



БИЗНЕС РОССИИ

БИЗНЕС РОССИИ № 1-2 (167-168) ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ 2015

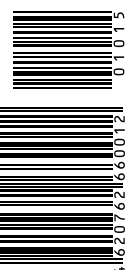
BUSINESSOFRUSSIA.COM

**ВСТРЕЧА
С ПРЕЗИДЕНТОМ
РОССИИ:**
диалог на фоне
кризиса
стр. 18

**«НАШЕ
ПОДМОСКОВЬЕ»:**
смотри добрых дел
стр. 98

ИГОРЬ ЮРГЕНС:
«МЫ ДОЛЖНЫ УЧИТЬСЯ МИРНОМУ ДИАЛОГУ»

16+





БИЗНЕС-ШКОЛА
РСПП



ПРАКТИКИ ДЛЯ ПРАКТИКОВ

Бизнес-школа РСПП была основана в мае 2013 года для реализации образовательных задач, отвечающих современным вызовам времени. Кардинальное изменение бизнес-среды сегодня требует новых нестандартных подходов в управленческих технологиях. Бизнес-школа РСПП интегрирует лучший опыт в области современных бизнес-практик и активно внедряет полученные результаты в содержание образовательных программ.

«Практики для практиков» – девиз Школы, что означает большое количество мастер-классов и тренингов действующих экспертов и лидеров соответствующих отраслей, корпоративных визитов на предприятия в России и за рубежом, ориентированность на конкретные бизнес-задачи в процессе прохождения программ.

ПРЕИМУЩЕСТВА БИЗНЕС-ШКОЛЫ РСПП

- ✓ Высокая практичность и интенсивность программ
- ✓ Помощь в решении не только конкретных бизнес-задач во время обучения, но и идентификация проблемных зон личного профессионального роста и стратегии развития предприятия
- ✓ Большое количество корпоративных визитов на российские и зарубежные предприятия
- ✓ Регулярные встречи с бизнес-лидерами – членами Бюро и Правления РСПП, мастер-классы от ведущих отраслевых экспертов
- ✓ Участие в различных мероприятиях Российского союза промышленников и предпринимателей
- ✓ Возможность прохождения отдельных модулей и тренингов и получения диплома Executive MBA при накоплении необходимого количества часов
- ✓ Большое количество специальных мероприятий для выпускников Школы



Завершился не самый простой для бизнеса 2014 год. Его последний месяц подарил несколько новых экономических рекордов, преимущественно со знаком «минус», главный из которых – евро дороже 100 рублей. Но были и позитивные новости.

Главным политическим событием декабря стало Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ. Послание серьёзно отличается от предыдущих большим учётом предложений предпринимательского сообщества.

Российский союз промышленников и предпринимателей всегда настаивал, что более корректно использовать термин «фискальная нагрузка». В 2015 г. в Послании впервые поставлена задача неизменности фискальных условий, включающих обязательное социальное страхование, а не только налоговых. Пока речь идёт о моратории на повышение далеко не всех видов платежей, имеющих признаки налогов и сборов, – есть ещё экологические платежи, обязательное страхование ответственности владельцев опасных объектов, но прогресс уже значителен. Осталось лишь сформировать единый стратегический документ по направлению фискальной политики.

Когда обсуждался проект закона о контролируемых иностранных компаниях, неоднократно вставал вопрос об амнистии ранее выведенных из российской юрисдикции средств, желательно нефискального характера. Данное предложение предпринимательского сообщества было услышано и даже расширено. В Послании поставлена задача провести масштабную амнистию капиталов, хотя дискуссия о её ключевых параметрах только началась.

Из международных мероприятий декабря можно упомянуть



АЛЕКСАНДР ШОХИН,
Президент РСПП,
председатель
редакционного совета

Александр Шохин

инаугурационную встречу «Деловой двадцатки» (B20) в рамках председательства Турции. Обсуждение было посвящено приоритетам турецкого председательства в B20, ожиданиям бизнеса от работы B20, повышению эффективности взаимодействия «Деловой двадцатки» и «Группы двадцати». Обсуждались вопросы финансирования роста, развития человеческого капитала и занятости, инфраструктуры и инвестиций, торговли, противодействия коррупции, а также развития малого и среднего предпринимательства.

Всё активнее обсуждается необходимость координации политики Банка России и Правительства РФ – РСПП неоднократно ставил эту задачу и в более благополучные с экономической

точки зрения времена. Никто не говорит о сокращении уровня независимости Центробанка, но формирование единых подходов для обеспечения финансовой стабильности и экономического роста давно назрело.

Что касается основных задач на 2015 г., то их список обширен. Необходимо обеспечить выполнение мер по реализации Послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ: по многим пунктам срок исполнения – февраль-март 2015 г.

Необходимо всё-таки ввести обязательную процедуру оценки регулирующего воздействия для законопроектов, подготовленных ко второму чтению, или никакого моратория на повышение фискальной нагрузки в реальности не будет.

Требуется подготовить предложения по введению дополнительных стимулов и возможному снижению фискальной нагрузки (или хотя бы отказу от реализации принятых решений о повышении на ближайший год) – Послание устанавливает «потолок» нагрузки, но не ограничивает правительство в подготовке предложений по её снижению.

Требуется довести до конца внесение изменений в закон о контролируемых иностранных компаниях. Учитывая поддержку и Правительства РФ, и Администрации Президента РФ, есть шанс, что необходимые решения будут приняты весной.

Ну и главная задача на январь – подготовить максимально эффективные антикризисные предложения бизнес-сообщества, которые позволили бы не просто стабилизировать ситуацию, но и создать условия для скорейшего выхода России на устойчиво высокие темпы экономического роста.



СОДЕРЖАНИЕ

■ МОНИТОРИНГ

- 8 Бизнес-дневник
- 10 Индекс деловой среды в 2014 году
- 16 Природа Дальнего Востока: взгляд Александра Шохина
- 18 Главное мероприятие декабря
- 22 Предновогодний заряд оптимизма
- 26 Названы лидеры молодёжного предпринимательства

- 28 Александр Ситников
Обзор изменений законодательства за ноябрь-декабрь 2014 г.

■ ГЛАВНАЯ ТЕМА: Индустрия здоровья

- 36 Индустрия здоровья: равнение на лучших
- 44 Филипп Палеев:
«Вопрос внедрения новых медицинских технологий – экономический»

- 50 Лев Ашрафян:
«Приходится говорить о целом комплексе проблем»

- 54 Алексей Кондратьев
Инвестиции в новые медицинские технологии: капитал, продлевающий жизнь

- 60 Дмитрий Овчинников:
«Такая компания, как наша, – это ещё одна причина не уезжать»

■ Личность с главным редактором

- 66 Игорь Юргенс:
«Мы должны учиться мирному диалогу!»

■ КОМПАНИИ И РЫНКИ

- 78 Майкл Калви:
«Мы смотрим на потенциал отрасли»
- 84 Темур Шакая:
«Развивается тот, кто эффективно работает»
- 88 Деловой вестник

■ БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

- 92 Александр Костюк
Тараканище
- 98 «Наше Подмосковье»: поддержка добрых дел
- 108 Ценить счастливые мгновенья...
- 116 Виктор Куликов
Восемь медицинских нововведений, которые увеличили нашу жизнь в 2 раза
- 123 Новинки сезона

In the headlines

INDUSTRY OF HEALTH: AN ALIGNMENT ON THE BEST (P. 36)

One of indicators of economic development of the country is interest of the population in improvement of quality of own life, including healthy food and regular trainings sport. For this purpose it is planned to develop mass sport actively at the state level in Russia.

In December, 2012 the Russian government accepted a state program "Development of health care" in which the whole subsection is devoted to prevention of diseases and formation of a healthy lifestyle. According to the document, one of key factors of development of the country is the acceptance of culture of mutual obligations by society, and this understanding has to include existence not only of obligations from the state ensuring health protection and the state guarantees, but also obligations of citizens to care about own health.

According to the federal target program "Development of Physical Culture and Sport", soon in Russia an infrastructure for mass sport is expected to be developed,



including construction of 1467 multipurpose halls in educational institutions, opening of 733 halls with pools and start of 733 stadiums platforms. As a result the share of the Russians who are systematically doing physical culture and sport including pupils has to grow from 11,6% in 2004 to 30% in 2015.

Business and Society

OUR MOSCOW AREA: SUPPORT OF GOOD DEEDS (P. 98)

On November 28 in the Government house of the Moscow region the ceremony of rewarding of winners of the annual governor's award "Our Moscow Area" took place. To ten prize-winners who won first place, awards were



handed personally by the Governor of the Moscow region Andrey Vorobyov.

The award was founded at the initiative of the head of the region in March, 2013 for the purpose of the support of social activity and civil initiatives aimed at the development of the Moscow region. The basic principle of an award lays in the support not of intentions but of the real affairs of the inhabitants of Moscow area. Any inhabitant of Moscow area could submit the project in one of ten nominations covering the most different aspects: youth policy, development of civil society, ecology, preservation of historical heritage, development of talents, charity and volunteering, support of pensioners, veterans and physically disabled people, control of management companies and state agencies, formation of a comfortable living environment.

Every year the number of such projects increases. If in 2013 about 7 thousand applications were filed, in 2014 – over 13 thousand were submitted for an award.

Following the results of an expert assessment ten winners were defined who received an award of the first degree in the amount of 500 thousand rubles from hands of the Governor of the Moscow region.

Personality with the Editor

IGOR YURGENS: "WE HAVE TO LEARN THE ART OF PEACEFUL DIALOGUE!" (P. 66)

The Russian economist, the President of the All-Russian union of insurers Igor Yurgens is the person at whom, certainly, one has what to learn. For example, his extreme when it comes to the professional relation to any business which he undertakes, his adherence to principles, his honesty, and ability to defend the position even if it differs from the official. For this reason his assessment of present very difficult economic situation in the country has special value: it is at the same time both highly professional, and independent.

Mr. Yurgens is sure that if we act in the Ukrainian crisis as we do, it will be inevitably followed by series of events which will lead to that we are having now. If you live in a ruble zone, there are no fundamental bases for panic. The economy continues to work, make a gross internal product. But if the world of your enterprise interests goes out of the country, for you there came hard times.



As for how the crisis will develop – it is another story. Now the sharp increase in prices will begin. Even 70% of the foods are import. Here drastic measures should be taken by the Government.

Of course, conversation with Igor Yurgens is beyond far economic problems. He is an extremely erudite person with wide life experience, capable to competent and interesting argument on the most various subjects: about development of civil society, demography problems, literature and many others.

Business and Society

8 MEDICAL INNOVATIONS, WHICH INCREASED OUR LIFE TWICE (P. 116)

The Russian medicine endured important technological breakthrough a century ago when clinics of the



Russian Empire began to introduce the latest scientific developments in practice. Prompt growth of number of doctors (by 1911 Russia, having overtaken England, had 25 500 doctors, and, thus, came to the second place in Europe after Germany) in combination with grandness of a task which faced them (extension of average life expectancy as men on average lived only till 31 year in 1911 that was 10 years less, than on average in Europe), forces historians of medicine to consider this time as revolutionary for science. The beginning of the XX century was marked also by the first mass introduction of the latest medical technologies in life. Century later Russians began to live twice more long, and the reasons of this growth are partly covered in introduction of novelties.

At the beginning of the last century progress of medicine – in the field of new medicines, new techniques and technologies of treatment of the most dangerous diseases, improvement of medical tools – had really revolutionary character.

In the historical review it is told only about some most significant achievements of science of that time which directly influenced improvement of the main indicator of medicine – increase in life expectancy of people.

16–20 марта 2015 года, Москва

VIII НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА



Владимир ПУТИН,
Президент РФ

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



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

+ 7 (495) 663-04-56

Мытенков Сергей Сергеевич, Цыганкова Ксения Владимировна

e-mail: event@rspp.ru



Мониторинг

Встреча с Президентом Российской Федерации:
честный и откровенный разговор

Дальний Восток виден из Шереметьево

Бизнес-школа РСПП наградила достойнейших



Аркадий ДВОРКОВИЧ,
заместитель
Председателя
Правительства РФ

«Чтобы опять возобновилась инвестиционная деятельность, активность, чтобы кредиты привлекались на инвестиции, необходимо добиться стабилизации на финансовом рынке. Мы этим сейчас занимаемся. Тогда снизится ставка. И в этом случае, надеюсь, в I квартале мы сможем возобновить в полном объёме программы развития АПК, промышленных отраслей и транспорта».

(Из интервью телеканалу «Россия 24», 25 декабря).



Николай ПАНКОВ,
Председатель
комитета Госдумы
РФ по аграрным
вопросам

«Должна произойти “расчистка” внутреннего рынка. И у сельхозпроизводителей есть все условия, чтобы произвести импортозамещение, выращивать качественную отечественную продукцию. И тогда на наших прилавках появится и вологодский квас, и масло, и рыба, и качественный хлеб. С торговыми сетями нужно конкурировать и отвоёвывать у них наш рынок».

(Из ответов на вопросы журналистов, 18 декабря).

РИА «НОВОСТИ»/РОССИЯ СЕГОДНЯ



Татьяна ГОЛИКОВА,
Председатель
Счётной
палаты РФ

«2014 год стал исключительным с точки зрения совершенствования регулирования в сфере внешнего государственного финансового контроля. Внесены изменения в Бюджетный кодекс, изменения в закон о Счётной палате, закон о парламентском контроле, принят закон о стратегическом планировании, что ознаменовало качественно новый этап в развитии государственного контроля в России – переход от финансового контроля к государственному аудиту».

(Из выступления на Всероссийском совещании контрольно-счётных органов, 17 декабря).

ПРОДОВОЛЬСТВИЕ

Дым без огня?

Заместитель главы ФАС России Андрей Цыганов считает нереальным замораживание цен на продовольствие.

«Я абсолютно уверен, что замораживание цен на все виды продовольствия – это неразрешимая задача, – подчеркнул он. – Я не представляю механизм решения этой задачи и механизм контроля за её исполнением».

Примерно в том же духе высказались и некоторые другие высокопоставленные чиновники. Всё правильно: нелепые слухи о «заморозке» нужно пресечь.

Однако, как говорится, дыма без огня не бывает. К тому же у нас не раз находились герои, которые, восплавав неуёмным энтузиазмом, брались за решение заведомо неразрешимых задач.

Ну, авось на этот раз пронесёт.



SHUTTERSTOCK.COM

РЕЗЕРВЫ

ПОПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ «КУБЫШКИ»

Как сообщил Министр финансов России Антон Силуанов, в Резервный фонд по итогам 2014 г. будет зачислено 250 млрд руб. Это выглядит странно на фоне очень непростой экономической ситуации в стране.

Оказывается, как объяснил министр, возможность пополнения государственной «кубышки» появилась благодаря тому, что министерства и ведомства не доисполняют свои обязательства. Помимо этого, ещё 100 млрд руб. будут зачислены в связи с операцией по докапитализации ВТБ на эту сумму через механизм ОФЗ.

Силуанов отметил, что в следующем году средства фонда будут использоваться «максимально осторожно». И это правильно. Вдруг в наступившем году министерства и ведомства возьмут, да и «доисполнят» всё, что обязались. Хотя вряд ли...



SHUTTERSTOCK.COM



РИА «НОВОСТИ»/РОССИЯ СЕГОДНЯ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Отрадные сигналы

Реформа российской ракетно-космической промышленности будет продолжена в 2015 г., есть уже первые сигналы о том, что самая высокотехнологичная отрасль страны выбирается из системного кризиса, написал в своём микроблоге Twitter вице-премьер РФ Дмитрий Рогозин.

И ведь он прав! Вот, например, «Ангара» полетела туда, куда надо. И как надо. К тому же, как отметил Рогозин, успешно идёт разработка космических аппаратов нового поколения.

Ориентиры начатой в 2013 г. реформы – это консолидация предприятий Роскосмоса в рамках объединённой корпорации, кадровое обновление, единая техническая политика и «непримиримая борьба с аварийностью», отметил вице-премьер.

Очень хочется надеяться, что эта борьба принесёт результаты. И тогда, разобравшись с ракетами, можно будет и за балет взяться. Там тоже в последнее время как-то не очень... А мы привыкли быть впереди планеты всей.

СТРОИТЕЛЬСТВО

На позитиве!

Как сообщило РИА Новости, ОАО «Тулачермет» начало строительство литейно-прокатного комплекса производительностью 1,5 млн тонн, стоимость которого составит примерно 30 млрд руб.

Компания планирует к 2017 г. запустить производство продукции следующего передела в вертикально интегрированной цепочке – стального проката.

Новая производственная линия предусматривает выпуск продукции из качественной и легированной стали на основе чистого первородного сырья (жидкий чугун) с крайне низким содержанием вредных примесей.

Предназначаться она будет для предприятий машиностроения, судостроения, оборонной промышленности, а также для отраслей, обеспечивающих освоение северных регионов и Заполярья.

На фоне в целом тревожной экономической ситуации подобные новости воспринимаются особенно позитивно. Побольше бы таких проектов.



SHUTTERSTOCK.COM

БАНКИ

«Плюсы» весомее «минусов»

Банк России в уходящем году проделал огромную работу по оздоровлению отечественной банковской системы: за год лицензии были отозваны у 72 банков и 13 небанковских кредитных организаций. При этом с момента прихода Эльвиры Набиуллиной на должность главы регулятора лицензий лишились уже 99 российских банков и 15 небанковских организаций.

Примечательно и отрадно, что, как показал опрос, проведённый РИА Новости, большинство банкиров и экспертов позитивно оценивает такую активность Центробанка. Они воспринимают её как наведение порядка, а не как охоту на ведьм. Несмотря на негативные эффекты, плюсы от расчистки системы перевешивают: банковская сфера становится устойчивее и здоровее.

Судя по всему, оздоровление продолжится и в наступившем году.

ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ В 2014 ГОДУ

Состояние деловой среды, согласно оценкам членов РСПП, к концу 2014 г. было близко к критическому: все показатели претерпели резкое падение. Это повлияло на среднегодовое значение сводного Индекса, который достиг минимального значения за 3 года исследований – 44,5 пункта (в 2013 г. его значение составляло 47,6 пункта, в 2012 г. – 47,7 пункта).



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

И в одном месяце сводный Индекс не превышал 50 пунктов, оставаясь в зоне негативной оценки. Максимальное значение Индекса было зафиксировано в августе – 49,6 пункта, минимальное – 36 пунктов – в декабре 2014 г.

Первые резкие изменения в значении Индекса наблюдались весной 2014 г., когда после стабильных января и февраля Индекс потерял сразу 6,5 пункта. Затем Индекс начал расти, и в июне-августе его значение было выше значений первых двух месяцев года. Ситуация изменилась уже в сентябре 2014 г., когда Индекс снизился на 3,7 пункта. Весь последний квартал года негативная тенденция усиливалась, с каждым месяцем оценки деловой среды со стороны представителей бизнеса становились всё хуже. В декабре сводный Индекс снизился в процентном отношении на 23 % по сравнению с январскими данными и оказался на 19% ниже среднегодового значения.

Индекс личной оценки делового климата – важный показатель, характеризующий базовое отношение бизнес-сообщества к состоянию экономики в стране и возможности вести предпринимательскую деятельность.

Данный Индекс очень чувствителен к конъюнктуре, по всей видимости, как экономической, так и политической. В течение всего 2014 г. Индекс личной оценки делового климата не покинул негативной зоны оценки. Среднегодовое значение Индекса составило 33,7 пункта,

что меньше на 7,6 пункта среднегодового значения 2013 г.

Колебания Индекса нельзя назвать равновесными, как это было в предыдущие 2 года исследований: в феврале-марте зафиксирован спад, закончившийся в марте на значении 23,1 пункта, затем в апреле ситуация стабилизировалась, а в летние месяцы и вовсе наблюдался рост показателя.

Максимального значения за весь год Индекс достиг в августе – 44,5 пункта. Но уже в сентябре респонденты начали отмечать ухудшение состояния делового климата: Индекс с каждым месяцем терял свои позиции, и темп падения значений был высоким – в октябре снижение Индекса составило 10 пунктов до 30 пунктов, в ноябре – 1,8 пункта до 28,2 пункта, а в декабре Индекс упал почти в 2 раза и составил рекордно низкое значение 16,2 пункта. Таким образом, значение Индекса личных оценок делового климата снизилось по сравнению с январским значением в 2,5 раза.

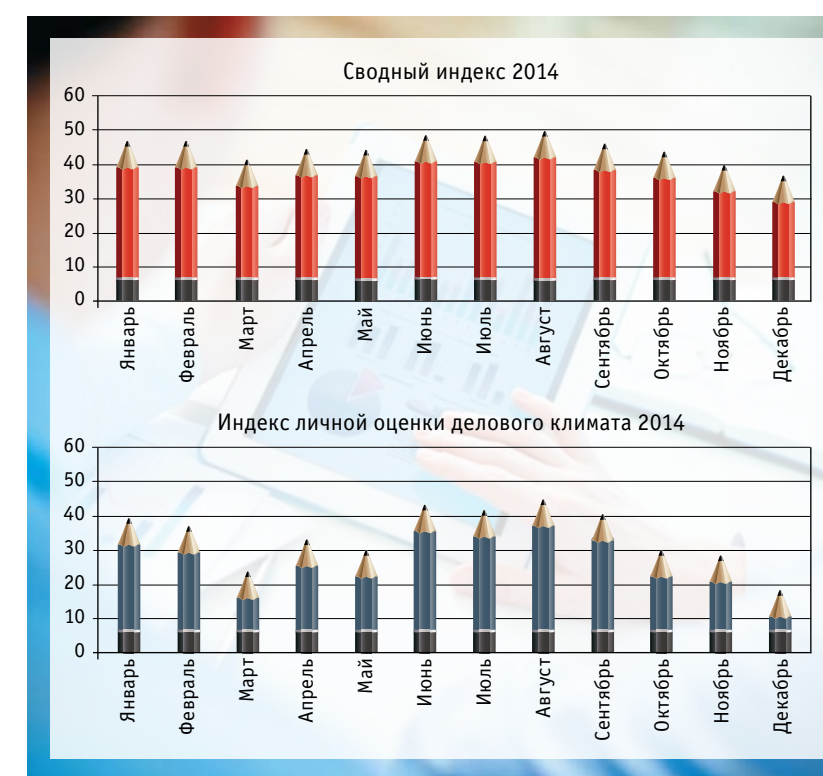
Как и в 2013 г., динамика Индекса рынка производимой продукции была отрицательной: среднегодовое значение Индекса потеряло 2,5 пункта – 46,1 пункта против 48,6 пункта в 2013 г. При этом Индекс рынка – один из наиболее устойчивых компонентов сводного Индекса деловой среды: отклонения от среднего значения не превышали 10% за исключением декабря, когда все показатели отразили начало полноценного кризиса в экономике.

Наибольшее отклонение в положительную сторону было зафиксировано в июле-августе (+10% к среднегодовому значению), в эти месяцы Индекс рынка находился в позитивной зоне оценки. В отрицательную сторону наибольшее отклонение от среднегодового значения было в марте (-10%) и декабре (-20%).

Такие компоненты Индекса рынка, как «цены продаж» и «уровень конкуренции», не покидали положительной зоны оценки в течение всего 2014 г. Среднегодовое значение в первом случае составило 52,9 пункта, что выше значения 2013 г. на 1,3 пункта и означает рост цен продаж по сравнению с 2013 г. Значение индикатора «уровень конкуренции» в 2014 г. равно 64,5 пункта: данный индикатор потерял 5 пунктов, в 2013 г. он достигал 69,5 пункта.

Сопоставление индикаторов спроса в 2014 и 2013 г. показывает незначительное снижение: индикатор «спрос в отрасли» потерял 1 пункт, индикатор «спрос на продукцию/услуги компаний» – 1,1 пункта.

Динамика показателей спроса, согласно оценкам участников опроса, в 2014 г. характеризовалась высокой изменчивостью. В первом полугодии для данных компонентов Индекса рынка присуща тенденция к росту, несмотря на резкое падение в марте (тогда значение индикатора «спрос в отрасли» было ниже среднего значения на 22%, а индикатора «спрос на продукцию/услуги компаний» – на 28%). Но уже в августе показатели спроса превышали среднее значение на 36 и на 33% соответственно. В сентябре ситуация изменилась, и спрос начал снижаться. В декабре падение индикаторов составило 43% в случае спроса в отрасли и 33% в случае спроса на продукцию/услуги компаний по сравнению со среднегодовыми значениями.



Наибольшие колебания индикатора «цены закупок» отмечены в июне и августе, а также в ноябре-декабре 2014 г.: в летние месяцы показатель был выше среднегодового значения, которое составило 22,5 пункта, на 36%, а в ноябре-декабре, наоборот, ниже на 42%.

ни в 2013 г. Максимальное значение зафиксировано в апреле 2014 г. – 51 пункт, а минимальное в ноябре – 44,1 пункта. Как и в 2013 г., оценки Индекса оставались примерно на одном уровне, в период с июня по октябрь и вовсе не наблюдается отклонений от среднегодового значения.

Максимального значения Индекс рынка достиг в июле-августе – 50,6–50,9 пункта, минимального – в декабре (37,1 пункта).

Максимального значения Индекса рынка достиг в июле-августе – 50,6–50,9 пункта, минимального – в декабре (37,1 пункта).

Оценка логистики и инфраструктуры для бизнеса осталась примерно на том же уровне, что и в 2013 г.: среднегодовое значение Индекса логистики составило 48,2 пункта, тогда как в 2013 г. оно было равно 48,3 пункта.

В январе, апреле и мае Индекс логистики выходил в позитивную зону оценки, чего не было ни в 2012,

Самые большие отклонения в отрицательную сторону отмечены в марте (-6% от среднегодового значения), ноябре (-8%); а в положительную сторону – в январе (+5% к среднегодовому значению), апреле и мае (+6%).

Ситуацию со средним временем доставки заказов и с уровнем складских запасов компании-респонденты оценили примерно одинаково: среднегодовые значения обоих индикаторов находятся на уровне 48,5 пункта. Первый из показателей от-

ПЕРВЫЕ РЕЗКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗНАЧЕНИИ ИНДЕКСА НАБЛЮДАЛИСЬ ВЕСНОЙ 2014 Г., КОГДА ПОСЛЕ СТАБИЛЬНЫХ ЯНВАРЯ И ФЕВРАЛЯ ИНДЕКС ПОТЕРЯЛ СРАЗУ 6,5 ПУНКТА.

личается большей устойчивостью, чем второй: относительно уровня складских запасов участники опроса отвечали из месяца в месяц по-разному – вероятно сильное влияние сезонного фактора.

Индекс B2B, следуя во многом макроэкономическим тенденциям 2014 г., показал снижение: среднегодовое значение Индекса уменьшилось на 0,7 пункта по сравнению с 2013 г. до значения 48,7 пункта.

В ЯНВАРЕ, АПРЕЛЕ И МАЕ ИНДЕКС ЛОГИСТИКИ ВЫХОДИЛ В ПОЗИТИВНУЮ ЗОНУ ОЦЕНКИ, ЧЕГО НЕ БЫЛО НИ В 2012, НИ В 2013 Г.

В феврале, июне и августе Индекс находился в позитивной зоне, при этом наибольшее отклонение в положительную сторону наблюдалось в августе (+14%), а в отрицательную сторону в ноябре и декабре – -8%. Максимальное значение Индекс B2B приобрёл в августе – 55,7 пункта, а минимальное в декабре – 44,7 пункта.

Основной позитивный вклад в оценку Индекса B2B внёс индикатор «ситуация с новыми заказами»: его среднегодовое значение составило 54,7 пункта. Больше всего новых заказов на продукцию/услуги компаний, по мнению представителей бизнеса, было в феврале и июне-августе 2014 г. (в июле показатель достиг максимума за год – 64,7 пункта). Самыми «провальными» месяцами стали март-апрель и ноябрь-декабрь. В декабре зафиксировано рекордно низкое значение

индикатора за все годы исследований – 41,7 пункта.

Индекс обязательств компаний перед контрагентами находился в позитивной зоне оценки в феврале, июне, августе-октябре 2014 г. Среднегодовое значение данного индикатора составило в итоге 50,1 пункта, что на 0,5 пункта ниже результата 2013 г. Хотя именно в 2014 г. зафиксирован исторический максимум показателя – в августе его зна-

чение составило 60,2 пункта, и даже в самый сложный месяц года для экономики страны – декабрь – он перешёл в позитивную зону оценки со значением 50,5 пункта.

Составной компонент Индекса B2B «обязательства контрагентов перед компанией-участником опроса» получил преимущественно негативные оценки: его среднегодовое значение составило 41 пункт, что на 1,7 пункта меньше среднегодового значения 2013 г. Отклонения от среднего в течение года были довольно неравновесными: как положительные (+30% в августе), так и отрицательные (-13% в мае и -16% в декабре). Минимальное значение составило 35,6 пункта в декабре, а максимальное – 53,1 пункта в августе.

Положительные оценки индикатора «сроки выполнения существующих заказов на продукцию/услуги» компании респонденты дали в марте, в мае-июне и в декабре 2014 г. Среднегодовое значение данного индикатора – 48,8 пункта, в 2013 г. оно было равно 48 пунктам, так что зафиксировано улучшение ситуации.

Индекс B2G etc. (оценка бизнесом своих взаимоотношений с вла-

стными структурами, иностранными партнёрами, банками и финансовыми институтами), бывший в 2012–2013 гг. локомотивом улучшения деловой среды, утратил свои позиции в 2014 г. и покинул позитивную зону оценки. Среднегодовое значение составило 47,5 пункта, тогда как в 2013 г. оно достигало 50,6 пункта.

Если в январе-феврале Индекс B2G etc. превышал «пограничное» значение 50 пунктов, отделяющее позитивную и негативную зону оценки, то уже в марте индикатор был зафиксирован на уровне 43,8

пункта. Только в июне он смог вернуться в позитивную зону оценки со значением 51,2 пункта, в июле его значение снова снизилось. В августе участники опроса дали положительные оценки всем индикаторам, не стал исключением и Индекс B2G etc. В сентябре ситуация изменилась к худшему: с сентября по декабрь Индекс постепенно потерял 9,2 пункта.

Максимальное значение отмечено в феврале – 52,5 пункта (+10% к среднегодовому значению), минимальное в декабре – 41,7 пункта (-12%).

Если в 2013 г. динамика составных компонентов Индекса – оценок взаимоотношений с банками и финансовыми институтами, взаимоотношений с органами государственной власти, а также с иностранными партнёрами – была в течение года приблизительно одинаковой, то в 2014 г. индикаторы нельзя назвать однородными.

Наибольшие отклонения от средних значений наблюдаются в случае оценок взаимоотношений с банками и финансовыми институтами. Среднегодовое значение данного индикатора составило

46,4 пункта (в 2013 г. оно достигало 50,9 пункта).

В январе-феврале индикатор превышал среднегодовое значение на 15%, в апреле-августе – +13,5%, в отрицательную сторону максимальные отклонения зафиксированы в сентябре (-11%), а затем в ноябре-декабре (-25–31%). Такое резкое ухудшение взаимоотношений бизнеса и финансовых институтов в последние месяцы года может быть объяснено отсутствием «дешёвого» финансирования из-за рубежа (в результате введения санкций), а также критическим снижением доступности кредитных средств в целом.

Среднегодовое значение показателя «взаимоотношения с иностранными партнёрами» зафиксировано примерно на том же уровне, что и предыдущий показатель, – его значение равно 46,6 пункта (по сравнению с 2013 г. он потерял 4,1 пункта). В начале года индикатор находился в позитивной зоне оценки, однако в марте он упал сразу на 7,7 пункта до 45,5 пункта. Резкое снижение индикатора и введение первых санкций против России и ограничение сотрудничества Запада в том же месяце вряд ли может быть совпадением. В июне был небольшой всплеск оптимизма – показатель «взаимоотношения с иностранными партнёрами» вырос до 50 пунктов, но уже в следующем месяце он снова упал до 43,8 пункта и больше не достигал порогового значения в 50 пунктов.

Взаимоотношения с органами государственной власти респонденты оценили несколько выше, чем уже рассмотренные показатели: среднегодовое значение данного индикатора составило 49,6 пункта. По сравнению с результатами 2013 г. он снизился на 0,8 пункта. Динамика индикатора волнообразна и



неустойчива: в январе зафиксировано падение показателя на 3 пункта, в феврале – рост на 2,2 пункта, в марте – резкое снижение на 10 пунктов, в апреле – снова рост на те же 10 пунктов, в мае – падение на 1,4 пункта, в июне – рост на 6,3 пун-

кта, а минимальное в марте – 40,1 пункта.

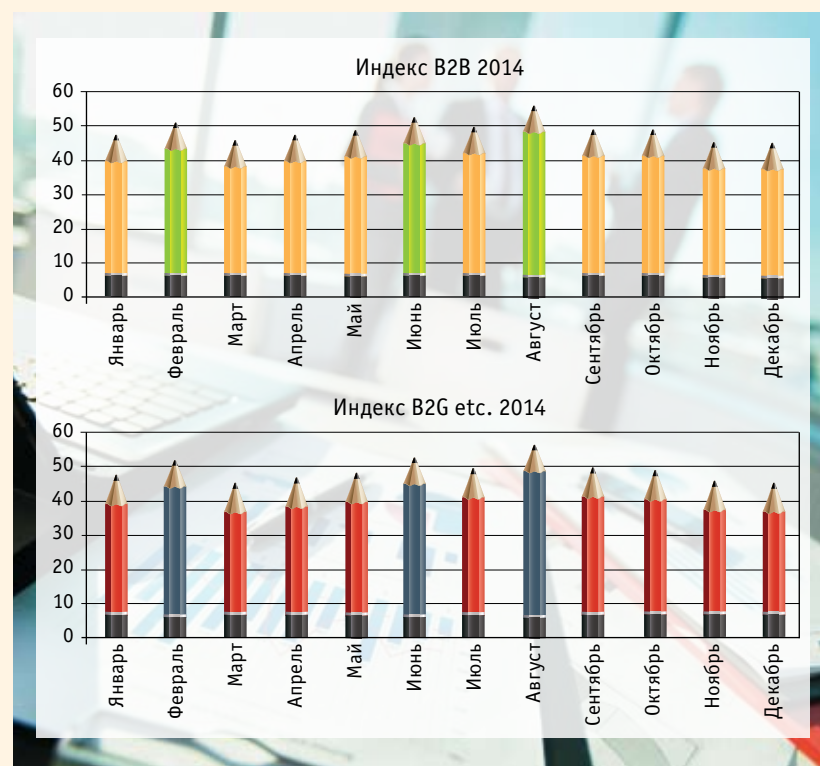
Сложная ситуация в политической и экономической сфере отчасти отразилась на оценках взаимоотношений с органами власти со стороны бизнес-сообщества.

В ИЮНЕ БЫЛ НЕБОЛЬШОЙ ВСПЛЕСК ОПТИМИЗМА – ПОКАЗАТЕЛЬ «ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЁРАМИ» ВЫРОС ДО 50 ПУНКТОВ, НО УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ МЕСЯЦЕ ОН СНОВА УПАЛ ДО 43,8 ПУНКТА И БОЛЬШЕ НЕ ДОСТИГАЛ ПОРОГОВОГО ЗНАЧЕНИЯ В 50 ПУНКТОВ.

кта, в июле снова падение, но уже на 8,3 пункта, в августе – рост на 6,2 пункта. Относительно стабильными выглядят месяцы август-октябрь, когда значение Индекса находилось в позитивной зоне оценки, однако в ноябре позитивный тренд был остановлен значительным снижением показателя на 4,2 пункта. Максимальное значение индикатора «взаимоотношения с органами власти» было отмечено в сентябре – 54 пун-

Наряду с Индексом личных оценок делового климата Индекс финансовых рынков внёс значительный вклад в снижение сводного Индекса деловой среды. Если в 2013 г. среднегодовое значение было равно 44,7 пункта, то в 2014 г. оно претерпело падение до 37,7 пункта на 7 пунктов.

В 2014 г. Индекс финансовых рынков характеризуется высокой волатильностью: отклонения от средне-



годового значения достигали 23% в положительную сторону и 40% – в отрицательную. Но в целом тренд Индекса был отрицательным: в январе Индекс составлял 46,2 пункта, к декабрю он снизился в 2 раза до 22,8 пункта. Резкое снижение Индекса было отмечено сначала в марте-апреле, а затем в октябре-декабре

состояние валютных рынков» потерял 22% по сравнению со среднегодовым значением, в ноябре – уже 33%, а в декабре и вовсе 55% по сравнению со среднегодовым значением, достигнув абсолютно-го минимума в 14,8 пункта.

Бизнес-сообщество очень оперативно отреагировало на девальва-

ставляет 37,3 пункта (в 2013 г. – 43,5 пункта). Но здесь скорее оценки следуют за оценками валютных рынков и в точности повторяют тренд, отмеченный для показателя «состояние валютных рынков», притом что сами оценки были выше.

Финансовое положение компаний в 2014 г. однозначно ухудшилось по сравнению с 2013 г.: среднегодовое значение Индекса потеряло 4,9 пункта и достигло 43,1 пункта. Наиболее сложными месяцами для компаний стали март и затем октябрь-декабрь 2014 г.

Тренд содержит две волны: спад показателя в марте, затем восстановление позиций, сначала медленное – в апреле-мае, затем в июне-августе темпы роста ускорились, но в сентябре показатель снова претерпел падение, и оно усугубилось в последний квартал года. Максимальное значение показателя было зафиксировано в августе – 56,3 пункта (+31% к среднегодовому значению индикатора), а минимальное в декабре – 31,5 пункта, и это рекордно низкое значение за все годы исследований. В итоге декабрьское значение отклоняется от среднегодового значения на 27%.

Единственным показателем, оставшимся в позитивной зоне оценки по итогам года, стал Индекс инвестиционной и социальной ак-

тивности со среднегодовым значением 50 пунктов, хотя он упал по сравнению с 2013 г. на 0,7 пункта.

Динамика данного Индекса была относительно равновесна, резкие отклонения в положительную сторону наблюдались в июне-августе (+9,5% к среднегодовому значению), а в отрицательную в сентябре (-11%), ноябре (-8%) и декабре (-9%). Максимальное значение Индекса было отмечено в июле 2014 г., оно составило 55,1 пун-

кта, а минимальное в сентябре – в этом месяце показатель набрал 44,5 пункта.

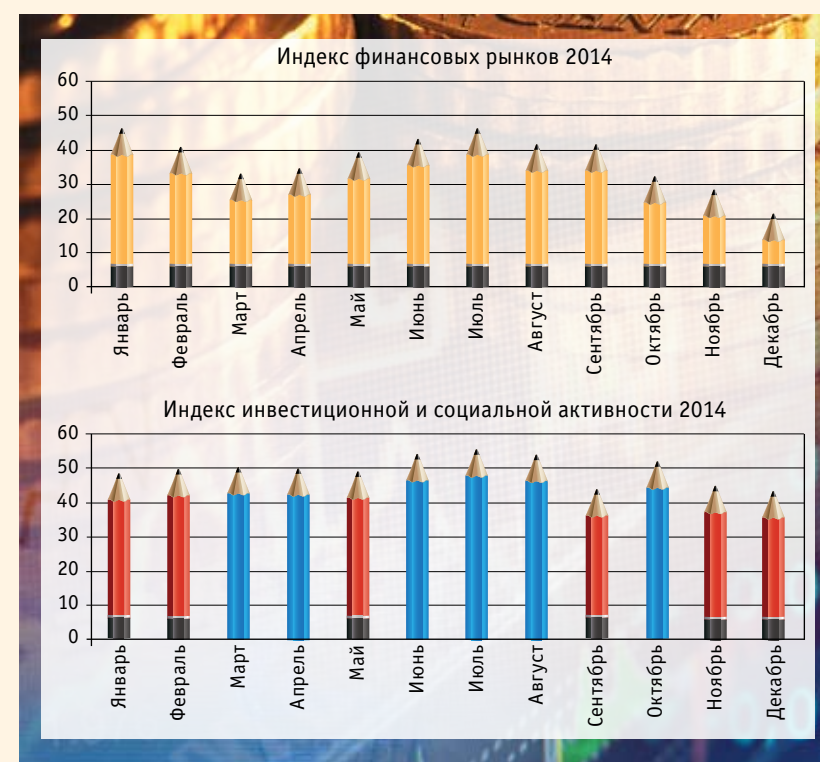
Согласно усредненным результатам исследования за 2014 г., инвестиционные проекты осуществляли 56,6% компаний, в 2013 г. их доля была меньше на 3,1%.

Динамика индикатора повторяет уже отмеченный ранее тренд: в марте наблюдается спад активности, выражающийся в уменьшении числа компаний, ведущих инвестиционные проекты, до 47,4%; к августу доля таких компаний выросла до 71,9%, а в последний месяц года снова критическое уменьшение числа компаний, осуществляющих инвестиции, уже до 44,4%.

Показатель «наём сотрудников в течение года» отличается от других тем, что наибольшие отклонения от среднегодового значения в 66,3% зафиксированы в апреле-мае: именно в эти месяцы доля компаний, нанимающих сотрудников на работу, сократилась до минимальных значений в 50,6 и 55,3% соответственно. Активнее всего наём сотрудников осуществляли в июле-августе, а также в октябре 2014 г. Необходимо отметить, что доля компаний, нанимавших сотрудников в 2014 г., почти не изменилась по сравнению с 2013 г.

В среднем 19,4% компаний сокращали персонал в своих организациях. На протяжении всего 2014 г. эта доля сохранялась примерно на одном уровне, без резких скачков, только в кризисном декабре произошло увеличение доли компаний, сокращавших сотрудников, до 35,2%.

Различные варианты сокращения рабочего времени в целях экономии средств использовали в среднем 19,7% респондентов. Отклонения от среднего в положительную сторону наблюдаются в



феврале: только 12,8% компаний прибегали к сокращению рабочего времени для уменьшения своих издержек. В отрицательную сторону отклонение зафиксировано в июне, когда уже 27,1% компаний отметили, что прибегали к данной мере в целях экономии бюджета компании.

декабре, наиболее сложных месяцах для российского бизнеса, компании почти не прибегали к сокращению социальных программ для сотрудников – в 64,8% компаний продолжал действовать такой механизм социальной поддержки.

Другие социальные проекты осуществляют внутри своих ком-

В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НА СОВОКУПНОЕ СНИЖЕНИЕ ИНДЕКСА ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ ПОВЛИЯЛА СИТУАЦИЯ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ.

2014 г.: до значений 32,8–35,5 пункта весной и 31,8–22,8 пункта в последнем квартале года.

В первую очередь на совокупное снижение Индекса финансовых рынков повлияла ситуация на валютном рынке. Среднегодовое значение Индекса «состояние валютных рынков» – 32,7 пункта, тогда как в 2013 г. оно было 42,5 пункта. Самыми кризисными для валютного рынка стали последние месяцы 2014 г.: в октябре индикатор «со-

цию рубля и резкие колебания курса валют: в октябре 16% респондентов отметили, что состояние валютного рынка существенно ухудшилось, в ноябре их доля была 24%, в декабре она выросла до 35%, тогда как в другие месяцы года доля таких ответов не превышала 5%.

Состояние фондового рынка также не внушает оптимизма компаниям, принявшим участие в опросе РСПП. Среднегодовое значение данного индикатора несколько выше: оно со-

РАЗЛИЧНЫЕ ВАРИАНТЫ СОКРАЩЕНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В ЦЕЛЯХ ЭКОНОМИИ СРЕДСТВ ИСПОЛЬЗОВАЛИ В СРЕДНЕМ 19,7% РЕСПОНДЕНТОВ.

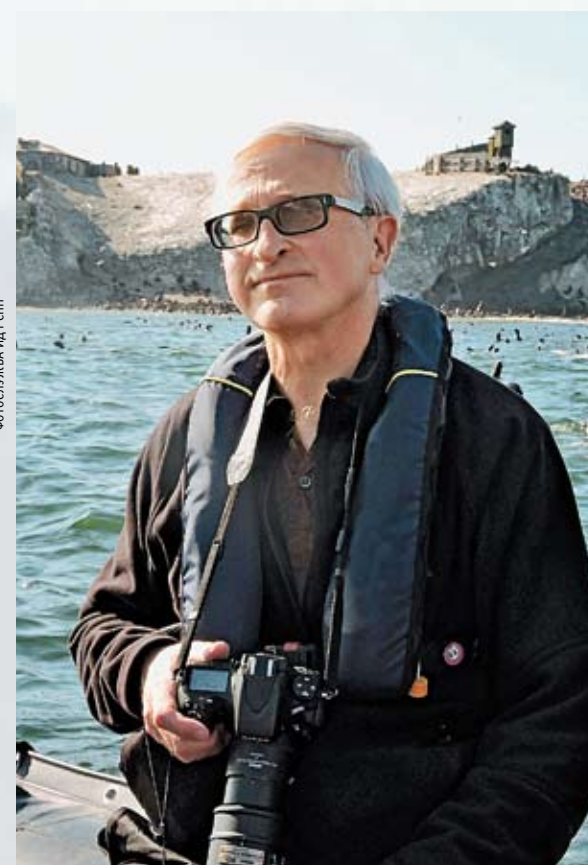
Социальные программы для сотрудников действуют в 67,1% компаний, и результаты 2014 г. по этому индикатору изменились всего на 0,6% – в 2013 г. доля составляла 66,5%. В феврале только половина организаций, принявших участие в опросе, осуществляла социальные программы для сотрудников – это минимальное значение индикатора. Максимальные значения были достигнуты в июле-августе, а также в октябре 2014 г. В ноябре-

паний более половины участников опроса – 56,5%, их доля стала выше, чем в 2013 г., когда она была равна 51%. Здесь тренд совпадает с трендом предыдущего индикатора за одним исключением: в декабре компании скорее готовы отказаться от дополнительных социальных проектов. Доля компаний, в которых действуют прочие социальные программы, сократилась в декабре до 51,9% (-8% от среднегодового значения).

БР



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Природа Дальнего Востока: взгляд Александра Шохина

В международном аэропорту Шереметьево, в общедоступной зоне терминала Е, открылась фотовыставка Президента РСПП Александра Шохина «Дальний Восток на расстоянии вытянутой руки».

Выставка организована совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей. В экспозиции представлены 84 фотоработы Александра Шохина. Многие снимки, сделанные в ходе путешествия Президента РСПП по Дальневосточному региону, с полным правом могут считаться уникальными.

Увлеченный исследователь природы Александр Шохин знакомит зрителя с завораживающими пейзажами сурового края: красоты Курил, Камчатки и Чукотки поражают своим неброским очарованием.

В объектив фотографа попали тюлени, моржи и морские львы. Не ускользнули от внимательного взгляда и колоритные камчатские медведи, осторожные песцы, беспокойные птицы. Они запечатлены в местах своего естественного обитания, и фотографии приоткрывают перед посетителями выставки двери в таинственный свободный мир дикой природы.

Александр Шохин увлекается фотографией с 12 лет. Его работы неизменно привлекают внимание ценителей прекрасного и получают высокую оценку профессиональных фотографов. БР





РИА «НОВОСТИ»/РОССИЯ СЕГОДНЯ

ГЛАВНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ДЕКАБРЯ

Главных мероприятий, которые прошли с участием членов Российского союза промышленников и предпринимателей, в декабре было два – встреча Президента РФ с предпринимательским сообществом и очередное заседание Бюро Правления РСПП.

Встреча с бизнесом была практически традиционной, но в условиях непростой кризисной ситуации она оказалась ещё более востребованной, чем обычно.

Одним из ключевых тезисов, сказанных Президентом РФ на

в качестве основных тем для обсуждения были предложены следующие:

– текущая экономическая ситуация и возможности её использования для решения задачи диверсификации экономики;

Часть этих вопросов была обсуждена и на заседании Бюро Правления РСПП, которое было посвящено реализации Послания Президента РФ. Уровень участия был очень высок – члены Бюро Правления и Правления РСПП, помощник Президента РФ Андрей Белоусов, первый заместитель Председателя Банка России Сергей Швецов, за-

меститель Министра экономического развития России Станислав Воскресенский.

Разговор был честным и открытым. Послание Президента РФ оглашено в не самый простой период экономического развития

этой встрече, была фиксация факта, что в последние годы никакие значимые решения, которые так или иначе влияют на состояние российской экономики, без консультаций с бизнес-средой не принимались.

– возможности оказания поддержки российскому бизнесу;
– реализация положений Послания Президента РФ, включая амнистию капиталов, и ряд других тем, касающихся взаимодействия бизнеса и государства.

ПОСЛАНИЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ ДВА НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ: МОРАТОРИЙ НА ПРОВЕРКИ ДЛЯ ДОБРОСОВЕСТНОГО МАЛОГО БИЗНЕСА И ПЕРЕХОД НА РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНОЙ СФЕРЕ.

страны – реальная цена кредитов даже для устойчивого крупного бизнеса в рублях составила 15%, курсы евро и доллара били все мыслимые и немыслимые рекорды, а спрос сокращался.

Неудивительно, что в сложившейся экономической ситуации ключевыми темами для обсуждения на заседании Бюро Правления РСПП стали положения Послания, реализация которых позволит повысить привлекательность российской юрисдикции.

Направление дискуссии задавал Президент РСПП Александр Шохин, который выделил пять основных для бизнеса тем, затронутых в Послании Президента РФ: модернизация контрольно-надзорной сферы, стабильность фискальной нагрузки, проведение амнистии капиталов, ситуация в банковской и валютной сфере, а также развитие системы профессиональных квалификаций и подготовка профессиональных стандартов.

Ликвидация избыточной для бизнеса нагрузки, в том числе в сфере контрольно-надзорных функций, – один из наиболее эффективных способов поддержать бизнес в сложных экономических условиях.

Послание предполагает два направления работы: мораторий на проверки для добросовестного малого бизнеса и переход на риск-ориентированный подход в контрольно-надзорной сфере.

Правда, базовый вариант моратория, озвученный на совещании, предполагает, что бизнес должен будет самостоятельно доказывать, что он «не верблюд». Как отмечалось на заседании, учитывая огромное количество проверяющих и надзирающих структур, бизнесу будет непросто собрать нужное количество справок об отсутствии существенных нарушений.



Григорий Берёзкин, председатель совета директоров Группы компаний ЕСН, член Бюро Правления РСПП



Александр Шохин, Президент РСПП



Владимир Лисин, председатель совета директоров ОАО «НЛМК», член Бюро Правления РСПП, председатель Комитета РСПП по налоговой политике



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

Реестр проверок и их результатов появится в 2015 г., учитывая необходимость отсутствия нарушений в течение 3 лет, лишь в 2018 г. реестр достигнет достаточной «глубины».

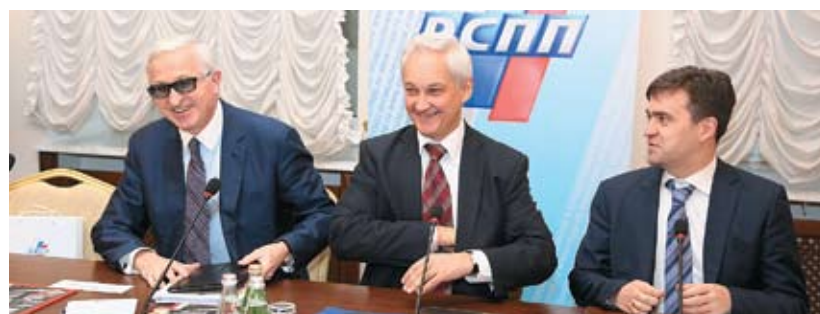
Альтернативный вариант, предложенный РСПП, предусматривает порядок, когда компания подаёт в уполномоченный орган заявление, что не имела существенных нарушений за последние 3 года, а уже уполномоченный орган направляет запросы в органы контроля и надзора о подтверждении этой информации. Такая конструкция соответствует базовому принципу: орган власти не должен запрашивать у компании информацию, которая есть у другого органа.

Положение Послания, предусматривающее переход на риск-ориентированные принципы контроля-надзора, получило единогласную оценку: при реализации данного подхода необходимо ориентироваться на лучшую практику ФНС России, которая предполагает публичность и открытость профилей риска.

Не менее активное обсуждение вызвала фиксация фискальных условий на ближайшие годы. РСПП неоднократно предлагал оценивать нагрузку в комплексе, не ограничиваясь исключительно налогами, и в этом году предложения Российского союза были учтены – объявлена заморозка не только в отношении налогов, но и обязательных социальных страховых платежей.

Вместе с тем для фиксации фискальных условий необходимо эти условия чётко определить. Председатель Комитета РСПП по налоговой политике Владимир Лисин предложил разработать на площадке РСПП методику и на её основе провести оценку совокупной фискальной нагрузки на российские компании. Данное

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИИР РСПП



Слева направо: Александр Шохин, Андрей Белоусов, помощник Президента РФ, и Станислав Воскресенский, заместитель Министра экономического развития России

Президент РСПП Александр Шохин предложил сформировать единый стратегический документ, определяющий основные направления фискальной политики, как налоговой, так и страховой.



Леонид Казинец, председатель совета директоров корпорации «Баркли», член Бюро Правления РСПП



Алексей Мордашов, генеральный директор ОАО «Северсталь», член Бюро Правления РСПП



Слева направо: Александр Абрамов, председатель совета директоров Evraz plc, член Бюро Правления РСПП, Виктор Рашников, председатель совета директоров ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», член Бюро Правления РСПП, и Захар Смушкин, председатель совета директоров ОАО «Группа «Илим»», член Бюро Правления РСПП

предложение было поддержано помощником Президента РФ Андреем Белоусовым.

Президент РСПП Александр Шохин предложил также сформировать единый стратегический документ, определяющий основные направления фискальной политики, как налоговой, так и страховой.

Ещё одна стратегически важная для бизнеса тема – подготовка профессиональных стандартов. Общее мнение участников обсуждения: данная работа должна вестись в первую очередь объединениями работодателей.

Активно обсуждался вопрос проведения амнистии капиталов.

Как отметил член Бюро Правления РСПП Григорий Берёзкин, главное при проведении амнистии – это обеспечение доверия. Это не означает, что не важны ключевые параметры амнистии – её фискальный или нефискальный характер, обязательность (полная или частичная) репатриации капиталов, порядок амнистии неденежных активов, уровень доказательства «чистоты» происхождения капиталов и т.д.

Именно доверие создаёт условия для возврата капитала в российскую юрисдикцию, соответственно, опасения, что после амнистии капиталов к их владельцам начнут появляться претензии со стороны правоохранительных органов, сводит правильную и своевременную идею на нет.

Не могли не обсудить на заседании и ситуацию в банковском секторе. Недоступность кредитов усугубляет экономическую ситуацию, не только с точки зрения реализации масштабных проектов, но и для текущей деятельности компаний, особенно в ситуации, когда в 2015 г. предстоят большие выплаты по кредитам в валюте (при том что получить новые кредиты за рубежом практически невозможно, а в России дорого – стоимость заёмных средств в валюте перевалила за 10%).

Основной итог обсуждений – ситуация, когда для большей части положений Послания Президента РФ ещё не приняты окончательные решения по порядку и механизмам их реализации, с одной стороны, создаёт некоторые риски в ситуации, когда сроки выполнения очень сжаты, с другой – даёт предпринимательскому сообществу возможность полноценно участвовать в формировании решений на самой ранней стадии.

БР



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 телефонам, указанным ниже.

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



ПРЕДНОВОГОДНИЙ ЗАРЯД ОПТИМИЗМА

Декабрь, канун новогодних праздников, традиционно богат на различные торжества и мероприятия, посвящённые подведению итогов года. Особая, радостная атмосфера царит там, где результаты проделанной работы действительно дают повод для положительных эмоций. Например, в Бизнес-школе РСПП, которая 5 декабря провела в отеле The Ritz-Carlton Moscow свой ставший уже традиционным предновогодний вечер.

На этот раз он был посвящён вручению I Премии «Выпускник года», которая присуждается слушателям программ Executive MBA за их профессиональные успехи.

Торжественную церемонию награждения победителей открыла президент Бизнес-школы, главный редактор журнала «Бизнес Рос-

сии», член Общественной палаты Московской области Евгения Шохина, которая рассказала об итогах работы Школы за последний год и о новой премии для выпускников. Президент РСПП, председатель Попечительского совета Бизнес-школы РСПП Александр Шохин отметил постоянно возрастающий авторитет Школы и положительные

отзывы о её работе со стороны деловых российских и зарубежных партнёров.

Что касается премии, то выбор её лауреатов оказался делом нелёгким. Слушатели программ Executive MBA – как правило, люди, добивающиеся успехов в бизнесе. Определить, чьи успехи весомее, не так-то просто. Но в конечном итоге



Слева направо: Николай Палеев, доктор медицинских наук, профессор, Евгения Шохина, Президент Бизнес-школы РСПП, генеральный директор ООО «Издательский дом РСПП», главный редактор журнала «Бизнес России», Наталья Палеева, доктор философских наук, профессор, и Борис Ноткин, телеведущий



Слева направо: Антон Хреков, управляющий партнёр Finjecto, журналист, Владимир Малёшин, советник председателя совета директоров компании «Адамас», консультант-эксперт журнала «Управление персоналом», член редколлегий журнала «Кадровик», энциклопедии «Карьера», и Владимир Вишневецкий, российский поэт



Леонид Рошаль, директор Московского научно-исследовательского института неотложной детской хирургии и травматологии, и Борис Хмельницкий, адвокат



Евгения Шохина и Елена Ярмач, российский дизайнер и глава Дома Helen Yarmak



Давид Якобашвили, председатель совета директоров корпорации «Биоэнергия», и Андрей Бугров, вице-президент ЗАО «Холдинговая компания "Интеррос"»



Леонид Морозов, заместитель председателя правительства Пермского края – министр экономического развития Пермского края, и Евгения Шохина



Григорий Берёзкин, председатель совета директоров Группы компаний ЕСН, и Евгения Шохина



Елена Джапаридзе, директор Moscow Salsa & Kizomba Festival, и Александр Джапаридзе, председатель совета директоров, главный исполнительный директор EDC, член Бюро Правления РСПП



Дмитрий Нестеров, генеральный директор Cinemotion Group

Дарья Виолина, режиссёр, сценарист, продюсер, с супругом Евгением Мельниковым

Ольга Мягких, директор компании Cirque du Soleil, принимает участие в мастер-классе



Александр Мачевский, пресс-секретарь первого вице-премьера Игоря Шувалова



Сергей Кантаржи, директор департамента корпоративных продаж ООО «Канон Ру»

экспертное жюри, в состав которого вошли члены Попечительского совета Бизнес-школы РСПП, определило троих победителей по итогам обучения в 2013 г. Ими стали:

Яна Панфилович, исполнительный директор ООО «Руспортинг», в номинации «180 градусов» – за смену приоритетов;

Артём Вилкин, заместитель руководителя Контрактной службы ФМБА России, в номинации «Лифт» – за молниеносный карьерный рост;

Шахбулат Гиравов, первый заместитель генерального директора ФБУ «Государственная комиссия по запасам полезных ископаемых»,

в номинации «Друг» – за вклад в деятельность Бизнес-школы РСПП.

Приятным дополнением к почётным званиям лауреатов для них стали призы от спонсоров: постельное бельё от торгового дома Helgi Home, сертификаты аптечной сети A.v.e, ювелирные украшения от компании Jenvi, сертификаты на индивидуальный пошив одежды от компании UNICOS и фотоаппараты от компании Canon.

Традиционно на мероприятии Бизнес-школы РСПП присутствовали её многочисленные друзья – представители российского бизнеса, власти, культуры и спорта, широкой общественности.

В течение всего вечера атмосферу праздника поддерживали занимательные мастер-классы от компании HandMadeMania, высококачественный «Живой кофе» (группа компаний «Сафари кофе»), вкусная выпечка от кафе «Житная, 10» и «Булошная», алкогольные напитки от Bacardi и Grey Goose и питьевая вода «Байкал».

Гости вечера получили подарочные сертификаты от Издательского дома «Альпина Паблишер» и косметическую продукцию от марки «Лошадиная сила». Судя по отзывам присутствовавших, праздник удался, подарил хорошее настроение и зарядил оптимизмом. **БР**



Слева направо: Дмитрий Шохин, вице-президент по корпоративным финансам и правовым вопросам Группы «Промышленные Инвесторы», Алиса Хазанова, актриса театра и кино, Александр Игельский, вице-президент Tax&finance&HR с супругой Ангелиной Гопкой



Никас Сафронов, заслуженный художник РФ, академик Российской академии художеств, и Александр Шохин, Президент РСПП



Яна Гривковская, общественный деятель



Валентина Кириллина, директор Института коммуникационного менеджмента НИУ ВШЭ



Слева направо: Дмитрий Кравченко, председатель президиума Ассоциации молодых предпринимателей России, Олег Калинин, директор Фонда развития трубной промышленности, и Евгения Шохина



Яна Панфилов, исполнительный директор ООО «Руспортинг»



Артём Вилкин, заместитель руководителя Контрактной службы ФМБА России



Шахбулат Гиравов, первый заместитель генерального директора ФБУ «Государственная комиссия по запасам полезных ископаемых»



Андрей Спиридонов, уполномоченный по защите прав предпринимателей Тульской области



Аркадий Укупник, певец, композитор, актёр, Заслуженный артист России, с супругой Натальей

Юрий Розум, пианист, народный артист России, и Дарья Пушкова, руководитель лондонского бюро телеканала «Russia Today»

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



Взгляни на мир под другим углом

Высокоскоростной интернет

8 800 775 0 775
www.ttk.ru

РЕКЛАМА

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



Игорь Юргенс, президент Всероссийского союза страховщиков, вице-президент РСПП, и Евгения Шохина, Президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», член Общественной палаты Московской области

ФОТО: СЛУЖБА ИД РСПП

НАЗВАНЫ ЛИДЕРЫ МОЛОДЁЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

10 декабря в Москве состоялся финал Общероссийской ежегодной премии «Лучший молодой предприниматель года», которую уже шестой год подряд проводит Ассоциация молодых предпринимателей России.

Торжественная церемония награждения прошла в отеле The Ritz-Carlton Moscow.

В отборочных этапах премии, прошедших в 74 регионах России, приняли участие около 5 тыс. молодых бизнесменов со всей страны. В результате были выбраны лучшие предприниматели со всей России и самые выдающиеся примеры построения собственного бизнеса.

В церемонии награждения лучших молодых предпринимателей приняли участие председатель Ассоциации молодых предпринимателей

России, губернатор Тульской области Владимир Груздев, сопредседатель АМПП Андрей Спиридонов, председатель Московской городской Думы Алексей Шапошников, заместитель Министра энергетики России Антон Инюцын, президент Всероссийского союза страховщиков, президент Всероссийского союза страховщиков, вице-президент РСПП Игорь Юргенс, депутаты Государственной Думы РФ Владимир Афонский, Владимир Бурматов и мн.др.

Владимир Груздев, председатель АМПП, губернатор Тульской обла-

сти, в своём выступлении сказал: «Премия “Лучший молодой предприниматель года” демонстрирует открытость российского бизнеса. Определение лучшего молодого предпринимателя становится стимулом для многих молодых людей, позволяет им почувствовать себя увереннее при открытии своего дела, даёт возможность опереться на примеры успешного опыта построения собственного бизнеса».

Лауреатом премии «Лучший молодой предприниматель года в сфере социальных проектов» ста-

ла Евгения Шохина – президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», член Общественной палаты Московской области. Она удостоена этой награды за проект «Детская Бизнес-школа РСПП». Это новый образовательный проект Бизнес-школы РСПП, задача которого – помочь будущим предпринимателям уже в раннем возрасте сформировать комплекс знаний в сфере бизнеса, научиться работать в команде.

«Мне очень приятно получить эту награду, – сказала Евгения. – Сегодня отмечен наш первый социальный проект, направленный на развитие детей 10–12 лет. Я рада, что здесь столько молодых предпринимателей, которые нам смогут в этом процессе помочь. Важно делиться опытом и знаниями с поколением, которое идёт за нами, от этого будет зависеть будущее нашей страны. Глядя сегодня на вас, я знаю, что будущее у России есть!» Также она поблагодарила за сотрудничество сопредседателя АМПП Андрея Спиридонова и выразила надежду на успешную реализацию совместных

проектов в 2015 г., подарив ему от себя лично и от коллектива Бизнес-школы РСПП сертификат на обучение в образовательном модуле Бизнес-школы РСПП по программе Executive MBA «Новые управленческие стратегии и GR-технологии».

В номинации «Лучший молодой предприниматель в области стро-

латы РФ, генеральный директор Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса.

В заключительной части вечера среди участников премии был разыгран приз от Бизнес-школы РСПП – специальный сертификат на участие в традиционном Деловом Утреннике. Он достался председателю президиума Ассоциации

В ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ ВЕЧЕРА СРЕДИ УЧАСТНИКОВ ПРЕМИИ БЫЛ РАЗЫГРАН ПРИЗ ОТ БИЗНЕС-ШКОЛЫ РСПП – СПЕЦИАЛЬНЫЙ СЕРТИФИКАТ НА УЧАСТИЕ В ТРАДИЦИОННОМ ДЕЛОВОМ УТРЕННИКЕ.

ительства» победила компания «Служба механизации» из Москвы. Победителем в номинации «Лучший молодой предприниматель в сфере здравоохранения» стала компания SportMedSystems.

В номинации «Лучший молодой предприниматель в сфере инноваций» стала компания «Разум Технолоджи» из Ханты-Мансийского автономного округа. Победителем в номинации «За значительный опыт и вклад в развитие предпринимательства в России» стал Виктор Ермаков, общественный уполномоченный РФ по защите прав малого и среднего бизнеса, член Общественной па-

молых предпринимателей России Республики Крым Дмитрию Филоненко.

Общероссийская ежегодная премия «Лучший молодой предприниматель года» проводится в целях поддержки и стимулирования деятельности субъектов молодёжного предпринимательства и формирования инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса на территории РФ. Главная задача Премии «Лучший молодой предприниматель года» – выявление и поощрение передового опыта и достижений молодёжного предпринимательства в Российской Федерации.

БР



Андрей Спиридонов, уполномоченный по защите прав предпринимателей Тульской области



Владимир Груздев, губернатор Тульской области

ФОТО: СЛУЖБА ИД РСПП

ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЗА НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2014 Г.

В новом обзоре мы расскажем вам о ряде изменений, внесённых Правительством РФ в законы, которые в скором времени вступят в силу или уже начали действовать.



Александр Ситников,
Управляющий партнёр VEGAS LEX

НЕ ОБЛАГАЮТСЯ
НДФЛ ВЫПЛАТЫ,
ОТНОсяЩИЕСЯ К
ВОЗМЕЩЕНИЮ РАСХОДОВ
ЧЛЕНА ВЫСШЕГО
ОРГАНА УПРАВЛЕНИЯ
НЕКОММЕРЧЕСКОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ,
НЕПОСРЕДСТВЕННО
СВЯЗАННЫХ С ЕГО
УЧАСТИЕМ В РАБОТЕ
ВЫСШЕГО ОРГАНА
УПРАВЛЕНИЯ ТАКОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ.

Всем налогоплательщикам будет интересно узнать о расширении перечня доходов, не облагаемых НДФЛ, введении нового понятия «личный кабинет налогоплательщика», увеличении критериев оснований для списания безнадежной ко взысканию задолженности, числящейся за налогоплательщиками более 5 лет, порядке налогообложения прибыли иностранных компаний, контролируемых российскими налоговыми резидентами. Среднему и малому бизнесу позволят использовать типовые уставы ООО в качестве основной организационно-правовой формы среднего и малого бизнеса (в декабре опубликован законопроект). Для работодателей, привлекающих к трудовой деятельности иностранных граждан, с нового года начнет действовать разрешительный порядок осуществления трудовой деятельности по патенту. В топливно-энергетическом секторе не без изменений: отменено регулирование цен на тепловую энергию и/или теплоноситель. Значительно поменяется российская картина Интернета: с 1 мая 2015 г. вступит в силу закон, предусматривающий «вечную» блокировку интернет-сайта в связи с наличием нелегального контента, а также расширяющий перечень объектов авторских и смежных прав, в отношении которых установлен порядок ограничения доступа к информации.

ПЕРЕЧЕНЬ ДОХОДОВ, НЕ ОБЛАГАЕМЫХ НДФЛ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 29.11.2014 № 382-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

О ЧЁМ: расширен перечень доходов, не облагаемых НДФЛ. В частности, снято ограничение, в соответствии с которым не облагаются налогом только единовременные выплаты (т.е. не более одного раза в течение одного налогового периода).

Не облагаются НДФЛ выплаты, относящиеся к возмещению расходов члена высшего органа управления некоммерческой организации, непосредственно связанных с его участием в работе высшего органа управления такой организации.

Закреплена возможность признания расходами на оплату труда начислений работникам, в том числе выходных пособий, производимых работодателем при прекращении трудового договора, предусмотренных локальными нормативными актами и (или) трудовыми договорами и (или) отдельными соглашениями сторон трудового договора, в том числе соглашениями о расторжении трудового договора, коллективными договорами, соглашениями и локальными нормативными актами, содержащими нормы трудового права.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: всем налогоплательщикам.

ВСТУПАЕТ В СИЛУ: 1 января 2015 г.

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА, НАЛОГОВЫЕ ШТРАФЫ И СБОРЫ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 04.11.2014 № 347-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

О ЧЁМ: Закон вводит в ст. 11 НК РФ новое понятие «личный кабинет налогоплательщика», под которым понимается информационно-телекоммуникационный ресурс, доступ к которому осуществляется на официальном сайте ФНС России в установленном им порядке, предназначенный для реализации налогоплательщиками и налоговыми органами своих прав и исполнения обязанностей, установленных НК РФ.

Документы в электронной форме, исходящие от любого долж-

ностного лица любого налогового органа, могут быть подписаны одной и той же электронной цифровой подписью, сохраняя при этом свою юридическую силу.

Отменяется обязательный судебный порядок взыскания налогов и сборов с организаций,

Документы в электронной форме, исходящие от любого должностного лица любого налогового органа, могут быть подписаны одной и той же электронной цифровой подписью, сохраняя при этом свою юридическую силу.

которым открыты лицевые счета в органах Федерального казначейства или финансовом органе субъекта РФ (муниципального образования).

Расширены основания для списания безнадежной ко взысканию задолженности, числящейся за налогоплательщиками более 5 лет.

Также предусмотрена возможность налоговых органов при-

знать безнадежными ко взысканию недоимку и задолженность по пеням и штрафам, числящиеся по состоянию на 01.01.2014 г. за организациями, которые отвечают признакам недействующего юридического лица, установленным Федеральным законом № 129-ФЗ, не находясь в процедурах, применяемых в деле о не-

состоятельности (банкротстве), и в отношении которых судебным приставом-исполнителем вынесено постановление об окончании исполнительного производства в связи с невозможностью взыскания недоимки, задолженности по пеням и штрафам.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: всем налогоплательщикам.

ВСТУПИЛ В СИЛУ: 5 декабря 2014 г.



Порядок налогообложения прибыли иностранных компаний, контролируемых российскими налоговыми резидентами

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли кон-

компаниями, в том числе через номинальных акционеров, управления ими через номинальных директоров. В законе закреплена обязанность сообщать в налоговые органы об участии в иностранных организациях, структурах без образования юридического лица (фондах, партнёрствах, товариществах, трастах, иных формах осуществления коллективных инвестиций или доверительного управления). Закон также содержит положения, направленные на противодействие косвенной

Возможности использования типовых уставов ООО

НАЗВАНИЕ: проект Федерального закона от 2 декабря 2014 г. «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации и в федеральные законы "Об обществах с ограниченной ответственностью" и "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (в части введения возможности использования юридическими лицами типовых уставов)».

О ЧЁМ: законопроект направлен на введение возможности использования типовых

уставов обществами с ограниченной ответственностью в качестве основной организационно-правовой формы среднего и малого бизнеса.

Основная идея законопроекта заключается в предоставлении учредителям (участникам) юридического лица (на первом этапе – только ООО) возможности действовать на основании типового устава, утверждённого уполномоченным государственным органом путём принятия общим собранием участников

Закон вводит ответственность за неуплату налогов контролирующим лицом с прибыли иностранной компании.

тролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)».

О ЧЁМ: Закон определяет порядок налогообложения в Российской Федерации прибыли иностранных компаний, контролируемых российскими налоговыми резидентами. Определены также условия отнесения иностранной организации к контролируемой иностранной компании, критерии признания физических лиц и организаций контролирующими лицами, порядок налогообложения и основания освобождения от налогообложения прибыли контролируемой иностранной компании. Кроме того, закон вводит ответственность за неуплату налогов контролирующим лицом с прибыли иностранной компании. Вдобавок вводятся вспомогательные понятия, конкретизирующие случаи владения иностранными

продаже недвижимости: когда российская недвижимость передаётся во владение иностранной компании, а затем вместо продажи самой недвижимости производится продажа акций/долей этой иностранной компании.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: представителям среднего и крупного бизнеса.

ВСТУПАЕТ В СИЛУ: 1 января 2015 г., имеются переходные положения, вступающие в силу не ранее 1-го числа очередного налогового периода по соответствующему налогу.



ВЯЧЕСЛАВ ПРОКОФЬЕВ/ТАСС

(учредителей) соответствующего решения.

Законопроект исходит из того, что типовой устав, утверждённый уполномоченным государственным органом, не требует его последующего утверждения участниками ООО и придания такому уставу бумажной формы. Для целей регистрации юридического лица не потребуется представлять типовой устав в регистрирующий орган ни в бумажной форме, ни в форме электронного документа, что будет способствовать сокращению затрат как предпринимателей, так и регистрирующего органа (хранение, выдача удостоверенных экземпляров устава).

КОМУ ИНТЕРЕСНО: юристам, сотрудникам нотариальных органов, хозяйствующим субъектам.

ВСТУПАЕТ В СИЛУ: законопроект находится на рассмотрении, дата вступления в силу неизвестна.

Получение патента иностранным гражданином

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 24.11.2014 № 357-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

иностранного гражданина, указавшего в миграционной карте при пересечении государственной границы РФ цель визита – «работа».

Заявление о получении патента иностранный гражданин должен подать в течение 30 дней со дня въезда на территорию РФ. Нарушение указанного срока влечёт

Оформление патента предусмотрено только в случае обращения иностранного гражданина, указавшего в миграционной карте при пересечении государственной границы РФ цель визита – «РАБОТА».

О ЧЁМ: Закон заменяет механизм квотирования при привлечении к трудовой деятельности на территории РФ иностранных граждан, прибывших в порядке, не требующем получения визы, на разрешительный порядок осуществления трудовой деятельности по патенту.

Оформление патента предусмотрено только в случае обращения

отказ в приёме заявления иностранного гражданина о выдаче патента.

Устанавливаются обязательные единые требования, дающие основания для получения патента. Осуществление трудовой деятельности, наём на работу иностранного гражданина без наличия трудового патента установленным образом влечёт ответствен-

ность как самого иностранного гражданина, так и работодателя. После выдачи патента устанавливается процедура контроля за реализацией патента.

Вводится обязанность работодателей и заказчиков работ (услуг) уведомлять подразделения ФМС России, региональные органы занятости и налоговые органы о заключении и расторжении трудовых или гражданско-

регулирование цен на тепловую энергию (мощность) и (или) теплоноситель, реализация которых необходима для оказания коммунальных услуг по отоплению и горячему водоснабжению населению и приравненным к нему категориям потребителей.

Регулирование указанных цен полностью будет отменено с 1 января 2018 г. До этой даты цены определяются соглашением сто-

РАСШИРЕНИЕ ОБЪЕКТОВ АВТОРСКИХ И СМЕЖНЫХ ПРАВ, ОГРАНИЧЕНИЕ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 24.11.2014 № 364-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" и Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации».

О ЧЁМ: изменения направлены на расширение объектов авторских и смежных прав, в отношении которых установлен порядок ограничения доступа к ин-

формации, распространяемой с нарушением авторских и смежных прав. Кроме того, изменяется положение, предписывающее на этапе обеспечительных мер удаление нелегального контента. Законом вводится ограничение доступа к информации, размещённой без законного основания, уточняется механизм блокировки оператором связи нелегального контента.

Закон содержит положение, согласно которому оператор связи может быть освобождён от ответственности перед правообладателем и перед пользователем за ограничение доступа к информации в соответствии с действующим законом. Предусматривается «вечная» блокировка интернет-сайта.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: операторам связи, хозяйствующим субъектам – владельцам объектов интеллектуальной собственности, патентным поверенным, юристам.

ВСТУПАЕТ В СИЛУ: 1 мая 2015 г. **БР**

Планируется полностью отменить регулирование цен на тепловую энергию (мощность) и (или) теплоноситель, поставляемые теплоснабжающими организациями потребителям и другим теплоснабжающим организациям.

правовых договоров с иностранным работником.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: всем работодателям, привлекающим к трудовой деятельности иностранных граждан.

ВСТУПАЕТ В СИЛУ: 1 января 2015 г.

НОВОЕ В РЕГУЛИРОВАНИИ ЦЕН НА ТЕПЛОВУЮ ЭНЕРГИЮ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 01.12.2014 г. № 404-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О теплоснабжении"».

О ЧЁМ: согласно данному закону, планируется полностью отменить регулирование цен на тепловую энергию (мощность) и (или) теплоноситель, поставляемые теплоснабжающими организациями потребителям и другим теплоснабжающим организациям. Однако данное правило не будет распространяться на ре-

гон и в рамках предельных значений, установленных органами регулирования.

Также должно быть отменено регулирование цен на тепловую энергию (мощность) и теплоноситель, производимые с использованием источников тепловой энергии малой мощности, то есть менее 10 гигакалорий в час.

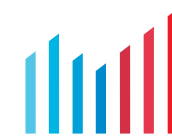
Кроме того, устанавливать порядок расследования причин аварийных ситуаций при теплоснабжении теперь будет Правительство РФ, ранее данные полномочия принадлежали Министерству энергетики России. При этом функции по расследованию аварий при теплоснабжении будут возложены на Ростехнадзор.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: энергетическим компаниям, государственным органам (ФСТ России, ФАС России и др.), потребителям электроэнергии.

ВСТУПАЕТ В СИЛУ: 1 января 2015 г., кроме отдельных положений, для которых предусмотрен иной срок введения в действие.



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



НЕДЕЛЯ
РОССИЙСКОГО
БИЗНЕСА
2015

16–20 марта 2015 года, Москва

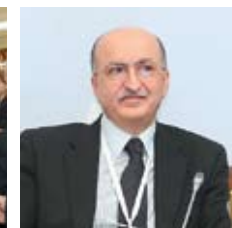
VIII НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА



Дмитрий МЕДВЕДЕВ,
Председатель
Правительства РФ



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



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

+ 7 (495) 663-04-56

Мытенков Сергей Сергеевич, Цыганкова Ксения Владимировна

e-mail: event@rspp.ru



ГОВОРИТЕ О ДЕЛАХ, ЗАБЫВАЯ О РАССТОЯНИЯХ!

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

Узнайте больше: 8 800 250 09 90

Предложение для корпоративных клиентов МТС



МТС

на шаг впереди

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

Реклама



3D BIOPRINTING SOLUTIONS

Главная тема

Филипп Палеев: «В вопросе согласования новых медицинских технологий государство заняло консервативную позицию»

Лев Ашрафян: «Мерилом успехов и неудач в онкологии является смертность»

Инновации в медицине и фармацевтике:
шанс на новый технологический прорыв

ИНДУСТРИЯ ЗДОРОВЬЯ: РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ

Одним из показателей экономического развития страны является заинтересованность населения в улучшении качества собственной жизни, в том числе в здоровом питании и регулярных занятиях спортом. Для этого на государственном уровне в России планируется активно развивать массовый спорт, в том числе за счёт открытия новых фитнес-клубов, однако этому сегменту мешают невысокий уровень вовлечённости населения и слишком дорогие кредитные ресурсы.

Государственный подход

Ещё в декабре 2012 г. российское правительство приняло государственную программу «Развитие здравоохранения», в которой целый подраздел посвящён профилактике заболеваний и формированию здорового образа жизни. Согласно документу, одним из ключевых факторов развития страны является принятие обществом культуры взаимных обязательств, причём это понимание

свою очередь, ведение здорового образа жизни, то есть отсутствие поведенческих факторов риска неинфекционных заболеваний, является важнейшим условием для снижения вероятности развития артериальной гипертензии, повышения уровня холестерина и глюкозы в крови. При этом, как говорится в документе, в настоящее время распространённость поведенческих факторов риска неинфекционных заболеваний не

в правительстве планируют несколькими способами. Во-первых, предполагается сосредоточить усилия на мероприятиях, формирующих мотивацию к здоровому питанию. Для этого планируется запустить 32 федеральных консультативно-диагностических центра «Здоровое питание», а также сеть консультативно-диагностических центров здорового питания в федеральных округах. Во-вторых, планируется увеличить количество людей, занимающихся спортом. В результате реализации государственной программы

Предполагается сосредоточить усилия на мероприятиях, формирующих мотивацию к здоровому питанию.

должно включать наличие не только обязательств со стороны государства по обеспечению охраны здоровья и государственных гарантий, но и обязательств граждан заботиться о собственном здоровье. «Здоровый образ жизни предполагает отказ от потребления табака и наркотиков, злоупотребления алкоголем, а также рациональное питание и наличие достаточного уровня физической активности, предотвращающих развитие ожирения», – говорится в документе. В

Для этого планируется запустить 32 федеральных консультативно-диагностических центра «Здоровое питание», а также сеть консультативно-диагностических центров здорового питания в федеральных округах.

оказывает большого влияния на смертность. Однако в ближайшие 10–20 лет эта ситуация изменится и, скорее всего, приведёт к выраженному возрастанию смертности от неинфекционных заболеваний среди лиц в возрасте 35 лет и старше, уверяют авторы программы.

Изменить ситуацию

к 2020 г. планируется сократить смертность от болезней системы кровообращения до 622,4 случаев на 100 тыс. населения, смертность от новообразований – до 190 случаев на 100 тыс. населения, а смертность от туберкулёза – до 11,2 случаев на 100 тыс. населения. При этом распространённость потребления табака среди взрослого населения должна упасть до 25%.



SHUTTERSTOCK.COM

Основные проблемы

По данным ВЦИОМ, за последние 7 лет оценка положения дел в сфере развития физической культуры и спорта в России существенно улучшилась: доля россиян, позитивно оценивающих ситуацию, выросла с 42 до 59%. Впрочем, позитивные оценки дают в основном молодые россияне (70%), однако в любом случае одновременно меньше стало тех, кто считает, что положение дел в данной сфере – негативное (с 44 до 30%). Спортсменами той или иной периодичностью занимается половина опрошенных россиян – 52%, тогда как в 2006 г. этот показатель не превышал 39%. В том числе 10% россиян занимаются спортом ежедневно, 14% – несколько раз в неделю, 9% – раз в неделю, 7% – несколько раз в месяц, а 11% – несколько раз в год. Самые популярные виды спорта в России – комплексные занятия физкультурой (43%), менее востребованы занятия лёгкой атлетикой (15%), плаванием (14%) и лечебной физкультурой (14%). При этом наименее популярны борьба, баскетбол (по 2%) и хоккей (1%). Так, если фитнесом в 2006 г. занимался 31% населения, то к 2013 г. (за 2014 г. пока данных нет) эта доля выросла до 43%. Хотя по мно-

гим другим видам спорта количество занимающихся сократилось: по футболу – с 16 до 8%, по волейболу – с 9 до 6%, по баскетболу – с 5 до 2%, по хоккею – с 3 до 1%.

Впрочем, как отмечают эксперты, распределение среди тех, кто занимается фитнесом, неравномерно по группам. Согласно исследованию Ассоциации фитнеса России, женщины в 4 раза чаще мужчин увлекаются фитнесом, а среди возрастных групп наиболее активной частью клиентов фитнеса является группа 20–29

очередь, по данным исследования, проведённого РБК.research, в России основными потребителями фитнес-услуг являются представители среднего класса, имеющие уровень ежемесячного среднедушевого дохода более 70 тыс. руб. (34,4%). Среди посетителей наибольшую долю составляют менеджеры среднего или низшего звена (30,1%) и квалифицированные специалисты, занятые умственным трудом (30%). Меньшей популярностью услуги фитнес-клубов пользуются среди рабочих, представителей технического или обслуживающего персонала (0,8%) и представителей творческих профессий (1,6%). По данным исследования Академии здоровья Wellness, посетители фитнес-центров предпочитают посещать тренажёрный зал – такой ответ

По данным ВЦИОМ, за последние 7 лет оценка положения дел в сфере развития физической культуры и спорта в России существенно улучшилась.

лет. При этом на клиентов старше 40 лет приходится 13,2%. По данным исследования, проведённого Академией здоровья Wellness, наибольшее количество потребителей фитнес-услуг посещает эти заведения для поддержания хорошей физической формы; около половины потребителей отметили избавление от негативной энергии и поддержание здоровья, примерно каждый четвёртый посетитель в фитнес-центре отдыхает. В свою

дали почти 60% респондентов, аэробика или шейпинг востребованы 56% посетителей, сауна или баня – 50%, на массаж в фитнес-клубы предпочитает ходить 41% посетителей.

«Роль спорта становится не только всё более заметным социальным, но и политическим фактором в современном мире. Привлечение широких масс населения к занятиям физической культурой, состояние здоровья



населения и успехи на международных состязаниях являются бесспорным доказательством жизнеспособности и духовной силы любой нации, а также её военной и политической мощи», – говорится в Федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта на 2006–2015 годы». Однако, по данным авторов документа, в последнее десятилетие из-за не-

лярным занятиям физической культурой, несоответствие уровня материальной базы и инфраструктуры физической культуры и спорта, а также их моральный и физический износ. Кроме того, в качестве проблем авторы стратегии называют недостаточное количество профессиональных тренерских кадров, а также отсутствие на государственном уровне активной пропаганды за-

обслуживающих 1 млн человек. В результате если уровень проникновения фитнеса в Москве близок к европейским цифрам (порядка 10% населения), то ситуация по стране иная – не более 2–3% жителей городов-миллионников занимается фитнесом, а в маленьких городах ситуация ещё хуже. Большая часть занимающихся фитнесом относится к возрастной категории 25–34 года, что является типичным скорее для стран Латинской Америки, чем для стареющей Европы – в Германии

Согласно исследованию Ассоциации фитнеса России, женщины в 4 раза чаще мужчин увлекаются фитнесом, а среди возрастных групп наиболее активной частью клиентов фитнеса является группа 20–29 лет.

достатка финансовых ресурсов и внимания со стороны государства этот некогда колоссальный потенциал во многом был утерян. Более того, отмечается в программе, в настоящее время в России имеется ряд проблем, влияющих на развитие физической культуры и спорта, требующих неотложного решения. В первую очередь недостаточное привлечение населения к регу-

лятий физической культурой и спортом как составляющей здорового образа жизни.

По оценке международной спортивной организации IHRSA, в 2013 г. (данные за 2014 г. ещё не опубликованы) в России насчитывалось 3,3 тыс. фитнес-клубов, которые посещали примерно 1,7 млн человек. При этом из них в Москве действовало примерно 500–600 фитнес-клубов, суммарно

весомую долю членов фитнес-клубов занимают люди старше 40 лет. Для сравнения: в Лондоне фитнес-клубы посещают 20% жителей, в Барселоне – 35%, а в Берлине – почти 60%. Причём изначально российский рынок фитнес-услуг стал развиваться с сегмента премиум-класса, в то время как, например, в США развитие индустрии фитнеса началось с клубов среднего класса. Таким образом,

российский подход к развитию фитнес-индустрии был изначально отличен от американского, поэтому заполнение среднеценового сегмента происходит во вторую очередь. Со временем на российский рынок пришли международные сети Gold's Gym и World Gym, однако эта тенденция не получила развития, и сейчас доля зарубежных компаний в сегменте фитнес-клубов составляет менее 1%. До кризиса 2008–2009 гг. в России появилось большое количество клубов для среднего класса. Однако в результате ухудшения экономической ситуации в стране в конце 2008 г. произошло снижение доходов населения и рост безработицы, что привело к снижению доли россиян, посещающих фитнес-клубы. В отличие от американского рынка для российского рынка характерно широкое распространение фитнес-сетей, в том числе по франчайзингу. Фитнес-центры наиболее распространены в крупных городах с населением около или свыше 1 млн человек, где наилучшим образом развита инфраструктура. На сегодняшний день развитие бизнеса сетей фитнес-клубов в основном и происходит за счёт интенсивной региональной экспансии, однако пока более половины рынка в стоимостном выражении принадлежит Москве.

Как говорится в исследовании IHRSA, в России развитие рынка фитнес-услуг в настоящее время сдерживают несколько факторов. В первую очередь среди таких факторов следует отметить высокую стоимость: в качестве инвестиционных вложений для открытия нового клуба требуется в среднем около 4 млн долл. Это оплата аренды помещений, закупки оборудования, внедрение

технологий и образовательного процесса. Во-вторых, таким фактором является отсутствие льготных условий по налогообложению для игроков. В-третьих, сдерживающим фактором является также высокий процент на кредит.

Планы на будущее

Согласно федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта», в ближайшее время в России предполагается развивать инфраструктуру для занятий массовым спортом, включая строительство в образовательных

В свою очередь, количество физкультурно-спортивных организаций и центров для занятий спортом, прошедших добровольную сертификацию, предполагается увеличить до 30 объектов на 100 тыс. жителей. Также власти планируют увеличить количество квалифицированных тренеров и тренеров-преподавателей физкультурно-спортивных организаций, работающих по специальности. Их общее количество должно вырасти до 250–300 тыс. человек. «Повышение двигательной активности и закаливание организма являются основными

Доля россиян, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в том числе учащихся, должна вырасти с 11,6% в 2004 г. до 30% в 2015 г.

учреждениях 1467 многофункциональных залов, открытие 733 залов с бассейнами и запуск 733 стадионов-площадок. В результате доля россиян, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в том числе учащихся, должна вырасти с 11,6% в 2004 г. до 30% в 2015 г.

компонентами регулярных занятий физической культурой и спортом, положительно влияющими на сохранение и укрепление здоровья человека, снижение уровня заболеваемости», – говорится в документе. Таким образом, выраженная тенденция к снижению среднего числа дней



временной нетрудоспособности от всех причин будет свидетельствовать об эффективности реализации программных мероприятий. В итоге основной эко-

номической нетрудоспособности. К 2015 г. планируется снизить количество таких выплат на 15%, что приведёт к предотвращению экономического ущерба из-за

составляет лишь 40%. По данным компании Deloitte & Touche, потенциальная ёмкость российского рынка фитнеса составляет порядка 2 млрд долл. в год. Основные игроки рынка отмечают, что в ближайшее время рост фитнес-индустрии в России будет происходить за счёт регионов и в основном бла-

годаря развитию крупных сетей. Наиболее популярной формой региональной экспансии становится франчайзинг. В дальнейшем эксперты Deloitte & Touche прогнозируют несколько основных направлений развития рынка. Во-первых, в силу усиления конкуренции на рынке будет происходить сегментация и специализация, в частности, будет расти количество студий, развивающих отдельные направления, в том числе возникнут так называемые «клубы по интересам»: бойцовские центры, нишевые проекты по восточным практикам и др.

номинальный эффект от реализации программы выразится в сокращении расходов государства на оказание медицинской помощи и выплату пособий по временной нетрудоспособности. В целом экономический эффект от реализации программы, по предварительным расчётам, составит до 13 млрд руб. в год (в ценах 2006 г.) с учётом существующих демографических тенденций.

По данным Ассоциации профессионалов фитнеса, последние годы фитнес-индустрия в России стабильно растёт в среднем на 20% в год, открываются новые клубы, приходят новые бренды. Специалисты разрабатывают индивидуальные программы, включающие элементы различных видов фитнеса: аэробики, борьбы, упражнений на тренажёрах – для достижения оптимальной нагрузки и наилучшего результата. Более того, степень наполнения рынка в категории «премиум» и «люкс» составляет около 90%, в категории «средний класс» и «эконом» заполнение

составляет лишь 40%. По данным компании Deloitte & Touche, потенциальная ёмкость российского рынка фитнеса составляет порядка 2 млрд долл. в год. Основные игроки рынка отмечают, что в ближайшее время рост фитнес-индустрии в России будет происходить за счёт регионов и в основном бла-

БР

ПОЗВОЛЬТЕ НАМ ОСТАТЬСЯ В ВАШЕМ СЕРДЦЕ.®

Позвольте увлечь вас завораживающим видом на Красную площадь.

Позвольте окружить вас роскошью тонкого шелка и вишневого дерева.

Позвольте предложить вам негу теплой воды, подсвеченной кристаллами.

Позвольте превратить ваш отъезд из Москвы в прелудию возвращения.



РЕКЛАМА

ФИЛИПП ПАЛЕЕВ: «ВОПРОС ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ»

Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Московской области «Московский областной научно-исследовательский клинический институт имени М. Ф. Владимирского» (ГБУЗ МО МОНКИ) – старейшее гражданское лечебное учреждение России, ведущее свою историю с 1775 г., когда по указу Екатерины II была создана Старо-Екатерининская больница.

Сегодня институт представляет собой уникальный научно-лечебный и учебный комплекс. Достижения мировой медицины, научные разработки, обогащающие современные медицинские технологии, ещё в период клинических испытаний в институте становятся достоянием практического здравоохранения Московской области. Наш собеседник – директор ГБУЗ МО МОНКИ им. М. Ф. Владимирского, доктор медицинских наук, профессор Филипп Палеев.

– Филипп Николаевич, в МОНКИ активно внедряются новые медицинские технологии, проводятся очень сложные, уникальные операции. Однако медицинских учреждений такого уровня в стране немного...

– Конечно. Но нужно понимать, что они – только вершина айсберга, пик треугольника здравоохранения. Его основание – врачи общей практики, терапевты, первичное звено – врачи, которые общаются непосредственно с пациентом. Следующий (второй) уровень – клиничко-диагностические центры, где жители Подмосковья получают консультации узкопрофильных специалистов. Третий уровень, высший – лечебные учреждения, где проводится хирургическое лечение, оказывается высокотехнологическая медицинская помощь.

– Хорошо. Но тот же аппендицит в МОНКИ удалят по самой

современной технологии, а в какой-нибудь районной больнице на периферии – по старинке.

– Не обязательно. Надо понимать, что новые технологии не приходят на смену старым, в боль-

В конечном итоге наша задача – сделать операцию, безопасную для пациента, необходимую и возможную в каждом конкретном случае.

Аппендэктомия, о которой вы говорите, – в большинстве слу-

«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НЕ ПРИХОДЯТ НА СМЕНУ СТАРЫМ, В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ОНИ ДОПОЛНЯЮТ ПРИМЕНЯЕМЫЕ СХЕМЫ, МЕТОДЫ ИЛИ ПОДХОДЫ К ЛЕЧЕНИЮ.»

шинстве случаев они дополняют применяемые схемы, методы или подходы к лечению. Нередко более современная технология доказывает, что она лучше предыдущей и заменяет её. Но чаще она применяется как дополнительная опция (возможность) лечения.

Например, лапароскопическая хирургия – направление, которое очень активно развивается даже в небольших учреждениях, потому что показывает свою эффективность.

чаев экстренная операция. Она должна быть сделана быстро. Способ выполнения практически не влияет на результат.

Плановая операция – иное дело. Там как раз обсуждается и подготовка к операции, и персонал – она может быть выполнена в МОНКИ.

Медицина сейчас развивается по принципу, согласно которому новейшие технологии – ресурсоёмкие, дорогостоящие, требующие от персонала высокой квалификации, – сосредоточены в центрах.

Важно, чтобы были люди, которые умеют это делать, владеют методикой, и чтобы персонал всех сопутствующих подразделений был готов к такой работе.

В больницах по месту жительства концентрируется то, что должно быть максимально доступно пациентам, – экстренная помощь. Но плановая помощь – высокотехнологичная, специализированная, высококвалифицированная – концентрируется в крупных центрах.

– Нередко даже от опытных специалистов сегодня можно услышать мнение, что с подготовкой новых медицинских кадров сейчас проблема, вузы за редким исключением со своими задачами не справляются. Это действительно так?

– Обучение врача как специалиста занимает большой период времени, и институт – это только первый этап. Во всём мире врачи проходят начальную практику, потом – специализацию (ординатура в России или резидентура за рубежом). Чтобы подготовить более-менее нормального специалиста, надо потратить как минимум 10 лет, включая институт. В институте даются «чистые знания» – аккumulированный опыт веков. В любом случае надо наработать свой опыт. Самые опытные врачи имеют очень большую практику, они могут поставить диагноз по глазам человека, его внешнему виду, по тому, как он себя ведёт, цвету кожи, даже по выражению лица.

Сказать, что из института выходит высококвалифицированный врач, безусловно, нельзя. В него надо вкладывать и вкладывать. Кроме того, уровень знаний,

Система, конечно, должна их отсеивать.

– Здесь ведь ещё вопрос эффективного использования новых технологий. В частности,

«САМЫЕ ОПЫТНЫЕ ВРАЧИ ИМЕЮТ ОЧЕНЬ БОЛЬШУЮ ПРАКТИКУ, ОНИ МОГУТ ПОСТАВИТЬ ДИАГНОЗ ПО ГЛАЗАМ ЧЕЛОВЕКА, ЕГО ВНЕШНЕМУ ВИДУ, ПО ТОМУ, КАК ОН СЕБЯ ВЕДЁТ, ЦВЕТУ КОЖИ, ДАЖЕ ПО ВЫРАЖЕНИЮ ЛИЦА.»

которые получают в институте, во многом зависит не от того, как преподают, а от самого студента. Ситуации, когда мы сталкиваемся с врачами, которые не соответствуют предъявляемым стандартам, есть. В основном речь идёт о людях, которые не сами принимали решение идти в медицину.

применения самой современной медицинской аппаратуры. Да, за последние годы в наших больницах её стало гораздо больше, но хватает ли у нас специалистов, умеющих на ней работать?

– Новое оборудование априори имеет достаточно много функций и возможностей. Бывают ситуации, когда купили, например, магнитно-резонансный томограф, а специалиста, который может на нём работать или умеет читать



ФОТО СЛУЖБА ИД РСПП

снимки, нет. Это нонсенс. Многих главных врачей за такое наказывали: они не подготовили кадры, понимая, что будет поставлено новое оборудование.

Однако тут возникает ещё один интересный вопрос: насколько используется весь функционал поставляемого оборудования? Современные машины обычно несут в себе много полезных дополнительных функций. Не всегда врачи, которые с ними работают, используют эти функции в полной мере. Делается много исследований – но ру-

сом, и администрацией, которая его обеспечивает. Безусловно, участвуют экономисты.

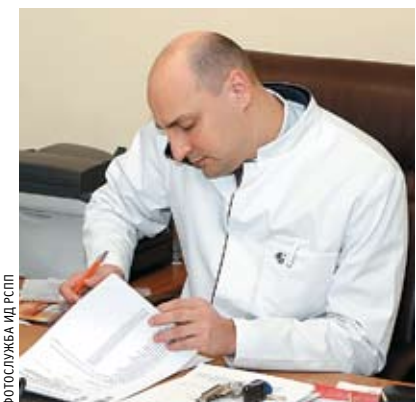
Например, знаменитый робот Da Vinci – аппарат, с помощью которого можно делать робот-ассистированные лапароскопические операции. Хирург управляет им дистанционно. Разница в стоимости операции, сделанной с помощью робота, и операции, сделанной таким же методом, но человеком, колоссальна – почти в 10 раз.

Надо понимать, кто будет оплачивать операцию, – знать источник

ные технические преимущества, но пока они не стоят тех денег, которые просят за Da Vinci.

– Вам часто приходится принимать такие решения и отказываться от новых технологий, оборудования?

– Мы постоянно мониторим информацию о новых технологиях, ездим на конференции, конгрессы. Но вопрос внедрения – экономический: будет ли этот процесс себя окупать. Если нет, то ради чего он сделан – ради пиара? Позиционирования «у нас есть, а у



«Бывают ситуации, когда купили, например, магнитно-резонансный томограф, а специалиста, который может на нём работать или умеет читать снимки, нет. Это нонсенс.»

тичных, которые можно проводить на более дешёвом оборудовании. Задача организаторов здравоохранения – понять, какой уровень оборудования нужен для данного лечебного процесса.

– А кто и как выбирает оборудование для МОНИКИ?

– Мы исходим из наших производственных процессов, потребностей и технологий, которыми пользуемся, а также экспертных оценок. Выбор техники, оборудования – вопрос обсуждения профессионалами, которые непосредственно занимаются этим процес-

сирования. В рамках ВМП государство оплачивает такие операции, но в рамках ОМС они не компенсируются. Поэтому пока этот робот существует только в нескольких федеральных центрах, которые занимаются высокотехнологичной медицинской помощью. У нас Da Vinci нет – и, честно говоря, пока не хотим его приобретать, не видим экономической целесообразности. Сам прибор дорогой, расходные материалы – очень дорогие, но результаты операций – такие же, как при традиционной лапароскопии. Да, есть определё-

других нет»? У нас есть свои особенности, всё оборудование используется как в лечебных, так и в научных целях.

– То, что возникает критерий «окупаемости» в медицине, – нормально?

– В государственной медицине нет понятия окупаемости. Имеется в виду, будет ли прибор окупать хотя бы свою эксплуатацию. Купив или получив его по программе модернизации, мы как минимум должны платить людям, которые будут на нём работать, и оплатить расходные материалы, которые будут использоваться.

Если технология не гарантирована государством, но люди готовы за неё платить – это бизнес-история.

Государство (в нашем случае – правительство Московской обла-

сти) должно понимать, каким образом использование новой технологии повлияет на два основных показателя – рождаемость и продолжительность жизни. Это основополагающее понимание.

Мы можем везде поставить суперсовременные продвинутые компьютерные томографы, но это никак не повлияет на глобальные процессы, за которые мы несём ответственность.

– Но существуют сегодня какие-то факторы, которые негативно сказываются на самом процессе внедрения новых медицинских технологий, – его качество, темпы?

– Медицина – очень консервативная область в принципе. Хотя бы просто потому, что дело касается здоровья человека. Основополагающий принцип здравоохранения – «Не навреди!» И это правильно.

Новые технологии могут внедряться более активно, если есть система оценки их эффективности и востребованности. А также финансирование, которое их поддерживает, – желание людей оплачивать их из своих средств или из средств системы обязательного или добровольного медицинского страхования. Мне кажется, одним из тормозов развития новых технологий является чёрный рынок. Это несистемное использование довольно большого финансового ресурса, который идёт на оплату исключительно услуги врача. Причём эта услуга индивидуальна, и вы не понимаете, насколько она качественна, насколько технология данного врача соответствует современным стандартам, знаниям.

Для частной медицины это нормально. Но чёрная оплата скрывает истинную информацию от системы здравоохранения: что, в каком виде, как востребовано, какая технология востребована, почему она востребована. Если в государственном



«Медицина – очень консервативная область в принципе. Хотя бы просто потому, что дело касается здоровья человека. Основополагающий принцип здравоохранения – “Не навреди!”»

учреждении врач тайно применяет в лечении какую-то новую технологию и берёт за это деньги – она так и останется тайной. Государство заняло достаточно консервативную позицию в рамках согласования новых технологий.

– Может быть, слишком консервативную?

– В этом процессе есть свои особенности и проблемы. Есть несколько этапов взаимодействия профессионального сообщества и государства.

Первый этап – разрешить новый метод лечения или инстру-

ментарий. Здесь есть определённый консерватизм, я бы сказал, больше бюрократический. С точки зрения бюрократии сроки определены жёсткие, но реально сроки согласования на уровне сертификации и получения разрешительных документов увеличиваются. Когда технология разрешена, её можно использовать, она достаточно безопасна и эффективна. Но это не значит, что её можно использовать в государственных учреждениях, потому что возникает вопрос, кто её будет оплачивать.

Поэтому следующий этап – попросить государство оплачивать эту технологию в рамках массового использования. Но государство вправе рассмотреть несколько аспектов технологии: безопасность, экономическую эффективность и влияние на прогноз (продолжительность жизни). Оно вправе сказать: «Вы показали, что есть новая технология. Теперь докажите, что она более эффективна, чем то, что я оплачиваю сейчас. Да, люди хотят. Но почему они хотят? Может быть, это результат рекламы? Или это действительно влияет на продолжительность их жизни?» Это справедливый вопрос, он везде ставится таким образом: в Америке, Европе, Израиле и других странах.

Всегда важно, чтобы государство чётко определяло, за что готово платить. Жёсткое понимание этого

позволяет наращивать новые технологии хотя бы на уровне оказания платных медицинских услуг.

– Есть ли примеры, что технологию начинали использовать в платном секторе, она показывала эффективность и переходила в бесплатный?

– В принципе, это типичная ситуация. Когда технология создана, она должна начать как-то реализовываться. Некоторые компании, чтобы получить доказательную базу, сами финансируют технологию в течение 1–3 лет: проводят исследования в медицинских учреждениях, оплачивают лечение, демонстрируя государству, что новинки более эффективны, чем то, на что тратятся деньги сейчас. Зачастую приходится показывать, что на данный момент технология может быть дороже, но в ближайшей перспективе – экономически более выгодной, чем использование других методик.

Это процесс постоянный, соревновательный и динамичный. Нельзя сказать, что завтра мы сделаем суперсовременную медицину, никто не может этого сделать. Мы можем двигаться в правильном направлении, которое должно быть чётко определено. Тогда медицина будет модифицироваться, она будет адаптироваться к тем условиям, которые формирует государство.

Появление одноканального финансирования (ОМС) уже ввело некий соревновательный фактор в систему здравоохранения. Сейчас у человека есть выбор: он знает, что в другом учреждении ему тоже могут оказать помощь. Соревновательные элементы уже вводятся в систему и заставляют учреждения быть более эффективными экономически, более дружелюбными к пациенту. Это динамичный процесс – процесс поиска баланса спроса, предложения, востребованности. **БР**

СПРАВКА



Палеев Филипп Николаевич,
директор ГБУЗ МО МОНИКИ им. М. Ф. Владимирского.

Родился в 1974 г. в Москве. В 1997 г. окончил факультет подготовки научных и научно-педагогических кадров ММА им. И. М. Сеченова по специальности «лечебное дело». С 1997 по 1999 гг. обучался в клинической ординатуре МОНИКИ им. М. Ф. Владимирского по специальности «терапия».

В 1999 г. защитил кандидатскую диссертацию по специальности «кардиология». В 2000–2001 гг. без отрыва от основной работы проходил обучение на факультете экономики Финансовой академии при Правительстве РФ.

С 1999 по 2010 г. – старший научный сотрудник, ведущий научный сотрудник, главный научный сотрудник кардиопульмонологического отделения МОНИКИ им. М. Ф. Владимирского.

В 2004 г. защитил докторскую диссертацию.

С 2000 г. – по совместительству доцент кафедры терапии ФУВ МОНИКИ им. М. Ф. Владимирского. В 2006 г. присвоено звание профессора.

С 2007 г. занимается организацией и координацией работы службы интервенционной кардиологии на базе МОНИКИ. Самостоятельно выполнил более 5 тыс. эндоваскулярных вмешательств. Под его руководством объём выполняемых коронарографий увеличился в 5 раз и достиг

1 тыс. процедур в год, коронарных стентирований – в 4,5 раза до 220 в год.

С 2009 г. – председатель Московского областного научного общества терапевтов им. Д. Д. Плетнёва.

С 2010 г. – руководитель кардиопульмонологического отделения и (по совместительству) профессор кафедры терапии ФУВ МОНИКИ им. М. Ф. Владимирского.

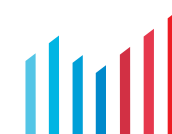
С 2013 г. является главным внештатным специалистом Московской области по развитию высоких технологий в кардиологии. Основные направления научно-исследовательской деятельности: некоронарогенные заболевания миокарда, интервенционная кардиология, лёгочная гипертензия, хронические неспецифические заболевания лёгких.

Является автором 157 печатных работ, из них семь методических рекомендаций и учебных пособий.

С октября 2013 г. Ф. Н. Палеев – директор ГБУЗ МО МОНИКИ им. М. Ф. Владимирского.



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



НЕДЕЛЯ
РОССИЙСКОГО
БИЗНЕСА
2015

16–20 марта 2015 года, Москва

VIII НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА



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



Общество от нас больше ожидает, чем мы от него. Мы должны заявить о том, что мы собираемся делать, какие у нас планы –

как мы собираемся развивать нашу социальную ответственность перед обществом, как мы должны улучшить окружающую среду и вообще жизнь в обществе. А мы должны ожидать от власти, насколько нам будет легче продвигаться вперёд и строить общество. “



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

+ 7 (495) 663-04-56

Мытенков Сергей Сергеевич, Цыганкова Ксения Владимировна

e-mail: event@rspp.ru

ЛЕВ АШРАФЯН: «ПРИХОДИТСЯ ГОВОРИТЬ О ЦЕЛОМ КОМПЛЕКСЕ ПРОБЛЕМ»

Онкологию, наверное, нужно отнести к тем медицинским направлениям, которые можно совершенно буквально назвать жизненно важными. Естественно, все новости в этой области вызывают большой интерес у общества. Но наш разговор с членом-корреспондентом РАМН, доктором медицинских наук, профессором Львом Ашрафяном – не столько о достижениях сегодняшней российской онкологии, сколько о проблемах, мешающих её развитию. Как руководитель отдела раннего канцерогенеза, профилактики, диагностики и комплексного лечения онкологических заболеваний женских репродуктивных органов ФГБУ «Российский научный центр рентгенодиагностики» Минздрава России, Лев Ашрафян знает о них не понаслышке.

– Как вы в целом могли бы оценить сегодняшнее состояние российской онкологии, перспективы развития?

– Как раз сейчас, на мой взгляд, условия, в которых нам приходится работать, совершенно не способствуют развитию направления. Проблем накопилось немало. Во-первых, они связаны с недостаточным финансированием, объёмы которого не соответствуют потребностям. Но дело даже не в объёмах. Финансирование не ранжировано, не определены его приоритеты.

Да, была программа по онкологии, на реализацию выделили солидные средства, было закуплено немало современного оборудования – томографы и многое другое. Вроде бы хорошо. Но мерилom успехов и неудач в онкологии является смертность. Если бы в результате нам удалось её снизить...

– А этого не произошло?

– Как свидетельствует официальная статистика, на протяжении уже многих десятилетий стандартные показатели смертности не изменились, а по целому ряду нозологий даже повысились. Только по пяти локализациям рака женской

репродуктивной системы мы теряем ежегодно среднестатистический российский город – порядка 45–50 тысяч женщин. Значительная их часть – в возрасте от 16 (раньше бы сказал – от 25) до 45 лет.

Очень тревожит тенденция, которая проявилась ещё в 1990-х годах: рак молодеет. Проблема рака у молодых – серьёзная проблема

Основа российского здравоохранения – первичное звено. Именно оно должно проводить профилактику, раннюю диагностику. Система первичной медико-санитарной помощи должна всё время обновляться, совершенствоваться. Это то звено здравоохранения, от эффективной работы которого во многом зависит здоровье нации. Наше первичное

«ТОЛЬКО ПО ПЯТИ ЛОКАЛИЗАЦИЯМ РАКА ЖЕНСКОЙ РЕПРОДУКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МЫ ТЕРЯЕМ ЕЖЕГОДНО СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКИЙ РОССИЙСКИЙ ГОРОД – ПОРЯДКА 45–50 ТЫСЯЧ ЖЕНЩИН.»

для государства. Но каких-то целенаправленных, продуманных действий для её решения я не вижу.

Важно, чтобы больной, который переступает порог специализированного стационара, поступал бы к нам не в безнадёжном состоянии, а на ранней стадии развития болезни. Это вопрос уже давно не столько медицинский, сколько организационный.

Сегодня система организации выявления болезни на ранней стадии, диагностики на амбулаторном уровне – наша ахиллесова пята.

звено по структуре, кадрам (даже по оснащению за малым исключением), задачам, а в целом по конечному результату – эффективным профилактическим мероприятиям и уровню ранней диагностики – не претерпело никаких изменений, отражая уровень первичной помощи 30–40-летней давности. Особенно это касается женских консультаций. Мы неоднократно предлагали варианты реформирования этого звена здравоохранения с учётом многих факторов, формирующих женское здоровье, демографию, изменение

структуры заболеваемости, материнской, детской смертности и др.

Ещё одна организационная проблема заключается в том, что процесс лечения больного сейчас жёстко расписан в стандартах. Казалось бы, стандарт – дело хорошее. Но применительно к онкологии это нонсенс. У нас был свой, правильный подход, завещанный «отцами медицины» – Боткиным, Островерховым, Пироговым. Был принцип: «надо лечить не болезнь, а больного». Если мы лечим больного, в стандарте всё предусмотреть невозможно. Как можно предусмотреть в стандарте развитие опухолевого процесса, варианты рецидива заболевания, сочетание злокачественного процесса с целым рядом сопутствующих заболеваний, наконец, варианты прогноза, которые формируются по многим параметрам? Но даже те стандарты, которые обозначены в современной онкологии в нашем здравоохранении, приспособлены к уровню финансирования. Иными словами, объёмы финансирования «корректируют» стандарты оказания специализированного лечения. Нетрудно предположить результаты такого лечения.

Но даже если всё есть – деньги, организация, инструменты, методология, должны быть кадры. Ещё одна болевая точка нашего здравоохранения. Система подготовки, переподготовки и усовершенствования кадров абсолютно не структурирована.

– Это, наверное, прямая задача Минздрава...

– И Минздрава, и Министерства образования. Студент, получивший высшее медицинское образование, стоит на первой ступени понимания своей профессии. Дальше начинается важный этап профессиональной специализации. А она зависит от амплуа выбранной профессии. Если предстоит работа на уровне первичной помощи, будущий

специалист обязан знать о многих нозологиях в объёме необходимого для дифференциальной диагностики в рамках вероятностного диагноза. Если же врач посвящает свою жизнь специализированной

добивается результата. В регионе, например, снижается смертность от инфарктов, потому что он правильно распределил интервенционные кардиологические центры, обеспечил нормальную работу скорой по-

«СЕГОДНЯ СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ВЫЯВЛЕНИЯ БОЛЕЗНИ НА РАННЕЙ СТАДИИ, ДИАГНОСТИКИ НА АМБУЛАТОРНОМ УРОВНЕ – НАША АХИЛЛЕСОВА ПЯТА.»

помощи, то принцип его подготовки соответствует принципу – о малом (конкретная нозология, например гепатолог, уролог), но всё. Но в том и другом случае очень многое зависит от самого врача, его стремления познать как можно больше. Только обширные знания и опыт поднимают профессию врача до искусства.

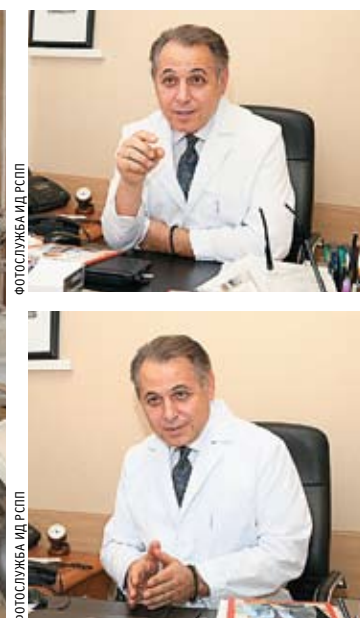
Мне представляется, что Министерству здравоохранения под стать задачи, связанные с формированием стратегических решений – чётких и адресных, но при этом обязательно с учётом региональной специфики. Сейчас, к сожалению, если говорить о регионах, многое зависит от случая. Если получилось, что во главе регионального здравоохранения стал человек, который понимает ситуацию, обладает необходимыми организаторскими качествами, квалификацией, он

Такая же ситуация с онкологией, с ургентными заболеваниями, требующими быстрого решения. Ну а если не повезло и руководитель необходимыми качествами не обладает?

Думаю, министерством упущены рычаги влияния на развитие регионов по определённой, чётко обозначенной системе. Её никто не видит.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



Ещё одна болевая точка на сегодняшний день – внедрение передовых технологий.

– Но ведь нередко сообщается об успехах, например в применении химиотерапии или лучевой терапии...

– Успехи есть, конечно. Появилось немало технологий, позволяющих решать проблемы лечения и диагностики на совершенно новом уровне

даже больным с 3-й или 4-й стадиями рака ряда локализаций. Раньше они были обречены.

Сегодня лучевая терапия развивается. Появилась возможность облучать именно опухолевый очаг, чтобы окружающие ткани были максимально защищены от облучения.

Вообще, фундаментальная наука развивается быстрыми темпами. Клиника намного отстаёт от

ной литературе, мы сразу загораемся, восклицаем: «Вот оно!»

– «Нет пророка в своём Отечестве»?

– Как бы нет. Между тем в России немало интересных и передовых разработок. Я знаю много технологий, которые «застревают» на уровне внедрения в клиническую практику ещё до испытаний. Возьмём те же препараты. За последний год в России было зарегистрировано более 30 инновационных препаратов, из них только три – российских. При этом сама система регистрации нового препарата чрезвычайно затруднена, и почему-то в первую очередь – для наших, отечественных разработчиков.

За последние 30 лет в 60–80 раз увеличились финансовые затраты на излечение одного онкологического больного. Но существенного результата – снижения смертности – это не принесло.

Создается впечатление, что мы работаем на иностранные фармацевтические компании. В онкологии, для того чтобы пролечить по стандарту больную раком молочной железы, в течение 3, а то и более лет при определённых стадиях и определённых показаниях, каждые 3 недели нужно давать препарат ценой порядка 100 тысяч рублей.

– Импортный препарат, естественно...

– Конечно. Даже химиотерапия не «наша». Есть дженерики, которые мы пытаемся выпускать, но они никак не решают эту проблему.

Когда речь заходит о новых технологиях, нередко нужно говорить об изменениях подходов к решению тех или иных онкологических проблем. Попробую проиллюстрировать на примере.

Опухоль развивается по определённому закону. Мы видим её только тогда, когда она состоит из 10^9 клеток. На этапе, когда 10^3 , то есть 1000 клеток, опухоль уже

формирует свою сосудистую систему. Что является фактором, при котором появляются метастазы.

70–80% смертей в онкологии – именно за счёт метастатической болезни. «Программа смерти» начинает работать на самых ранних этапах. Поэтому мы не можем приступать к лечению онкологического заболевания, особенно 2-й и 3-й стадии, с хирургии – мы уже опоздали.

Технология должна быть полностью пересмотрена. Нужно начинать с системного лечения, а не с локального – хирургии. Допустим, с химиотерапии. С тем чтобы метастатические очаги были подвергнуты какой-то девитализации: их тоже нужно обработать.

Опять же наука подсказывает, что когда мы даём химиопрепараты или лучевую энергию, то убираем только ту часть опухоли, которая прошла своё развитие, то есть сформировалась. Но мы не можем убрать стволовые опухолевые клетки, мы их не видим. Они резистентны и чаще всего дистанцированы, находятся в метастатических очагах.

Сейчас найдено около двух десятков соединений, которые позволяют воздействовать и на стволовые клетки. Они не относятся к разряду химиопрепаратов, это соединения растительного происхождения. Сегодня они стали лекарственными формами и проверены на различных опухолях: через какое-то время после начала их применения в опухоли резко падает уровень опухолевых стволовых клеток.

Молекулярная биология, которая сегодня интенсивно развивается, уже достаточно эффективно реализуется в клинике. Онкология – проблема не хирургии, не лучевой и не химиотерапии. Это клеточная проблема: нужно лечить клетку.

К сожалению, даже в нашей профессиональной среде не многие понимают значение молекулярной биологии, которая сегодня формирует совершенно новую парадигму лечения онкологических заболеваний.

Мы в нашем центре применяем при лечении рака яичников один из препаратов, о которых я говорил выше. Этот препарат абсолютно безопасный, не входит в разряд химиопрепаратов, не влияет на кро-

ветворную систему, самочувствие больного, изменение крови. Он действует по 12 направлениям, одно из главных – влияние на опухолевые стволовые клетки. За 10 лет благодаря его применению мы добились снижения смертности при этом заболевании с 70 до 30%.

– Наверное, это значит, что метод можно и нужно тиражировать?

– А вот это как раз самое сложное. Нет какого-то экспертного совета, состоящего из квалифицированных уважаемых специалистов, на который это можно было бы вынести. Дать им весь материал, всю методологию, истории болезни. Пускай они посидят полгода, даже год, изучат эти 200 историй болезни. И примут решение. Нет у нас такого совета. Нужно сформировать такую систему внедрения, которая контролировалась бы Минздравом.

То есть от разговора о конкретной методике мы с вами вернулись к тому, с чего начали, – к организационным, системным проблемам нашего здравоохранения. Которые нужно решать – спокойно, профессионально, но безотлагательно. **БР**

СПРАВКА



Ашрафян Лев Андреевич, руководитель отдела раннего канцерогенеза, профилактики, диагностики и комплексного лечения онкологических заболеваний женских репродуктивных органов Российского научного центра рентгенорадиологии (ФГБУ РНЦРР).

Заслуженный врач России, член-корреспондент РАН, доктор медицинских наук, профессор.

Родился 12 июня 1952 г. в г. Батуми в семье служащего.

В 1975 г. окончил лечебный факультет Ставропольского государственного медицинского института.

С 1976 по 1978 г. проходил клиническую ординатуру.

В 1981 г. была защищена кандидатская диссертация.

В 1989 г. защищена диссертация на соискание учёной степени доктора медицинских наук.

В 1995 г. Лев Ашрафян организовал и возглавил отделение комбинированных методов лечения гинекологических за-

болеваний в Российском научном центре рентгенорадиологии.

Под руководством профессора Ашрафяна защищено семь докторских и 34 кандидатские диссертации. Он автор более 300 работ в отечественных и зарубежных печатных изданиях, пяти монографий.

Профессор Ашрафян является членом ассоциации онкологов России, Российской ассоциации акушеров-гинекологов, Европейской ассоциации гинекологов-онкологов, Американской ассоциации гинекологов-лапароскопистов. Член Учёного совета РНЦРР, Диссертационного совета Научного центра акушерства, гинекологии и перинатологии Минздрава России.

ИНВЕСТИЦИИ В НОВЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ: КАПИТАЛ, ПРОДЛЕВАЮЩИЙ ЖИЗНЬ

Во всём мире люди стали жить намного дольше, чем 200 лет назад, к такому выводу пришёл экономист Макс Розер из Оксфордского университета. На протяжении длительного времени он анализировал изменения в человеческом обществе и опубликовал результаты на сайте Our World in Data. Если до 1800 г. средняя продолжительность жизни в мире составляла 25–30 лет, то сейчас в развитых странах это 75–80 лет, в развивающихся – 60–65 лет.



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

Далеко не последнюю роль в этом процессе играет развитие системы здравоохранения. Передовые медицинские технологии не только продлевают жизнь, но и позволяют улучшить её качество.

К тому же инновации в медицине и фармацевтике могут спровоцировать новый технологический прорыв. К такому выводу, в частности, пришли участники прошедшего в октябре этого года форума «Открытые инновации».

Наглядным подтверждением того, что рынок инновационных медицинских технологий имеет огромный потенциал, можно считать появление на нём совсем новых игроков, таких как Apple, Sony и Google. Так, интернет-гигант осенью прошлого года создал компанию Calico (California Life Company) для исследований в области старения и продления жизни. Sony в начале этого года объявила о формировании совместно с партнёрами (M3 и Illumina) компании P5 Inc., которая будет заниматься вопросами генома человека.

И это только непрофильные компании, что уж говорить об участниках рынка, которые ежегодно тратят на разработку новых технологий миллиарды долларов. Так, американская корпора-

ция Johnson & Johnson по итогам 2013 г. вложила в инновации во всех бизнесах 11,5% выручки (8,2 млрд долл.). При этом существенная часть средств пришлась именно на фармацевтику.

Нетрудно догадаться, что по расходам на здравоохранение лидируют США. Расходы страны в этой области сопоставимы с ВВП России, отмечал в рамках форума «Открытые инновации» директор по развитию международного бизнеса в фонде «Сколково» Ян Хамфри-Смит. По его словам, в 2013 г. в США потратили 163 млрд долл. на приобретение компаний и интеллектуальных инновационных разработок в этой области. За последние годы размер соответствующего российского рынка достиг 1 трлн руб., а закупки медицинских институтов возросли до 173 млрд руб.

Ещё в 2010 г. Конгресс США одобрил реформу системы здравоохранения (которую неофициально называют Obamacare). В процессе её реализации частные инвесторы, венчурные фонды, бизнес-ангелы, крупные медицинские учреждения стали всё чаще интересоваться проектами на этом рынке. Стали популярны вложения в стартапы, в частности на стыке ИТ и медицины, – так

называемое направление digital health.

По оценкам инвестфонда Rock Health, в 2013 г. объём инвестиций в медицинские стартапы в США со-

компанией (РВК) и фармацевтической фирмой «Р-фарм». Фонд планирует инвестировать в разработку лекарств и вакцин, создание технологических решений

которые окупались в течение 1,5 лет. Инвесторами проекта стали фонд Rustars Ventures и три бизнес-ангела. Genotek занимается заказными научными исследованиями, диагностикой наследственных заболеваний, определением статуса их носителя для планирования семьи, выявлением предрасположенностей и др.

Наглядным подтверждением того, что рынок инновационных медицинских технологий имеет огромный потенциал, можно считать появление на нём совсем новых игроков, таких как Apple, Sony и Google.

ставил 1,97 млрд долл. По другим данным, с 2013 г. корпоративные фонды ряда компаний и крупные инвестфонды (такие как Greylock Partners и Kleiner Perkins Caufield & Byers) вложили в стартапы этого сектора 3 млрд долл.

В России инвестиции в стартапы в области инновационных медицинских технологий намного меньше, чем на Западе, но тем не менее желающие создать бизнес в этой области появляются и находят инвесторов.

Так, в 2013 г. фонд корпорации «Роснано» «РоснаноМедИнвест» (порядка 380 млн долл.) совместно с группой венчурных инвесторов Domain Associates создал компанию «НовоМедика». В рамках проекта (общим объёмом 760 млн долл.) партнёры инвестируют в инновационные разработки, преимущественно на Западе, и получают права на интеллектуальную собственность в РФ и СНГ. После этого «НовоМедика» осуществляет производство и продажу инновационных препаратов на российском рынке.

Из совсем недавних примеров можно вспомнить венчурный фонд в сфере биотехнологий «Русбио венчурс» объёмом 2 млрд руб., созданный Российской венчурной

SONY В НАЧАЛЕ ЭТОГО ГОДА ОБЪЯВИЛА О ФОРМИРОВАНИИ СОВМЕСТНО С ПАРТНЁРАМИ КОМПАНИИ P5 INC., КОТОРАЯ БУДЕТ ЗАНИМАТЬСЯ ВОПРОСАМИ ГЕНОМА ЧЕЛОВЕКА.

мирового уровня, а также в компании, специализирующиеся на разработке медтехники, ИТ-решений в области биомедицины, изделий медицинского назначения. На первом этапе в портфель фонда войдут восемьдесят компаний, а в будущем его объём может быть увеличен до 5 млрд руб. как за счёт российских, так и за счёт зарубежных инвесторов.

Оборот специализирующейся на ДНК-тестировании компании Genotek за 3 года существования (с 2011 г.) достиг 1 млн долл. Её основателям удалось привлечь средства на развитие в размере 500 тыс. долл.,

ИННОВАЦИИ
В МЕДИЦИНЕ
И ФАРМАЦЕВТИКЕ
МОГУТ
СПРОВОЦИРОВАТЬ
НОВЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
ПРОРЫВ.



Есть и другие успешные примеры привлечения инвестиций. В 2011 г. Институт стволовых клеток человека (ИСКЧ) провёл IPO и привлёк 142,5 млн руб., став первой в России биотехнологической компанией, вышедшей на биржу.

Занимаются венчурным инвестированием и гиганты российской фармотрасли. Крупнейший отечественный производитель лекарств «Фармстандарт» осуществляет этот процесс через люксембургскую дочернюю компанию Pharmstandard International S. A.

«МИТОТЕХ» ВЫПУСТИЛА ГЛАЗНЫЕ КАПЛИ «ВИЗОМИТИН», ПЕРВОЕ В МИРЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАННОЕ ЛЕКАРСТВЕННОЕ СРЕДСТВО, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЕ ДОСТАВКУ АНТИОКСИДАНТА В МИТОХОНДРИИ И ИЗЛЕЧИВАЮЩЕЕ ОДНО ИЗ САМЫХ РАСПРОСТРАНЁННЫХ «СТАРЧЕСКИХ» ЗАБОЛЕВАНИЙ – СИНДРОМ СУХОГО ГЛАЗА.

Она вкладывается в фармацевтические компании в Северной Америке и Европе, которые специализируются на разработке инновационных лекарств. Летом прошлого года Pharmstandard International объявила о первом транше инвестиций в размере 12 млн долл. в биофармацевтическую компанию Argos Therapeutics Inc. (занимается разработкой и коммерциализацией иммунотерапии для лечения рака и инфекционных заболеваний).

Пожалуй, одним из самых известных проектов в сфере новых медицинских технологий, а именно в области биogerонтологии (изучает процессы старения и механизмы борьбы с ним), можно назвать компанию «Митотех». Академик Владимир Скулачёв вместе с сыном Максимом занимаются решением проблемы старения на генетическом уровне. Они изучают митохондрии – части клеток, обладающие собственной ДНК и ответственные за энергообеспечение организма. С возрастом мито-

хондрии изнашиваются, повреждаются свободными радикалами, и, как следствие, энергетика организма падает, приходят «старческие» болезни. Но, как утверждает академик Скулачёв, этот процесс можно остановить с помощью антиоксиданта SkQ1 (так называемые «ионы Скулачёва»), которые можно ввести прямо в клетку.

Одним из первых инвесторов «Митотеха» стал бизнесмен Олег Дерипаска, который в 2005 г. выделил компании 15 млн долл., однако в кризис остановил финанси-

ставку антиоксиданта в митохондрии и излечивающее одно из самых распространённых «старческих» заболеваний – синдром сухого глаза.

Наблюдая описанные выше проекты, можно говорить о том, что постепенный переход от стандартных (то есть прошлого тысячелетия) методов лечения к инновационным, происходящий во всём мире, обозначился и в РФ. И хотя нельзя утверждать, что российские учёные в инновационной медицине продвинулись дальше своих иностранных коллег, однако полностью списывать со счетов отечественные разработки всё же не стоит. В России существует ряд уникальных проектов.

По данным исследования Ernst & Young (EY), посвящённого перспективам технологического рынка в России, несмотря на общее отставание развития отрасли в стране (сказались 1990-е гг.), в отдельных секторах российские компании не уступают зарубежным разработчикам.

Среди таких подсекторов специалисты EY называют 3D-биопечать (производство биоаналогов лекарств, органов из стволовых клеток). В декабре прошлого года стало известно, что учёные из новосибирского НИИ травматологии и ортопедии (НИИ-ТО) одними из первых в мире разработали технологию по выращиванию костных тканей человека из стволовых клеток. А осенью этого года компания 3D Bioprinting Solutions презентовала первый российский биопринтер. На её базе также открылась первая в РФ лаборатория 3D-биопечати органов и тканей, и к марту 2015 г.



SHUTTERSTOCK.COM

планируется осуществить печать щитовидной железы. По ряду прогнозов, рынок 3D-биопечати, в том числе с применением сложных материалов, таких как живые клетки, вырастет в сотни раз в течение следующих 10 лет, говорится в материалах к форуму «Открытые инновации».

В числе успешных направлений развития в России эксперты EY называют также геномное программирование – одно из направлений персонализированной медицины.

Методику (CRISPR) по редактированию (программированию) генов, позволяющую не только лечить, но и предупреждать тяжёлые, в том числе наследственные заболевания, изобрели учёные института Berkley. Она позволяет ещё до рождения (на стадии эмбрионального развития) исправлять генетические отклонения.

В России в качестве примера практической реализации в сфере персонализированной медицины можно назвать проект ИСКЧ и Биофонда РВК по созданию сети центров Genetico, которые специализируются на профилактике заболеваний с генетической составляющей и онкологии. О старте проекта объ-

явлено в прошлом году, общие инвестиции в него в течение первых 2 лет составят 180 млн руб.

Также в исследовании EY говорится, что российские специалисты преуспели в такой области, как доставка лекарств при помощи нанороботов. В России был проведён первый удачный опыт их использования: учёные Института общей физики им. А. М. Прохорова, Института биоорганической химии им. М. М. Шемякина и Ю. А. Овчинникова и Московского физико-

того, что глава государства приказал (всем гражданам, конечно) долго жить, но факт в том, что шаги в направлении развития новых технологий в медицине предпринимаются на государственном уровне. И речь идёт не об изменениях в ходе реформы системы здравоохранения, а именно об инновациях.

Ещё в 2011 г. была принята федеральная целевая программа по развитию фармацевтической и медицинской промышленности до 2020 г. с целью перевода отраслей на инно-

НЕЛЬЗЯ УТВЕРЖДАТЬ, ЧТО РОССИЙСКИЕ УЧЁНЫЕ В ИННОВАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЕ ПРОДВИНУЛИСЬ ДАЛЬШЕ СВОИХ ИНОСТРАННЫХ КОЛЛЕГ, ОДНАКО ПОЛНОСТЬЮ СПИСЫВАТЬ СО СЧЕТОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ ВСЁ ЖЕ НЕ СТОИТ.

технического института впервые в мире запрограммировали наночастицы на проведение логических операций с помощью биохимических реакций.

Продолжительность жизни и инновационная медицина – вопросы государственной важности. Так, в августе 2014 г. Президент РФ Владимир Путин поставил цель увеличить среднюю продолжительность жизни в стране с 71 года по итогам 2013 г. до 76 лет к 2020 г. Можно, конечно, иронизировать по поводу

вакционную модель развития. Согласно стратегии, к 2020 г. доля продукции отечественного производства на внутреннем рынке должна составить не меньше половины в стоимостном выражении. При этом не менее 80% производимых товаров должны носить инновационный характер и находиться под патентной защитой. Также предполагалось, что в ходе программы будет модернизировано 75% фармакологических компаний и 85% предприятий, производящих медицинское оборудование.





Для достижения поставленных целей госпрограммой было заявлено финансирование НИОКР в объёме 1,5 млрд руб. Также в регионах РФ были организованы семь медико-фармацевтических терри-

биотехнологии включают в себя целый ряд подразделов, в том числе биомедицину, биофармакологию. К 2020 г. доля биотехнологий должна составить около 1% от ВВП страны, к 2030 г. – 3%.

Впрочем, несмотря на инициативы на государственном уровне и наличие ряда совершенно уникальных проектов, как в медицинской, так и в фармотрасли, не стоит забывать, что результаты по ним – дело не одного года. Но кто же будет спорить, что игра стоит свеч?

Осенью этого года компания 3D BIOPRINTING SOLUTIONS ПРЕЗЕНТОВАЛА ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ БИОПРИНТЕР.

ториальных инновационных кластеров (в Санкт-Петербурге, Московской, Калужской, Новосибирской, Томской областях и Алтайском крае). Они объединяют наиболее активные организации, осуществляющие выпуск и разработку фармацевтической и медицинской продукции.

В 2012 г. правительство утвердило комплексную программу развития биотехнологий в РФ до 2020 г., которая включает создание инфраструктуры, формирование и реализацию инновационных направлений, являющихся приоритетом госполитики РФ.

НА ЕЁ БАЗЕ ТАКЖЕ ОТКРЫЛАСЬ ПЕРВАЯ В РФ ЛАБОРАТОРИЯ 3D-БИОПЕЧАТИ ОРГАНОВ И ТКАНЕЙ, И К МАРТУ 2015 Г. ПЛАНИРУЕТСЯ ОСУЩЕСТВИТЬ ПЕЧАТЬ ЩИТОВИДНОЙ ЖЕЛЕЗЫ.

Поэтому в прошлом году была утверждена «дорожная карта» развития биотехнологий и генной инженерии.

Также весной этого года Минздрав России выступил с инициативой дополнить федеральный закон о здравоохранении статьёй об инновационной медицинской помощи. Ведомство обнародовало для общественного обсуждения законопроект о внесении соответствующих изменений.

Как отмечал премьер-министр РФ Дмитрий Медведев в рамках форума «БиоКиров-2014» летом этого года, сколько бы у России ни было углеводов, «мы должны заниматься биотехнологиями». Иначе когда произойдёт очередная научно-техническая революция, «мы можем оказаться на обочине со своим газом и нефтью и можем потерять конкурентоспособность»... Сформулировано на удивление точно и, главное, вовремя. **БР**

БИЗНЕС РОССИИ

ГОЛОС РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В СЕТИ



businessofrussia.com
бизнесроссии.рф

ДМИТРИЙ ОВЧИННИКОВ:

«ТАКАЯ КОМПАНИЯ, КАК НАША, – ЭТО ЕЩЁ ОДНА ПРИЧИНА НЕ УЕЗЖАТЬ»

Одним из основных драйверов российской экономики должно стать развитие инновационных разработок. О том, каким образом на российскую почву можно «пересадить» прорывные западные технологии и что мешает их созданию в России, в интервью «Бизнесу России» рассказал Дмитрий Овчинников, генеральный директор компании «Селекта (Рус)».

– Как компания «Селекта» оказалась в России, ведь, насколько я знаю, её основали учёные из США?

– Наша компания была создана для развития нового класса иммунотерапевтических препаратов на базе нанотехнологий в 2008 году в Бостоне тремя профессорами MIT и Гарвардской медицинской школы, которые объединили свои разработки в области создания наночастиц и иммунологии. Компания успешно развивалась в США, её главная и пока самая успешная разработка – это создание вакцины для борьбы с курением. В 2010 году в ходе нового раунда финансирования мы привлекли много новых инвесторов, в том числе компанию «Роснано», одним из направлений работы которой является трансферт успешных западных технологий в Россию. На полученные от «Роснано» деньги мы открыли российский офис. Компании в любом случае требовался рост, и Россия подходила для этого очень хорошо. Российская компания была зарегистрирована в 2011 году, и чуть больше полугода нам потребовалось на организацию работы, наём сотрудников и аренду помещений. В конце 2012 года мы открыли наш центр в России, это было событием для всего российского рынка: не так много западных компаний

открывает здесь свои центры, мы были, по сути, первым таким игроком. Все наши сотрудники прошли обучение в США, и в настоящий момент у нас несколько лабораторных подразделений. Мы осуществляем исследования полного цикла от синтеза химических веществ до тестирования наших веществ вначале на животных, а затем на человеке.

«МЫ ОСУЩЕСТВЛЯЕМ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА ОТ СИНТЕЗА ХИМИЧЕСКИХ ВЕЩЕСТВ ДО ТЕСТИРОВАНИЯ НАШИХ ВЕЩЕСТВ ВНАЧАЛЕ НА ЖИВОТНЫХ, А ЗАТЕМ НА ЧЕЛОВЕКЕ.»

– Над какими препаратами в настоящий момент вы работаете?

– Мы делаем три типа препаратов. Первая группа – это профилактические препараты. Есть ряд заболеваний, где сделать качественную вакцину достаточно сложно и дорого и где классическая вакцинная технология не справляется, потому что в синтезе используются живые существа. Наша технология полностью синтетическая, она гораздо проще в производстве, мы можем сделать партию за 2–4 дня по сравнению с несколькими месяцами, которые требуются для производства классической вакцины. Более того, благодаря адресной доставке компонентов вакцины в составе одной

наночастицы можно добиваться очень высокого уровня иммунологического ответа и делать это всё безопаснее и быстрее. В этой области у нас есть ярко выраженные преимущества, и основным нашим проектом в этой области является вакцина для борьбы с курением, а также вакцина против малярии, которую мы делаем по заказу фонда Билла и Мелинды Гейтс.

– Какие ещё направления работы есть у вашей компании?

– Второе направление – это терапевтические вакцины для борьбы с хроническими заболеваниями. Так, область иммунотерапии рака – это одна из самых горячих тем, ожидается, что именно здесь произойдёт прорыв, связанный с лечением опухолей. Более того, иммунотерапевтический подход позволит снизить токсичный характер лечения опухолей, продлить период между новыми приступами болезни и облегчить состояние пациента. В настоящий момент здесь нет зарегистрированной продукции, но уже большое количество препаратов находится в стадии разработки. Мы активно

разрабатываем препарат для борьбы с раком шейки матки, вызванным вирусом папилломы человека, думаем о гепатите, туберкулёзе и других хронических заболеваниях в рамках большого исследовательского проекта. Наконец, есть третье направление работы – это вакцины, способные выключить внимание иммунитета к одному какому-то антигену. В первую очередь именно с этой проблемой связаны аутоиммунные заболевания, например диабет первого типа, когда у маленьких детей иммуносистема начинает атаковать бета-клетки, синтезирующие инсулин. В результате дети получают сахарный диабет с рождения, лечить его очень трудно, и мы разрабатываем вакцину для лечения этого заболевания. В этой области у нас также была разработка для борьбы с пищевыми аллергиями.

– Чем в основном занимается российское подразделение компании? На чём оно сфокусировано?

– Российское подразделение сфокусировано в основном на втором типе вакцин – против хронических заболеваний и рака, по этой теме мы плотно работаем со «Сколково», нашими врачами-онкологами и планируем в течение нескольких лет довести этот проект до клинической стадии. Однако у нас пока нет никаких запатентованных лекарственных средств, мы тестируем их на животных и скоро перейдём на людей. Мы очень маленькая компания, у нас всего 12 человек в России и около 40 человек в Америке. При этом клинические исследования очень дороги, мы должны сосредоточиться на

одном направлении, которое мы потом сможем расширить. Это связано в том числе с экспертизой, которая есть в России, и интересами,

ли составляет 15 лет, однако наши данные, полученные на животных, привлекли много внимания. Наша технология является прорывной и

«ОБЛАСТЬ ИММУНОТЕРАПИИ РАКА – ЭТО ОДНА ИЗ САМЫХ ГОРЯЧИХ ТЕМ, ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО ИМЕННО ЗДЕСЬ ПРОИЗОЙДЁТ ПРОРЫВ, СВЯЗАННЫЙ С ЛЕЧЕНИЕМ ОПУХОЛЕЙ.»

которые мы нашли среди грантодателей. Для исследовательской компании мы очень молоды, в целом цикл развития в нашей отрасли

была награждена разными международными наградами. Например, в 2014 году Давосский форум назвал нас в числе «технологических пионеров». Давосский форум – это очень уважаемая организация, которая каждый год выбирает в области человеческих знаний одну-две компании. У нас были возможности выступить в рамках форума, и в 2014 году мы закрыли очередной раунд финансирования.

– Вы сказали, что одним из самых законченных ваших препаратов является вакцина против курения. Как она работает и когда можно будет уже купить её в аптеке?

– У нас нет ни одного препарата, который уже дошёл до стадии регистрации, в области вакцин против курения недавно у нас начался этап исследования на людях, но он может занять до 10 лет. Закон от нас требует разных этапов разработки, в настоящий момент идёт испытание на здоровых добровольцах, и скоро мы должны перейти к тестированию на курильщиках – первые результаты очень хорошие. Чтобы понять, как работает вакцина, надо вспомнить механизм зависимости от табака. Когда вы закуриваете, в течение 7 секунд никотин проникает в мозг, стимулирует центр удовольствия, у человека возникает ощущение

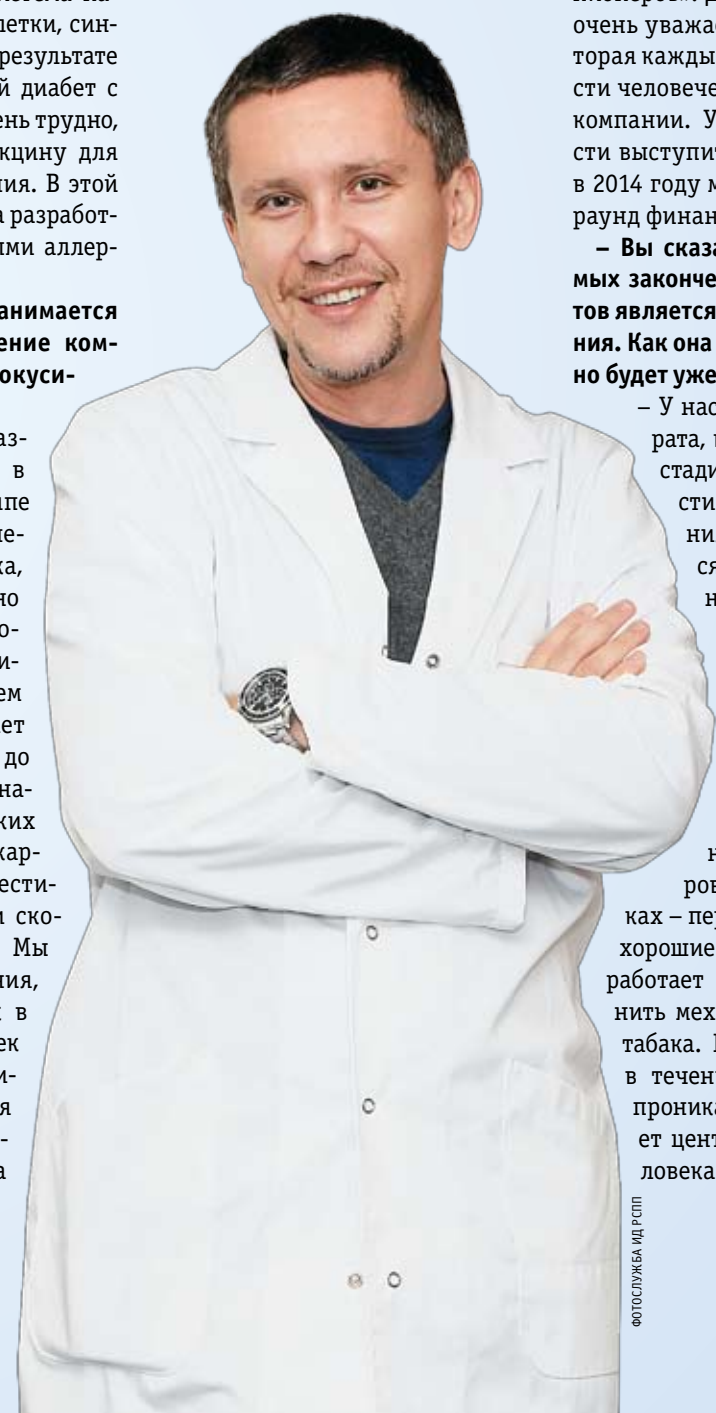


ФОТО СЛУЖБА ИД Р СПИ



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«В 2014 году Давосский форум назвал нас в числе «технологических пионеров».»

эйфории, радости и расслабления – они настолько приятные, что вы хотите их ощущать снова и снова. На рынке есть один препарат, который блокирует ощущение радости от курения, но сам препарат оказался недостаточно безопасен и от него потихоньку отходят. Второй большой пласт лечения – это заместительная терапия, включая разные жвачки, пластыри, конфеты и т.д., но есть большая группа пациентов, которая сильно зависима от никотина. Для них просят разработать препарат с другим механизмом действия. Наша вакцина представляет собой цикл из двух-трех инъекций, которые позволяют выработать большое количество антител

в организме. Когда вы закуриваете, то никотин будет связываться с антителами и образовывать большой комплекс никотин-антитело, который не способен проникнуть в мозг и не сможет стимулировать центр удовольствия. Когда будет разрушена связь, человеку будет проще бросить курить. Несколько компаний пробовали реализовать это решение, но технологически это очень сложно сделать. В случае использования нашей вакцины человек может курить, у него не будет никаких патофизиологических реакций, но он не будет получать от этого удовольствия. В таком случае у него не будет никаких препятствий, чтобы бросить курить, это сильно облег-

чает процент отказа от курения у тех, у кого очень сильная физиологическая зависимость от сигарет.

– Другое направление вашей работы – это лечение хронических заболеваний, в том числе вакцина для лечения рака. Насколько серьезную конкуренцию вы ощущаете на этом рынке и в чем уникальность именно вашей разработки?

– Вы совершенно правы, это горячая область, которая привлекает очень много внимания. У нас особенностью является само технологическое решение, предполагающее использование наноподхода. Наночастица достаточно целенаправленно входит в разные лимфатические узлы и доставляет одновременно все компоненты вакцины. Классическая вакцина состоит из антигена и адьюванта – двух основных компонентов, которые

случайно распространяются в лимфатические узлы. Наша технология способствует эффективному иммунологическому ответу, так как мы можем контролировать, как быстро освобождаются компоненты вакцины. Для лечения опухоли ответ должен быть очень длительным, чтобы он справился с инфекцией. Всё это вместе должно способствовать как повышению эффективности, так и улучшению профиля безопасности. Сам иммунотерапевтический подход можно удачно комбинировать с имеющимися методами. Он может контролировать также метастазирование, однако все эти вещи требуют проверки в ходе клинических испытаний на человеке. Пока мы видим результаты работы на животных, но их необходимо подтвердить. В любом случае абсолютное излечение могут обещать только шаманы и колдуны, учёные должны быть аккуратными в своих оценках и прогнозах. Вряд ли мы получим панацею, но мы можем дать в руки врачей дополнительный инструмент борьбы и облегчить состояние пациентов. Это годы жизни для некоторых пациентов, а некоторых из них можно и вовсе излечить.

– Какую помощь ваша компания получает от «Роснано»?

– «Роснано» – наш акционер, который привёл нас в Россию, они входят в наш совет директоров, определяют стратегию нашего развития, всячески поддержива-

ют нас в России, это самая важная часть взаимодействия, какой-то нетворкинг. «Роснано» – это площадка, на которой можно общаться. Изначально инвестиции в компанию подразумевали, что будет открыт второй исследовательский центр в России. Мы были первым

трудно найти технологический сервис. Мы работаем почти 3 года и за это время видим большой прогресс. Благодаря усилиям «Сколково», РВК система становится сильнее, сложнее и удобнее, а Россия – более привлекательным местом для современных технологий.

«Для технологических компаний проблемой номер один является закрытость Минздрава России от консультаций по разработке новых медицинских средств.»

примером подобной деятельности, но сейчас у «Роснано» есть уже несколько удачных примеров по трансферту технологий в Россию.

– Есть такое популярное мнение, что долгое время в России было сложно заниматься прорывными технологиями. Такие проекты что-то меняют?

– У нас работает семь учёных, одного из которых мы вернули из США, где он проработал более 12 лет. Все мои младшие научные сотрудники – это учёные, которые не уехали за границу, потому что мы предложили им работу при достойной зарплате на современном оборудовании. Каждая такая компания, как наша, – это ещё одна причина не уезжать никуда. В России есть фундаментальная наука, которая генерирует идеи, но до сих пор есть существенные сложности в работе. Например, в Россию трудно поставлять медицинское оборудование,

– Какие улучшения, по вашему мнению, нужно сделать, чтобы этот процесс шёл быстрее?

– Мы очень много об этом говорили, и самая главная фраза, с которой начинается любое выступление на эту тему, – давайте улучшим законодательное поле. Для технологических компаний проблемой номер один является закрытость Минздрава России от консультаций по разработке новых медицинских средств. Во многих странах вы можете встретиться с регулятором и рассказать, как вы собираетесь разрабатывать новый препарат, как хотите понять, удовлетворит ли он минздрав, если всё получится хорошо. Не исключено, что для его сертификации нужно изучить 10 дополнительных пациентов. В Америке и Европе – это стандартная практика, в России такой практики нет, и это большая проблема для инновационных компаний. **БР**

СПРАВКА



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Дмитрий Овчинников,

генеральный директор компании «Селекта (Рус)».

Родился в 1978 г.

В 2000 г. окончил кафедру вирусологии биологического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, в 2003 г. – аспирантуру МГУ.

Руководил клиническими исследованиями в медицинских отделах ряда крупных компаний.

С 2012 г. работает в компании «Селекта (Рус)».

Автор более 20 научных публикаций.



Ресторан «Tatler Club»



Кухня: европейская, русская, украинская
Средний счет: 3000 руб.
Количество посадочных мест: 200
Адрес: Кутузовский пр-т, 2/1
Телефон: +7 (495) 229 83 05

TATLER
CLUB



Личность с главным редактором

Игорь Юргенс:
«Я в мире с самим собой»

**ИГОРЬ ЮРГЕНС:
«Мы должны учиться
мирному диалогу!»**

Российский экономист, президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс – человек, у которого, безусловно, есть чему поучиться. Например, в высшей степени профессиональному отношению к любому делу, за которое он берётся, принципиальности, честности, умению отстаивать свою позицию, даже если она отличается от официальной. Именно поэтому его оценка нынешней очень непростой экономической ситуации в стране имеет особую ценность.

Евгения Шохина: Вы успели перевести сбережения в доллары перед кризисом?

Игорь Юргенс: Давным-давно.

– То есть вы себя застраховали...

– Хеджирование рисков – это правильный риск-менеджмент. Учебник по риск-менеджменту вы-

– Существует три базовых модели поведения.

Первая – ручное управление, которое до сих пор и существовало. Мы помогаем тем компаниям, которые важны для бюджета, например «Роснефти». Что бы ни говорил Игорь Иванович Сечин, к

сожалению, это никаким образом не является правильной макроэкономической политикой. Это спасение одного из фаворитов. Именно так это выглядит и этим является.

В ручном управлении есть свои плюсы. Ретроспективно могу сказать, что ручное управление в период кризиса 2008 года сработало. Руководил им Шувалов. В режиме постоянной консультации в этом участвовал РСПП. Элементом этого кризисного управления была открытость нашей модели. Мы сказали: «У нас кризис. Запад, чем

«Влиятельные люди в Западной Европе говорят, что пора восстанавливать отношения. Надо возвращаться к нормальному экономическому сотрудничеству. То же самое говорит предпринимательское сообщество.»

шел в 2003-м под редакцией вашего покорного слуги. Ограничение и управление рисками – это наша профессия.

– **Сегодня (на день интервью 17 декабря 2014 года) евро – 100 и доллар – 70. Можно было спрогнозировать такое развитие событий?**

– Конечно! Если мы поступаем в украинском кризисе так, как поступаем, то за этим неизбежно последует череда событий, которая приведёт к тому, что мы имеем сейчас. Если вы живёте в рублёвой зоне, то для паники фундаментальных оснований нет. Хотя, разумеется, если, как ожидают эксперты, ВВП в стране снизится в 2015 году на 4%, если ВВП на душу населения в долларах сократится на четверть, а то и на треть, это не может не иметь последствий для любого предпринимателя, для каждого жителя России, для всякого домохозяйства. Если же мир ваших предпринимательских интересов выходит за пределы страны, для вас уже наступили тяжёлые времена.

Как будет развиваться кризис – другая история. Сейчас начнётся резкий рост цен. Даже в продовольствии 70% – это импорт. Вот здесь правительством должны быть приняты решительные меры.

– **У правительства есть сценарий этих мер?**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



2001 год. Игорь Юргенс стал лауреатом Международной премии «Советник-2000» за деятельность по формированию страховой культуры населения России



2006 год. С экс-канцлером Германии Герхардом Шредером



2014 год. Игорь Юргенс, спикер Госдумы РФ Сергей Нарышкин и лидер ЛДПР Владимир Жириновский (слева направо)



2011 год. С Президентом РСПП Александром Шохиним на заседании Клуба главных редакторов РСПП



2013 год. С первым заместителем президента - председателя правления Банка ВТБ Василием Титовым



2011 год. С ректором Высшей школы экономики Ярославом Кузьминовым



2013 год. Член СПЧ Сергей Караганов, Игорь Юргенс и политический обозреватель Николай Сванидзе (слева направо)



2014 год. С ректором Московской школы управления СКОЛКОВО Андреем Шароновым



2014 год. Неделя российского бизнеса

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



можете, помогите. Мы защитим западные инвестиции».

Сейчас другая ситуация. Кризисное управление в нынешний период, когда мы под санкциями, когда каждый наш неправильный шаг будет использован в пользу противной стороны, – более сложная задача.

Второй способ поведения – мобилизационная модель. «Родина в опасности». Не доверяем частным предпринимателям – они, скорее всего, уведут деньги на Запад. Укрупняем национальные компании, национальных чемпионов

Самое спокойное поступательное время этой модели – 2006–2007 годы до мирового кризиса. Росли по 9% в год. Запад – не то чтобы союзник, но и не противник, разговор даже о стратегическом партнёрстве.

Потом 2008–2011 годы, время растущих вызовов, но и растущих надежд. В этот период мы начали бороться с коррупцией. Давали предпринимателям максимум свободы, которую можно было давать. Приступили к декриминализации бизнеса. Заключили с Евро-

пе к текущей ситуации. Требуется относительно быстрое урегулирование украинского кризиса.

После того как это произойдёт, необходима массированная с точки зрения интеллектуальных усилий кампания по восстановлению необходимого уровня доверия между Россией и Западом.

– Для этого требуется желание не только российской стороны...

– Влиятельные люди в Западной Европе говорят, что пора восстанавливать отношения. Надо возвращаться к нормальному экономическому сотрудничеству. То же самое говорит предпринимательское сообщество.

РСПП получает массу позитивных сигналов от немецких, французских, итальянских коллег, которые подтверждают свою готовность к сотрудничеству, как только политическая ситуация изменится.

Если в Донецке и Луганске наступит мир, если вопрос Крыма сдвинется на периферию общей повестки, то на этой почве начинается восстановление инвестиционной активности, открытие рынка, снятие санкций с наших нефтяных компаний и банков. Это внешняя переналадка.

Но было бы наивно полагать, что можно обойтись без переналадки отношений внутри. Что сейчас происходит? Кризис и истерия на телевидении. Элиты расколоты. Я не могу найти общего языка с Прохановым.

«ТОЛЬКО ТОТ, КТО ИДЁТ, РАБОТАЕТ, РИСКУЕТ СВОИМИ СРЕДСТВАМИ, ОБЪЕДИНЯЕТ ВОКРУГ СЕБЯ КОЛЛЕКТИВЫ (ОТ НЕСКОЛЬКИХ ЧЕЛОВЕК ДО НЕСКОЛЬКИХ ТЫСЯЧ), ТОТ ДВИГАЕТ ЭКОНОМИКУ ВПЕРЁД.»

(«Транснефть», «Роснефть», «Газпром», «РЖД» и т.д.). Стягиваем туда имеющийся ресурс. Укрепляем армию. Вселяем в страну дух, что «вокруг нас одни враги, кроме китайцев». На этой мобилизационной модели повторяем то, что называется квазигосударственным планированием. Своего рода госкапиталистическая модель, которая существовала в разных странах на переходе от одного режима к другому.

Третья модель – возвращаемся к тому, что у нас существовало с разными пиками рыночности и государственности между 2000 и 2011–2012 годами.

пейским союзом «Партнёрство во имя модернизации». Доллар – 30 рублей. Никаких внешних врагов. Никаких Болотных и Сахаровых.

Возвращение Владимира Путина на Западе было воспринято как узурпация власти. И в России средние классы, молодёжь вышли на улицы, сказали, что так нельзя.

Что-то сломалось. Запад начал давить. Путин начал сопротивляться. Пиком такого взаимного неприятия стал украинский кризис.

Если мы хотим возврата к тому, что было до 2012 года (постоянный рост, мир, дружба и т.д.), – один за одним надо вынимать из этой цепочки те элементы, которые приве-

Когда-то мы с ним разговаривали, даже были в одном постоянно действующем ток-шоу. Я никогда не найду общего языка с Дугиным.

Абсолютно необходимо восстановление диалога между элитами, между народом и интеллигенцией, между потребителем и производителем. Между группами, составляющими единое российское государство. Иначе мы будем воспроизводить этот конфликт внутри себя снова и снова.

А он намеренно разжигается по многим направлениям. Чего стоят постоянные нападки на предпринимателей как на негативное явление. Такие нападки – плохой управленческий механизм.

– И тормоз для экономического развития. Для этого мы и открыли Детскую школу РСПП, чтобы менять такой подход с юного возраста.

– Правильно! Только тот, кто идёт, работает, рискует своими средствами, объединяет вокруг себя коллективы (от нескольких человек до нескольких тысяч), тот двигает экономику вперёд. Детская школа –

В позднем Советском Союзе в индустриальном обществе было 60% пролетариата, 15% – крестьянства, остальное – сфера обслуживания, интеллигенция и т.д. Сейчас совсем иначе.

«АБСОЛЮТНО НЕОБХОДИМО ВОССТАНОВЛЕНИЕ ДИАЛОГА МЕЖДУ ЭЛИТАМИ, МЕЖДУ НАРОДОМ И ИНТЕЛЛИГЕНЦИЕЙ, МЕЖДУ ПОТРЕБИТЕЛЕМ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ. МЕЖДУ ГРУППАМИ, СОСТАВЛЯЮЩИМИ ЕДИНОЕ РОССИЙСКОЕ ГОСУДАРСТВО.»

это замечательная инициатива. Но и взрослое население надо учить. Вот мы с вашим отцом переделались каким-то образом. Мы были политэкономами вполне коммунистического типа. Заканчивали с ним один и тот же курс МГУ. Поскольку нас хорошо учили, мы понимали, что нет одной колеи, в которую на всю жизнь можно встать.

Такие школы, как ваша, очень важны. Структура населения нашей страны меняется кардинально.

В Российской Федерации обрабатывающая промышленность в производстве ВВП занимает около 15%. Ещё чуть-чуть – сельское хозяйство. Порядка 60% – сфера обслуживания (туда входят и банки). Изменилась структура населения, изменилась структура экономики – изменился менталитет. Те молодые, которые пойдут в вашу школу, вряд ли будут думать в категориях индустриального общества.



Они будут думать в категориях постиндустриального общества.

Очень важно защищать интересы человека труда, который работает по найму, – вопросов нет. Для этого есть профсоюзы, левые партии. Люди, которые не состоялись

ского. Практически в каждом рассказе упоминаются фамилии тех людей (не только Гагарина и Титова), на кого хотели равняться мальчишки и девчонки того времени. На кого хотят быть похожими современные дети? Это и есть

Нахождение такого идеала и есть то самое относительное примирение, о котором мы с вами говорим. Надо снять внешнеполитические угрозы, иначе отрыв от внешних ресурсов перекрывает нам все возможности и для эндогенного, самостоятельного развития. После этого необходимо введение в институты нашего развития категории мирного диалога. Не нужно больше такого, как у Соловьёва, Кисе-

лёва, Леонтьева: «пятая колонна», «шестая колонна», «порвём как тряпку», «превратим в радиоактивный пепел». От этого надо уходить.

Через катарсис мы должны пройти. Или мы взорвёмся, как Советский Союз (это будет очень больно), и опять переналадимся. Или надо использовать единственный шанс. Около 80% населения поддерживают национального лидера Путина, значит, у него есть достаточный авторитет, чтобы переложить курс на новые приоритеты.

В своё время три страны вышли из войны и стали лидерами своих

ядро государственной политики и национальной идеи.

– Национальная идея ищется. Написание единого учебника истории, который трактовал бы нашу суперсложную историю единым образом, невозможно. Поиск единого идеала... Гагарин – безусловно, идеал. А Чаадаев, официально признанный сумасшедшим в Российской империи, – идеал или нет? Он предсказал всё, что с нами произойдёт. Россия существует «лишь для того, чтобы преподавать великий урок миру». 1917 год таким уроком и стал.

«Я в мире с самим собой. Нет ничего такого, в чём я должен себя постоянно укорять. Мне кажется, я в своей жизни не сделал ничего, чтобы другие люди говорили, что это было подло. Это уже большое счастье.»

в предпринимательском классе, которые не относятся к среднему классу и выше, должны быть защищены обществом. В этом нет никаких сомнений. И в этом не должно быть никакого конфликта. А наше общество мотает между двумя крайностями – либо «зарабатывай и обогащайся», либо «все, кто пытается заработать и обогатиться, – сволочи и предатели». Надо искать золотую середину.

– **Для этого стране нужны настоящие герои. Вот, например, я со своими детьми сейчас читаю «Денискины рассказы» Драгун-**



моделей: Советский Союз, Германия и Япония. Сталин при всех его известных нам «недостатках» понимал одну важную вещь: без образования и науки Советский Союз останется на месте. Поэтому университет был именно храмом

роной экономики, поэтому попал в международный отдел ВЦСПС. Широкие связи, Международная организация труда, Экономический и Социальный Совет ООН...

Советский период я прожил прекрасно и закончил его секретарём

отвечать за деятельность Бюро, куда входят 28 богатейших людей страны.

Сейчас это уже привычная атмосфера, а тогда я входил в зал заседаний и, видя живых Фридмана с Чубайсом, конечно, вздрагивал.



науки, где в химические и физические лаборатории было завезено самое дорогое оборудование. Кто такой академик в Советском Союзе? Небожитель. А кто такой академик сегодня? 1700 академиков, 50 тысяч зарплата. Ну о чём мы говорим!? Поэтому прежде всего мы должны ориентироваться на образование и науку. И здесь же рядом идут культура и медицина, потому что если ты при смерти – какое там образование. Если 30% бюджета отправлять туда, а не на оборону, то очень скоро вы увидите совершенно другую страну.

– **А сколько вы вложили в своё личное образование?**

– Я считаю, что учиться надо всё время. И, собственно, жизнь постоянно предоставляет такую возможность.

Так получилось, что в Советском Союзе я был распределён в профсоюзы. В тогдашней иерархии это одна из высоких ступеней: ЦК КПСС, Верховный Совет, Совмин, ВЦСПС и потом комсомол. Престижно, хорошая зарплата, интересная работа. Я заканчивал кафедру ми-

ВЦСПС: номенклатура Политбюро, чёрная «Волга», спецномера... Класс! Подходит период развала Советского Союза – надо что-то делать, учиться чему-то ещё.

Я пошёл на ночные курсы по страхованию к Аганбегяну. У нас была своя страховая компания, и вообще ВЦСПС занимался соцстрахом. Концепция страхования не была мне полностью чужда, она соприкасалась с работой профсоюзов. Представьте. Мне уже за

Интенции этих людей, их мотивация в жизни и моя мотивация – всего несколькими годами ранее секретаря ВЦСПС, отвечавшего за интересы людей труда, – всё это было очень сложно переварить.

Если это примиряется в голове, надо заставлять себя постоянно чему-то учиться, в том числе в отношениях с людьми, с самим собой, – тогда всё получается. Мир вокруг тебя меняется, и ты должен меняться.

«Надо заставлять себя постоянно чему-то учиться, в том числе в отношениях с людьми, с самим собой, – тогда всё получается. Мир вокруг тебя меняется, и ты должен меняться.»

40, куча работы, и тут вечерние курсы....

В конце 1990-х вместо того, чтобы спокойно зарабатывать деньги в страховой компании, был избран президентом Всероссийского союза страховщиков. Опять надо было учиться – новым отношениям между государством и бизнесом.

Потом из Союза избрали к Вольскому первым заместителем, исполнителем секретарём РСПП. Снова обучение новому: я стал

– **Я обратила внимание, что вы всегда носите с собой чётки и часто достаёте их. Успокаиваете нервы?**

– Да! Это очень успокаивает, иначе я ломаю скрепки или ещё что-нибудь. Плюс мелкая моторика, мозг, говорят, развивает. (Смеются.) Не могу сказать точно, сколько у меня чётки, – огромная коллекция. Первые чётки мне оставил отец на память. Он рано ушёл, мне было всего 16 лет. Отец был родом из

Баку, и у него были красивые янтарные чётки. Они излучали очень положительную энергию. Постепенно, когда смог себе это позволить, я начал их собирать. Теперь у меня 70 с лишним разного рода чёток. В том числе старообрядческие лестовки, сделанные из кожи, с треугольниками огромного размера.

– А что ещё вы делаете для души?

– Я не могу заснуть, если что-нибудь не почитаю. Сейчас, например, читаю книгу «Россия и Евразия». Автор – изумительный, очень умный человек Андрей Логинов, который является представителем правительства в Государственной Думе.

Я его всегда знал именно таким – серьёзным человеком, который представляет законодательные инициативы в Госдуму от имени правительства. Очень высокого

уровня чиновник. И тут он мне дарит книгу «Россия и Евразия». Это анализ просвещённого евразийства. Он, оказывается, этнограф фантастического уровня. Человек моего возраста умудряется совмещать в своём мозгу всю эту дику бюрократию и законотворчество и желание садиться вечерами и писать про Льва Гумилёва, Евразию, Хазарский каганат. Это просто гениально. Всем, кстати, рекомендую. Но я не могу читать что-то одно, потому что мозг должен переключаться. Параллельно читаю Дафну дю Морье – психологические детективы.

– Сами не думали написать что-то, кроме учебника, сказки для детей, например?

– Для детей пока ничего не писал. Но, думаю, когда-нибудь сяду и напишу про всё, что я пережил. Очень интересная семейная история, ГКЧП, в котором я некоторым образом участвовал, попытки оли-

гархических переворотов, в которых меня обвинял всё тот же Дугин, работа на Медведева и так далее – всё это очень интересно. Когда-то надо сесть и написать. У меня есть подаренный дочкой Катей блокнот «Наброски книги Игоря Юргенса». Пока с чистыми страницами – вот надо садиться и писать.

– Для меня ответ очевиден, особенно зная секрет про чётки, но тем не менее вы счастливый человек?

– Да! Во-первых, мне интересно то, что я делаю. Во-вторых, я в мире с самим собой. Нет ничего такого, в чём я должен себя постоянно укорять. Мне кажется, я в своей жизни не сделал ничего, чтобы другие люди говорили, что это было плохо. Это уже большое счастье. И, конечно, очень повезло с женой, дочерью, друзьями, знакомыми. И каждый вечер надо говорить себе: если ты сделал всё, что должен был, тогда будь, что будет. **БР**

СПРАВКА



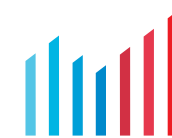
Юргенс Игорь Юрьевич, российский экономист, почётный Консул Монако в Москве, президент Всероссийского союза страховщиков, вице-президент РСПП. Родился 6 ноября 1952 г. в Москве. В 1974 г. окончил экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «политическая экономия»; кандидат экономических наук. С 1974 по 1980 г. Юргенс работал советником международного управления

Всесоюзного центрального совета профессиональных союзов (ВЦСПС). С 1980 по 1985 г. – сотрудник управления международных отношений ЮНЕСКО (Париж). С 1985 по 1991 г. – консультант, заместитель начальника, начальник международного управления ВЦСПС. С 1991 по 1997 г. – заместитель, затем первый заместитель председателя Всесоюзной конфедерации профсоюзов (ВКП). С 1996 по 1997 г. – председатель совета директоров международной страховой компании профсоюзов «Меско». С 1998 по 2002 г. занимал пост президента Всероссийского союза страховщиков (ВСС). В 2002 г. возглавил комитет по финансам Торгово-промышленной палаты РФ (ТПП РФ). К 2009 г. покинул этот пост, оставшись членом правления ТПП РФ. С 2005 по 2010 г. – первый вице-президент и руководитель направле-

ния по работе с правительственными и государственными организациями ЗАО «Ренессанс Капитал». С 2001 г. является вице-президентом Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). В 2008–2013 гг. Игорь Юргенс занимал пост председателя правления Института современного развития (ИНСОР). Пятого июня 2013 г. члены Всероссийского союза страховщиков на общем съезде большинством голосов избрали Игоря Юргенса на пост президента союза. Игорь Юргенс – профессор Высшей школы экономики; имеет научные труды и публикации. Кавалер ордена Почёта, национального ордена «За заслуги» (Франция), имеет Орден Св. Карла (Монако), ордена преподобного Сергия Радонежского, награждён медалями. Владеет английским и французским языками. Женат, у него есть дочь.



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



НЕДЕЛЯ
РОССИЙСКОГО
БИЗНЕСА
2015

16–20 марта 2015 года, Москва

VIII НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА



Игорь ШУВАЛОВ,
первый заместитель
Председателя Правительства РФ



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



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

+ 7 (495) 663-04-56

Мытенков Сергей Сергеевич, Цыганкова Ксения Владимировна

e-mail: event@rspp.ru

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

Юником24 — лауреат FinNext 2013

Зарабатывайте вместе с нами!

РЕКЛАМА



Компании и рынки

Темур Шакая: «После кризиса на рынке останутся
эффективные игроки»

Майкл Калви: «Инвестиции в "Яндекс" —
самый прибыльный наш проект»

Норвегия и Россия: сотрудничество продолжается

МАЙКЛ КАЛВИ:

«МЫ СМОТРИМ НА ПОТЕНЦИАЛ ОТРАСЛИ»

С момента охлаждения политических отношений между Россией и западными странами некоторые зарубежные инвестиционные фонды ушли с российского рынка. Однако Baring Vostok выбрал другую стратегию: фонд готов вложить в перспективные проекты 1,2 млрд долл. О том, чем привлекателен российский рынок для зарубежных инвесторов и как разглядеть будущий «Яндекс» в начинающей ИТ-компании, в интервью «Бизнесу России» рассказал основатель и старший партнёр фонда Baring Vostok Майкл Калви.

– Сколько лет вы уже живёте в России и почему в своё время заинтересовались инвестициями в российский рынок?

– Я живу в России уже 20 лет. До этого я закончил университет в США в 1989 году, когда ситуация в мире начала меняться, и я в первый раз отправился путешествовать по Европе с друзьями. Тогда у меня открылись глаза, что появились новые возможности и началось новое время. После университета я работал в Нью-Йорке в одном инвестиционном банке и получил опыт в нефтегазовой отрасли. Но когда в 1991 году рухнул СССР, то Европейский банк реконструкции и развития запустил свои проекты в России, и я принял предложение переехать на работу в Москву. Мне понравилось в России, и я вернулся уже в 1994 году, приехал с предложением от старой британской инвестиционной компании Baring, которая решила создать фонд для инвестиций в российские проекты. Инвесторы поддержали этот фонд, и мы вначале собрали 160 млн долл. Позднее фонд купила компания ING, а затем мы уже выкупили его, и фонд стал полностью независимым.

– Какими были ваши первые инвестиции в России?

– Первой моей инвестицией был пакет в «ВымпелКоме», нам повезло вложиться в эту компанию, она очень быстро выросла. Это была первая российская компания, которая провела IPO на Нью-Йоркской

пытались вкладываться в перспективные проекты.

– Именно тогда вам удалось найти компанию «Яндекс» и приобрести в ней миноритарную долю?

– Да, это было в то время, мы инвестировали в «Яндекс» в 2000 году. Тогда ещё была компания

«С 1999 по 2001 год мы были, по сути, единственным фондом прямых инвестиций, который продолжал инвестировать в Россию.»

фондовой бирже. Но одновременно мы осуществили много неудачных инвестиций, особенно на фоне кризиса 1998 года, когда каждый четвёртый наш проект получил сильный удар. Однако тот кризис позволил нам неплохо заработать: у нас был свежий капитал, и инвесторы разрешили нам продолжать работу на российском рынке, когда почти все наши конкуренты закрыли тут свои российские фонды. С 1999 по 2001 год мы были, по сути, единственным фондом прямых инвестиций, который продолжал инвестировать в Россию. Другие западные фонды прямых инвестиций просто ушли с рынка, хотя были местные инвесторы, которые

«КомпТек», из которой её менеджеры только выделили «Яндекс» – мы вложились в самый первый момент. Наш фонд предоставил единственный капитал, который «Яндекс» получил до момента IPO. Одна из моих коллег Елена Ивашенцева – в настоящий момент старший партнёр Baring Vostok – сама нашла «Яндекс» и увидела, что эта небольшая компания очень перспективна, как с точки зрения выручки, так и с точки зрения технологий. Было видно, что их система лучшая в России на тот момент. У Елены Ивашенцевой было видение того, как компания может развиваться, и поэтому мы купили миноритарную долю. В принципе мы как инвесторы не зациклены на

том, есть ли у нас контрольный пакет в компании или нет, для нас важнее качество бизнеса, а также темпы и потенциал роста. Более того, если у менеджеров остаётся большая доля, то они больше болеют за успех компании. При этом мы работаем активно над стратегией с нашими партнёрами, независимо от того, принадлежит нам 20 или 80% акций компании.

– Считаете ли вы покупку пакета в «Яндексе» самой удачной своей инвестицией?

– Несомненно, «Яндекс» – это очень успешная инвестиция, но у нас было много удачных проектов. Всего у нас было три инвестиции, на которых мы окупили свои вложения больше, чем в 20 раз. «Яндекс» – это один из таких примеров и самый прибыльный. Кроме того, в тройку лидеров входят медиа-холдинг «СТС Медиа» и нефтяная компания Burren Energy, одна из наших немногих инвестиций, которые мы сделали не в России. Мы были одними из крупнейших акционеров «СТС» вместе с Альфа-Банком и MTG. Так, в «СТС Медиа» мы вошли в 1998 году, когда рынок рекламы упал очень сильно. До этого мы интересовались компанией, но не смогли договориться. Мы позвали новых менеджеров, в том числе Александра Роднянского, благодаря которому канал серьёзно увеличил свою долю рынка. В свою очередь, Burren Energy – это английская компания, которая начала работать в Туркменистане. Наши партнёры хотели выйти из этого проекта, мы реконструировали компанию, и она стала очень успешной, в том числе купила впоследствии несколько новых месторождений в Западной Африке. Но у нас много ещё неуспешных инвестиций, каждая пятая из них в целом сделана хуже наших изначальных прогнозов и планов. Однако каждую вторую такую проблемную инвестицию нам удаётся улучшить, и как раз одной из них была Burren Energy, которая показывает, что изначально не очень удачные компании могут принести прибыль. Однако даже если бы у нас не было трёх лучших инвестиций, то всё равно мы были бы прибыльны, хотя вряд ли показали бы результат намного лучше, чем индекс РТС. Хотя самые лучшие три компании внутри индекса РТС тоже, скорее всего, имеют показатели лучше.

– Как вы отбираете компании, в которые собираетесь инвестировать, используете ли вы какие-либо классические показатели вроде соотношения P/E?



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

– Для некоторых отраслей Р/Е – это, действительно, самый верный показатель, но мы иногда вкладываемся в компании, у которых нет ещё никакой прибыли, потому что они слишком быстро растут. В таком случае мы вкладываемся в компанию – не ту, какой она является сейчас, а в ту, которой она станет через какое-то время. Мы смотрим

сколько конкурентов. Однако есть отрасли, где работают сотни игроков, и там такая стратегия возможна. К примеру, мы инвестировали в две компании в нефтегазовой отрасли, которые не конкурируют друг с другом, а также мы вложились в несколько банков.

– Вы сказали, что потенциал для роста есть в тех отраслях, ко-

ро, и, вероятно, он будет происходить в ближайшие 50 лет. Поэтому мы инвестировали средства в две компании: «Европейский медицинский центр» и сеть поликлиник «Семейный доктор». Это две компании разного ценового сегмента, но они занимаются примерно одним и тем же. Кроме того, перспективным направлением я считаю производство софта в России: если в целом посмотреть на этот рынок в России, то его соотношение к ВВП намного ниже, чем в Европе, хотя разница постоянно сокращается. Некоторые отрасли в России уже прошли этот путь, например пищевая промышленность; в своё время мы активно вкладывали в производство шоколада и пива, и эти инвестиции приносили нам до 25% годовых. В целом наш фонд в основном зарабатывает на росте, мы видим ещё много отраслей, где много чего можно сделать. Могу сказать, что рост выручки нашего фонда в 2014 году составит 22–25% в рублях, правда, пока мы консервативно смотрим на бюджет 2015 года

«МЫ НЕ ОЧЕНЬ ПЕРЕЖИВАЕМ ИЗ-ЗА САНКЦИЙ, ОНИ ФОРМАЛЬНО ОЧЕНЬ МАЛО ОГРАНИЧИВАЮТ НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ, ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ ВСЕ НАШИ ПАРТНЁРЫ НИКАКОГО ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НЕ ПОЧУВСТВОВАЛИ.»

на потенциал отрасли; некоторые отрасли в России развиты очень низко в сравнении с другими странами. Наша задача – выбрать самые лучшие компании в каждой из этих отраслей. В некоторых отраслях мы можем вложиться только в одну компанию, потому что всегда тесно работаем с менеджерами, обсуждаем стратегию и не можем одновременно консультировать не-

которые недостаточно развиты по сравнению с другими странами. Где на сегодняшний день вы видите такой потенциал в России?

– Действительно, главный вопрос для нас заключается в том, на каком уровне находится конкретная отрасль в России по сравнению с другими странами. Например, медицинские услуги – это та отрасль, где в России мы видим значительный

и считаем, что показатели, скорее всего, будут ниже.

– Почему вы прогнозируете ухудшение своих финансовых показателей?

– В целом инвестиционный климат в России поменялся, но для этого есть как объективные, так и субъективные причины. Мы не очень переживаем из-за санкций, они формально очень мало ограничивают наши возможности, по крайней мере все наши партнёры никакого влияния санкций не почувствовали, кроме того, что они больше денег тратят на юридические консультации. Главная проблема заключается в том, что из-за политических конфликтов поменялась психология бизнес-сообщества в России, игроки стали более осторожными и пессимистичными. Это означает, что владельцы бизнеса, которые могут сократить бюджеты на рекламу, обязательно их сократят. Тот, кто мог отложить строительство завода, обязательно его отложит. В целом кумулятивный эффект это даёт серьёзный, притом что потребление в России не падает, а ключевые экспортные отрасли остаются прибыльными. Поэтому я не ожидаю в целом падения российской экономики, просто некоторые отрасли более цикличны и будут

наверняка развиваться по негативному сценарию, но это ещё означает, что все компании в отрасли будут проблемными. В целом большая часть нашего портфеля находится не в циклических отраслях. Это что касается субъективных факторов, но есть и объективные. Сейчас происходит падение цен на нефть, и это объективно негативный фактор для России. Рубль гораздо больше зави-

с курсовой разницей. Для лучших игроков отрасли такие валютные изменения несмертельны, но для компаний с большой кредитной нагрузкой они могут быть очень опасны. Мы пока не берём кредиты, и у нас нулевой долг на уровне фонда, большинство наших партнёров также не имеют долга, они финансируют свои проекты за счёт капитала и просто рефинансируют прибыль.

«МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ – ЭТО ТА ОТРАСЛЬ, ГДЕ В РОССИИ МЫ ВИДИМ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ, И, ВЕРОЯТНО, ОН БУДЕТ ПРОИСХОДИТЬ В БЛИЖАЙШИЕ 50 ЛЕТ.»

сит от цены на нефть, чем от геополитических рисков. Падение рубля на 15% за 2 месяца – это результат изменения фундаментальных показателей. Мы инвестируем в долларах и стараемся вернуть инвестиции тоже в долларах, а падение рубля усложняет нашу задачу. Если у предприятия выручка в рублях, то конвертация в доллары в сегодняшних условиях оказывается не такой простой: справедливая стоимость активов в долларах падает вместе

– Согласны ли вы с тем, что из-за падения цен на нефть и внешнеполитической нестабильности российские компании стали ещё дешевле? Можно ли в целом считать, что российский фондовый рынок недооценён инвесторами?

– Сейчас российские компании стоят намного дешевле, чем предполагается по всем рыночным нормативам. Однако мы достаточно консервативно смотрим, когда и за счёт чего может измениться рынок. Такая ситуация может длиться достаточно долго и зависеть от объек-



SHUTTERSTOCK.COM

тивных факторов, таких как цена на нефть. Геополитические конфликты также влияют на биржи: это может закончиться через 7 месяцев или через 7 лет, никто не знает. У нас есть больше миллиарда долларов свежего капитала, и мы активно смотрим на новые потенциальные проекты. Но наш фокус всегда был не в поиске дешёвых активов, а в поиске уникальных участников от-

IPO. Означает ли это, что выход компании на IPO является для вас самым лучшим завершением инвестиций?

– Да, все три компании, давшие нам максимальную прибыль, включая Burren Energy, вышли на IPO, для нас это самый лучший сценарий, хотя были и другие успешные варианты. Чаще всего мы выбираем IPO, потому что мы не хотим со-

– Некоторые инвесторы опасаются, что санкции мешают работе серьёзнее, чем на самом деле. Мы постоянно консультируемся с юристами, и они доказывают, что ни одна компания, которой мы владеем, не чувствует пока никаких ограничений. Но многие инвесторы считают, что раз есть санкции, то лучше не инвестировать в страну вообще. Мы находимся в таком моменте, когда инвесторы боятся, что завтра будет хуже, чем вчера. Я думаю, в ближайшее время произойдёт какая-то стабилизация; вряд ли стоит ожидать быстрого разрешения политического конфликта, но даже постепенная стабилизация открывает большие возможности. Западный инвестор, может быть, будет ждать чуть дольше перед возвращением на российский рынок, но мы уже собрали новый фонд 2 года назад и до сих пор использовали только 20% его объёма. В итоге у нас осталось 1,2 млрд долл. для вложений в проекты, и мы можем не искать новых инвесторов. В 2006 году мы также создали новый фонд и в первые 2 года тоже инвестировали только 20%. Уходить никуда мы не собираемся, я чувствую себя в России очень комфортно, у меня здесь больше друзей, чем в любой другой стране мира. Мы до сих пор каждый день получаем выгоду от инвестиций, которые мы сделали во время кризиса 1998 и 2008 годов и надеемся получить такой же эффект от сегодняшней сложной ситуации. **БР**

«Я думаю, в ближайшее время произойдёт какая-то стабилизация; вряд ли стоит ожидать быстрого разрешения политического конфликта, но даже постепенная стабилизация открывает большие возможности.»

расли. Сложные моменты дают нам возможность по справедливой цене войти в уникальные компании, в которые в обычные времена просто невозможно инвестировать. Но для нас вопрос покупки – это не спекулятивный интерес, для нас это участие в компании, которой бы хотелось владеть всегда. История повторяется, и потом будет новый цикл, и отношение к России в мире тоже поменяется, а новые российские игроки смогут успешно выйти на IPO.

– По крайней мере две из трёх компаний, которые принесли вам наибольшую прибыль, «Яндекс» и «СТС Медиа», вышли удачно на

всем выходить из проекта, а предпочитаем делать это постепенно в течение нескольких лет. Сложно выбрать один день, чтобы продать всю долю. IPO позволяет продать акции по частям, получить ликвидность и продолжать зарабатывать, если компания продолжает расти. В своё время мы вышли из «ВымпелКома» сразу и раньше времени, для нас это был самый тяжёлый урок. Я даже боюсь считать, сколько бы мы заработали, если бы продолжали владеть своей долей.

– Стало ли в последнее время вам сложнее привлекать средства инвесторов в Россию и не планируете ли вы в связи с этим покинуть российский рынок по примеру других иностранных фондов?

СПРАВКА



Майкл Калви,

основатель и старший партнёр фонда Baring Vostok.

Родился 3 октября 1967 г. в штате Висконсин (США).

Получил степень магистра финансов в Лондонской школе экономики и диплом бакалавра по бизнесу в Университете Оклахомы.

До 1994 г. работал в инвестиционной компании Salomon Brothers и Европейском банке реконструкции и развития (Лондон). В ЕБРР отвечал за инвестиции в энергетику Центральной и Восточной Европы. В 1994 г. стал одним из управляющих «Первого регионального фонда Независимых Государств» и фонда Baring Vostok Private Equity. Возглавляет инвестиционные комитеты всех фондов, находящихся под управлением Baring Vostok.

Настенька Ежова

3 года, г. Борисоглебск.

Диагноз: нейробластома забрюшинного пространства, 4-я стадия.

Сбор: 10 085 633 руб. (на 15.12.2014).

Дата открытия сбора: 21 августа 2014 г.

Собрано: 801 866 руб. Осталось: 9 283 767 руб.



Настеньке всего 3 годика, и уже больше года малышка и её мама борются со страшным заболеванием, однако лечение в России зашло в тупик. В Центре детской гематологии им. Дмитрия Рогачёва Настеньке провели шесть блоков химиотерапии, операцию по удалению опухоли, операцию по восстановлению желчного протока, высокодозную химиотерапию с последующей трансплантацией стволовых клеток (пересадка костного мозга), 20 курсов лучевой терапии, но всё без положительного результата. В поисках помощи в лечении дочери мама Настеньки Светлана обратилась в зарубежные клиники. Университетская клиника г. Грайфсвальда в Германии согласилась взять Настю на лечение. Но счёт, который выставила клиника, огромный, мама Светланы, которая воспитывает Настеньку одна, никогда не сможет его оплатить. Поездка в клинику Грайфсвальда – это последняя надежда для малышки!

www.blagotvoritelny-fond.ru

СЧАСТЛИВЫЙ МИР

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД

СТГК при поддержке
СТРОЙГАЗКОНСАЛТИНГ



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

Есения Гоголева

2 года, г. Кирово-Чепецк, Кировская область.

Диагноз: тератобластома малого таза.

Сбор: 868 739 руб. (на 15.12.2014).

Дата открытия сбора: 3 декабря 2014 г.

Собрано: 3400 руб. Осталось: 865 339 руб.

Мы уже успешно собирали средства для Есени Гоголевой на лечение в Израиле. Сейчас приходится возобновлять сбор средств, так как, к сожалению, анализы малышки вызывают у врачей опасения и девочке опять предстоит поездка в клинику Хадасса (Израиль) в январе 2015 г. для снятия порта химиотерапии и наблюдения врачами.



ТЕМУР ШАКАЯ:

«РАЗВИВАЕТСЯ ТОТ, КТО ЭФФЕКТИВНО РАБОТАЕТ»

Темур Шакая начал заниматься аптечным бизнесом ещё в начале 1990-х. Опыт работы в этом сегменте, связанном с тяжёлым корпоративным трудом, он успел накопить огромный. Поэтому оптимизм, с которым он смотрит на сегодняшнее состояние и перспективы развития аптечного рынка, трудно назвать необоснованным. Вопреки неблагоприятной в целом экономической ситуации Группа компаний A.v.e., председателем совета директоров которой является Шакая, не просто выживает, но и активно развивается.

– Почему всё-таки вы решили присоединить к своей группе компаний сеть «36,6»? С виду-то очень рискованное решение.

– Весь рынок оценил наш шаг как шаг абсолютного безрассудства. Но мы 25 лет на аптечном рынке и этим отличаемся от большинства участников фармрынка – мы видим какие-то вещи, которые другие не замечают.

– «Мы» – это кто?

– Это учредители Иван Саганелидзе, Владимир Кинцурашвили, Игорь Жибаровский и я. А также банк-партнёр.

Мы стартовали много-много лет назад. Саганелидзе и Кинцурашвили тогда начинали создавать сеть «Доктор Столетов», а мы с Игорем формировали аптечную сеть «Горздрав».

Со временем объединились. Естественно, весь фармрынок был в лёгком шоке. Нам пророчили всё, что угодно, кроме хорошего. Но наше слияние прошло удачно. Когда мы решили присоединить «36,6», нам тоже все говорили: «вы сошли с ума», «это неподъёмный груз». Но у нас была стратегия, которая в корне отличалась от стратегии предыдущих владельцев компании «36,6».

– В чём конкретно отличалась?

– Мы подошли к проблеме с точки зрения эффективности, убрали «имперские» амбиции компании, которая стремилась хоть как-то обозначить своё присутствие в каждом регионе, пусть за счёт всего десятка аптек. И везде распределительные центры и склады, управленческий аппарат. Очень неэффективно.

то, офис на офисе, управляющий на управляющем! Когда от всего этого избавились, сеть стала прибыльной. Мы убрали весь ненужный балласт и ввели эффективное управление. Компания заработала совершенно по-другому.

Сейчас делаем рестайлинг аптек: как раз возвращаем тот бренд, который когда-то был («36,6»). Хорошие, симпатичные, красивые,

«МЫ СМОГЛИ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ТОМ РЕГИОНЕ, ГДЕ МЫ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫ, ГДЕ НАМ ПРИВЫЧНО РАБОТАТЬ, – НА МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.»

После приобретения компании мы обратились к коллегам, партнёрам и конкурентам, которые достаточно хорошо себя чувствуют в тех или иных регионах, и заявили, что сворачиваем там свою деятельность, если они выкупят у нас имеющиеся активы. Местные игроки с радостью их купили, усилив свои позиции, а мы смогли сосредоточиться на том регионе, где мы наиболее эффективны, где нам привычно работать, – на Москве и Московской области. И при этом мы сократили более тысячи позиций штатных единиц. Было, например, несколько сотен бухгалтеров в Воронеже и ещё где-

приятные, чистые аптеки с широким ассортиментом.

У нас сейчас три бренда в основных сегментах. «Горздрав» – это аптеки оптовых цен (жёсткий дискаунтер); «36,6» – средний сегмент; A.v.e-luxury – премиальная аптечная сеть первого класса.

– «Люксовые» аптеки – это, кажется, вообще принципиально новый формат?

– Да, и не только для России. На аптеки A.v.e-luxury приезжают посмотреть люди, имеющие отношение к фармбизнесу, со всего мира. Действительно, это уникальный формат.

– Получается, что самые высококлассные в мире аптеки именно в Москве?

– Да. Обеспеченные люди привыкли к комфорту, к сервису. Если человек летает первым или бизнес-классом, ездит на машине представительского класса, ужинает в престижных ресторанах, почему он должен ходить в аптеку, которая не обеспечивает привычный для него сервис?

– А сколько всего сегодня у вас аптек в каждом сегменте?

– На сегодняшний день более 300 аптек-дискаунтеров, около 500 аптек среднего класса и порядка 20 аптек класса «люкс».

– Вы «пожертвовали» регионами, ограничились Москвой и областью. Наступит момент, когда достигнете потолка развития – что тогда?

– Пока есть масса возможностей для роста в Москве и Московской области. Когда эти возможности будут исчерпаны, пойдём в смежные регионы, в пределах Золотого кольца для начала.

Кто эффективно работает, тот находит место и развивается. Многие говорят, что Москва перенасыщена, пытались даже ввести ограничения по количеству аптек – по расстоянию открываемой аптеки от уже имеющейся. Нам как большой сети это даже выгодно, но я голосовал против: я за рыночную экономику, за конкурентные отношения.

Если кто-то из игроков начинает нас локально обыгрывать, это очень хороший индикатор. Значит, мы что-то упустили и нам нужно срочно улучшаться. Мы проводим ряд мероприятий и начинаем снова вырываться вперёд, по-

скольку наши бренды в трёх сегментах наиболее известны населению. Аптеки оптовых цен «Горздрав» на сегодняшний день, насколько мне известно, – самый большой дискаунтер. В среднем сегменте аптеки

возможность заменять имеющиеся аптеки, переходя в соседние помещения по более низким арендным ставкам.

Существуют не особо популярные аптеки, которые баланси-

«НА АПТЕКИ A.V.E-LUXURY ПРИЕЗЖАЮТ ПОСМОТРЕТЬ ЛЮДИ, ИМЕЮЩИЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАРМБИЗНЕСУ, СО ВСЕГО МИРА. ДЕЙСТВИТЕЛЬНО, ЭТО УНИКАЛЬНЫЙ ФОРМАТ.»

«36,6» – бренд № 1 в России. Самая известная и популярная сеть среди иностранцев, которые приезжают в Россию: не все жители других стран умеют читать по-русски, а цифры знают все. В люксовом сегменте конкурентов нет вообще. Делаются какие-то попытки, но, скажем так, на дилетантском уровне.

– Сейчас складывается сложная для бизнеса ситуация неопределённости. На ваш бизнес это как-то влияет?

– Мы понимаем, что люди будут стараться покупать меньше, будут экономить. С другой стороны, рынок недвижимости становится легче. Количество слабо работающих брендов будет сокращаться, будут освобождаться помещения – снизится стоимость аренды. Соответственно, нам будет проще развиваться. Появится

руют на грани рентабельности. Наверное, эти аптеки закроются, и люди будут ходить в другие аптеки. Часть распределится на нас, часть – на кого-то ещё. Тем не менее оставшиеся участники рынка будут в выигрыше.

Естественно, у нас будет в чём-то спад, но он будет компенсирован за счёт того, что более слабые игроки уйдут с рынка. Так, в принципе, и должно быть: эффективные игроки остаются.

– Каковы основные тенденции развития вашего



ФОТОСЛУЖБА ИД РСНП

рынка, на ваш взгляд? Будет ли дальнейшее укрупнение сетей?

– Скорее всего. Обычно через год другие начинают повторять за нами то, что мы делаем. Так сложилось. Мы делаем укрупнение – я предполагаю, другие тоже будут пытаться укрупняться. Попытки уже есть. Некоторые известные

ловеческим лицом». Какой-то части населения приятнее ходить именно в подобные «домашние» аптеки, а те, кто предпочитает некий стандартизированный сервис, ходят в большие аптеки.

– Что вам мешает работать?

– Я бы не сказал, что нам что-то мешает. Могут сказать, что мешает

– Вас не стесняют какие-либо законодательные рамки?

– Всё абсолютно нормально. Впрочем, есть одна проблема. Сейчас рассматривается законопроект, легализующий доставку лекарств. На сегодняшний день все интернет-аптеки нелегальны. Хотя так или иначе ими пользуются 80 % нашего населения. Для одиноких людей, инвалидов это вообще жизненно важный сервис. Или ситуация, когда человек лежит в больнице. Не у всех есть родственники в городе проживания. Не всегда в больницах есть необходимые в данный момент лекарства: часто врач просит их купить. Человеку после инфаркта, согласиться, не так просто сходить в аптеку.

Но есть объективные причины, почему это запрещено. Одно дело, если существует большая интернет-аптека с огромным складом, где всё компьютеризировано и всё реально, и она занимается доставкой гарантированно качественных лекарственных препаратов: есть небольшая аптека, через лицензию которой они всё это пропускают. То есть лекарства

«Если кто-то из игроков начинает нас локально обыгрывать, это очень хороший индикатор. Значит, мы что-то упустили и нам нужно срочно улучшаться.»

сети пытаются объединиться. Одна московская сеть, например, пытается объединиться с региональной. Посмотрим, что получится.

– В итоге это может привести к тому, что через 5–10 лет останутся несколько крупных сетевых игроков?

– Нет. Возьмём для примера самый глобальный рынок – США. Там действительно есть несколько крупных сетей, до масштабов которых нам ещё очень далеко. Рядом с ними прекрасно существуют небольшие аптеки: владельцы бизнеса работают непосредственно с покупателями. Люди любят такие аптеки «с че-

нашим конкурентам. Мы. К примеру, аптечная сеть находится в среднем ценовом сегменте, их конкурент – принадлежащие нам аптеки «36,6». Если у них дела идут плохо – во всём виноваты аптеки «Горздрав», поскольку это дискаунтер, он «рушит» рынок. Я говорю: «У нас точно такие же аптеки, только называются “36,6”». Почему-то им наш бренд “Горздрав” рынок не рушит? Может, просто мы лучше работаем?» Задумываются, соглашаются, но потом опять обвиняют во всём наши дискаунтеры. Это примитивный подход.

Потребитель заходит в Интернет. Если аптечная сеть ему известна, он точно знает, что ему доставят гарантированно качественные лекарства. Но, допустим, он нашёл лекарство по более низкой цене. Как он узнает, лицензировано оно или нет? Есть простой приём. Государство может взять на себя до-

Человек заходит в Интернет, находит лекарство с минимальной ценой в ближайшей аптеке и бронирует. Это некое промежуточное звено. Как только разрешат доставку, мы сразу начнём максимально быстро доставлять лекарства из аптек. Разветвлённая сеть позволяет это делать.

«Сейчас рассматривается законопроект, легализующий доставку лекарств. На сегодняшний день все интернет-аптеки нелегальны.»

гарантированно качественные, но бизнес – нелегальный. Точно так же нелегален гражданин какой-нибудь страны, который приехал в Москву, снял квартиру, привёз из Индии незарегистрированные в России дженерики популярных препаратов, открыл сайт и осуществляет доставку поддельных лекарств, контрафакта или чего-то подобного. Одни доставляют гарантированно качественные лекарства, другие – непонятно что, но они одинаково нелегальны с точки зрения закона.

– Проблема в том, как отделить зёрна от плевел?

– Да. А решение этой задачи очень простое. В начале 1990-х годов не было лицензирования аптек, лекарствами торговали все, кому не лень. С введением лицензирования с рынка постепенно ушли все нелегальные игроки, и он стал цивилизованным, регулируемым и достаточно качественным.

Есть простой способ – разрешить доставку только действующим аптечным структурам, которые уже имеют лицензию, скажем, не менее 6 месяцев и работают в правовом поле как аптека. Это один вариант.

менное имя первого уровня (к примеру, зарегистрировать .ls) и выдавать право присоединения к нему названия только зарегистрированным, лицензированным аптечным сетям. В этом случае человек будет точно знать: если имя в Интернете заканчивается на .ls, значит, аптека зарегистрирована.

Более того, можно дать распоряжение о закрытии всех сайтов, занимающихся доставкой лекарств, у которых нет такого доменного имени.

– Если закон примут, вы тоже займётесь доставкой?

– Конечно. У нас самая большая в России структура интернет-бронирования, но с самовывозом из аптек – 14 тысяч пунктов.

СПРАВКА

ШАКАЯ ТЕМУР КОНСТАНТИНОВИЧ,
председатель совета директоров Группы компаний A.v.e.



ФОТО: СЛУЖБА ИД РСПП

Родился 11 октября 1972 г. В 1993 г. окончил экономический факультет Абхазского государственного университета. В дальнейшем неоднократно проходил обучение в ГУ-ВШЭ и по различным программам Executive MBA. Ещё во время учебы в университете занялся оптовой продажей лекарств, открыл первую аптеку оптовых цен «Горздрав». В дальнейшем развивал бизнес. В 1995 г. – открытие аптек оптовых цен «Горздрав» в регионах. В 2009 г. – создание бренда «Лошадиная сила».

В 2010 г. – создание крупнейшего маркетингового объединения аптечных сетей UMG, открытие первой премиальной аптеки Ave-luxury. 2012 г. – поглощение аптечных сетей «120/80» и «Стар и Млад». 2013 г. – слияние с аптеками «36,6». 2014 г. – поглощение аптечных сетей «03» и «Старый Лекарь», а также российского подразделения финского дистрибьютора «Ориола-кд». Запуск первого фармацевтического склада стандарта GDP. В настоящее время Темура Шакеева – председатель совета директоров Группы компаний A.v.e.

ВЕРНОСТЬ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ

10–11 декабря в Москве в гостинице «Метрополь» состоялся ставший уже традиционным IV Норвежско-российский бизнес-форум (НРБФ).

Организаторами Форума выступили Норвежско-российская торговая палата (НРТП) и Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Около 200 представителей деловых кругов Норвегии и России продемонстрировали свою заинтересованность и верность долгосрочным обязательствам и приняли участие в Форуме.

В выступлениях участников неоднократно подчёркивали, что развитие и укрепление добрососедских торгово-экономических отношений отвечает коренным историческим интересам народов наших стран.

Отмечалось, что существующая ситуация осложняет выстраиваемое десятилетиями бизнес-сотрудничество в некоторых традиционных отраслях промышленности. Вместе с тем участники Форума были единодушны в том, что это подталкивает к интенсификации и расширению партнёрских взаимовыгодных отношений во многих других сферах, расширяя спектр взаимодействия норвежского и российского бизнеса.

Президент Норвежско-российской торговой палаты Лив Моники Стубхолт в своём выступлении отметила: «Мы не можем просто уйти с рынка страны из-за конфликтов политических властей, а через короткое время вернуться, когда ситуация успокоится. Те, кто строят бизнес-отношения между нашими странами, не оставляют без внимания, кто покидает рынок, а



Слева направо: А. В. Азаров, начальник отдела международного взаимодействия департамента развития интеграции Евразийской экономической Комиссии, А. М. Рыбаков, вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ, Лив Моники Стубхолт, президент Норвежско-российской торговой палаты, К. В. Трemasов, директор сводного департамента макроэкономического прогнозирования Министерства экономического развития России

кто решает остаться. Инвестиции многих компаний-членов Палаты делаются с долгосрочной перспективой. Несмотря на всю сложность текущей ситуации, мы проводим Норвежско-российский бизнес-форум».

В рамках программы IV НРБФ делегация участников Форума посетила ряд предприятий Калужской области, провела встречи с представителями администрации, руководством ТПП и представителями бизнес-сообщества Калужской области.

СДЕЛАНО В РОССИИ, СДЕЛАНО ДЛЯ РОССИИ

19 декабря в Москве в «Президент-Отеле» прошёл VII Форум развития «Профессиональная Россия – 2014: Сделано в России, сделано для России».



Мероприятие носило итоговый характер, венчая собой более чем полугодовое обсуждение Экспертным клубом журнала «Региональная Россия» путей консолидации участников российского рынка и стратегии улучшения инвестиционного климата в экономических условиях.

Участники Форума обсудили деловые перспективы и пути импортозамещения в важных отраслях российской экономики – здравоохранении, промышленности, топливно-энергетическом и агропромышленном комплексах.

Главным же итогом работы Форума собравшиеся единодушно назвали выработку единой чёткой позиции по определению существующих проблем и взаимодействию власти и бизнеса в сегодняшних условиях. На Форуме был заключён ряд крупных межрегиональных соглашений, достигнуты принципиальные договорённости о сотрудничестве в конкретных областях.

Праздничным завершением вечера стало торжественное награждение лауреатов ежегодной престижной премии «Профессионал года», вручаемой журналом «Региональная Россия». Победителями в этом году стали представители власти разных регионов, а также руководители крупных промышленных компаний и банков.

ДЕЛОВОЙ КЛУБ «СИНЕРГИЯ» ОПРЕДЕЛИЛ ЛАУРЕАТОВ

В воскресенье 14 декабря в Технополисе «Москва» Деловой клуб «Синергия» провёл церемонию вручения ежегодной премии.

В конгресс-центре Технополиса собрались друзья и члены Клуба, среди которых – владельцы бизнесов, топ-менеджеры компаний, журналисты и общественные деятели. Их приветствовал Игорь Ищенко, генеральный директор Технополиса. На открытии церемонии выступили президент и вице-президент Клуба – Ильвир Махуров и Рамиль Мухтасаров, которые подвели итоги деятельности Клуба в уходящем году.



С небольшой лекцией о проблемах лидерства и его роли в кризисное время перед собравшимися выступил ректор Московской школы управления «Сколково» Андрей Шаронов.

Главной интригой вечера, конечно же, были имена победителей Премии «Синергия-2014». Так как Клуб объединяет успешных и целеустремлённых людей, которые достигают всё новых высот каждый год, выбрать лучших из лучших было непросто.

В этом году победителями премии «Синергия» стали:

– «Предприниматель года»: Ильдар Нафиков, за развитие международного детского сада Discovery;



– «Стартап года»: Ренат Гарипов, за создание и запуск площадки для развития инновационных проектов;

– «Карьерист года»: Олег Альхамов, финансовый директор компании «АШАН» в России;

– «Меценат года»: Ильназ Мустафин, за развитие благотворительного фонда «Вместе»;

– «Спортсмен года»: Ленар Рахманов, за выдающиеся успехи в триатлоне;

– «Тренер года»: Мансур Гайнетдинов, за теоретическое и практическое развитие маркетинга в Клубе;

– «Мистер Синергия»: Рашид Кусембаев, за активное участие в жизни Клуба.

Дипломы и ценные подарки лауреатам премии вручали Андрей Шаронов, генеральный директор Агентства коммуникаций Constellation, президент кинокомпании «Царь Пикчерс» Александр Изотов, руководитель Предпринимательского сообщества МШУ «Сколково» Максим Карпов, владелец сети центров раннего развития «Бэби-Клуб» Юрий Белонощенко и директор по маркетингу Yota Devices Лев Кассиль.

Церемония награждения включала культурную программу, лотерею, победители которой получили призы от спонсоров, а также обязательный в таких торжественных случаях фуршет.

ФОТОБАНК ЖУРНАЛА БИЗНЕС РОССИИ

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



Издательский дом РСПП предлагает следующие виды фотоуслуг:

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

По вопросам приобретения фотографий и заказа услуг фотографа обращайтесь:

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



РЕКЛАМА



Бизнес и общество

Станислав Наумов и Екатерина Дементьева:
«Судьба долго к нам присматривалась»

«Наше Подмосковье»: поддержка реальных добрых дел
Медицинские технологии: от невежества – к прогрессу

ТАРАКАНИЩЕ

«Чёрт меня дёрнул сюда припереться», – с досадой думал Роман, глядя на методично напивающихся бывших коллег. Но не прийти было сложно. Всё-таки юбилей друга и бывшего начальника Юрки Григорьева.



Александр Костюк,
медиаконсультант

ОН СКАЗАЛ,
ЧТО ЕДИНСТВЕННЫМ
МЕСТОМ, ГДЕ ОН МОГ
БЫТЬ ПОЛЕЗЕН
И РАБОТАЛ БЫ
С УДОВОЛЬСТВИЕМ,
БУДЕТ ОТРАСЛЕВОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ,
РЕШАЮЩЕЕ
ВОПРОСЫ ИЗ ЧИСЛА
ОБЩИХ ИНТЕРЕСОВ.

Юрка любил размах, поэтому празднество наполнилось неимоверным количеством гастрономических изысков, коллекционного алкоголя и вопиюще неискренних тостов-здравиц. Именинника не смущала откровенно подхалимская стилистика происходящего. Скорее, наоборот, он ею упивался, воспринимая как неотъемлемый атрибут власти. В своё время это послужило одной из причин увольнения Романа. Он не мог спокойно наблюдать погружение друга в пучину властолюбия, а открыть Юрке глаза на происходящее не получалось.

Кто-то выдернул Романа из неприятных воспоминаний, взяв под локоть. Это был именинник.

– Пошли перекурим, – тон Юрки не предполагал возражений. – Есть разговор.

С тех пор как Роман уволился, Юрка, испытывая некоторую неловкость, пытался пристроить друга на хорошую должность. Обычно не получалось, потому что Рома отказывался, аргументируя выбор глупейшим образом. Последний вариант был особенно хорош: директор по маркетингу у одного из сотовых операторов. Официальная зарплата – космос, бонусы ещё больше. Плюс разные побочные доходы, сравнимые с официальным заработком. А этот чистоплут отказался под предлогом, что за такие деньги придётся идти на войну. Ну конечно, пришлось бы первое время потолкаться локтями, сломать прошлые схемы, построить новые. Без конфликтов не обошлось бы. Зато какой куш на кону. Ради такого стоит побороться.

– Помнишь, ты говорил, – Юрка раскурил сигару и выпустил вверх густую струю дыма, – что знаешь, как сделать что-то вроде информационной платформы, на которую можно перевести весь рынок?

Роман напрягся. Отказываясь от последнего предложения Юрки, он сказал, что единственным местом, где он мог быть полезен и работал бы с удовольствием, будет отраслевое объединение, решающее вопросы из числа общих интересов. Такая схема уже давно действовала в развитых странах и позволяла избежать огромного количества расходов каждого из игроков. Общие стандарты, единый заказчик услуг, центр экспертизы и прочие преимущества. У такой структуры фактически не было недостатков. Впрочем, была одна фундаментальная сложность – чтобы создать такую платформу, требовалось понимание капитанов индустрии, что там нет повода для конкуренции. Пока они этого не поймут и будут подозревать друг друга, схема не имеет смысла.

– Ты хочешь сказать, что наш рынок созрел до этого? – недоверчиво поинтересовался Роман.

– Вот именно, – выражение лица Юрки недвусмысленно намекало на то, что это его личная заслуга. – Так что можешь начинать. Считай, у тебя на руках карт-бланш. Твою кандидатуру все одобрили.

– Как «все одобрили»? И даже Малыш?

Малышом называли главу крупнейшего холдинга их отрасли. В порядке компенсации за низкий рост природа наградила его

неукротимым темпераментом. Вдобавок к этому в бурные девяностые он приобрёл склонность к византийско-иезуитской манере ведения бизнеса, за что его побаивались и недолюбливали все, кому доводилось с ним общаться.

– Малыш под контролем, – горделиво похлопал себя по груди Юрка. – Мы с ним готовим слияние. К тому же он уже не тот. Годы берут своё. Он помудрел, успокоился, остепенился.

Верилось в это с трудом, но возразить было нечего. Кроме...

– Предложение, конечно, интересное. Но, понимаешь, Юр... – замялся Роман. – Я тут увлёкся новым делом. Фотографией. Закончил фотошколу, начал снимать, пошли заказы...

– Кто тебе мешает? Занимайся и дальше. Ты же сам говорил, что можешь заниматься индустриальной темой с закрытыми глазами и левой ногой.

Роман задумался. А что если и вправду заняться? Ведь ничего особенного не потребуется, он всё знает и умеет. Свободного времени будет навалом, можно продолжать снимать. К тому же деньги предлагают приличные, он ещё лет десять столько не сможет зарабатывать фотографией. Если вообще когда-нибудь сможет...

Юрка заметил, что друг колеблется, и решил добавить:

– Ты не представляешь, как все обрадуются твоему возвращению. Только об этом и речи. Вот, мол, настоящий профи. Только ему и можно доверить такое тонкое дело.

Стрела достигла цели, Роман испытал прилив тщеславной гордости. А ведь и правда, он ушёл из индустрии слишком рано, не до

ской, а эмоциональной, что о съёмках нечего было и думать.

Время от времени Роман проглядывал свежие номера фотографических журналов и чувствовал уколы зависти. Особенно его восхищали работы Стива Маккарри, американского фотографа, автора известной фотографии «Афганская

ЮРКА ЛЮБИЛ РАЗМАХ, ПОЭТОМУ ПРАЗДНЕСТВО ПОЛНИЛОСЬ НЕИМОВЕРНЫМ КОЛИЧЕСТВОМ ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ ИЗЫСКОВ, КОЛЛЕКЦИОННОГО АЛКОГОЛЯ И ВОПИЮЩЕ НЕИСКРЕННЫХ ТОСТОВ-ЗДРАВИЦ.

конца монетизировав собственную репутацию, более чем положительную. Даже Малыш признавал его профессионализм, что было почти невероятно – по отношению ко всем остальным он руководствовался принципом «о конкурентах либо плохо, либо ничего».

– Ну что? По рукам? – спросил Юрка.

– А... была не была, по рукам!..

Полгода работы пролетели как один день. Создание структуры, бюрократические процедуры, подписание всеми учредителями общей хартии – вихрь забот закрутил и увлёк Романа. На фотографию почти не осталось времени. К тому же индустрия, как всякая система, стремилась удерживать себя в состоянии покоя и сопротивлялась любым новшествам. На преодоление инерции уходило столько энергии, даже не физиче-

девочка», опубликованной на обложке журнала National Geographic. Роман подписался на его новости и каждый раз, видя новую публикацию, дрожащими от волнения руками открывал её. Со снимков на него всегда смотрели невероятно выразительные глаза обитателя какой-нибудь мировой глубинки вроде Тибета, Анголы или Уругвая. Маккарри работал вроде бы в репортажном жанре – ребёнок посреди разрухи или старик на берегу пересохшей реки, – но глаза его героев были достойны величайших портретов ван Дейка или Веласкеса. Бездонные, пронизывающие и в то же время исполненные бесконечной теплоты и веры в жизнь. Снимки Маккарри ранили в самое сердце, затрагивали потаённые струны, и Роман не мог разобраться, как ему это удавалось. Преподаватель в фотошколе как-то сказал, что нищего в Индии или ребёнка в Африке трудно снять пло-



ОСОБЕННО РОМАНА ВОСХИЩАЛИ РАБОТЫ СТИВА МАККАРРИ, АМЕРИКАНСКОГО ФОТОГРАФА.

хо. Эти слова запомнились Роману. Но сейчас он понимал, что ещё труднее снять их так, как это делает Маккарри, – небанально, жизнеутверждающе, с такой любовью...

Подошло время главного события, подготовленного Романом, – конкурса по выбору основного поставщика для индустрии. Всё шло как по маслу, гладко, чётко, цивилизованно. Роман не переставал удивляться, насколько изменилась ситуация в отрасли за каких-то

СНИМКИ МАККАРРИ РАНИЛИ В САМОЕ СЕРДЦЕ, ЗАТРАГИВАЛИ ПОТАЁННЫЕ СТРУНЫ, И РОМАН НЕ МОГ РАЗОБРАТЬСЯ, КАК ЕМУ ЭТО УДАВАЛОСЬ.

три года его отсутствия. Все созданные им механизмы заработали, процесс заварился. Единственное, что давало повод для тревоги, впрочем, небольшой, – это постоянный шутливо-издевательский тон Малыша. То он посмеётся над какой-то формулировкой в «кодексе чести» индустрии, написанной Романом, то как бы в шутку откажет подписывать финансовые гарантии победителю конкурса,

если выберут не того, за кого он сам проголосует.

– Не дрейфь, – успокаивал Романа Юрка. – Я же обещал тебе, что всё под контролем. Включая Малыша. Ты же знаешь, у него такой скверный характер. К тому же эта мерзкая манера комсомольских шуточек по любому поводу. Но он же не может вдруг взять и стать нормальным человеком. Потерпи, дело того стоит.

Вечером накануне финального голосования по конкурсу раздался звонок.

– Надо отложить голосование, – прохрипел в трубку Юрка.

– Что? Ты спятил? Этого нельзя делать!

– Послушай меня, старик. Надо переносить, иначе завтра полный провал!

– Провал, если объявим о переносе! Второго шанса не будет. Что случилось?

– Не по телефону. Ситуация сложная. Сам знаю мало, тебе могу сказать ещё меньше...

Положив трубку, Роман налил полбокала виски и выпил одним махом. Ну вот, финита ля комедия. Чувствовал же, что слишком всё гладко идёт. Вспомнился голос Юрки. Кровь закипела от злобы. Как он ненавидит фразу про

«не телефонный разговор»! И эту ужасную привычку мутить. Почему нельзя сделать всё открыто? Зачем откладывать голосование? Ведь у них предусмотрена совершенно официальная процедура отказа от конкурса в любой момент и без объяснения причин.

Утром он позвонил Малышу. Если кто и понимает, в чём дело, так это он. Тот ответил сразу и предложил встретиться.

Секретарша Малыша проводила Романа в переговорную. Огромный стол человек на пятьдесят с микрофонами. У стены стулья ещё человек на двадцать. Интересно, зачем? Компенсация за рост?

– Понимаю. Но решение уже принято.

От Малыша Роман поехал к Юрке.

По дороге в голове крутились разные варианты выхода из ситу-

продолжал разглагольствовать о том, что ещё не всё потеряно, что надо перенести конкурс, перегруппироваться и так далее. Роман не слушал его. Дальнейшая работа не имела никакого смысла, всё сделанное обесценилось.

В душе защемило от огром-

НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ РОМАН ПОДГОТОВИЛ ПРЕСС-РЕЛИЗ ОБ ОТМЕНЕ КОНКУРСА И РАЗОСЛАЛ ВСЕМ УЧРЕДИТЕЛЯМ.

ЗАХОДИВШИМСЯ ОТ ПРЕДВКУШЕНИЯ СКАНДАЛА ЖУРНАЛИСТАМ СООБЩИЛ, ЧТО СКОРО БУДЕТ НОВОСТЬ.

Зашёл Малыш. Его брови сошлись вместе, образовав глубокую скорбную морщину. Он приобнял Романа с фальшивым радушием, словно выражая соболезнование утрате.

– Вчера была встреча учредителей, – начал Малыш сочувственным тоном.

«Опять эта мутная дрянь! Какая встреча? Почему без меня? У нас же прописаны все процедуры!»

– Решили, что сейчас проводить конкурс несвоевременно.

Дальше Малыш стал приводить аргументы, от жуткой некомпетентности которых у Романа всё внутри оборвалось. Он сидел как оглушённый.

– Сейчас надо перенести, а потом устроим всё, как надо, – продолжал Малыш.

– Так ведь сейчас уже и было как надо! – вскрикнул Роман.

– Прости! Конечно. Всё прошло идеально. Ты красавчик, к тебе никаких вопросов. Но Юрка задрал, согласись. Ведёт себя как начальник. А он кто? Всего лишь один из нас.

«Ах вот в чём дело! Не поделили поляну... Подрались, как мальчишки во дворе, кто вожак в стае...»

– Но вы понимаете, что фарш обратно не проворачивается? И больше к этой теме не вернуться? Если сейчас не проголосовать, то всё останется так, как есть, и навсегда.

Малыш величественно откинулся на спинку кресла и ещё больше нахмурился.

Ощущение полного провала постепенно сменилось пониманием того, что надо делать. К Юрке он ворвался полный деятельной энергии.

– Что за бредятина происходит?

Он прилюдно снимает с нас всех штаны, ставит в соответствующую позицию и ещё хочет, чтобы нам нравилось! Мы же не будем это терпеть? Просто сказка Чуковского «Тараканище»! «Ехали медведи на велосипеде... Тут из подворотни страшный великан... Таракан!»

Юрка обалдело смотрел на друга. На сравнении с Тараканищем грустно усмехнулся.

– Что ты предлагаешь?

– Ломать через колено! У нас же предусмотрено голосование квалифицированным большинством. Не хочет, не надо. Но такой позор нельзя допустить!

Юрка закурил.

– Ты не понимаешь. Он подговорил остальных. Если голосовать, то будет ещё больший позор, чем ты думаешь.

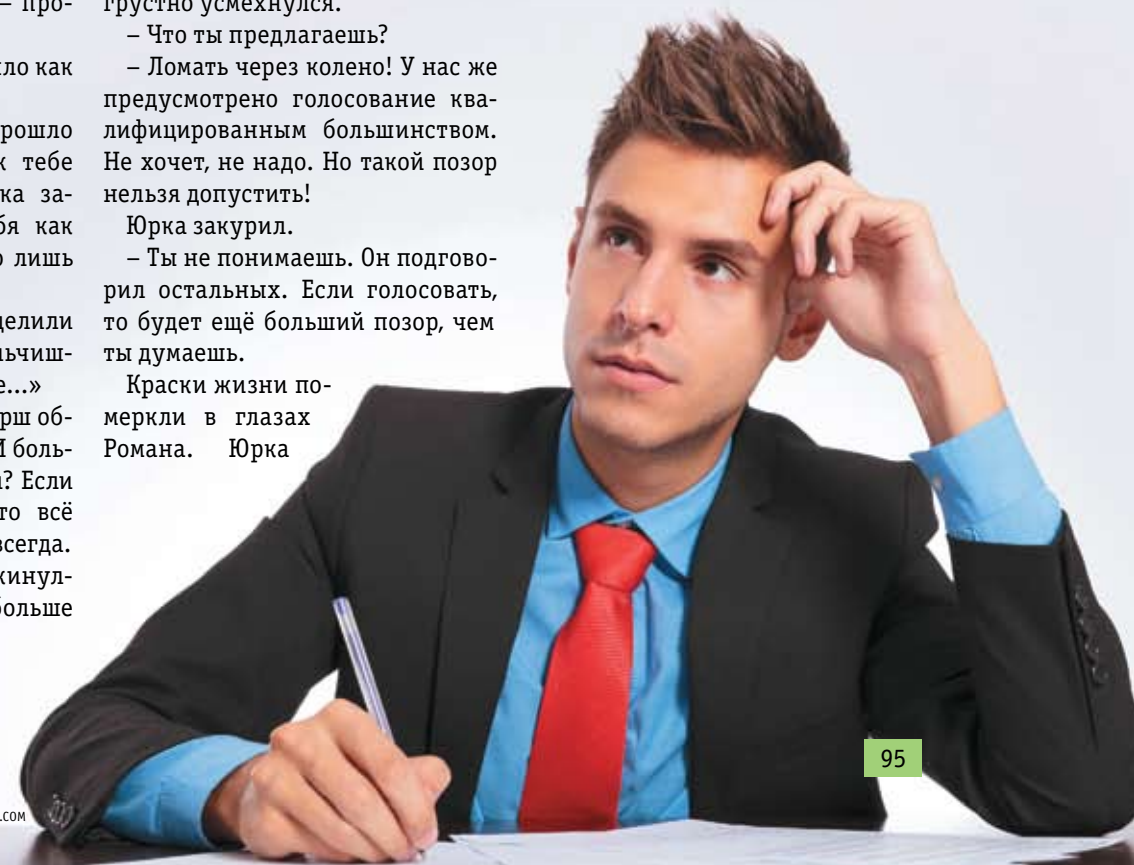
Краски жизни померкли в глазах Романа. Юрка

ной, невыразимой, но в то же время сладостной жалости к себе. Так бывало в детстве, когда родители несправедливо накажут, а ты думаешь: вот если я умру, как они потом будут убиваться, как пожалуют, что наказали меня, но уже будет поздно...

– Надо закрывать контору, – перебил он продолжавшего рассуждать вслух Юрку.

– Зачем? Пусть платят тебе зарплату. Деньги хорошие, на дороге не валяются.

Роман посмотрел на друга. О чём он вообще? Что за вздор?! Хотя почему вздор? Деньги действительно



платят. Может, что-то образуется со временем?

– Только закончить конкурс надо достойно, Юр. Без вашей обычной мутки. Обещаешь?

– Железобетонно.

На следующий день Роман подготовил пресс-релиз об отмене

Он бросил трубку.

Роман снял новость и переключил телефон в режим «не беспокоить».

Скоро пришло письмо от Юрки. Текст слово в слово совпадал с аргументацией Малыша. Роман перезвонил Юрке.

– Я это публиковать не буду, – его голос звучал твёрдо.

– Да брось, я всё понимаю. Мне нечего терять, а тебе очень даже есть.

– Ну как-то так... Но ты не переживай, мы потом обсудим твой гонорар.

– Гонорар за что? За моральный ущерб?

– Например...

Роман задумался. Даже интересно, во

РОМАН РАССКАЗАЛ, ЧТО ЕДЕТ В СВОЮ ПЕРВУЮ ФОТОЭКСПЕДИЦИЮ В БУТАН.

конкурса и разослал всем учредителям. Заходившимся от

предвкушения скандала журналистам сообщил, что скоро будет новость. Вечером Юрка дал добро, мол, текст годится, печатай.

Утром новость выложили на сайте. Рынок взорвался. За полчаса Роман дал штук десять комментариев. Через сорок минут позвонил Юрка:

– Снимай новость, – голос его хрипел как в тот раз, когда он сообщил о переносе.

– Это ещё почему?

– Потом расскажу. Всё серьезно. Снимай. Сейчас пришлю другой текст.

– Какой ещё другой? Что происходит?

– Старик! Просто сними и всё! Пришлю другой текст, и поговорим!

КАК БЫ НЕ ОПОЗДАТЬ НА СТЫКОВКУ. ВЕДЬ ЕГО ЖДЁТ САМ СТИВ МАККАРРИ, У КОТОРОГО ОН БУДЕТ РАБОТАТЬ АССИСТЕНТОМ В ЭКСПЕДИЦИИ...

– Что значит «не буду»? – опешил Юрка.

– Этот жуткий бред от своего имени выдавать стыдно! Это слово в слово то, что мне нёс Малыш. Ты всё-таки прогнулся под него? Кто мне обещал закончить достойно?

На том конце провода возникла пауза. Вдруг голос Юрки изменился. Привычный командный тембр исчез:

– Старик. Если ты не дашь этот текст, всё повесят на меня.

– И что?

– Ты не понимаешь! Не будет нашего слияния с Малышом! Всем планам конец!

Теперь замолчал Роман. Ах вот в чём дело. Как он сразу не понял.

Юрка его сдал из-за слияния. Вот где его переиграл Малыш. Талантливо...

– Как я понимаю, мне сейчас надо пожертвовать собой, чтобы ты сохранил свой пост?

– Ну зачем ты так? – наигранно обиделся Юрка.

сколько оценят его поруганную репутацию.

– Я опубликую этот текст с одним условием. Вместе с ним я даю новость о своей отставке.

– С ума сошёл? Зачем? Тебя же никто не просит об этом!

– Я, может быть, старомоден, но у меня ещё есть совесть. Я не смогу смотреть в глаза людям после этого.

После небольшой паузы Юрка перешёл на просительную интонацию:

– Можешь не сегодня? Хотя бы завтра?

Роман окончательно сник, буркнул «да» и повесил трубку.

Эх, Юрка, Юрка... Что же с тобой случилось? Во сколько оценили твою честь? Сколько стоит предать друга? Ну что за польза тебе от слияния с Малышом? Тебя же не сделать богаче, чем ты есть. Деньги, деньги... Почему так часто в бизнесе соображениями выгоды оправдывается подлость? Разве спокойная совесть не дороже? Шутки с совестью опасны. Если к ней не прислушаться, то она потом выльется какой-нибудь болезнью.

Роман вдруг представил себе, как сейчас Юрка звонит не ему, а Малышу и посылает его вместе со слиянием куда подальше. После чего они вместе увольняются

и уезжают куда-нибудь в Южную Америку или Австралию путешествовать, фотографировать... От такой чудесной картины на душе стало тепло и радостно. Но ненадолго. Он вспомнил просительный голос Юрки. Да... Куда уж тут уволиться... Как верно заметил кто-то из древних, раб не хочет обрести свободу, он хочет иметь собственных рабов.

Роман вздохнул и начал писать заявление об увольнении...

Прошло полгода. Роман с головой погрузился в фотографию, стараясь наверстать упущенное время. Юрка больше не звонил, и Роман был этому рад. Не дай бог обсуждать гонорар за совесть.

Но однажды на вылете в Шереметьево они всё-таки встретились.

– Как дела? – спросил Юрка, словно они расстались вчера, причём добрыми друзьями. В голосе ни намёка на чувство вины.

Роман рассказал, что едет в свою первую фотоэкспедицию в Бутан. Информация не вызвала интереса. Юрка кивнул, словно знал об этом.

– А ты как? – спросил Роман.

Юрка ждал этого вопроса и разразился пламенной обличающей речью в адрес Малыша, который после слияния выжил его из новой компании.

Роман хотел было позлорадствовать, но почему-то даже не сказал «а я предупреждал». Вместо этого спросил, куда тот летит.

– В Германию, лечиться. Там медицина, старик, ты не представляешь. Высший класс!

– Что-то серьёзное?

– Да... Целый букет. Как-то сразу всё посыпалось. Пора вставать на капремонт. Ты тоже там в Бутане аккуратнее. Всё же Азия. Ты один или?..

Роман хотел рассказать, с кем летит, но увидел, как глаза Юрки бежали по сторонам, и понял, что его ответ неважен.

– Да, один.

Они попрощались.

Роман с облегчением вздохнул, подошел к табло вылета и отыскал свой рейс. Он задерживался. Неприятно. Как бы не опоздать на стыковку. Ведь его ждёт сам Стив Маккарри, у которого он будет работать ассистентом в экспедиции...

БР

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

Положи доброе дело в Корзину Добра!

Помоги детям и старикам!

Благотворительный фонд им. Ю.А. Гарнаева «Русская Берёза»

Московская обл., г. Жуковский, ул. Гагарина, д. 85, офис 20

Ежедневно с 10 до 20

8 (903) 535-20-96 www.rusbereza.ru





«НАШЕ ПОДМОСКОВЬЕ»: ПОДДЕРЖКА ДОБРЫХ ДЕЛ

28 ноября в Доме Правительства Московской области состоялась торжественная церемония награждения лауреатов ежегодной губернаторской премии «Наше Подмосковье». 10 призёрам, занявшим первое место, награды вручил лично губернатор Московской области Андрей Воробьёв.

Премия была учреждена по инициативе главы региона в марте 2013 г. с целью поддержки социальной активности и гражданских инициатив, направленных на развитие Московской области. Основной принцип премии – поддержка не намерений, а реальных дел, совершённых жителями Подмосковья. Таких проектов с каждым годом становится всё больше. Если в 2013 г. на премию было подано около 7 тыс. заявок, то в 2014-м – свыше 13 тыс.

Как сообщается на сайте премии «Наше Подмосковье», в этом году

призовой фонд был увеличен до 180 млн руб. Любой житель Подмосковья мог представить свой проект в одной из 10 номинаций, охватывающих самые разные аспекты: молодёжная политика, развитие гражданского общества, экология, сохранение исторического наследия, развитие талантов, благотворительность и волонтерство, поддержка пенсионеров, ветеранов и людей с ограниченными возможностями, контроль за управляющими компаниями и госорганами, формирование комфортной среды проживания.

Лидерами по количеству поданных заявок стали: Щёлковский район – 879 работ, Химки – 710 проектов, Одинцовский район – 542 заявки. А вот наиболее эффективным стал наукоград Дубна – из 151 поданного проекта каждый четвёртый стал лауреатом премии.

Экспертиза проектов проходила в три этапа на протяжении почти 2 месяцев. 13 тыс. заявок оценивали профессора подмосковных университетов, учёные, политики, спортсмены, бизнесмены, деятели культуры, члены Общественной палаты Московской области.

«Финальному торжеству предшествовали более полугодом напряжённой работы, как самих участников, так и жюри, – прокомментировала начальник Главного управления социальных коммуникаций Московской области Ирина Плещёва. – В числе лауреатов – 1260 человек, которые признаны авторами самых полезных и значимых для региона проектов. Каждый номинант – не только победитель! – получит диплом участника конкурса. Уверена, что это станет стимулом для дальнейшей эффективной работы на благо региона».

«Очень торжественный, очень волнующий, где-то напряжённый момент, – сказал Андрей Воробьёв, обращаясь к участникам

церемонии награждения. – Этот особенный день ещё приятен тем, что он объединил вокруг тысячи добрых дел людей, которые живут в самых разных уголках Подмосковья. Я не сомнева-

ной палаты и экспертного совета. Определить лидеров среди тех, кто является лидерами, всегда сложно. Состязательность позволяет каждый год вовлекать в общественные движения, в реализацию

**ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП ПРЕМИИ – ПОДДЕРЖКА НЕ НАМЕРЕНИЙ,
А РЕАЛЬНЫХ ДЕЛ, СОВЕРШЁННЫХ ЖИТЕЛЯМИ ПОДМОСКОВЬЯ.**

юсь в том, что какие бы ни были призовые у нашей премии, они не стоят даже самого маленького доброго благородного поступка. Спасибо вам».

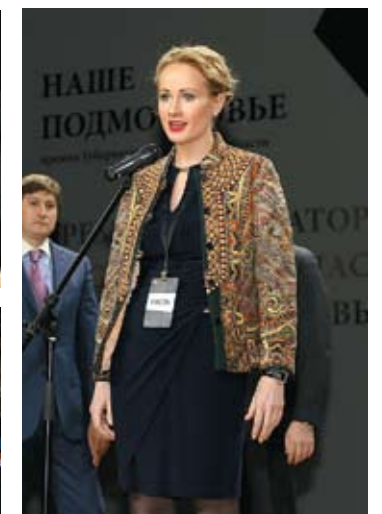
В своей речи глава региона особо отметил работу членов экспертного совета, которые проводили отбор самых лучших проектов.

«Я особые слова благодарности хочу сказать членам Обществен-

ных дел гораздо большее количество людей. Сегодня свыше 13 тысяч человек приняли участие в конкурсе, я считаю это хорошим результатом», – заключил Андрей Воробьёв.

По итогам экспертной оценки были определены 10 победителей, которые получили премию первой степени в размере 500 тыс. руб. из рук губернатора Московской области.

БР



Эксперты

Оксана ПУШКИНА,

автор и ведущая телевизионной программы «Женский взгляд», председатель Комиссии по качеству жизни граждан, здравоохранению, социальной политике и трудовым отношениям ОП МО

Мне доверили изучить проекты, присланные на конкурс в номинации «Доброе сердце». Признаюсь, мне очень близки великодушные и щедрые люди. Я их чувствую всеми фибрами своей души и могу выделить из сотни соотечественников. Таких людей выдаёт взгляд, манеры поведения, речь и даже голос...

На этот раз мне пришлось работать с «сухим» текстом – описанием проекта и редкими фотографиями. Безусловно, я прислушивалась к своему сердцу и интуиции, но в данном случае добрые инициативы жителей Подмосковья для себя я отбирала по трём критериям. Первое: реальная необходимость и полезность проекта. Второе: как долго проект существует? Третье: обратная связь. Я вчитывалась, всматривалась, дозванивалась до тех, кому оказывается та или иная помощь... Сотни женских и мужских историй я, что называется, пропустила через себя!

И вот к какому выводу пришла: не все люди, даже с добрым сердцем, могут и УМЕЮТ брать на себя ответственность за чужие судьбы. Знаю по себе! Оказывая помощь человеку, ты невольно впускаешь его в свою жизненную орбиту: взваливаешь на себя его беды и пробираешься к свету в конце туннеля, сталкиваясь с бесконечными преградами. Ты

вымотался, тебе белый свет не мил, но в итоге ты решаешь проблемы своего подопечного! И вот если после всего этого БЕСПОКОЙСТВА ты способен вспоминать о человеке, которому помог, с тёплым чувством и оставаться НЕБЕЗРАЗЛИЧНЫМ к его дальнейшей судьбе, то тогда у тебя по-настоящему ДОБРОЕ сердце.

Это моё личное мнение, сформированное опытом и нравственными ориентирами. Многие жители Подмосковья, приславшие свои проекты на конкурс, обладают этим редким, на мой взгляд, в наши дни качеством – способностью брать на себя ответственность за судьбы чужих людей. Выделять никого не хочу. Я бы всех премировала! Но конкурс диктует свои правила. Радостно, что мой выбор победителя в номинации «Доброе сердце» совпал с мнением губернатора Московской области. Очевидно, медные трубы Андрей Юрьевич Воробьёв давно прошёл, сохранив своё ДОБРОЕ СЕРДЦЕ.

Марина ЮДЕНИЧ,

общественный деятель, писатель, журналист, председатель Комиссии по развитию добровольческого движения, благотворительности, волонтерству и работе с интернет-сообществом ОП МО «И жизнь, и слёзы, и любовь»

Я понимаю, что эти строки Пушкина о другом. Но, как мне кажется,

они более чем уместны и здесь. Проекты, которые довелось оценивать мне (номинации «Третий возраст», «Доброе сердце» и «На равных»), идеально укладываются в эту прекрасную формулу.

Речь шла о помощи ветеранам и людям с ограниченными возможностями. Истории были очень разные – порой наивные, порой простые, порой неожиданные, но все они были трогательными и щемящими историями человеческих отношений, которые, собственно, и спасают мир людей в век прагматизма и холодных рациональных технологий.

Совсем ещё юные девочки – хозяйки разных собак – решили, что их четвероногие друзья могут помочь одиноким пожилым людям. Родилось движение, которое кто-то назвал «обществом собако-терапевтов». Казалось бы, ну какое тут движение? Девочки со своими собаками просто ходят в гости к одиноким старикам. Выходят с ними на прогулку, просто проводят несколько часов рядом. «Старик поближе к огоньку, а пёс поближе к старику. И так сидят они и радуются оба».

Так мало. И так много. Общения. Добра. Тепла. Радости. Эмоций.

Того, чего больше всего не хватает одиноким людям.

Мне – владелице двух больших добрых и умных собак – захотелось немедленно примкнуть к этим девочкам, но потом... Вы же знаете, как это бывает – дела, срочные, неотложные... Словом, я увидела их только

однажды, на вручении Премии и подумала, что мне ещё предстоит стать такой, как они.

И ещё подумала я: хорошо, что Андрей Юрьевич Воробьёв учредил эту премию, а его команда провела много дней – и если не ночей, то вечеров уж точно, – отбирая работы и оценивая номинантов, потому что за добрые дела обязательно надо говорить «спасибо».

Громко говорить, чтобы услышали как можно больше людей и тоже, быть может, подумало, что бы такого сделать хорошего.

А не плохого. Вопреки сложившемуся в нашем суровом мире обыкновению.

Илья ЗАЛИВУХИН,

архитектор, глава архитектурно-градостроительного бюро, член ОП МО

Мне как архитектору было очень интересно участвовать в оценке проектов, представленных в номинации «Комфортное Подмосковье». Очень важна среда, в которой мы живём. От того, какими будут наши города, как будут развиваться территории, зависит очень многое. И при этом всё в наших руках. Инициативы людей, жителей области, которые направлены на то, чтобы сохранять и улучшать города, населённые пункты, в которых они живут, очень важны. Многие проекты, представленные на конкурс, если они будут успешно развиваться, могут стать своего рода точками роста для всего региона.

Я познакомился примерно с 60 проектами, уже прошедшими пред-

варительный отбор. При оценке учитывался ряд параметров. В частности, значимость проекта для области, длительность его существования, перспективы развития. Одним из самых интересных был, на мой взгляд, проект «Противопожарная база волонтеров для организации оперативного реагирования на ЧС». Я сразу его отметил особо. Проект существует с 2007 года, начинался с совместной борьбы с пожарами в местах, где живут участники проекта, потом стал расширяться, перерос в целое общественное движение, которое объединило людей неравнодушных. Мне кажется, этот проект обязательно нужно поддержать.

Мне очень понравился проект «Брат за сестру» («Ночные рыцари»). Волонтеры взялись за обеспечение безопасности девушек, возвращающихся домой в позднее время суток. Очень интересное начинание, которое в дальнейшем, возможно, перерастёт в какую-то системную работу.

Было ещё несколько очень интересных проектов. Вообще, очень приятно было с ними знакомиться. Получался своего рода срез жизни области, по которому можно судить, что людей активных, неравнодушных у нас очень много. Надеюсь, что их станет ещё больше. Сам конкурс, большое количество

отмеченных призами инициатив, уверен, придаёт этому процессу новый импульс.

Алексей ВАЙЦ,

один из лидеров байкерского клуба «Ночные волки», председатель Комиссии по миграционной политике, межнациональным и межконфессиональным отношениям ОП МО

Я занимался экспертизой проектов, представленных в номинации «Общественный контроль». На мой взгляд, общественный контроль – это сегодня самая важная категория. Потому что без качественной обратной связи мы не сможем построить полноценное гражданское общество. Сегодня все проекты, которые касаются формирования гражданского общества, в частности организации общественного контроля, приобретают особую актуальность. И судя по тем проектам, которые были представлены на конкурс, даже по их количеству, процесс развивается.

Всего в номинации «Общественный контроль» было подано на конкурс 583 проекта, 126 из них стали победителями. Наибольшее количество проектов поступило из Ленинского района, Мытищ, Балашихи, Химок. Причём наибольшее количество проектов так или иначе связано со сферой ЖКХ, медицинскими услугами населению, регулированием деятельности управляющих компаний.

Мы надеемся, что те проекты, начинания, которые по итогам конкурса были отмечены жюри, будут развиваться, получают продолжение. **БР**



Анна Салынская, ТАСС



Сергей Яковлевский, ТАСС



ВАЛЕРИЙ МИХАЙЛОВСКИЙ

Номинация: «На равных»

Проект: «Реабилитационный центр
«Дом защитников Отечества»
на Бородинском поле»
Можайский район

В результате осуществления проекта создан Реабилитационный центр «Дом защитников Отечества» на Бородинском поле. Дом приспособлен для людей с ограниченными возможностями здоровья и передвижения.

– Победа в конкурсе для вас стала неожиданностью?

– Совершенно верно. Я на неё не рассчитывал.

– Наверное, это признание результатов вашей многолетней, поистине подвижнической работы?

– Наверное, так. Дом был построен на мои личные средства. Строительство и благоустройство осуществлялось при содействии друзей и добровольцев, в числе которых много ветеранов войн, инвалидов, членов семей погибших военнослужащих.

– Насколько я знаю, вы мечтаете о создании в Бородино крупного государственного реабилитационного центра...

– Да, я очень хотел бы, чтобы это произошло. Причём именно в Бородино. Считаю, очень подходя-

щее место для этого, а не только для всевозможных праздников и исторических реконструкций.

Общественные организации и энтузиасты-одиночки вроде меня всё-таки обладают ограниченными возможностями – и организационными, и финансовыми. Наш центр создан на личные средства людей, и сколько-либо серьёзно его расширить мы не в состоянии.

– Сейчас очень много говорится о перспективности государственно-частного партнёрства. Может быть, это как раз тот случай?

– Да. Хорошо бы создать на базе нашего центра государственно-частное предприятие. Которое могло бы, опираясь на уже созданную базу, используя наш многолетний опыт, создать большой центр. Он может помочь не только ветеранам, но и всем людям, получившим серьёзные травмы, ставшим инвалидами, нуждающимся в реабилитации.

Спрос на подобные центры сейчас очень большой, а с учётом кризиса, сложной экономической ситуации в стране, он, вероятно, ещё возрастёт.

Надеюсь, и бизнес может поучаствовать в этом проекте, и общественные организации.

Меня, конечно, и победа в конкурсе радует, и премия, потому что финансовая поддержка нам очень нужна. Но более всего радует то, что это привлечёт внимание к нашему реабилитационному центру и проблеме в целом. Её по-настоящему можно решить только совместными усилиями – общества и государства. **БР**



– Принять участие в конкурсе решили, не испытывая сомнений?

– Сомнения как раз были. Я не думал конкурировать с местными локальными проектами. Всё-таки за 7 лет существования «Старого радио» его популярность стала уже довольно большой. На конкурс было представлено огромное количество локальных проектов, основанных на принципе «малых дел». Мой проект, наверное, вышел за эти рамки. Хотя создавал я его в одиночку, что называется, «на коленке».

Убедил меня в нём участвовать один из друзей, спросивший, неужели меня не интересует многомиллионная радиодинаудитория Подмоскovie?

– Ответ на этот вопрос, наверное, очевиден...

– Конечно. Проект нужно расширять, развивать. Дать возможность как можно большему количеству пользователей прикоснуться к нашему культурному наследию. И потом мне хотелось продемонстрировать людям пример того, что и в одиночку можно добиться успеха.

Потому я и решил принять участие в конкурсе. Причём, честно говоря, рассчитывая при этом на победу.

– И правильно делали, как оказалось. А как обстоят дела с расширением аудитории?

– Очень успешно. И у меня возникли проблемы с дальнейшим ростом в части его технического обеспечения. Пришлось срочно закупать новое оборудование. В этом смысле денежная премия очень пригодилась. Поэтому сейчас главная моя задача – техническое переоснащение, связанное с расширением аудитории «Старого радио». **БР**



ЮРИЙ МЕТЁЛКИН

Номинация: «Связь времён»

Проект: «Старое радио»
Сергиев Посад

Некоммерческий интернет-радиовещательный проект «Старое Радио» задуман и запущен в 2007 г. С начала 1990-х из эфира исчезли любимые радиопередачи классического формата. Автор проекта решил вернуть национальный радиопосад в радиооборот. В основу радиовещания легла частная коллекция исторических записей, радиоспектаклей, литературных композиций практически всех направлений радиоискусства. «Старое радио» входит в двадцатку крупнейших интернет-радиостанций мира, вещающих на русском языке.

Александр Мамыкин

Номинация: «Шаг вперёд»

Проект: «Активная лапаростомия»

Ивантеевка

Цель проекта – улучшение результатов лечения больных распространённым гнойным перитонитом. Задачи проекта – организовать производство устройства для активной аспирации жидкости из брюшной полости. Внедрить устройство в клиники Подмоскovie и Москвы. Повысить выживаемость больных с перитонитом (летальность достигает 70%, при применении устройства – 32%).

– Почему ваш проект не нашёл поддержки в медицинских кругах?

– Наша методика в нынешнем виде оформилась сравнительно недавно. Нужно ещё учитывать, что медицинское сообщество, и хирурги в частности, – консервативны по своей сути. К новому относятся очень настороженно.

В то же время аналоги того, что предлагаем мы, сегодня используются, но, как правило, за счёт самих больных. Не каждая больница может себе это позволить.

Это не просто теоретическая разработка. У нас есть и клинические результаты её использования. Она применяется на нашей кафедре госпитальной хирургии ПМГМУ им. И. М. Сеченова. Я являюсь ассистентом этой кафедры, мой научный руководитель – профессор Бокарев. Это наша совместная разработка.

– Каковы результаты практической апробации вашей методики?

– Результаты отличные. А эти результаты – спасение жизни людей. Причём, а это также важно, с несопоставимо меньшими затратами, чем при использовании импортных приборов и расходных материалов.

– Каковы будут ваши следующие шаги?

– Мы сейчас хотим продемонстрировать медицинскому сообществу возможности нашего метода. Первый наш шаг сразу же после премии – предоставили аспиратор и необходимые расходные материалы медикам Ивантеевки. И дали все необходимые консультации по их использованию. Теперь в арсенале городских медиков эта методика есть. И премию мы решили потратить на то, чтобы сформировать ещё несколько таких наборов, проехать по городам

Подмоскovie, продемонстрировать местным медикам возможности и преимущества нашей методики.

Думаю, что и проблемы сертификации мы скоро решим, а производителей уже нашли. Например, в технопарке «Строгино». Производство очень простое, на самом деле.

Когда я выступал на вручении премии – это были не пафосные слова.

Статистика – вещь упрямая. Мы будем благодарны нашей методике ежегодно спасать тысячу человеческих жизней. И это только в Подмоскovie. Думаю, найдутся люди, которые нас поддержат. И Андрей Юрьевич Воробьёв в этом стал одним из первых. За что мы ему очень благодарны. **БР**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Наталья Быстрова

Номинация: «Третий возраст»

Проект: «Собаки-терапевты»

Воскресенский район

Цель проекта – помощь одиноким старикам, инвалидам, детям-сиротам с привлечением специально отобранных собак-терапевтов. Проект родился в мае 2013 г. Его инициаторы – люди, работающие в приюте для бездомных собак. В рамках проекта сейчас работает уже больше 25 волонтерских команд (собака-терапевт и её хозяин), которые посещают дома престарелых, одиноких пожилых людей.

– Ваш проект, наверное, один из самых симпатичных, а с другой стороны, имеет один «недостаток»: невозможно измерить его эффективность...

– Конечно, положительные эмоции, которые мы дарим людям, ничем не измеришь. Для нас победа в конкурсе была неожиданной. Я

до сих пор в шоке... Для нас очень важна и денежная премия. Это самая крупная финансовая поддержка за время существования проекта. Мы стараемся максимально минимизировать свои издержки. А премия позволит закупить корм для собак, новые ошейники, поводки, обеспечить хотя бы какой-то

зарплатой наших сотрудников на несколько месяцев. Мы очень надеемся за это время найти ещё какие-то источники финансирования – спонсоров, благотворителей.

– Победа принесла вам известность, что может помочь в поиске источников финансирования.

– Да, и это тоже. И ещё доверие к нашей работе. Раньше очень многие к нашему проекту относились скептически. А теперь, когда мы получили признание на областном уровне, наша работа одобрена правительством области, думаю, на нас будут смотреть по-другому. Для нас имиджевый фактор имеет большое значение.

– Последователи, те, кто хотел бы тиражировать ваш проект, сейчас есть?

– Да. Пишут из Владивостока, из Новосибирска, других городов. Оказывается, нашим проектом заинтересовались. Проблема бездомных животных существует везде. И одинокие старики, и детишки, детство которых трудно назвать счастливым, – увы, тоже.

Другое дело, что для начала нужна группа энтузиастов, нужны специалисты, которые при этом хотя бы на первых порах готовы работать бесплатно.

– Выйти на самоокупаемость у вас пока не получается?

– Это наша мечта. Очень надеемся, что со временем у нас это получится. **БР**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Николай НАСЕДКИН

Номинация: «Молодое Подмосковье»

Проект: «За здоровое молодое поколение»

Воскресенский район

Цель проекта – создание условий для привлечения к занятию лыжным спортом (лыжные гонки и биатлон) детей школьного возраста.

– Сейчас получается, что вы – конкуренты государственных спортшкол. Судя по спортивным результатам ваших воспитанников.

– Прямыми конкурентами нас нельзя назвать. Мы не располагаем теми возможностями, которые есть у спортшкол. В частности, в плане финансирования. И не только. Но уступать тоже не хочется. Появляется спортивный, наверное, азарт.

Тем более что способные, даже талантливые ребята у нас есть. И их успехи нас очень радуют. Например, воспитанница клуба Мария Привезенцева стала абсолютным чемпионом России среди юниоров и серебряным призёром ЧМ-2013. Ей было присвоено звание мастера спорта. По результатам зимнего сезона 2013–2014 года АНО «Лыжный клуб Наседкина Н. С.» была награждена по-

чётной грамотой Федерации лыжных гонок России за выдающиеся успехи в развитии детского спорта. Занимать достойные места на соревнованиях – тоже наша цель.

– Хотя изначально задача стояла – воспитание здорового молодого поколения...

– Она и сейчас таковой остаётся. Но это всё-таки спорт.

– Проблемы у клуба есть?

– Самая животрепещущая – оформление в аренду участка земли, на котором находится наша лыжная трасса. Если получится, у нашего проекта появятся дополнительные возможности для развития. На церемонии награждения я сказал об этой проблеме губернатору. Он обещал своё содействие.

– Думаю, обещание своё сдержит. И тогда, возможно, кто-то из сегодняшних ваших подопечных со временем и до олимпийских вершин доберётся.

– Это было бы прекрасно! **БР**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



HydroVision®
RUSSIA

РЕШЕНИЯ И ИННОВАЦИИ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКИ

Конференция и выставка

3–5 марта 2015 г.

Экспоцентр, Москва, Российская Федерация

www.powergen-russia.com | www.hydrovision-russia.com

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ СЕГОДНЯ И СТАНЬТЕ УЧАСТНИКОМ ГЛАВНОГО В РОССИИ СОБЫТИЯ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГЕТИКИ!

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ ДО 3 февраля 2015 ГОДА И СЭКОНОМЬТЕ ДЕНЬГИ БЛАГОДАРЯ ПРЕДЛОЖЕНИЮ ДЛЯ ПЕРВЫХ УЧАСТНИКОВ.

ПОЧЕМУ ВАМ СТОИТ ПОСЕТИТЬ КОНФЕРЕНЦИИ И ВЫСТАВКИ POWER-GEN Russia И Hyd ROVisi ON Russia ?

Предстоящие конференции и выставки POWER-GEN Russia и HydroVision Russia являются специализированными мероприятиями, которые посещают более 5000 специалистов отрасли промышленности, а также единственными поистине международными событиями, необходимыми для энергетического рынка РФ. Откройте для себя инновационные и практические решения, обеспечивающие прогрессивную эффективность и технологическое совершенство для энергетического рынка РФ.

- Общайтесь с участниками из России и из-за рубежа, представляющими и демонстрирующими новейшие услуги и технологии для производства электроэнергии, сети и конечных потребителей.
- Узнайте об уникальных ноу-хау энергетического сектора различных стран, в том числе Российской Федерации, направленные на устранение основных проблем, влияющих на энергетический сектор региона.
- Обсуждайте технические вопросы, такие как распределенное производство энергии, устойчивое развитие, модернизация и эксплуатационные показатели оборудования.
- Слушайте доклады на актуальные темы, например о будущем энергетического и гидроэлектрического секторов РФ, развитии трудового капитала, энергоэффективности, новых моделях для рынка тепловой энергии и о финансировании проектов по распределенному производству энергии.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ ДОСТУПНА УЖЕ СЕЙЧАС
WWW.POWERGEN-RUSSIA.COM | WWW.HYDROVISION-RUSSIA.COM

Чтобы узнать подробнее об участии в выставке и спонсорстве, обратитесь к контактному лицу, указанным ниже.

Наталья Гайсенок
Тел.: +7 495 258 31 36
Факс: +7 495 258 31 36
Эл. почта: nataliag@pennwell.com

www.powergen-russia.com
www.hydrovision-russia.com

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ СЕЙЧАС, ЧТОБЫ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В МЕРОПРИЯТИЯХ, И СЭКОНОМЬТЕ ДЕНЬГИ БЛАГОДАРЯ ПРЕДЛОЖЕНИЮ ДЛЯ ПЕРВЫХ УЧАСТНИКОВ

Регистрация участников POWER-GEN Russia и HydroVision Russia открыта! Непременно зарегистрируйтесь и посетите мероприятия, где будет много полезной информации и возможностей для сотрудничества с руководителями крупнейших компаний, профессионалами и другими влиятельными лицами в отрасли. Зарегистрируйтесь до 3 февраля 2015 г. и сэкономьте более 60% на взносе за участие в конференции..

ИНФОРМАЦИЮ О СТОИМОСТИ И ПОРЯДКЕ РЕГИСТРАЦИИ СМ. НА ВЕБ-САЙТЕ:
WWW.POWERGEN-RUSSIA.COM ИЛИ WWW.HYDROVISION-RUSSIA.COM

Владелец и организатор:



Представлено компаниями:



Представлено компаниями:



При поддержке:



ЦЕНИТЬ СЧАСТЛИВЫЕ МГНОВЕНЬЯ...

Наверное, семейную историю Станислава Наумова и Екатерины Дементьевой можно назвать достаточно типичной для представителей российского среднего класса, которыми их, безусловно, можно считать. Уже многие годы, начиная со студенческой поры, это – целенаправленное, насколько это возможно – просчитанное движение вперёд. Но при этом, пусть и не сразу, им, кажется, удалось очень удачно найти правильный баланс между работой и семейной жизнью, отдыхом, воспитанием детей. И, что особенно важно, они не утратили способности воспринимать и ценить те мгновения счастья, которые дарит нам жизнь.

– Екатерина, Станислав сказал, что выключил компьютер несколько минут назад, непосредственно перед интервью. Дома он работает постоянно?

Екатерина: Онлайн, целыми днями.

– Вас это не раздражает? Вроде бы муж дома, но как бы и нет его?

Станислав: Что уж там, отвечай, как есть.

Екатерина: Наверное, уже не раздражает. У нас такой ритм жизни, нет никакого смысла с этим бороться. Раньше пыталась.

– Ну вы-то хотя бы дома про работу забываете? Кстати, где вы работаете?

Екатерина: В компании, которая занимается нефтетрейдерством и, соответственно, переработкой попутного газа. Я начальник юридического отдела. Это частная компания, я работаю там уже много лет.

– Традиционный вопрос наших «семейных» интервью: как вы познакомились? Иногда доводилось слышать довольно интересные истории о превратностях судьбы.

Станислав: В нашем случае судьба, видимо, долго присматривалась. Могли ещё в детском саду познакомиться, но разминулись. Я ушёл, а она пришла. Причём в ту же группу, к той же воспитательнице. Потом в один Дворец пионеров ходили. Я играл в инструмен-

тальном ансамбле на бас-гитаре, а Катя в соседнем помещении занималась народными танцами. Как мне кажется, я её помню.

Екатерина: Мы и жили-то на соседних улицах. А познакомились в 1992 году. Мы оба на тот момент учились в Екатеринбурге, хотя оканчивали школу в Магнитогорске. Моя близкая подруга устроилась к Станиславу на работу в администрацию города Магнитогорска. Было лето, им нужны были юристы, и она говорит: «Не

– Семейный стаж уже солидный. Ключевой вопрос – кто глава семьи? – за эти годы решили?

Станислав: Катя.

Екатерина: Это очень удобно – не быть главой. Голова ни о чём не болит, ни за что не отвечаешь... (Смеётся.)

Станислав: Дети, во всяком случае, считают, что мама глава. Можно их спросить.

Фёдор: Нуууу... Отчасти папа, хотя и мама тоже.

Марта: Мама главная.

«В НАШЕМ СЛУЧАЕ СУДЬБА, ВИДИМО, ДОЛГО ПРИСМАТРИВАЛАСЬ. МОГЛИ ЕЩЁ В ДЕТСКОМ САДУ ПОЗНАКОМИТЬСЯ, НО РАЗМИНУЛИСЬ. Я УШЁЛ, А ОНА ПРИШЛА. ПРИЧЁМ В ТУ ЖЕ ГРУППУ, К ТОЙ ЖЕ ВОСПИТАТЕЛЬНИЦЕ. ПОТОМ В ОДИН ДВОРЕЦ ПИОНЕРОВ ХОДИЛИ.»

хочешь на лето поработать?» «Да, конечно, хочу». Тогда и познакомились. Хотя семью создали только несколько лет спустя.

Станислав: В Москве вместе начали жить с 2001 года. Хотя я приехал в столицу в 1997-м. Меня позвал на работу своим помощником, пресс-секретарём Александр Петрович Починок, когда стал руководителем Государственной налоговой службы. Катя переехала, когда я уже работал в Белом доме с Виктором Борисовичем Христенко.

Екатерина: Просто я больше времени дома провожу, он – в командировках.

– Я так понимаю, что живая ёлка в доме наряжается у вас каждый год...

Фёдор: Конечно. Никогда искусственную не берём.

– Есть ещё какие-то семейные традиции?

Фёдор: Отмечаем Хэллоуин.

Екатерина: Если серьёзно, то справляем Пасху. Обязательно собираемся здесь со старшими чле-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

нами семьи – с бабушками. Красим вместе яйца, это у нас ритуал. Детям очень нравится.

Станислав: День Победы, конечно. Я очень долго ездил каждый год в Магнитогорск, к своим дедушкам, пока они были живы. Сегодня храню их

«КАЖДЫЙ РЕБЁНОК – ЛИЧНОСТЬ. ОН НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ НАПОЛОВИНУ МАМИНЫМ, НАПОЛОВИНУ ПАПИНЫМ – ОН ВСЁ-ТАКИ САМ ПО СЕБЕ.»

награды. Как память. Оба деда – фронтовики, офицеры. Один был лейтенантом медицинской службы. В Прибалтике его ранило, он попал в госпиталь, провёл там много месяцев в 1944 году, а потом поступил в Свердловский юридический институт. Тоже историческое

пересечение в семье: мои дедушка и бабушка этот вуз окончили.

Второй дед был капитаном инженерных войск, старшим лейтенантом, дошёл до Вены. Сначала взрывали все мосты, потом восстанавливали. У меня хранится его плащ-палатка с дыркой от шальной пули, которая его самого минула. Причём в последний день войны. Судьба хранила.

Что касается традиций, это ещё и совместный летний отдых.

Екатерина: Да, это святое. Мы из года в год в августе выезжаем в тёплые страны на море с детьми. Мы много путешествовали, возили и наших мам по Европе, чтобы они посмотрели. В этом смысле мы очень «семейные». Нам ничего не



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

стоит взять с собой всех родственников, куда-нибудь поехать. Хотелось бы, чтобы в нашей большой семье были общие впечатления и воспоминания, общее ощущение праздника.

– Судя по всему, сейчас у вас жилищных, материальных проблем нет. Но, наверное, не всегда так было?

Екатерина: Мы создали семью, будучи достаточно взрослыми, оба работали. Каких-то трудных бытовых моментов, к счастью, не было.

Я считаю, что бытовая тема в нашей семье вообще не главная. Не было преодоления. В коммуналках не жили. И в детстве, юности этого не было.

Мы жили в Магнитогорске – в рабочем городе. У родителей были отдельные квартиры. Мы жили в хорошее советское время. Всё было нормально: пионеры, комсомол, лучшая школа города, караул у памятника «Тыл – фронту»... Было достаточно спокойное, счастливое детство. Без войны, без потерь.

Хорошая школа предполагала и хороший институт. Все мои одноклассники имеют высшее образование. У Станислава – то же самое. Мы с первого раза поступили каждый в свой вуз.

И потом не было бытовых трудностей. Нормальная жизнь с получением всего, что предлагает сейчас цивилизованный мир.

Станислав: Квалификация высокая у каждого, поэтому уровень оплаты нашего труда соответствующий.

Екатерина: Но всё не так просто, конечно. На самом деле, для меня самое трудное время было, когда Станислав работал в органах власти – в правительстве, в министерстве. Это была круглосуточная работа, бесконечные командировки, заседания, совещания... Он приезжал домой только переодеться и улетал.

Была история, когда он летал на несколько часов на Кубу. Многочасовой перелёт, они там с кем-то поздоровались, потом сели в самолёт и полетели обратно.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Работа в органах власти отнимает у человека 150% его жизни. И быть рядом с ним непросто. Всё-таки профессиональная деформация, наверное, на всех сказывается. Когда рабочий ритм определяет темп всей жизни.

Честное слово, это очень тяжело. Самый трудный период, потому что мне нужно было какое-то понимание, что мы тоже существуем в его жизни. Вот это надо было пережить.

«Мехмат МГУ по субботам называется «Малый мехмат». Когда туда заходишь, там ребята в возрасте 10–14 лет, глаза очень умные. Такая «умная Россия».»

Станислав: Да, Кате, конечно, пришлось нелегко. Но я и сейчас отдаю себе отчёт, что служба – это не только тяжёлые и неприятные обязанности, но и колоссальные возможности что-либо изменить. У нас в стране социум власти – нет достаточно развитого гражданского общества. Мои попытки за последние несколько лет, уйдя из исполнительной ветви власти, выстроить свои проекты в рамках программы

развития гражданского общества только-только начинают складываться в какую-то понятную управленческую историю. Вот если бы у меня все эти годы был тот административный ресурс, который существовал, когда я работал замминистра, многие задачи удалось бы решить в течение пары лет. Сейчас мои коллеги по-прежнему решают их в министерстве. Они работают в той повестке, которую создавали мы. Я примерно понимаю, что они

могли бы сделать лучше, но с советами не набегаешься.

Вообще, наверное, жаль не того, что я ушёл. Жаль, что нельзя одновременно сочетать свободу от бессмысленных совещаний и формальных переписок с доступом к открытым данным, диалогом с лицами, принимающими решения.

– К Москве привыкали долго?

Екатерина: Нет, всё получилось достаточно органично. Но надо

понимать, что у нас нет московской истории. Нет здесь москвичей – друзей детства, студенческих лет. Но вот наши дети – москвичи. Они здесь родились.

– Вот и мы подошли к «детской» теме. Станислав, так как старший сын Илья отсутствует, расскажите, пожалуйста, немного о нём.

Станислав: Отсутствует он по вполне уважительной причине: свидание с девушкой. Ему 20 лет. Студент Высшей школы экономики – Международный институт экономики и финансов, совместная программа с Лондонским университетом (всё – на английском языке). У меня мама – математик, кандидат технических наук. Она с ним много занималась, по её мнению, он сделал правильный выбор: способности налицо.

Постараюсь быть объективным. В принципе, нормальный парень. По крайней мере, университет его сделал, как других людей армия делает, взрослым человеком. Хотя в школе учился не очень, мягко говоря, прилежно. На бакалавра ему учиться ещё год, потом, может быть, имеет смысл поработать, не идти сразу в магистратуру.

Что касается Фёдора, то он у нас вообще отличник, ходит во всевозможные кружки. В шахматный, например. Со мной играет на равных. Бассейн посещает, в спортивный клуб вместе со мной ходит. У нас тренер общий. Ещё и на гитаре играет.

– Вы научили?

Станислав: Нет, тоже в кружке.

Фёдор: Там хорошо преподают.

Станислав: Он действительно быстро научился. Я даже удивился.

– В пятом классе, наверное, ещё рано думать о том, что будет после школы...

Станислав: Ну почему же рано...

Мы почти определились: видимо, МГУ, мехмат. Мы туда по субботам ездим.

Фёдор: Математика...

– Тебе интересно?

Фёдор: Да!

Станислав: Он потом нас мучает всякими задачками из сборника «Весёлые задачи»... Там вообще очень интересные ощущения. Мехмат МГУ по субботам называется «Малый мехмат». Когда туда заходишь, там ребята в возрасте 10–14 лет, глаза очень умные. Такая «умная Россия». Видно, что у нас есть потенциал, и мы очень многое можем. Когда родители водят своих детей на «Малый мехмат» – это признак, как я думаю, здорового общества, позволяет быть оптимистом.

Я бы хотел, чтобы он был учёным, именно математиком.

– А вас не беспокоит наличие вероятности, что и Фёдор, и – не исключено – Илья, выучившись, уедут работать за рубеж?

Станислав: То, что уезжают, как раз абсолютно нормально. Это называется «маятниковая миграция». Во всём мире уезжают. Это связано не с тем, что у нас плохо, а с тем, что по отдельным научным направлениям открываются школы, сильные лаборатории. Как всё, что касается творчества: сильные личности притягивают к себе учеников. Поэтому наша задача – чтобы у нас были такие школы, чтобы они не терялись.

– Одно дело, когда уезжает кто-то, но другое, если собственные дети... Представьте, что кто-то из них объявляет вам такое своё решение. Как вы к этому отнесётесь?

Екатерина: Я – положительно.

Станислав: А хотела, наверное, сказать «Паспорт заберу». (Смеется.)

Екатерина: Это же его жизнь. Вдруг мы ошибаемся.



«Надо давать детям возможность ошибаться – если они ошибаются. Мы не можем за них прожить их жизнь. Мы их любим, помогаем всем, чем можем. В первую очередь даём возможность получить хорошее образование. А уж как они им распорядятся...»



Станислав Наумов с детьми – сыновьями Фёдором и Ильёй и дочерью Мартой





ФОТО СЛУЖБА ИД РСПП

Станислав: У нас есть знакомые, у которых дети уехали учиться и остались.

Екатерина: Да, остаются. Мама мальчика, который там живёт, говорит, что решение отправить его туда учиться было трудным, но сейчас ещё труднее разрываться между двумя странами. Он уже женился, у них появился

маме, что она пересилила себя и отпустила меня в 17 лет учиться в другой город. Конечно, она тревожилась, переживала, но, если бы она меня тогда не отпустила, не думаю, что моя жизнь была бы такой хорошей.

Надо давать детям возможность ошибаться – если они ошибаются. Мы не можем за них прожить

Я не думаю, что если сын уедет, то не вернётся. В России интересно жить, интересно работать. Проекты, которые задуманы в России, требуют глобальных компетенций. Зарубежный опыт – это хороший опыт, который всегда можно применить на тех же совместных предприятиях. Я видел бы скорее такую карьеру, чем просто уехать.

Я бы скорее, когда говорил про отъезд, смотрел на Китай. Если дети из России раньше уезжали на Запад, сейчас будет интересный трек, связанный с азиатским направлением. Надо учить китайский. Жалко, что его пока не так много учат, но уже надо.

Екатерина: Китай на самом деле не такое уж новое направление. У нас родственники на Дальнем Востоке. По окончании школы их дочь поступила в университет во Владивостоке, а её подруги поехали учиться в Китай. Там дешевле, сразу язык и международный диплом, чего у нас пока нет. Не все вузы могут дать диплом, который котируется в мире.

Те, кто живёт за Уралом, уже осваивают это направление: высшее образование получают в китайских вузах.

Станислав: Я думаю, на Дальнем Востоке будет много больших строек с китайскими инвестициями. Хороший вариант карьеры.

– А каким вы видите будущее Марты?

Станислав: Она будет премьер-министром. Но это моя личная инициатива. *(Смеётся.)*

Екатерина: Она у нас пока единственная девочка. Я лично вижу её исключительно принцессой. Не надо ей никаких премьер-министров. Она поёт, танцует, рисует...

Станислав: Причём очень хорошо рисует.

Екатерина: Я вижу для неё абсолютно «девчачье» образование:

танцы, музыка, художественная школа. Ну, иностранные языки, конечно. Это – обязательно. Федя учится в языковой школе и ещё ходит на дополнительные курсы. «Зачем, – говорит, – мама, мне столько языка?» Я говорю: «Это пожизненное хобби». Какие бы секции, кружки мы ни рассматривали, язык даже не обсуждается. Только в этом случае мир тебе открывается.

И очень хочу, чтобы она была красавицей. Нет, даже не так: чтобы она себя ощущала красавицей.

– Почему-то считается, что мечты – удел молодых. Ошибочно, по-моему, считается. В зрелом возрасте мечты тоже присутствуют, просто они другие...

Екатерина: Я хочу на пенсию!

– Какая-то преждевременная, по-моему, мечта...

Екатерина: Я вполне серьёзно. Я собираю кулинарные книги и всё время думаю: вот выйду на пенсию и буду по ним готовить –

как хобби. Я хочу, чтобы дети выросли, чтобы у них всё было хорошо, в первую очередь. И потом наступит моё время.

Станислав: Я собираюсь в 80 лет стать директором института филологии. Причём говорю это смело и открыто, поскольку к тому времени вряд ли кто-то будет со мной соперничать. *(Смеётся.)* Докторскую пора писать.

Моя двоюродная сестра с семьёй собиралась поехать на отдых в Австралию. Мы бы тоже хотели как-нибудь съездить в Южное полушарие – посмотреть, как там люди вниз головой ходят. *(Смеётся.)*

Мечтаю, наконец, хотя бы пару треков записать.

Екатерина: Станислав на всех вечеринках и встречах друзей играет на гитаре. Есть песни, которые он сам написал, и все друзья любят, когда он их исполняет.

Станислав: Времени не хватает записать что-то в студии, хотя однажды уже были оплачены часы записи. Есть знакомый музыкант,

который может помочь с аранжировкой.

Вспомнил! У меня есть какая-то дурацкая, видимо, мечта. Я хочу всё-таки встать на коньки и в хоккей сыграть. Лет через пять, я думаю. Обсуждаем сейчас это с тренером.

Конечно, хочется, чтобы родители были здоровы и жили как можно дольше. И чтобы у детей всё было хорошо.

Если честно, у меня все мечты, которые были, сбылись. В этом смысле я очень счастливый человек.

Я вообще считаю, что очень важно чувствовать счастье, не забывать про это и фиксировать каждую счастливую минуту в жизни. Вот когда в Москве пошёл первый за эту зиму настоящий снег...

Екатерина: Я тоже об этом же вспомнила! И мы тогда поздно вечером, в 10 часов, пошли с детьми играть в снежки...

Станислав: И Федечка сказал: «Давайте все обнимемся. Это счастье»...

БР

СПРАВКА



ФОТО СЛУЖБА ИД РСПП

Станислав Наумов

Родился 4 октября 1972 г. в г. Магнитогорске.

В 1994 г. окончил философский факультет Уральского государственного университета по специальности «политолог». С 1992 по 2012 г. работал в муниципальных и государственных проектах

и программах с Вадимом Ключевым, Александром Починком, Виктором Христенко, Павлом Крашенинниковым и Виктором Вексельбергом.

В 2008 г. вошёл в сотню кадрового резерва Президента РФ, работал заместителем Министра промышленности и торговли России и вице-президентом Фонда «Сколково».

С 2010 г. – президент Российской ассоциации по связям с общественностью.

С 2012 г. – председатель совета директоров КРОС (Компания развития общественных связей).

Кандидат философских наук (2008 г., Институт философии РАН), заведующий кафедрой философии НИЯУ МИФИ.

С 2013 по 2014 г. получил степень Executive MBA в Московской школе управления «Сколково».

В настоящее время – исполнительный директор Евразийского центра инте-

грационных исследований и коммуникаций.

Екатерина Дементьева

Родилась 6 января 1973 г. Окончила Свердловский юридический институт. Начальник юридического отдела в компании энергетического сектора.

Илья Наумов

Родился 23 августа 1994 г. в г. Магнитогорске. Студент Международного института экономики и финансов Высшей школы экономики.

Фёдор Наумов

Родился 31 августа 2003 г. в Москве. Учащийся школы.

Марта Наумова

Родилась 31 октября 2010 г. в Москве. Воспитанница детского сада.

«Очень важно чувствовать счастье, не забывать про это и фиксировать каждую счастливую минуту в жизни.»

внук. Там семья и внуки, а живут они постоянно в Москве. Для родителей это непростая история, но ничуть не сложнее, чем когда люди уезжают из Владивостока в Москву – ещё дальше, чем куда-нибудь в Европу.

Мы в своё время тоже из дома уехали. Я по сей день благодарна

их жизнь. Мы их любим, помогаем всем, чем можем. В первую очередь даём возможность получить хорошее образование. А уж как они им распорядятся...

Станислав: Каждый ребёнок – личность. Он не должен быть наполовину маминым, наполовину папиным – он всё-таки сам по себе.

ВОСЕМЬ МЕДИЦИНСКИХ НОВОВВЕДЕНИЙ, КОТОРЫЕ УВЕЛИЧИЛИ НАШУ ЖИЗНЬ В 2 РАЗА



Виктор Куликов,
российский историк-экономист,
специалист по истории русского
экспорта, к.ист.н., доцент,
преподаватель ЯрГУ им. П. Г. Демидова

Начало XX в. было
ознаменовано первым
массовым внедрением
новейших медицинских
технологий в жизнь.

Важный технологический рывок русская медицина пережила столетие назад, когда клиники Российской империи стали внедрять в практику новейшие научные достижения. Стремительный рост количества врачей (к 1911 г. Россия, обогнав Англию, имела 25,5 тыс. врачей и, таким образом, вышла на второе место в Европе после Германии) в сочетании с грандиозностью задачи, которая перед ними стояла (продление средней продолжительности жизни, так как мужчины в среднем доживали лишь до 31 года в 1911 г., что было на 10 лет меньше, чем в среднем в Европе), заставляет историков медицины считать это время революционным для науки. Начало XX в. было ознаменовано и первым массовым внедрением новейших медицинских технологий в жизнь. Спустя столетие россияне стали жить в 2 раза дольше, и причины этого роста отчасти кроются во внедрении новинок.

Пациент столетней давности был удивительно простодушен. В дневниках врача К. А. Ливанова мы читаем замечательную во всех отношениях жалобу пациентки: «Так хорошо себя чувствую, ничего не болит, а только слабею и слабею... да вот ещё – что за чудо такое! – появляется ни с того ни с сего чихотка: как чихну, так и сикну, чихну – и сикну!» Или другой похожий пример: «Уж не знаю, говорить ли? На старости лет такую болезнь получила, в таком-то месте, что сказать совестно. Не оттого ли, думаю, что этта, за вениками ходила да на холодной земле и посидела – задницу-то, наверное, и настудила? Не иначе как от этого. Больше ума не приложу – оттого могло экое-то приключиться. Недели уж четыре болит: думаю, как я пойду, да, батюшки, срам-то какой, да, батюшки, совестно-то как».

Когда один из героев романа Г. Шилина «Прокажённые» узнал, что у него проказа, лепра, одна из древнейших болезней, известная ещё из книг Библии, заболевание, которое всегда вызывало у людей священный ужас, он... обрадовался! Ведь это не сифилис, который был известен везде и считался чрезвычайно заразным, вызывал отчуждение и осуждение, это болезнь совсем иная, незнакомая, а потому не страшная для героя. Когда больной проказой едет в поезде и видит, как от его обезображенного безносого лица все прячутся и отодвигаются подальше, то говорит соседу: «А вы не думайте, товарищ, будто у меня худое что-нибудь... Меня просто выселили из другого вагона, потому что вида моего испугались, не поняли мою болезнь и кондуктора потребовали... Вы не беспокойтесь, говорю, у меня проказа».

В народе долго сохранялись суеверные, фактически средневековые

представления о природе и сущности болезней, например той же холеры. Для предотвращения эпидемий крестьяне нередко прибегали к опахиванию даже в начале XX в. Суть этого обряда заключалась в проведении магической черты, через которую якобы не могла переступить нечистая сила. Г. Попов, изучавший особенности русской народно-бытовой медицины, приметы и поверья, связанные с болезнями и способами их лечения, при-

Ильи шли, белея в темноте рубахами, “девять девок, девять баб, десятая удова”, все босые, простоволосые, с метлами, дубинами, вилами, и стоял оглушительный звон и стук в заслонки, в сковороды, покрываемый дикой хоровой песнью: вдова тащила соху, рядом с ней шла девушка с большой иконой, а прочие звонили, стучали, и, когда вдова низким голосом выводила: “Ты, коровья смерть, не ходи в наше село!” – хор на погребальный лад, протяжно

**В НАРОДЕ ДОЛГО СОХРАНЯЛИСЬ СУЕВЕРНЫЕ, ФАКТИЧЕСКИ
СРЕДНЕВЕКОВЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ПРИРОДЕ И СУЩНОСТИ БОЛЕЗНЕЙ,
НАПРИМЕР ТОЙ ЖЕ ХОЛЕРЫ.**

водит случай, свидетелем которого он явился в Калужской губернии. Одна из баб горячо объясняла сельчанам, что первый встреченный ими во время опахивания (всё равно мужик или баба) – это и есть холера, принявшая человеческое обличье, а потому надо бросить и соху, и борону, изловить её и бить до смерти. Если встретится поп, то и его не щадить, потому что холера часто превращается именно в попа, чтобы избежать людского гнева. Картина опахивания описана в повести И. А. Бунина «Деревня»: «...Мимо избы

вторил: “Мы опахиваем”, – и тоскуя, резкими горловыми голосами подхватывал, – “со ладаном, со крестом...”».

Есть множество примеров дремучего суеверия. В 1910 г. в местечке Бедееве крестьяне черемисы постановили на сельском сходе: Ешкишму Муролиеву, первую жертву холеры, выкопать из могилы, перевернуть вниз лицом и забить ей кол в спину. Дело в том, что покойная при жизни слыла колдуньей, и потому расправа с её трупом должна была, по мнению крестьян, остано-





вить эпидемию. Надо ли говорить, что после таких манипуляций с трупом женщины зараза вновь быстро двинулась дальше по селу.

«БЕЙ ПАРАЗИТОВ!» – ДЕЗИНФЕКЦИОННАЯ КАМЕРА «ГЕЛИОС»

Рубеж XIX и XX вв. – это период страшных эпидемий в Европе и Российской империи (холера, «ис-

камера представляла собой ящик из гофрированного железа, разделённый чугунной плитой на две части: нижняя была занята топкой, нагревавшей через плитку воздух камеры, а в верхней был барабан. В барабан помещались обеззараживаемые вещи. Для увлажнения горячего воздуха снаружи аппарата был приделан металлический сосуд, из которого вода по трубке попадала

учёные не догадались о возможностях использования открытия. Зато очень быстро, уже на следующий год после опытов баварского гения из Вюрцбурга, первые снимки были сделаны в Санкт-Петербурге, и с тех пор начинается их быстрое внедрение в медицину. Знаменитый изобретатель радио А. С. Попов отложил свои опыты и с помощью наспех сконструированного аппарата нашёл местоположение дробин в теле несчастной графини Воронцовой, в которую из ревности выстрелил из охотничьего ружья собственный муж. После этого случая рентгеном заинтересовался сам Н. В. Склифосовский и другие видные русские врачи. Начал издаваться «Рентгеновский вестник», обобщавший исследования в новой области. Собственных рентгеновских аппаратов в России не производилось. Обычно их закупали напрямую в Германии или у московской фирмы «Швабе», которая была чем-то вроде сборочного производства и центром сервисного обслуживания. Только в годы Первой мировой войны в рамках «импортозамещения» был открыт первый российский завод трубок Рентгена в Петербурге. В 1918 г. в России была создана первая рентгенологическая клиника. А спустя 3 года открывается первый рентгеностоматологический кабинет.

СТАНЦИИ ПЕРЕЛИВАНИЯ КРОВИ

Сама техника и практика переливания крови от человека к человеку в России была наработана уже к 1900 г. Правда, из 60 известных случаев успешных было очень мало. Причина неудач была проста: считалось, что раз кровь у всех одного цвета, она легко совместима. Только в 1900 г. венский учёный К. Ландштейнер догадался, что существуют её различные группы. Пражский

панка», сыпной тиф уносили огромное количество жизней). Было известно, что необходимо постоянно осуществлять профилактику эпидемий. Дезинфекция – обеззараживание – играла важнейшую роль. Первые дезинфекционные камеры появились ещё в 1890-е гг., но по-настоящему эффективные – системы «Гелиос», – только перед Первой мировой войной. Стоили они недорого: 500 рублей (30 зарплат простого рабочего или полгода работы учителя в гимназии). Дезинфекционные камеры ставили в больницах, ночлежных домах, тюрьмах. Кстати, в квартире у Ленина в Кремле был такой аппарат. Дезинфекционная

ПЕРВЫЕ РЕНТГЕН-КАБИНЕТЫ

Как часто это бывает, в нашей стране многие до сих пор уверены, что за 11 лет до находки Вильгельма Рентгена лучи X были открыты в Баку директором местного училища Евгением Каменским. Возможно, в этом есть рациональное зерно, однако, к сожалению, отечественные

профессор Ян Янский спустя 7 лет нашёл 4-ю группу крови (Россия – одна из немногих стран, которая до сих пор использует его номенклатуру – 1, 2, 3, 4). В 1906 г. американский хирург Джордж Крайл в клинике Святого Алексея в Кливленде первым применил учение о группах крови в практике переливания крови (произвёл 61 переливание совместимой крови). Именно в его

сковский институт переливания крови. Одна из важных целей института – поиск вечной молодости. Богданов верил в то, что кровь молодых способна продлевать жизнь старикам. Сам он постоянно обменивался кровью со студентами-добровольцами. После одиннадцатого переливания крови он погиб, внося большой вклад в популяризацию донорства в России.

стую культуру болгарской палочки. Исследуя опыт Болгарии, он утверждал, что многие болгары доживают до 100 лет именно из-за этой палочки.

В России интерес к «ягурту» возник после статьи Мечникова 1907 г. «О диетическом значении кислого молока». Вскоре рецепт изготовления (где было главным – посадить в обычную простоквашу болгарскую палочку) освоили многие лаборатории и больницы.

В РОССИИ ИНТЕРЕС К «ЯГУРТУ» ВОЗНИК ПОСЛЕ СТАТЬИ МЕЧНИКОВА 1907 Г. «О ДИЕТИЧЕСКОМ ЗНАЧЕНИИ КИСЛОГО МОЛОКА».

клинике проходил стажировку русский студент Владимир Шамо́в. 20 ноября 1919 г. он провёл первую в России «правильную» операцию для женщины с тяжёлой гинекологической болезнью. Почему так долго этот процесс не приходил в нашу страну? Огромной проблемой был поиск доноров. Шамо́в с 1919 по 1921 г. провёл только три операции! Поэтому он и перешёл на переливание крови трупов, в котором стал новатором. В голодное время люди категорически отказывались сдавать кровь, не понимая к тому же, зачем это нужно.

Главным идеологом новой медицинской технологии в России стал врач-революционер Александр Богданов, он же Малиновский. Ещё в 1908 г. в антиутопии «Красная звезда» (про коммунизм на Марсе) он выразил идею о переливании крови социалистов всем людям на планете для создания революционного братства. В 1926 г. в доме купца Игумнова (сейчас там французское посольство) он открывает Мо-

ВСКОРЕ РЕЦЕПТ ИЗГОТОВЛЕНИЯ (ГДЕ БЫЛО ГЛАВНЫМ – ПОСАДИТЬ В ОБЫЧНУЮ ПРОСТОКВАШУ БОЛГАРСКУЮ ПАЛОЧКУ) ОСВОИЛИ МНОГИЕ ЛАБОРАТОРИИ И БОЛЬНИЦЫ.

ЙОГУРТ И ПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ

Болгарин Стамен Григоров и Илья Мечников в 1905 г. впервые обосновали использование «болгарской палочки» при диетическом питании. С помощью этой бактерии нужно постоянно заниматься процессом «самоотравления» организма для его очистки. Конечной целью борьбы с преждевременной старостью Мечников считал ортобиоз – достижение «полного и счастливого цикла жизни, заканчивающегося спокойной естественной смертью». Сам он не только пил болгарский айран, ел йогурты, но и употреблял чи-

ЗОНД ЭЙНХОРНА – БОРЬБА С ЯЗВОЙ ЖЕЛУДКА ПО-НАСТОЯЩЕМУ

Уроженец Гродно Макс Эйхорн ещё в 1880-е эмигрировал в США, имея за плечами опыт работы в Киеве и Берлине. После многолетней практики в Нью-Йорке в 1910 г. он создаёт своё главное творение – тонкий желудочный зонд, давший огромный толчок развитию гастроэнтерологии. Уже очень скоро его



метод стал использоваться в России. Его лекции были ещё в 1916 г. изданы в России: «Питать через duodenum (двенадцатиперстная кишка) – это значить давать пищу таким образом, что желудок остаётся пустым». Для этого в желудок вводят тонкую трубку, откуда она сама проникает в duodenum и там остаётся. Смысл этого метода состоит в том, что можно всегда кормить больного, безразлично, хочет он или нет. Это легко сделать. Трубка может даже при известной длине её проникнуть в тонкую кишку. За последние 3,5 года я применял этот метод у 84 больных в течение 10–15, чаще 14–15 дней».

имеющими острые зубцы, причём единственный зубец одной губки входил между двумя зубцами второй губки. Простое изобретение оказалось очень удобным и длительный период применялось в российских хирургических клиниках.

вполне удовлетворяет неприхотливым и нетребовательным вкусам пьяного рабочего». Распространение в деревнях сифилиса шло через несоблюдение элементарных правил гигиены: через общую постель и бельё, полотенца, посуду, докуривание окурков после сифилитиков, паренье в печи. Врачи отмечали, что иногда и церковные обряды могли служить поводом к заражению сифилисом: например, целование здоровым крестьянином после сифилитика с мокнущими язвами на губах, обычай христосоваться и т.д. Больные, убедившись, что у них «дурная болезнь», «франки», охотно лечились, хотя, как правило, редко обращались к врачу в начале болезни и редко долечивались до конца.

Первое эффективное лекарство (фактически первый антибиотик) изобрёл

в 1906 г. немецкий бактериолог Пауль Эрлих – химический препарат 606, или сальварсан (спасительный мышьяк). Эрлих, перепробовав сотни соединений на основе мышьяка, остановился на 606, которое оказалось эффективным. Таким образом, было положено начало химиотерапии. Уже в 1910 г. порошок золотистого цвета с 34 % мышьяка поступил в продажу.

В России первая информация о чудо-лекарстве появилась в журнале «Практический врач». Препарат выпускался в Германии на фабрике близ Франкфурта, в России одна ампула стоила 4 руб. 70 коп. Эрлих посылал также ампулы бесплатно

ДЛИТЕЛЬНАЯ СУДЬБА ОКАЗАЛАСЬ У КРОВООСТАНАВЛИВАЮЩЕГО ЗАЖИМА С ДЛИННЫМИ ОСТРЫМИ РАБОЧИМИ ГУБКАМИ, ИМЕЮЩИМИ ОСТРЫЕ ЗУБЦЫ, ПРИЧЁМ ЕДИНСТВЕННЫЙ ЗУБЕЦ ОДНОЙ ГУБКИ ВОХОДИЛ МЕЖДУ ДВУМЯ ЗУБЦАМИ ВТОРОЙ ГУБКИ.

Зажим Кохера

Революцию в хирургических инструментах в начале XX в. принесла необычно острая конкуренция между европейскими производителями. Большое влияние на российский рынок оказали изобретения швейцарского врача Эмиля Кохера. Нобелевский лауреат 1909 г., прооперировавший за свою долгую жизнь тысячи человек, в том числе Надежду Крупскую (у нее была Базедова болезнь, пучеглазие, или диффузный токсический зоб), был особенно известен новым подходом к операциям на щитовидной железе (провёл их около 5 тыс.). Кроме этого, особое распространение получили его хирургические изобретения. Длительная судьба оказалась у кровоостанавливающего зажима с длинными острыми рабочими губками,

Препарат 606. Золотой порошок убивает сифилис

В конце XIX в., по оценке Григория Герценштейна, около 2 млн жителей империи болело различными стадиями сифилиса. Каждый десятый солдат был им заражён, а иногда болели целые губернии. Любой заболевший необычной кожной болезнью человек проходил освидетельствование на сифилис (кстати, с этим связана частая неправильная диагностика). В городской среде или среди рабочих, работавших в пригородах или в городах, распространение сифилиса было связано, как отмечали врачи, с «явными или тайными проститутками и, главным образом, той части из них, которая, являясь около грязных трактиров и других всяких притонов, ускользает от правильного медицинского осмотра, по дешевизне своей

в известные ему клиники. Первой клиникой в России, получившей заветную ампулу, стало венерическое отделение Тульской губернской больницы. Доктор Гаусман, лично переписывавшийся с Эрлихом, и Битный-Шляхто провели успешные

испытания на туляках. Невероятная популярность препарата приводила и к открытой спекуляции на «пробниках»: «Один из московских врачей, имеющий частную лечебницу, получив от профессора Эрлиха в бесплатное пользование ампулы с «606», превратил их в средство наживы. Одному больному, обратившемуся к нему после отказа в Мясницкой больнице, он назначил за впрыскивание «606» сначала 300 руб., затем, после переговоров – 200 руб. Находя такое явление ненормальным, коллеги сочли нужным довести о поступке этого врача до сведения профессора Эрлиха. Тот был крайне возмущён дерзко нарушающим врачебную этику коммерческим отношением этого врача к препарату, отпускаемому лишь для научных экспериментов, и заявил, что во избежание злоупотреблений будет отпускать препарат лишь общественным больницам».

К 1914 году препарат «606» после бурных лет «сальварсамании» завоевал всю огромную страну. Многие его вообще расценивали как панацею и пытались лечить малярию, проказу, скарлатину и даже использовали при клизмах и присыпках.

С началом войны лекарство в России пропало. Разумеется, немцы прекратили его поставки. Первое время спасали французские и японские аналоги, а в 1916 г. московский химик Иван Остроумов сумел повторить формулу Эрлиха и создать «русский сальварсан» – «Арсол».

Витамины победили цингу

В годы Первой мировой войны в русской армии полмиллиона солдат переболели цингой. В годы

112 г белка, 50 г жира и 600 г углеводов. Теоретически витамины открыл врач Николай Лунин в своей диссертации аж в 1880 г. Однако

ПРАКТИЧЕСКОЕ ОТКРЫТИЕ ВИТАМИНОВ ОСУЩЕСТВИЛ ТОЛЬКО В 1911 Г. ВАРШАВЯНИН КАЗИМИР ФУКС, СОЗДАВ ЛЕКАРСТВО ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ БОЛЕЗНИ БЕРИ-БЕРИ. ОН ЖЕ И ПРИДУМАЛ СЛОВО «ВИТАМИН».

Великой Отечественной о ней уже забыли. Как удалось так быстро победить древнюю болезнь?

В начале XX в. считалось доказанным, что человеку для нормального развития необходимо

его выводы не были подтверждены испытаниями, и о них вскоре забыли. Практическое открытие витаминов осуществил только в 1911 г. варшавянин Казимир Фукс, создав лекарство для лечения



TOVASSLOVAR.RU



болезни бери-бери. Он же и придумал слово «витамин». В 1914–1916 гг. американские учёные нашли витамины А и В, а в 1919 г. был найдено спасение от цинги – витамин С. Спустя 2 года Эд-

Путь в никуда – «РУССКАЯ ВИАГРА»

Традиционно считается, что Россия в начале XX в. на экспорт поставляла лишь «Спермин» фирмы Александра Пеля и его наследников.

лучаемого кристаллического тела с формулой $C_6H_{14}N_2$ стояли годы работы. Известно, что сам Менделеев подтверждал исследования Пеля. Окончательно препарат был готов к 1890 г. По мнению его создателя, самозащита организма против многих возбудителей болезней обуславливается нормальной деятельностью тканевого дыхания, ферментом которого в организме является деятельный

Традиционно считается, что Россия в начале XX в. на экспорт поставляла лишь «СПЕРМИН» фирмы АЛЕКСАНДРА ПЕЛЯ и ЕГО НАСЛЕДНИКОВ. ЛЕКАРСТВО ПРИЗВАНО БЫЛО ПОМОЧЬ ПРИ АНЕМИИ, ТИФЕ, МАРАЗМЕ, РЕВМАТИЗМЕ, ЦИНГЕ, ПОЛОВОМ БЕССИЛИИ, НЕВРАСТЕНИИ И ДАЖЕ АЛКОГОЛИЗМЕ.

вард Мелланбай сделал ещё один прорыв – открыл витамин D и победил болезнь русских городов – рахит. Через ещё десятилетие, в 1934 г., Г. Лебедев при поддержке А. И. Микояна основал Главвитаминыпром, который централизованно начал заниматься «витаминным делом» в СССР. В 1930 г. в мире вышло 11 тыс. статей про витамины, то есть 30 статей в день. В Москве во главе с главным советским витаминологом Борисом Лавровым была создана государственная контрольная витаминная станция – всесоюзная лаборатория по изучению витаминов.

Лекарство призвано было помочь при анемии, тифе, маразме, ревматизме, цинге, половом бессилии, неврастении и даже алкоголизме. Выработка кристалликов спермина фирмой-поставщиком императорского двора не была чистым шарлатанством. Семья Пелей – известные петербургские аптекари, новаторы. Например, именно Пели (впрочем, по неподтверждённой версии) стали первые использовать стеклянные склянки (ампулы) для хранения лекарств. За исследованием полезной деятельности вытяжки из человеческой спермы (по другой версии, морских свинок) и по-

спермин. При его недостатке происходит самоотравление организма и снижение иммунитета. Распространение «Спермин-Пеля» со временем расширилось как в Российской империи, так и за границей. К началу XX в. спермин занял прочное положение в арсенале признанных врачебных средств, получил Гран-при на восьми всемирных, международных и всероссийских выставках.

Впрочем, сейчас очевидно, что лечебные возможности препарата были ошибочно преувеличены и можно говорить лишь об эффекте плацебо при его применении. **БР**



Возможности – БЕЗГРАНИЧНЫ

Дети из реабилитационных центров Московской области показали свои яркие таланты в Международном дне инвалидов, 3 декабря, на большой сцене Дома Правительства МО, где

состоялся грандиозный гала-концерт участников проекта «Фестиваль творчества детей с безграничными возможностями» «ЛЕПЕСТКИ НАДЕЖДЫ».

Ребята выступили в совместных номерах со звёздами культуры и искусства! Гедиминас Таранда, Павел Усанов, Александр

Шаганов, Алексей Лосихин, «Имперский Русский балет», Александр Цуркан, Василий Туркин, театр-студия «Театральный ковчег» и другие за 2 месяца подготовили яркие концертные номера с талантливыми воспитанниками реабилитационных центров Московской области при поддержке организаторов Фестиваля – Министерства социальной защиты населения Московской области и Фонда «КПД СТО».

Главная цель фестиваля – поменять отношение общества к людям с ограниченными возможностями здоровья.

Организаторы приглашают в проект деятелей культуры, искусства, ремёсел, готовых помочь нашим детям открыть прекрасный мир творчества и реализовать свои таланты.

Орлы: полёт продолжается

Как загадать новогоднее желание дважды? Только отметив этот чудесный праздник несколько раз! 27 ноября на самой сказочной площадке, под облаками зала Plas De Paris отеля Korston, состоялся очередной слёт Орлов – третий сезон интеллектуального турнира «Парите с Орлами. С верой в чудеса».

Впервые в игре участвовали команды – компании, гости из подмосковных городов, из регионов России и даже из других стран. В третьем сезоне в разработке вопросов участвовали оргкомитет Интеллектуального турнира «Парите с Орлами», народный артист, российский пианист Юрий Розум и президент международной компании Biotek Анна Савина. Призовой фонд был, как никогда, щедр: сертификаты от бриллиантового партнёра проекта, ювелирного дома MIIORI, прогулки на круизном лайнере флотилии «Рэдиссон Ройал», косметика от beauty-партнёра Neu Kosmetik.

Главной гостьей сезона стала Машенька Иванова, семилетняя девочка, которую успешные Орлы спасали во втором сезоне. Здоровая озорная девчушка, жизнь которой изменилась благодаря проекту «Парите с Орлами».



Игорь Гривин, Наталья Толстая, Александр Носик, Ирина Прозорина, Павел Глоба

В новогоднем сезоне организаторы отметили со сцены Добродетелей – тех, кто наиболее активно принимал участие в спасении детских жизней в предыдущих сезонах: Людмилу Козлову, Юрия Цуранова, Ирину Христенко, Бориса Алпатова, Игоря Гривина, Павла Голубева.

После того как самых активных участников проекта пригласили на сцену для вручения благодарственных писем, началась благотворительная лотерея, средства которой собирались на операцию Даши Тетериной (Чебоксары) – в благотворительный фонд «Линия Жизни».

ГЛАВНАЯ ТЕМА СЛЕДУЮЩЕГО НОМЕРА ЖУРНАЛА: «НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КВАЛИФИКАЦИЙ»



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 сдвоенных 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:

ООО «Издательский дом РСПП». ИНН 7705929411, КПП 770501001

Юр. адрес: 109240, Москва, Котельническая наб., д. 17

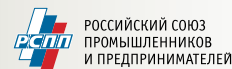
Р/с 40702810501050000678 в «Банк Москвы» (ОАО) г. Москва

К/с 30101810500000000219, БИК 044525219

С 1999 до 2013 года журнал издавался
под названием «Промышленник России»



БИЗНЕС РОССИИ



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

РЕДАКЦИЯ:

Евгения Шохина	Главный редактор
Виктор Родионов	Специальный корреспондент
Алексей Лоссан	Обозреватель
Бронислав Сурин	Фотокорреспондент
Наталья Елина Татьяна Степанова	Корректура
Анна Родионова	Менеджер редакции
Вячеслав Булыкин	Веб-редактор
Сергей Пронин Татьяна Мацневская	Вёрстка
Михаил Саянов	Цветокоррекция
Мария Ахмедова	Билд-редактор

ДИРЕКЦИЯ:

Евгения Шохина	Генеральный директор
Светлана Бобрыкина	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

ООО «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.

Russian Oil&Gas Industry Week

НАЦИОНАЛЬНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ ФОРУМ

Выставка НЕФТЕГАЗ. ИННОВАЦИИ - 2015



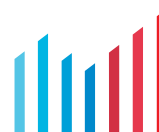
11-13 марта 2015
ЦВК «Экспоцентр» | Москва



www.oilandgasforum.ru



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



НЕДЕЛЯ
РОССИЙСКОГО
БИЗНЕСА
2015



16–20 МАРТА 2015 ГОДА, МОСКВА
VIII НЕДЕЛЯ
РОССИЙСКОГО
БИЗНЕСА

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

