙ УПОР НУЖНО ДЕЛАТЬ НА ПОДГОТОВКУ БИЗНЕС-ПЛАНОВ.»

ных денег. На те же деньги существовали, что и соседние лагеря трудового воспитания и спортивные. Бытовые условия были суровы... Лагерь просуществовал 18 лет. Это рекорд, «столько не живут». Это единственный лагерь в стране, где во главе всего было именно предпринимательское образование столь долгое время. Десятки успешных экономистов и бизнесменов – его выпускники. Они уже сегодня реальная сила в Тульской области и целое «землячество» в Москве. Очень надеюсь, что лагерь возродится. Тем более что молодое поколение организаторов (Елена Спиридонова и её команда) и сейчас занимается детским экономическим образованием.

прочее на высоте. Но системности меньше, чем в Туле. Это и немудрено, так как всё держится на одном энтузиасте. Как обычно...

– Каковы, на ваш взгляд, проблемы, недостатки предпринимательского образования?

– Вот я упомянул про игрушки, и в связи с этим нужно сказать и о проблемах предпринимательского образования. Это и JA касается. Дети, их родители, школьные учителя вынуждены заниматься именно игрушками, украшениями и прочими поделками, которые очень часто являются продукцией школьных компаний.

– Но продуктом таких компаний могут, наверное, быть и услуги?

– Вы абсолютно правы. Но это редкость. Объясняется это просто: услугу нельзя привезти на ярмарку школьных компаний. Для того

Мицкевич Андрей Алексеевич, доцент Высшей школы финансов и менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ и НИУ ВШЭ. Родился в 1954 г. Окончил ГУУ по специальности «экономист-кибернетик». С 1992 по 2003 г. профессионально занимался детским экономическим образова-

нием, явился одним из организаторов направления школьного образования в НИУ ВШЭ, экономических олимпиад, школ и классов, соавтор школьного стандарта по экономике. Сегодня Андрей Мицкевич – кандидат экономических наук, доцент Высшей школы финансов и менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ и НИУ ВШЭ, руководитель консультацион-

ного бюро Института экономических стратегий, преподаватель Бизнес-школы РСПП. Андрей Мицкевич – известный консультант, автор четырёх книг и более чем 80 статей по контроллингу, мотивации, управленческому учёту, бюджетированию, инвестициям и сбалансированной системе показателей, вышедших в последние 10 лет.

СПРАВКА



ЮНЫЙ ВОЗРАСТ БИЗНЕСУ НЕ ПОМЕХА

Буквально на днях Всемирный банк обнародовал доклад, в котором говорится, что в ближайшее время мир может столкнуться с глобальным кризисом рабочих мест. Специалисты этой организации отмечают, что в настоящий момент мировая экономика переживает острую нехватку специалистов. При этом к 2030 г. по всему миру необходимо создать 600 млн дополнительных рабочих мест, за счёт которых удастся обеспечить работой население, численность которого постоянно растёт.



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

Вопрос, откуда брать кадры и кто будет создавать эти самые рабочие места, оказывается с подвохом. И вот почему.

В последнее десятилетие планы молодых людей, касающиеся карьерного роста и профессиональной реализации, претерпели кардинальные изменения. В своей колонке профессор бизнес-психологии Университетского колледжа Лондона (University College London, UCL) Томас Чаморро-Премузик пишет, что большинство миллениалов (тех, кто родился между 1980 и 2000 гг.) хочет работать на себя.

До 2000 г. большинство студентов стремилось попасть на работу в крупные корпорации, например в Deloitte или GE, а чуть позже хотело трудоустроиться в такие компании, как Apple, Google и Facebook. Но тренд последних лет состоит в том, что молодые люди хотят работать на себя и строить собственный бизнес. Многие даже бросают обучение, чтобы начать своё дело.

По данным Всемирного банка, 30% населения в состоянии работать на себя. Число владельцев собственного бизнеса растёт даже в странах с развитой экономикой, где достаточно возможностей для трудоустройства. К 2025 г. представители «поколения нулевых» составят 75% общемирового рынка труда, говорится в прошлогоднем исследовании бостонской компании Millennial Branding совместно с Beyond.com. Причём миллениалы

никогда не будут сотрудниками компаний в традиционном смысле: они редко задерживаются на одной работе дольше 3 лет, предпочитая всё же работать на себя.

Тенденция вполне логичная. С развитием новых технологий в каком-то смысле создать свой собственный бизнес стало проще. Сейчас даже школьник может написать приложение, разместить его в App Store, а на вырученные от продажи средства создать, например, стартап и уже считаться предпринимателем. Нередко многие так и делают.

Например, Ник Д'Алоизио в возрасте 15 лет создал приложение Summly для iPhone, которое позволяет анализировать содержимое страницы и выдавать её краткое содержание (не более 400 символов). На его разработку юноше удалось привлечь 1 млн долл., а после продать компании Yahoo за 30 млн долл.

В качестве другого успешного примера можно привести сервис онлайн-знакомств Chatroulette, который создал в 17 лет россиянин Андрей Терновский. Chatroulette стал известным в 2010 г., и даже компания Google отметила его в своём ежегодном отчёте для наиболее обсуждаемых тем. В период наивысшей популярности сервис зарабатывал 1,5 тыс. долл. в день, а потенциальные инвесторы, по слухам, предлагали за него порядка 50 млн долл.

ТРЕНД ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО МОЛОДЫЕ ЛЮДИ ХОТЯТ РАБОТАТЬ НА СЕБЯ И СТРОИТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС. МНОГИЕ ДАЖЕ БРОСАЮТ ОБУЧЕНИЕ, ЧТОБЫ НАЧАТЬ СВОЁ ДЕЛО.



Ник Д'Алоизио в 15 лет
создал приложение Summly для iPhone



14-летний Фрейзер Доэрти
по бабушкиным рецептам стал готовить дома джем



Андрей Терновский в 17 лет
создал сервис онлайн-знакомств Chatroulette

И таких историй на рынке достаточно.

Дети действительно быстрее адаптируются к изменениям в мире. И кажется, их совсем не пугают инновации, суровые экономические реалии и необходимость постоянно двигаться вперёд. Усилия будут вознаграждены, верят они.

Так, в 2002 г. 14-летний Фрейзер Доэрти по бабушкиным рецептам стал готовить дома джем. Первыми его покупателями были соседи и школьные друзья.

Но уже через 2 года его продукция стала так популярна, а производство разрослось настолько,

что юноша бросил школу, чтобы трудиться полный рабочий день. Фрейзер стал самым молодым поставщиком крупной сети супермаркетов Waitrose. К 2009 г. доход его компании достиг 1,2 млн долл. Сейчас его компания SuperJam поставляет продукцию более 2 тыс. супермаркетов по всему миру.

Но история с Фрейзером Доэрти скорее типична для Запада, где традиции предпринимательства складывались веками.

А что же в России? Задумываются ли наши школьники о том, как открыть собственное дело и ещё до 20 заработать первый миллион?

Статистика здесь противоречивая. Многие старшеклассники говорят, что хотят иметь свой бизнес, но лишь 1% молодёжи на самом деле готов открыть своё дело, и эта цифра снижается – в 2013 г. она была на уровне 2%. Такие цифры приводил уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Титов.

По его мнению, молодые люди считают, что им выгоднее и при-

что их научат механизмам построения бизнеса, отмечают специалисты НИУ ВШЭ.

Старшее поколение отчасти также не против, чтобы их дети стали бизнесменами. По данным опроса Фонда «Общественное мнение», проведённого в 2013 г., 9% россиян хотят видеть своих детей предпринимателями.

Если размышлять о формировании бизнес-среды в России, то этот процесс начался не так давно. По

Сейчас даже школьник может написать приложение, разместить его в App Store, а на вырученные от продажи средства создать, например, стартап и уже считаться предпринимателем.

ятнее работать в государственных учреждениях или крупных, зарекомендовавших себя компаниях.

В то же время, согласно опросам, проведённым в этом году специалистами Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», 43% старшеклассников Архангельска задумывались над тем, чтобы в будущем открыть своё дело, а 12% даже пытались составить собственный бизнес-план.

При этом 77% хотят сначала получить высшее образование, а только после этого открыть своё дело. Они ждут от университетов,

крайней мере, по сравнению с тем бизнес-климатом, который был в стране в 1990-е гг., ситуация явно улучшилась. Да и поколение людей, детство которых пришлось на постсоветский период, совсем по-другому рассматривает вопрос создания своего дела. Пожалуй, с более заметным энтузиазмом и вдохновением.

Но на одних желаниях бизнес не построишь. И, как ни печально, но на сегодняшний день уровень предпринимательской активности в России один из самых низких в мире, о чём красноречиво свидетельствуют цифры.



По данным опроса Фонда «Общественное мнение», проведённого в 2013 г.,

9%

РОССИЯН
ХОТЯТ ВИДЕТЬ СВОИХ ДЕТЕЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ.

По данным Глобального мониторинга предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), в 2013 г. доля предпринимателей среди взрослого трудоспособного населения в РФ составила 5,75% (на 25% больше, чем в 2012 г.). Россия находится примерно на одном уровне с Испанией (5,21%), Финляндией (5,29%), Норвегией (6,25%), Грецией (5,5%), однако отстаёт от стран БРИКС. В Бразилии этот показатель по итогам прошлого года был 17,3%, в Китае – 14,02%, в Индии – 9,88%. При этом большинству российских предприятий малого бизнеса не удаётся продержаться на рынке более 3 лет. Только 3,4% вновь создаваемых в стране малых компаний удаётся продержаться на рынке дольше этого срока. При этом в ближайшие 3 года в России планируют открыть собственное дело всего 4,7% респондентов. Этот показатель остаётся самым низким среди стран-участниц проекта. Исследование GEM проводится в 70 странах мира, на долю которых приходится 90% ВВП. В прошлом году в нём приняли участие более 197 тыс. человек.

В свете этой статистики задача Президента РФ Владимира Путина – к 2020 г. 50% экономически активного населения страны действовать в сегменте малого бизнеса – кажется трудновыполнимой. То есть за какие-то 6 лет численность работников этого сегмента экономики должна увеличиться в 2 раза. И действительно, каким образом?

Не буду подробно писать об усилении налогового бремени (особенно чувствительный вопрос в последнее время) и административных барьеров, оттоке активной молодёжи из страны, отсутствии законодательства, регулирующего молодёжное предпринимательство, запредельной

коррупции, недостаточном уровне защиты интеллектуальной собственности и пр. Речь сейчас не об этом.

В статье «Развитие молодёжного предпринимательства на современном этапе», опубликованной в журнале «Российское предпринимательство», перечень основных проблем, мешающих открытию собственного дела молодыми людьми, выглядел так: отсутствие финансов, нехватка опыта и недостаточное образование. Именно последний пункт нас и интересует сейчас больше всего.

В западном обществе предприниматель – человек уважаемый. Собственное дело там часто апогей карьеры, а бизнесмены – такие как Генри Форд или Стив Джобс – непререкаемые авторитеты. Поэтому неудивительно, что в США и Европе родители уже давно выбирают для своих детей бизнес-стезю. Отсюда и немало школ, занимающихся детским бизнес-образованием.

Так, по мнению Стива Мариотти, основателя NFTE – Национального фонда обучения предпринимательству США, предпринимательскую активность необходимо поощрять с раннего детства. «Мы начинаем обучение детей с 11 лет, но уже сейчас думаем, что можно делать это с 7, – говорит он. – Если молодые люди начинают тренировать своё предпринимательское мышление, рассматривать возможности для создания бизнеса, думать о бюджетах и планировании, маркетинге и продажах так, чтобы они стали неотъемлемой частью их интеллектуального развития – это очень позитивно».

NFTE существует с 1987 г. Это международная некоммерческая организация, которая специализируется на обучении основам предпринимательства и образовательных программах для молодёжи из малообеспеченных слоёв населения. С момента основания программы NFTE прошли более полумиллиона молодых людей. И в настоящее время организация, помимо США, работает ещё в 10 странах мира.

В рамках курсов NFTE студенты должны разработать проект собственного бизнеса, а затем представить свой бизнес-план на суд кураторов. По итогам лучший проект получает грант в размере 25 тыс. долл.

Инициативы по развитию детского бизнес-образования прорабатываются на государственном уровне и в Великобритании. Летом этого года стало известно, что премьер-министр этой страны Дэвид Кэмерон готов поддержать инициативы по внедрению изменений в школах, которые позволят подготовить детей к организации собственного бизнеса и открыть в них предпринимательские способности.

Предложения по реформированию школьной программы были выдвинуты лордом Янгом, советни-

ком премьер-министра по предпринимательству. Он также поддержал расширение экспериментальной госпрограммы Fiver Challenge, в рамках которой ученикам начальной школы выдают 5 фунтов стерлингов для создания собственного мини-бизнеса и предлагают получить при этих исходных некую прибыль. Эту программу планируют

ввести в 500 начальных школах в Великобритании, таким образом, более 20 тыс. детей смогут попробовать запустить свой бизнес.

В качестве ещё одного интересного примера вспоминается программа Bizznizz. Создавший её голландский банк Dutch Postbank предложил детям попробовать свои силы в предпринимательстве. После регистрации на сайте ребёнок выбирает сферу деятельности, в которой хотел бы рабо-

возвращается на сайт и выписывает счёт за оказанные услуги. Полученные средства перечисляются на заранее созданный банковский счёт Dutch Postbank. В такой форме ребёнок вполне успешно может проверить свои предпринимательские способности. Банк же делает социально полезное дело и получает неплохой пиар.

В России направление детского бизнес-образования только зарождается. Одним из пионеров в этой области выступила Бизнес-школа РСПП – кстати говоря, сама очень юная и поэтому не боящаяся экспериментировать. Впрочем, эти эксперименты вполне успешны, так как строятся на базе уже достигнутого школой успеха во «взрослом» бизнес-образовании.

Первая образовательная сессия «детского» проекта состо-

В РОССИИ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕТСКОГО БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ ТОЛЬКО ЗАРОЖДАЕТСЯ. ОДНИМ ИЗ ПИОНЕРОВ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ ВЫСТУПИЛА БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП.

ПЕРВАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СЕССИЯ «ДЕТСКОГО» ПРОЕКТА СОСТОЯЛАСЬ В СЕРЕДИНЕ АВГУСТА В ТУЛЕ. В НЕЙ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ РЕБЯТА В ВОЗРАСТЕ 12–14 ЛЕТ.

ялась в середине августа в Туле. В ней приняли участие ребята в возрасте 12–14 лет. В программу были включены встречи, лекции, семинары и мастер-классы, общение с бизнес-тренерами и преподавателями «взрослой» Бизнес-школы РСПП, представителями бизнеса и власти Тульской области. Итогом сессии стали презентации бизнес-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



NBCU/PHOTO.COM

проектов, которые разработали участники в командах по четыре-пять человек. Кураторы закрепили за командами сферы, в которых ребята могли придумать свои проекты: туризм, промышленность, сельское хозяйство, культура и спорт, строительство и ЖКХ.

и участвовать в тех или иных экономических вопросах страны. Преподавать в школах будут основы финансовой и экономической грамотности и психологию. Ожидаются также лекции-практикумы от успешных предпринимателей. В течение года, до

нечно, при условии, что у её юного создателя есть амбиции, интерес и предпринимательская жилка. Последнее, пожалуй, наиболее важно.

В этом смысле хрестоматийным примером является американский предприниматель Уоррен Баффетт – один из наиболее известных инвесторов в мире, состояние которого на апрель 2014 г. оценивалось в 66 млрд долл.

В возрасте 6 лет Уоррен Баффетт за 25 центов

В ВОЗРАСТЕ 6 ЛЕТ УОРРЕН БАФФЕТТ ЗА 25 ЦЕНТОВ КУПИЛ В МАГАЗИНЕ СВОЕГО ДЕДА УПАКОВКУ ГАЗИРОВКИ СОСА-COLA, А ЗАТЕМ ПРОДАЛ КАЖДУЮ ИЗ ШЕСТИ БУТЫЛОК ПО 5 ЦЕНТОВ. ОБЩАЯ ВЫРУЧКА В РЕЗУЛЬТАТЕ СОСТАВИЛА 30 ЦЕНТОВ, А ПРИБЫЛЬ – 5 ЦЕНТОВ.

И этот проект должен стать системным. В планах Бизнес-школы РСПП запуск сети детских бизнес-школ на базе летних оздоровительных лагерей в 2015 г. в Подмосковье. За счёт этой инициативы планируется помочь детям с профориентацией и обучением «первичным предпринимательским качествам». Школы будут ориентированы на детей в возрасте 12–14 лет. По мнению президента Бизнес-школы РСПП Евгении Шохиной, как раз в этом возрасте дети находятся на первичной стадии выбора своей профессии и важно им в этом помочь.

И что особенно важно и ценно, по её словам, главным критерием отбора ребят в детские бизнес-школы станет их желание «расти»

УОРРЕН БАФФЕТ ЗАРАБОТАЛ СВОЙ ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН В 31 ГОД.

момента запуска школ летом следующего года, планируется проработать все вопросы, связанные с их открытием. Уже сейчас понятно, что это социальный проект, поэтому обучение в школах будет бесплатным. По итогам работы лагеря организаторы планируют предоставить ученикам (достигшим трудового возраста – 14 лет) возможность прохождения практики в компаниях-членах РСПП.

Получается, что юный возраст – не помеха для создания своего бизнеса, тем более что недостаток знаний восполнить теперь стало гораздо легче. Свежий взгляд и чистота восприятия как раз могут помочь сделать компанию успешной – ко-

тов купил в магазине своего деда упаковку газировки Coca-Cola, а затем продал каждую из шести бутылок по 5 центов. Общая выручка в результате составила 30 центов, а прибыль – 5 центов. Так Баффетт получил первую прибыль. В 11 лет он впервые совершил сделку с ценными бумагами: вместе с сестрой он приобрёл три акции компании Cities Service. Говорят, что в 12 лет он твёрдо решил стать миллионером, заявив родным, что, если к 30 годам сделать этого не получится, то он спрыгнет с крыши самого высокого здания в Омахе.

Уоррен Баффетт заработал свой первый миллион в 31 год. И этим всё сказано.

ТАМАРА ПРОТАСЕВИЧ: «ХОТИМ, ЧТОБЫ К НАМ ПРИХОДИЛИ УЧИТЬСЯ ТАЛАНТЛИВЫЕ РЕБЯТА»

Россия всегда была богата талантами. И наше время – не исключение. Другое дело, что людей, сохранивших и реализовавших свой дар, могло бы быть гораздо больше. Мы ещё не научились своевременно – то есть уже в раннем возрасте – находить одарённых детей, чтобы затем беречь, развивать их способности. Чтобы через 10–20 лет получить, например, талантливого учёного, предпринимателя. Пока не научились, но – учимся. Своим взглядом на проблему делится Тамара Протасевич – директор дирекции по профессиональной ориентации и работе с одарёнными учащимися НИУ ВШЭ.

– Можно ли говорить о существовании у нас в стране целостной системы сопровождения талантливых детей?

– В апреле 2012 года Президентом РФ утверждён документ с замечательным названием «Концепция общенациональной системы выявления и развития молодых талантов». Создан Национальный координационный совет по поддержке молодых талантов России, председателем которого является вице-премьер Ольга Голодец.

Направления работы определены и Концепцией, и Комплексом мер по её реализации, но, к сожалению, к серьёзным сдвигам в работе с одарёнными детьми это не привело.

Первоначальный замысел Концепции был хорош: следуя за взрослением талантливого ребёнка, разработчики Концепции предлагали, как помочь ему реализовать себя в начальной школе, что изменить в системе дополнительного образования, как создать условия для раскрытия и поддержки талантов в общеобразовательной школе. Предусматривались определённые меры под-

держки талантливых ребят при их переходе со школьной ступени на ступень высшего образования в студенчестве и далее – вплоть до создания условий в нашей стране, чтобы талантливые выпускники вузов оставались в России.

Однако в результате многочисленных согласований, изъятий

«Я считаю, что с основами экономических знаний можно начинать знакомить уже в начальной школе.»

и дополнений Концепция была сильно изменена. Вроде бы мы, как говорится, «повернулись лицом» к талантливым детям, но прорыва не произошло. Многие меры разработанного Комплекса по срокам уже должны быть реализованы. Надо бы посмотреть, как они выполнены, сделать из этого выводы, поставить новые задачи. Этого пока не происходит.

– С какого возраста ребёнка можно начинать приобщать к экономике, предпринимательству и знакомить хотя бы с их основами?

– Я считаю, что с основами экономических знаний можно начи-

нать знакомить уже в начальной школе.

Вместе с Ириной Владимировной Ермаковой мы подготовили комплект «Начала экономики», который рассчитан на школьников начальных классов. Это своего рода «сказка про экономику». Потом по предложению издательства «Вита-

Пресс» сделали такой же комплект для 5 класса. Сказочный сюжет остался тем же, а «шлейф» – рабочая тетрадь для школьника и учебно-методическое пособие для учителя – изменились.

Об экономике можно говорить по-разному. Вопросы одни и те же, а вот ответы... Одни – для начальной школы, другие – для средних классов, для старшеклассников – третьи. Разница – в «глубине» ответов.

Мне кажется, что маленькому ребёнку эти знания будут нелишними. Почему мама говорит, что у неё нет денег на покупку мороженого, игрушки, хотя он точно ви-

дит, что деньги у мамы есть? Мама, что, обманывает?

Если спросить у школьников младшего школьного возраста «что делает папа в семье», у большинства ответа не найдётся. (Смеётся.) Варит – мама, стирает – мама, в магазин за покупками чаще всего отправляется мама.

Найти ответ на этот вопрос – домашнее задание для детей.

Если ребёнок приходит к пониманию того, что папа обеспечивает семью, деньги зарабатывает – уже хорошо.

А вот предпринимательство... Такой опыт у нас тоже есть. Я руководила проведением «Города бизнеса» в одной из московских школ. В этой игре, которая была моделью организации некоего краткосрочного бизнеса, класс на короткое время становился компанией, акционерным обществом.

Ребята придумывали бизнес-идею, реализовывали её, рассчитывали прибыли и убытки, затем делили прибыли между всеми акционерами. Конечно, игра, но одновременно модель предпринимательской деятельности.

Могу сказать, что для пятиклассников такое краткосрочное включение было довольно сложным. Думаю, что с основами предпринимательской деятель-

ности нужно знакомить ребят по-старше.

– Сейчас экономика как предмет в школьную программу не входит. Но так было не всегда...

– В 1990-е годы она входила в учебные планы общеобразовательных организаций как отдельный предмет. Я сама наряду с

«Многие директора школ заменили обязательный предмет по изучению основ экономики факультативом или предметом по выбору.»

другой деятельностью несколько лет преподавала эту дисциплину в 10–11-х классах.

Но в 2004 году был утверждён Федеральный базисный учебный план для общеобразовательных учреждений России, согласно которому в основной школе экономика стала изучаться в рамках предмета «обществознание». Преподавание экономики как самостоятельного

предмета допускалось только в 10–11-х классах. Получив сигнал, многие директора школ заменили обязательный предмет по изучению основ экономики факультативом или предметом по выбору. Экономика как отдельный предмет постепенно стала вымываться из школьной учебной практики.

Статус учителей экономики, которые только-только получили нужные знания на многочисленных семинарах Фонда Сороса (мы переучивали их из математиков, географов), упал, уменьшилась их учебная нагрузка, а с ней и заработная плата.

– А как обстоит дело сейчас?

– Хороших преподавателей экономики становится всё меньше. Показательно: много лет на заключительный этап Всероссийской олимпиады школьников по экономике, которая проводится с 1995 года, приезжают, привозят детей учителя, которых мы уже давно знаем.

Высококвалифицированных учителей экономики в стране не так много, и нет пополнения.

В педагогических вузах их не готовят. Был лишь очень короткий период как раз в 1990-е, когда велась подготовка преподавателей экономики.

В настоящее время мы про-

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ УЧИТЕЛЕЙ ЭКОНОМИКИ В СТРАНЕ НЕ ТАК МНОГО, И НЕТ ПОПОЛНЕНИЯ.»

водим повышение квалификации учителей экономики в «Вышке». Речь идёт о людях с высшим образованием, которые реально преподают этот предмет в школах, гимназиях, лицеях. Эта программа достаточно востребована.

– Какие проблемы мешают сегодня развитию экономического образования в школах?

– Экономика как самостоятельный учебный предмет осталась только на ступени среднего (полного) общего образования. Но Единый государственный экзамен по экономике отсутствует. Наряду

с кадровыми проблемами, нехваткой качественных учебников и пособий по предмету отсутствие ЕГЭ – серьёзный тормоз развития системы экономического образования.

– Есть ли в России регионы, чей опыт в организации экономического школьного образования может служить образцом?

– Вряд ли можно говорить о целых регионах. Если в области, городе есть талантливый преподаватель, который смог увлечь ребят своим предметом, то его ученики становятся победителями и при-

зёрами заключительного этапа Всероссийской олимпиады, олимпиады НИУ ВШЭ «Высшая проба» для школьников.

Но тенденция неутешительная. В отдельных регионах даже отказываются проводить региональный этап всероссийской олимпиады по экономике, потому что, как шагреневая кожа, уменьшается количество его потенциальных участников.

– Сейчас достаточно популярны детские бизнес-школы, летние или зимние лагеря для школьников...

– Мы во ВШЭ также освоили такой формат работы. У нас проводятся летом многопредметные школы, и по экономике в том числе. У нас была ещё зимняя школа «ЭКШН» – Экономическая школа на любой вкус: там и предпринимательство, и финансы, и экономическая теория.

Кроме этого, совместно с Липецким региональным центром «Вышки» который год подряд мы проводим экономическую школу для одарённых школьников, участников олимпиад по экономике.

– Это школы для старшеклассников?

– Для школьников 9–10-х классов, которым нужна поддержка в профессиональном самоопределении. В выпускном классе ребята, как правило, уже свой выбор сделали.

Участники этих школ больше узнают о предмете, к которому у них появился интерес, может быть, пока не очень глубокий. В ходе занятий, дискуссий, общения с профессорами и студентами «Вышки» они понимают, стоит ли углубляться. Это первое.

Второе. Ребята знакомятся со стандартами обучения Высшей школы экономики и отвечают для себя на вопрос, стоит ли им связывать судьбу с университетом. Кстат, чаще всего отвечают на него утвердительно.

– Одна из основных ваших задач – организация и проведение олимпиад и конкурсов. А насколько высока эффективность этих мероприятий?

– Я вообще олимпиады рассматриваю как некий интеллектуальный праздник. Считаю, что если мы сможем открыть детям радость интеллектуального труда через участие в олимпиадах, то деньги и силы уже потрачены не зря.

Если через участие в олимпиадах удастся создать стимулы для обучения, может быть, даже не за рамками школьной программы, а в её пределах – это прекрасно.

Кроме того, успех на олимпиаде даёт возможность талантливым школьникам логично, мягко, без стрессов перейти с предыдущей образовательной ступени на более высокую. Это эффективность олимпиад для участников.

Талантливым детям любой вуз рад. Мы бы тоже хотели, чтобы к нам во ВШЭ приходили учиться одарённые ребята. Олимпиады – это ещё и инструмент их поиска, средство формирования контингента студентов с высокими образовательными запросами. Свои двери для проведения интеллектуальных состязаний учащихся университет впервые открыл в

1998 году. Если поначалу участников было немного, то в этом году их число перевалило за 38 тысяч.

Большой интерес вызывает у ребят олимпиада «Вышки» по экономике. Она входит в Перечень олим-

пиад школьников, утверждаемый Министерством образования и науки России, по результатам экспертизы ей несколько лет подряд присваивался наивысший первый уровень. В олимпиаде в прошлом учебном году приняло участие почти 3350 человек. Мы не скупимся на льготы, которые даём победителям и призёрам олимпиад при поступлении. Поэтому процент бюджетных мест, которые занимают победители и призёры олимпиад, в нашем университете высок. В этом году к нам пришли 140 победителей и призёров заключительных этапов всероссийских олимпиад, в основном олимпиад по экономике. В этом смысле эффективность олимпиад высока. Но не только в этом. Мы много лет проводим мониторинг успеваемо-

сти студентов, ставших таковыми по результатам олимпиад.

– Не погасла ли «звёздочка»...
– Да. По результатам комплексного исследования успеваемости российских вузов наш университет –

«В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ ДАЖЕ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ПРОВОДИТЬ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭТАП ВСЕРОССИЙСКОЙ ОЛИМПИАДЫ ПО ЭКОНОМИКЕ, ПОТОМУ ЧТО, КАК ШАГРЕНЕВАЯ КОЖА, УМЕНЬШАЕТСЯ КОЛИЧЕСТВО ЕГО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ.»

сти студентов, ставших таковыми по результатам олимпиад. В числе пяти-шести лучших. Вместе с тем ситуация с олимпиадными состязаниями школьников по экономике беспокоит. В упоминавшийся уже Перечень в последние годы входят всего пять-шесть олимпиад. Уменьшается также число их участников, но, самое главное, ребята стали хуже справляться с предлагаемыми им олимпиадными заданиями. Это следствие тех проблем, о которых мы сегодня говорили. В этом году мы начинаем проводить олимпиаду по экономике для восьмиклассников. Им ещё долго учиться до того момента, когда они будут выбирать профессию и вуз. В этом смысле это абсолютно «бескорыстная» олимпиада, которая ценна для нас тем, что позволяет влиять на повышение качества школьного экономического образования. **БР**

СПРАВКА



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ПРОТАСЕВИЧ ТАМАРА АНАТОЛЬЕВНА,

директор дирекции по профессиональной ориентации и работе с одарёнными учащимися НИУ ВШЭ.

В 1978 г. окончила Новосибирский государственный университет по специальности «экономическая кибернетика» и получила квалификацию «экономист-математик».

В 1991 г. стала кандидатом экономических наук, защитив диссертацию по специальности 08.00.13 «математические и инструментальные методы экономики».

В 2001 г. прошла обучение по программе Training of Trainers Национального совета по экономическому образованию США.

В 2004 г. прошла стажировку в Университете Париж-1 Пантеон-Сорбонна (Франция).

Начала работать в НИУ ВШЭ в 2001 г.

Научно-педагогический стаж – 26 лет. Автор ряда учебников по экономике.

В 2012 г. награждена медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени.

В настоящее время – директор дирекции по профессиональной ориентации и работе с одарёнными учащимися НИУ ВШЭ, доцент кафедры экономической теории.

МИХАИЛ ФЕДОРЕНКО: «Будущих предпринимателей мы теряем в начальной школе»

В мире, да и в нашей стране существует великое множество всевозможных педагогических систем, методик. Многие из них уже проверены временем, подтвердили свою состоятельность, имеют приверженцев, последователей. Генеральный директор ЗАО «Деловая среда» Михаил Федоренко уже давно интересуется проблемами школьного воспитания и обучения, достаточно компетентен в этих вопросах. По его мнению, в начальной школе особенно большой интерес вызывает методика заслуженного учителя России Владимира Жохова.

– Как вообще получилось, что вы заинтересовались темой детского образования?

– Наверное, лет 5 назад эта тема увлекла меня достаточно серьезно. Я сам из Сибири, и там 4 года возглавлял одну из крупнейших региональных молодежных организаций. Мы готовили всевозможные детские мероприятия. Тогда возник первый вопрос: что такое методы воспитания детей?

Проект «Деловая среда», которым я сейчас занимаюсь, напрямую с «детской» темой не связан. «Деловая среда» – стопроцентная дочка Сбербанка. Задача – создавать сервисы, продукты, решения для микро- и малого бизнеса. Это самый сложный сегмент в сфере продажи банковских продуктов. Я бы даже сказал, что банки только учатся сейчас с ним работать.

Поэтому мы выделились в отдельное «подразделение», чтобы находить инструменты работы с таким бизнесом. Мы учим начинающих предпринимателей, как стартовать, начинать свой бизнес и как в дальнейшем его эффективно развивать. Плюс к этому предоставляем ряд сервисов, которые могут помочь молодым предпринимателям на первых порах, от

**«ОКАЗЫВАЕТСЯ,
ЧТО “НА ВХОДЕ”
В НАЧАЛЬНУЮ ШКОЛУ
БОЛЬШИНСТВО
ДЕТЕЙ –
ПО МНЕНИЮ
ЭКСПЕРТОВ, ОКОЛО
80%
– ОБЛАДАЮТ И АКТИВНОЙ
ЖИЗНЕННОЙ ПОЗИЦИЕЙ,
И ДИВЕРГЕНТНЫМ
МЫШЛЕНИЕМ.»**

регистрации ИП до сложных ИТ-продуктов.

Чего мы хотим добиться? Наша задача – чтобы клиентская база росла, чтобы людей, занимающихся бизнесом, становилось больше.

Статистика неумолима. Менее 2% россиян сегодня предпринимают что-то для того, чтобы начать бизнес. Тех, кто делает бизнес «в долгую», – ещё меньше.

– Катастрофически мало...

– Да. Если говорить про Европу, про США – у них сейчас больше половины всех рабочих мест соз-

даётся именно такими малыми компаниями.

У нас в стране тоже такая задача стоит. Но важно понять, какими технологиями они пользуются. Вот здесь самое интересное. Чем отличаются от других люди, которые посвящают себя бизнесу? Первое. Это люди дивергентного мышления. То есть они способны находить множество решений одной проблемы. Предпринимательский склад ума так называемый. Вторая отличительная черта этих людей – активная жизненная позиция. Они умеют брать на себя ответственность.

Естественно, все они так или иначе учились бизнесу.

Если взять образование как систему, то это начальная школа, средняя школа, потом бизнес-образование.

В периоде взросления ребёнка есть ключевые возрасты: 6 лет, 12 лет, наверное, 16–17 и дальше уже 25 лет – взрослый человек. Где, когда происходит основной «отсев» потенциальных бизнесменов? В чём основные причины наличия у нас этих 2%? Почему жалкий ручеек там, где хорошо бы иметь полноводный поток?

Оказывается, что «на входе» в начальную школу большинство

детей – по мнению экспертов, около 80% – обладают и активной жизненной позицией, и дивергентным мышлением.

Проводилось интересное исследование: детям и взрослым людям, среди которых были люди с высоким интеллектом, предложили найти максимальное количество вариантов применения обычной канцелярской скрепки. Высокоинтеллектуальные люди находят 200 вариантов, равно как и большинство детсадовцев. У обычных взрослых, как правило, – не более 15 вариантов решений.

– Это понятно: мышление ребёнка ещё не ограничено стереотипами...

– Да, у него абсолютно свободное мышление, и это позволяет ему как раз вариативно мыслить. Но проис-

**«ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – ЭТО В МАССЕ СВОЕЙ
ЛЮДИ НЕ СТОЛЬКО ЛОГИЧЕСКОГО, СКОЛЬКО
ОБРАЗНОГО МЫШЛЕНИЯ. ЭТО ЛЮДИ С ОЧЕНЬ
СИЛЬНО РАЗВИТЫМ ВООБРАЖЕНИЕМ.»**

ходит интересная вещь. К 12 годам таких детей остаётся лишь 20–30%. И далее, с возрастом, – по нисходящей. Конечно, мы в «Деловой среде» сфокусированы на работе с теми, кому 25. Но мне стало интересно: а что же происходит в школе, там, где мы теряем основной предпринимательский потенциал?

Нужно понимать, что предприниматель – это не профессия. Предпринимательство – это качество человека, это способность, навык себя реализовывать.

– Качество, которое может быть воспитано.

– Конечно. Это не удел избранных, а некий путь. Все дети с рождения по большому счёту обладают активной жизненной позицией, в них «кипит» предпринимательство как потенциал.

У меня самого двое детей. Я прекрасно знаю, что ребенок в 2, 3, 4 года, в 5 лет не боится предпринимать действия. Они буквально идут в огонь, потому что у них ещё нет порога страха. Они изучают, они смотрят, они познают, они делают.

И они очень вариативно мыслят. Если вы обратили внимание, предприниматели – это в массе своей люди не столько логического, сколько образного мышления. Это люди с очень сильно развитым воображением.

Логика работает с фактами. Факты – это уже состоявшееся, это прошлое. Если ты будешь опираться на прошлое, ты никогда не создашь будущего. Предприниматели – это люди будущего.



Дело в том, что период в жизни ребёнка, когда он ходит в детский сад, начальную школу, – это возраст, когда как раз очень сильно развито образное мышление.

Логическое мышление (левое полушарие) ещё не созрело. Физиология мозга ребёнка такова, что созревание левого полушария происходит до 12 лет.

Детские бизнес-лагеря работают, как правило, с детьми 11–12 лет.

разования. Во главу угла ставится следование за примером, оценка и дисциплина. Если ты активный, шумный, значит что-то с тобой не так, надо слушаться.

Сейчас, слава богу, этого становится меньше. Но я-то помню в своём детстве эту систему. Железобетонную такую. *(Смеётся.)*

Между тем в этот период времени у ребёнка созревает мозг, активизируются новые нейронные связи.

А ведь к тому времени, когда он выходит из системы образования, мы ещё один навык в голову ему вбиваем. Даже не навык, а рефлекс: если ты что-то сделал, это не значит, что это хорошо. Тебе должны сказать извне, что это хорошо, поставить оценку.

Так в школе формируются поведенческие модели, которые полностью противоречат идее предпринимательства.

Предприниматель – это человек, который должен уметь, если нужно, бросить вызов всем, но сделать это конструктивно, он должен уметь создать продукт, он должен уметь получить результат.

Ещё одно интересное наблюдение. Когда мы стали работать с предпринимателями и опрашивать их, на что они сегодня тратят деньги в сфере образования, выяснилось, что предприниматели сегодня готовы платить за образование в двух случаях.

Первое. Когда получают знания, которые завтра дают результат. А второй случай: они готовы платить ещё больше за знание о том, как эффективно воспитывать своего ребёнка.

Стало очевидно, что родители хотят знать, как формировать поколение, способное быть не менее, а может быть, и более успешным, чем они. Которое способно то благо, которое они с трудом сформировали, принять и дальше развить, приумножить.

Поэтому запрос на эти знания достаточно чёткий. Люди ищут ответы на конкретные вопросы.

– А внятные ответы на них кто-то может предложить?

– В этом и проблема. Я стал искать людей, которые способны их дать. Я узнал, что на Урале, в центральной России многие школы работают по методике Владимира Ивановича Жохова и получают выдающиеся результаты. Оказа-

лось, что Жохов – заслуженный учитель России, человек, который практически был одним из фундаменталистов в области преподавания математики. Он автор многих учебников, я сам по ним учился. При этом он для себя выбрал в качестве основного направления работы именно начальную школу. Потому что уверен в том, о чём я уже говорил: если хочешь работать с потенциалом ребёнка и в дальнейшем этот потенциал раз-

с мозгом. Природа настолько гениальна, что она создала всё для того, чтобы мозг был как губка – всё, что даёшь, впитывал. Так, за год дети проходят всю начальную школу. Удивительно, но они усваивают таблицу умножения за одно занятие.

Я пришёл на урок математики в один из классов, который работает по методике Жохова. Поразило: ребяташки за одно занятие решают по 70–80 заданий. Причём ре-

лог, умение мыслить, излагать и доказывать свою позицию.

– Вы решили поучаствовать в продвижении этой методики?

– Да. Организовали вебинар. В зале – 300 человек, онлайн в Интернете – несколько тысяч. И Жохов 4 часа рассказывал о своём методе. И никто из зала не ушёл.

Мы это всё записали, выложили на YouTube. Мы собрали группу людей, профессиональных журналистов, кинооператоров и послали



ФОТОСЛУЖБА ИД РСРП

«Беда в том, что ребёнок с 1 класса погружается в систему, где доминирует логическое мышление.»

К сожалению, к этому возрасту происходит нечто, что у ребёнка «вымывает» способность быть активным и мыслить вариативно.

– И этот процесс, как я понимаю, проходит в те годы, когда ребёнок учится в начальной школе?

– Получается именно так. Беда в том, что ребёнок с 1 класса погружается в систему, где доминирует логическое мышление. Более того, в это время его пытаются научить работать с понятиями.

Плюс ко всему не надо забывать, что мы наследники так называемой «прусской» модели об-

Одно из последствий этого процесса то, что он беспокойный, активный. Ему надо бежать, ему надо прыгать, он не может сидеть на месте.

Естественно, если его посадить за парту, не давать ему шевелиться и, более того, давать ему знания не через правое полушарие, через образы, а через левое, через логику, то у него возникает внутренний конфликт. Левополушарное образование в этом возрасте не физиологично, не согласуется с природой развития ребёнка.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСРП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСРП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСРП

«Жохов, на мой взгляд, нашёл правильный инструмент работы с мозгом.»

вивать – это только возраст до 12 лет. Потом будет поздно.

Я встретился с Жоховым, чтобы понять суть его системы. Оказалось, что он даёт те же самые знания, что и начальная школа, но на порядок эффективнее. При этом дети не устают, они весёлые и меньше болеют, классы очень дружные, но, главное, они дают высокие результаты, не теряя внутренней свободы, активности и творческого мышления.

Жохов больше 40 лет посвятил этой теме, 14 лет методика применяется на практике. Более 3 тысяч детишек уже выпущено по этой методике, накоплена солидная статистика.

Жохов, на мой взгляд, нашёл правильный инструмент работы

шают в уме – я без калькулятора не справился бы. Они решают в 3 классе задания 5, 6, 7 класса.

А потом ещё успевают поговорить на тему, кто решил правильно, а кто нет, кто в чём ошибся. Такие диспуты учителям поощряются. Дети не боятся высказывать свою позицию, отстаивать её. Налицо поощрение коллективного творчества. Причём творчества не паразитического, когда начинают списывать у соседа по парте. Только добросовестные методы могут двигать тебя вперёд: умение строить диа-

их по школам, где применяются методики Жохова. Чтобы взяли интервью у директоров, родителей, детей, у педагогов, которые их учат. Эти материалы тоже выложили на YouTube.

– Интересно, а в каком виде методика Жохова поступает в школы?

– Он до сих пор ведёт все классы, ведёт педагога лично все 4 года. Педагог у него получает материалы на каждый день занятий на всё время обучения. Материал расписан по минутам: видео, слайды, контент, который там есть. Каждый учитель участвует

в еженедельных видеосеминарах, где автор методики даёт педагогу понимание верной организации процесса на предстоящей неделе.

– **Сколько классов по стране работает по этой методике?**

– Сейчас, наверное, около 100. Причём число их растёт.

– **Наверное, не каждый педагог может работать по этой методике? Должны быть определённые качества?**

Он видит отклик детей, у него загораются глаза.

В Нижнем Новгороде есть педагог, с которой мы часто общаемся на эту тему. Она для себя ставит задачу именно профессионального методического взросления в этом плане, вплоть до написания научных работ. Ей гиперинтересно.

На мой взгляд, талант Жохова как методиста заключается в том, что он не просто книжку написал

нет автора – нет школы. Здесь же методику можно передавать, это именно продукт.

Я сам сегодня совершенно уверен в том, что именно бизнес-образование по-хорошему – это образование с начальной школы. Именно там мы теряем то, что надо сохранять.

Вот так получилось, что в «Деловой среде» моя основная задача – работать с людьми старше 16 лет, но при этом я стратегически понимаю, что надо обращать внимание и на детей и видеть в этом точку опоры. Поэтому я создал так называемую «Лабораторию инновационных методов образования», где собираю лучшие образовательные методики, технологии школьного образования.

– **Для вас это хобби?**

– Скажем так, это часть моего понимания предмета. Я не могу заниматься образованием для тех, кому 25 лет, не понимая, почему их так мало сидит в зале. *(Смеётся.)*

У меня есть круг единомышленников, людей, которые обеспокоены будущим своих детей. Они все бизнесмены. Это некий предпринимательский мир за гранями наших организаций, где мы как люди между собой взаимодействуем и что-то пытаемся делать хорошее. По сути, это благотворительная инициатива, помощь действительно важным для успеха нашего общества проектам. **БР**

«СУЩЕСТВУЕТ ФЕНОМЕН “АВТОРСКИХ ШКОЛ”: ЕСТЬ АВТОР – ЕСТЬ ШКОЛА, НЕТ АВТОРА – НЕТ ШКОЛЫ. ЗДЕСЬ ЖЕ МЕТОДИКУ МОЖНО ПЕРЕДАВАТЬ, ЭТО ИМЕННО ПРОДУКТ.»

– Владимир Иванович говорит: «Самое главное качество педагога – чтобы он любил детей».

– **Ну, это само собой...**

– И ещё чтобы он был обычным, приличным человеком. Методика расписана настолько подробно, что ошибиться и сделать плохо крайне сложно...

– **Что же получается: педагог лишён права на творчество? Он должен быть только хорошим исполнителем?**

– Не совсем так. Я общался с педагогами, работающими по этой методике. Они необычайно заражаются этой темой. Человек погружается в эту сферу знаний, и ему становится очень интересно.

по математике – бери, читай. Он каждый день разъясняет реально по шагам, по словам – что делать педагогу, как себя вести, на что обращать внимание, как доносить материал, какой материал, когда, в какой день даётся. Фактически создал школу для учителя.

Сейчас частные школы начали этим сильно интересоваться. Представляете, я открываю частную школу. «Дайте мне методику работы с начальными классами». Тебе дадут два учебника, методичку и всё. А вот так, чтобы автор методики лично тебя взял за руку и провёл из точки А в точку Б, был с тобой рядом все 4 года – такого продукта нет на рынке.

Существует феномен «авторских школ»: есть автор – есть школа,

СПРАВКА



**ФЕДОРЕНКО
МИХАИЛ
ВЛАДИМИРОВИЧ,**

генеральный директор
ЗАО «Деловая среда»

Стаж руководящей работы в больших системах – более 13 лет. Начал карьеру в химической отрасли на предприятии численностью более 6,5 тыс. человек, пройдя

путь от простого экономиста в отделе до заместителя генерального директора по коммерческим вопросам, заместителя генерального директора по качеству. С 2008 по 2011 г. работал в ФАС России помощником руководителя, начальником управления контроля химической промышленности

и агропромышленного комплекса. 2012 г. – министр государственного управления, информационных технологий и связи Московской области. Инициатор проекта развития методов образования Cool School, Школа для родителей. Кандидат экономических наук.

unicom24.ru

ВСЕ ВЫБИРАЮТ НАС!

Первый единый оператор кредитно-страховых услуг

Станьте нашим партнером:



единая форма заявки



тысячи финансовых продуктов и услуг



быстрое рассмотрение



гарантированная обратная связь

Фиксированные сроки рассмотрения: ипотека — не более 5 дней, потребительский и автокредиты — не более 2 дней

Наши результаты:



Более 15000 агентов



6000 предложений по кредитам и вкладам от 32 российских банков



16 страховых компаний



свыше 70 городов в системе

Автосалоны

Частные риелторы

Агентства недвижимости

Брокеры



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



www.unicom24.ru

Юникком24 — лауреат FinNext 2013

Зарабатывайте вместе с нами!

ГЕОГРАФИЯ ДЕТСКОГО БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

Разнообразных проектов в области детского бизнес-образования с каждым годом становится всё больше: всевозможные бизнес-школы, летние и зимние лагеря, региональные программы. Насколько они эффективны? Какой дадут результат? Об этом мы узнаем спустя годы. Если уровень предпринимательской активности россиян повысится, значит, те знания, навыки, которые дети получают сегодня, принесли свои плоды. Представляем лишь малую часть действующих проектов детского бизнес-образования.

Тула

Детская бизнес-школа

Проект Бизнес-школы РСПП. Осуществляется при поддержке губернатора Тульской области Владимира Груздева. Занятия ведут специалисты-практики, а также выпускники взрослой Бизнес-школы РСПП. Пилотный проект успешно осуществлён в августе 2014 г.

Липецк

Детский летний бизнес-лагерь, экономическая школа

Работает почти 10 лет. Ориентирована в основном на призёров и победителей школьных олимпиад. Студенты и преподаватели НИУ ВШЭ и других вузов проводят мастер-классы и другие занятия.

Краснодарский край

Летняя школа бизнеса Всероссийского детского центра «Орлёнок»

Обучающая программа «Летняя школа бизнеса» – это интерактивные занятия, обучающие игры, решение кейсов и проблемных ситуаций, освоение ИТ-технологий, а также разработка и подготовка собственного бизнес-проекта.

Программа разработана на основе обучающего курса HP LIFE и адаптирована к детской аудитории специалистами ВДЦ «Орлёнок», которые прошли специальную курсовую подготовку на обучающих курсах HP LIFE.

Кострома

Школа экономики, бизнеса и права

Одна из задач – подготовка и участие в областных и всероссийских олимпиадах по экономике, праву и потребительским знаниям.

В процессе обучения в Школе экономики, бизнеса и права каждый учащийся имеет возможность под руководством опытных специалистов разработать проект, написать исследовательскую работу и представить их результаты на различных областных и всероссийских научно-практических конференциях, конкурсах, олимпиадах.

Нижегородская область

Летний лагерь «Молодёжная республика: основы финансового просвещения»

Уже много лет его организует НП «Школа бизнес-тренингов для молодёжи». Занятия проводятся в форме деловых игр и тренингов, направленных на развитие практических навыков в области личных финансов. Проходит на базе отдыха «Кусторка».

Санкт-Петербург

Детская бизнес-школа «Индиго»

Название говорит само за себя: это эксклюзивный закрытый проект, для участия в котором ежегодно отбирается очень небольшое количество талантливых ребят. Организаторы уверяют, что программа бизнес-школы составлена и адаптирована для детей при содействии ведущих профессоров, докторов наук в таких областях, как психология, педагогика, логика, а также в других важных сферах развития человека.

Уфа

Негосударственное образовательное учреждение «Детский университет»

Работает с 1991 г. под руководством его создателя Венеры Беловой. Здесь специалисты-педагоги занимаются с детьми по различным программам. Средние классы посещают тренинги и семинары, практические занятия, курсы Высшей школы экономики. Бизнес-образование детей – одно из основных направлений работы университета.

Екатеринбург

Международная бизнес-школа для детей от 5 до 16 лет «Любимый Жук»

Проект реализуется с 2005 г. Основная идея: поддержать инициативу ребёнка через раскрытие его таланта, освоение комплекса знаний в области лидерства и управления, участие в различных мероприятиях. Помочь ребёнку самоопределиваться, развить своё лидерство, проявить свой талант и выстроить отношения в социальном мире, укрепить психическое и физическое здоровье и стать успешным в жизни; мотивировать ребёнка быть создателем, а не потребителем; поддержать его инициативу.

Томск

Региональный проект «Создание региональной сети школьных предприятий в качестве ресурса формирования предпринимательской компетентности детей и молодёжи Томской области»

Речь идёт о масштабном региональном проекте. Цель: создать региональную сеть школьных предприятий в качестве информационно-образовательного пространства в системе сетевого взаимодействия на базе образовательных учреждений разного уровня и вида как ресурса дополнительного образования инновационного типа по развитию научно-технического творчества, проектного мышления и предпринимательской компетентности у детей и молодёжи Томской области.

Челябинск

Программа для подростков «Школа молодого предпринимателя»

«Школа молодого предпринимателя» – это программа для детей 11–16 лет, которая направлена на развитие творческих и предпринимательских способностей, а также ответственности за свою жизнь. Помимо игр, в программе используются методы арт-терапии, различные тренинговые техники, которые развивают творческое мышление ребёнка. Основные направления: тайм-менеджмент, развитие финансовой грамотности и раскрытие лидерских способностей, ораторское искусство, продажи, маркетинг, переговоры, креативное мышление.



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
C L U B



ДЕТСКАЯ
БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП

Сессия
19-22 августа 2014
г. Тула

Личности с главным редактором

Как я провёл этим летом

ДЕТСКАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП. КАК Я ПРОВЁЛ ЭТИМ ЛЕТОМ

Не успела Бизнес-школа РСПП отметить свой первый год, как я решила взяться за детей! Да так активно, что, придумав детскую школу в мае, в августе мы уже успешно реализовали первую образовательную сессию для детишек из Тулы. Конечно, в этом нам помог не только мой талант организатора и профессионализм команды школы, но и вера в наш проект губернатора Тульской области Владимира Груздева, который оказал личную поддержку! Оправдав доверие друг к другу, мы поняли, что это только самое начало большого проекта для детей.



*Евгения Шохина,
президент Бизнес-школы РСПП,
генеральный директор ООО «Изда-
тельский дом РСПП», главный редак-
тор журнала «Бизнес России»*

**ВСЕ ЧЕСТНО ГОТОВИЛИ
СВОИ ПРЕЗЕНТАЦИИ
И ПРОРАБАТЫВАЛИ
ТЕМЫ. А У ТЕХ, КТО
ГОТОВИТСЯ, НЕ МОЖЕТ
ПОЛУЧИТЬСЯ ПЛОХО!
ВСЕ ДЕТИ БЫЛИ
В ВОСТОРГЕ
ОТ КАЖДОГО
ВЫСТУПЛЕНИЯ!**

ЧТО ТАКОЕ ДЕТСКАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП?

Во-первых, это дети!

Не очень взрослые, с одной стороны, для изучения основ финансовой и экономической грамотности (12 лет), но очень неравнодушные как к собственному развитию, так и к развитию своей Родины. Во-первых, потому что школа прошла в августе, когда температура за окном была +27 и можно было спокойно наслаждаться каникулами, но дети выбрали для себя возможность поучиться. Во-вторых, для того чтобы попасть на сессию, дети должны были написать сочинение, почему они любят Тулу. И это были такие искренние признания в своих чувствах к родному городу, что стало понятно, что эти дети готовы к тому, чтобы участвовать в тех положительных изменениях, которые сейчас происходят в Туле и будут происходить дальше, в том числе, благодаря им.

Так же как и в основной Бизнес-школе, для детей мы сохранили основной образовательный принцип: детям рассказывают не профессора, а

реальные практики – собственники и менеджеры российских предприятий, представители государственных органов власти. Согласитесь, для детей это очень высокий уровень и уникальный формат. Но этот опыт оказался новым и для самих вышеупомянутых практиков – многие волновались, что 12-летним детям будет неинтересно то, о чём они рассказывают. В итоге все честно готовили свои презентации и прорабатывали темы. А у тех, кто готовится, не может получиться плохо! Все дети были в восторге от каждого выступления!

Помимо этого, мы сформулировали обязательное правило для выпускников взрослой Бизнес-школы РСПП: выступить с интересной темой перед детьми, в том числе чтобы всем доказать, что они не зря у нас учились.

Поэтому хочется сказать большое спасибо всем, кто прервал свои отпуска и приехал делиться своими знаниями и опытом в Тулу этим летом.

В общем, начало положено, работа только начинается!



ДЕНЬ ПЕРВЫЙ



Каждый учебный день начинался с игр по командообразованию и профориентации



Дмитрий Тихонов, преподаватель БШ РСПП, НИУ ВШЭ, РАНХиГС, Бизнес-школы МГУ, к.э.н., рассказал детям о том, как правильно выбрать вуз и специальность. «Кто хорошо учится, тот пойдёт вверх. Это ваша сделка с самим собой. Если есть мечта, её надо реализовывать», – говорит он



Елена Спиридонова, бизнес-тренер, АНО ОЦ «Эласт». «Интерес детей к тем знаниям, которые они получают в течение сессии, очевиден. Они не стесняются задавать вопросы, внимательно слушают мастер-классы действующих бизнес-практиков и понимают, что попали в среду, где есть экспертный опыт, который им даёт понять механизмы построения бизнеса в их родном крае».

Научное руководство мы доверили АНО ОЦ «Эласт». Елена Спиридонова, бизнес-тренер АНО ОЦ «Эласт», и Алексей Донюшкин, председатель совета ТРО МОО «Достижения молодых», имеют 15-летний опыт детского экономического образования



ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ДЕНЬ ВТОРОЙ



Андрей Мицкевич, научный руководитель образовательных проектов Бизнес-школы РСПП, доцент Высшей школы финансов и менеджмента РАНХиГС и НИУ ВШЭ, руководитель консультационного бюро Института экономических стратегий, к.э.н., прочёл ребятам лекцию об экономике конкурентной фирмы и эффективном бизнес-планировании. Многие взрослые слушатели считают его лекции сложными, но наши дети всё схватывали на лету

Павел Володин, генеральный директор ООО «Биллион», объяснил детям во время своего мастер-класса «Исследование рынка. Исправление проблемных ситуаций в бизнес-процессах» что такое рынок, конкуренция, как и зачем их исследовать



Виктор Куликов проводит викторину «Тульские деловые загадки»



Павел Володин, генеральный директор ООО «Биллион» «Сегодня в России наблюдается острый дефицит квалифицированных управленческих кадров всех уровней. Особенно остро это заметно в технических областях и в сфере предпринимательства. Мы существенно отстали от европейских, азиатских стран и США. В условиях долгосрочных проектов по развитию промышленности и сельского хозяйства готовить кадры необходимо со школьной скамьи. Детская Бизнес-школа РСПП нацелена на решение именно этой задачи».

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



Виктор Куликов, российский историк-экономист, специалист по истории русского экспорта, доцент, преподаватель ЯрГУ им. П. Г. Демидова, к.и.н., рассказал об истории Тульской области в событиях и лицах, как начинались, достигли расцвета и завершались самые знаменитые тульские деловые проекты

Владимир Юдин, министр финансов Тульской области, на лекции «Принципы формирования бюджета. Инвестиции и их влияние на развитие инфраструктуры области» рассказывает о формировании бюджета области



ДЕНЬ ТРЕТИЙ

На своём мастер-классе Алексей Кондратьев, управляющий директор ИК «Промышленные инвестиционные решения», выпускник программы EMBA Бизнес-школы РСПП «GR-менджмент: современные технологии взаимодействия бизнеса и власти», рассказывает ребятам, как сформировать успешные отношения с инвесторами и повысить инвестиционную привлекательность компании



Владимир Затынайко, генеральный директор ОАО «Выставочный павильон «Электрификация». Уверен, что выставочный бизнес является эффективным инструментом продвижения региона



Стратегии социально-экономического развития региона была посвящена лекция Григория Лаврухина, министра экономического развития Тульской области. Дети узнали, что такое стратегия и для чего она нужна, чем она отличается от бизнес-плана. «Самая главная стратегия – не менять цели, иначе это будет уже новая стратегия», – отметил Григорий Лаврухин



**ЗАДЫКОВ
ЕВГЕНИЙ**

«Я хотел бы стать банкиром. В этом проекте я многое узнал о сфере бизнеса, а также о сфере предпринимательства».



ЧИЛАЧАВА МАРИЯ

«Это что-то новое для нас, новые знания, новые люди, новые знакомства, вообще новые ощущения. Это очень полезные навыки для ребёнка, для человека, для всех».



**БОРИСОВА
ВИКТОРИЯ**

«Понравилось то, что дети в нашем коллективе очень дружные. Яркая коллективная работа больше всего запоминается».



**КСЕНОФОНТОВА
ЕЛИЗАВЕТА**

«Здесь я расширила свой кругозор. В будущем мне это пригодится, и, возможно, я даже открою свой бизнес».



ХАБАРИНА МАРИЯ

«Мне больше всего понравились наши лекции, потому что преподаватели рассказывали о настоящих, реальных событиях, о ситуациях из жизни. Это не то чтобы какая-то выдумка, сказка, это настоящие реальные случаи. Опираясь на них, можно планировать свой бизнес в будущем».



ДЕНЬ ЧЕТВЁРТЫЙ



Роберто Д'Агостино, заместитель генерального директора, директора по внешним связям и взаимодействию с органами власти компании ENEL S.p.A. (Ente Nazionale per l'Energia eLettrica), рассказывает о принципах принятия решений инвесторами того или иного региона для реализации своих программ



Сергей Мытенков, управляющий директор управления информационных и коммуникационных технологий РСПП, выпускник Бизнес-школы РСПП, раскрывает секреты создания эффективной презентации, которые в дальнейшем были использованы ребятами в группах при составлении итоговых презентаций

Наша задача, чтобы вы нашли своё дело по душе и научились делать его хорошо! Я желаю каждому из вас найти именно свой путь



Экспертное жюри (слева направо): Григорий Лаврухин, Евгения Шохина; Олег Калинин, директор НО «Фонд развития трубной промышленности»; Сергей Мытенков; Анатолий Беспалов, вице-президент ОР ТОСР



Владимир Груздев, губернатор Тульской области: «Важно, чтобы возможность выявить свои навыки предпринимательства была у ребят ещё с детства»



Ребята подготовили проекты по повышению инвестиционной привлекательности Тульской области. К защите были представлены пять презентаций:

1. «Развитие промышленности Тульской области. Бизнес-план проекта индустриального парка»;
2. «Спорткомплекс Jaguar»;
3. «Бизнес-план компании Green Cow (сельское хозяйство)»;
4. «Lucky raw. Бизнес-план комплекса для животных»;
5. «Культура и туризм»



Ребята получили сертификат о прохождении обучения в детской Бизнес-школе РСПП, а также ценные подарки от спонсоров – компании Canon, издательского дома «Альпина Паблишер» и компании «Форвард»

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП




Finnish Business
 Moscow | 30.10.2014

Знакомьтесь с деловой элитой Финляндии в Москве!

Генеральные партнеры форума высокого уровня **Finnish Business in Moscow:**

FINNAIR

YIT

barona

itella



Finnish Business in Moscow – это важнейшее событие года в деловой жизни России и Финляндии, являющееся превосходной стартовой площадкой для начала плодотворного сотрудничества по обе стороны границы.

Место и время: Swissotel Moscow, 30.10.2014

Подробности: www.fbrussia.fi

Будьте на месте и не упустите уникальную возможность познакомиться с новейшими финскими инновациями, установить прямые контакты и провести переговоры с потенциальными партнерами.

Внимание! Только по предварительной регистрации
Регистрация: Евгений Коробкин, Директор международных проектов, evgeniy.korobkin@svkk.ru, +7 495 917 90 37, +7 903 245 81 65, www.fbrussia.fi

Организаторы

SVKKФРТП
 ФИНСКО-РОССИЙСКАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА

FINLAND
team

Генеральный информационный партнер

**БИЗНЕС
 РОССИИ**

РЕКЛАМА



Компании и рынки

Камчатский форум: актуальные вопросы развития региона
 Подводные камни моря благотворительности
 Дмитрий Бадаев: «С точки зрения бизнеса мы совершили революцию»

СЛУЖЕНЬЕ ДОБРУ НЕ ТЕРПИТ СУЕТЫ

Я уже привыкла к тому, что основная проблема оказания помощи в России – не растерять в процессе запал, свои благие намерения и элементарные знания этикета. Хотите отдать чистое детское бельё – извольте хорошо прогладить, а не так, как вы: тут залом, а там стрелка. Хотите отправить деньги – извольте доказать, что это благотворительность, а не взятка.



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

В последнем чаще всего обвиняются юридические лица, по той или иной причине решившие оказать финансовую поддержку органам государственной или муниципальной власти.

И ведь, казалось бы, живите и радуйтесь – по соседству оказался руководитель бизнеса, не только осведомлённый, но и принимающий близко к сердцу факты недостаточного финансирования социально значимых учреждений из бюджета, готовый на регулярной основе или по случаю выделять материальные средства в помощь.

Тем не менее именно такие «благие дела» коммерческой организации, как правило, вызывают особый интерес, как со стороны государства, так и со стороны органов корпоративного контроля. Успокоению первых выступают прежде всего формы договоров, составленные с учётом действующих норм применимого законодательства. Что касается конечных бенефициаров, особенно если таковые волею судеб являются иностранными юридическими или физическими лицами, убедить их в том, что ваша компания действительно хочет помочь, а не использует хитроумную схему налоговой оптимизации и не даёт взятку, иногда становится весьма интересной задачей юридического департамента.

В соответствии с положениями действующего Гражданского кодекса РФ, коммерческая организация вправе заключить договор об оказании спонсорской помощи, договор дарения или пожертвования.

Первый вид соглашений предполагает предоставление вашей компанией средств для организации и/или проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и/или трансляции теле- или радиопередачи либо создания и/или использования иного результата творческой деятельности, а спонсируемый обязуется предоставить вам рекламное место.

Вдовесок к общественному признанию и почётному титулу мецената вы получаете право проверять информацию о распространении вашей рекламы, осуществлять контроль за техническим состоянием средств рекламы и в случае их несоответствия установленным нормам привлекать виновных лиц к ответственности в соответствии с действующим законодательством.

Спонсируемая организация, как правило, принимает на себя обязательства по размещению логотипов и информации, идентифицирующей щедрого благодетеля, на всех материалах, сопровождающих проведение мероприятия, и по предоставлению бесплатного

доступа ко всем благам организуемого события. Правилom хорошего тона считается указание на использование спонсорской помощи только на цели и на условиях, определённых договором, и на необходимость составления отчёта в произвольной форме с указанием результата её использования.

Вопреки распространённому мнению, что всё можно купить, призываю вас оставить надежду увидеть в тексте договора обязанность спонсируемого распространять информацию о превосходстве качества производимых и реализуемых вами товаров/выполняемых работ/оказываемых услуг над качеством аналогичных товаров/работ/услуг вашего соседа. Сие действие признаётся недобросовестной конкуренцией в предпринимательской деятельности применимым законодательством Российской Федерации.

Абсолютно безвозмездно вы можете передать третьему лицу вещь или право по договору дарения или по договору пожертвования.

Предметом первого типа соглашений может стать либо вещь, передаваемая одаряемому в собственность, либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу, либо освобождение одаряемого от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом.

Пожалуйста, поверьте вашим юристам: нельзя ничего дарить, «за исключением обычных подарков, стоимость которых не

превышает 3 тысяч рублей», лицам, замещающим государственные должности, муниципальные должности, государственным служащим, муниципальным служащим в связи с их должностным положением или в связи с исполнением ими служебных обязан-

ПОВЕРЬТЕ ВАШИМ ЮРИСТАМ: НЕЛЬЗЯ НИЧЕГО ДАРИТЬ, «ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ОБЫЧНЫХ ПОДАРКОВ, СТОИМОСТЬ КОТОРЫХ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 3 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ», ЛИЦАМ, ЗАМЕЩАЮЩИМ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОЛЖНОСТИ.

ностей, а также другим коммерческим организациям.

Да, государственная служба тяжела и вредна, как будто вы не знали.

Не надо оформлять договор дарения картины, стоимость которой вы якобы не знаете, вашему знакомому Степану Сергеевичу, главе администрации сельского



поселения Дядьково, за то, чтобы в следующем году уж наверняка отдельные жители Дядькова вам предоставили свой земельный участок в аренду под строительство.

Если уж душа алкает помощи ближнему, лучше примите на себя обязательство по оплате работ по

ремонту очередного лечебного или образовательного учреждения, выбрав опцию «освободить от имущественной обязанности», или заключите договор пожертвования.

Последний вид договоров предполагает дарение в общепользовательных целях, то есть направление помощи гражданам, лечебным, воспитательным учреждениям, учреждениям социальной защиты и другим аналогичным учреждениям, благотворительным, научным и образовательным организациям, фондам, музеям и другим учреждениям культуры, общественным и религиозным организациям, иным некоммерческим организациям в соответствии с законом, а также государству.

Конечно же, должно быть максимально конкретизировано, что именно одна сторона передаёт другой – в противном случае договор считается незаключённым и не порождает для его сторон никаких прав и обязанностей. Пожертвование

«БЛАГИЕ ДЕЛА» КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КАК ПРАВИЛО, ВЫЗЫВАЮТ ОСОБЫЙ ИНТЕРЕС, КАК СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА, ТАК И СО СТОРОНЫ ОРГАНОВ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ.

права требования к третьему лицу осуществляется с соблюдением правил, предусмотренных гражданским законодательством для уступки требования.

Возвращаясь к приведённому выше примеру, если ваша компа-

пожертвования и срок его предоставления.

И наконец, не стесняйтесь вводить в договор положения об обязанности одаряемого вести обособленный учёт всех операций по использованию пожерт-

щего в правовом поле Российской Федерации.

Дополнительными элементами становятся разработка локальных нормативных актов в обществе и введение специальных методов корпоративного контроля.

Первым может выступать руководство общества по осуществлению благотворительной деятельности, принимаемое

Если уж душа алкает помощи ближнему, лучше примите на себя обязательство по оплате работ по ремонту очередного лечебного или образовательного учреждения.

ния делает выбор в пользу оплаты работ, выполняемых для одаряемого учреждения, не сильтесь утрамбовать все нормы в один документ и называть его договором пожертвования или дарения. Пожалуйста, действуйте по принципу «кесарю – кесарево», не надо топтать высокие материи ссылкой на ГОСТы и СНИПы, в соответствии с которыми будет работать ИП «Ляпки-Тяпки» на объекте.

Не забывайте также определять условия передачи пожертвования, а именно те документы, которые вы должны будете передать в удостоверение перехода прав требования к одаряемой организации по акту приёма-передачи, а также форму отчёта об использовании

ования и о возможности требования отмены пожертвования вследствие использования пожертвованного имущества не в соответствии с согласованным назначением или его изменением без вашего согласия.

Как итог, вы получаете документ, наглядным образом демонстрирующий стороннему наблюдателю всю серьёзность вашего отношения к участию подотчётной организации в благотворительной деятельности и всё разнообразие механизмов контроля над целевым использованием переданного в дар имущества или прав.

Это тот минимум, который уже есть в распоряжении юридического лица, созданного и действующего

в целях обеспечения продолжительного и стандартизированного регулирования соответствующей деятельности и сопутствующих процессов.

Как правило, это применимо для организаций с иностранным участием.

Положениями такого документа российское дочернее или контролируемое предприятие, с одной стороны, согласовывает оценку своей деятельности по благотворительности с помощью ключевых показателей эффективности и контроля, порядок утверждения годового плана благотворительности, форм и сроков предоставления отчётов по его выполнению.



СПЕШИТЕ ДЕЛАТЬ ДОБРО, А НЕ ПЕРЕВОДИТЬ ДЕНЬГИ, И ПРАВОМЕРНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ПОСЛЕДНЕГО ПОРУЧИТЕ ЛУЧШЕ ВАШИМ ЮРИСТАМ.

SHUTTERSTOCK.COM

С другой стороны, материнская или контролирующая компания получает чёткое и прозрачное описание процесса осуществления благотворительной деятельности зависимым юридическим лицом.

Например, подобный локальный нормативный акт определяет принципы и последовательность действий российского общества следующим образом:

- общество осуществляет добровольную деятельность по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки на любые установленные законом цели и в любых формах, в пределах бюджета общества, согласованного на указанные расходы материнской компанией;
- условия осуществления обществом благотворительной деятельности от своего имени должны быть закреплены в

гражданско-правовом договоре, который заключается между обществом и благополучателем, предметом которого являются, соответственно, передача гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстное выполнение работ, предоставление услуг, оказание иной поддержки благополучателя;

- в случае если сумма финансовой помощи к оказанию обществом составляет определённую сумму рублей, согласование её оказания осуществляется высшим органом общества на основании письма или приказа, подписанных или завизированных единоличным исполнительным органом общества;

- проект гражданско-правового договора, копия приказа или письма, подписанные или завизированные единоличным исполнительным органом общества, должны быть согласованы руководителями финансового и юридического департаментов общества и приложены к проекту решения

об утверждении договора об осуществлении благотворительной помощи.

Текст решения о согласовании дарения или пожертвования, представляемый на рассмотрение представителям иностранных участников общества, также включает в себя дополнительные гарантии прав конечных бенефициаров. Например, могут быть исчерпывающим образом определены виды благотворительной деятельности, получатели помощи и существенные условия её оказания, включая обязанность общества предоставить представителю участника или контролирующего лица счета или другие документы, подтверждающие, что пожертвованные суммы были потрачены в соответствии с указанной для каждого из пожертвованных целью.

Подведу итог: спешите делать добро, а не переводить деньги, и правомерное оформление последнего поручите лучше вашим юристам.

Доброго вам дня!

БР



ВЛАДИМИР СМЕРНОВ / ТАСС

ДМИТРИЙ БАДАЕВ:

«ИНВЕСТИЦИИ В ПРОДУМАННЫЕ ВЕЩИ ДАЮТ БОЛЬШОЙ ЭФФЕКТ»

Последнее время крупные агломерации в России вынуждены решать проблемы, которые в разное время стояли перед крупными мегаполисами всего мира. О том, что такое комплексное развитие территорий и как эту практику применяют в Московской области, в интервью «Бизнесу России» рассказал генеральный директор компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев.

– Вы были одними из первых, кто всерьёз решил заняться комплексным освоением территорий в России. Как это получилось и с какими сложностями столкнулась ваша компания?

– Кризис 2008 года положил начало нашей компании, именно в этот момент, когда наступила рецессия и все крупнейшие игроки ушли с рынка, мы заявили о своём проекте развития территорий. Мы начали работу с категории участков без подряда, когда она не была ещё столь популярна, как сейчас, когда на них приходится больше половины предложения на рынке. Мы были одними из пионеров, всего несколько компаний занимались такими проектами, крупные же девелоперы хотели заниматься совсем другими проектами, дававшими гораздо больше прибыли. Однако некоторые факторы указывали уже тогда на то, что глобальное подорожание на рынке недвижимости не может быть вечным и в любом случае приведёт к каким-то сложностям и пертурбациям. Как раз в этот момент мы вывели на рынок свой проект «Истринская долина» – глобальный проект, включающий несколько инфраструктурных объектов, посёлков и просто места отдыха.

– Чем он отличался от других подобных проектов, ведь мас-

штабные идеи загородной урбанистики существовали ещё и до последнего кризиса?

– С точки зрения бизнес-идеи мы совершили революцию: мы заявили, что вся инфраструктура внутри конкретных посёлков должна быть минимальна и достаточна, не анонсировали магазины, бассейны и фитнес-центры. Наоборот, мы стали

«СЕЙЧАС ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ НАШИХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ “ИСТРИНСКОЙ ДОЛИНЫ” СОСТАВЛЯЕТ 1,7 ТЫС. ГА И ВСЕГО 18 ПОСЁЛКОВ – ЭТО БЕЗ ПРЕУВЕЛИЧЕНИЯ ОДИН ИЗ САМЫХ БОЛЬШИХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ.»

создавать инфраструктуру, которая была бы доступна сразу нескольким посёлкам, а также любым желающим со стороны. Таким образом, мы, по сути, развели два разных бизнес-проекта по разным направлениям. Сейчас общая площадь наших проектов в рамках «Истринской долины» составляет 1,7 тыс. га и всего 18

посёлков – это без преувеличения один из самых больших проектов в России. Причём у нас есть как дорожные посёлки с собственным выходом к воде, так и более доступные посёлки, без таких выходов. Но в любом случае наши жители могут сесть на велосипед и поехать в центр водных видов спорта, который также работает как отдельный бизнес-проект. Мы реконструировали набережную на Истринском водохранилище, привезли всё оборудование – сделали всё необходимое, чтобы люди могли отдыхать на воде. По такому же принципу позднее мы решили создать конно-спортивный клуб вместе с партнёром, специалистом именно в этой области. Мы предоставили территорию, а наш партнёр взял на себя организацию процесса. Всё это доступно для жителей, но проект функционирует самостоятельно.

– Насколько я знаю, вы являетесь активным проповедником здорового образа жизни. Это как-то связано с тем, что в итоге ваша компания решила запустить даже своё производство по выпуску фермерских молочных продуктов?

– Да, здоровый образ жизни, который мы пропагандируем, невозможен без спорта и отдыха – мы проводим хоккейный турнир, каждую зиму организуем зимнюю гонку. В

одном из посёлков «Истринской долины» живут наши олимпийские чемпионы Маша Петрова и Алексей Тихонов, и, общаясь с ними, мы пришли к выводу, что развитие серьёзных проектов невозможно без создания спортивной инфраструктуры. Поэтому мы приглашаем известных спортсменов, к нам приезжают мастера спорта международного уровня. Такой активный образ жизни, который нам нравится, невозможен без здорового питания. Поэтому, действительно, мы запустили «Истринскую молочную компанию», наша продукция хранится не более 3 дней, и производственная линейка постоянно расширяется. Всего у нас сейчас 1,5 тыс. коров, которые дают 30 тонн молока в день. Это без преувеличения одно из лучших предприятий в регионе, хотя объём

«МЫ ЖИВЁМ ЖИЗНЬЮ НАШИХ КЛИЕНТОВ И РАЗДЕЛЯЕМ ИХ ЦЕННОСТИ.»

производства не такой большой, как у крупных компаний. Но для нас это в первую очередь образ жизни, который мы исповедуем и в котором уверены. Мы сами потребляем эту продукцию, сами занимаемся на спортивных объектах, мы живём жизнью наших клиентов и разделяем их ценности. Свою молочную продукцию мы продаём на открытом рынке через дистрибутерскую компанию, но в будущем планируем доставлять её всем нашим жильцам – каждое утро они смогут находить свежие молочные продукты на ручке своей двери. Уже сегодня нашу молочную продукцию можно купить не только в Истринском районе, но и в Москве. В целом, не буду лукавить, это проект не очень доходный, но и не убыточный и как минимум самоокупаемый. Любой бизнес, который мы запускаем, должен себя окупать – это основной принцип работы нашей компании.

– Ваш проект хорошо вписывается в тенденцию, согласно которой жители мегаполиса всё больше думают о своём образе жизни и здоровом питании. Можно ли сказать, что это дань моде?

– В последнее время эта тенденция у нас развивается, всё больше людей заказывают фермерскую еду, и с этой точки зрения вы правы, но тенденция шире. Во всём мире растёт спрос на экологию, и не только с точки зрения питания, но и с точки зрения туризма. У нас есть идеи по развитию молочного бизнеса, но, с дру-





гой стороны, наша основная цель – создать в перспективе экопарк: настоящий экологический центр отдыха с небольшим зоопарком, где будут жить животные средней полосы. Наши гости одновременно смогут посмотреть производство, попробовать молочные продукты,

участков без подрядов, и каждый год их число увеличивается. Всё это мы реализуем по соседству и в рамках одного глобального проекта. Если говорить о комплексном развитии территорий, то не всем компаниям под силу реализовать такие проекты, когда продумывается вся

«Москва – это дорогой город, один из самых дорогих городов вообще в мире, и позволить себе недвижимость здесь могут далеко не все.»

там будут кафе и рестораны, а также гостиницы. Это очень важно, люди всё чаще хотят выбраться за город, поесть здоровой пищи, и хорошо, что у нас стали задумываться об этой потребности.

– В чём, по вашему мнению, заключается основная сложность при реализации проектов комплексного освоения территорий?

– Мы исходим из простой предпосылки: у человека есть потребности, и мы их удовлетворяем, независимо от бюджета. У нас есть достаточно эксклюзивное предложение: большие участки площадью в гектар. При этом у нас можно встретить предложения и попроще: мы строим посёлок «Берег Нопка» вместе с финской компанией Нопка – там будут только участки с подрядом. Есть и более доступные проекты

транспортная инфраструктура, вся инженерия и т.д. Поэтому нужно правильно заранее подходить к решению таких вопросов. С этой точки зрения очень помогает создание инфраструктуры, предполагающее поэтапное узнавание объекта. Здесь может быть любой опыт, но, как показывает практика, инвестиции в продуманные вещи дают больший эффект, чем сиюминутная выгода.

– Недавно ваша компания запустила масштабный проект строительства отеля Hyatt в Подмоскowie. Можно ли сказать, что это очередной шаг в создании глобальных проектов, или вы просто решили выбрать новое направление для бизнеса?

– Вокруг больших городов будут со временем появляться курорты и отели, в которых будут жить люди

и куда они постоянно будут приезжать. Уровень сервиса в них не должен отличаться от мировых стандартов, запрос на такие проекты уже есть. Спрос всегда рождает предложение, люди просто не могут постоянно находиться в Москве: их угнетает экологическая обстановка, общая атмосфера. Хорошие рестораны и хорошие бары они уже видели, но хороших отелей в московском регионе практически нет, особенно за городом – с высоким уровнем сервиса, быта и т.д. – их можно пересчитать по пальцам. Открытие нашего отеля состоится уже в 2017 году. Я думаю, что мы освоим эту категорию одними из первых с тем уровнем международного уровня, который нужен клиентам в Москве. Наш отель будет рассчитан как на частных лиц, так и на корпорации, в том числе в нём можно будет проводить самые разнообразные мероприятия и конференции. У отеля будет большая территория и один из лучших уровней сервиса.

– То есть можно сказать, что Московская область всё больше стремится к своей рекреационной функции?

– Это неизбежно, потому что вся логика развития мегаполисов показывает, что в какой-то момент сначала развиваются городские отели и центр города, потом возникают сетевые отели на окраинах, а затем появляются курортные отели за пределами города. Подмоскowie никогда не теряло эту функцию, исторически она сохранялась – даже в виде дач. Более того, можно посмотреть на городские трассы – не прекращается поток москвичей, которые каждую неделю едут за город. Естественно, раньше мы помогали дедушкам и бабушкам копать грядки, а сегодня можем снять номер в пятизвёздочной гостинице на берегу живописного водохранилища, и с этой точки зрения ничего не поменялось. Впрочем, есть и об-

ратная тенденция: некоторое производство переносится из Москвы (хотя объём этого производства относительно небольшой), и оно мешает сохранять рекреационную функцию Подмоскowie.

– Поэтому люди всё чаще переезжают из спальных районов Москвы в Подмоскowie – об этой тенденции говорят московские урбанисты.

– Москва – это дорогой город, один из самых дорогих городов вообще в мире, и позволить себе недвижимость здесь могут далеко не все, даже несмотря на наличие таких эффективных инструментов, как ипотека. Если в семье работают два человека, люди даже более молодого поколения могут позволить себе купить собственную квартиру. Покупатели квартир в итоге стали моложе, и они могут себе позволить не жить с родителями. По сути, первая квартира становится стартом для молодой семьи, и этому в том числе способствует наличие инфраструктуры, которую мы развиваем в Подмоскowie. К примеру, у нас очень много клиентов, которые переезжают из Митино на берег Истринского водохранилища. Позднее у них появляются дети, и подчас они возвращаются в Москву или начинают больше зарабатывать и могут себе позволить квартиру в столице. Но подмоскowie рынок в любом случае

позволяет людям намного раньше купить свою квартиру и начать жить самостоятельно.

– Но не происходит ли в таком случае перекос, ведь эти люди продолжают работать в Москве, и, по сути, только увеличивается маятниковая миграция? Может быть, всё-таки стоит активнее создавать

«МАЯТНИКОВАЯ МИГРАЦИЯ – ЭТО НЕ ОЧЕНЬ ХОРОШО, ОНА ВЛЕЧЁТ ЗА СОБОЙ ОЧЕНЬ СЕРЬЁЗНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, НО ДИРЕКТИВНЫМ СПОСОБОМ ТАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШИТЬ НЕЛЬЗЯ.»

производство в Московской области и рабочие места в целом?

– Мы живём в условиях рынка, и от того, что мы хотим создать производство в Московской области, оно не появится, оно должно быть востребовано рынком. Поэтому говорить просто о развитии производства в Подмоскowie неправильно, нужно создавать условия для развития такого производства. Маятниковая миграция – это очень хорошо, она влечёт за собой очень серьёзные транспортные проблемы, но директивным способом такие проблемы решить нельзя. Производство само по себе не является спасительной палочкой-выручалочкой, должна быть государственная программа и государственная политика по решению этих вопросов. Надо посмотреть, как проходили этот путь европей-

ские и американские города, как там развивали производство в больших агломерациях. К слову, в Подмоскowie и сейчас есть рабочие места, но уровень заработной платы в Москве объективно выше, поэтому решить эту проблему может только государство. Очень хорошо, что сейчас об этом стали думать и говорить.

– Какие перспективные проекты и направления вы рассматриваете для себя в будущем?

– Мы для себя рассматриваем самые разные проекты: будем развивать объекты инфраструктуры, строить коттеджные посёлки, развивать спорт, но самая главная наша задача – создать сбалансированную территорию, которая понравится людям. С этой точки зрения для нас перспективное направление – это курортная недвижимость Московского региона, мы развиваем его одними из первых и, возможно, сразу же запустим такие проекты в других регионах, в том числе в Тверской области на озере Селигер. Всем заниматься невозможно, мы по-прежнему концентрируемся на том, что у нас лучше всего получается.

БР

СПРАВКА



Бадаев Дмитрий Николаевич, генеральный директор компании «Вектор Инвестментс». Родился 21 июля 1974 г. В 1997 г. окончил конструкторско-механический факультет Московского автомобильно-дорожного института.

государственной академии приборостроения и информатики. С 1997 г. работал в автомобильном бизнесе, пройдя путь от сменного мастера до заместителя генерального директора компании «Валео-Авто». В 2001 г. основал собственный бизнес по производству даже автомобилей. В 2003 г.

присоединился к коллективу компании «Главмосстрой», где занял должность заместителя генерального директора ОАО «Механизация-2». С августа 2008 г. является генеральным директором компании «Вектор Инвестментс». Женат, двое детей. Увлечения: хоккей, беговые и горные лыжи.



Возможности, которые нельзя упустить

4–5 сентября 2014 г. в г. Петропавловске-Камчатском состоялся Инвестиционный форум «Дальний Восток – 2014». Он проводился правительством Камчатского края при поддержке Министерства России по развитию Дальнего Востока. Партнёром организации Форума выступила компания Euromoney.

Главная цель Форума – привлечение партнёров и инвестиций в развитие Дальнего Востока, а также выработка эффективных механизмов интеграции региона в международное экономическое пространство.

С приветственными словами к участникам Форума обратились губернатор Камчатского края Владимир Илюхин, председатель Комитета Государственной Думы РФ по безопасности и противодействию коррупции Ирина Яровая, председатель Комитета Государственной Думы РФ по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Игорь Руденский, уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис

Титов, заместитель Министра России по развитию Дальнего Востока Максим Шерейкин, а также директор компании Euromoney Conferences Кристофер Гарнетт и первый заместитель председателя Ассоциации европейского бизнеса в России Роджер Маннингс.

В рамках программы Форума были проведены панельные дискуссии «Дальний Восток России – на перекрестке между Европой и Азиатско-Тихоокеанским регионом» и «Будущее развитие взаимоотношений между Российской Федерацией и странами АТР: взаимодействие, возможности и проблемы». Также состоялся ряд дискуссий по наиболее актуальным вопросам социально-экономического развития региона. Речь шла, в частности, о транс-

портном потенциале Дальнего Востока в интегрированной схеме грузооборота между странами АТР и странами Европы, перспективах энергетики, кластерном развитии промышленности, проблемах здравоохранения, туризма.

Одна из секций была посвящена обсуждению государственных механизмов поддержки интеграции Дальнего Востока в мировую экономику.

В работе форума приняли участие около 600 человек, представлявших федеральные и региональные органы государственной власти, ведущие российские и зарубежные финансовые и инвестиционные институты, транспортные, энергетические, промышленные и туристические компании.

Среди участников форума были представители США, Китая, Японии, Сингапура, Кореи, Австралии, Великобритании, Франции, Словении и других стран.

В рамках Форума организована выставка инвестиционных проектов, на которой представлены стенды компаний ООО «Интерминералс», ОАО «Петропавловск-Камчатский морской торговый порт», ОАО «Корпорация развития Камчатки», ОАО «РАО Энергетические системы Востока»,

«Эти соглашения очень важны для нас. Они дают возможность для воссоздания портовой инфраструктуры, которая нам нужна в будущем в связи с активным использованием Севморпути, и возможности создания на Камчатке порта-хаба, – сказал губернатор Камчатского края Владимир Илюхин. – Вместе с приходом инвестиций из федерального бюджета придут и средства частных лиц».

По словам заместителя председателя правительства Камчатского

проекту ОАО «СигМА» будет создано около 1 тыс. рабочих мест.

В рамках Форума прошли официальные процедуры подписания документов с участием иностранных гостей: меморандума о взаимопонимании между администрацией Елизовского муниципального района и уездом Дуннин (КНР); итогового протокола встречи представителей администрации Петропавловск-Камчатского городского округа и делегации г. Далянь (КНР); соглашения о сотрудничестве между

ОАО «Корпорация развития Камчатки» и французской компанией «ГОРДИ».

Среди участников форума были представители США, Китая, Японии, Сингапура, Кореи, Австралии, Великобритании, Франции, Словении и других стран.

ЗАО «Солид Банк», ЗАО «Шнейдер Электрик», Группа компаний «Агротек», ООО «Р2С», ООО «Камчатское морское пароходство», ООО «ДУБЛЬГИС-Камчатка».

В ходе проведения Форума было подписано несколько соглашений о сотрудничестве, самыми крупными из которых стали соглашение по развитию портовой инфраструктуры для круизного судоходства в Камчатском крае (ФГУП «Росморпорт», ООО «Инфлот Ворлдвайд Рус»); соглашение по строительству контейнерного терминала в морском порту Петропавловск-Камчатский (ФГУП «Росморпорт», ОАО «Петропавловск-Камчатский морской торговый порт»), по проектированию реконструкции причалов № 1–2 в морском порту Петропавловск-Камчатский (ФГУП «Росморпорт», ОАО «Петропавловск-Камчатский морской торговый порт») и договор о предоставлении финансовой поддержки (ОАО «СигМА»).

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ФОРУМ – ПЕРВЫЙ, С ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОН ПРОШЁЛ ИДЕАЛЬНО.

края Марины Субботы, в результате реализации ряда соглашений, подписанных в рамках Форума, в экономик Камчатского края в течение ближайших лет будет привлечено инвестиций на сумму более 40 млрд руб., большая часть из которых – внебюджетные. Она подчеркнула, что каждое соглашение при реализации будет иметь ещё и мультипликативный эффект: рост налоговых поступлений, валового продукта, занятости местного населения. Например, только по

«Несмотря на то, что форум – первый, с организационной точки зрения он прошёл идеально, – сказал заместитель Министра России по развитию Дальнего Востока Максим Шерейкин. – Удивительная глубина проработки инвестиционных предложений. Я уверен, что в следующий раз сюда придут не только нынешние участники, но и те, с кем они поделятся своими впечатлениями. Они будут знать, что здесь формируются такие инвестиционные возможности, которые нельзя упустить». БР



Максим Шерейкин, заместитель Министра Российской Федерации по развитию Дальнего Востока

Владимир Илюхин, губернатор Камчатского края, и Ирина Яровая, председатель комитета ГД по безопасности и противодействию коррупции



СПОРТ ОБЪЕДИНЯЕТ

6 сентября на полях Agalarov Golf & Country Club состоялся турнир Business Point Golf Challenge 2014, в котором участвовали представители финансовых компаний, банков, а также компаний других секторов экономики. Прекрасная погода позволила участникам и гостям соревнований отлично отдохнуть и продемонстрировать своё мастерство.

Business Point Golf Challenge – это ежегодный бизнес-турнир, миссия которого заключается в объединении деловых людей в одном из самых аристократичных видов спорта. Ведь, по статистике, каждая десятая многомиллионная сделка заключается именно на поле для гольфа.

В турнире Business Point Golf Challenge 2014 всего приняли участие 17 команд, среди которых – банки, финансовые компании, девелоперы, адвокаты, нефтяники и многие другие: Связь-банк, Унифонд-банк, Credit Suisse, Goldman Sachs, Sberbank CIB, Банк Москвы, БКС, банк «Клиентский», «Русское зерно», Rossmils Investments, госкорпорация «Росатом», «ВТБ Факторинг», CP Capital, банк «Инвестиционный союз» и др.

На церемонии открытия игроков поприветствовали партнёры турнира Дмитрий Митрофанов (Группа компаний Genser) и Станислав Новиков («БКС Ультима»), а также гольф-директор Agalarov Golf & Country Club Питер Холланд. Shootgun в этот раз был дан очень оригинально: с



вертолёта, предоставленного одним из партнёров – компанией «Авиамаркет» («Хелипорт Истра»).

После этого игроки отправились к стартовым лункам. Игра проходила на 18-луночном поле в формате stableford, при котором начисление очков зависит от результата розыгрыша каждой лунки, а не от количества сделанных ударов.

Во время игры зрители, приехавшие поддержать участников, смогли протестировать автомобили Hyundai Equus и Genesis от партнёра мероприятия Группы компаний Genser.

Ближе к вечеру турнир завершился, но прошедшие события не отпускали игроков. В ожидании результатов за ужином под джазовый квартет то тут, то там вспыхивало оживлённое обсуждение прошедшей игры.

Организаторы турнира Business Point Golf Challenge 2014 Галина Шадрина и Ольга Резепова (Fine Point) поблагодарили всех игроков за участие и прекрасную игру на поле. Награждение началось со специальных номинаций. Longest Drive Ladies (лунка 7) завоевала Ирина Тарышева. Longest Drive Man (лунка 18) достался Николаю Соломону. На общем для мужчин и женщин Nearest To Pin (лунка 15) отличился Константин Тараско. Победителя в индивидуальном зачёте пришлось определять по заключительной девятке. Best Net Score в 65 ударов показал Михаил Резников, чем внёс немалый вклад в командный зачёт, но об этом ниже. Третье место заняла команда «Нефтяники» в составе: Ольга Леонович, Евгений Муравых,

Александр Добровинский, адвокат, руководитель московской коллегии адвокатов «Александр Добровинский и партнёры»



Александр Добровинский, адвокат, руководитель московской коллегии адвокатов «Александр Добровинский и партнёры»

Валерий Храпков и Андрей Шац. Вторыми стал квартет «Нахабино» – дальнобойная Инна Тарышева, Александр Солодовников, Фредрик Де Векк и Александр Джумов. Лучшими (109 очков) стали игроки команды «10»: победитель индивидуального зачёта Михаил Резников, Алексей Верхотуров и Дмитрий Тальников под предводительством капитана Анны Никоновой.

Победителям и призёрам турнира достались многочисленные призы от партнёров и спонсоров: 4-дневное проживание во всемирно известном 6* luxury гольф-отеле на острове Маврикий Le Touessrok, который удостоен званий «Лучший гольф-отель Индийского океана» и «Ведущий гольф-курорт Маврикия», сертификат на обучение по программе Executive MBA от Бизнес-школы РСПП, а также персональный тест-драйв Hyundai Equus от ГК Genser и персональная карта привилегий члена клуба «БКС Ультима».



Слева направо: Дарья Маркова, Галина Шадрина и Ольга Резепова (Fine Point)

Финальным аккордом вечера стал розыгрыш в лотерею ящика шампанского Veuve Clicquot. Отличный комплимент достался Леониду Ищенко.

Организатором турнира выступило агентство событийного маркетинга Fine Point Communications & Events.

Стратегический партнёр турнира – «БКС Ультима Private Banking – частное банковское обслуживание для состоятельных клиентов».

Партнёры: Hyundai Equus – автомобиль премиум-класса, представленный официальным дилером ГК Genser, инвестиционная компания CP Capital, алкогольный партнёр – коньячный дом Courvoisier, Бизнес-школа РСПП, luxury гольф-отель на Маврикий Le Touessrok, парфюмерно-косметический бренд ACQUA DI PARMA, компания «Авиамаркет» («Хелипорт Истра»), fashion-партнёр – Sartoria Rossi – ателье итальянской мужской одежды. **БР**



ДОБРОЕ ДЕЛО КАК БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ

16 сентября 2014 г. в Москве в отеле «Марриотт Ройал Аврора» состоялась ежегодная конференция газеты The Moscow Times на тему «Корпоративная социальная ответственность: лучшие международные практики».

В мероприятии приняли участие руководители компаний по внешним связям и коммуникациям, пиар-директоры, управляющие партнёры, руководители по развитию бизнеса, генеральные директоры, представители СМИ.

Ведущие эксперты из крупнейших международных и российских компаний говорили о том, как КСО может быть не только добрым делом, но и стратегией бизнеса.

В числе выступивших на конференции – Елена Тополева-Солдунова, директор АНО «Агентство социальной информации»; Наби Абдуллаев, главный редактор The Moscow Times; Елена Феоктистова, директор Центра корпоративной социальной ответственности и нефинансовой отчётности РСПП; Александра Московская, директор Центра социального предпринимательства и социальных инноваций НИУ ВШЭ; Анна Маркина, менеджер по внешним коммуникациям «Heineken Россия» и мн. др.

В ходе дискуссий участники обсуждали вопросы корпоративной социальной ответственности как бизнес-стратегии, роли средств массовой информации в освещении проблематики КСО. В рамках конференции прошёл практикум по реализации проектов КСО на примере номинации «Международный проект года в области социальной ответственности» премии The Moscow Times Awards и других значимых проектах по версии газеты. **БР**

«НАДО ИНВЕСТИРОВАТЬ, КОГДА ВСЕ БОЯТСЯ»

В Москве состоялся VI Российский конгресс Private Equity – ключевое мероприятие для рынка Private Equity (фондов прямых инвестиций) в России и СНГ. Организаторы конгресса – специализированный портал PREQVECA и Cbonds-Congress.

Конгресс проводится ежегодно с 2009 г., и на этот раз основной темой мероприятия стало 20-летие российского рынка прямых инвестиций. В рамках конференции также обсуждались деофшоризация и конкуренция правовых систем в свете деятельности инвестфондов, отрасли-драйверы роста экономики РФ, выигранные стратегии на российском рынке.

В работе конгресса приняли участие более 170 человек – представители фондов Private Equity и венчурных фондов, компаний реального сектора и инвестиционных банков, ведущих юридических и консалтинговых компаний.

Vostok на российском рынке прямых инвестиций и поделился своим видением сегодняшней ситуации.

Анатолий Чубайс и Майкл Калви также выступили в роли модераторов центральной сессии конгресса «20 лет рынку Private Equity в России и СНГ». Участники дискуссии обсудили изменения, произошедшие в отрасли за годы её существования, рассмотрели этапы развития индустрии и её современное состояние. Собеседники сошлись во мнении, что ситуация на рынке private equity, как и в экономике в целом, ещё какое-то время будет непростой, однако в долгосрочной перспективе серьёзных поводов для беспокойства нет.

Вторая сессия конференции была посвящена закону о деофшоризации, вступающему в силу 1 января 2015 г.

Третья сессия конгресса – «Отрасли-драйверы роста российской экономики и выигранные стратегии



Анна Фоссемэлле,
директор направления
Private Equity ЕБРР



Анатолий Чубайс,
председатель
правления
ОАО «Роснано»,
и Майкл Калви,
старший партнёр
Baring Vostok
Capital Partners



Константин Борисов,
генеральный
директор компании
Support Partners

С приветственным словом перед участниками конференции выступили глава «Роснано» Анатолий Чубайс, основатель и старший партнёр Baring Vostok Capital Partners Майкл Калви, глава направления Private Equity ЕБРР Анне Фоссемэлле и управляющий директор и партнёр-учредитель Siguler Guff Дрю Дж. Гафф.

Обращаясь к участникам конгресса, Анатолий Чубайс охарактеризовал индустрию private equity как «самую бурно развивающуюся отрасль российского финансового рынка». При этом глава УК «Роснано» отметил, что сегодняшняя ситуация, сложившаяся, в частности, из-за введения санкций, как нельзя лучше подходит для инвестирования. «Надо инвестировать, когда все боятся», – резюмировал Чубайс.

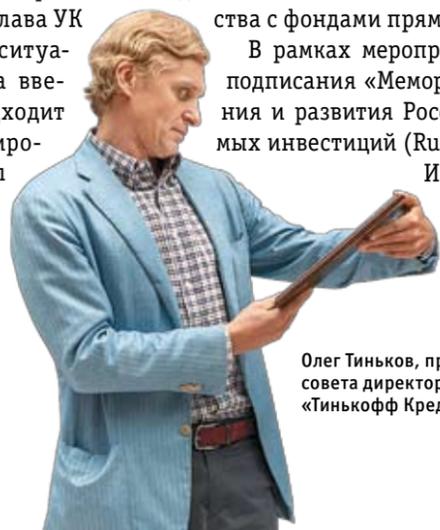
Майкл Калви, основатель Baring Vostok Capital Partners, рассказал о 20-летнем опыте работы фондов Baring

на российском рынке». Лучшие отрасли для инвестирования, новые тенденции в индустрии и даже эмоциональный настрой участников рынка – такие темы поднимались участниками дискуссии.

Ярким заключительным аккордом VI Российского конгресса Private Equity стала встреча участников мероприятия с приглашённым гостем – известным бизнесменом Олегом Тиньковым, имеющим богатый опыт в различных сферах предпринимательской деятельности и многолетнюю практику сотрудничества с фондами прямых инвестиций.

В рамках мероприятия состоялась церемония подписания «Меморандума о намерениях создания и развития Российского совета фондов прямых инвестиций (Russian Private Equity Council)».

Инициаторами подписания выступили ведущие российские фонды прямых инвестиций и государственные институты развития. **БР**



Олег Тиньков, председатель
совета директоров банка
«Тинькофф Кредитные Системы»



Сергей Гуркин

16 лет, п. Красная пойма, Луховицкий район, Московская область.

Диагноз: острый лимфобластный лейкоз.

Сбор – 12 966 555 руб. (на 16.09.2014).

Серёже очень нужна помощь для проведения операции по пересадке костного мозга. В 2012 г. мальчику был поставлен диагноз «острый лимфобластный лейкоз». После долгого лечения наступила ремиссия, но страшная болезнь, к сожалению, вернулась.

Помочь Серёже может только срочная пересадка костного мозга. В надежде на спасение его мама Светлана, воспитывающая сына одна, обратилась за помощью в фонд «Счастливый мир».

www.blagotvoritelnyi-fond.ru

СЧАСТЛИВЫЙ МИР

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД

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: НКО Благотворительный фонд
 «Счастливый мир».
 Назначение платежа:
 Благотворительное пожертвование.

Отправьте SMS на номер 3116 с текстом: at [пробел] сумма
Например: at 500

СТК при поддержке **СТРОЙГАЗКОНСАЛТИНГ**

Настенька Ежова

3 года, г. Борисоглебск.

Диагноз: нейробластома забрюшинного пространства (4 стадия).

Сбор 7 034 999 руб. (на 16.09.2014).

Настеньке всего 3 годика, но вот уже больше года малышка и её семья борются с заболеванием. К сожалению, лечение в России зашло в тупик. Поездка в клинику немецкого города Грайфсвальд (Universitätsklinikum Greifswald, Germany) – практически последний шанс для Настюши. Давайте поможем маленькой девочке справиться с большой бедой!



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 прелюдию возвращения.

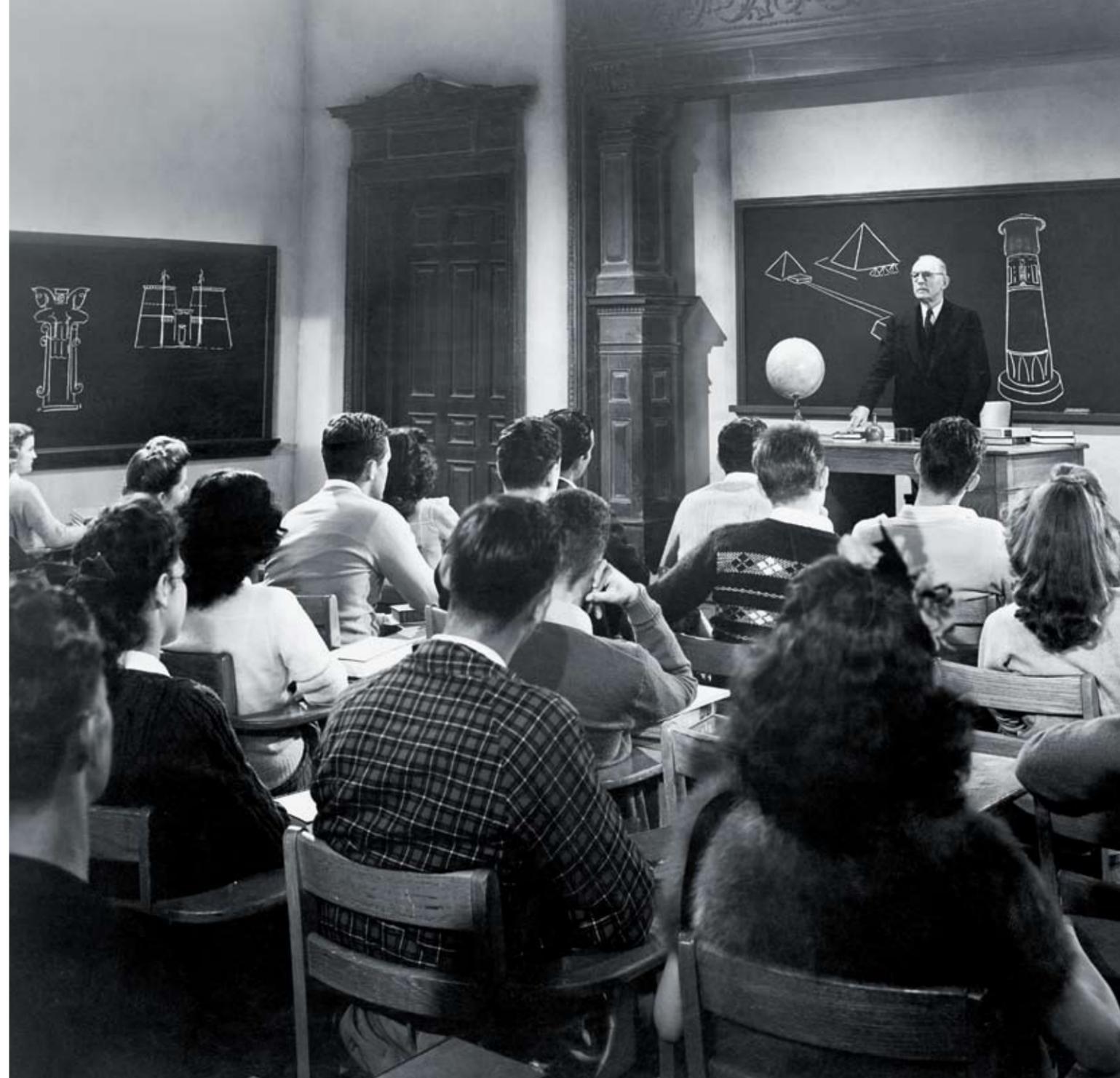


РЕКЛАМА



THE RITZ-CARLTON®
MOSCOW

Забронировать номер и получить дополнительную информацию можно по телефону +7 495 225-88-88 или на сайте www.ritzcarltonmoscow.ru.



Бизнес и общество

Бизнес-образование в России: как это было

Свой дом как мечта и образ жизни

Pink Floyd: 20 лет спустя

ГОНКИ ПО ВЕРТИКАЛИ

Ночной клуб «Дягилев» в первый момент ошеломил и парализовал Грачёва. Сначала перед входом, к которому он пробивался, следуя за тянувшим его другом Артуром и стараясь изо всех сил не потеряться, он с удивлением смотрел на вырывающиеся из приоткрытой двери сполохи света и прислушивался к необыкновенно громкой музыке. Войдя же внутрь, он застыл на месте, словно окаменев. Колоссальная волна звука оглушила, свет стробоскопов ослепил, а сыроватый туман дыма с танцпола вперемешку с сигаретным дымом чуть не удушил его.



Александр Костюк,
медиаконсультант

Первым инстинктивным желанием было отступить назад, за дверь, в тишину и темноту сада «Эрмитаж». Глотнуть свежего воздуха, чтобы успокоиться. Здесь же совсем нет кислорода. Неужели внутри можно долго находиться и не умереть? Изящно двигающиеся на танцполе мало одетые женские и неуклюжие мужские фигуры в дорогих офисных костюмах доказывали, что жизнь здесь есть. И даже очень нескучная.

Никогда прежде Грачёву не доводилось бывать в ночных клубах. Он относился к тому типу юристов, которых принято называть «рабочими лошадками». Серый костюм, работа по графику, звёзд с неба не хватают, но поставленных целей достигают. Артур же, наоборот, всегда считался баловнем судьбы, дамским угодником и прожигателем жизни. Они вместе учились на юрфаке, и, хотя их карьеры затем разошлись, недавно судьба свела их вместе в одном из дел, успешное завершение которого они и собирались отметить в «Дягилеве».

– Что будешь делать с бонусом? – бесцеремонно поинтересовался Артур, царственно развалившись на кожаном диване.

– Я ещё не думал, – честно ответил Грачёв, продолжавший щуриться в непривычной обстановке. – А ты?

Артур ждал этого вопроса.

– Я уже давно всё решил. Хочу полностью изменить жизнь. А те-

перь и возможность для этого появилась.

– Как это «полностью изменить»? – удивился Грачёв.

Артур, довольный произведённым впечатлением, картинно поднял бокал шампанского, рассмотрел его на свет, словно пытаясь найти там что-то необычное, и затем сделал небольшой глоток.

– Надоело всё это, – он указал бокалом на ритмично двигающуюся вокруг толпу.

– А зачем же мы пришли сюда? – еле перекричал очередной раскат децибел с танцпола Грачёв.

– Символический визит. Прощание с прошлой жизнью. Я тебе не говорил, что скоро женюсь?

Далее Артур поведал Грачёву, что в неполных тридцать он вдруг прозрел и понял, что пришла пора конвертировать заработанные деньги в семейное счастье. В его воображении рисовалась патриархальная картина большого дома со множеством детей, преимущественно сыновей, верной собаки, гостей и всего прочего, в том числе любимой жены, хотя и где-то на заднем плане. Уместить подобный замысел в рамки московской квартиры не представлялось никакой возможности, поэтому начинать надо с покупки загородного дома.

– Нашёл одно козырное местечко. Еду завтра посмотреть. Кстати, поехали вместе, а? Что скажешь?

Грачёв начал что-то неуверенно возражать. Они с женой, их с

Они вместе учились на юрфаке, и, хотя их карьеры затем разошлись, недавно судьба свела их вместе в одном из дел.

Артуром общей однокурсницей, жили с её родителями в просторной сталинской квартире на проспекте Мира и до сих пор не задумывались о собственном жилье, поскольку квартира была огромная, а отношения с родителями – сносные.

– Отстало мыслишь, – напирал Артур. – Дом – это не просто жилплощадь. Это образ жизни, мечта. Новый уровень свободы, если хочешь. Более того, это возвращение к утраченным корням, создание своего поместья, усадьбы. Я больше скажу: это возрождение соли земли, утраченного класса элиты, стёртого большевиками в труху. Так родилось величие Америки, вместе с переездом состоятельного населения в пригородные дома.

Артура понесло. Его красноречие, разившее в судах противников, обрушилось неукротимым потоком на Грачёва и не оставило ему шансов. На сл е д у ю -

щий день они договорились ехать вместе на осмотр дома.

Посёлок, выбранный Артуром, действительно оказался уютным,

ков. Я уже работаю над проектом. Надо предусмотреть всё сразу, хоть на это может сейчас и не хватить денег. Достроиться потом – не про-

В ЕГО ВООБРАЖЕНИИ РИСОВАЛАСЬ ПАТРИАРХАЛЬНАЯ КАРТИНА БОЛЬШОГО ДОМА С МНОЖЕСТВОМ ДЕТЕЙ, ПРЕИМУЩЕСТВЕННО СЫНОВЕЙ, ВЕРНОЙ СОБАКИ, ГОСТЕЙ И ВСЕГО ПРОЧЕГО, В ТОМ ЧИСЛЕ ЛЮБИМОЙ ЖЕНЫ, ХОТЯ И ГДЕ-ТО НА ЗАДНЕМ ПЛАНЕ.

почти готовым к заселению и, что немаловажно, легко достижимым из города. На второй осмотр Грачёв приехал уже без Артура, но с женой. Они выбрали небольшой двухэтажный дом с прямоугольным, как детская песочница, участком. Вскоре выяснилось, что Артур будет их соседом. Он стал владельцем почти дворца, в три этажа с цоколем и башенками, примыкавшего с задней стороны к участку Грачёвых.

– Люблю размах, дружище, – обьяснял он свой выбор. – Мечта не терпит ограничений. Дом должен быть самым лучшим. Чтобы служил не только мне, но и внукам вну-

блема, если фундамент заложен.

Концепция будущего родового гнезда Артура предусматривала всё, что можно было себе представить. Гараж на две машины с возможностью расширения до трёх или четырёх, лифт, бассейн в подвале и даже вертолётную площадку.

– Зря смеёшься, старик, – вразумлял он Грачёва. – Скоро Москва встанет в пробках. За вертолётными будуще. Как в Нью-Йорке или Сан-Пауло. Потом ещё будешь просить меня подкинуть до города. Ну, я, конечно, по-братски не откажу.



Прошло два года. Грачёвы закончили ремонт, благоустроили участок и съехали от родителей. На новоселье приезжал Артур со свежеспечённой супругой. Перфекционизм Артура отразился и в выборе спутницы жизни – классическая красotka, словно списанная со статуи древнегреческой богини, и имя соответствующее – Елена, практически Елена Прекрасная. Вопреки расхожему мнению об умственных способностях красавиц, совсем не дура. Артур не чаял в ней души, всячески ухаживал и не оставлял больше чем на пять минут одну. На вопрос, собирутся ли новобрачные

Свободного пространства на участке почти не бывало. Штабели стройматериалов сменялись бетономешалкой, потом новыми штабелями, потом снова бетономешалкой или каким-то другим приспособлением в том же роде. За прошедшие несколько лет крышу перекладывали дважды. Сначала на гибкую черепицу, потом на керамическую. Стены изменяли свой цвет трижды – с белого на нежно-зелёный, потом на серо-голубой. Последний продержался дольше всего, около года. Затем пришла пора декоративного кирпича, которым отделали весь дом.

Ровно через пять лет после исторического похода в «Дягилев» Артур пригласил Грачёвых на новоселье.

– Сразу говорю, много недоделок, – с порога предупреждал гостей

ПЕРФЕКЦИОНИЗМ АРТУРА ОТРАЗИЛСЯ И В ВЫБОРЕ СПУТНИЦЫ ЖИЗНИ – КЛАССИЧЕСКАЯ КРАСОТКА, СЛОВНО СПИСАННАЯ СО СТАТУИ ДРЕВНЕГРЕЧЕСКОЙ БОГИНИ, И ИМЯ СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ – ЕЛЕНА, ПРАКТИЧЕСКИ ЕЛЕНА ПРЕКРАСНАЯ.

везжать в загородный дом, отвечал уклончиво:

– За два года ремонта многое переосмыслил. Сейчас переделываю проект. Многого не учёл.

– А как же создание родового гнезда? Откладывается?

– Наоборот, всё по плану. Видишь? (Он кивнул на стоящую поодаль жену.) Чётко иду к поставленной цели. Пазл семейного счастья постепенно складывается. Жена есть, дом тоже. Осталось закончить ремонт и въехать. Потом дети и собака.

Строительный шум, доносившийся с соседнего участка, давно и прочно вписался в обыденную звуковую палитру Грачёвых. Проходя мимо окон второго этажа, Грачёв механически бросал взгляд на дом Артура. Какую-то из стен, если не все сразу, непременно украшали строительные леса.

Артур. – Сами понимаете, ремонт – это процесс. Его нельзя закончить, можно только приостановить.

Гости проходили в дом, восхищённо и завистливо осматривали помещения, много хвалили, иногда даже искренне. Когда ближе к ночи все разъехались, Артур с Грачёвым сели в каминном зале выкурить по сигаре и спокойно пообщаться.

– Представить себе не мог, как засосёт этот проклятый ремонт, – впервые без экзальтации пожаловался Артур. – Иногда хочется всё бросить и сказать «стоп».

– Что же тебе мешает?

– Да куча всего. Во-первых, мечта. Хочется ведь, чтобы было всё по высшему разряду. Во-вторых, прогресс. Эти мерзавцы постоянно придумывают что-то новое. А я как только об этом узнаю, то уже жить без этого не могу.



– Да, – посочувствовал Грачёв. – Даже не знаю, что посоветовать...

– Да что тут советовать, – Артур заговорил бодро, как прежде. – Остался последний бросок. Переделываю бассейн. Оказалось, что в подвале его нельзя делать, пойдёт плесень по фундаменту. Строю отдельный флигель. Как закончу – баста, мораторий на ремонт. Сразу въезжаем.

– Так вы ещё не въехали?

– А как? С рабочими жить в одном доме как-то неохота.

неё сюрприз – летим в Дубай на шоппинг. Надо закрепить успех и снять раздражение.

– А это поможет?

– Ещё бы! Поверь мне, авторитетно заявляю. Женскую душу изучил вдоль и поперёк. Для неё нет в мире лекарства лучше, чем шоппинг.

В тот вечер Артур ещё долго не отпускал Грачёва. Рассказывал о недавно приобретённых новинках – бассейне с регулируемой скоростью потока и автоматически поливаемом вертикальном саде на

нуть с прежней силой. Однажды вечером Грачёв вернулся с работы пораньше и пошёл гулять с детьми по посёлку. Старшая дочь, четырёх в половинной лет, ехала сама на велосипеде. Младшую Грачёв вез в коляске. Впереди у ворот Артура остановился незнакомый джип. Когда Грачёв подошел ближе, ворота открылись, и показался сам Артур, встречавший приехавших. Ими была уже немолодая, но приятная пара. Артур тепло поздоровался с ними и тут заметил Грачёва.

– Заходи, познакомься с новыми соседями, – нарочито весело позвал он.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ШУМ, ДОНОСИВШИЙСЯ С СОСЕДНЕГО УЧАСТКА, ДАВНО И ПРОЧНО ВПИСАЛСЯ В ОБЫДЕННУЮ ЗВУКОВУЮ ПАЛИТРУ ГРАЧЁВЫХ.

ЗА ПРОШЕДШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ КРЫШУ ПЕРЕКЛАДЫВАЛИ ДВАЖДЫ.

– А зачем же новоселье?

Артур задумался и вдруг погрузился.

– Ты знаешь, так невыносимо захотелось праздника, что решил не ждать. Да и Ленка устала. Пилит меня, что все деньги сюда зарываю. Хотел ей показать, что финиш уже близко.

– Ну и как, удалось?

– Завтра узнаю. На вид вроде довольна. Кроме того, у меня для

главную стену в большом зале.

Расстались глубоко за полночь. Идя домой, Грачёв думал об их разговоре. Почему-то вспомнился эпизод с шоппингом. Артур всё-таки молодец, отлично придумал. Чувствуется рука мастера, не зря столько времени на женщин потратил...

Прошло ещё два года. Ремонт у Артура периодически затухал, но лишь затем, чтобы потом воскрес-

– Как – новыми соседями? – растерялся Грачёв. – А ты? В смысле, вы?

Артур чуть нахмурил брови. – Ты дома будешь? Давай потом забегу на чашку чая, всё расскажу. Грачёв ждал друга с нетерпением, и тот не заставил себя ждать.

– История моя грустная, – начал Артур без предисловий. – Так что давай лучше вискарю, а не чая.

Грачёв достал бутылку, разлил по бокалам. Они чокнулись, Артур выпил залпом.

– Вот. Продал дом. Люди вроде приятные. Думаю, вы подружитесь.

– Погоди, а как же ты? Что случилось?

– Случилось? – он задумчиво посмотрел куда-то вдаль. – С Ленкой разошлись недавно.

– Как?! Из-за чего?

– Да не из-за чего особенного. Сказала, что устала ждать, когда начнём жить по-настоящему.

– Дом-то здесь при чём? – слабо возразил Грачёв. – Это же твоя мечта! Помнишь, ты меня убеждал, что только в родовом гнезде будешь счастливым?

– Помню. Только эта мечта лопнула, как воздушный шарик. Зачем мне родовое гнездо, если род начинать не с кем?

– Может, вам надо было детей завести?

– Понятно, что надо было, – горестно выдохнул Артур. – Но всё откладывали, ждали, когда пере-

После неловкой паузы Артур продолжил:

– Я долго думал, анализировал, искал ответ на вопрос, в чём причина проблемы. Сначала у тебя нет денег, и ты экономишь. Потом вдруг их становится много, и ты пытаешься купить всё, что можно. Но почему не было той золотой середины, когда надо было остановиться? Или она была, а я не заметил?

Артур резко встал и подошёл к окну, в котором виднелся его теперь уже бывший дом.

– Подводя итоги – ни семьи, ни дома, ни мечты. И как это ни странно, мечту, похоже, разрушила не нехватка денег, а их избыток.

Артур собрался уходить. Грачёв поднялся вместе с ним проводить. Вышли за ворота на улицу. Артур обернулся попрощаться и вдруг замер, что-то увидев. Грачёв повернулся вместе с ним, но ничего примечательного не заметил. Всё было как и раньше. Разве что в ярком свете полной луны

едем в дом. Чтобы они росли здесь, на природе, на чистом воздухе.

Он выпил ещё, опустил голову и замолчал. Грачёву стало неудобно. Надо было поддержать друга, но нужных слов не приходило на ум. Да и странно было видеть такую картину. Икона стиля, несгибаемый Артур, и вдруг...

– Ты это... Может, воды?

– Лучше ещё виски.

Подводя итоги – ни семьи, ни дома, ни мечты. И как это ни странно, мечту, похоже, разрушила не нехватка денег, а их избыток.

– Это из-за строительства?

– Из-за него, проклятого.

Друзья замолчали. Артур взял бутылку, налил ещё, поднял к свету бокал и стал рассматривать, как когда-то давно в «Дягилеве».

– Вот тогда я и понял, что с меня хватит. Ненавижу этот дом! Если не продам, то спалю, но жить здесь всё равно не буду.



его дом на фоне соседского дворца казался скромной лачугой.

– Ничего себе! Какие огромные у тебя деревья! Ивы высотой с дом! Почём стоит посадить такое взрослое дерево?

– Не знаю. Я их брал саженцами. Ростом с человека. Вымахали за пять лет.

Артур выглядел озадаченно.

– Странно. Как я их раньше не замечал? И детскую площадку тоже... Кстати, хотел сказать, что девочки у тебя красавицы. И такие взрослые. Скоро в школу, наверное?

– Да, старшей через пару лет.

Артур помрачнел больше прежнего.

– Похоже, джокер семейного счастья вместо меня достался тебе. Наверное, на один посёлок у судьбы только одна счастливая карта. А ведь ещё не хотел ехать сюда, когда я тебя звал в первый раз.

В его голосе послышались плохо скрытые нотки то ли упрёка, то ли зависти. Артур вправду считал, что ему не повезло. Грачёва это задело, и он решил ответить.

– Никакой счастливой карты не было. Просто счастье не в вертолётной площадке. Пока ты строил свой мегатехнологичный бассейн, я купил обычный, надувной. Поставил во дворе на лето. Ты бы знал, сколько восторгов было у детей.

– Ну давай, добивай меня. Ещё друг называется...

Грачёву стало жаль Артура.

– Прости, не хотел обидеть. Но мне, правда, кажется, что проблема не в деньгах. Ты сам сказал, что их то мало, то много. Дело не в них, а в том, что пока готовишься жить в будущем и обставляешь ожидание всякими условиями, то настоящая жизнь проходит. Тебе сколько сейчас?

– Тридцать семь.

– И ты вернулся в ту же точку, что и тогда в «Дягилеве», верно?

– Ну не скажи!.. – возмутился Артур.

– Я про семью.

– А... Это да... – Артур опять сник.

– Вот видишь, семь лет жизни – на помойку. Может, пора начать жить по-настоящему?

По лицу Артура было видно, что слова Грачёва достигли цели.

– Похоже, так и есть. Жаль, ты мне раньше этого не сказал... Ну, будь здоров. Пойду учиться жить по-новому, не откладывая на

потом. До встречи. Как-нибудь увидимся.

Последняя фраза прозвучала с ожесточением. Грачёв хотел сказать что-то подбадривающее напоследок, но смешался и промолчал. Непривычно ссутулившаяся фигура друга исчезла за поворотом. Почему-то стало ясно, что больше они не увидятся... **БР**

Автор статьи перечисляет свой гонорар в помощь подопечным детям Фонда «Русская Берёза».

The advertisement has a green and white color scheme with a leafy border. At the top, it says 'Всем детям — школа!' in large pink letters. Below this, it reads 'Поможем собрать в школу детей-сирот и детей из малоимущих семей!' in black text. In the center, there is a photograph of a woman with glasses and two young boys, all smiling and holding bouquets of red roses. At the bottom, it states 'Сбор проводит благотворительный фонд им. Ю.А. Гарнаева «Русская Берёза»' and provides contact information: 'Московская обл., г. Жуковский, ул. Гагарина, д. 85, офис 20', 'ежедневно с 9 до 20', '8 (903) 535-20-96', and 'www.rusbereza.ru'. There are two circular logos: one on the left showing a woman holding a child, and one on the right showing a man in a military-style uniform.

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ: ОТ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ ДО ПЕРЕСТРОЙКИ

История бизнес-образования в России включает несколько этапов, при этом, несмотря на существующие стереотипы, такое образование появилось в нашей стране ещё в конце XIX в., одновременно с западными странами. Более того, во времена СССР традиция не прерывалась, просто вместо рыночной экономики студенты изучали управление делами предприятия. В целом, по словам экспертов, система российского бизнес-образования в историческом разрезе является уникальным феноменом, появление которого связано со становлением рыночной экономики в конце прошлого столетия.

Основные предпосылки

Как отмечают Е. С. Баразгова и Т. А. Жеребцова в своей монографии «Бизнес-образование в России: этапы развития», исторической особенностью коммерческого образования была связь с практикой хозяйствования. По сути, понятие управленческого образования всегда оказывалось тесно связано с индустриальной фазой развития рыночной экономики. Иными словами, управленческое образование подразумевало опору на теорию управления и связь с хозяйственной практикой. Российская система образования в XIX в. получила значимые стимулы развития: экстенсивные и интенсивные изменения в промышленности, реструктурирование экономики, научно-технический прогресс и внедрение его достижений, реформирование государственной политической системы и экономической политики, интеграция в мировой рынок. В складывающихся условиях закономерно сформировались потребности в образованных управленцах.

В структуре системы высшего профессионального образования к тому времени уже произошли значительные количественные изменения: по статистическим данным, в России с 1836 по 1850 г. количество университетов резко увеличилось, что привело к росту числа студентов (с 2002 до 3018). В период с 1880 по 1891 г. их количество выросло с 8193 до 13 944 человек. Более того, процессы трансформации социально-классовой и сословной структуры дореволюционного общества привели к снятию формальных ограничений при поступлении в вузы. В связи с этим открылись новые возможности для представителей непривилегированных социальных слоёв, заинтересованных в получении востребованного рынком образования, в первую очередь разночинцев. Их социальное про-

исхождение диктовало прагматический подход к содержанию образования и оценке возможностей его применения в дальнейшей жизни.

Параллельно этому в России на фоне бурно развивающейся инфраструктуры капиталистической экономики обострилась потребность в высококвалифицированных спе-

циалистах, владеющих знаниями об организации промышленного дела, торговли, банковского и кооперативного сектора. Более того, усложняющаяся структура экономики потребовала изменения структуры высшего профессионального образования. В качестве реакции на требования времени в этот период стали активно развиваться политехнические инженерные вузы, ориентированные на профильную подготовку инженеров по узким специальностям. Параллельно этому в период с 1906 по 1912 г. были открыты 14 коммерческих учебных заведений, в которых обучалось примерно 5,5 тыс. человек. Именно в этих учебных заведениях начала складываться российская система бизнес-образования. Эти учебные учреждения с самого начала имели существенные отличительные признаки. Во-первых, в большинстве своём они имели частный статус и по ведомственной принадлежности подчинялись Министерству торговли и промышленности. Во-вторых, обучение студентов осуществлялось в двух направлениях: коммерция и экономика. В-третьих, в состав попечительских

советов коммерческих училищ входили биржевые комитеты, купеческие общества, общества распространения коммерческих знаний, отдельные меценаты. По сути, речь шла о негосударственных вузах, но коммерческие вузы получили своё название по названию породившей их социально-экономической потребности – образование для ведения коммерции. Показательно, что уже в XIX в. в функционировании коммерческого образования в дореволюционной России выстроилась система мониторинга и управления деятельностью коммерческих училищ со стороны бизнеса. Эту миссию взяли на себя общероссийские торгово-промышленные съезды. Так, во второй половине XIX в. состоялись три общероссийских торгово-промышленных съезда, участие в которых приняли учёные, руководители и специалисты промышленности. Первый Всероссийский съезд фабрикантов и заводчиков состоялся в Петербурге (1870 г.), второй – в Москве (1882 г.) и третий съезд – в Нижнем Новгороде (1896 г.). В том числе делегаты особо обсуждали проблему, в какой степени моло-

В России с 1836 по 1850 г. количество университетов резко увеличилось, что привело к росту числа студентов (с 2002 до 3018).

В период с 1880 по 1891 г. их количество выросло с 8193 до 13 944 человек.

диалистах, владеющих знаниями об организации промышленного дела, торговли, банковского и кооперативного сектора. Более того, усложняющаяся структура экономики потребовала изменения структуры высшего профессионального образования. В качестве реакции на требования времени в этот период стали активно развиваться политехнические инженерные вузы, ориентированные на профильную подготовку инженеров по узким специальностям. Параллельно этому в период с 1906 по 1912 г. были открыты 14 коммерческих учебных заведений, в которых обучалось примерно 5,5 тыс. человек. Именно в этих учебных заведениях начала складываться российская система бизнес-образования. Эти учебные учреждения с самого начала имели существенные отличительные признаки. Во-первых, в большинстве своём они имели частный статус и по ведомственной принадлежности подчинялись Министерству торговли и промышленности. Во-вторых, обучение студентов осуществлялось в двух направлениях: коммерция и экономика. В-третьих, в состав попечительских

советов коммерческих училищ входили биржевые комитеты, купеческие общества, общества распространения коммерческих знаний, отдельные меценаты. По сути, речь шла о негосударственных вузах, но коммерческие вузы получили своё название по названию породившей их социально-экономической потребности – образование для ведения коммерции.

Показательно, что уже в XIX в. в функционировании коммерческого образования в дореволюционной России выстроилась система мониторинга и управления деятельностью коммерческих училищ со стороны бизнеса. Эту миссию взяли на себя общероссийские торгово-промышленные съезды. Так, во

второй половине XIX в. состоялись три общероссийских торгово-промышленных съезда, участие в которых приняли учёные, руководители и специалисты промышленности. Первый Всероссийский съезд фабрикантов и заводчиков состоялся в Петербурге (1870 г.), второй – в Москве (1882 г.) и третий съезд – в Нижнем Новгороде (1896 г.). В том числе делегаты особо обсуждали проблему, в какой степени моло-

дые люди, получившие образование в высших технических заведениях, удовлетворяют потребностям промышленности. Таким образом, не государство, а бизнес стал инициатором обсуждения проблемы качества технического и коммерческого образования в вузах. «Чтобы, не уменьшая объема теоретического образования в высших учебных заведениях и держа его постоянно на уровне последних успехов в науке и технике, были усилены практические занятия обучающихся в этих заведениях молодых людей, с требованием отчётливого исполнения поручаемых им работ <...>, приучая их систематически к практическим занятиям», – говорилось в резолюции съезда. Так, в

повестку дня Второго торгово-промышленного съезда в июле 1882 г. были вновь включены различные вопросы, в том числе и о соответствии профессионального образования требованиям промышленности: удовлетворяют ли знания выпускников вузов требованиям промышленности и как установить более тесную связь между выпускниками учебных заведений и фабрикантами и заводчиками. В частности, инженер С. А. Назаров прямо на съезде прочитал лекцию о привлечении практиков к чтению лекций и спецкурсов, что было признано в резолюции съезда «полезным, чтобы в высших учебных заведениях, кроме чтений профессоров, люди-практики давали некоторые дополнительные сведения».



1911 г. Ученик Петербургского коммерческого училища (слева) и ученик частной гимназии (справа)

РИА «НОВОСТИ»/РОССИЯ СЕГОДНЯ

первым учебным заведением, предложившим степень магистра в бизнесе. Это произошло в 1900 г., когда нескольким студентам было позволено продлить учёбу на дополнительный год. Примеру Дартмута последовал Гарвардский университет, организовав в 1908 г. первую программу под названием Master of Business Administration, которую вскоре в кабинете ректора обозвали «безобразным ярлыком». В свою очередь, американская ассоциация университетских школ бизнеса была основана в 1916 г. Причём основной стимул для развития бизнес-образования на базе университетов исходил от учёных – экономистов, психологов, социологов и политологов, большинству из которых не хватало практических знаний в области бизнеса и у которых на самом деле почти не было связей с бизнесменами.

С 1906 по 1912 г. были открыты 14 коммерческих учебных заведений, в которых обучалось примерно 5,5 тыс. человек.

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

В июне 1912 г. по инициативе

Министерства торговли и промышленности был принят закон о высшем коммерческом образовании, в обсуждении которого активное участие принимали представители деловых кругов. Этим нормативным актом государство признавало завершенность первого этапа становления системы, потребность в развитии которой диктовали законы развития рыночной экономики. Согласно этому документу, регламентировались правила поступления в коммерческие вузы. В частности, они отличались меньшим числом формальных требований по сравнению с государственными университетами. Таким

ИМЕННО В ЭТИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ НАЧАЛА СКЛАДЫВАТЬСЯ РОССИЙСКАЯ СИСТЕМА БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ.

образом, закон определил место коммерческих вузов в структуре высшего профессионального образования: оно по всем критериям было ниже того, которое признавалось за вузами, готовящими кадры для государственной службы. В целом в России бизнес-образование появилось примерно в то же время, что и за границей. В частности, в американской традиции бизнес-образование зародилось в 1881 г. в Университете Пенсильвании, где благодаря усилиям бизнесмена Джозефа Уортона была организована программа по коммерции для бакалавров. В свою очередь, Дартмутский колледж был

В Гарварде большей частью предпочитали лекционный метод, за исключением курса торгового права, на котором использовались примеры, взятые из решений публичного суда. Постепенно использование примеров получило широкое распространение, и, по наблюдениям, именно оно обеспечило расцвет методу ситуационного анализа, или разбора учебного примера – методу «кейсов». В Гарварде как обязательный курс метод ситуационного анализа появился в программе MBA второго года обучения под названием «Искусство ведения бизнеса» и вошёл в учебный план в 1912 г. На него были приглашены владельцы

собственного бизнеса с целью представить и обсудить «проблему из собственной практики».

СОХРАНИТЬ ТРАДИЦИИ

Как ни странно, революция 1917 г. дала новый толчок развитию бизнес-образования в России. Несмотря на исчезновение понятия частной собственности, бизнес-образование изменилось в сторону управления делами предприятий. Для этого были созданы новые центры: научная организация труда (НОТ), Центральный институт труда (ЦИТ), а также регулярно проводились всероссийские научные конференции и издавались научные периодические журналы. Институты НОТ в 1920-е гг. имели одинаковую историю появления: большинство этих организаций было создано при отраслевых ведомственных государственных объединениях. Таким образом, бизнес-образование трансформировалось в теорию управления, а также в разные её направления: управление всем народным хозяйством, государственным учреждением, отдельным предприятием.

Советская наука управления 20-х гг.

XX в. была, по сути, модернизационной, отвечающей

реальным потребностям экономики и промышленности, испытывавшим на себе влияние научно-технического прогресса. Хотя уничтожение крупной частной собственности фактически означало конец эпохи коммерции, осталась функция управления предприятиями, ставшими государственной собственностью. В начале и середи-

В 1927 г. в СССР появились промышленные академии, в которых готовились кадры высшей квалификации для народного хозяйства. К 1932 г. их количество увеличилось до 23, а к началу 1950-х гг. насчитывалась уже 31 академия по отраслям народного хозяйства, например горного дела, химии, транспорта и т.д. В частности, академии

В АМЕРИКАНСКОЙ ТРАДИЦИИ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ ЗАРОДИЛОСЬ В 1881 Г. В УНИВЕРСИТЕТЕ ПЕНСИЛЬВАНИИ, ГДЕ БЛАГОДАРИ УСИЛИЯМ БИЗНЕСМЕНА ДЖОЗЕФА УОРТОНА БЫЛА ОРГАНИЗОВАНА ПРОГРАММА ПО КОММЕРЦИИ ДЛЯ БАКАЛАВРОВ.

не 1920-х гг., когда активная индустриализация ещё не проводилась, управление в России пережило ренессанс, но с 1928 г., когда потребность в научном менеджменте должна была возрасти вместе с ростом промышленности, на самом деле в теории и практике управления явно обозначились кризисные тенденции, которые были вызваны не столько прагматическими, сколько политическими причинами. В 1920-х гг. распределительная экономика не нуждалась в управленцах рыночного типа, и поэтому большинство вузов перестраивалось в сторону чисто инженерных дисциплин, сведя экономические и управленческие предметы до минимума.

обеспечивали профессиональное «послеопытное» образование более чем для 2 тыс. человек, имевших практический опыт и способности к руководству производством. Это обучение можно было считать аналогом послевузовской подготовки менеджеров общего характера, а также функциональных руководителей с довольно узкой специализацией, с сильным акцентом на решение проблем конкретных отраслей экономики и с ограниченной, собственно, управленческой подготовкой.

«Взлёт отечественной науки управления в 20-е годы сменился падением в 30–50-е годы <...>, прежнее разнообразие методологических подходов к анализу организационно-управленческой проблематики стремительно таяло. Абсо-





1932 г.
Студенты
Промышленной
академии
проводят
опыты на
занятиях
по химии

РИА «НОВОСТИ»/РОССИЯ СЕГОДНЯ

лютно все рассмотренные выше течения и научные школы, за исключением разве что зарубежья, были разгромлены, а лучшие отечественные обвинены во «вредительстве» и репрессированы», – писал профессор Э. Корицкий.

и рядом не знающих основ конкретной экономики», потребовав решительной перестройки системы партийного обучения. Это явление привело к кардинальному изменению структуры учебных планов партийных школ, которые

нием ЦК КПСС и СМ СССР от 13 марта 1987 г. № 325 «О мерах по коренному улучшению качества подготовки и использования специалистов с высшим образованием в народном хозяйстве» были определены главные направления развития профессионального образования. В частности, в документе был определён переход к подготовке специалистов широкого профиля на основе сочетания фундаментальных общенаучных, общепрофессиональных знаний и направленной практической подготовки. Примечательно, что требования к слушателям Высшей партийной школы и к современным слушателям МБА во многом совпали: наличие профессионального опыта, рекомендации предприятия и т.д. Советское высшее партийное образование, по мнению экспертов, являлось по своей сути ответом на реальную потребность в профессиональном управлении в производстве, основанном на достижениях научно-технической революции. Поэтому неслучайно после перестройки произошёл мягкий переток управленческих партийных кадров в бизнес. Хотя советский этап бизнес-

образования полностью отрицал предшествующую дореволюционную историю, в переходный период от советского строя к российской рыночной экономике основная часть руководителей высших партийных органов пришла в бизнес. В мировой практике модель бизнес-образования уже сформировалась, определив и развивая необходимые для её эффективного функционирования элементы, такие как требования к слушателям и преподавателям, структуры учебных программ и их содержание, корпоративная поддержка и т.д. – все эти элементы бизнес-образования, по сути, сформировались ещё в советский период.

БР

В 1927 г. в СССР появились промышленные академии, в которых готовились кадры высшей квалификации для народного хозяйства.

Во второй половине XX в. подготовка и переподготовка политических руководителей страны заняла значимое положение, развитие которого регулировалось государством через законы, реформы образования и постановления. При этом в учебных планах партийных школ преобладали курсы по партийному строительству: около 41% от общего объёма программ; доля исторических дисциплин составляла примерно 31%, доля занятий по руководству отраслями народного хозяйства не превышала 19%. Изменение произошло на XX съезде КПСС, когда Никита Хрущёв отдельно заявил, что партийные вузы готовят людей, «сплошь

перешли на четырёхгодичный цикл обучения, доля исторических дисциплин уменьшилась до 18,1%, а экономический цикл вырос до 53,5% учебного времени. Остальная часть учебных планов была представлена новыми предметами, такими как экономика, организация и планирование предприятий, энергетическая база промышленности, финансы и кредит и т.д. После отставки Хрущёва снова произошёл разворот от экономического образования к политическому. Количество специалистов, имеющих инженерное образование, намного превышало количество специалистов, имеющих экономическое образование. Постановле-



29-30 ОКТЯБРЯ 2014 МОСКВА, ПРЕЗИДЕНТ-ОТЕЛЬ

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ РОЛЬ И МЕСТО ИТС В СЕТИ ПЛАТНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ПАРТНЕР



СПОНСОР КРУГЛОГО СТОЛА



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИА-ПАРТНЕР



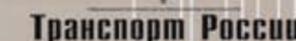
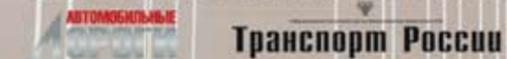
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



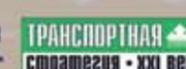
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕДИА-ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЕ ИЗДАНИЯ МЕРОПРИЯТИЯ



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



Телефон: +7 495 766 51 65
Факс: +7 495 374 69 10



WWW.ITSONROADS.RU
INFO@ITSONROADS.RU



МУЗЫКА

20 ЛЕТ СПУСТЯ...

Легендарная британская рок-группа Pink Floyd после 20-летнего перерыва выпустит новый альбом, релиз состоится 10 ноября, говорится в анонсе на официальном сайте группы.

В альбом под названием The Endless River, посвящённый скончавшемуся в 2008 г. клавишнику группы Ричарду Райту, вошло 17 инструментальных композиций и песня Louder Than Words, текст которой написала жена гитариста группы Дэвида Гилмора Полли Сэмсон.

Группа Pink Floyd была создана в 1964 г.; это одна из самых известных британских и мировых рок-групп, которая знаменита своими философскими текстами, музыкальными экспериментами и красочными шоу во время концертов. Пик популярности ансамбля пришёлся на 1973–1982 гг., когда в свет были выпущены альбомы The Dark Side of the Moon и Wish You Were Here. Дэвид Гилмор стал одним из лидеров Pink Floyd после ухода из группы её основателя Сиды Барретта.



Трудно сказать, насколько заинтересует эта музыкальная новинка сегодняшнюю молодёжь. А вот для многих любителей рока, кому сегодня уже за 40, – это, безусловно, событие. Как молоды мы были...



ВАЛЕРИЙ ШАРВИЛИН/ТАСС

Коллекционер Филипп Коэн и директор «Мультимедиа Арт Музея» Ольга Свиблова

ВЫСТАВКИ

ИСКУССТВО, КОТОРОЕ НЕЛЬЗЯ НЕ ЗНАТЬ

Французский коллекционер Филипп Коэн представил произведения из своего частного собрания на открытии выставки «Дорогая, я переделал коллекцию!» в московском «Мультимедиа Арт Музее» (МАММ). В экспозицию вошли работы известных авторов современности: живопись, графика, видео- и фотоинсталляции Пола Маккарти, Марселя Бротарса, Филиппа Паррено, Элмгрена и Драгсета, Тани Моро, Луизы Лоулер, группы Клэр Фонтэн и других звёзд современного искусства. «Просвещённый любитель современного искусства» – так охарактеризовал Коэна куратор выставки Ами Барак.

По словам директора МАММ Ольги Свибловой, несмотря на видимое разнообразие произведений в коллекции Коэна, «довольно отчётливо можно уловить общее и обозначить его как интерес к “искусству взаимоотношений”». «Это то современное искусство, которое нельзя не знать», – добавила Свиблова.

Выставка продлится до 19 октября.

ТЕАТР

ТВОРЧЕСТВО ВЫШЕ ПОЛИТИКИ

Знаменитые режиссёры Люк Бонди и Роберт Уилсон поставят спектакли по русской классике на сцене государственного Театра Наций в новом сезоне, сообщил РИА Новости художественный руководитель театра, известный артист Евгений Миронов.

«Если в прошлом сезоне мы осваивали наследие Шекспира, то новый будет посвящён русской классике. Будет представлено оригинальное произведение Роберта Уилсона по “Сказкам Пушкина” и чеховский “Иванов” в интерпретации Люка Бонди, а также работы молодых российских режиссёров».

«Я благодарен Люку Бонди и Роберту Уилсону, которые в непростой обстановке, несмотря на санкции, введённые против России, поставили творчество выше политики и будут создавать у нас спектакли, а также признателен за приглашение фестивалю “Линкольн-центра”, где мы представим спектакль “Фрэнкен Жюли”», – подчеркнул Миронов.

КНИГИ

СТРАТЕГИЯ ПЕПЕРОНИ

Любому человеку изо дня в день приходится принимать неудобные решения и участвовать в конфликтах. Чтобы успешно справиться с этими задачами, нужно запастись не только терпением и решительностью, но и немалой долей агрессивности. Книга «Стратегия пеперони» Йенса Вайднера, вышедшая в издательстве «Альпина Паблишер», поможет современному карьеристу оценить степень своей остроты и научит, как добавить перчинку в свою профессиональную жизнь, не давая себя в обиду и отстаивать своё мнение.

Позитивная агрессивность позволит вам значительно обогатить свой коммуникативный репертуар. Его диапазон может быть весьма широк: от деликатного подталкивания коллег в нужном направлении до хорошо срежиссированных вспышек ярости, от естественного обаяния до неприкрытого давления.

Познакомившись со «Стратегией пеперони», вы будете лучше понимать подоплёку властных игр – и гораздо чаще в них выигрывать.



ЗАМИР УСМАНОВ/ТАСС

КИНО

НЕПОХОЖИЙ НА ДОВЛАТОВА

В ближайшее время в прокат России и стран СНГ выйдет картина режиссёра, председателя Комитета Госдумы РФ по культуре Станислава Говорухина Weekend. Фильм снят по мотивам романа 1956 г. французского писателя Ноэля Калефа «Лифт на эшафот».

Между тем известный российский режиссёр уже работает над новой картиной – фильмом «Конец прекрасной эпохи» по мотивам произведений писателя Сергея Довлатова.

«Я написал сценарий по мотивам Сергея Довлатова. Это судьба журналиста, совсем не похожего на Довлатова, но при этом с похожей судьбой. Фильм называется “Конец прекрасной эпохи”, – сказал Говорухин на пресс-конференции в МИА «Россия сегодня».

Он напомнил, что под «прекрасной эпохой» и Довлатов, и Иосиф Бродский подразумевали период от XX Съезда партии КПСС в 1956 г. до ввода войск в Чехословакию – период, который часто называют «оттепелью». Говорухин не уточнил, когда фильм может выйти на экраны.

КУЛЬТУРНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Очередной успех любимого театра

Леонид МОРОЗОВ, заместитель председателя правительства Пермского края – министр экономического развития Пермского края. Очень многие заметные события культурной жизни Перми связаны с Пермским театром оперы и балета им. П. И. Чайковского. Его коллектив давно получил не только общеизвестность, но и мировую известность. Соответственно, театр нередко становится победителем всевозможных

конкурсов, лауреатом фестивалей. А мы, пермяки, и я в том числе, всегда в ходе этих творческих соревнований болеем за своих и радуемся их победам. В конце августа пришла весть о новом успехе. Шедевр Моцарта «Свадьба Фигаро» в исполнении оркестра MusicAeterna под управлением Теодора Курентзиса, художественного руководителя Пермского театра оперы и балета, удостоен награды ECHO Klassik «Лучшая

запись года: опера XVII–XVIII веков». Речь идёт об одной из самых важных и престижных музыкальных наград в мире. Опера «Свадьба Фигаро» была записана в Пермском театре оперы и балета за 11 дней и ночей – репетиции длились по 14 часов. И труд не пропал даром, оценён по достоинству. Казалось бы, нам, пермякам, не привыкать к таким победам любимого театра, но всё равно – очень хорошая новость.



**ГЛАВНАЯ ТЕМА
СЛЕДУЮЩЕГО НОМЕРА
ЖУРНАЛА:
«ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ
СОБСТВЕННОСТЬ»**



Стоимость подписки:

Корпоративная подписка осуществляется от 5 экземпляров.
Цена за 1 экземпляр составляет 205 руб. с учётом НДС 18%.
Годовая подписка включает в себя 10 журналов в связи с выпуском двойных номеров (декабрь/январь, июль/август).
Оформить заявку на подписку журнала вы сможете на сайте www.businessofrussia.com или по телефону редакции +7(495) 663-04-04, доб. 1211

Способы доставки:

1. Курьерская доставка по Москве и МО.
 2. В регионы РФ доставка «Почтой России».
 3. Бесплатный самовывоз журналов из редакции.
- Адрес: м. Таганская, Котельническая наб., д. 17, будни с 10.00 до 18.00.
Стоимость доставки по Москве – 300 руб., по МО от 500 руб.
Стоимость доставки в регионы – по договорённости.

РЕКВИЗИТЫ ДЛЯ БАНКОВСКОГО ПЕРЕВОДА:

000 «Издательский дом РСПП». ИНН 7705929411, КПП 770501001
Юр. адрес: 109240, Москва, Котельническая наб., д. 17
Р/с 40702810501050000678 в «Банк Москвы» (ОАО) г. Москва
К/с 30101810500000000219, БИК 044525219

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 Корректурщик
Татьяна Степанова
Анна Родионова Менеджер редакции
Вячеслав Бульникин Веб-редактор
Сергей Пронин Вёрстка
Татьяна Мацневская
Михаил Саянов Цветокоррекция
Мария Ахмедова Бильд-редактор

ДИРЕКЦИЯ:

Евгения Шохина Генеральный директор
Светлана Бобрынёва Управляющий директор
Наталья Скрябикова Главный бухгалтер
Екатерина Жабина Юрисконсульт

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
www.бизнесроссии.рф

ФОТОГРАФИИ И ИНФОРМАЦИЯ

Фотоархив ИД РСПП, ИА «Рускомпресс», ИТАР-ТАСС,
РИА «Новости»/Россия сегодня, Starslife, Dailyonline, gazeta.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОЕ 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 России,
Министерство образования и науки России,
Министерство регионального развития России,
Министерство связи и массовых коммуникаций России,
Министерство транспорта России,
Министерство финансов России,
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 гастрономов «Глобус Гурмэ».

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»
Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в
сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор)
Свидетельство ПИ № ФС77-52259 от 19 декабря 2012 г.

ПЕЧАТЬ

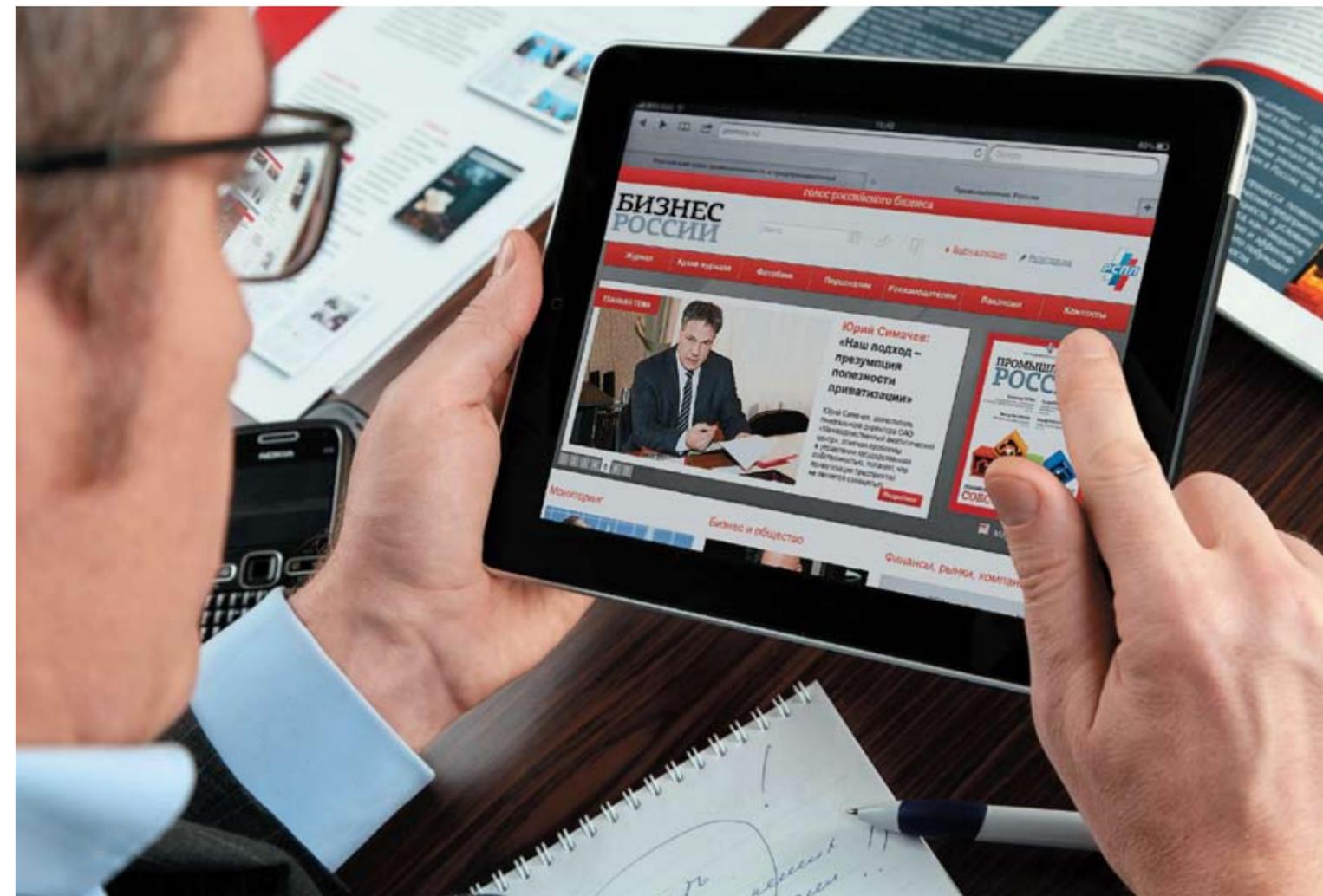
Типография «Сити Принт»
Тираж 10 000 экз.

Мнения авторов могут не совпадать
с мнением редакции.

Рекомендуемая цена 205 руб.

БИЗНЕС РОССИИ

ГОЛОС РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В СЕТИ



businessofrussia.com
бизнесроссии.рф



БИЗНЕС-ШКОЛА
РСПП



ПРАКТИКИ ДЛЯ ПРАКТИКОВ

ПРОГРАММА EXECUTIVE MBA «НОВЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ И GR-ТЕХНОЛОГИИ»

О ПРОГРАММЕ

Программа разработана с целью формирования у собственников и топ-менеджеров нового стратегического подхода к развитию компаний, способствующего своевременному и результативному реагированию на глобальные вызовы и изменения бизнес-конъюнктуры. С учётом того, что одной из ключевых особенностей устойчивого развития предпринимательской деятельности в России является эффективное взаимодействие с органами власти различных уровней, программа помогает сформировать комплексное представление о системе взаимодействия бизнеса и власти и способствует внедрению GR-менеджмента как основополагающего элемента стратегии компании.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

модуль 1. 15–18 октября 2014 года
Современные GR-технологии

модуль 2. 19–22 ноября 2014 года
Макроэкономика и стратегический маркетинг

модуль 3. 28–31 января 2015 года
Профессиональные коммуникации

модуль 4. 16–21 февраля 2015 года
Диалог бизнеса и власти
в субъектах РФ

модуль 5. Март 2015 года
Участие в VIII Неделе российского
бизнеса (НРБ) www.nrb-rspp.ru

модуль 6. Апрель 2015 года
Выездной модуль в Санкт-Петербурге
(совместно с Институтом менеджмента Финляндии)

модуль 7. 21–23 мая 2015 года
Лидерство и человеческий капитал

модуль 8. 24–26 июня 2015 года
Инновационный менеджмент:
современные управленческие
технологии

26 июня Защита проектов

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ

15 октября 2014 года – 26 июня 2015 года,
8 модулей, 9 месяцев, 300 ак. часов

УСЛОВИЯ ПОСТУПЛЕНИЯ

Высшее образование,
наличие управленческого опыта
не менее 5 лет,
прохождение собеседования

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ

520 тыс. руб., включая НДС (93 600 руб.),
не включая затраты
на выездные модули

СКИДКИ

При наличии диплома MBA –
скидка 7 %; для двух и более слушателей
от одной организации – скидка 7 %
для каждого; при полной оплате
до начала обучения – скидка 5 %

ПО ОКОНЧАНИЮ

Слушателям выдаётся
Диплом Executive MBA
Бизнес-школы РСПП

КОНТАКТЫ

Светлана Бобрынёва
Тел.: +7 (985) 222-03-98
E-mail: bs@rspp.ru

