

БИЗНЕС РОССИИ

БИЗНЕС РОССИИ № 01 (186)

ВЕСНА 2019

**АЛЕКСАНДР
ШОХИН:**

«Бизнес активно включился
в реализацию национальных
проектов» стр. 40

стр. 54



АНДРЕЙ КУЗНЕЦОВ:

«Мы хотим создавать
новое качество жизни
и на этом зарабатывать»

стр. 78



КОНСТАНТИН ГОНЧАРОВ:

«Социальная ответственность
бизнеса – единственная
правильная стратегия»

стр. 58



ВАЛЕРИЙ ФАДЕЕВ:

«Наша задача – изменить
характер диалога власти
и общества»

BUSINESSOFRUSSIA.COM



16+



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

Дорогие друзья!

За 2 месяца 2019 г. произошло много важных для бизнеса событий.

В Послании Президента РФ Федеральному собранию РФ даны поручения по ряду поставленных деловым сообществом вопросов, в том числе по вопросам избыточно жёсткой уголовной ответственности за преступления в сфере экономической деятельности.

Также Правительству РФ поручено при участии АНО «АСИ» и ведущих общественных объединений предпринимателей обеспечить создание цифровой платформы для приёма обращений субъектов предпринимательской деятельности в связи с оказанием на них давления со стороны правоохранительных органов.

Поставлена задача отменить с 1 января 2021 г. все нормативные правовые акты, устанавливающие проверяемые при осуществлении государственного контроля (надзора) требования, и ввести в действие новые нормы, учитывающие риск-ориентированный подход и современный уровень технологий.

Поручение по предоставлению застройщикам возможности уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль на сумму расходов на строительство, передаваемую регионам или муниципалитетам социальной инфраструктуры, а также по освобождению операций по передаче таких объектов от НДС, позволит решить застарелую проблему «двойных расходов» бизнеса – и на строительство самой социальной инфраструктуры, и на уплату налогов при её передаче органам власти.



АЛЕКСАНДР ШОХИН,
Президент РСПП,
председатель
редакционного совета

Александр Шохин

Эти и другие упомянутые в Послании инициативы будут способствовать достижению поставленных в майских указах амбициозных целей экономического и социального развития страны, как и утверждённый в январе 2019 г. распоряжением Правительства РФ план мероприятий «Трансформация делового климата» (ТДК).

План мероприятий станет регулярно работающей площадкой по подготовке и реализации предложений по улучшению делового климата. При этом механизм ТДК является максимально бизнес-ориентированным благодаря передаче соответствующих рабочих групп на площадке деловых объединений.

Меняется система поддержки инвестиционной активности бизнеса. Принято постановление Правительства РФ, регулирующее поддержку организаций, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности.

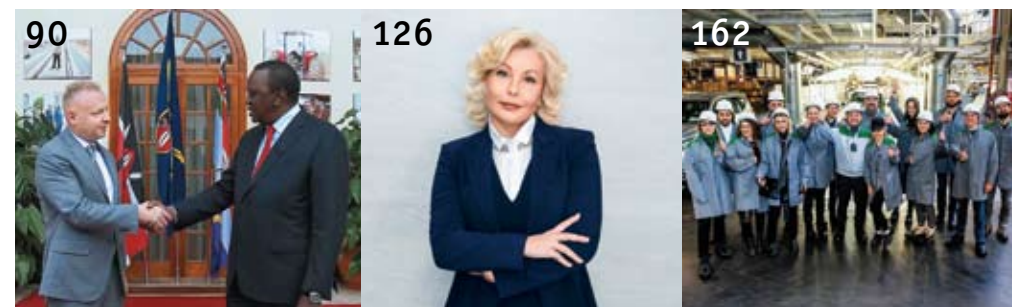
Завершается работа над модернизацией законодательства о специальных инвестиционных контрактах, которые будут ориентированы в первую очередь на высокотехнологичные проекты и трансфер технологий.

Внесён в Правительство РФ проект закона «О защите и поощрении капиталовложений и развитии инвестиционной деятельности в Российской Федерации». Данный проект закона обеспечит расширение применения стабилизационной оговорки и в целом формирует более чёткую систему стимулирования инвестиционной активности.

Были и инициативы, создающие серьёзные риски для бизнеса, например предложения о введении так называемого углеродного сбора. Не меньше возражений вызывает очередная попытка включить в Налоговый кодекс платежи, имеющие мало общего с классическими налогами и сборами, но при этом так и не урегулированы десятки других существующих. Да и для новых обязательных для бизнеса платежей законодательный барьер так и не предложен.

Так что на начинающейся 11 марта 2019 г. традиционной Неделе российского бизнеса хватает тем для обсуждения.

Приглашаем всех принять участие – будет интересно.



СОДЕРЖАНИЕ

■ МОНИТОРИНГ

- 6 Мария Глухова
Индекс деловой среды
в 2018 г.
- 12 Александр Ситников
Обзор изменений
законодательства
за I квартал 2019 г.
- 19 Александр Шохин –
Кавалер Ордена
Почётного легиона
- 20 Москва принимает
участников
«Инновационного
бизнес-навигатора»
- 22 Гайдаровский форум:
эксперты обсудили
стратегию
долгосрочного
экономического
развития
- 27 Российско-турецкая
рабочая группа при РСПП
проведёт серию форумов,
посвящённых развитию
бизнес-отношений двух
стран

- 30 Фонд поддержки
социальных проектов:
новые рубежи

■ ГЛАВНАЯ ТЕМА: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

- 34 Национальные
проекты:
перезапустить страну
- 40 Александр Шохин:
«Бизнес активно
включился
в реализацию
национальных
проектов»
- 48 «Сочи-2019»:
от стратегии –
к действию
- 54 Андрей Кузьев:
«Мы хотим создавать
новое качество
жизни и на этом
зарабатывать»
- 58 Валерий Фадеев:
«Наша задача – изменить
характер диалога власти
и общества»

- 62 Игорь Вдовин:
«Необходимо повышать
эффективность бизнеса
через институты
развития»

- 70 Всеволод Вуколов:
«Цифровые сервисы
должны быть понятны
и полезны людям»

- 74 Никита Гусаков:
«Финансовая поддержка
экспорта растёт
опережающими темпами»

■ ЛИЧНОСТЬ С ГЛАВНЫМ РЕДАКТОРОМ

- 78 Константин Гончаров:
«Социальная
ответственность бизнеса –
единственная правильная
стратегия»

■ КОМПАНИИ И РЫНКИ

- 86 Кирилл Алифанов:
«Цифровизация открывает
перед нами практически
безграничные
возможности»

- 90 Зимбабве становится
ближе

- 94 Гасан Архулаев
и Роман Пивоваров:
«Проектирование
простым не бывает»

- 98 Максим Первунин,
Андрей Нович:
«Налоговая
безопасность приобретает
особую актуальность»

- 102 Мирон Горилловский:
«Изменить ситуацию
с полимерными трубами
можно и нужно!»

- 106 Сергей Капустин:
«Мы идём от мечты
к мечте»

- 110 Юрий Левитас:
«Мы планируем
всемирную бургерную
экспансию»

- 114 Андрей Кричевский:
«Мы движемся
к эффективному рынку
интеллектуальной
собственности»

- 118 Андрей Заруев:
«В России
настало время
генерировать
“поле искажения
реальности”»

- 122 Арсений
Малинников:
«Лучше один
раз увидеть...»

- 126 Ирина Казовская:
«Новое поколение
выбирает
алюминий»

- 132 Мария Белашова:
«Мы сделали
значительный
рывок вперёд»

- 136 Андрей
Гордиенко:
«Наша
технология
аналогов
не имеет»

■ БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

- 140 Александр Костюк
Синдром Тетриса

- 144 Елена Мякотникова:
«Через месяц
после родов
я стала работать,
как обычно, –
по 16 часов в день»

- 150 Наталья Москвитина:
«Несколько сообщений
спасают жизнь»

- 154 Екатерина Постолева:
«Общественные
организации –
это качественный
нетворкинг»

- 158 Елизавета Федосеева:
«Специи полезны,
потому что ускоряют
обмен веществ»

- 162 О пользе промышленного
туризма

- 168 Бизнес-школа РСПП
чувствует лучших
выпускников

- 172 Виктор Куликов
Выставки
как национальные
проекты

The Monitor

THE FUND FOR PROMOTION OF SOCIAL PROJECTS: NEW FRONTIERS (P. 30)

The Fund for Promotion of Social Projects, headed by Eugenia Shokhina, has already become a constant source of positive news.

The III Acceleration Programme of the Fund ended on the 19th of December, 2018. Traditionally on the conclusive DemoDay the best presentations of the participants of the Accelerator were presented to potential partners and investors.

Practically immediately after completion of this program the next, now the fourth Accelerator started. The results thereof will be consolidated in April.

Projects aimed at rendering social aid to the population, educational, cultural, in the area of health care, devoted to the decision of environmental problems, or use of new



technologies are most prevalent. Almost an entire palette of social projects is presented.

The principled course of the Fund towards close co-operation with regions' administrations benefits to active participation of the representatives of Russian Federation constituent territories in acceleration programs.

The Fund for Promotion of Social Projects is expanding its activities. No doubt, it will significantly boost social business development within the country.

In the headlines

"SOCHI-2019": FROM STRATEGY TO ACTION (P. 48)

The traditional Sochi investment forum took place on February 13–15, 2019. It became a profile platform for direct dialogue between authority representative bodies and expert community and joint search and elaboration of practical proposals on national projects' implementation.

More than 8 thousand attendees to the Forum included leading economists and businessmen, experts and advisers, journalists and exhibitors, heads of large domestic and foreign companies, representatives of federal and regional authorities.

The central topic of the Forum, "National projects: from strategy to action", was addressed by Dmitry Medvedev in his statement on the plenary meeting. Head of the Government of the Russian Federation declared: "National projects are a



uniform matrix, in which we tried to lay the life of all country. To say directly, in the terms of complexity, magnitude, ambitions, nothing of the sort was ever done throughout the history of modern Russia. All that we have to make to improve the living standards, to ensure strategic growth and development of the country in the nearest 6 years, is set in the indicators of the national projects".



In the headlines

ALEXANDER SHOKHIN: "BUSINESS HAS BECOME ACTIVELY ENGAGED IN IMPLEMENTATION OF NATIONAL PROJECTS" (P. 40)

President of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RSPP), Alexander Shokhin, tells about experience already gained by business

at carrying out of pre-emptive national projects; mainstreams of the RSPP work on implementation of respective May decrees of the President of the Russian Federation; conditions, at which this work can and should be particularly effective.

According to RSPP President, "Ecology", "International co-operation and export", "Increase of productivity and support of employment", "Small and medium business and support of individual business initiative" are the national projects of maximum interest to business community, being recognized as most business-oriented.

Nonetheless "Public health", "Formation", "Demography" and other national projects are not less important for business, taking into account that these comprise investments in the future, in development of the country, in competitiveness. The companies not only declare their interest in respective projects but already engage in their implementation.

In his interview Alexander Shokhin also analyses the problems which should be solved immediately to ensure maximum efficiency of business involvement in national projects.



Personality with the Editor

KONSTANTIN GONCHAROV: "BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY IS THE ONLY RIGHT STRATEGY" (P. 78)

"Novotrans" group of companies actively engages in social and charitable projects, including support of patriotic-search movements and veteran

organisations, provides targeted support to inmates of children's homes.

The holding has started to support Russian sports recently. This year "Novotrans" first became general partner of a hockey gala-match held in the course of the Russian investment forum in Sochi. In break between periods the editor of our journal, Evgenia Shokhina, spoke to the President of "Novotrans" group of companies, member of the RSPP Board, Konstantin Goncharov, about the place of social projects in large scale business.

Konstantin Goncharov believes that "it is the conviction of many in business that social activities are the reputation. The companies engage therein because it is important to control reputation in spheres they operate. It is correct only in part – why should one do good to people only for the sake of some ephemeral reputation? I am convinced that social business responsibility is the only right business strategy".

In his interview Konstantin Goncharov in detail and on particular examples described active social and charitable projects of the "Novotrans" group of companies.

ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ В 2018 г.

Год оказался для российской экономики более сложным, чем был 2017 г.: низкие темпы роста ВВП и других макропоказателей, новые санкции со стороны США и европейских стран на фоне дипломатических скандалов и ухудшения международной обстановки, два повышения ключевой ставки Центробанком России до 7,75 %. Именно в 2018 г. были приняты законы о повышении ставки НДС до 20 % и об изменении пенсионного возраста.



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

В целом
динамику
делового
климата
в 2018 г.
можно назвать
сглаженно
негативной,
без резких
падений
и взлётов.

Но в целом динамику делового климата в 2018 г. можно назвать сглаженно негативной, без резких падений и взлётов. Согласно полученным данным, среднее значение Индекса делового климата составило 46,7 пункта, что на 0,2 пункта ниже результата 2017 г. Отклонения от среднего укладывались во все месяцы года в интервал от 1 до 3 % за одним исключением в марте, когда значение Индекса снизилось до минимального – 44,1 пункта (-6 % от среднего). Максимум был зафиксирован в мае – 48,1 пункта.

Индекс личной оценки делового климата показывает субъективное отношение представителей бизнеса к экономической ситуации в стране. Данный показатель очень чувствителен как к экономическим, так и к политическим факторам. По-прежнему этот Индекс находился в негативной зоне оценки, но, по сравнению с 2017 г., он смог незначительно подрасти – его среднегодовое значение прибавило 0,5 пункта до 42,3 пункта.

Самые низкие оценки состояния делового климата были получены в апреле, когда значение Индекса упало до минимума – 38,5 пункта. Порядка пятой части респондентов обозначили, что, по их мнению, состояние делового климата за прошедший месяц ухудшилось.

Доля нейтральных и положительных оценок была самой высокой в августе, когда Индекс достиг максимума за год – 45,8 пункта.

Позитивная динамика Индекса рынка производимой продукции, отмеченная в 2016–2017 гг., когда среднегодовое значение росло – сначала до 43 пунктов, а потом и до 47 пунктов, прервалась – среднее значение Индекса снизилось в 2018 г. на 0,5 пункта. Если год назад – в октябре и декабре – Индекс находился в положительной зоне оценки, то в 2018 г. Индекс рынка не смог даже подобраться к пограничной отметке 50 пунктов. Максимальное значение составило 49 пунктов, оно зафиксировано в декабре 2018 г. Самым сложным месяцем стал март, когда значение упало до

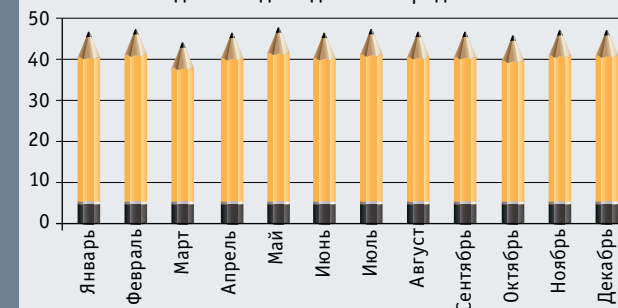
42,9 пункта, отклонившись от среднего на 8 %.

Спрос, по оценкам представителей РСПП, в 2018 г. стал выше. Показатель «спрос в отрасли» вырос на 2,6 пункта до значения 47,6 пункта, а «спрос на продукцию или услуги компаний» – на 1,9 пункта до 49 пунктов (сравниваются среднегодовые значения за 2016 и 2017 гг.).

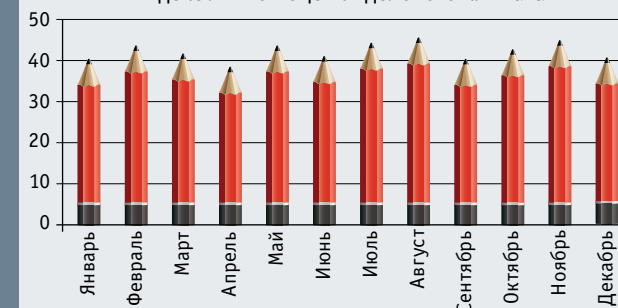
Как и в 2017 г., положительный тренд более выражен в случае оценок спроса в отрасли. Расхождение между индикаторами продолжает сокращаться – в 2016 г. оно достигало 4,9 пункта, в 2017 г. сократилось до 1,9 пункта, а в 2018 г. составило уже только 1,4 пункта. Разброс значений по году относительно высокий: отклонение от среднего достигало 21 % в отрицательную сторону и 12 % – в положительную.

Позитивная динамика
Индекса рынка
производимой продукции,
отмеченная в 2016–2017 гг.,
когда среднегодовое
значение росло – сначала
до 43 пунктов, а потом и до
47 пунктов, прервалась –
среднее значение Индекса
снизилось в 2018 г.
на 0,5 пункта.

Сводный Индекс деловой среды РСПП



Индекс личной оценки делового климата



Минимум за год в обоих случаях зафиксирован в марте, когда значение обоих индикаторов спроса упало ниже 40 пунктов. Максимальное значение показателя «спрос в

отрасли» было отмечено в декабре – 53,5 пункта. Вообще, этот показатель переходил в положительную зону оценки в сентябре, ноябре и декабре, тогда как «спрос на продук-

цию или услуги компаний» превышал пороговое значение 50 пунктов чаще – в феврале, апреле, июне, августе, сентябре и декабре. До максимальных значений индикатор смог подняться в феврале и сентябре – 53,1 и 53,5 пункта соответственно.

Среднегодовое значение Индекса логистики не изменилось: и в 2017, и в 2018 гг. оно равно 47,5 пункта, хотя в 2018 г. его колебания были заметными. К примеру, в мае значение отклонилось от среднего на 9% в положительную сторону и достигло максимума за год – 51,6 пункта. Минимальное значение зафиксировано в октябре – 43,7 пункта.

Индекс B2B остался на прежнем уровне – он прибавил незначительно: 0,3 пункта до 47,2 пункта. Вернуться к предкризисному значению 2014 г. – 48,7 пункта – и в этом году не удалось.

Ближе всего к позитивной зоне оценки Индекс подошёл в ноябре 2018 г., когда его значение составило максимум – 49,7 пункта. Минимальное значение было получено в апреле, оно составило 45,5 пункта. В целом колебания относительно среднего не превышали 5%.

Как и в 2017 г., показатель «новые заказы на продукцию / услуги компаний» оставался флагманом Индекса B2B – он находился в положительной зоне оценки весь год, за исключением декабря. Среднегодовое значение этого индикатора выросло с 51,1 пункта до 53,8 пункта. Колебания были с января по ноябрь не

очень заметными – значения отклонялись от среднего не более чем на 6%. В ноябре ситуация изменилась – значение достигло максимума за последние 4 года, превысив 60 пунктов. К сожалению, удерж

Индекс B2G etc., с помощью которого бизнес оценивает свои взаимоотношения с властными структурами, иностранными партнёрами, банками и финансовыми институтами, в 2018 г. потерял 0,7 пункта – он снизился до 48,8 пункта.

жать позиции в декабре не получилось – компании заявили, что, по сравнению с ноябрём, новых заказов стало меньше, и показатель упал до минимума за год – 48,3 пункта.

Индекс B2G etc., с помощью которого бизнес оценивает свои взаимоотношения



с властными структурами, иностранными партнёрами, банками и финансовыми институтами, в 2018 г. потерял 0,7 пункта – он снизился до

значение было получено в апреле, когда Индекс просел до значения 45,1 пункта, а максимум зафиксирован в июле – 51 пункт.

Индекс инвестиционной и социальной активности по-прежнему единственный по итогам года остаётся в позитивной зоне оценки – его среднегодовое значение смогло прибавить 0,5 пункта до 51,1 пункта.

48,8 пункта. Притом что в январе-феврале Индекс находился в положительной зоне оценки, в последующие месяцы бизнес оценивал состояние сферы B2G скорее отрицательно. Минимальное

Составной компонент Индекса B2G «взаимоотношения с банками и финансовыми институтами», по сравнению с другими индикаторами внутри Индекса, показал более резкое снижение – он поте-

рял 1,5 пункта, по сравнению со средним значением 2017 г. Его среднее значение в 2018 г. составило 47,8 пункта. Самые низкие оценки респонденты

поставили в апреле: в этом месяце индикатор упал до минимума за последние 2 года – 43,3 пункта, а максимальное зна-

чение – 51 пункт – отмечено сразу в следующем месяце.

Индекс финансовых рынков потерял 1,3 пункта при сравнении результатов за 2017 и 2018 гг. Так же как и в 2017 г., отклонение от среднего не очень значительное – оно не превышает 8%. Минимальное значение составило 39,9 пункта, оно было получено в апреле. До максимума Индекс финансовых рынков поднялся в январе и июле – 46,2 и 46,1 пункта соответственно.

В основном негативный вклад в динамику Индекса внесли показатели «состояние фондового и валютного рынков» – именно они просели в 2018 г., тогда как финансовое положение своих компаний респонденты оценили несколько лучше, чем в 2017 г., – среднегодовое значение индикатора выросло на 1,7 пункта.

Индекс инвестиционной и социальной активности по-прежнему единственный по итогам года остаётся в позитивной зоне оценки – его среднегодовое значение смогло прибавить 0,5 пункта до 51,1 пункта.

Данный Индекс выделяется среди других своей высокой изменчивостью – отклонения от среднего достигали 27%

в отрицательную сторону в марте 2018 г., когда он упал до минимума в 37,5 пункта, далее он смог отыграть свои позиции и вернуться в зону положительной оценки со значением 61,2 пункта. В остальные месяцы динамика была относительно ровной – колебания не превышали 6%.

Фактически высокая волатильность связана с другим принципом подсчёта Индекса инвестиционной и социальной активности, чем в случае всех остальных Индексов (рынка, логистики, B2B и др.). Индекс инвестиционной и социальной активности рассчитывается при сравнении очищенных результатов за 2 месяца, и в качестве исходных данных используются доли тех, кто осуществлял инвестиционные проекты, нанимал сотрудников, наоборот, сокращал персонал, использовал различные варианты сокращения рабочего времени в целях экономии средств, а также осуществлял социальные программы для работников и сторонних лиц. Тогда как в других Индексах используется более сложная шкала, отражающая оценку динамики различных компонентов делового климата за прошедший месяц, и эта шкала более устойчивая.

Приведём среднегодовые доли составных частей Индекса инвестиционной и социальной активности:

– инвестиционные проекты осуществляли в среднем 47,2% опрошенных компа-

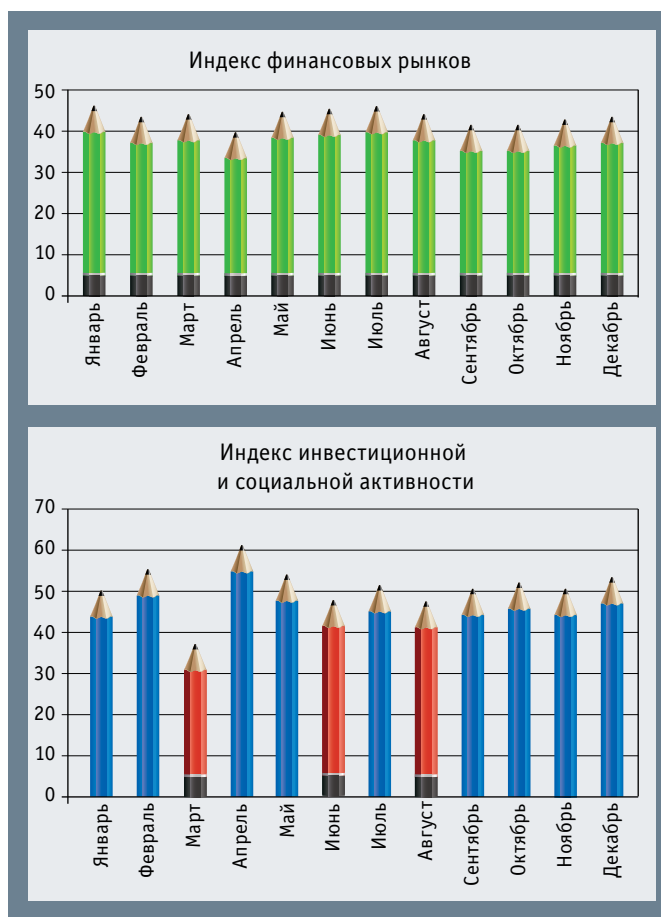
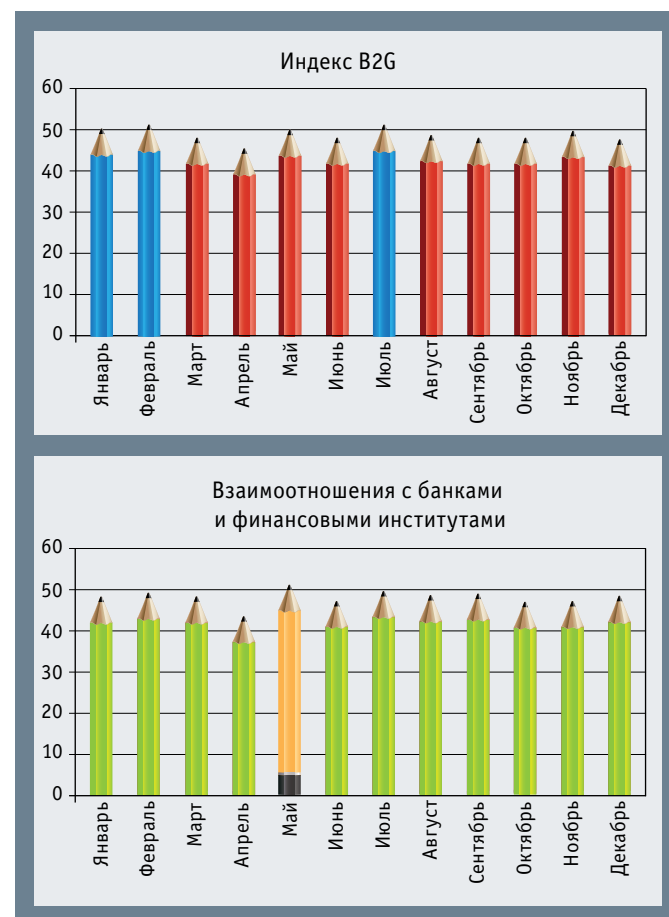
ний (-1,8% от значения, полученного в 2017 г.);
– наём сотрудников вели 68,3% организаций. Доля прибавила 6,3%;

казателям ситуация не изменилась;
– социальные программы для работников компании действовали в 65,2% опрошен-

Наём сотрудников вели 68,3 % организаций. Доля составной части Индекса инвестиционной и социальной активности прибавила 6,3 %

– сокращение персонала произошло в среднем в 15,9% компаний;
– использование различных вариантов сокращения рабочего времени в целях экономии средств было в 15,3% компаний. По этим двум по-

ных организаций. Доля сократилась незначительно – на 1,7%;
– прочие социальные программы были приняты в среднем в 47,8% компаний. В 2017 г. среднее значение было чуть ниже – 46,9%. **БР**



ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЗА I КВАРТАЛ 2019 Г.

В настоящем обзоре мы собрали основные изменения законодательства, которые вступили в силу в начале 2019 г. либо были недавно приняты и вступят в силу в этом году.



Александр Ситников,
управляющий партнёр
VEGAS LEX

В частности, отныне плановые проверки в отношении субъектов малого предпринимательства будут проводиться только в определённых случаях, остальные проверки будут признаны недействительными. Сотрудники ЦБ РФ будут под видом клиентов проверять, не нарушают ли банки и нефинансовые организации требования законодательства и права клиентов. Изменены условия обеспечения для контрактов, которые заключаются в соответствии с Законом № 44-ФЗ. Созданы типовые уставы для обществ с ограниченной ответственностью – теперь регистрировать ООО будет легче. Изменения не обошли стороной и акционерные общества: теперь голосовать на общих собраниях акционеров можно с помощью электронных бюллетеней. Лицам, чьи объекты деятельности воздействуют на окружающую среду, полезно будет узнать о новых экологических нормах. Мы также расскажем о новой арбитражной реформе и об увеличении ставки по НДС.

**УВЕЛИЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ
СТАВКИ ПО НДС С 18 ДО 20 %**
НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 03.08.2018 г. № 303-ФЗ

«О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах».

О ЧЁМ: с 01 января 2019 г. увеличена основная налоговая ставка по НДС с 18 до 20%, а соответственно, и расчётная ставка с 18/118 (15,25%) до 20/120 (16,67%). Закон не устанавливает специальных переходных положений в отношении исчисления и предъявления НДС по ранее заключённым договорам.

Из общих правил исчисления НДС следует, что новая налоговая ставка применяется к реализации товаров, работ, услуг, осуществлённой в 2019 г. вне зависимости от даты заключения договора и суммы НДС, указанной в договоре. Между тем по таким договорам в законодательстве остались неурегулированными следующие вопросы: На кого ложится дополнительное бремя: на покупателя или продавца? Как рассчитывается налог: «цена без НДС» × 20% или «цена с НДС» × 20/120 и иные варианты? Может ли покупатель принять НДС к вычету в полном размере, если им фактически оплачена цена с учётом НДС 18%, а не 20%, и т. д. На теку-

Созданы
типовые уставы
для обществ
с ограниченной
ответственностью –
теперь
регистрировать
ООО будет легче.



щий момент на большинство вопросов есть ответы с учётом концептуальных подходов судебной практики по вопросам исчисления НДС, взыскания убытков, неосновательного обогащения, а также с учётом разъяснений Минфина России.

Вместе с тем, учитывая изменчивость судебной практики, в частности по вопросу распределения бремени уплаты НДС, а также рекомендательный характер раз-

РЕФОРМА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ АРБИТРАЖЕ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 27.12.2018 г. № 531-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации" и Федеральный закон "О рекламе"».

О ЧЁМ: Закон призван устранить пробелы законодательно-го регулирования третейского

включая функции по осуществлению арбитража ad hoc.

Цель данных изменений – закрыть лазейку в законе, позволяющую недобросовестным третейским судам, не получившим право на осуществление функций постоянно действующих арбитражных учреждений, продолжать осуществлять деятельность в рамках арбитража ad hoc;

- отношения, связанные с деятельностью постоянно действующего арбитражного учреждения по администрированию арбитража, исключены из предмета антимонопольного регулирования;

Из общих правил исчисления НДС следует, что новая налоговая ставка применяется к реализации товаров, работ, услуг, осуществлённой в 2019 г. вне зависимости от даты заключения договора и суммы НДС, указанной в договоре.

яснений Минфина России и направленность данных разъяснений на регулирование публично-правовых отношений, можно ожидать нового ряда как налоговых, так и хозяйственных споров, связанных с увеличением налоговой ставки по НДС.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: всем покупателям и всем налогоплательщикам НДС.

ВСТУПИЛ В СИЛУ: 01 января 2019 г.

разбирательства, выявленные в ходе правоприменения.

Основные изменения, вносимые Законом:

- лицам, не получившим право на осуществление функций постоянно действующего арбитражного учреждения, запрещается администрировать арбитраж ad hoc, а также рекламировать (в том числе в сети Интернет) и публично предлагать выполнение функций по осуществлению арбитража,

- споры, возникающие из договоров, заключаемых в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», являются арбитрабельными, если они администрируются постоянно действующим арбитражным учреждением, а местом арбитража является Россия;

- споры, вытекающие из приглашений участников юриди-



ют рассмотрению недобросовестными третейскими судами споров в рамках арбитража ad hoc.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: физическим и юридическим лицам, участвующим в третейских разбирательствах и заключающим арбитражные соглашения.

ВСТУПИТ В СИЛУ: 29 марта 2019 г.

ческого лица по поводу управления этим юридическим лицом, могут рассматриваться в рамках арбитража, администрируемого постоянно действующим арбитражным учреждением при отсутствии правил арбитража корпоративных споров;

- арбитражное соглашение для рассмотрения третейским судом споров, вытекающих из соглашений участников юридического лица

- право на осуществление функций постоянно действующего арбитражного учреждения теперь будет предоставляться актом Министерства юстиции России, а не Правительства РФ. При этом в Законе закрепляется исчерпывающий перечень документов, которые должны быть представлены некоммерческой организацией вместе с заявлением о предоставлении права на осуществ-

Отложенные вопросы экологического нормирования решены

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 25.12.2018 г. № 496-ФЗ «О внесении изменений в статью 14 Федерального закона "Об экологической экспертизе" и Федеральный закон "О внесении изменений в Федеральный закон "Об охране окружающей среды" и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

О ЧЁМ: данный Федеральный закон призван устранить ряд пробелов в реформе экологиче-

ского нормирования 2019 г., которые давно прослеживались при анализе проектируемых изменений, однако не устранялись законодателем до последнего момента.

Федеральным законом № 496-ФЗ было установлено, что лица, осуществляющие эксплуатацию объектов I категории, а также объектов, относящихся к области применения наилучших доступных

Право на осуществление функций постоянно действующего арбитражного учреждения теперь будет предоставляться актом Министерства юстиции России, а не Правительства РФ.

по поводу управления этим юридическим лицом, а также споров по искам участников юридического лица о признании недействительными совершённых им сделок, может быть заключено только между сторонами соответствующего соглашения или сделки, а не между всеми участниками и самим юридическим лицом, как требуется в настоящее время;

вление функций постоянно действующего арбитражного учреждения.

Представляется, что указанные изменения позволят сделать процедуру предоставления некоммерческим организациям права на осуществление функций постоянно действующих арбитражных учреждений более прозрачной, расширят круг арбитрабельных споров и воспрепятству-

технологий, до получения комплексных экологических решений (КЭР) вправе получить или переоформить ранее существующие разрешения и лимиты на выбросы/сбросы загрязняющих веществ, нормативы образования отходов и лимиты на их размещение (разрешения и документы).

Такие разрешения и документы будут действовать:

- в отношении полученных до 1 января 2019 г. – до истечения срока действия либо дня оформления КЭР или представления декларации о воздействии на окружающую среду в течение срока действия таких разрешений и документов;
- для вновь полученных и переоформленных – до дня оформления КЭР.

Также был установлен момент подачи первой декларации о воздействии на окружающую среду для объектов II категории – не позднее дня истечения срока действия хотя бы одного из ранее полученных разрешений и документов.

Кроме того, в отношении объектов капитального строи-

тельства, относящихся к объектам I категории, исключено требование о необходимости проведения государственной экологической экспертизы в случае, если:

деятельность на объектах I и II категории воздействия на окружающую среду.

ВСТУПИЛ В СИЛУ: 25 декабря 2018 г. (пп. «б» и «в» п. 3 ст. 2 – 1 января 2019 г.).

Закон призван устранить ряд пробелов в реформе экологического нормирования 2019 г., которые давно прослеживались при анализе проектируемых изменений, однако не устранялись законодателем до последнего момента.

- такие объекты введены в эксплуатацию или разрешение на их строительство выдано до 1 января 2019 г.;
- проектная документация таких объектов представлена на экспертизу или на указанную проектную документацию получено заключение такой экспертизы до 1 января 2019 г.;
- подготовка проектной документации таких объектов предусмотрена подготовленной, согласованной и утверждённой в соответствии с законодательством о недрах до 1 января 2019 г. проектной документацией на выполнение работ, связанных с использованием участками недр в отношении нефти и природного газа.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: юридическим лицам, осуществляющим

Новые правила проведения общих собраний акционеров АО

НАЗВАНИЕ: Положение об общих собраниях акционеров (утв. Банком России 16.11.2018 г. № 660-П) (зарегистрировано в Минюсте России 09.01.2019 г. № 53262).

О ЧЁМ: Положение принято взамен аналогичного документа Федеральной службы по финансовым рынкам 2012 г., который объективно нуждался в актуализации.

Новые правила предоставляют эмитентам новые возможности при организации и проведении общих собраний акционеров, среди которых в первую очередь можно отметить использование электронной формы бюллетеней для голосования при проведении общих собра-



ний акционеров. Возможность реализовать право акционера на участие в собрании акционеров в электронной форме давно обсуждалась членами профессионального сообщества, является удобным инструментом и отвечает современным реалиям корпоративного управления.

Кроме того, положением установлены порядок осуществления права на участие в общем собрании акционеров лицами, права которых на ценные бумаги учитываются номинальным держателем, иностранным номинальным держателем, иностранной организацией, а также порядок внесения предложений в повестку дня общего собрания



SHUTTERSTOCK.COM

ВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛИЗОВАТЬ ПРАВО АКЦИОНЕРА НА УЧАСТИЕ В СОБРАНИИ АКЦИОНЕРОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ ДАВНО ОБСУЖДАЛАСЬ ЧЛЕНАМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА, ЯВЛЯЕТСЯ УДОБНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ И ОТВЕЧАЕТ СОВРЕМЕННЫМ РЕАЛИЯМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ.

несколькими акционерами, действующими совместно.

Документ также определяет перечень дополнительной информации (материалов), обязательной для предоставления лицам, имеющим право на участие в общем собрании акционеров, при подготовке к его проведению.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: владельцам акций, профессиональным регистраторам, нотариусам, юристам.

ВСТУПИЛ В СИЛУ: 25 января 2019 г.

УТВЕРЖДЕНЫ ИТОГОВЫЕ ВЕРСИИ ТИПОВЫХ УСТАВОВ ДЛЯ ООО

НАЗВАНИЕ: приказ Минэкономразвития России от 1 августа

2018 г. № 411 «Об утверждении типовых уставов, на основании которых могут действовать общества с ограниченной ответственностью» (зарегистрировано в Минюсте России 21 сентября 2018 г. № 52201).

О ЧЁМ: с 2015 г. Гражданский кодекс РФ позволяет обществам с ограниченной ответственностью (далее – ООО) действовать на основании типового устава. Однако приказ с окончательными версиями типовых уставов был опубликован только в конце 2018 г.

Приказ облегчает создание ООО, а также расширяет возможности участников ООО при принятии решения в дальнейшем действовать на основании типового устава. Согласно при-

казу будет утверждено 36 вариантов типовых уставов ООО.

Типовые уставы различаются сочетанием условий в следующих аспектах:

- допускается ли выход участника из общества;
- требуется ли получение согласия участника ООО на отчуждение доли третьим лицам;
- установлено ли преимущественное право покупки доли;
- возможно ли отчуждение доли другим участникам без согласия остальных;
- удостоверяет ли нотариус решение общего собрания общества и состав участников, присутствовавших при его принятии.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: всем физическим и юридическим лицам.

ВСТУПАЕТ В СИЛУ: 24 июня 2019 г.

ИЗМЕНЕНЫ ТРЕБОВАНИЯ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТОВ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 27.12.2018 № 502-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"».

О ЧЁМ: Закон вносит изменения в требования к обеспечению исполнения контрактов, заключаемых в соответствии с Законом № 44-ФЗ:

- уточняются требования к порядку уменьшения размера обеспечения исполнения контракта. Устанавливается,

что обязательными условиями для уменьшения размера обеспечения будут являться (а) отсутствие у поставщика неисполненных требований об оплате неустоек, предъявленных заказчиком, а также (б) приёмка заказчиком товаров (работ, услуг) в объёме выплаченного аванса;

- прямо предусмотрена возможность уменьшения размера обеспечения для контрактов с поэтапным исполнением;

- установлен порядок уменьшения обеспечения: в случае исполнения части обязательств по поставке товаров (выполнению работ, оказанию услуг), завершения выполнения этапа контракта заказчик направляет информацию об этом в реестр контрактов, и размер обеспечения уменьшается пропорционально стоимости исполненных обязательств. В случае если обеспечение было предоставлено в виде денежных средств, то сумма уменьшения возвращается на счёт поставщика. Если же поставщиком была предоставлена банковская гарантия, то уменьшение обеспечения осуществляется путём отказа заказчика от части прав по

гарантии. Датой такого отказа будет считаться дата включения информации о частичном исполнении в реестр контрактов. После этого заказчик будет вправе предъявлять требования по банковской гарантии в размере, не превышающем общего размера гарантии за вычетом суммы уменьшения;

- предусмотрено, что в случае отзыва лицензии у банка,

Введён новый вид проверок ЦБ РФ – контрольное мероприятие, аналог «контрольной закупки» продукции.

предоставившего банковскую гарантию исполнения контракта, поставщик обязан предоставить новое обеспечение не позднее 1 месяца со дня надлежащего уведомления его заказчиком о необходимости предоставления такого обеспечения. За каждый день просрочки предоставления нового обеспечения начисляется пеня.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: субъектам Закона № 44-ФЗ, а также юридическим и физическим лицам, участвующим в закупках.

ОПУБЛИКОВАН/ВСТУПАЕТ В СИЛУ: основная часть поправок вступает в силу с 1 июля 2019 г. Отдельные изменения вступили в силу 27 декабря 2018 г.

«КОНТРОЛЬНАЯ ЗАКУПКА» ЦЕНТРОБАНКА: НОВЫЙ ВИД ПРОВЕРКИ
НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 29.07.2018 № 263-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

О ЧЁМ: введён новый вид проверки ЦБ РФ – контрольное мероприятие, аналог «контрольной закупки» продук-

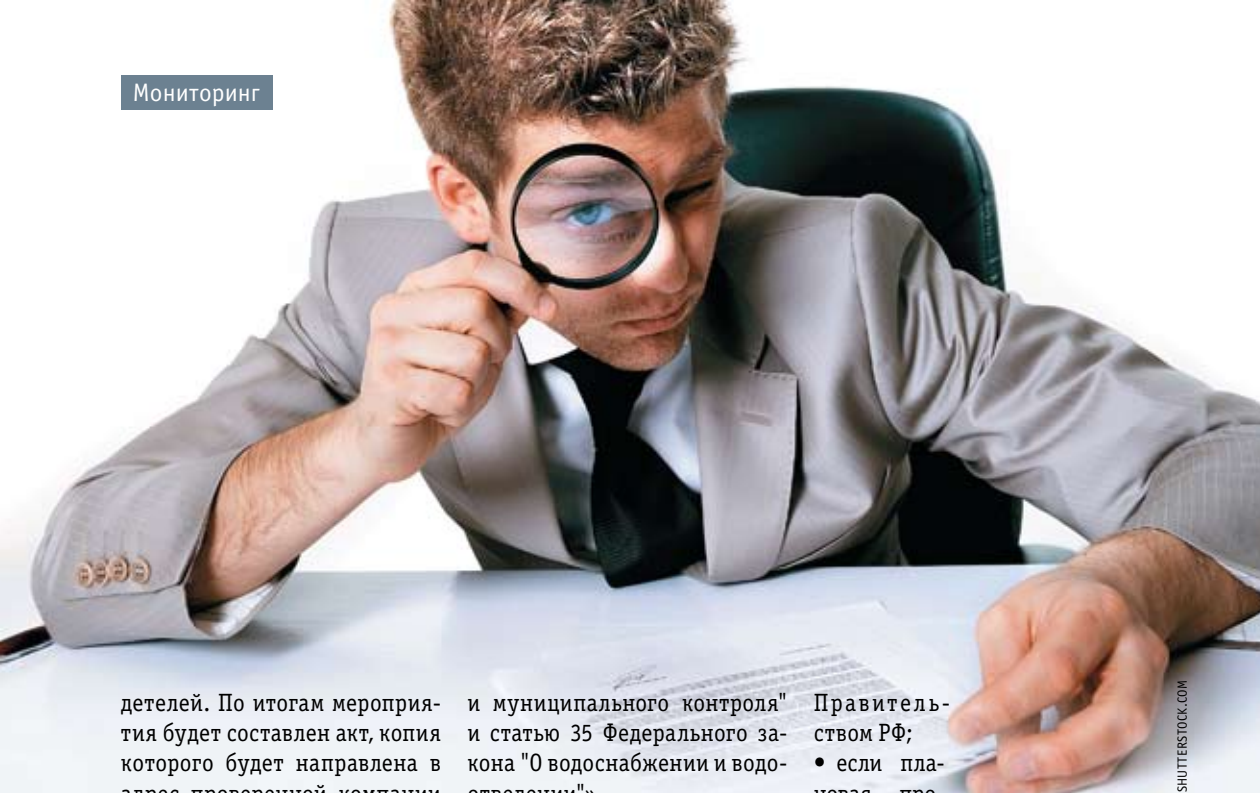
ции. Сотрудники ЦБ РФ будут без предварительного уведомления взаимодействовать с кредитными организациями и некредитными финансовыми организациями (НФО) под видом клиентов (непосредственно или дистанционно) в следующих случаях:

- появилось обоснованное предположение о возможности нанесения ущерба компании своим кредиторам, вкладчикам или клиентам либо о создании угрозы их законным интересам;
- были выявлены признаки нарушения требований законодательства и нормативных актов ЦБ РФ, прав клиентов.

Мероприятие будет проводиться на основании решения Председателя ЦБ РФ или его заместителя в присутствии двух сви-



SHUTTERSTOCK.COM



детелей. По итогам мероприятия будет составлен акт, копия которого будет направлена в адрес проверенной компании в срок до 10 рабочих дней либо непосредственно после его составления в случае выявления каких-либо нарушений.

Более детальное регулирование будет установлено ЦБ РФ.
КОМУ ИНТЕРЕСНО: кредитным организациям и НФО.

и муниципального контроля" и статью 35 Федерального закона "О водоснабжении и водоотведении".

О ЧЁМ: в 2019–2020 гг. плановые проверки в отношении субъектов малого предпринимательства будут проводиться только в пяти случаях:

- если плановая проверка проводится в рамках видов государственного контроля

Правительством РФ;

- если плановая проверка проводится в отношении лиц, привлекавшихся к административной ответственности за грубые нарушения;

- если плановая проверка проводится по лицензируемым видам деятельности;

- если плановая проверка проводится в рамках специально предусмотренных законом видов контроля (надзора), напри-

мер пробирного надзора, надзора в области использования атомной энергии и др.

Проведение плановой проверки с несоблюдением указанных требований является грубым нарушением и, соответственно, влечёт недействительность результатов проверки.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: субъектам малого предпринимательства.
ВСТУПИЛ В СИЛУ: 05 января 2019 г.

SHUTTERSTOCK.COM

Отныне плановые проверки в отношении субъектов малого предпринимательства будут проводиться только в определённых случаях, остальные проверки будут признаны недействительными.

ВСТУПИЛ В СИЛУ: рассмотренные положения – 1 января 2019 г.

Ограничены основания для плановых проверок

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 25.12.2018 г. № 480-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)

(надзора), по которым установлены категории риска, классы (категории) опасности, а также критерии отнесения компаний и предпринимателей и (или) используемых ими производственных объектов к определённой категории риска (классу (категории) опасности);

- если плановая проверка проводится в отношении лиц, которые осуществляют виды деятельности, установленные

Александр Шохин – Кавалер Ордена Почётного легиона



Указом Президента Франции Эммануэля Макрона Президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин удостоен звания Кавалера Национального ордена Почётного легиона.



Торжественная церемония вручения награды состоялась 25 февраля 2019 г. в Посольстве Франции в Москве.

В своём выступлении во время церемонии Посол Франции г-жа Сильви Берманн отметила большие заслуги Александра Шохина в деле укрепления двусторонних торгово-экономических и инвестиционных связей и расширения сотрудничества деловых

кругов России и Франции. В ответной речи Президент РСПП выразил благодарность Президенту Франции за оказанную ему высокую честь, отметив, что рассматривает эту награду не только как признание личных заслуг, но и как оценку вклада Российского союза промышленников и предпринимателей в целом в развитие и укрепление двусторонних отношений.

Орден Почётного легиона (фр. Ordre national de la Légion d'honneur) – французский национальный орден, учреждённый Наполеоном Бонапартом 19 мая 1802 г. по примеру рыцарских орденов. Принадлежность к ордену является высшим знаком отличия и почёта во Франции, он присваивается Президентом Французской Республики за выдающиеся заслуги.



МОСКВА ПРИНИМАЕТ УЧАСТНИКОВ «ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕС-НАВИГАТОРА»

В дни проведения Недели российского бизнеса в столице будут определены победители «Инновационного бизнес-навигатора» – второго совместного проекта Российского союза промышленников и предпринимателей, Автономной некоммерческой организации дополнительного образования «Центр регионального развития и бизнес-технологий Российского союза промышленников и предпринимателей» и ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг».

Программа направлена на поддержку российских компаний, относящихся к малому и среднему бизнесу. Её цель – разработка среднесрочных и долгосрочных бизнес-планов инновационного развития компаний и создание условий для их реализации.

Участниками Программы стали представители 10 российских регионов: Воронежской, Иркутской, Калужской, Мурманской, Нижегородской, Новосибирской, Ростовской, Рязанской, Самарской и Свердловской областей.

Обучающая Программа была чрезвычайно насыщена вебинарами, индивидуальными консультациями. Лучшие бизнес-тренеры, коучи, эксперты делились своими знаниями в самых различных направлениях бизнеса. Это вопросы бизнес-планирования, маркетинга и продаж, финансирования проектов и их юридического сопровождения, инвестиционно-го менеджмента и мн. др.

Результатом обучающей Программы, помимо полученных знаний, стали конкретные бизнес-проекты участников «Инновационного бизнес-навигатора». Они были подготовлены с помощью экспертов Программы.

10 февраля все участники проекта прибыли в Москву на заключительный, очный этап конкурса. Они проведут презентации своих проектов перед членами авторитетной комиссии, в которую вошли представители организаторов «Инновационного бизнес-навигатора», центров поддержки предпринимательства, инвестиционного сообщества, эксперты. Комиссия опре-

делит победителей – по одному от каждого региона.

Торжественная церемония объявления и награждения победителей пройдёт 13 марта на площадке Недели российского бизнеса РСПП. Каждый из лауреатов получит денежный приз в размере 500 тыс. руб.

Затем победители конкурса получат возможность в течение недели пройти обучающий интенсив в Бизнес-школе РСПП по программе «Оптимизация бизнес-процессов в условиях глобальных вызовов и изменений». По окончании обучения каждому слушателю будет вручен диплом с присвоением степени ЕМВА.

Но и это ещё не всё. В апреле при поддержке организаторов «Инновационного бизнес-навигатора» в регионах-участниках Программы пройдут презентации лучших проектов, что, конечно, увеличит их шансы на успешную практическую реализацию. Создание условий для этого – приоритетная задача «Инновационного бизнес-навигатора» – программы, которая уже в течение 2 лет успешно доказывает свою эффективность.

Причём высокую оценку Программе дают не только её победители, что было бы, согласитесь, вполне естественно, тем более с учётом призовых денег, которые лишними явно не будут. В проекте «Инновационный бизнес-навигатор» действительно нет проигравших. Потому что хотя бы, что ценность обучающей составляющей проекта трудно переоценить. Все его участники имеют уникальную возможность совершенно бесплатно пройти курс качествен-



Финалисты прошлого года конкурса «Инновационный бизнес-навигатор» и члены жюри



Александр Шохин, Президент РСПП, Евгения Шохина, директор ФПСР, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», Сергей Слипченко, вице-президент по корпоративным вопросам аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» (ФМИ) в России и Беларуси

ного бизнес-образования и получить квалифицированную поддержку в разработке бизнес-планов для своих предприятий.

Участники первого «Инновационного бизнес-навигатора» говорили, например, о том, что «полученные знания позволили по-новому посмотреть на какие-то организационные моменты своего бизнеса, понять, что его перспективы гораздо шире, чем думалось изначально» (Алексей Селезнёв, Ленинградская область). Дмитрий Надточий из Красноярского края отметил, что общение со специалистами проекта позволило его компании объективно оценить свои перспективы на рынке, увидеть

возможности перехода к серийному производству продукции. Лилия Цыганок из Красноярского края после обучения увидела новые возможности налаживания сотрудничества с торговыми сетями, а денежный приз, полученный за победу в конкурсе, позволил закупить очень нужное современное оборудование.

Безусловно, свои положительные отзывы о Программе дадут и участники второго «Инновационного бизнес-навигатора». Но главное, что проекты многих из них, получив отличный импульс для развития, будут реализованы, получат известность на региональном, а возможно, и на федеральном уровне. **БР**



Выступление Дмитрия Медведева, Председателя Правительства РФ, на Гайдаровском форуме

ГАЙДАРОВСКИЙ ФОРУМ: ЭКСПЕРТЫ ОБСУДИЛИ СТРАТЕГИЮ ДОЛГОСРОЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В Москве в РАНХиГС с 15 по 17 января прошёл 10-й, юбилейный экономический Гайдаровский форум. Основные задачи форума – поддержание непрерывного экспертного диалога по ключевым политическим и социально-экономическим вопросам, выработка стратегических предложений по развитию экономики нашей страны, привлечение ведущих мировых учёных к обсуждению социально-экономических и политических проблем. Ключевой тематикой юбилейного форума стало обсуждение практических этапов реализации майских указов Президента РФ.

С докладом на пленарной дискуссии выступил Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев.

В числе ключевых вызовов премьер-министр упомянул глобальные изменения традиционных и появление новых рынков, обострение конкуренции, рост протекционизма, экологические проблемы, усиление социального неравенства, несправедливость распределения выгод от развития глобальной экономики и расширения международной торговли. Д. Медведев отметил также диспропорцию между растущим весом развивающихся стран и их участием в определении правил международной торговли.

В новых технологиях «концентрируется огромный новый потенциал, и, конечно, как обычно, с таким потенциалом одновременно концентрируются огромные риски». Развитие цифровых технологий формирует необходимость новых подходов к подготовке кадров, свободный доступ к информации требует высокого уровня защиты личных данных.

«Мир меняется слишком быстро, устаревают наши прошлые выводы, на них очень трудно базировать, основывать подходы на будущее». Дмитрий Медведев сказал, что именно общие тренды создают глобальную повестку дня, и каждая страна в ней видит свои приоритеты и, соответственно, выбирает способы их достижения. Российская стратегия на средне-

срочную перспективу озвучена в указе Президента РФ от 7 мая 2018 г., а тактические шаги на шестилетний период приняты в Основных направлениях деятельности Правительства РФ и в национальных и федеральных проектах, которые в настоящий момент уже созданы.

Первый заместитель Председателя Правительства РФ – Министр финансов России Антон Силуанов отметил, что национальные проекты – это один из серьёзных инструментов на пути достижения поставленных глобальных целей и задач. По его мнению, разработка и реали-

зов ещё не разработаны. Результаты анализа Счётной палатой РФ данной работы свидетельствуют о том, что выполнение принятых майских указов Президента РФ 2012 г. составляет 70%. Это говорит о серьёзном подходе к обозначенным проблемам. В связи с чем, как отметил А. Кудрин, создана «совершенно новая рамка» для выполнения Указа № 204. За выполнение национальных проектов, а также их целей и задач будут нести персональную ответственность как вице-премьеры, так и кураторы, и министры как ответственные исполнители.

В числе ключевых вызовов премьер-министр упомянул глобальные изменения традиционных и появление новых рынков, обострение конкуренции, рост протекционизма, экологические проблемы, усиление социального неравенства, несправедливость распределения выгод от развития глобальной экономики и расширения международной торговли.

зация национальных проектов являются инновацией в системе управления. Речь в данном случае идёт о серьёзных изменениях в социально-экономической, психологической, общественной и политической сферах развития страны.

В последние годы был разработан и запущен ряд национальных приоритетных проектов и программ, ведётся активная работа по их реализации. Сформированные задачи потребовали нового формата и изменения механизмов работы, новых подходов к осуществлению проектирования.

По мнению главы Счётной палаты РФ Алексея Кудрина, на сегодняшний день окончательные варианты национальных проек-

Президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин принял участие в панельной дискуссии «Социальная триада: демография – занятость – доходы» Гайдаровского форума.

Обсуждались вопросы борьбы с высокой смертностью и сокращения бедности, возможности регулирования демографической ситуации и рынка труда, прогнозы экономического роста. В числе выступивших были заместитель Председателя Правительства РФ Татьяна Голикова и Министр труда и социальной защиты России Максим Топилин.

В ходе дискуссии Александр Шохин высказал мнение, что правительству следует стимулировать бизнес вкладывать



Евгений Дитрих, Министр транспорта России, Игорь Шувалов, председатель государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности»



Александр Шохин,
Президент РСПП



Татьяна Голикова, заместитель
Председателя Правительства РФ
по вопросам социальной политики



Антон Силуанов, первый заместитель Председателя Правительства РФ –
Министр финансов России, Андрей Макаров, председатель Комитета
Госдумы РФ по бюджету и налогам



Максим Орешкин,
Министр экономического
развития России

средства в социальные и корпоративные проекты.

Бизнес до сих пор не понимает, какой будет государственная поддержка его инвестиций по линии национальных проектов, подчеркнул глава РСПП.

В ходе дискуссии Александр Шохин высказал мнение, что правительству следует стимулировать бизнес вкладывать средства в социальные и корпоративные проекты.

Он напомнил, что с лета 2018 г. Правительство РФ, РСПП и бизнес совместно ведут работу по отбору приоритетных инвестиционных проектов. При этом бизнес с правительством договорились о том, что частные инвестиции в нацпроекты должны быть подкреплены механизмами господдержки.

«За полгода Минфин предложил три варианта закона о поддержке инвестиций. Сначала это был усовершенствованный законопроект о специнвестконтрактах (так называемый СПИК 2.0). Потом вместо него

появился законопроект о соглашениях о защите и поощрении инвестиций. А буквально неделю назад появился новый законопроект об инвестиционной деятельности в РФ», – сказал Александр Шохин.

По его словам, последний вариант законодательной инициативы включает формат согла-

шений о защите и поощрении инвестиций.

«В итоге мы как бизнес, готовы инвестировать в проекты, соответствующие национальным приоритетам, говорили о том, что если до конца года законы эти будут приняты, то мы будем понимать, на что ориентироваться. До сих пор такого понимания, как сожалению, нет», – отметил Александр Шохин.

Глава РСПП также принял участие в панельной дискуссии «Налоговая политика как фактор конкурентоспособности российского бизнеса».

Он отметил, что последние пару лет эксперты были сосредоточены на вопросе дон-



Александр Новак, Министр энергетики России, Виктор Зубков, председатель совета директоров ПАО «Газпром»



Максим Топилин, Министр труда
и социальной защиты России



Наталья Комарова, губернатор
Ханты-Мансийского АО – Югры,
Анатолий Артамонов, губернатор
Калужской области



Ольга Васильева,
Министр просвещения
России



Алексей Репик,
член Экономического
совета при Президенте
РФ, сопредседатель
Общероссийской
общественной организации
«Деловая Россия»

стройки налоговой системы, прозрачность которой «является одним из стимулов для выхода из тени компаний, которые работают в серой зоне».

«Когда обсуждался налоговый механизм, исходили из того, что общая фискальная нагрузка меняться не будет, а будет перераспределяться», – сказал Александр Шохин, отметив, что

в настоящий момент нельзя гарантировать долгосрочную стабильность налоговой нагрузки на длительную перспективу.

«Сегодня мы видим заходы с разных сторон на введение новых налогов. Так, существует вероятность введения углеродного налога. Если он появится,

это будет явно дополнительная нагрузка. И таких сюжетов может много возникнуть. Тем более что мы не до конца договорились о механизме фиксации этой фискальной нагрузки. При

Участники дискуссии оценили существующую налоговую систему в России и принятый налоговый манёвр в нефтегазовом секторе, изучили возможность введения прогрессивного налогообложения и повышения привлекательности российской налоговой юрисдикции для обеспеченных граждан.

этом до сих пор не определены многие вопросы, связанные с взиманием экологического сбора», – подчеркнул глава РСПП. По его мнению, в текущих условиях целесообразно ужесточить процедуру введения тех или иных налоговых платежей, выработать некий реестр, а за-

тем вводить механизм их дифференциации.

Также Александр Шохин отметил, что бизнес, готовый войти в государственные инвестиционные проекты, не

имеет гарантий стабильности фискальных условий.

«Пока нет определённости у бизнеса по поводу его вхождения в эти проекты. Рассматриваются различные версии закона о развитии инвестиционной деятельности, при этом на первом месте стоит пункт о стабилизации



Евгения Шохина, директор Фонда поддержки социальных проектов, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», Наталья Починок, ректор Российского государственного социального университета



Алексей Комиссаров, проректор Президентской академии РАНХиГС и директор Высшей школы государственного управления при РАНХиГС, Сергей Новиков, начальник Управления Президента РФ по общественным проектам



Вячеслав Шоптенко, директор Института организационного развития и стратегических инициатив РАНХиГС



Юлия Жигулина, исполнительный директор Фонда региональных социальных программ «Наше будущее»



Александр Бугаев, руководитель Федерального агентства по делам молодёжи, Милена Арсланова, директор Департамента инвестиционной политики и развития предпринимательства Министерства экономического развития России

Одной из оживлённых площадок Форума стала экспертная дискуссия на тему «Социальное предпринимательство – новый социальный лифт для молодёжи?»

ционной оговорке. Налоговая стабильность должна выражаться в том, что базовые платежи не меняются, а идёт перераспределение фискальной нагрузки», – подытожил Александр Шохин.

Участники дискуссии оценили существующую налоговую

систему в России и принятый налоговый манёвр в нефтегазовом секторе, изучили возможность введения прогрессивного налогообложения и повышения привлекательности российской налоговой юрисдикции для обеспечен-

ных граждан. Помимо этого, обсудили введение налога для самозанятых и переход к вертикально сбалансированной по уровням бюджета налоговой системе.

Одной из оживлённых площадок форума стала экспертная дискуссия на тему «Социальное предпринимательство – новый социальный лифт для молодёжи?» Модератором выступил Вячеслав Шоптенко, директор Института организационного развития и стратегических инициатив РАНХиГС, руководитель проекта «Управляй!»

В дискуссии приняла участие директор Фонда поддержки социальных проектов Евгения Шохина. Она рассказала об основных направлениях деятельности Фонда. За первый год его работы реальную поддержку получили свыше 300 социальных предпринимателей из разных регионов страны. Фонд помогает людям, которые стараются решать важные социальные проблемы. Принимая участие в акселерационных программах Фонда, социальные предприниматели получают необходимые знания и навыки, позволяющие им развиваться, расширять бизнес, увеличивать его доходность, вести эффективную клиентскую базу.

Участники встречи отметили, что социальное предпринимательство продолжит своё развитие и что в конце 2018 г. на заседании Правительства РФ вариант законопроекта о социальном предпринимательстве был одобрен к внесению на рассмотрение в Госдуму РФ. **БР**



РОССИЙСКО-ТУРЕЦКАЯ РАБОЧАЯ ГРУППА ПРИ РСПП ПРОВЕДЁТ СЕРИЮ ФОРУМОВ, ПОСВЯЩЁННЫХ РАЗВИТИЮ БИЗНЕС-ОТНОШЕНИЙ ДВУХ СТРАН

12 ноября 2018 г. в Москве состоялся Российско-турецкий бизнес-форум «Новая эра российско-турецких деловых отношений» – этим событием открыта новая веха в выстраивании партнёрства двух стран. В продолжение начатой работы в апреле 2019 г. состоится бизнес-миссия в Турцию, где будут организованы B2B-встречи, а также деловая программа.

Организаторами первого форума в Москве выступили: Российско-турецкая рабочая группа при РСПП совместно с Ассоциацией экспортеров Турции (ТИМ) при поддержке Министерства промышленности и торговли России и Российского союза промышленников и предпринимателей.

Целью Форума являлось привлечение внимания турецких

инвесторов к экономическому потенциалу России, установление партнёрских отношений между российскими и турецкими компаниями, разъяснение приоритетов развития российской промышленности и политики привлечения иностранных инвесторов, а также развитие двусторонних инвестиционных и торговых отношений.

В Форуме приняли участие более 300 представителей крупного и среднего бизнеса России и Турции.

Программа Форума включала проведение пленарной сессии, а также отраслевых круглых столов по следующим темам: «Автомобилестроение», «Государственно-частное партнёрство», «Строительство», «Инфра-



Подписание меморандума Российско-турецкой В2В-платформы.
Слева направо: Рамиль Мухтасаров, генеральный директор ООО «АйКьюЭс», Арсен Аюпов, председатель Российско-турецкой рабочей группы при РСПП, Али Газель, председатель правления АО «КОБИ Улусларараси», Исмаил Гюлле, президент Ассоциации экспортеров Турции

структура», «Текстильная промышленность», «Продукты питания и агропромышленный комплекс». Кроме этого, состоялись В2В-встречи между российскими и турецкими компаниями.

В рамках бизнес-форума был подписан меморандум о

Меморандум подписан российской компанией IQS (ООО «АйКьюЭс») и турецким акционерным обществом (Аноним Ширкати) «КОБИ Улусларараси». С российской стороны подпись под документом поставил генеральный директор Рамиль Мухтасаров, с турец-

жеров, возможна оптимизация отделов продаж.

Заработок В2В-платформы будет формироваться за счёт абонентского обслуживания компаний-производителей, которые заинтересованы в дополнительных каналах продаж.

Алексей Груздев, заместитель Министра промышленности и торговли России, высказался в под-

держку создаваемой платформы:

«Создание В2В-платформы между двумя странами очень своевременно. Российско-турецкие отношения сейчас переживают новый этап роста, но это не прогрессивный рост, а восстановительный. Если говорить про торговлю, то в прошлом году мы увеличили взаимный товарооборот

а также призвана помочь с продвижением турецких компаний на российском рынке.

Благодаря системе компании смогут оптимизировать закупки контрагентов (автоматический контроль запасов, автоматическое совершение заказа, сформированный профиль – список наиболее покупаемых товаров), организовывать коммерческие аукционы и торги. В результате снизится операционная нагрузка на менед-

на 40%. В этом году, за 8 месяцев, – ещё на 30%. Сейчас мы стараемся активно наверстать упущенное за последние несколько лет».

Сергей Горьков, заместитель Министра экономического развития России, также подчеркнул важность выстраивания российско-турецких отношений:

«Задача В2В-платформы – соединить интересы бизнесменов двух стран таким образом, чтобы они превратились в конкретные проекты. Подобные системы – это очень важное мировое явление. Для предпринимателей России

и Турции важно, что появились такие платформенные решения».

В свою очередь, глава Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) **Александр Шохин** указал на необходимость более активно привлекать турецких инвесторов в инфраструктурные проекты:

«Форум "Новая эра российско-турецких деловых отношений" позволил представителям властей и бизнеса двух стран обсудить перспективы сотрудничества в различных областях, в том числе в автомобиле- и судостроении, строительстве, текстильной отрасли, агропромышленном секторе.

Многие члены РСПП, которые представляют крупный бизнес страны, активно проявляют себя на турецком рынке: это "ЛУКОЙЛ", Магнитогорский металлургический



Александр Шохин, Президент РСПП

Глава Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Александр Шохин указал на необходимость более активно привлекать турецких инвесторов в инфраструктурные проекты.

комбинат (ММК), "Мечел", "Интер РАО" и другие».

Арсен Аюпов, председатель Российско-турецкой рабочей группы при РСПП, поделился впечатлениями по итогам форума:

«По итогам Российско-турецкого бизнес-форума "Новая эра российско-турецких деловых отношений" было

решено продолжить работу по разъяснению приоритетов развития российской промышленности и политики привлечения иностранных инвесторов, а также по развитию двусторонних инвестиционных и торговых отношений. Мы планируем серию деловых мероприятий в Турции и России в 2019 году». **БР**



Арсен Аюпов, председатель Российско-турецкой рабочей группы при РСПП

СОЗДАВАЕМАЯ В2В-ПЛАТФОРМА БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ ВЫХОДУ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА РЫНОК ТУРЦИИ, А ТАКЖЕ ПРИЗВАНА ПОМОЧЬ С ПРОДВИЖЕНИЕМ ТУРЕЦКИХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ.

создании Российско-турецкой В2В-платформы, которая соединит российское и турецкое бизнес-пространство. Площадка начнёт свою работу при поддержке Ассоциации экспортеров Турции (ТИМ), Российского экспортного центра и Российско-турецкой рабочей группы при Российском союзе промышленников и предпринимателей.

кой стороны – председатель правления Али Газель.

Документ закрепил намерение развивать двустороннее взаимовыгодное сотрудничество, обеспечивая привлечение к нему широкого круга коммерческих предприятий двух стран. Создаваемая В2В-платформа будет способствовать выходу российских компаний на рынок Турции,

Евгения Шохина, директор Фонда поддержки социальных проектов, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», Дмитрий Богданов, директор департамента акселерационных программ ФПСП

Фонд поддержки социальных проектов: новые рубежи

Фонд поддержки социальных проектов, директором которого является Евгения Шохина, уже стал постоянным источником позитивных новостей.

19 декабря завершилась III Акселерационная программа Фонда. По традиции в ходе заключительного ДемоДня лучшие презентации участников Акселератора были представлены потенциальным партнёрам и инвесторам.

Открывая мероприятие, Евгения Шохина отметила, что среди участников программы нет проигравших. Как показы-

вает опыт ранее проведённых акселерационных программ, большинство участников Акселератора улучшают свои экономические показатели уже в ходе работы над проектами. Более того, нередко позитивные изменения за счёт практического использования знаний, полученных в ходе обучения, столь значительны, что позволяют социальным предпринимателям отказаться

от идеи привлечения заёмных средств.

«В ходе III Акселерационной программы мы ещё раз убедились, что её участники – прежде всего неравнодушные люди, искренне стремящиеся сделать мир лучше, добрее, не жалеющие для этого времени, сил, энергии. Конечно, это стремление можно и нужно всячески поддерживать», – сказала Евгения Шохина.



Евгения Шохина и Игорь Орлов, губернатор Архангельской области



Евгения Шохина и Анатолий Артамонов, губернатор Калужской области

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



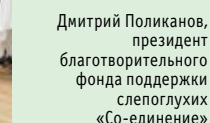
Инна Газиева, директор ЦОИИ ИОРСИ РАНХиГС



Александр Чил-Акопов, председатель совета директоров «КорнБиоТех», Михаил Якобашвили, вице-президент ООО «Орион Наследие», и Давид Якобашвили, президент ООО «Орион Наследие»



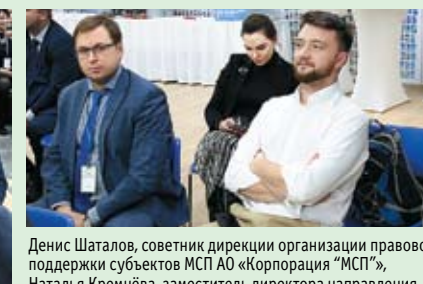
Эльвира Судравская и Анна Данилова, проект «Синий платочек», Мария Юргелас, заместитель генерального директора АНО «НАРК»



Дмитрий Поликанов, президент благотворительного фонда поддержки слепоглухих «Со-единение»



Иван Орлов, менеджер проектов Фонда «Наше будущее», Алексей Бабошин, трекер



Денис Шаталов, советник дирекции организации правовой поддержки субъектов МСП АО «Корпорация «МСП», Наталья Кремнёва, заместитель директора направления «Социальные проекты» АСИ, Никита Новосадов, руководитель департамента инвестиций в социальную сферу АСИ



Антон Дыганов, руководитель Центра инноваций социальной сферы Республики Татарстан

Мы у себя в Татарстане стараемся предоставлять социальным предпринимателям наиболее полную информацию о том, какие возможности получить поддержку – образовательную, финансовую – существуют не только в нашем регионе, но и в стране. Соответственно, мы сами должны хорошо понимать, как работают существующие программы. Безусловно, Акселерационная программа Фонда поддержки социальных проектов заслуживает самой высокой оценки. Прежде всего это касается отличной организации, высокого уровня учебного процесса. Думаю, какие-то элементы программы нам можно и нужно перенять, использовать в своей работе. Очень приятно, что в финальном ДемоДне приняла участие и представительница нашей республики – Наталья Газизуллина. Когда она только начинала свой бизнес, то получила поддержку, в том числе и финансовую, в республике. Надеюсь, участие в Акселераторе ФПСП поможет ей сделать ещё один шаг вперёд в развитии своего бизнеса.



Наталья Газизуллина, основатель Центра детского развития Wise Kids, г. Казань

Участие в Акселерационной программе ФПСП, помимо огромного объема полученных знаний, позволило нам по-новому оценить различные аспекты собственного бизнеса, его перспективы. За время обучения нам удалось значительно расширить клиентскую базу, объёмы продаж также выросли. Мы увидели совершенно новые возможности увеличения каналов продаж. Признаться, сам процесс обучения был очень трудным, но в то же время чрезвычайно интересным. Сейчас, когда программа завершена, я обнаружила вдруг, что у меня появилась масса свободного времени. Очень непривычное состояние.



Алексей Орлов, первый заместитель губернатора Свердловской области, Евгения Шохина

Практически сразу после завершения этой программы стартовал очередной, уже четвёртый Акселератор. Его итоги будут подведены в апреле.

Всего на участие в программе было подано 433 заявки от социальных предпринимателей из 45 регионов страны.

Наиболее широко представлены проекты, направленные на оказание социальной помощи населению, работающие в сфере образования, культуры, в области здравоохранения, посвящённые решению экологических проблем, использованию новых технологий. Представлена практически вся палитра проектов социальной направленности.

Активному участию в акселерационных программах представителей субъектов

Российской Федерации способствует принципиальный курс Фонда поддержки социальных проектов на тесное сотрудничество с администрациями регионов. Заключены соглашения о сотрудничестве ФПСП с Архангельской, Калужской, Мурманской, Свердловской областями. Ранее свои подписи под такими документами поставили Евгения Шохина и главы Республики Бурятия, Ханты-Мансийского автономного округа, Калининградской, Нижегородской, Новгородской, Самарской, Ульяновской областей.

Постепенно, но неуклонно Фонд поддержки социальных проектов расширяет сферу своей деятельности. Это, несомненно, в итоге даст значительный импульс развитию социального предпринимательства в стране. **БР**



Марина Ковтун, губернатор Мурманской области, Евгения Шохина



Ирина Ульянова,
руководитель сети садовых центров «Северин», г. Тула
За время участия в программе нам с помощью трекеров удалось создать новый пакет услуг – «Социальный». Он специально ориентирован на молодых мам, находящихся в отпуске по уходу за ребёнком, женщин пенсионного возраста, инвалидов. Изменились планы. Изначально мы рассчитывали в перспективе открыть 60 садовых центров, теперь рассчитываем на 120. Мы думали, что за время участия в программе удастся продать две-три франшизы, а фактически продали девять. Объём ежемесячных продаж вырос на 30 %. Участие в Акселераторе ФПСП прибавило нам уверенности в себе, научило правильно ставить цели и их добиваться.



Тарас Величко,
исполнительный директор проекта «Мирт», г. Санкт-Петербург
Наш проект можно назвать уникальным, не имеющим аналогов в стране. Мобильное приложение «Мирт» предназначено для реабилитации людей после лечения от алкогольной и наркотической зависимости. Дело новое, и самым главным для нас было получить необходимые знания и опыт по продвижению проекта. В ходе программы к нам пришло понимание необходимости выхода на рынок B2B, сотрудничества с реабилитационными центрами. Изначально мы думали, что за счёт рекламной кампании, «сарафанного радио» сможем удачно стартовать. И, как оказалось, ошибались. Правильное решение пришло с помощью Акселератора ФПСП.



Наталья Дронова,
руководитель проекта «Берёста», г. Москва
Было очень интересно. Я узнала много нового, хотя, казалось бы, ранее накопила хороший багаж знаний в сфере бизнеса. Тем не менее на многие вещи удалось посмотреть по-другому, как бы свежим взглядом. Здесь могут не только научить, но и направить, помогают выбрать оптимальное направление развития бизнеса. Что касается трекеров, то правильно говорится, что хороший трекер будет тебя «прессовать», но при этом обязательно научит тебя летать. Акселератор это подтверждает. Хотелось бы отметить потрясающую энергетику программы, которая достигается и благодаря трекерам, и самим участникам Акселератора Фонда поддержки социальных проектов. Постоянно находишься в кругу увлечённых своим делом людей.



Людмила и Даниил Кузьмины, проект «Куклина одёжка»



Ирина Дёмина, проект «ДИВО»



Михаил Пукемо, проект «Альта»



Эльвира Горшенниа, проект «Альта»



Андрей Синогейкин, основатель российского стартапа Wonder Technologies



Дмитрий Вальков, партнёр ООО «Альфакселератор»



Дмитрий Гришков, менеджер проектов Фонда социального страхования РФ



Антон Алексеев и Галина Радаева, проект «Академия IAM»



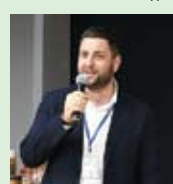
Светлана Ерофеева, операционный директор «Рыбаков Фонда»



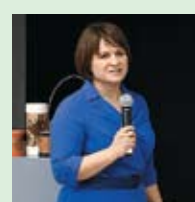
Наталья Кремнёва, заместитель директора направления «Социальные проекты» АСИ



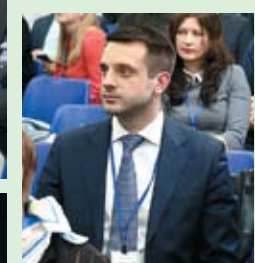
Виталий Суслов, проект «Шаг за шагом»



Артур Мантуров, батутный парк «Портал»



Вера Крючкова, проект «говорите.дети»



Алексей Аксёнов, заместитель председателя правительства Воронежской области – руководитель представительства Воронежской области при федеральных органах государственной власти РФ



Финалисты III Акселератора, сотрудники ФПСП, гости ДемоДня Акселератора

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ: ПЕРЕЗАПУСТИТЬ СТРАНУ

В мае 2018 г. указом Президента РФ в России была запущена работа по подготовке национальных проектов в самых разных отраслях: от несырьевого экспорта до цифровизации и здравоохранения. По словам экспертов, эти программы должны дать стимул экономическому росту в стране, однако для их полноценной работы необходимо не только участие государства, но также вовлечение крупного бизнеса и самих жителей.

Начало роста

«На основании данных предварительной статистики, рост ВВП России в 2018 году составил 1,9%, а объемов промышленного производства – 2,9%. Вышеуказанные показатели достигнуты на фоне непростой рыночной конъюнктуры – в первую очередь снижения реальных доходов населения. Согласно данным Росстата, их падение с января по ноябрь 2018 года составило 0,1%», – говорит доцент кафедры экономической теории РЭУ им. Г. В. Плеханова Олег Чередниченко. Среди других факторов нестабильности, по его словам, можно отметить волатильность сырьевых рынков, особенно остро проявившуюся в последнем квартале 2018 г., а

также ужесточение денежно-кредитной политики Банка России, которая сказалась на притоке инвестиций в промышленность. Более того, как заявил в конце января 2018 г. Министр экономического развития России Максим Орешкин, по оценкам ведомства, рост ВВП России в 2018 г. составил 2%. Ранее министерство прогнозировало рост ВВП в прошлом году на уровне 1,8%. Согласно подготовленной Минэкономразвития России «Картина деловой активности» за январь, на оценку темпов роста ВВП в 2018 г. существенно повлиял пересмотр Росстатом динамики строительства за 2017–2018 гг. По уточненным данным, в 2018 г. объем строительных работ вырос на 5,3%,

тогда как предыдущая оценка за 11 месяцев фиксировала рост 0,5% год к году.

«Несмотря на расхождения с прогнозами Минэкономразвития России, можно утверждать, что достигнутые показатели – это успех на фоне вышеописанной конъюнктуры, достижению которого в значительной степени поспособствовали “инъекции” в экономику России, осуществленные в рамках запуска ряда национальных проектов, обозначенных в майских указах президента», – говорит Олег Чередниченко. По его словам, эффект их действия можно «разложить» на моментальный – на протяжении 2018–2019 гг., а также нацеленный на перспективу. К

результатам «моментального» эффекта – в рамках реализации нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» – эксперт относит отдачу от проведенных инвестиций в предприятия промышленности и ТЭК, наиболее заметными среди которых оказались: запуск завода «Ямал-СПГ», запланированный запуск целого ряда проектов, включая «Арктик СПГ», «Балтийский СПГ», расширение «Сахалина-2», а также развитие проекта «Северный поток-2», несмотря на серьезные попытки его блокировки со стороны внешних «партнёров». По словам Олега Чередниченко, глобальным результатом 11 месяцев 2018 г. по этому направлению стал

**НА ОСНОВАНИИ
ДАННЫХ
ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ
СТАТИСТИКИ,
РОСТ
ВВП РОССИИ
В 2018 ГОДУ
СОСТАВИЛ
1,9%,
А ОБЪЁМОВ
ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА –
2,9%**

рост прибыли обрабатывающих предприятий на 22,9% до 3,359 трлн руб.

Разработка национальных проектов также уже повлияла на методы государственного управления – при их разработке был использован проектный метод. В будущем этот же метод будет применяться в работе правительства и над другими государственными программами, заявил на Гайдаровском форуме в Москве в январе 2019 г. первый заместитель Председателя Правительства РФ – Министр финансов России Антон Силуанов. По его словам, разработанные в соответствии с майским указом Президента РФ национальные проекты представляют собой проектный



подход, по которому должны строиться все государственные программы. «Мы постепенно перейдём к проектному подходу в своей работе в рамках всех программ и будем структурировать их соответственно: чёткие цели, контрольные точ-

аварийного жилья, а ряд других позиций, таких как рост объёма инвестиций к ВВП, количество высокотехнологичных рабочих мест, не изменились, потому что не было структурированных задач и решений. «Сейчас у нас есть задача и инструментарий, в

тов и подготовлен комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры», – говорит эксперт-аналитик ГК «Финам» Алексей Калачёв. По его словам, Председатель Правительства РФ, которому Президент РФ поручил контроль исполнения майского указа, утвердил перечень соответствующих поручений министерствам и ведомствам, а также план подготовки паспортов национальных и федеральных проектов. Все пун-

К РЕЗУЛЬТАТАМ «МОМЕНТАЛЬНОГО» ЭФФЕКТА – В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦПРОЕКТА «МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ» – ЭКСПЕРТ ОТНОСИТ ОТДАЧУ ОТ ПРОВЕДЁННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТЭК, НАИБОЛЕЕ ЗАМЕТНЫМИ СРЕДИ КОТОРЫХ ОКАЗАЛИСЬ: ЗАПУСК ЗАВОДА «ЯМАЛ-СПГ», ЗАПЛАНИРОВАННЫЙ ЗАПУСК ЦЕЛОГО РЯДА ПРОЕКТОВ, ВКЛЮЧАЯ «АРКТИК СПГ», «БАЛТИЙСКИЙ СПГ», РАСШИРЕНИЕ «САХАЛИНА-2».

ки, мониторинг и ресурсы», – добавил Антон Силуанов. По словам первого вице-премьера, новые национальные проекты задают новые условия развития страны. «Перед нами была поставлена задача верхнего уровня – развитие страны, и теперь мы говорим об инструментарии, с помощью которого мы будем этого результата достигать. В аналогичном президентском указе 2012 года таких целей и задач прописано не было, а там, где был внедрён проектный подход, там реализовать задачи получилось, и работа проводилась методично», – сказал Антон Силуанов. В частности, по его словам, была выполнена задача по переселению людей из

первую очередь система управления задачами и целями, есть понимание, кто будет делать и как будет делать – это новация в нашем управлении. Я уверен, что с учётом выстраивания новой системы мониторинга мы добьёмся результатов», – добавил первый вице-премьер.

Первый этап

«Во исполнение майского указа Президента РФ “О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года” к настоящему времени проделана большая предварительная работа. В частности, были сформулированы 12 приоритетных национальных проек-

кты этого плана выполнены до конца прошлого года в заявленные сроки. Так, своевременно были утверждены паспорта 12 национальных проектов: «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Цифровая экономика», «Демография», «Здравоохранение», «Образование», «Наука», «Культура», «Экология», «Жильё и городская среда», «Международная кооперация и экспорт», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Производительность труда и поддержка занятости». «В них определены контрольные значения, которых необходимо достичь в рамках выполне-



SHUTTERSTOCK.COM

ния проектов, ответственные и сроки их достижения. Приняты методические рекомендации по подготовке региональных проектов и спущены в регионы», – говорит Алексей Калачёв.

Как отметил на Гайдаровском форуме в Москве в январе 2019 г.

цели будет посвящён детальный план, в том числе среди целей есть выход российской экономики на пятое место в мире, однако планы выполнения национальных целей будут шире, чем национальные проекты. «В числе ключевых есть цель сокращения

ли уже этих мер или нам нужны ещё деньги и дополнительные меры», – добавил Алексей Кудрин. По словам главы Счётной палаты, также необходимы институциональные шаги для достижения этих целей, например сокращение регуляторно-нормативной нагрузки в 2 раза. В частности, в 2012 г. также ставились

Целью проектов «Демография» и «Здравоохранение» является преодоление двойной демографической ямы.

глава Счётной палаты РФ Алексей Кудрин, 214-й, майский указ российского президента создаёт совершенно новую рамку для выполнения национальных целей. «Мы сейчас находимся на очень важной черте, именно сейчас завершается подготовка основных национальных проектов. Эта рамка более чётко ставит задачи, персональная ответственность будет расписана министрам и вице-премьерам как кураторам нацпроектов», – отметил Алексей Кудрин. По его словам, достижению каждой

С одной стороны, к выходу на пенсию готовится многочисленное поколение 1960-х годов, а с другой – в работоспособный возраст вступило малочисленное поколение 1990-х годов.

бедности, но такого нацпроекта нет. В частности, была поставлена задача доведения количества предприятий, внедряющих инновации, до 50 % от общего числа всех предприятий – напрямую мер, направленных на достижение этого показателя, но зато прописаны поддержка экспорта, развитие цифровой экономики, реализация проекта “Наука” и т. д. Вопрос в том, достаточно

задачи, но подведения итогов не было, хотя считалось, что они были выполнены на 70 %. В частности, производительность труда за 6 лет должна была вырасти на 50 %, а увеличилась всего на 5 %, при этом не изменилась доля компаний, осуществляющих количество инноваций.

По словам Алексея Калачёва, на первом этапе реализуется



YAMALING.RU



административная часть проектов: в прошлом году были подготовлены необходимые документы, в наступившем году будет проводиться организационная работа. При этом начало практической реализации приходится в основном на 2020–2021 гг., одновременно

статок», – говорит советник по макроэкономике генерального директора «Открытие Брокер» Сергей Хестанов. По его словам, с точки зрения макроэкономики не так важен предмет нацпроекта, как его объём. «Большой объём позволяет загрузить производственные мощности и уве-

сторон, к выходу на пенсию готовится многочисленное поколение 1960-х годов, а с другой – в работоспособный возраст вступило малочисленное поколение 1990-х годов. Задачи, поставленные в проектах, позволяют увеличить эффективный период деятельности «шестидесятников» и, с другой стороны, дают стимул на выход из демографической ямы поколению 1990-х», – говорит эксперт. Также, по его словам, системные проекты «Об-

НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫМИ ЯВЛЯЮТСЯ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ, НАПРИМЕР КРУПНЫЙ НАЦПРОЕКТ «ЖИЛЬЁ», ОДНАКО ИМЕННО ЗДЕСЬ МОЖНО СТОЛКНУТЬСЯ С НАИБОЛЬШИМИ ТРУДНОСТЯМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ. ЭТОТ ПРОЕКТ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ УЛУЧШЕНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ НЕ МЕНЕЕ 30 МЛН СЕМЕЙ ЗА 6 ЛЕТ, ЧТО ТРЕБУЕТ ДОСТАТОЧНО КРУПНЫХ ВЛОЖЕНИЙ – БОЛЬШЕ 1 ТРЛН РУБ.

с этим изыскиваются ресурсы и источники реализации, в частности для финансирования национальных проектов в трёхлетнем бюджете России с 2019 по 2021 г. зарезервировано 5,7 трлн руб. «Традиционно нацпроекты занимают много времени, ведут к сильному перерасходу средств и не всегда приводят к ожидаемым результатам. Тем не менее в условиях недостатка совокупного спроса в экономике именно нацпроекты могут восполнить этот недо-

личивает ВВП, однако говорить о высокой экономической эффективности при этом не приходится», – добавляет он.

Задел на будущее

Среди важнейших нацпроектов, нацеленных на среднесрочную перспективу от их реализации, Олег Чердынченко называет проекты «Демография» и «Здравоохранение», целью которых является преодоление двойной демографической ямы. «С одной

разованье» и «Наука» ставят целью преодоление возможных базовых «пробелов» потенциала трудоспособного населения, исправление которых «постфактум» в разы снижает эффективность экономики.

По словам аналитика ИК «Фридом Финанс» Анастасии Сосновой, наиболее значимыми являются социально-демографические проекты, например крупный нацпроект «Жильё», однако именно здесь можно столкнуться с

наибольшими трудностями финансирования. Этот проект предусматривает улучшение жилищных условий не менее 30 млн семей за 6 лет, что требует достаточно крупных вложений – больше 1 трлн руб. «Более того, строительной отрасли также необходима финансовая поддержка со стороны государства. В свою очередь, крупные банки поднимают ставки по ипотеке, несмотря на то, что её значение не должно превышать 8%, исходя из майских указов. Потенциала снижения в краткосрочной перспективе не ожидается с учётом волатильности на финансовых рынках», – говорит эксперт. По её словам, в 2018 г. было запланировано обеспечение роста объёма жилищного строительства до 86 млн кв. м, однако в течение года было зафиксировано падение жилищного строительства, фактическое значение составило 75 млн кв. м, и тенденция к снижению продолжается третий год.

«Данный проект по росту объёмов жилищного строительства до 120 млн кв. метров к 2024 году реализовать, скорее всего, не удастся», – скептически Анастасия Соснова. При этом, по её мнению, экологический нацпроект также можно отнести к социально значимому, и уже ведутся методы по улучшению ситуации в крупных городах с помощью попыток проведения мусорной реформы. «Однако для эффективного решения экологических вопросов активно

должны принимать участие и сами граждане, иначе независимо от объёма финансирования нацпроекта ситуация сильно не изменится», – говорит эксперт. Отдельно стоит выделить, по словам Анастасии Сосновой, цифровую реформу: многие банки и компании уже проводят цифровую трансформацию с целью упрощения и

экологических проблем, технологического рывок, поддержка предпринимательской активности и обеспечение роста производительности труда – без всего этого невозможно существование современной экономики, общества и государства», – говорит эксперт. По его словам, задачи поставлены важные, цели

Отдельно стоит выделить, по словам Анастасии Сосновой, цифровую реформу: многие банки и компании уже проводят цифровую трансформацию с целью упрощения и улучшения ведения бизнеса, снижения операционных издержек и увеличения лояльности клиентов.

улучшения ведения бизнеса, снижения операционных издержек и увеличения лояльности клиентов.

Как отмечает Алексей Калачёв, выделить среди поставленных задач наиболее значимые проблематично, так как они увязаны между собой и каждая критически важна для страны. «Воспроизводство и развитие человеческого капитала, модернизация инфраструктуры, решение

определены и вехи их достижения намечены, теперь дело за практическим выполнением. «Первые результаты должны проявиться через пару лет, однако вряд ли одними административными усилиями можно добиться успеха – необходимы гражданская инициатива и деятельное участие общества как в формировании повестки, так и в реализации планов», – добавляет Алексей Калачёв.

БР



АЛЕКСАНДР ШОХИН: «БИЗНЕС АКТИВНО ВКЛЮЧИЛСЯ В РЕАЛИЗАЦИЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ»

Об опыте, уже накопленном бизнесом при реализации приоритетных национальных проектов, основных направлениях работы РСПП по реализации майских указов Президента РФ 2012 г., условиях, при которых эта работа может и должна стать более эффективной в период 2018–2024 гг., рассказывает Президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин.

– Правоммерно ли говорить о том, что российский бизнес уже накопил определённый опыт, работая совместно с госструктурами над выполнением майских указов Президента РФ, принятых в 2012 году? Как этот опыт можно использовать сегодня при реализации приоритетных национальных проектов?

– Опыт был чрезвычайно полезный. Успешно реализованы дорожные карты Национальной предпринимательской инициативы, в рамках которой бизнес впервые не просто участвовал в подготовке перечней мероприятий, но и контролировал и подтверждал выполнение федеральными органами исполнительной власти пунктов дорожных карт.

Эффективность данного инструмента подтверждает и продвижение России в рейтинге Doing Business на 31-е место. До целевого 20-го места добраться не удалось, но прогресс со 120-го места впечатляющий.

Создан институт уполномоченного по защите прав предпринимателей на федеральном и региональном уровнях.

Полноценно запущена появившаяся несколько раньше – в 2010 году – процедура оценки регулирующего воздействия (ОРВ) и

казаться от его разработки из-за негативных оценок.

Много сделано для развития институтов и механизмов поддержки инвестиционной активности бизнеса.

Запущен механизм государственных программ как основа

«ЗАПУЩЕН МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ, УЖЕ ДОКАЗАВШИЙ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СТАВШИЙ ФОРМАЛИЗОВАННОЙ ОСНОВОЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ (ПРОГРАММ). ТАК ЧТО ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ РЕАЛИЗАЦИИ МАЙСКИХ УКАЗОВ 2012 ГОДА УЖЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОШЛОГОДНЕГО УКАЗА».

проектов нормативных документов. Абсолютное большинство проектов нормативных правовых актов проходят процедуру публичной экспертизы, по результатам которой проект может быть серьёзно скорректирован, а в ряде случаев министерство или ведомство может просто от-

стратегического планирования, уже доказавший свою эффективность и ставший формализованной основой для реализации национальных проектов.

Так что лучшие практики реализации майских указов 2012 года уже используются в реализации прошлогоднего указа.



ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

– Работа РСПП в данном направлении будет, вероятно, координироваться соответствующими комитетами и комиссиями? Многие из них также накопили определённый опыт практической работы в этом направлении. Какие из комитетов и комиссий вы можете отметить в качестве положительных примеров?

– Большинство комитетов и комиссий РСПП работают успешно, тем более что ряд направлений требует взаимодействия нескольких рабочих органов.

Пример – цифровизация. С одной стороны, есть профильные рабочие органы, например Координационный совет по вопросам цифровизации, Комитет по связи и информационно-коммуникационным технологиям. С другой стороны, это системная, функциональная тема, в подготовку предложений по

которой вовлечены практически все комитеты и комиссии РСПП.

– Понятно, что говорить о сравнительной приоритетности нацпроектов неуместно. Они все актуальны. Но, веро-

изводительности труда и поддержка занятости», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» как наиболее бизнес-ориентированные.

«САМЫМ СЛОЖНЫМ ОКАЗАЛОСЬ НА ПРАКТИКЕ, А НЕ В ТЕОРИИ ДОБИТЬСЯ ОТ ОРГАНОВ ВЛАСТИ ОРИЕНТАЦИИ НА БИЗНЕС-СТАНДАРТЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ НА ВСЕХ ИХ СТАДИЯХ – ОТ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДО КОНТРОЛЯ ЗА РЕАЛИЗАЦИЕЙ».

ятно, участие бизнеса в некоторых из них может быть особенно эффективным по каким-то объективным причинам?

– Сейчас максимальный интерес среди нацпроектов у предпринимательского сообщества вызывают «Экология», «Международная кооперация и экспорт», «Повышение про-

Но и нацпроекты «Здравоохранение», «Образование», «Демография» и другие не менее важны для бизнеса, учитывая, что это инвестиции в будущее, в развитие страны, в конкурентоспособность. Причём компании уже участвуют в реализации таких проектов, а не только декларируют интерес.



ФОНД РОСКОНГРЕСС

– Детали участия бизнеса в нацпроектах продолжают обсуждаться на совещаниях с участием предпринимателей и чиновников. Какие аспекты

за реализацией. Органам власти проще действовать в рамках стандартной бюрократической логики, чем применять проектный подход.

в Правительство РФ абсолютно другой. Но в отношении проектов стратегических документов обязательств по проведению публичной экспертизы нет.

Учитывая, что закон о стратегическом планировании, очевидно, надо править, в него потребуются заложить более жёсткие конструкции и в части реального внедрения принципов проектного управления, и в части обязательности экспертизы бизнеса для стратегических документов.

– Вопрос доверия между бизнесом и властью, видимо, по-прежнему остаётся ключевым и будет иметь важнейшее значение для результатов совместной работы по реализации нацпроектов. Что реально сделано государством за последние год-полтора, чтобы повысить уровень доверия?

– Уровень доверия растёт, но недостаточно быстро. Во многом это связано с сохраняющейся высокой непредсказуемостью принимаемых решений

и недостаточными сроками для реализации законодательных новаций.

Стало привычным, когда подзаконные акты принимаются с опозданием на несколько месяцев. В некоторых случаях полный комплект подзаконки не появляется через год после принятия закона и даже больше. В лучшем случае бизнес-сообществу удаётся перенести сроки введения нового регулирования, в худшем – действовать в условиях высокой неопределённости и риска попадания под штрафные санкции из-за нерасторопности органов власти.

Позитивные примеры, такие как принятие в прошлом году основных налоговых законов в весеннюю сессию, что позволило бизнесу адаптироваться к изменениям (в результате даже повышение НДС оказалось не столь критичным для экономики), нередко нивелируются негативной правоприменительной практикой, когда меняющиеся подходы к трактовке законодательства неожиданно получают обратную силу.

И то, что считалось правильным в налоговой сфере, неожиданно становится нарушением со всеми вытекающими административными и даже уголовными последствиями. Пример – развернувшиеся между компаниями и налоговыми органами споры по некоторым видам оборудования: движимое это имущество или недвижимое.

Хотя в целом ситуация улучшается: государство стало немного больше доверять бизнесу, а бизнес – государству.

– Можно ли привести конкретные примеры важных для



ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

предпринимателей законодательных актов, в окончательных текстах которых предложения бизнеса, в частности РСПП, были учтены если не в полной, то в значительной степени?

– Таких примеров достаточно много, причём РСПП взаимодействует с разработчиками зако-

по предлагаемым Верховным Судом РФ новациям, уведомило разработчика и Правительство РФ. Поскольку доводы были хорошо обоснованы, большинство из них было учтено, например отказались от отмены так называемой «договорной подсудности». Рассмотрение

«СЕЙЧАС МАКСИМАЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС СРЕДИ НАЦПРОЕКТОВ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СООБЩЕСТВА ВЫЗЫВАЮТ “ЭКОЛОГИЯ”, “МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ”, “ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ПОДДЕРЖКА ЗАНЯТОСТИ”, “МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПОДДЕРЖКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ” КАК НАИБОЛЕЕ БИЗНЕС-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ».

совместной работы являются наиболее проблемными в плане достижения консенсуса?

– Самым сложным оказалось на практике, а не в теории добиться от органов власти ориентации на бизнес-стандарты при реализации совместных проектов на всех их стадиях – от формирования инвестиционного предложения до контроля

Есть проблемы и с недостаточной открытостью органов власти. Проекты нормативных правовых актов в большинстве случаев проходят процедуру ОРВ, хотя и здесь остаются лазейки для недобросовестного поведения, когда, например, на ОРВ размещается один вариант проекта постановления или распоряжения, а вносится

«СТАЛО ПРИВЫЧНЫМ, КОГДА ПОДЗАКОННЫЕ АКТЫ ПРИНИМАЮТСЯ С ОПОЗДАНИЕМ НА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ. В НЕКОТОРЫХ СЛУЧАЯХ ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКТ ПОДЗАКОНКИ НЕ ПОЯВЛЯЕТСЯ ЧЕРЕЗ ГОД ПОСЛЕ ПРИНЯТИЯ ЗАКОНА И ДАЖЕ БОЛЬШЕ».

нопроектов на самых ранних стадиях. В минувшем, 2018 году в Государственную Думу внесён объёмный законопроект, направленный на масштабную модернизацию процессуальных механизмов в арбитражном, гражданском и административном судопроизводстве. Ещё до внесения Бюро Правления РСПП сформировало позицию

законопроекта в Госдуме намечено на апрель, и в нём уже нет положений, которые не поддержал бизнес.

– Каковы перспективы формирования новой нормативной базы инвестиционной деятельности, в частности реализации СПИК?

– Мы ждём принятия в весеннюю сессию двух долго-



ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

жданых для бизнеса законов – «О защите и поощрении капиталовложений и развитии инвестиционной деятельности в Российской Федерации» и «О внесении изменений в Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации»

условий реализации инвестиционных проектов. При этом компания, заключающая в соответствии с этим законопроектом соглашение о защите и поощрении капиталовложений, имеет возможность пользоваться и другими мерами под-

держки, появились новые инструменты и институты поддержки, да и уровень вовлечённости России в глобальный финансовый рынок серьёзно вырос.

– Тема неналоговых платежей, кажется, становится уже хронической. В прошлом году и вы лично, и многие представители РСПП поднимали этот вопрос на самом высоком уровне. Существует ли шанс, что необходимость совместной работы бизнеса и государства над реализацией нацпроектов позволит, наконец, решить эту важную для предпринимательского сообщества проблему?

– Действительно, существенного прогресса в решении поставленной бизнесом задачи урегулировать систему неналоговых платежей добиться пока не удалось.

Работа над рамочным законопроектом, регулирующим порядок установления, исчисления и взимания таких платежей, была приостановлена, хотя он был согласован и ключевыми федеральными органами исполнительной власти, и бизнесом.

Предложенный Минфином России законопроект, предусматривающий включение экологических неналоговых платежей в Налоговый кодекс в виде экологического налога и утилизационного сбора, не поддержан РСПП.

Причин несколько. В нарушение поручений Председателя Правительства РФ и первого заместителя Председателя Правительства РФ – Министра финансов России не было предусмотрено освобождение

от уголовной ответственности минимум на 10-летний срок (только снижены штрафы).

Законопроект ликвидировал целевой характер экологических платежей, при этом давал возможность зачесть не более 70 % инвестиций в счёт уплаты налога, что ставило под удар и стимулирующий характер экологического сбора.

В целом ориентация на фискальный подход может привести к невозможности реализации приоритетного способа исполнения расширенной ответственности производителя – её самостоятельной реализации, а также к заморозке начатых проектов по самостоятельной утилизации отходов.

Но, главное, такая конструкция не ограничивает возможность дальнейшего креатива органов власти по введению новых платежей, например предложенного Минэкономразвития России углеродного сбора.

Мы не возражаем против подхода Минфина России по принятию точечных решений

по отдельным группам неналоговых платежей, например против включения в Налоговый кодекс платежей, по своим основным характеристикам не отличающихся от госпошлин, но нужен системный подход по законодательному урегу-

– По существу, это и есть главная цель реформы контрольно-надзорной деятельности. Исключение устаревших и дублирующих требований, переход на риск-ориентированный принцип проверок, пересмотр обязательных требований не-

«УЧИТЫВАЯ ДЕКЛАРИРУЕМУЮ БИЗНЕС-ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ ПРИ ВОВЛЕЧЕНИИ КОМПАНИЙ В РЕАЛИЗАЦИЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, УВЕРЕН, ЧТО ВОЗВРАЩАЮЩИЙСЯ В СТРАНУ КАПИТАЛ СТАНЕТ СУЩЕСТВЕННЫМ КОМПОНЕНТОМ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ПРОЕКТАХ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ДОСТИЖЕНИЕ ЗАДАЧ ИЗ МАЙСКОГО УКАЗА ПРЕЗИДЕНТА РФ».

лированию этого вопроса в целом.

– Какие проблемы сегодня воспринимаются бизнесом острее всего? Устранение или снижение каких административных барьеров, по мнению предпринимателей, необходимо, в том числе и для эффективной работы по реализации приоритетных нацпроектов?

обходимо осуществить практически во всех областях хозяйственной деятельности. Эту работу срочно нужно делать и при этом не забывать о гармонизации требований к бизнесу в рамках ЕАЭС.

– Президент РФ Владимир Путин решил ещё раз продлить уже вторую амнистию капитала на год, до марта 2020 года.

«МЫ НЕ ВОЗРАЖАЕМ ПРОТИВ ПОДХОДА МИНФИНА РОССИИ ПО ПРИНЯТИЮ ТОЧЕЧНЫХ РЕШЕНИЙ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ГРУППАМ НЕНАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, НАПРИМЕР ПРОТИВ ВКЛЮЧЕНИЯ В НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС ПЛАТЕЖЕЙ, ПО СВОИМ ОСНОВНЫМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ НЕ ОТЛИЧАЮЩИХСЯ ОТ ГОСПОШЛИН, НО НУЖЕН СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМУ УРЕГУЛИРОВАНИЮ ЭТОГО ВОПРОСА В ЦЕЛОМ».

Федерации» в части регулирования специальных инвестиционных контрактов», а также связанных с ними поправок в Налоговый кодекс.

Первый законопроект создаёт «платформенное решение» для применения стабилизационной оговорки, причём в широком смысле этого слова. Речь идёт и о фискальной, и о регуляторной, и о тарифной стабильности

держки, например налоговыми льготами в рамках ОЗЗ, ТОСЭР или СПИК.

Одновременно законопроект позволяет упорядочить базовое законодательство в инвестиционной сфере, учитывая, что отдельные законы действуют ещё с советских времен, а ситуация с тех пор изменилась: сформировались принципиально иные лучшие практики в ре-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Будет ли этот шаг способствовать возвращению капиталов в Россию? Возможно, это, в свою очередь, позволит и увеличить объём частных инвестиций в реализацию нацпроектов?

– Если на начальном этапе амнистии бизнес не очень активно ею пользовался, то теперь ситуация изменилась. По оценкам первого заместителя Председателя Правительства РФ – Министра финансов России Антона Силуанова, за последний год задекларирова-

но только остатков по счетам более 10 млрд евро. Это очень приличная сумма.

Сработали два фактора – растущие внешние риски в виде расширения санкций против России и российского предпринимательского сообщества и повышение доверия к перспективам инвестиций в Россию.

Дополнительный бонус для компаний, готовых перерегистрироваться в России, – созданные специальные административные районы и принятое законодательство о международных холдинго-

вых компаниях. Эти решения серьёзно повысили конкурентоспособность российской юрисдикции и шансы на более активное возвращение капиталов в страну.

А учитывая декларируемую бизнес-ориентированность при вовлечении компаний в реализацию национальных проектов, уверен, что возвращающийся в страну капитал станет существенным компонентом внебюджетных средств в проектах, ориентированных на достижение задач из майского указа Президента РФ.

БР

СПРАВКА



ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Шохин Александр Николаевич,
Президент Российского союза промышленников и предпринимателей.

Родился 25 декабря 1951 г. в Архангельской области.

В 1974 г. окончил экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, доктор экономических наук (1989 г.), профессор (1991 г.).

В 1974–1982 гг. работал в Научно-исследовательском экономическом институте Госплана СССР, Научно-исследовательском институте труда Госкомтруда СССР.

В 1982–1987 гг. – заведующий лабораторией Центрального экономико-математического института АН СССР, заведующий лабораторией Института народнохозяйственного прогнозирования АН СССР.

В 1987–1991 гг. – МИД СССР, помощник Министра по экономическим вопросам, начальник Управления международных экономических отношений, имеет дипломатический ранг чрезвычайного и полномочного посланника I класса (1991 г.).

В 1991–1994 гг. – заместитель Председателя Правительства РФ. Одновременно занимал пост Министра труда и занятости России; Министра экономики России; председателя Российского агентства международного сотрудничества и развития.

В 1998 г. – заместитель Председателя Правительства РФ по финансово-экономическим вопросам.

В 1994–2002 гг. – депутат Госдумы РФ трёх созывов. В указанный период – первый заместитель Председателя Госдумы РФ, руководитель думской фракции «Наш дом – Россия», председатель Комитета Госдумы РФ по кредитным организациям и финансовым рынкам.

С 1995 г. по н. в. – президент Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ). Заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти.

В 2002–2005 гг. – председатель Наблюдательного совета ИГ «Ренессанс Капитал».

С 2005 по 2009 г. – член Общественной палаты РФ.

С 2005 г. – Президент Российского союза промышленников и предпринимателей.

Координатор стороны работодателей Российской трёхсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

Член Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам.

Председатель Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям.

Член Экспертного совета при Правительстве РФ.

Участствует в работе ряда российских и международных экспертных организаций.

Женат, имеет сына и дочь, пятерых внуков.

КЛЮЧЕВОЕ СОБЫТИЕ ОТРАСЛИ:

в центре внимания, в центре Москвы

НАЦИОНАЛЬНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ ФОРУМ

19-я международная выставка
НЕФТЕГАЗ-2019

16-17 апреля 2019
Москва, ЦВК «Экспоцентр»
www.oilandgasforum.ru

15-18 апреля 2019
Москва, ЦВК «Экспоцентр»
www.neftegaz-expo.ru

12+





Фонд РОСКОНГРЕСС

«Сочи-2019»: ОТ СТРАТЕГИИ – К ДЕЙСТВИЮ

13–15 февраля 2019 г. состоялся традиционный Сочинский инвестиционный форум. Он стал профильной площадкой для прямого диалога представителей органов власти с экспертным сообществом и совместного поиска и проработки практических предложений по реализации национальных проектов. В Форуме приняли участие более 8 тыс. ведущих экономистов и предпринимателей, экспертов и консультантов, журналистов и экспонентов, руководителей крупных отечественных и зарубежных компаний, представителей федеральных и региональных органов власти.

Центральную тему Форума – «Национальные проекты: от стратегии к действию» – затронул в своём выступлении на пленарном заседании Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев. Премьер-министр заявил: «Национальные проекты – это единая матрица, в которую мы

постарались уложить жизнь всей страны. Скажем прямо, никогда за историю современной России ничего подобного не делалось – такого сложного, масштабного, амбициозного. Всё, что нам предстоит сделать для улучшения жизни людей, для обеспечения стратегического роста и развития страны

в ближайшие 6 лет, сведено в показатели национальных проектов. Именно этим вопросам и посвящён наш Форум».

Глава Правительства РФ напомнил, что завершается процесс подписания соглашений между федеральным центром и регионами о предоставлении необходимых субсидий из рос-

сийского бюджета. И хотя премьер довёл до сведения глав субъектов, что в ряде случаев федеральный бюджет готов софинансировать до 99 % расходов региона, уже в ходе Форума, в кулуарах, представители ряда регионов, проникнувшись советом с премьером, поспешили заявить, что готовы к софинансированию большинства программ развития.

Премьер-министр в своём выступлении на пленарном заседании сообщил, что планирует постоянно выезжать в регионы для контроля реализации нацпроектов и что чиновники будут нести личную ответственность за резуль-

тат. Эта ответственность должна быть серьёзной, подчеркнул глава правительства. Дмитрий Медведев отметил, что о выполнении нацпроектов будут судить по конкретным показателям. «Это гораздо убедительнее для людей, чем тысячи отчётов», – считает он.

Премьер заверил, что для успеха у России есть всё: положительная динамика в макроэкономике, беспрецедентный объём государственных инвестиций в национальные проекты, вовлечённость и заинтересованность регионов, новые кадры и компетенции, которые будут создаваться во всех отраслях.

Дмитрий Медведев призвал не допустить неэффективного расходования средств, выделенных на нацпроекты. «Деньги большие, но нужно их будет очень рационально тратить, направлять их именно туда, где они нужны. Иначе и эти триллионы мы можем выбро-



Дмитрий Медведев,
Председатель
Правительства РФ

Фонд РОСКОНГРЕСС



Александр Шохин,
Президент РСПП

Фонд РОСКОНГРЕСС

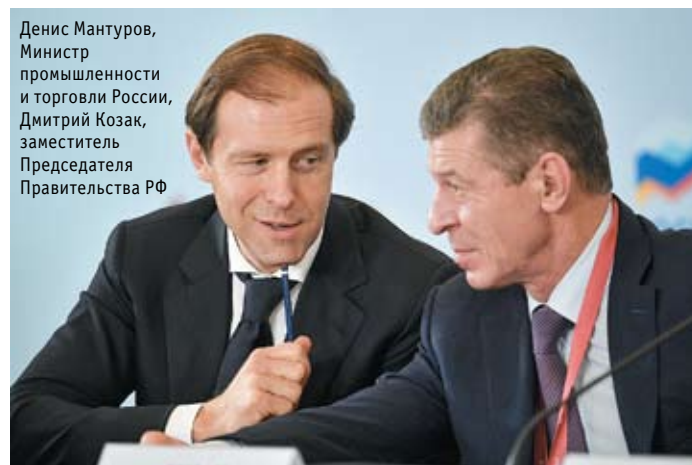


Рустам Минниханов, Президент Республики Татарстан, Светлана Чупшева,
генеральный директор АНО «Агентство стратегических инициатив»

Фонд РОСКОНГРЕСС



Сергей Морозов,
губернатор
Ульяновской
области



Денис Мантуров,
Министр
промышленности
и торговли России,
Дмитрий Козак,
заместитель
Председателя
Правительства РФ

силь в непонятном направлении», – предупредил премьер.

Глава Правительства РФ считает, что опыт реализации национальных проектов, приобретённый в 2005 г., стал базой для реализации новых нацпроектов в 2019 г.

«Мы начинаем не с нуля. У нас есть успешный опыт национальных проектов 2005 года», – сказал Дмитрий Мед-

Нацпроекты – это единая матрица, в которую укладывается вся жизнь страны.

Тем не менее, по оценке премьера, труднодостижимые показатели – не значит невозможные. «Только такие и надо ставить, если хочешь чего-то добиться», – сказал он.

В ходе встречи с представителями деловых кругов, на которой присутствовали Прези-

настоящему использовать. Я имею в виду государственно-частное партнёрство. Причём понятно, что в отличие от тех национальных проектов, где мы должны будем напрямую нести бюджетные расходы, и эти расходы никто за государство не сделает, никто не примет на себя, – там, где мы подключаем бизнес, это должно быть самому бизнесу просто выгодно. Иначе ничего из этого не выйдет. Ни из-под палки, ни при помощи каких-либо других инструментов вряд ли можно будет мотивировать наш бизнес этим заниматься. Причём

это могут быть не только национальные проекты в сфере традиционной, реальной экономики, но и в социальной сфере, там, где это возможно, и там, где бизнес видит своё участие», – сказал Дмитрий Медведев.

Председатель Правительства РФ также упомянул об инвестиционных заявках бизнеса. «Эти заявки касаются разных сфер – от автоматизации производственных процессов до

ПРЕМЬЕР ЗАВЕРИЛ, ЧТО ДЛЯ УСПЕХА У РОССИИ ЕСТЬ ВСЁ: ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА В МАКРОЭКОНОМИКЕ, БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫЙ ОБЪЁМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ, ВОВЛЕЧЁННОСТЬ И ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ РЕГИОНОВ, НОВЫЕ КАДРЫ И КОМПЕТЕНЦИИ, КОТОРЫЕ БУДУТ СОЗДАВАТЬСЯ ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ.

ведов. Он напомнил, что тогда правительство занималось только отдельными направлениями, но тем не менее добилось серьёзного роста в конкретных сферах.

«Сегодня у нас принципиально новый этап. Речь идёт не о точечных реформах, а о комплексных преобразованиях практически во всех сферах, причём одновременно, – подчеркнул Дмитрий Медведев. –

дент РСПП Александр Шохин, члены Бюро Правления РСПП и Правления РСПП, Дмитрий Медведев подчеркнул, что участие российского бизнеса в реализации нацпроектов возможно в рамках государственно-частного партнёрства.

«Участие российского бизнеса в этих проектах возможно в рамках тех форм, которые мы с вами в последние годы уже действительно начали по-



Максим Топилин, Министр
труда
и социальной
защиты России



Вероника Скворцова, Министр
здравоохранения России



Александр Шохин, Президент РСПП, Наталья
Комарова, губернатор Ханты-Мансийского АО – Югры



Максим Орешкин, Министр
экономического
развития России



Антон Алиханов, губернатор
Калининградской
области



Леонид Рошаль, президент НИИ
неотложной детской
хирургии и
травматологии



Андрей Воробьёв, губернатор
Московской
области



Вагит Алекперов, президент
ПАО «ЛУКОЙЛ»



Глеб Никитин,
губернатор
Нижегородской
области



Михаил Осеевский,
президент ПАО «Ростелеком»



Давид Якобашвили, президент ООО «Орион Наследие»,
Дмитрий Бутусов, заместитель председателя
правительства Орловской области по развитию
агропромышленного комплекса, Михаил Коротаев,
заместитель губернатора и председателя
правительства Орловской области,
Михаил Якобашвили, вице-президент
ООО «Орион Наследие»



Алексей Дюмин, губернатор Тульской области



Виктор Черепов, исполнительный вице-президент РСПП



Андрей Бокарев, председатель совета директоров ЗАО «Трансмашхолдинг», член Бюро Правления РСПП, Олег Белозёров, генеральный директор – председатель правления ОАО «РЖД», член Бюро Правления РСПП



Игорь Шувалов, председатель государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности»



Вадим Живулин, заместитель Министра экономического развития России, Евгения Шохина, директор Фонда поддержки социальных проектов, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», Василий Орлов, губернатор Амурской области, Наталья Починков, ректор Российского государственного социального университета



Владимир Мединский, Министр культуры России



Ольга Васильева, Министр просвещения России

строительства больших промышленных объектов. Мы считаем, что уже к концу года несколько десятков (не менее 30) таких проектов начнут реализовываться. Условия реализации новых инвестиционных проектов, принципы принятия решений по мерам поддержки могут быть закреплены в отдельном федеральном законе. Работа над ним сейчас уже ведется», – подытожил Дмитрий Медведев.

Александр Шохин и представители РСПП приняли участие в работе панельных сессий Российского инвестиционного форума в Сочи.

В частности, на сессии «Горрод как точка реализации национальных проектов» обсуждалась партнёрская работа властей, бизнеса и общественных активистов, заинтересованных в цивилизованной урбанизации.

Рассматривались вопросы использования механизмов ГЧП для достижения национальных целей, а также их практическое влияние на повышение качества жизни граждан и улучшение ситуации в городах и регионах.

В центре внимания сессии «Реформа контрольно-надзорной деятельности: но-

вые направления» была так называемая «регуляторная гильотина», под которой понимается признание недействующими обязательных требований, не актуализированных до определённой даты. Как рассказал заместитель главы Минэкономразвития России Савва Шипов, ведомство предлагает включить в планы контрольно-надзорных мероприятий инспекционные визиты и контрольные закупки, которые смогут отчасти заменить проверки. Среди других идей – открытие контрольно-надзорного дела, в котором будут фиксироваться все доку-

менты и доказательства, полученные в рамках проверочных мероприятий, а также введение специальных режимов с дистанционным контролем предприятий.

В работе Форума принял участие исполнительный вице-президент РСПП, председатель Комиссии РСПП по индустрии здоровья Виктор Черепов, который выступил с докладом на панельной сессии «Повышение рождаемости и охрана здоровья детей: основные приоритеты».

По социально значимым вопросам активно велись дискуссии и на площадке социальной платформы Росконгресса. На стенде Лаборатории социальных инвестиций состоялись экспертные обсуждения, была проведена серия интервью с лидерами российского бизнеса, общественными и государственными деятелями с целью популяризации современной социальной повестки.

В работе сессии «Социальное предпринимательство как фактор развития благополучия страны» приняла участие директор Фонда поддержки социальных проектов Евгения Шохина.

Всего в рамках деловой программы было проведено 71 мероприятие, на которых, по словам председателя оргкомитета Форума Дмитрия Козака, прошло обсуждение «всей линейки национальных проектов – от поддержки промышленности до социальных вопросов». На сессиях, круглых столах, деловых завтраках, в Кейс-зоне шла

речь о ключевых показателях нацпроектов и о том, как именно их реализация повлияет на развитие российской экономики и качество жизни россиян в 2018–2024 гг. Проведение профессиональных дискуссий на панельных сессиях и круглых столах обеспечили более 530 спикеров, экспертов и модераторов.

вестиционные калькуляторы) позволила получить информацию об инвестиционном потенциале экспонентов, динамике экономического роста, инфраструктуре, объектах социальной и промышленной инфраструктуры.

В целом форум «Сочи-2019» ещё раз подтвердил, что данное мероприятие является эф-

ВСЕГО В РАМКАХ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ БЫЛО ПРОВЕДЕНО 71 МЕРОПРИЯТИЕ, НА КОТОРЫХ, ПО СЛОВАМ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ОРГКОМИТЕТА ФОРУМА ДМИТРИЯ КОЗАКА, ПРОШЛО ОБСУЖДЕНИЕ «ВСЕЙ ЛИНЕЙКИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ – ОТ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДО СОЦИАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ».

Эффективно работала экспозиционная зона Форума – Выставка инвестиционных проектов. Стенды 43 экспонентов вызвали неподдельный интерес со стороны гостей, участников и инвесторов. Интерактивная презентационная зона с помощью современных цифровых технологий (мультимедийные пилоны, 3D-голограммы, ин-

фективной площадкой для конструктивного диалога бизнеса и власти, для решения вопросов развития экономики и её основных тенденций, обсуждения перспектив инвестиционного и инновационного будущего нашей страны, а также для презентации масштабных инвестиционных проектов регионов России.

БР

АНДРЕЙ КУЗЯЕВ: «МЫ ХОТИМ СОЗДАВАТЬ НОВОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И НА ЭТОМ ЗАРАБАТЫВАТЬ»

Компания «ЭР-Телеком» входит в топ-2 крупнейших интернет-провайдеров и в топ-3 крупнейших операторов кабельного телевидения России. Она играет роль стимулятора конкуренции в регионах и занимает лидирующие позиции в России по темпам подключения абонентов. Об участии компании в работе по реализации приоритетных национальных проектов рассказывает президент АО «ЭР-Телеком Холдинг» Андрей Кузяев.

– Андрей Равелевич, какие проекты «ЭР-Телеком» могут в ближайшее время способствовать выполнению задач, поставленных в президентском указе от 7 мая 2018 года?

– Наша компания активно участвует в реализации государственной программы «Цифровая экономика». Мы одни из тех, кто «принёс» Интернет и цифровое телевидение в миллионы домов по всей стране.

Мир изменился. За последние 10 лет число пользователей Интернета увеличилось в 2,3 раза, а количество веб-сайтов – в 6,5 раз. В 2009 году Интернетом пользовался каждый четвёртый житель в мире, сейчас же в сеть выходит больше половины жителей Земли. Что касается нашей страны, то за минувшее десятилетие проникновение проводного Интернета в России также увеличилось в 2,3 раза, а аудитория Рунета выросла до 90 млн пользователей. Сегодня более 60% населения

страны пользуются Интернетом постоянно.

Сейчас у нас, как и во всём мире, происходит цифровая трансформация. Сегодня «ЭР-Телеком» – не просто компания, предоставляющая услуги широкополосного доступа в Интернет и телевидения, мы

опережающими темпами, мы активно его развиваем.

– Не боитесь работать с государством?

– Нашей компании 18 лет. Из них минимум лет 15 мы предпочитали не иметь дел с государством и принципиально избегали сотрудничества с го-

«Наша компания активно участвует в реализации государственной программы “Цифровая экономика”. Мы одни из тех, кто “принёс” Интернет и цифровое телевидение в миллионы домов по всей стране».

разрабатываем и внедряем новые цифровые сервисы. Это и «Умные домофоны» с системой распознавания лиц и встроенными сервисами для оперативной связи со специальными службами, и системы управления счётчиками тепла, воды, электроэнергии и т.д. Появился новый рынок у программы «Умные города». Он растёт

государственным сектором. Мы были всегда ориентированы на наших частных клиентов, далее стали смотреть на частные компании. Наше кредо: мы частная компания для частных лиц и частного бизнеса. И сегодня, если вы спросите меня, сколько средств мы зарабатываем в частном бизнесе и сколько, работая с B2G, то наша доля в вы-



ручке от B2G составляет всего 2,5%. В этом году мы рассчитываем получить примерно 1 млрд рублей выручки.

– То есть всё-таки боитесь?

– Нет. В 2015 году мы пересмотрели свою позицию в отношении госсектора. Мы поняли, что можем прийти в наши регионы с инновационными продуктами, которые создадут новое качество жизни для наших клиентов. Мы видим свою миссию в том, чтобы наши пользователи были довольны и счастливы. В расходах наших клиентов затраты на Интернет составляют в среднем меньше 1%, т. е. около 0,9% от всего дохода домохозяйства. А когда наши клиенты находятся дома, они проводят в Интернете больше 40–50% от всего времени – это просмотр ТВ, YouTube, это общение, коммуникации. То есть получается, что 1% затрат обеспечивает 50% жизни наших пользователей, и мы осознаём свою ответственность за тот уровень сервиса, который приносим. И мы видим также, что

больше не можем расти в части B2B и B2C в старой парадигме.

– Рынок B2C конечен?

– Когда-то мы просто подключали проводок к WiFi-роутеру и давали услуги, но сегодня уровень потребностей наших клиентов значительно повысился. Они хотят,

ки воды или электроэнергии, к которым никто никак не относится. А мы хотим, чтобы нас любили, именно поэтому мы, предвосхищая ожидания клиентов, вышли с программой «Умные города». Внутри компании выделена большая проектная команда: над продуктами

«Сегодня “ЭР-Телеком” – не просто компания, предоставляющая услуги широкополосного доступа в Интернет и телевидения, мы разрабатываем и внедряем новые цифровые сервисы».

чтобы мы создавали новые цифровые сервисы, улучшающие их качество жизни. Я бы сказал так: мы диджитализируем обыденность, текущую жизнь и делаем её удобнее, комфортнее, и только когда мы это делаем, наши клиенты испытывают вау-эффект.

Если мы просто даём доступ в Интернет, то мы, иносказательно говоря, обычные поставщи-

для «Умных городов» у нас работает около 100 человек.

С целью сделать жизнь наших клиентов в городах качественнее, безопаснее и комфортнее, мы начали изучать различные подходы, и, если честно, я сам удивился тому, к каким открытиям мы пришли. Например, «Умные домофоны». Вначале мы пошли в рынок домофонов, потому что, на мой взгляд, анало-



говые домофоны – это устройства из прошлого: мало того, что они, как правило, сопряжены с трудностями в техническом обслуживании, вдобавок, если ты хочешь безопасности, то нужно ещё и бабушку посадить в

дением, чтобы наши клиенты могли пользоваться видеонаблюдением не только онлайн, но и видеоархивом за 7 дней. Для родителей очень важно знать, как, например, ребёнок пришёл домой и как ушёл, они

«Мы поняли, что можем прийти в наши регионы с инновационными продуктами, которые создадут новое качество жизни для наших клиентов. Мы видим свою миссию в том, чтобы наши пользователи были довольны и счастливы».

подъезде. Причём эти бабушки всё равно не решают проблем... Мы начали искать решения и поняли, что домофоны должны быть частью экосистемы дома и подключены к Интернету. Это первое. Во-вторых, они должны быть с облачным видеонаблюдением,

чтобы наши клиенты могли пользоваться видеонаблюдением не только онлайн, но и видеоархивом за 7 дней. Для родителей очень важно знать, как, например, ребёнок пришёл домой и как ушёл, они

увидеть, что случилось на самом деле: кто порезал, кто ударил, кто унёс велосипед, куда потом ушёл и т. д.

Но с этого только началось, а потом выяснилось, что, оказывается, эта информация нужна городам, нужно обеспечить доступ скорой помощи, нужно иметь систему оперативного информирования о чрезвычайных происшествиях и т. д. Кроме этого, не стоит забывать и о вопросах безопасности. Что происходит, если на каждом подъезде установлена умная камера с видеоаналитикой? А происходит следующее: на 40% снижается преступность и на 50% повышается раскрываемость в тех домах, где есть подобные камеры видеонаблюдения.

– Это в теории?

– Нет, это уже на практике! Сегодня мы реализуем этот проект в Санкт-Петербурге. Я очень признателен администрации города за то, что они поверили в этот проект и даже создали специальное рабочее место для участкового, для ЖКХ. Это как раз-таки государственное партнёрство не на уровне какого-то контракта, а на уровне соглашения. С одной стороны, частные лица заинтересованы и готовы за подобную услугу в перспективе платить больше, а с другой стороны, город заинтересован в очень эффективном решении. Для примера хочу вам сформулировать алогичную задачу: можно ли сократить расходы на полицию процентов на 20–30 и поднять раскрываемость преступлений в 1,5 раза?

– Очевидно да, если повсеместно установить видеонаблюдение. Вы об этом?

– Да, и это реальный шанс поднять качество работы полиции и сократить долгосрочную нагрузку на бюджет. А в основе всего лишь маленький домофон.

Поставлю ещё одну алогичную задачу: как можно в 2 раза поднять освещённость наших городов, на 50% сократить затраты на электроэнергию и на 50% сократить аварийность?

– Обычные фонари с датчиками движения?

– Это не совсем уж так обычно и просто. Представьте, что у вас 15 тыс. фонарей, а в таких городах, как Москва и Санкт-Петербург, их сотни тысяч. Для управления ими нужен настоящий искусственный интеллект, а не просто кнопка вкл./выкл. Тут много тонкостей, но смысл заключается в том, что в результате применения энергоэффективных систем освещения, снабжён-

ных искусственным разумом, кроме экономии денег для бюджета на освещённость городов, снизится количество аварий на дорогах и наездов на горожан.

– Хочешь сэкономить – занимайся цифровизацией?

«Я ещё больше убедился в том, что цифровые технологии – это самый доступный способ улучшить жизнь миллионов людей за достаточно короткий период времени».

– Именно. Несмотря на то, что это моя сфера профессиональной деятельности, я ещё больше убедился в том, что цифровые технологии – самый доступный способ улучшить жизнь миллионов людей за достаточно короткий период времени. Мы приняли решение изменить свою позицию по отношению к государству и быть драйвером развития умных городов, ведь наша программа

«Умные города» – это естественное продолжение того, что мы делаем для наших клиентов в их домах.

Мы стали очень активно сотрудничать, и, помните, я упомянул про миллиард, да? В 2015

году у нас было 0, а в 2019-м – 1 млрд. Каждый год мы растём на 70% и планируем ещё лет пять расти по 100–150% в год, не сокращая темпа, чтобы суметь привнести новые инновационные решения в наши города. Мы чувствуем свою ответственность, мы хотим быть одним из ключевых элементов российской цифровой экономики. Мы хотим создавать новое качество жизни и на этом зарабатывать. **БР**

СПРАВКА



Кузнецов Андрей Равелевич,
президент

АО «ЭР-Телеком Холдинг».

Родился 6 октября 1965 г. в г. Перми. В 1982 г. поступил на экономический факультет Пермского государственного университета (ПГУ).

По окончании университета работал ассистентом кафедры политэкономии ПГУ.

В 1991 г. учредил и возглавил одну из первых бирж страны – Пермскую товарную биржу, на базе которой в 1994 г. и основал Пермскую финансово-производственную группу (ПФПГ). В настоящее время по-прежнему является её собственником.

В 1996 г. стал генеральным директором ЗАО «ЛУКОЙЛ-Пермь».

В 2001 г. был назначен президентом компании «ЛУКОЙЛ Оверсиз», а затем вице-президентом ОАО «ЛУКОЙЛ».

Параллельно продолжал развитие своего частного бизнеса. В настоя-

щее время в состав ПФПГ входит 50 предприятий. Одним из ключевых направлений деятельности ПФПГ являются телекоммуникации. На долю входящей в Группу компании «ЭР-Телеком» приходится 10% российского рынка кабельного телевидения и рынка широкополосного доступа в Интернет.

В декабре 2014 г. был избран председателем совета директоров АО «ЭР-Телеком Холдинг», а в июле 2015 г. назначен президентом компании. Также с октября 2018 г. исполняет обязанности генерального директора.

Награждён орденом Дружбы (1999), орденом Почёта (2008). Женат. Имеет троих детей.

ВАЛЕРИЙ ФАДЕЕВ: «НАША ЗАДАЧА – ИЗМЕНИТЬ ХАРАКТЕР ДИАЛОГА ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА»

Секретарь Общественной палаты РФ Валерий Фадеев считает, что многим представителям общественности пока неясно, за счёт каких ресурсов страна должна совершить рывок в развитии. Общественная палата РФ готова принять участие в поиске ответов на этот вопрос и предлагать свои пути реализации нацпроектов. О том, как именно будет строиться эта работа, Валерий Фадеев рассказал в интервью нашему журналу.

– Валерий Александрович, как работа по реализации нацпроектов отражается в планах деятельности Общественной палаты РФ на текущий год?

– Есть ключевые события, которые организует Общественная палата РФ. Это в первую очередь форумы «Сообщество». Тематика форумов в этом году соответствует задачам, которые поставлены в майских указах Президента РФ.

Первый форум будет в апреле. Его условное название – «Экономика труда». Будем искать ответы на целый ряд важных вопросов. Что с рынком труда? Что с заработной платой? Что с перспективами в разных регионах? Почему такие различия в качестве уровня жизни регионов? Это лишь часть вопросов, которые мы планируем обсудить.

Поскольку форум пройдёт в Махачкале, особая тема – Северный Кавказ. Значительная часть экономики там находит-

ся в тени. Как это исправить? Если вы в тени, как вы привлечёте инвестиции?

Вторая тема – Дальний Восток. В своё время были приняты серьёзные решения по развитию региона. Выделяются большие деньги, но отток населения продолжается.

предоставлены предприятиям на Дальнем Востоке?

Следующая тема. Сейчас мы делаем её одной из главных: неравенство, которое приводит к ощущению несправедливости. Это неравенство по доходам, неравенство возможностей. Вот это ощущение

**«В УКАЗЕ ПОСТАВЛЕНА ЗАДАЧА:
СТРОИТЬ 120 МЛН КВ. МЕТРОВ В ГОД.
НА ПУТИ РЕШЕНИЯ ЭТОЙ ЗАДАЧИ МНОЖЕСТВО
ПРОБЛЕМ, ПРЕГРАД. О НИХ ПОЧТИ НЕ ГОВОРЯТ,
ИХ НЕ АНАЛИЗИРУЮТ».**

У Общественной палаты РФ отдельный особый проект по Дальнему Востоку. Мы создали специальный Совет общественных палат России. Пытаемся предъявить свою повестку дня: как мы понимаем главные вопросы развития Дальнего Востока. Почему почти не работают многочисленные ТОРы? Почему плохо работают льготы, которые

несправедливости – оно же разливается по стране. Низшие по доходам группы населения очень бедны. Недопустимо бедны! Здесь мы говорим, в частности, о необходимости более тщательной работы с государственными активами. Вот Пенсионный фонд. Какова его доходность? Или Фонд национального благосостояния.

Мы пытаемся глубже посмотреть на проблему бедности и неравенства.

– В том числе и на неравенство в жилищных условиях, наверное?

– Несомненно. В Указе поставлена задача: строить 120 млн кв. метров в год. На пути решения этой задачи множество проблем, преград. О них почти не говорят, их не анализируют.

Малозэтажное строительство. Есть прекрасный пример Белгородской области, где давно наблюдается настоящий бум малозэтажного строительства. Люди сами строят себе жильё. Местные власти берут на себя выделение участков и строительство всей инфраструктуры. Развивается промышленность строительных материалов и собственное строительство. Люди берут на себя ответственность за содержание этого жилья. Здесь много позитивных последствий.

Надо ли развивать малозэтажное строительство? Я считаю, обязательно. Пока в программе жилищного строительства не видно такого вектора. Это то, что мы будем обсуждать в первую очередь в регионах.

Здесь же тема развития малых городов и села. В прошлом году мы жёстко обсуждали в Общественной палате проект Стра-

тегии пространственного развития, где делается акцент на мегаполисах и агломерациях. Фактически выпадают малые города, райцентры, сельские территории, а там живут десятки миллионов людей.

и свинины, и мяса птицы. Есть успехи, но аграрная производственная цепочка фрагментарна.

У нас очень много проблем с семеноводством. Практически 100 % семян сахарной свёклы

«Несколько миллионов людей только за счёт достройки аграрной производственной цепочки могут нормально жить в малых городах и на селе. Это вопрос стратегии пространственного развития и стратегии размещения производительных сил».

– Считается, что эти территории неперспективные...

– Но тогда нужно ответить на вопрос, где мы будем развивать нашу обрабатывающую промышленность. Развивать её необходимо. Но не в Москве же она будет развиваться, а на территориях, в том числе в малых городах.

Аграрная сфера. Экспорт действительно растёт. Зерна производим рекордное количество,

импортируется. Если вдруг в рамках санкций захотят на нас надавить и не продадут нам семена сахарной свёклы, то у нас сахара не будет. Сахар придётся закупать.

У нас почти нет племенного материала. Застой в селекционной работе. У нас плохо с логистическими центрами.

Не хватает элеваторов. У нас очень слабое сельскохозяйственное машиностроение. Комбайны худо-бедно в Ростове-на-Дону производят, но спе-

АЛЕКСЕЙ КУПРИЯНОВ





АЛЕКСЕЙ КУПРИЙЕВ

АЛЕКСЕЙ КУПРИЙЕВ

циализированной техники почти нет.

Возникает вопрос. Если мы попытаемся восстановить всю производственную цепочку, потребуются сотни новых предприятий по всей стране. Это новые рабочие места. Это обустроенная и достойная жизнь в малых городах и на селе.

Это значит, что несколько миллионов людей только за счёт достройки аграрной производственной цепочки могут

ся детализацией нацпроектов. Речь идёт именно об этом?

– Отчасти. Нацпроекты – это ведь не только хозяйственный план. Это политический план. Люди, жители нашей страны должны увидеть себя в этих национальных проектах. Они-то что получают? Будет ли развиваться их регион? Получат ли они новые рабочие места? Какие перспективы будут у их детей? Вот что они должны там увидеть. Тогда нацпроекты

ведомства откликнулись, но в основном – нет. Я думаю, правительство спешило составить паспорта национальных проектов и посчитало, что вмешательство общественности растянет этот процесс.

Моё мнение: сейчас многие паспорта национальных проектов недостаточно проработаны. Я уверен, что придётся к ним возвращаться и использовать экспертный потенциал общества, который сегодня, на мой взгляд, выше, чем экспертный потенциал правительства. Я и президенту об этом говорил.

– Добровольцы и волонтеры могут внести весомый вклад в реализацию нацпроектов?

– Конечно. Пример касательно волонтеров. Сейчас много внимания уделяется паллиативной помощи. В Государственной Думе готовится соответствующий законопроект. Очень широкая дискуссия по этому поводу.

У нас паллиативная помощь успешнее развивается в недрах гражданского общества. Первые хосписы – вовсе не государственные. Они начали создаваться ещё в начале 1990-х годов. У нас есть об-

разцовые хосписы, созданные гражданскими активистами с помощью благотворителей на негосударственные деньги. Очень хороший опыт. Государство обратило на это внимание. Это отлично. Начинается взаимодействие между государством, региональным начальством, министерствами и гражданскими активистами.

– На реализацию каких ещё национальных проектов Общественная палата РФ может оказать существенное влияние?

– Мы говорили про борьбу с бедностью и жильё. Я бы ещё добавил сюда экологию. Экологические проблемы выходят на первое место во многих регионах страны.

Да, у многих людей жизнь тяжёлая. Но, несмотря на это, для них становится важным, какова вокруг природа, чисты ли вода, воздух, в какой окружающей среде растут их дети.

Отдельная тема – переработка мусора. Здесь без общественности не обойтись. Доверие между обществом и властью в данном вопросе практически утеряно. Роль

листами, управленцами. «Мы разбираемся, а вы не разбираетесь». Мы увидели это на примере пенсионной реформы в прошлом году, которая вызвала серьёзное социальное напря-

«МОЁ МНЕНИЕ: СЕЙЧАС МНОГИЕ ПАСПОРТА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НЕДОСТАТОЧНО ПРОРАБОТАНЫ. Я УВЕРЕН, ЧТО ПРИДЁТСЯ К НИМ ВОЗВРАЩАТЬСЯ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭКСПЕРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОБЩЕСТВА, КОТОРЫЙ СЕГОДНЯ, НА МОЙ ВЗГЛЯД, ВЫШЕ, ЧЕМ ЭКСПЕРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРАВИТЕЛЬСТВА».

федеральной Общественной палаты и региональных общественных палат в том, чтобы налаживать контакт. Вы сначала объясните людям, что вы хотите построить, какая у вас проработка, что с геологией, если говорить о полигонах, не будет ли утечки вредных веществ в ближайшую речку...

Часть бюрократии считает себя компетентными специа-

жение и падение рейтингов всех институтов власти. Всех!

Проблема в этом и заключалась: «Мы специалисты, мы знаем, мы компетентны, а вы, поскольку вы всё равно ни в чём не разбираетесь, примите то, что мы вам сказали». Это недопустимый характер диалога власти и общества. Задача Общественной палаты РФ – менять сам характер диалога. **БР**

СПРАВКА



ФАДЕЕВ ВАЛЕРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, секретарь Общественной палаты РФ. Родился в 1960 г. в г. Ташкенте Узбекской ССР.

В 1983 г. окончил факультет управления и прикладной математики Московского физико-технического института (МФТИ). В 1983–1984 гг. работал в Центральном конструкторском бюро «Алмаз». В 1984–1986 гг. служил в Вооружённых силах СССР. В 1986–1988 гг. – научный сотрудник Вычислительного центра АН СССР. В 1988–1992 гг. работал в Институте энергетических исследований АН СССР, Институте проблем рынка АН СССР.

В 1992–1995 гг. – эксперт, научный редактор журнала «Коммерсант-Weekly». С 1995 по 1998 г. был научным редактором, первым заместителем главного редактора журнала «Эксперт». В 1998 г. работал первым заместителем главного редактора газеты «Известия». С ноября 1998 г. – главный редактор журнала «Эксперт». В 2001–2004 гг. – один из соучредителей, сопредседатель ООР «Деловая Россия».

С июля 2006 г. по июнь 2017 г. – генеральный директор, совладелец ЗАО «Медиахолдинг «Эксперт»». Создатель телеканала «Эксперт-ТВ». В 2006–2014 гг. был членом Общественной палаты РФ первого – четвёртого составов. С 2011 г. – член Наблюдательного совета – председатель Экспертного совета Агентства стратегических инициатив. 20 марта 2017 г. указом Президента РФ утверждён членом Общественной палаты РФ шестого состава.

«НАЦПРОЕКТЫ – ЭТО ВЕДЬ НЕ ТОЛЬКО ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПЛАН. ЭТО ПОЛИТИЧЕСКИЙ ПЛАН. ЛЮДИ, ЖИТЕЛИ НАШЕЙ СТРАНЫ ДОЛЖНЫ УВИДЕТЬ СЕБЯ В ЭТИХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ».

нормально жить в малых городах и на селе. Это вопрос Стратегии пространственного развития и Стратегии размещения производительных сил.

Эту повестку дня Общественная палата РФ (в том числе региональные общественные палаты) пытается пробить и навязать, если хотите.

– Вы недавно говорили, что Общественная палата займёт-

приобретают стратегическое, политическое и общественное значение. Вот чего мы пытаемся добиться.

– При подготовке этих проектов экспертов Общественной палаты РФ то ли не приглашали, то ли не прислушивались к ним?

– Не очень-то приглашали. Естественно, мы разослали все нужные письма. Какие-то

ИГОРЬ ВДОВИН: «НЕОБХОДИМО ПОВЫШАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ»

О различных аспектах повышения эффективности участия бизнеса в реализации приоритетных национальных проектов рассказывает вице-президент РСПП, член Правления РСПП, председатель Комитета РСПП по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке, председатель совета директоров ООО «Национальное агентство прямых инвестиций» Игорь Вдовин.

– Игорь Александрович, вероятно, планы работы Комитета РСПП по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке на 2019 год формировались с учётом задач, поставленных в Указе Президента РФ от 7 мая 2018 года о национальных целях развития. Какие именно направления работы Комитета по этой тематике можно назвать приоритетными?

около 28 трлн рублей до 2024 года. Из них 7,5 трлн рублей необходимо будет привлечь из внебюджетных источников. В том числе это частные инвестиции. В этом году запланирован ряд заседаний нашего Комитета, на которых мы обсудим вопросы привлечения частных инвестиций для реализации мероприятий, запланированных национальными проектами.

национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Я являюсь сопредседателем Проектного комитета и могу сказать, что в результате проведённой работы были разработаны критерии отбора проектов, собраны инвестиционные предложения частных компаний, проведена предварительная экспертиза предлагаемых компаниями инвестиционных проектов, подготовлен перечень проектов для рассмотрения на Рабочей группе и практического запуска пилотных проектов. Поступило около 1 тыс. проектов, из них 13 находятся в высокой стадии готовности – заключение инвестиционных соглашений по ним ожидается уже в I квартале. Самый капиталоемкий проект – это строительство ВСМ «Москва – Казань – Екатеринбург» на участке Москва – Нижний Новгород (621,6 млрд рублей). Эта большая и ответственная работа продолжается.

Проект ВСМ является частью Комплексного плана модер-

«КОМИТЕТ УЧАСТВУЕТ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО ЛЕГАЛИЗАЦИИ И РЕАБИЛИТАЦИИ БИЗНЕСА В РЯДЕ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.

ЭТА РАБОТА ПРОХОДИТ НА ПЛОЩАДКЕ ОБЪЕДИНЁННОГО ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА (ОЭС) ЧЕТЫРЁХ ДЕЛОВЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ (РСПП, ТПП РФ, «ОПОРА РОССИИ», «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»).

– Все направления работы, которые отражены в названии Комитета, являются приоритетными с точки зрения исполнения майских указов.

Например, инвестиционная политика. Всего на исполнение нацпроектов запланировано

Комитет принимает активное участие в деятельности Проектного комитета Рабочей группы по содействию реализации новых инвестиционных проектов, направленных на реализацию Указа Президента РФ от 7 мая 2018 года № 204 «О



ФОТО: ЛУЖБА ИД РСПП

«БАЗОВАЯ ПРОБЛЕМА В ТОМ, ЧТО БИЗНЕС ВСЁ ЕЩЁ ПЛОХО ОСВЕДОМЛЁН ОБ ИНСТРУМЕНТАХ ГОСПОДДЕРЖКИ ЛИБО НЕ ВЕРИТ В НИХ. И НЕ ЗНАЕТ О МНОГИХ ИНСТИТУТАХ РАЗВИТИЯ, КОТОРЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ В ЕГО РЕГИОНЕ».

низации и расширения магистральной инфраструктуры. Комитет проводит ряд мероприятий, связанных с реализацией Комплексного плана с участием экспертов, органов власти, бизнеса. Так, в декабре 2018 года на площадке Комите-

та прошло заседание на тему развития железнодорожной инфраструктуры с участием представителей отрасли.

Ещё одно направление – поддержка экспорта. Президентом РФ поставлена задача увеличить объём несырьевого

экспорта до 250 млрд долларов в год. Основные препятствия для развития экспорта – высокие транспортные издержки, высокая себестоимость производства, высокие ставки по кредитам для экспортёров. Комитет работает по данному направлению совместно с Российским экспортным центром (РЭЦ). Помимо вопросов расширения кредитования и страхования экспортных поставок, стоит задача продвижения и расширения присутствия российских брендов за рубежом.

Что касается институтов развития, то Комитет работает в тесном взаимодействии со всеми институтами развития (ИР) и организует ежегодный Форум институтов развития, цель которого – улучшить взаимодействие бизнеса и ИР, способствовать включению компаний в программы господдержки. В этом году Форум запланирован на 11 марта в рамках Недели российского бизнеса.

Ещё один вопрос – «обеление» бизнеса. Комитет участвует в реализации проекта по легализации и реабилитации бизнеса в ряде отраслей российской экономики. Эта работа проходит на площадке Объединённого экспертного совета (ОЭС) четырёх деловых объединений (РСПП, ТПП РФ, «ОПОРА РОССИИ», «Деловая Россия»). В настоящее время сформирована и начала работу межведомственная рабочая группа. Инициатива создания МРГ – это одно из практических следствий Указа и одновременно продолжение проведённых ОЭС год назад исследований причин плохого инвестиционного климата и



ФОТО СЛУЖБЫ ИД РСПП

своеобразия условий конкуренции в России.

– На прошедшем в октябре в РСПП круглом столе «Финансирование перспективных проектов промышленных компаний» поднимался, в частности,

ТПП РФ проводит общероссийский опрос российских компаний на тему эффективности поддержки бизнеса через институты развития. Цель – определить, насколько меры господдержки соответствуют ожиданиям и

можно назвать наиболее очевидные из них.

Первое – доступность программ. Есть жалобы из регионов, что компании признают недостаточно платёжеспособными (по мнению компаний, безосновательно) и отказывают на этом основании в финансовой поддержке, предлагая только «помощь советом».

Барьеры на пути бизнеса к программам господдержки – не только административные.

Второй момент – в целом плохая информированность бизнеса. О многих институтах развития бизнес не знает и не разбирается во всём многообразии предлагаемых программ. Часть предпринимателей вообще не верит, что может получить господдержку.

Третье – низкое качество подготовки проектов тоже часто становится основанием для отказа. Необходимы образовательные программы для промышленных компаний по развитию компетенций в области подготовки и управления инвестиционными проектами наподобие тех обучающих программ, которые реализует РЭЦ в области экспорта. Здесь институтам развития может прийти на помощь частная инициатива в виде специальных курсов и программ. В настоящее время Фонд развития промышленности (ФРП) начинает работу над образовательными проектами, которые, по моему мнению, окажут существенную помощь промышленным компаниям.

– В одном из своих выступлений среди важнейших задач вы назвали построение эффективного открытого диалога между бизнесом и инсти-

«Наш Комитет активно работает в направлении повышения эффективности взаимодействия институтов развития с бизнесом, регулярно проводя встречи с бизнесом и ИР, на которых обсуждаются вопросы доступности господдержки и запросы бизнеса на те или иные инструменты».

вопрос об административных барьерах, с которыми сталкиваются российские компании при обращении за финансовой и нефинансовой поддержкой в институты развития. Устранение каких именно барьеров сейчас является наиболее актуальной задачей?

– В настоящее время РСПП при участии своих региональных отделений, при поддержке

потребностям бизнеса, выявить наиболее востребованные и доступные из них с учётом региональных особенностей, а также определить основные барьеры и препятствия на различных этапах взаимодействия бизнеса и институтов развития.

Результаты исследования будут представлены на Форуме институтов развития 11 марта 2019 года, однако уже сейчас



ФОТО СЛУЖБЫ ИД РСПП

тутами развития. Существуют какие-то причины, не позволяющие сегодня добиться оптимальных параметров подобного диалога? В чём здесь проблема?

– Базовая проблема в том, что бизнес всё ещё плохо осведомлён об инструментах господдержки либо не верит в них. И не знает о многих институтах развития, которые представлены в его регионе.

В диалоге заинтересованы все стороны, и Комитет предоставляет свою площадку для дискуссий и обмена мнениями, для получения обратной связи между институтами развития и промышленными компаниями. Институты развития имеют ключевое значение для достижения национальных целей развития, а для этого необходимо активное вхождение бизнеса в программы поддержки. Регионы также крайне заинтересованы в развитии своих экономик. Бизнесу же нужно льготное финансирование, которое предоставляют ИР.

Нет причин, чтобы не взаимодействовать.

Необходимо: расширить информирование бизнеса в регионах о возможностях господдержки и снять недоверие к государству за счёт проведения

бизнеса на те или иные инструменты. Так, в марте состоится Форум институтов развития, где встретятся все ключевые ИР и компании, которые хотят включиться со своими проектами в программы господдержки.

«У ФРП один из самых компетентных консультационных центров, который помогает предприятиям с оформлением заявок на финансирование – по сути, создаёт комфортные условия, особенно для новичков, для входа в программы господдержки».

встреч ИР с предпринимателями, показать успешные кейсы профинансированных проектов, показать, что господдержка – это реальность.

Наш Комитет активно работает в направлении повышения эффективности взаимодействия институтов развития с бизнесом, регулярно проводя встречи с бизнесом и ИР, на которых обсуждаются вопросы доступности господдержки и запросы

– Можно предположить, что в ходе выполнения прошлых майских указов были выработаны новые, достаточно эффективные механизмы совместной работы бизнеса и ИР. Можно привести конкретные примеры?

– ФРП, РЭЦ, Корпорация «МСП» и многие другие институты развития работают эффективно.

ФРП уже профинансировал проектов на 76,8 млрд рублей,



ПРЕСС-СЛУЖБА РФСП

многие – из регионов. У ФРП один из самых компетентных консультационных центров, который помогает предприятиям с оформлением заявок на финансирование – по сути, создаёт комфортные условия, особенно для новичков, для входа

ма «Специальный инвестиционный контракт», так что могу судить объективно о востребованности этих мер поддержки со стороны бизнеса.

Говоря о новых механизмах, не могу обойти вниманием самый новый из них – СЗПК

«СЕЙЧАС РЭЦ ВНЕДРЯЕТ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКСПОРТНЫЙ СТАНДАРТ 2.0 (ДОКУМЕНТ, ОПИСЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС МЕР ПО АКТИВИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ), КОТОРЫЙ БУДЕТ ОПРОБОВАН В ЭТОМ ГОДУ В ПИЛОТНЫХ СУБЪЕКТАХ РФ».

в программы господдержки. Я сам вхожу в состав Экспертного совета ФРП, где рассматриваются результаты экспертиз проектов и принимаются решения о предоставлении Фондом финансовой поддержки предприятиям. Также участвую в работе Межведомственной комиссии (МВК) по отбору компаний и проектов, претендующих на поддержку в рамках механиз-

(Соглашение о защите и поощрении капиталовложений). Законопроект о СЗПК фактически переформатирует всю существующую систему господдержки. Он разработан Минфином России совместно с РСПП и устанавливает правила для инвесторов, готовых вкладывать более 3 млрд рублей собственных средств в российские инвестиционные проекты.

Законопроект, по сути, объединит в СЗПК предоставляемые точно, в том числе законами о ГЧП и концессионных соглашениях, налоговые гарантии инвесторам, исключив их из соответствующих федеральных законов. Документом утверждается, что к инвесторам, заключившим такие соглашения, не будут применяться положения законодательства, ухудшающие условия реализации проектов, в том числе с точки зрения осуществления производственной и иной хозяйственной деятельности, отчисления обязательных платежей и сборов, процедур лицензирования, сертификации и др.

Если говорить о новациях на экспортном направлении, то РЭЦ играет ключевую роль в развитии направления экспортной поддержки бизнеса.

РЭЦ внедрил образовательные программы (Школа экспорта РЭЦ) и акселератор для экспортных проектов. Сейчас внедряет региональный экспортный стандарт 2.0 (документ, описывающий комплекс мер по активизации экспортной деятельности в регионе), который будет опробован в этом году в пилотных субъектах РФ.

В 2019 году также будет реализована силами РЭЦ идея создания «единого окна» для всех экспортёров в стране. Это ведёт к упрощению взаимодействия бизнеса и ИР и повышению эффективности господдержки.

В экспортной политике фокус внимания государства сконцентрирован на поддержке «экспорта добавленной стоимости», создании условий для быстрого внедрения передовых разработок в производство, на

поддержке стартапов и высокотехнологичных компаний.

То есть институты развития и другие механизмы предоставления господдержки будут ориентированы на бизнес, создающий добавленную стоимость.

Конечно, остаются актуальными программы кредитования и страхования экспортных поставок, участие российских компаний в международных выставках, организация деловых миссий за рубеж, развитие делового имиджа России, продвижение отечественных брендов.

Но в приоритете господдержки – финансирование проектов, у которых имеется значимый экспортный потенциал и высокая добавленная стоимость. Кстати, ВЭБ.РФ совместно с РЭЦ в 2019 году должны разработать программу финансирования проектов по созданию и модернизации экспортно ориентированных производств в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

– Продукция каких отраслей промышленности в настоящий момент выглядит конкурентоспособной, наиболее перспективной в плане увеличения поставок?

– По итогам 2018 года объём несырьевого неэнергетического экспорта может достичь рекордной суммы в 147 млрд долларов. Прирост показывают почти все отрасли. По росту физических объёмов поставок на экспорт лидируют АПК, гражданское машиностроение, химия и металлургия.

Что касается машиностроения, то, например, на 40% вырос экспорт сельхозтехники из России. Российские комбайны

занимают сейчас порядка 15% глобального рынка, а энергонасыщенные трактора – до 25%.

Если вернуться к нацпроекту «Международная кооперация и экспорт», то там мы видим ба-

занимают сейчас порядка 15% глобального рынка, а энергонасыщенные трактора – до 25%. Если вернуться к нацпроекту «Международная кооперация и экспорт», то там мы видим ба-

«В ЭКСПОРТНОЙ ПОЛИТИКЕ ФОКУС ВНИМАНИЯ ГОСУДАРСТВА СКОНЦЕНТРИРОВАН НА ПОДДЕРЖКЕ “ЭКСПОРТА ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ”, СОЗДАНИИ УСЛОВИЙ ДЛЯ БЫСТРОГО ВНЕДРЕНИЯ ПЕРЕДОВЫХ РАЗРАБОТОК В ПРОИЗВОДСТВО, НА ПОДДЕРЖКЕ СТАРТАПОВ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ».

зовые значения по объёму несырьевого экспорта из России. Первое место на данный момент занимает металлургия – 42 млрд долларов в год. Далее идут машиностроение (33 млрд долла-

тически в 2 раза – до 60 млрд долларов, а АПК – более чем вдвое, до 45 млрд долларов. Указанные отрасли, а также другие, поддержка которых будет осуществляться в рамках нацпро-



екта, наиболее перспективны для увеличения доли экспорта.

– Понятно, что цифровизация российской экономики – задача актуальнейшая, но в то же вре-

вечение инвестиций в развитие цифровой экономики РФ». В его ходе мы провели анкетирование, которое выявило основные проблемы цифровизации:

«В бизнес-сообществе пока нет полного понимания, для чего нужна цифровизация и почему без перехода на цифровую модель предприятие просто не сможет выжить в будущем».

мя очень сложная. Нужны значительные средства, специалисты, определённые стимулы для активного участия бизнеса в этой работе. Какие риски здесь нужно учитывать в первую очередь? Что необходимо сделать, чтобы по возможности нивелировать их?

– В 2018 году наш Комитет проводил расширенное заседание с участием институтов развития и бизнеса на тему «При-

– отсутствие квалифицированных специалистов;
– недостаточная поддержка со стороны государства;
– недостаточно развитый российский ИТ-сектор для цифровой трансформации;
– риски, связанные с информационной безопасностью.

Самый большой риск в том, что цифровизация будет идти недостаточно высокими темпами, чтобы обеспечивать конкурентоспособность российской экономики.

В бизнес-сообществе пока нет полного понимания, для чего нужна цифровизация и почему без перехода на цифровую модель предприятие просто не сможет выжить в будущем. Из-за этого цифровизация сейчас идёт в основном «сверху», но запрос на неё должен быть сформирован именно от бизнеса, чтобы государство могло выстроить приоритеты в этой сфере. В том числе это касается эффективности распределения господдержки на цифровизацию.

Комитет РСПП по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке совместно с Объединённым экспертным советом четырёх деловых объединений (РСПП, ТПП РФ, «ОПОРА РОССИИ» и «Деловая Россия») готов взять на себя функцию координатора по организации привлечения инвестиций для внедрения цифровых технологий.

БР

СПРАВКА

Вдовин Игорь Александрович, вице-президент РСПП, член Правления РСПП, председатель Комитета по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке, председатель совета директоров ООО «Национальное агентство прямых инвестиций», д. ю. н., профессор НИУ «Высшая школа экономики».

Родился 22 февраля 1964 г. в г. Алма-Ата (Казахстан).

С 2001 г. занимает пост председателя совета директоров в ООО «Национальное агентство прямых инвестиций».

Сопредседатель Объединённого экспертного совета (РСПП, ТПП РФ,



ФОТО: СЛУЖБА ИД РСПП

«Деловая Россия», «ОПОРА РОССИИ»).

Заместитель председателя Экспертного совета Фонда развития промышленности при Министерстве промышленности России.

Член Экспертного совета Межведомственной комиссии (МВК) по отбору компаний и проектов, претендующих на поддержку в рамках механизма «Специальный инвестиционный контракт».

Член Правительственной комиссии по транспорту.

С 2018 г. – сопредседатель Проектного комитета Рабочей группы по содействию реализации новых инвестиционных проектов, направленных на реализацию Указа Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» со стороны РСПП. Свободно владеет английским языком.

Имеет четверых детей.

ПОЗВОЛЬТЕ
НАМ
ОСТАТЬСЯ
В ВАШЕМ
СЕРДЦЕ.*

Позвольте увлечь вас завораживающим видом на Красную площадь.

Позвольте окружить вас роскошью тонкого шелка и вишневого дерева.

Позвольте предложить вам негу теплой воды, подсвеченной кристаллами.

Позвольте превратить ваш отъезд из Москвы в прелюдию возвращения.



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



THE RITZ-CARLTON®
MOSCOW

ВСЕВОЛОД ВУКОЛОВ: «ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПОНЯТНЫ И ПОЛЕЗНЫ ЛЮДЯМ»

Федеральная служба по труду и занятости ведёт очень активную и разнообразную работу, направленную на реализацию целого ряда национальных проектов, определённых майскими указами Президента РФ. О приоритетных векторах деятельности ведомства рассказывает руководитель Роструда Всеволод Вуколов.

– Всеволод Львович, какие конкретные задачи стоят сегодня перед Рострудом, учитывая участие ведомства в реализации приоритетных национальных проектов?

– Роструд принимает непосредственное участие в работе над несколькими нацпроектами. В первую очередь это «Демография». Для его реализации необходимо решить целый ряд непростых задач. В частности, сегодня многие россияне предпенсионного возраста не успевают за развитием экономики, темпами технологического перевооружения. Организовать работу, связанную с подготовкой и переподготовкой специалистов именно этого возраста, – для нас главная задача. Эта работа ведётся в рамках федерального проекта «Старшее поколение».

Из бюджета на эти цели выделено 5 млрд рублей. Из них 1,5 млрд будет реализовано в рамках соглашения с WorldSkills. Мы вместе с ними провели интересное и пока не совсем обычное мероприятие: чемпионат «Навыки мудрых»,

который продемонстрировал реально существующие профессиональные и творческие способности граждан старшего возраста. Так вот, сегодня, чтобы соответствовать вызовам времени, более 1,5 тыс. человек этой возрастной категории уже сели за парты по программе дополнительного профессионального обучения.

– Участие в этой программе – инициатива самих граждан?

– Человек может сам обратиться в Центр занятости, но чаще инициатива исходит

Это же, конечно, касается и повышения производительности труда. По данному направлению Роструд работает над перестроением службы занятости. Аналитическая организационная работа будет идти под руководством Минэкономразвития России на предприятиях. Соответственно, предприятия после их оценки, аудита будут формировать определённые дорожные карты для повышения производительности труда. Им понадобятся специалисты другого уровня,

«Работа по переобучению и переквалификации работников предпенсионного возраста в рамках нацпроекта “Демография” – один из ключевых вопросов».

от компаний, где проводится техническое перевооружение, осваиваются новые виды обслуживания. Работа по переобучению и переквалификации работников предпенсионного возраста в рамках нацпроекта «Демография» – один из ключевых вопросов.

и на переобучение есть деньги в федеральном бюджете. Наша задача – должным образом организовать этот процесс.

Второй вопрос: формат службы занятости. В своё время был реализован проект МФЦ, разработка которого осуществлялась при моём участии, сейчас им

все пользуются в формате «Мои документы». Практически та же команда будет заниматься вопросами новых стандартов, новых брендбуков, новых подходов к Центру занятости. В этом году в 16 регионах мы попробуем эти стандарты реализовать.

– Выполнение национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» – общероссийская задача. Наверное, не будет преувеличением сказать, что в её выполнении так или иначе принимают участие все министерства и ведомства. Каким может быть вклад Роструда?

– В рамках этого нацпроекта Роструд участвует в трёх федеральных проектах: «Нормативное регулирование цифровой среды», «Кадры для цифровой экономики» и «Цифровое государственное управление».

Предусматривается разработка инструментария поддержки работодателей и соискателей с использованием человеко-машинных комплексов, интеграции с системами независимой оценки квалификации, формирование и внедрение моделей компетенций, развитие современных методов получения и анализа информации о рынке труда с применением технологий больших данных, внедрение многообразных дистанционных сервисов в сфере содействия занятости, самозанятости и профессиональной ориентации.

Федеральный проект «Кадры для цифровой экономики» предусматривает участие Роструда в мероприятиях, где результатом будет являться прогноз спроса на цифровые компетенции и спроса на кадры, владеющие данными компетенциями, со



ФОТО СЛУЖБА МДР СПИ

стороны российских компаний. Также речь идёт о разработке и апробации программ переподготовки высвободившихся низкоквалифицированных кадров и работников устаревающих про-

В соответствии с федеральным проектом «Цифровое государственное управление», будет разработана технология электронного взаимодействия с работодателями, так назы-

«ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ “Кадры для цифровой экономики” ПРЕДУСМАТРИВАЕТ УЧАСТИЕ РОСТРУДА В МЕРОПРИЯТИЯХ, ГДЕ РЕЗУЛЬТАТОМ БУДЕТ ЯВЛЯТЬСЯ ПРОГНОЗ СПРОСА НА ЦИФРОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И СПРОСА НА КАДРЫ, ВЛАДЕЮЩИЕ ДАННЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ, СО СТОРОНЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ».

фессий в соответствии с актуальными потребностями рынка труда. Запланирована в рамках проекта и разработка стандартов оценки профессиональных компетенций для проведения трудоспособными гражданами самооценки своих компетенций.

ваемая цифровая платформа (сервис) проверки оформления трудовых отношений, которая при помощи специального «конструктора» позволит контролировать законность трудовых отношений в каждом конкретном случае.



По обеспечению функционирования цифровой платформы поиска работы и подбора персонала на базе информационно-аналитической системы «Общероссийская база вакансий "Работа в России"» Роструда

работодателями, студентами и выпускниками при организации стажировок и практик.

В частности, планируется, что пользователи портала и его подсистемы – соцсети деловых контактов Skillsnet – смогут

«Планируется, что пользователи портала и его подсистемы – соцсети деловых контактов Skillsnet – смогут использовать легкодоступные инструменты подтверждения имеющихся компетенций и оценок квалификации».

предстоит создать своеобразную экосистему. То есть модифицировать большое количество технических решений, направленных на перевод в электронный вид отдельных составляющих функций по поиску работы в соответствии с изменяющимися потребностями пользователей. Также предусматривается разработка инструментария взаимодействия между образовательными учреждениями,

использовать легкодоступные инструменты подтверждения имеющихся компетенций и оценок квалификации. Такой функционал уже реализован в части подтверждения компетенций по стандартам WorldSkills.

– Портал «Работа в России» является крупнейшей российской базой вакансий. Правильно ли я понимаю, что он востребован как гражданами, так и службами занятости?

– Несомненно. Портал и сейчас является важнейшим инструментом в деятельности службы занятости, он объединяет в себе вакансии всех центров занятости, а также вакансии, размещаемые работодателями напрямую, и, как вы правильно заметили, является крупнейшей базой вакансий в стране. Число пользователей, посетивших портал, постоянно растёт и в настоящее время превысило 60 млн человек, а число просмотров уже превышает 875 млн. В среднем портал ежедневно посещает свыше 180 тыс. человек.

Новый стандарт занятости предусматривает масштабное расширение имеющегося функционала, современных методов получения и анализа информации о рынке труда с применением технологий больших данных, позволит принимать своевременные управленческие решения, выстроить грамотную политику по его регулированию. Таким образом, внедрение цифровых технологий в деятельность службы занятости, перевод услуг в электронный вид будут способствовать диверсификации возможностей для взаимодействия работодателей и соискателей на рынке труда.

Я хочу особо подчеркнуть, что цифровые сервисы должны быть прежде всего полезны гражданину. Сейчас реализуется немало сервисов и проектов цифровой экономики, среди них и проект, оператором которого является наше ведомство, – это всероссийский государственный портал «Работа в России», и, конечно, сервис Роструда «Онлайнинспекция.рф», полез-

ный в равной степени как для работодателей, так и для работников.

– Вероятно, работу по реализации нацпроектов ведомство будет вести, взаимодействуя с другими госорганами, с институтами развития, объединениями бизнеса страны?

– Конечно. Во-первых, мы всё время работаем в рамках Российской трёхсторонней комиссии. Все решения, все законодательные инициативы рассматриваются в рамках РТК. Мы всегда стремимся поддерживать партнёрские отношения с крупнейшими объединениями бизнеса: с РСПП, «Деловой Россией», «ОПОРОЙ РОССИИ».

Для нас главный вопрос – это снижение смертельных случаев на производстве и в целом травматизма, поэтому очень важна профилактическая работа с хозяйствующими субъектами.

Что касается защиты трудовых прав, то в первую очередь это вопросы задолженности по заработной плате. Хотелось бы отметить взаимодействие со Следственным комитетом РФ, Прокуратурой РФ, так как со-

вместная работа в рамках заключённых соглашений даёт результат. Только в прошлом году мы добились погашения задолженностей по зарплате на 13,6 млрд рублей.

– А как строится совместная работа Роструда с крупнейшими российскими компаниями?

– Учитывая, что Роструд – ведомство, осуществляющее

зуются нашими сервисами по подбору персонала. Но главное направление нашего сотрудничества – вопросы, связанные с системой управления охраной труда, с внедрением такой системы на предприятиях.

В рамках исполнения поручения Правительства РФ мы начали активную работу по упорядочению и струк-

«РЕЗУЛЬТАТОМ ПРОВЕДЁННОЙ РАБОТЫ СТАНЕТ СНИЖЕНИЕ НАГРУЗКИ НА БИЗНЕС ЗА СЧЁТ УМЕНЬШЕНИЯ ЧИСЛА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, В ТОМ ЧИСЛЕ СОДЕРЖАЩИХСЯ В ПРОВЕРОЧНЫХ ЛИСТАХ».

функции контроля и надзора, мы совместно с крупными компаниями составляем планы устранения выявленных недостатков, снижения производственного травматизма, сокращения числа несчастных случаев на производстве. И, кстати, уровень производственного травматизма за последние годы значительно снизился.

Что касается взаимодействия по кадровым вопросам, мы заключили со многими крупными компаниями («Ростех», «РЖД», «Роснефть» и др.) соответствующие соглашения. Они поль-

турированию действующих нормативно-правовых актов, устаревших и мешающих развиваться бизнесу, используем принцип так называемой «регуляторной гильотины». Результатом проведённой работы станет снижение нагрузки на бизнес за счёт уменьшения числа обязательных требований трудового законодательства, в том числе содержащихся в проверочных листах.

Хочу особо отметить, что Роструд всегда открыт для взаимодействия и конструктивного диалога с бизнесом. **БР**

СПРАВКА



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Вуколов Всеволод Львович, руководитель Федеральной службы по труду и занятости.

Родился 17 апреля 1969 г. В 1994 г. окончил Московский государственный институт радиотехники, электроники и автоматики. В 2000 г. окончил Российскую академию государственной службы при Президенте РФ. Работал заместителем губернатора Красноярского края, генеральным

директором крупнейшего в Европе горно-обогатительного комбината. Возглавлял Департамент государственного управления и местного самоуправления Правительства РФ. Является действительным государственным советником Российской Федерации 1 класса. Распоряжением Правительства РФ от 5 апреля 2013 г. № 518-р назначен руководителем Федеральной службы по труду и занятости (Роструд).

НИКИТА ГУСАКОВ: «ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА РАСТЁТ ОПЕРЕЖАЮЩИМИ ТЕМПАМИ»

АО «ЭКСАР», входящее в группу Российского экспортного центра, является первым в России государственным экспортным кредитным агентством. Нацпроект «Международная кооперация и экспорт» ставит перед АО «ЭКСАР» новые задачи. О том, какие инструменты сегодня задействованы для их выполнения, рассказывает старший вице-президент РЭЦ, генеральный директор АО «ЭКСАР» Никита Гусаков.

– Никита Валерьевич, каковы основные функции и место ЭКСАР в группе РЭЦ?

– Российский экспортный центр и поддержка экспорта как таковая начались с ЭКСАР, который был создан в 2011 году. Функции ЭКСАР: страхование рисков для экспортёров и банков, финансирующих экспорт.

Потом к нам присоединился РОСЭКСИМБАНК, который стал специализироваться на поддержке экспорта. В 2015 году был создан РЭЦ как головная структура, в целом координирующая политику в области экспорта. За ЭКСАР и РОСЭКСИМБАНК осталась функция финансовой поддержки.

– Какие задачи стоят перед ЭКСАР в рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт»?

– Когда запускался нацпроект, мы организовали проектные мастерские: привлекали большое количество компаний по отраслям и собирали информацию о том, что им нужно, чтобы нарастить экспорт. Вы-

ясняли, какими возможностями они располагают, что мешает развитию, какие инструменты поддержки необходимы.

Роль ЭКСАР – это финансовая поддержка. Понятно, что для достижения целей по росту экспорта наша поддержка должна расти опережающими темпами.

– Поддержка в том числе и компаний МСП? Им она, наверное, особенно нужна.

«Один из ключевых продуктов ЭКСАР, в котором мы видим большой потенциал, – это страхование кредитов на создание экспортно ориентированных производств».

– Да, нацпроектом это предусмотрено. Доля МСП в экспорте пока мала, как и доля самих экспортёров среди предприятий МСП.

Здесь много проблем, начиная с самых банальных – с отсутствия понимания основ экспортной деятельности. РЭЦ уже несколько лет ведёт проект «Школа экспорта»: обучаем региональных тренеров, кото-

рые потом обучают компании. Это в первую очередь компании МСП.

Есть программы акселерации, которые мы запускаем совместно с Министерством экономического развития России, с Фондом «Сколково», со Сбербанком.

В рамках программы обучения есть блок, который касается финансов. Мы начинаем с основ, затем переходим к инструментам: как можно кредитовать, как

страховать риски при экспортной деятельности. В рамках этого курса даём всю информацию по продуктам, которые есть у ЭКСАР и РОСЭКСИМБАНК.

Обучение – это первая часть. Вторая – акселерация. Со стороны ЭКСАР мы предоставляем консердж-сервис: даём клиентского менеджера, который ведёт компанию, помогает ей решать возникающие вопросы.

Следующий этап – финансирование. Для МСП с точки зрения финансовой поддержки в первую очередь важны оборотные средства. Несколько лет назад мы запустили продукт и активно продвигаем его вместе с банками: страхование кредита на пополнение оборотных средств для исполнения экспортных контрактов.

– За счёт каких инструментов можно нарастить российский экспорт?

– Нужно создавать новые продукты и производства. Один из ключевых продуктов ЭКСАР, в котором мы видим большой потенциал, – это страхование кредитов на создание экспортно ориентированных производств.

Мы покрываем банкам часть проектных рисков при строительстве в России крупных или средних предприятий (или расширении существующих), направленных на экспортную деятельность.

Первый проект, который мы сделали в рамках этого продукта, – широко известный «Ямал СПГ». Есть ряд крупных проектов по созданию

экспортно ориентированных производств на территории РФ, которые мы сейчас прорабатываем и планируем завершить в том числе в этом году. Из тех, которыми мы занимаемся

наша задача – закрыть риски неплатежа для экспортёра. Когда у него есть иностранный контрагент, мы делаем свою экспертизу и оцениваем финансовое состояние его партнёра.

«Очень важно, что с помощью нашей страховки и банковского финансирования российская компания может дать своему клиенту не только продукт, но ещё и финансовое предложение, особенно когда мы говорим о крупных проектах».

уже в публичной плоскости, – Амурский ГПЗ, проект «Газпрома» на Дальнем Востоке. Есть проекты в области химии и в секторе деревообработки, в машиностроении. Речь идёт в том числе о расширении действующих производств.

– Какие конкретные выгоды получают российские производители-экспортёры от страховки ЭКСАР?

– Мы несколько лет активно продвигали такой слоган ЭКСАР: «Открываем рынки – закрываем риски». Основная

У экспортёров исчезает необходимость держать свою службу рисков. Это снижает издержки. Страховка ЭКСАР освобождает от ответственности за несвоевременное поступление валютной выручки. Для многих компаний это существенный фактор. Страховки, которые мы даём для финансирования, позволяют снизить его стоимость как для экспортёра, так и для покупателя российской продукции.

Очень важно, что с помощью нашей страховки и банковского



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСНП

финансирования российская компания может дать своему клиенту не только продукт, но ещё и финансовое предложение, особенно когда мы говорим о крупных проектах. Европейцы и китайцы давно предлагают не только продукт, но ещё и финансовую поддержку. Наличие финансового пакета – ключевое преимущество при выходе на международный рынок.

– Одно из направлений деятельности агентства – это

отметить, что мы страхуем политические риски на иностранной стороне. Когда российская компания продаёт по экспортному контракту что-то, например, в Египет, помимо коммерческого риска, есть политический риск: национализация, ограничение вывода валютной выручки, мораторий...

У нас есть отдельный продукт – страхование политических рисков при инвестициях.

«Сегодня многие банки готовы выходить с крупными проектами на международный рынок. Ключевым элементом для них является наша поддержка».

страхование политических рисков. В чём оно заключается?

– Это всегда было ключевой задачей экспортных агентств. Это то, с чем не может работать сама компания. Кредитный риск своего контрагента она ещё может худо-бедно оценить, а вот политические риски – это совсем за пределами её контроля.

Это встроенный элемент нашей поддержки. Важно

Когда компания не просто продаёт что-то, а приходит делать инвестиционный проект на территории иностранного государства, мы можем дать страховку от недружественных действий со стороны иностранного государства: тех же национализации, экспроприации.

Пока этот продукт полностью не прочувствован российскими компаниями, но мы видим увеличение их интереса.

– Вас устраивает правовое поле, в котором приходится работать?

– Когда ЭКСАР создавался, он был выведен из-под действия страхового законодательства, поскольку мы не страховая компания. Важная для нас история, которой мы занимались и продолжаем заниматься, – это регуляторика ЦБ. Традиционно страховка национального экспортного агентства даёт банкам преимущество с точки зрения резервов и нагрузки на капитал.

Поскольку наша страховка обеспечена государственной гарантией, она даёт банкам возможность отнести кредит, обеспеченный страховкой, к первой категории качества (соответственно, создание нулевых резервов).

Одна из основных наших задач – проработка с ЦБ дополнительного снижения нагрузки на капитал банков. Это позволит вовлечь банки в поддержку экспорта. Банки фактически стали заниматься поддержкой экспорта, когда появился ЭКСАР. До этого были единичные сделки.

Сегодня многие банки готовы выходить с крупными проектами на международный рынок. Ключевым элементом для них является наша поддержка.

– Каковы пути дальнейшего развития ЭКСАР?

– Для нас ключевой показатель – это объём поддержанного экспорта. В прошлом году он превысил 17 млрд долларов.

Если говорить в целом, то энергетический и сырьевой экспорт, которым мы занимаемся, в России в прошлом году был чуть меньше 150 млрд. Наша доля – примерно 11–12 % от об-

щего объёма экспорта. В идеале мы для себя ставим задачу выйти на уровень 15 % плюс.

В конце прошлого года мы получили новую гарантию Министерства финансов на 20 млрд долларов. Это удваивает нашу страховую ёмкость, повышает мощность и даёт нам возможность наращивать объёмы поддержки.

Вторая задача – повышать поддержку высоких переделов. Если смотреть на наш текущий портфель, большую долю в объёме поддержки занимают наиболее конкурентоспособные отрасли: металлургия, химия. Мы будем продолжать их поддерживать. Но будем расширять отраслевую структуру за счёт, например, машиностроения, ИТ.

Отдельное направление в целом для РЭЦ и в том числе для ЭКСАР – это экспорт услуг. В рамках нацпроекта, помимо удвоения несырьевого и неэнергетического экспорта и выхода на 250 млрд долларов к 2024 году, стоит задача вывести экспорт услуг на 100 млрд долларов.

Экспорт услуг – история для нас относительно новая, поэтому мы сейчас подстраиваем и модифицируем инструментарий под это направление.

– А о каких услугах идёт речь?

– Это в первую очередь информационные технологии. В

мер, установить систему цифрового налогообложения в стране. Мы с российскими интеграторами активно эту историю продвигаем. Готовы предлагать вместе с этим финансовый пакет.

Второе направление – инжиниринговые услуги. Кто выиграл инжиниринговый кон-

«Отдельное направление в целом для РЭЦ и в том числе для ЭКСАР – это экспорт услуг. В рамках нацпроекта, помимо удвоения несырьевого и неэнергетического экспорта и выхода на 250 млрд долларов к 2024 году, стоит задача вывести экспорт услуг на 100 млрд долларов».

последние несколько лет мы по ряду направлений в информационных технологиях стали вполне конкурентоспособными на международном рынке. Это, например, системы безопасности, системы управления дорожным движением, системы электронного правительства. К нашим разработкам уже есть интерес.

Причём речь может идти о масштабных проектах. Напри-

тракт, тот потом определяет, какое оборудование будет поставляться. Плюс незначительная в объёмных показателях, но перспективная история – креативные индустрии. Это всё, что связано с мультипликацией, кино, ТВ. Наша мультипликация реально одна из лучших на мировом рынке. Клиенты с нашей поддержкой заключают новые контракты, находят партнёров для копродукции.

БР

СПРАВКА



Гусаков

Никита Валерьевич,

генеральный директор АО «ЭКСАР», старший вице-президент АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ). Родился в 1981 г. в г. Москве.

Окончил Финансовую академию при Правительстве РФ, специальность – «мировая экономика» (2003 г.)

В 2003–2006 гг. – вице-президент по работе на долговом рынке капитала, ОАО «Альфа-Банк».

В 2006–2011 гг. – руководитель отдела по организации выпуска рублёвых облигаций валютно-финансового

департамента, ЗАО «Коммерческий банк «Ситибанк».

В 2011–2015 гг. – директор, управляющий директор департамента инвестиционно-банковской деятельности, ЗАО «ВТБ Капитал».

В 2015–2016 гг. – управляющий директор по клиентской работе и андеррайтингу, АО «ЭКСАР».

В 2016–2018 гг. – член правления – управляющий директор по клиентской работе, АО «ЭКСАР», группа РЭЦ. С сентября 2018 г. – генеральный директор АО «ЭКСАР», старший вице-президент РЭЦ.



ФОНД РОСКОНГРЕСС

КОНСТАНТИН ГОНЧАРОВ: «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА – ЕДИНСТВЕННАЯ ПРАВИЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ»

Группа компаний «Новотранс» активно занимается социальными и благотворительными проектами – поддержкой патриотическо-поисковых движений, ветеранских организаций, оказывает адресную помощь воспитанникам детских домов. С недавних пор холдинг поддерживает и российский спорт. В этом году «Новотранс» впервые стал генеральным партнёром хоккейного гала-матча, прошедшего в рамках Российского инвестиционного форума в Сочи. В перерыве между периодами мы поговорили о месте «социалки» в большом бизнесе с президентом Группы компаний «Новотранс», членом Правления РСПП Константином Гончаровым.

– Константин Анатольевич, мы с вами беседуем на полях Российского инвестиционного форума в Сочи. Насколько для вас полезно участие в подобных мероприятиях?

– Масштабные бизнес-форумы предоставляют хорошую возможность для обмена опытом, для ознакомления с последними трендами в бизнесе. На форумах большая концентрация представителей деловой элиты – и то, что в Москве можно делать неделю или месяц, здесь легко сделать за один день. Особый интерес вызывают выступления первых лиц государства и профильных министров.

– Вы вошли в состав Правления РСПП относительно недавно. А от этого какая польза?

– РСПП – очень мощная организация. Александр Николаевич Шохин сумел не только

– На прошлом Форуме холдинг «Новотранс» презентовал инвестпроект Lugarport. На каком этапе развития проект сейчас?

– Lugarport – это портовая инфраструктура в Усть-Луге

«На форумах большая концентрация представителей деловой элиты – и то, что в Москве можно делать неделю или месяц, здесь легко сделать за один день».

сплотить вокруг себя бизнесменов и создать правильную профессиональную и межотраслевую коммуникацию между ними и гостиничниками, но и защитить интересы предпринимательского сообщества, донести его проблематику до власти. Это очень ценно.

в Ленинградской области, и в этом году мы уже приступаем к строительству. Проект будем вводить поэтапно до 2024 года. В этом вопросе многое зависит не только от нас, но и от регуляторных и надзорных ведомств. В этом смысле хорошо помогают правильно выстроенные отно-



шения, в том числе с ОАО «РЖД», Минтрансом России, с региональными властями.

– Сейчас у «Новотранса» активно развиваются и другие направления деятельности, в частности в сфере перевозок грузов по железной дороге, вагоноремонта, в добываю-

компания занимается социальными проектами. Мы убеждены, что нельзя использовать ресурсы, не отдавая ничего взамен. Это будет неправильно.

– То есть для вас решения социальных задач и реализация КСО-программ являются не только репутацией, но и

реноме? Я убеждён, что социальная ответственность бизнеса – единственно правильная бизнес-стратегия.

В «Новотрансе», как и в самых успешных мировых компаниях, уверены, что важно не только зарабатывать, но и выполнять общественно важные функции. Если говорить о наших сотрудниках, то все они обеспечены хорошей зарплатой, которая в среднем на 11% выше средней по отрасли и на 15–20% превышает

среднюю зарплату в регионах присутствия. Все работники холдинга имеют полисы добровольного медицинского страхования, обеспечены бесплатным питанием. Рабочим вагоноремонтного дивизиона компания предоставляет также бесплатный транспорт до места работы и домой. В ближайшей перспективе создание социальной инфраструктуры – строительство

«РСПП – очень мощная организация. Александр Николаевич Шохин сумел не только сплотить вокруг себя бизнесменов и создать правильную профессиональную и межотраслевую коммуникацию между ними и госчиновниками, но и защитить интересы предпринимательского сообщества, донести его проблематику до власти. Это очень ценно».

щей отрасли... Одновременно с этим вы позиционируете компанию как социально ответственную, серьёзно вовлечённую в реализацию различных социальных проектов. Почему?

– Да, мы активно развиваемся. Но реализация бизнес-проектов невозможна без людей. Во всех регионах нашей страны, где функционируют подразделения «Новотранса»,

неотъемлемой частью развития всего бизнеса?

– Действительно, многие в бизнесе убеждены, что социальные активности – это репутация. И компании занимаются этим потому, что для них важно управлять своей репутацией в отраслях, в которых они работают. Отчасти это верно, но зачем делать добром людям только ради эфемерного





ФОНД РОСКОНГРЕСС

для своих рабочих жилых домов, детских садов, спортивных и оздоровительных объектов. А для работы на внешнем контуре мы в прошлом году специально создали благотворительный фонд «НОВОТРАНС-5П». «5 "П"» в названии Фонда – это Победа, Память, Патриотизм, Поиск, Помощь.

– Чем занимается Фонд?

– Эта организация занимается помощью детям-сиротам, поддержкой талантливых де-

Бурятия. Оказывается помощь поисковым отрядам Орловской и Ленинградской областей.

В частности, Фонд помогает получить образование и организовать выступления талантливого юному бурятскому певцу, композитору и аранжировщику Лудубу Очирову. 16-летний юноша почти ничего не видит, но не бросает творчество и сам помогает другим – музыкант часто принимает участие в благотворитель-

для молодых композиторов. Также Фонд при активной поддержке главы Бурятии Алексея Цыденова помогает Лудубу Очирову пройти отбор на обучение в фонде «Талант и успех», которым руководит народный артист России Сергей Ролдугин, по направлению «музыкально-исполнительское искусство».

Предпосылкой создания Фонда стало то, что раньше мы помогали разрозненно, а сейчас пришла необходимость систематизировать нашу деятельность.

Но одновременно с этим продолжают приходить просьбы

«Уже достаточно продолжительное время существует хоккейная команда «Новотранса», в состав которой в качестве нападающего вхожу и я».

тей из регионов России, развитием физической культуры и спорта в России, способствует просвещению и духовному развитию детей и молодёжи, а также оказывает содействие поисковым организациям. Специалисты Фонда разработали комплекс специальных программ. На текущий момент на регулярной основе мы оказываем поддержку детским домам в Кемеровской области и Республике

««Новотранс» вообще спортивная компания. В холдинге работает около 3 тыс. сотрудников, подавляющее большинство которых увлекается различными видами спорта. Бег, горные лыжи, плавание давно и прочно стали стилем жизни многих наших работников».

ных концертах. Кстати, как раз сейчас и здесь, в Сочи, Лудуб Очиров принимает участие в международном фестивале искусств Юрия Башмета. Музыканта пригласили к работе в департаменте композиции IV Международной музыкальной академии и в мастер-классах

о помощи через знакомых. И когда погружаешься в конкретные судьбы, становится понятно, что надо помогать, как это случилось, например, с трагедией в Магнитогорске. Ведь я сам из Магнитогорска, и знаю этот дом, в котором случился взрыв. Двум семьям с малень-

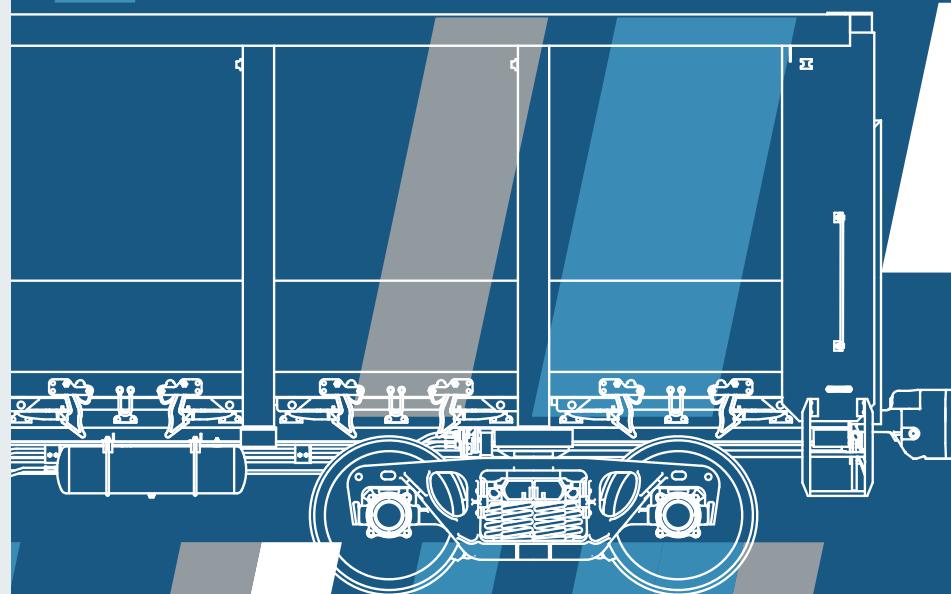
НОВОТРАНС

15^{ЛЕТ}

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ В РОССИИ

ГРУЗОВЫЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

РЕМОНТ ВАГОНОВ



novotrans.com

кими детьми, которые остались живы, но при этом потеряли жильё, мы выделили по 2,5 млн рублей для самостоятельного приобретения квартир.

– В этой связи хотелось бы воспользоваться случаем и поблагодарить вас за поддержку

лишь депортировать из страны и лишить родительских прав из-за отсутствия российского гражданства. В этом году мы собрали деньги на помощь трём тяжелобольным детям и на достройку дома маме восьмерых детей в Омской об-

«Предпосылкой создания Фонда стало то, что раньше мы помогали разрозненно, а сейчас пришла необходимость систематизировать нашу деятельность».

фонда «Живём», который я открыла в феврале. В этом смысле наша миссия в чём-то похожа. В прошлом году мы купили квартиру маме шестерых детей, которую собира-

ласти, и ваш вклад был очень значимым, спасибо!

Но вернёмся в Сочи. Сейчас мы находимся на гала-матче по хоккею на Кубок фонда «Росконгресс», где «Ново-

транс» является генеральным партнёром. Вам так нравится хоккей?

– Уже достаточно продолжительное время существует хоккейная команда «Новотранса», в состав которой в качестве нападающего вхожу и я. «Новотранс» вообще спортивная компания. В холдинге работает около 3 тыс. сотрудников, подавляющее большинство кото-

рых увлекается различными видами спорта. Бег, горные лыжи, плавание давно и прочно стали стилем жизни многих наших работников.

Ещё важно отметить, что холдинг начиная с прошлого года приступил к реализации новой социальной программы – поддержке профессионального спорта в России. В частности, в ноябре мы подписали спонсорское соглашение со Всероссийской федерацией волейбола. Вместе с её президентом Станиславом Шевченко мы договорились объединить наши усилия в реализации совместных акций в целях всесторонней поддержки спортивного движения и российского волейбола.

– Раз мы с вами затронули тему социальной ответственности, расскажите, пожалуйста, в каком формате Группа компаний «Новотранс» занимается переподготовкой кадров?

– Поднятие престижа рабочих профессий – важное дело. По оценкам РСПП, уровень заработной платы квалифицированных специалистов-рабочих в транспортной отрасли конкурентоспособен, но сейчас актуальны

и другие меры по повышению профессиональной мотивации и привлечению молодёжи в отрасль. В прошлом году мы стали одним из организаторов общероссийского конкурса профмастерства среди железнодорожников. Интересы «Но-

во в состав руководства вошёл бывший директор департамента государственной политики в области железнодорожного транспорта Минтранса России Вячеслав Петренко и т. д. Круг общения позволяет находить и выбирать лучших из лучших!

ским спортсменам для укрепления позиций отечественного спорта на международной арене. Это полностью соответствует политике социально ориентированного бизнеса нашего холдинга в области развития, популяризации спорта и здорового образа жизни в нашей стране. Кроме того, надемся, что уже в ближайшем будущем

«Одним из направлений политики корпоративной социальной ответственности “Новотранса” является развитие компетенций работников в регионах присутствия».

вотранса» в данном случае полностью совпали с интересами общественных организаций – Российского союза промышленников и предпринимателей, Национального союза железнодорожников, бизнеса и властей регионов. И действительно, одним из направлений политики корпоративной социальной ответственности «Новотранса» является развитие компетенций работников в регионах присутствия. Сотрудники различных подразделений регулярно проходят обучение и повышают квалификацию в отраслевых учебных заведениях, развивают практические навыки непосредственно на наших производственных мощностях.

– А как вы подходите к отбору управленческих кадров?

– У нас высокопрофессиональный коллектив, и мы постоянно находимся в поиске лучших специалистов. Например, в совет директоров АО «ХК “Новотранс”» входят Евгений Смирнов, исполнительный вице-президент РСПП Виктор Черепов. Вагоноремонтный дивизион холдинга возглавляет Рашид Шарипов. Совсем недав-

«Сотрудники различных подразделений регулярно проходят обучение и повышают квалификацию в отраслевых учебных заведениях, развивают практические навыки непосредственно на наших производственных мощностях».

– В финале нашего интервью хотелось бы вернуться к спортивной теме. Какие усилия «Новотранс» уже в ближайшей перспективе будет предпринимать в этом направлении?

– Мы планируем и дальше оказывать поддержку россий-

под эгидой РСПП удастся консолидировать усилия отдельных представителей крупного бизнеса в этом направлении. В заключение также хочу пригласить участников российских бизнес-форумов, организуемых фондом «Росконгресс», на хоккейные матчи, официальным партнёром которых выступает «Новотранс».

БР

СПРАВКА

ГОНЧАРОВ

Константин Анатольевич, акционер, президент Группы компаний «Новотранс».

Член Правления РСПП, член президиума СПО «Союз операторов железнодорожного транспорта».

Родился в 1971 г.

В 1994 г. окончил Магнитогорский горно-металлургический институт (МГМИ).

С 2003 по 2011 г. – генеральный директор ООО «Прима Люкс».

С 2013 по 2015 г. – учредитель, генеральный директор ООО «Арго».



С 2015 г. по настоящее время – акционер, президент Группы компаний «Новотранс».

КИРИЛЛ АЛИФАНОВ: «ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОТКРЫВАЕТ ПЕРЕД НАМИ ПРАКТИЧЕСКИ БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

Вопросам цифровизации производства в Группе «Уралкалий» начали уделять внимание ещё в 2008 г. Перед компанией стояла конкретная цель: решить проблему сбора, хранения и обработки информации о горно-геологической обстановке на рудниках. На тот момент в России теоретическая база для систем, основное назначение которых – обеспечить безопасное ведение горных работ, только нарабатывалась. И проект «Уралкалия» внёс существенный вклад в этот процесс. В целом к 2018 г. цифровые технологии интегрированы практически во все бизнес-процессы. О том, как именно цифровизация влияет на эффективность компании и какие вопросы приходится решать попутно с внедрением технологических инноваций, рассказал директор по информационным технологиям ПАО «Уралкалий» Кирилл Алифанов.

– Кирилл Андреевич, как процессы цифровизации связаны с производством?

– Цель любого бизнеса – максимизация прибыли, добиться этого можно либо экстенсивным путём, то есть постоянно наращивая производство, либо интенсивным, сокращая внутренние издержки. Цифровизация приходит на помощь,

когда все остальные техники и методики уже отработали своё, а нужно идти дальше.

Есть два контура цифровизации. Физический – фактически это просто гаджеты, которые можно использовать в производственном процессе. И интеллектуальный – специализированное программное обеспечение, способное полностью или частично заменить человека либо существенно помочь в принятии решений. Скажем, требуется выполнить перенос данных с бумажного носителя в электронный формат. Сегодня эту задачу можно поручить

уже не людям, а специальным программам-роботам. В итоге – предполагаемый рост эффективности. Квалифицированные сотрудники освобождены от рутинных операций и теперь могут заняться решением творческих, производственных задач – всем тем, на что роботы пока не способны.

– «Уралкалий» – бизнес с традиционной технологией производства. Насколько применима цифровизация в данном случае?

– В последние годы цифровизация входит во все сферы производства. Даже фермеры –



основные потребители калийной продукции – используют эти технологии. Если раньше производители сельхозпродукции принимали решение об использовании удобрений, опираясь на народные приметы и собственный опыт в земледелии, то сейчас появилось так называемое цифровое сельское хозяйство, или точное земледелие. Спутник, пролетая над угодьями, снабжает фермеров объективными данными о состоянии полей. Специальные программы, обрабатывая эту информацию, дают рекомендации о том, какие типы удобрений, куда и в какое время следует вносить, чтобы повысить урожайность.

Это изменение парадигмы фермерского хозяйства накладывает отпечаток и на структуру взаимоотношений аграриев с производителями удобрений. Наша цель – выйти на прямой контакт с фермерами. Это позволит обеим сторонам нарастить прибыль и стать сильнее. Чтобы выстроить оптимальную цепочку «клиент – продукт», необходимо поработать над эффективностью операционной модели. Для этого компании важно в онлайн-режиме получать данные о каждом звене своей производственной цепочки. Запустить этот процесс можно только с помощью цифровых технологий.

– Где и в каких направлениях вопросы цифровизации в



«Чтобы выстроить оптимальную цепочку “клиент – продукт”, необходимо поработать над эффективностью операционной модели. Для этого компании важно в онлайн-режиме получать данные о каждом звене своей производственной цепочки. Запустить этот процесс можно только с помощью цифровых технологий».

«Уралкалии» сейчас проработаны глубже всего?

– В числе передовиков, конечно, производство. У нас уже есть немало успешных решений. Одно из них – проект службы заместителя технического директора по ремонтам и управлению производственными активами,

связанный с внедрением системы управления надёжностью оборудования сильвинитовых обогатительных фабрик. Его суть состоит в том, чтобы проводить осмотр оборудования при помощи смартфонов. В этом случае вся полученная информация сразу заносится в электронный



журнал учёта замечаний и дефектов, прямой доступ к которому есть у механиков, энергетиков, специалистов по КИПиА, инженеров по диагностике и ремонтного персонала. Спросите, есть ли результат? Есть. На экспериментальной площадке – а ею стала СОФ БКПРУ-4 – сократилось время проведения ремонтов. Процесс стал более управляемым, а наработка продукции – максимальной.

весь массив данных в единую базу, чтобы ещё лучше управлять нашим поверхностным комплексом и выпускать больше продукции.

Говоря о цифровизации процессов на производстве, необходимо упомянуть и корпоративную информационную систему, внедрённую несколько лет назад. Это внушительная учётная база, позволяющая руководству компании свое-

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о цифровом двойнике шахты. Какова цель такого внедрения, в интересах каких подразделений эта разработка создана, каким бизнес-целям послужит?

– Цифровой двойник шахты, или горно-геологическая информационная система (ГГИС) – это самый крупный из реализованных в компании проектов по цифровизации производства. ГГИС позволила нам создать общее информационное поле, в котором представители разных служб – горняки, геологи и маркшейдеры – смогут работать одновременно в рамках своих компетенций. ГГИС даёт максимально полное и объективное представление о шахте: можно видеть, как расположены горные пласты, где залегают водные линзы, как реагируют недра на очистные работы. Внедрение ГГИС ускорило процесс обмена данными между заинтересованными сторонами и повысило оперативность принятия управленческих решений. Теперь специалисты компании, прежде чем начать отработку нового участка или панели, могут на примере цифрового двойника шахты смоделировать предстоящий процесс и убедиться в его

«ТЕПЕРЬ СПЕЦИАЛИСТЫ КОМПАНИИ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ ОТРАБОТКУ НОВОГО УЧАСТКА ИЛИ ПАНЕЛИ, МОГУТ НА ПРИМЕРЕ ЦИФРОВОГО ДВОЙНИКА ШАХТЫ СМОДЕЛИРОВАТЬ ПРЕДСТОЯЩИЙ ПРОЦЕСС И УБЕДИТЬСЯ В ЕГО ОПТИМАЛЬНОСТИ, ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ – ВНЕСТИ КОРРЕКТИВЫ».

Ещё один проект – система позиционирования персонала рудников – значительно повышает безопасность ведения горных работ. Ведь мы точно знаем, какой сотрудник и на каком участке подземного комплекса находится в данный момент времени.

Сейчас в компании идёт развитие MES-систем, которые отвечают за ежедневное планирование на обогатительных фабриках. Пытаемся свести

временно и в полном объёме получать информацию, необходимую для принятия управленческих решений по всем бизнес-процессам: производству, логистике, финансам, закупкам, ремонтам.

В целом цифровизация открывает перед нами практически безграничные возможности, и уже сегодня мы получаем несравнимо больше информации для принятия бизнес-решений, чем вчера.

оптимальности, при необходимости – внести коррективы.

Проект ГГИС развивается в сотрудничестве с дирекцией по недропользованию и Пермским национальным исследовательским политехническим университетом. Сейчас цифровой двойник запущен в опытную эксплуатацию на СКРУ-1, идёт оцифровка данных других рудников. Когда эта работа будет завершена и весь «Уралкалий» присоединится к ГГИС, появится возможность составлять прогноз по всем шахтам компании – как они будут работать, сколько и что нужно сделать, чтобы их эффективность продолжала расти.

– Каковы планы компании в области дальнейшей разработки и внедрения цифровых технологий?

– Наша главная задача на ближайшее время – корректи-

ровка ИТ и цифровой стратегии. Мы составляем план проектов, направленных на повышение эффективности компании за счёт внедрения информаци-

без этого никакая цифровизация в принципе невозможна.

И коль скоро мы пытаемся увязать бизнес-процессы в единое цифровое поле, особое

«НАША ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА НА БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ – КОРРЕКТИРОВКА ИТ И ЦИФРОВОЙ СТРАТЕГИИ. МЫ СОСТАВЛЯЕМ ПЛАН ПРОЕКТОВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ ЗА СЧЁТ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ».

онных систем и технических решений. К лету планируем выйти на финишную прямую, а дальше – в течение 3 лет – последовательно внедрять задуманное.

В числе приоритетных задач остаётся модернизация оборудования и программного обеспечения. Компания стремится сделать работу сотрудников эффективной и удобной, ведь

внимание приходится уделять вопросам информационной безопасности. Сейчас, например, сосредоточились на создании периметровой защиты. Но это только первые шаги. В целом в основе всех наших действий должна лежать стратегия информационной безопасности, которая и обеспечит сохранность всех наших цифровых решений.

БР

СПРАВКА



Алифанов Кирилл Андреевич, директор по информационным технологиям ПАО «Уралкалий». Окончил Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (факультеты «Информационные системы в экономике и управлении» и «Право и экономическая безопасность»), аспирантуру в этом же вузе на кафедре «Информационные системы в эконо-

мике и управлении», а также программу MBA CIO в Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Ранее работал в «Русагро», Госкорпорации Росатом, «Э.ОН Россия», Nissan Manufacturing RUS, где руководил проектами по созданию и реализации ИТ-стратегии, оптимизации бизнес-процессов, обеспечением информационной безопасности, внедрением методологии проектного управления.

Под его руководством в группе компаний «Русагро» был выстроен процесс цифровизации всех бизнесов группы, централизовано управление дочерними ИТ-подразделениями, внедрены новые подходы ITIL, включающие ведение единого ката-

лога ИТ-услуг и контроль качества работы ИТ.

В Госкорпорации «Росатом» на посту ИТ-директора курировал разработку стратегии в области ИТ, внедрение систем управления жизненным циклом производства продукции, централизацию закупок ИТ-оборудования и ПО, а также многие другие вопросы, призванные обеспечить эффективность работы дивизионов «Атомное и энергетическое машиностроение», «Наука и инновации».

Автор большого количества публикаций в журналах ИТ-тематики, нескольких учебных курсов для среднего и высшего менеджмента. Член правления Союза директоров России. Лауреат премии «Топ-1000 менеджеров» по версии газеты «Коммерсантъ».



ЗИМБАБВЕ СТАНОВИТСЯ БЛИЖЕ

14–16 января Москву посетила официальная делегация Республики Зимбабве во главе с Президентом страны Эммерсоном Мнангагвой. Состоялся ряд важных встреч, как для компании «УРАЛХИМ», так и в целом для развития экономических отношений между двумя странами.

В 2018 г. председатель совета директоров ОХК «УРАЛХИМ» Дмитрий Мазепин неоднократно посещал Зимбабве, где провёл встречи с Президентом страны Эммерсоном Мнангагвой. В ходе переговоров затрагивались вопросы развития в этой стра-

прямых поставок агрохимической продукции в страны Юго-Восточной Африки.

Во время январских встреч в Москве обсуждение этих вопросов вышло на новый уровень.

15 января председатель Делового совета Россия – Зимбабве, председатель совета дирек-

Николас Санго, министр земель и сельского хозяйства Перранс Шири, министр ресурсов Уинстон Читандо, министр финансов Мтхули Нгубе, глава Резервного банка Зимбабве Джон Мангудья. Во встрече также приняли участие генеральный директор Экспортного страхового агентства России (ЭКСАР) Никита Гусаков, представители зимбабвийских и российских банков.

Переговоры были посвящены развитию сотрудничества между Российской Федерацией и Республикой Зимбабве. Главным вопросом стало обсуждение взаимодействия двух стран в области сельского хозяйства, поставок минеральных удобрений из России в Зимбабве и другие государства африканского континента, сотрудничества в

не проектов в сфере сельского хозяйства, поставок нефтепродуктов, добычи полезных ископаемых, инвестиций в предприятия по производству минеральных удобрений, а также создания в республике российского логистического хаба для

торов АО «ОХК «УРАЛХИМ», заместитель председателя совета директоров ПАО «Уралкалий» Дмитрий Мазепин встретился с членами делегации Республики Зимбабве.

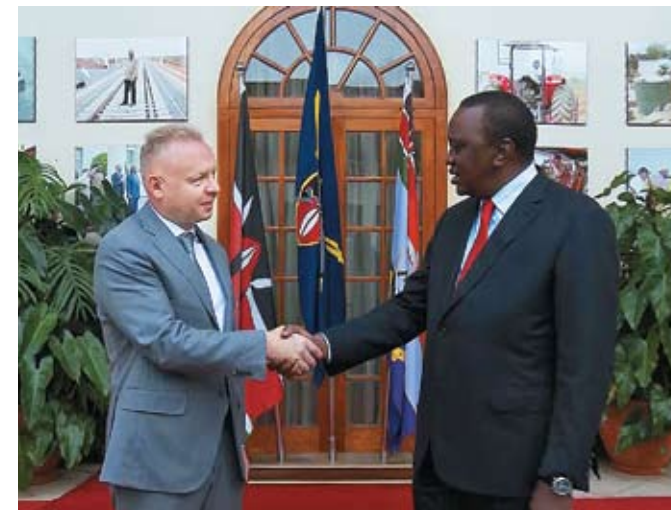
В состав делегации вошли: Посол Зимбабве в России Майк

сфере промышленности, строительства, добычи полезных ископаемых. Были обсуждены также вопросы обеспечения финансирования этих проектов.

Во второй половине этого же дня в Кремле в присутствии президентов двух стран представители АО «ОХК «УРАЛХИМ» и Республики Зимбабве подписали Меморандум о взаимопонимании. Подписи под документом поставили Дмитрий Мазепин и министр иностранных дел и международной торговли Республики Зимбабве Перранс Шири.

В документе указывается, что для экономики Зимбабве главным приоритетом является развитие сельского хозяйства. Крупнейшие зимбабвийские корпорации по производству минеральных удобрений и агрохимикатов, в том числе ведущая государственная компания Chemplex, нацелены на установление деловых отношений с российскими партнёрами в целях укрепления экономики Зимбабве и развития бизнеса. А для компаний «УРАЛХИМ» и «Уралкалий» одним из стратегически важных направлений развития является налаживание поставок минеральных удобрений в страны Африки.

Из соглашения следует, что «УРАЛХИМ» самостоятельно или совместно с ПАО «Уралкалий» планирует направить инвестиции в одно или несколько зимбабвийских предприятий агросектора, в частности в крупнейшую государственную компанию сектора Chemplex Group. Инвестиции будут осуществляться посредством приобретения долей в уставном капитале компаний либо инвестирования в основной капи-



тал предприятий. Кроме того, документом предусматривается организация поставок азотных, калийных и сложных удобрений на рынок Зимбабве и других африканских стран. Республика Зимбабве, со своей

является ключевой задачей, направленной на повышение уровня жизни населения и улучшение экономических позиций республики.

В Зимбабве утверждён ряд государственных программ,

ректоров АО «ОХК «УРАЛХИМ», заместитель председателя совета директоров ПАО «Уралкалий» Дмитрий Мазепин, председатель российской части Российско-зимбабвийской межправительственной комиссии по экономическому, торговому и научно-техническому сотрудничеству, глава Минприроды России Дмитрий Кобылкин, члены Правительства Республики Зимбабве, представители крупного российского бизнеса.

Встреча открылась выступлением президента Республики Зимбабве Эммерсона Мнангагвы. Он подчеркнул, что страна готова к взаимовыгодному сотрудничеству с Россией. Сегодня большое внимание уделяется привлечению иностранных инвестиций для восстановления и развития экономики республики. Эммерсон Мнангагва подтвердил, что таможенные, налоговые, логистические условия для российских компаний, готовых

строить свой бизнес в стране, не будут меняться, и он готов оказать поддержку и защиту иностранному бизнесу в продвижении своих товаров и услуг на территории Зимбабве.

За круглым столом стороны обсудили перспективы развития отношений, увеличения объёмов товарооборота и реализации долгосрочных экономических отношений. Представители отечественных компаний отметили, что сегодня бизнес проявляет большой интерес к работе на территории такой динамично развивающейся страны, как Зимбабве, а также других дружественных африканских государств. Итогом работы форума стало подписание Меморандума о взаимопонимании между Торгово-промышленной палатой РФ и Национальной торговой палатой Зимбабве. Свои подписи под документом поставили президент ТПП РФ Сергей Ка-

тырин и его зимбабвийский коллега Тамука Мачека.

Комментируя итоги бизнес-форума, Дмитрий Мазепин сказал: «Моей задачей было организовать площадку, где российский бизнес увидит га-

нок сегодня недооценен, но здесь есть прекрасная возможность для развития бизнеса. Конечно, нельзя не учитывать страновые риски – политический климат, финансовые, логистические проблемы. Но

В ЗИМБАБВЕ УТВЕРЖДЁН РЯД ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ, В ЧИСЛЕ КОТОРЫХ АГРАРНАЯ РЕФОРМА. ЕЁ ГЛАВНОЙ ЦЕЛЮ ЯВЛЯЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДУКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, А ТАКЖЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ.

стороны, будет оказывать поддержку компаниям «УРАЛХИМ» и «Уралкалий» в реализации этих задач.

В аграрном секторе Зимбабве задействовано 33% официально работающего населения страны, на него приходится более 40% валового национального экспорта. Учитывая, что большинство зимбабвийцев проживает в сельских районах, а их доход зависит от сельского хозяйства, развитие этой отрасли

в числе которых аграрная реформа. Её главной целью является увеличение продуктивности сельскохозяйственного производства, а также обеспечение промышленного и экономического роста страны в долгосрочной перспективе.

16 января в Министерстве природных ресурсов и экологии России прошёл Бизнес-форум Россия – Зимбабве. Его участниками стали Президент Республики Зимбабве Эммерсон Мнангагва, председатель Делового совета Россия – Зимбабве, председатель совета ди-

ректоров АО «ОХК «УРАЛХИМ», заместитель председателя совета директоров ПАО «Уралкалий» Дмитрий Мазепин, председатель российской части Российско-зимбабвийской межправительственной комиссии по экономическому, торговому и научно-техническому сотрудничеству, глава Минприроды России Дмитрий Кобылкин, члены Правительства Республики Зимбабве, представители крупного российского бизнеса.

Встреча открылась выступлением президента Республики Зимбабве Эммерсона Мнангагвы. Он подчеркнул, что страна готова к взаимовыгодному сотрудничеству с Россией. Сегодня большое внимание уделяется привлечению иностранных инвестиций для восстановления и развития экономики республики. Эммерсон Мнангагва подтвердил, что таможенные, налоговые, логистические условия для российских компаний, готовых

КОММЕНТИРУЯ ИТОГИ БИЗНЕС-ФОРУМА, ДМИТРИЙ МАЗЕПИН СКАЗАЛ: «МОЕЙ ЗАДАЧЕЙ БЫЛО ОРГАНИЗОВАТЬ ПЛОЩАДКУ, ГДЕ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС УВИДИТ ГАРАНТИИ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ СО СТОРОНЫ ПРЕЗИДЕНТА, МИНИСТРА ФИНАНСОВ, МИНИСТРА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА, МИНИСТРА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ЦБ РЕСПУБЛИКИ ЗИМБАБВЕ».

рантии на высоком уровне со стороны президента, министра финансов, министра сельского хозяйства, министра природных ресурсов, председателя ЦБ Республики Зимбабве. Я считаю, что сегодняшний форум – хорошая возможность для того, чтобы мы серьёзно включились во многие проекты в Зимбабве и других дружественных странах Африки. Мы приглашаем бизнес-сообщество активно принимать участие в развитии двусторонних экономических отношений. Африканский ры-

уверен, что все эти вопросы могут быть проработаны совместными усилиями. От президента Зимбабве мы услышали главное: он дал личные гарантии безопасности наших инвестиций и обещал поддержку российскому бизнесу. А это важнейшие условия для привлечения капитала в страну».

Мероприятие стало значительным событием в повестке официального визита делегации Республики Зимбабве в Россию.

БР

СПРАВКА

АО «ОХК «УРАЛХИМ» – одна из крупнейших компаний на рынке азотных и фосфорных удобрений в Российской Федерации и СНГ, располагающая мощностями для производства более 3 млн т аммиака, 3 млн т аммиачной селитры и её производных, 1,2 млн т карбамида и 1 млн т фосфорных и сложных удобрений в год. АО «ОХК «УРАЛХИМ» занимает первое место в России по производству аммиачной селитры, второе место – по выпуску аммиака.

Всего компания выпускает более 70 наименований минеральных удо-

брений и другой химической продукции.

Продукция компании экспортируется более чем в 80 стран мира.

В составе основных производственных активов АО «ОХК «УРАЛХИМ» – филиал «Азот» (г. Березники, Пермский край); филиал «ПМУ» (г. Пермь); филиал КЧХК (г. Кирово-Чепецк Кировской области); АО «Воскресенские минеральные удобрения» (г. Воскресенск, Московская область).

На предприятиях холдинга работает более 10 тыс. человек.



ГАСАН АРХУЛАЕВ И РОМАН ПИВОВАРОВ: «ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРОСТЫМ НЕ БЫВАЕТ»

За последний год на строительном рынке произошли глобальные изменения: в скором времени застройщики не смогут привлекать для финансирования жилых проектов средства дольщиков. О том, как эти новации отразятся на рынке недвижимости и что мешает внедрению современных технологий проектирования в России, нам рассказали управляющие партнёры GR Project Group Гасан Архулаев и Роман Пивоваров.

– Вы довольно давно работаете на рынке недвижимости. Как возникла компания GR Project Group?

– История компании началась с проектного отдела при застройщике – «Королевском Торговом Доме». Эта компания застроила недвижимость половиной подмосковного города Королёва и по сей день успешно трудится в данной сфере. Постепенно проектный отдел выделился в отдельную структуру, разросся, появились свои объекты.

Когда мы познакомились, Гасан вёл крупнейшую на тот момент девелоперскую компанию «Донстрой», после вместе работали в группе «Абсолют», в Sezar Group – я как генпроектировщик, он – от имени заказчика. Я же начинал службу в 31-м Государственном проектно-институте специального строительства Минобороны России в должности руководителя проектной группы отдела подземных сооружений, где приобрёл опыт в проектировании и реконструкции стартовых площа-

док ракет-носителей «Союз» и «Ангара», а также других подземных сооружений.

Для партнёров в бизнесе крайне важно взаимодействие на уровне локтя, и у нас есть ощущение, что вместе мы любую дорогу осилим пошагово.

– Какие проекты на сегодняшний день реализует GR Project Group?

– Среди наших партнёров есть такие крупные компании, как Sezar Group, ГК «ПИК», НДК и др. На данный момент у нас

верил нам разработку большой площадки в самом центре Краснодара. Мы взяли на себя функционал fee-девелопера, сформировали экономическую модель, разработали концепцию, в рамках которой предложили архитектурное решение. В итоге для проекта мы прорабатываем всю экономическую модель, готовим проектную документацию и проверяем, чтобы концептуальное решение соответствовало математическим моделям финансового характера, определяем

**«НА ДАННЫЙ МОМЕНТ У НАС ПАРАЛЛЕЛЬНО
СТРОИТСЯ 23 ДОМА, И ЕЩЁ 20 ДОМОВ
МЫ ПРОЕКТИРУЕМ».**

параллельно строится 23 дома, и ещё 20 домов мы проектируем. Во всех проектах мы выполняем функцию генпроектирования и авторского надзора, а в некоторых выступаем и в роли fee-девелопера.

Например, одним из наших заказчиков является владелец российского журнала Forbes Магомед Мусаев, который до-

наиболее перспективные формы реализации проекта, обозначаем точки безубыточности и т. д.

По сути, по каждому проекту создаётся архитектурно-градостроительная концепция среды обитания, застройщик ставит перед собой цель не застроить квадратные метры, он создаёт комфортный и современный образ жизни.

– Насколько ключевым фактором для реализации крупного девелоперского проекта является качество проектной документации? Как вам удаётся контролировать этот процесс, если одновременно вы реализуете десятки проектов?

– Мы наращиваем обороты, постоянно развиваемся, вкладывая, обучая и расширяя свою команду. Мы модернизируем и улучшаем свою работу. Наш приоритет – это качество и выполнение работы в срок, одно из самых важных требований для нас как для девелопера. Действительно, задача своевременной выдачи качественной рабочей документации не самая простая, но могу заверить – мы отлично с ней справляемся. В режиме формирования единого пространства мы сразу моделируем конечный вид объекта в составе рабочей документации, но, в любом случае, возникают ситуации, когда необходимо доработать какую-то деталь, которая не входила в предыдущий план. Рабочий процесс в этом отношении у нас налажен. Наши специалисты мобильны и сами выезжают на авторский надзор. Они лично отслеживают то, что происходит на строительной площадке, внося корректировки и правки фактически на месте.

Наш коллектив уникален не только своей мобильностью, но и узкой специализацией – мы вкладываем и постоянно обучаем своих специалистов, повышая квалификацию. Благодаря богатому опыту как в службе заказчика, так и в подрядных структурах, у нас есть хорошее понимание, где и какие есть слабые места, а также что может повлиять на экономику проекта. Имен-



ФОТО СЛУЖБА ИД ГРСП

но это позволяет нам привлекать сильных партнёров. Например, мы гордимся тем, что работаем с ГК «ПИК» – на сегодняшний день это одна из самых крупных и динамичных структур в России. Вместе с ними мы рассматриваем возможность использования блокчейна для формирования внутри каждого проекта единой информационной цепочки, где

– BIM-технологии позволяют более быстро и качественно разрабатывать проектную и рабочую документацию. В частности, здание сразу моделируется в 3D-формате, с тем чтобы с самых первых этапов с моделью работали все специалисты, начиная с архитекторов и заканчивая инженерами и технологами. Если проектировщик

**«НАШ ПРИОРИТЕТ – ЭТО КАЧЕСТВО И ВЫПОЛНЕНИЕ
РАБОТЫ В СРОК, ОДНО ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ
ТРЕБОВАНИЙ ДЛЯ НАС КАК ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА».**

любое изменение проектной документации будет отслеживаться, визуализироваться и сразу фиксироваться в работе – это будущее проектирования и строительства в целом.

– Вы активно занимаетесь внедрением BIM-технологий в вашей компании. Расскажите, пожалуйста, какие преимущества они дают?

изменяет участок стены, это автоматически отражается в модели на экранах всех исполнителей, что позволяет гораздо более оперативно реагировать на изменения всем членам проектной команды и совершать меньше ошибок.

В итоге получается более качественная строительная документация, а мы можем пред-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ложить заказчику услуги по её проектированию на более выгодных условиях. В дальнейшем такая модель может быть передана техническому заказчику для более детальной проработки, например в ней можно спроектировать график финансирования. Также впоследствии модель может передаваться в

Получилось доступное жильё комфорт-класса с эксплуатируемой кровлей, учитывающее в одной информационной модели все сложности, связанные с повышенной сейсмической активностью и сложными грунтами.

– Что, по вашему мнению, мешает внедрению этих технологий в России?

«BIM-технологии позволяют более быстро и качественно разрабатывать проектную и рабочую документацию. В частности, здание сразу моделируется в 3D-формате, с тем чтобы с самых первых этапов с моделью работали все специалисты, начиная с архитекторов и заканчивая инженерами и технологами».

эксплуатирующие органы, где может быть быстро оценена на предмет соответствия построенного сооружения и проектной документации. На этом этапе также могут быть замоделированы конкретные процессы эксплуатации здания, например поступающие и удаляемые объёмы свежего воздуха в ходе рециркуляции за счёт систем вентиляции. Так, используя возможности информационного проектирования, мы разработали для дагестанского заказчика комплекс в формате BIM-модели.

– Информационное моделирование сегодня является очень молодой технологией. Как следствие, многие участники современного рынка не до конца понимают, что это такое и какие цели должен решать BIM. Генподрядные структуры, в том числе в составе девелоперских компаний, должны обучать своих сотрудников навыкам работы в информационной среде. Сегодня многие проектные организации готовы предложить разработку документации в формате BIM, но лишь единицы из ряда заказчи-

ков способны в полной мере использовать предлагаемые модели для получения настоящей выгоды. Реальность такова, что выполняемая BIM-модель по окончании разработки переводится заказчиком в формат «плоских

чертежей» и забывается.

Разобраться со сложившейся ситуацией крайне важно, в первую очередь потому, что резко обострилась конкурентная борьба и из-за законодательных изменений неизбежно увеличивается себестоимость строительства. Поправки к современному законодательству чётко регламентируют взаимоотношения застройщика с покупателями квартир, и рынок становится всё сложнее, ситуация резко изменилась по сравнению с тем, какой она была 10 лет назад.

Мы, используя BIM-технологии, в том числе отвечаем за то, чтобы доходная часть проекта была стабильной. Для этого мы рассчитываем экономическую модель каждого проекта, начиная с мастер-плана, себестоимости строительства и продвижения проекта. Так, для акционеров создаётся основная таблица с точками входа в проект, выхода из проекта, обозначается точка безубыточности. Далее на ранних этапах проектирования проводится детальное подтверждение затратной части проекта и осуществляется дальнейшая корректировка финансовой части.

– Как за последние годы изменилась доходность жилых

проектов в России? Можно ли сказать, что она стала ниже?

– Парадигма развития проектов меняется постоянно, и продажа жилья является не самым доходным делом, а в большинстве случаев реализация жилых проектов – это тяжёлый и мало доходный бизнес. Мы приходим к тому же уровню рентабельности, что в Европе: если проект имеет 20% доходности, то это хороший результат.

Сегодня необходимо создавать продукт, который будет действительно востребован рынком, причём важно быть постоянно готовым к изменениям. Например, в 2014 году мы строили один из крупнейших комплексов на юго-западе Москвы и в связи с падением рубля были вынуждены адаптироваться моментально и перейти на им-

портозамещение в кратчайшие сроки, а это не самая простая задача в момент полного хода строительства и согласованной документации. В составе комплекса насчитываются миллионы позиций, и, как показывает опыт, часть из них не только можно, но и следует заменить отечественными аналогами, которые по своему качеству не уступают импортным. Впрочем, в области премиального домостроения таких результатов добиться сложно: в этом сегменте до сих пор около 65% от решений и материалов импортные. Например, в России пока не научились делать бесшумные лифты, красивые – да, но ещё недостаточно бесшумные.

– Вы уже сказали, что в ближайшее время рынок окажется под воздействием поправок в законодательство, по которым застройщики не

смогут привлекать средства должников. По вашим наблюдениям, как эти изменения уже повлияли на рынок?

– На сегодняшний день более 50 банков заявили, что не готовы финансировать застройщиков, у них нет для этого ни экспертизы, ни сотрудников. Если к этому приложить объём кредитов строительной отрасли, который составит более 25% от всего объёма выданных корпоративных кредитов, что несоразмерно с долей отрасли в экономике, то мы получим большой риск нехватки собственного капитала банковской отрасли на кредитование строительства. Это неизбежно приведёт к росту цен. В такой ситуации основная задача нашей компании – сформировать прибыль заказчика, и этим наша работа отличается от простого проектирования, хотя проектирование простым не бывает. **БР**

СПРАВКА



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Архулаев Гасан Гусейнович, управляющий партнёр GR Project Group. Родился в 1970 г. Учился в Ташкентском институте инженеров железнодорожного транспорта, специальность «инженер-строитель». Окончил MBA Национального исследовательского Московского государ-

ственного строительного университета. На рынке недвижимости Москвы работает с 1999 г. С 1999 по 2006 г. занимал должность заместителя директора по строительству в ГК Infolio.

В 2006 г. был назначен руководителем проектов «Донстрой Девелопмент». В 2009 г. занял пост руководителя проектов ГК «Абсолют». С 2011 г. являлся исполнительным директором компании Sezar Group. В 2018 г. основал холдинг GR Project Group. Женат, два сына и две дочери.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Пивоваров Роман Юрьевич, управляющий партнёр GR Project Group. Родился в 1976 г. в г. Липецке. В 1999 г. окончил Тольятинское высшее военное командно-инженерное строительное училище, присвоена квалификация «Инженер по специальности «промышленное и гражданское строительство».

С 2000 по 2004 г. – служба в 31 ГПИСС Минобороны России в должности руководителя группы конструкторов по проектированию подземных сооружений.

В 2004 г. – главный конструктор в компании «Королевский Торговый Дом». В 2005 г. совместно с партнёрами учредил компанию «СПАС ГРУПП», на основе которой была сформирована группа компаний GR Project Group, в которую впоследствии вошли ООО «ПроектГрупп» и ООО «Джи Эр Девелопмент». Женат, двое детей.

МАКСИМ ПЕРВУНИН, АНДРЕЙ НОВИЧ: «НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРИБРЕТАЕТ ОСОБУЮ АКТУАЛЬНОСТЬ»

Взаимоотношения налоговых органов и бизнеса в нашей стране всегда были непростыми. Тем более что «условия игры» постоянно меняются, и это создаёт для предпринимателей дополнительные трудности. О том, какие изменения в налоговом законодательстве могут осложнить работу бизнеса и как на эти изменения реагировать, рассказывают создатель и совладелец консалтинговой компании TFN Максим Первунин и партнёр компании Андрей Нович.

– Вы не раз говорили, что «темой года» для бизнеса сейчас вполне может стать налоговая безопасность. Что под этим подразумевается?

Максим Первунин: Эта тема действительно приобретает особую актуальность. Ещё в 2017 году добавлена статья 54.1 в Налоговый кодекс Российской Федерации, которая фактически кардинально поменяла правила игры.

Немного истории. 12 октября 2006 года было принято Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда № 53, которое определило понятие необоснованной налоговой выгоды. До этого бизнес спорил с налоговыми органами в судах в отношении того, что является нормальным налоговым планированием, а что – ненормальным.

Суд вмешался в эту историю и сказал: «Если есть деловая выгода, которая не связана с получением необоснованной налоговой выгоды, это нор-

мально. Если цель бизнеса заключается в получении необоснованной налоговой выгоды – это противозаконно».

Таким образом, тогда суд определил грань между законным и незаконным. После этого налоговые органы постоянно

концепцию должной осмотрительности и стала требовать от бизнеса тщательно проверять контрагентов.

– В общем-то, это не лишнее...

М. П.: Конечно. Но налогоплательщики спрашивали: «Ка-

«СЕЙЧАС НАЛОГОВИКИ СОЗДАЛИ РЯД ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ, НАПРИМЕР АСК НДС, КОТОРАЯ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ ОТСЛЕЖИВАЕТ ВСЕ ТРАНЗАКЦИИ ПО НДС И ВЫЯВЛЯЕТ, КАКОЙ КОНТРАГЕНТ, ГДЕ И СКОЛЬКО НЕ ЗАПЛАТИЛ».

пытались доказывать противозаконность действий бизнеса, было много судебных процессов. Налоговая служба столкнулась с тем, что бизнес использует компании-однодневки, и старалась это доказать. Мы тоже участвовали в судебных процессах на стороне бизнеса и выигрывали их, как правило.

Со временем налоговая служба переняла зарубежную

кие сведения нужно собирать? Дайте какую-то инструкцию, как нам определить, добросовестный или недобросовестный налогоплательщик наш контрагент». То есть было совершенно непонятно, каковы критерии оценки контрагентов.

Так было до 2017 года, до упомянутого внесения новых изменений в Налоговый кодекс. Согласно этим нововведе-

ниям, если налогоплательщик совершил какую-то операцию, а его контрагент не заплатил налоги, то налогоплательщик лишается права на получение налоговых вычетов.

– Он теперь должен отвечать за каждого своего контрагента?

М. П.: Да. Понимаете, что это значит? Нас всех связывают круговой порукой. Часто существуют длинные цепочки деловых взаимоотношений, но кто-то на конце этой цепочки не заплатил, и вся цепочка рушится. Получается, что концепции добросовестности налогоплательщика теперь нет.

Была концепция должной осмотрительности. Если налогоплательщик хоть какие-то действия предпримет, то он обеспечит свою защиту. Что сейчас может сделать налогоплательщик? Как он может проконтролировать, что его контрагент платит налоги?

Причём время внесения изменений в Налоговый кодекс было выбрано неслучайно. Сейчас налоговики создали ряд информационных систем, например АСК НДС, которая в режиме реального времени отслеживает все транзакции по НДС и выявляет, какой контрагент,

где и сколько не заплатил. Таким образом, у них есть ресурс, с помощью которого можно выявлять любые компании, которые не платят налоги.

Собственно, этот процесс уже начался.

Поэтому уверен: налоговая безопасность в 2019 году будет основной темой.

«МЫ РАЗРАБОТАЛИ СВОЮ СИСТЕМУ. КОНЕЧНО, У НАС НЕТ ТАКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, КАК У НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ. НО СИСТЕМА ПОЗВОЛЯЕТ ПРОВЕРИТЬ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБОЙ БИЗНЕС: ПРОВЕСТИ ВНУТРЕННЮЮ КАМЕРАЛЬНУЮ ПРОВЕРКУ И ПРОВЕРКУ МНОГИХ КОНТРАГЕНТОВ, МНОГИХ УЧАСТНИКОВ».

– А предприниматели такой возможности лишены?

М. П.: Вот именно. Более того, с ноября налоговая служба начала проводить обучение сотрудников Следственного комитета и МВД. Проводили семинары, объясняли, как пользоваться данными из информационных систем Федеральной налоговой службы. Сейчас готовят силовиков, чтобы те в 2019 году начали активно проверять бизнес.

У налоговой службы уже практически вышел из употребления такой термин, как «камеральная налоговая проверка», во всяком случае в её прежнем понимании.

Теперь налоговики начнут удалённо прово-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТО СЛУЖБА МДР СПП

доть сотни тысяч камеральных налоговых проверок, которые будут проходить незаметно для налогоплательщиков. Они даже не будут знать об этом.

Конечно, налоговая служба, создавая новую систему контроля, определённо добьётся успехов, например в борьбе с отмыванием денег через банки.

Андрей Нович: Мы разработали свою систему. Конечно, у нас нет таких информационных возможностей, как у налоговой службы. Но система позволяет проверить практически любой бизнес: провести внутреннюю камеральную проверку и проверку многих контрагентов, многих участников.

«РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ В ПЛАНЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ В НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЕ, НА МОЙ ВЗГЛЯД, ДАЛЕКО ПРОДВИНУЛАСЬ ПО СРАВНЕНИЮ СО МНОГИМИ ДРУГИМИ СТРАНАМИ. ВОПРОС, КАК ЭТО БУДЕТ ДАЛЬШЕ ИСПОЛЬЗОВАНО».

За счёт использования налоговиками новых информационных систем преступные сообщества потеряют эти каналы.

– Это же хорошо!

М. П.: Несомненно. Но вопрос в том, что получает бизнес. Бизнес получает большое количество проверок и неподъёмную ответственность. В соответствии с нашим законодательством риск переходит по цепочке вверх. Это суть проблематики.

– Что делать?

Это трудоёмко, но даёт любому бизнесу возможность оценить, как бы на них посмотрела налоговая, если бы у них была проведена такая камеральная проверка. Есть порядка 120 различных показателей, по которым мы проверяем каждую компанию, каждого контрагента... Мы запустили эту систему буквально 5 месяцев назад. Она даёт очень хорошие результаты.

Если к нашим клиентам приходит выездная налоговая про-

верка, мы потом сравниваем с результатами, которые давал наш анализ. Они сходятся.

– **Ваша система позволяет предупредить клиентов-бизнесменов о том, что в цепочке есть риск?**

А. Н.: Она помогает понять, где проблема, какие контрагенты являются сомнительными, оценить сумму налогового риска, который может быть предъявлен налоговой службой в течение следующего года или последующих лет.

М. П.: Дальше мы уже как юристы смотрим, что, как и где можно исправить, какие пункты в договоре можно изменить, чтобы защитить клиента.

К примеру, клиент приходит и говорит: «У меня есть контрагент. Мы заключили с ним договор, сделку. Провели операцию. Мы вроде их проверяли, всё было нормально, но они взяли и исчезли, на связь не выходят. Что нам делать?» Мы разбираемся, что в этом случае делать. Бизнесу помогаем минимизировать риски доначисления, связанные с третьими лицами.

– **Многие уже воспользовались вашей системой?**

А. Н.: Большая часть клиентов проводит только экспресс-анализ, чтобы понять, имеются ли существенные риски. Оценив преимущества нашего подхода, клиенты подписывают договор о регулярном мониторинге контрагентов. В случае выявления существенных рисков мы проводим глубокий анализ, помогая сократить риски третьих лиц. Вникаем в суть бизнеса клиента, собираем детальную информацию, анализируем. Понимаем, что вот здесь контрагент очень подозрительный,

и вот из-за этого контрагента тоже может возникнуть риск доначисления налогов.

По итогам предоставляем клиенту отчёт, на основании которого он принимает решение, как улучшить свой бизнес. Глубокий анализ – это проверка по всем 120 показателям каждой компании-контрагента. Всё, что мы сможем найти.

М. П.: Третий этап – «работа над ошибками». У клиента есть полная информация о рисках, об их сумме, о том, в какой момент ему могут быть доначислены налоги, где могут быть встречные проверки. Тогда у него уже есть план действий, что ему нужно делать заранее. Либо он занимается этим сам, либо доверяет нам это сделать.

– **В принципе, и ваша модель, и система, которую запускает Федеральная нало-**

говая служба, основаны на использовании современных цифровых технологий?

М. П.: Да. Но информационные системы налоговой службы, с одной стороны, помогают навести порядок. С другой стороны, их использование ставит бизнес в такие условия, что риски превышают все мыслимые пределы. Это меня как раз и беспокоит. Сейчас мы приходим к жёсткой налоговой системе. Такая жёсткость должна приводить к тому, что эффективность налоговой системы увеличивается, как и собираемость налогов. По логике тогда и налоговые ставки должны снижаться. В этом случае бизнес мог бы нормально работать. У него, конечно, увеличились бы риски, но это компенсировалось бы повышением доходности.

Сейчас же благодаря изменениям в Налоговый кодекс риск значительно возрастает из-за контрагентов, которых ты даже

можешь не знать лично. Как контролировать эти риски?

Российская Федерация в плане использования инструментов цифровизации в налоговой службе, на мой взгляд, далеко продвинулась по сравнению со многими другими странами. Вопрос, как это будет дальше использовано. Меня беспокоит, что налоговая служба активно включает в этот процесс силовиков. И это притом что бизнес постоянно сетует на давление со стороны правоохранительной системы.

Поэтому та система, которую разработали мы, сильно отличается от сервисов, которые предлагают коллеги. Те объёмы информации, которые нам удаётся собрать и проанализировать, позволяют проверить добросовестность многих контрагентов. И, следовательно, обезопасить бизнес от рисков, которые, как ни парадоксально, возникают благодаря развитию цифровых технологий.

БР

СПРАВКА



ФОТО СЛУЖБА МДР СПП

Первунин Максим Алексеевич, соучредитель и совладелец международной консалтинговой компании TFH.

Окончил Российский университет дружбы народов по специальности «юрист», магистратуру Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова и является магистром делового администрирования (МВА), окончил Швейцарский финансовый институт (Женева) по специальности «специалист по финансовому инжинирингу», также окончил Московский технический университет связи и информатики по специальности «инженер-программист». Адвокат, эксперт в международном налоговом и кор-

поративном праве, управлении рисками и активами. В 2012–2017 гг. – управляющий директор Международной консалтинговой компании TFH Russia. С 2017 г. по н. в. – адвокат.

Нович Андрей Андреевич, партнёр международной консалтинговой компании TFH Russia. Окончил факультет налогов и налогообложения Всероссийской государственной налоговой академии. В 2002–2004 гг. – юрист-консульт ОАО «СК Лукойл».



ФОТО СЛУЖБА МДР СПП

В 2004–2005 гг. – начальник юридического отдела ИФД «Капиталь». В 2005–2010 гг. – соучредитель Solid Estate Development company. В 2012 г. – учредитель в RAM Capital ltd.

МИРОН ГОРИЛОВСКИЙ: «ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ С ПОЛИМЕРНЫМИ ТРУБАМИ МОЖНО И НУЖНО!»

Строительство объектов инфраструктуры и реконструкция изношенных сетей ЖКХ создают спрос на современные полимерные трубы. О том, почему России необходимо наладить собственное производство базовых полимеров и какой толчок промышленности переработки пластмасс может дать реализация национальных проектов, рассказал генеральный директор Группы ПОЛИПЛАСТИК Мирон Горилловский.

– Мирон Исаакович, удалось ли отрасли полимерных труб восстановиться после падения 2015 года? Каковы результаты вашей компании за прошлый год?

– Результаты за прошлый год обнадеживают: в нашей компании трубное направление выросло примерно на 8% – это скромный, но уверенный рост после того падения, которое мы пережили в 2015 году. В целом мы довольны предыдущим годом, но рассчитываем вернуться к уровню 2013–2014 годов не раньше, чем в 2020–2021 годах.

– Насколько глубоким было падение в 2015 году, и с чем в основном оно было связано?

– Падение рынка в 2015 году было огромным, на уровне 35%, и было связано прежде всего с резким снижением инвестиционной составляющей по потреблению труб, поскольку в тот момент деньги бурным потоком уходили из России и многие инвестиционные программы были свёрну-

ты. Другая причина падения рынка 2015 года – очень резко изменился курс рубля, а поскольку в России до сих пор сохраняется дефицит трубного сырья, это не могло не повли-

на 60%, а по более независимым исследованиям – на все 80%. И с каждым годом положение ухудшается, так как ежегодно заменяется не более 1,5% труб при нормативе не менее 4%.

**«РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД
ОБНАДЕЖИВАЮТ: В НАШЕЙ КОМПАНИИ
ТРУБНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ВЫРОСЛО
ПРИМЕРНО НА 8% – ЭТО СКРОМНЫЙ,
НО УВЕРЕННЫЙ РОСТ ПОСЛЕ ТОГО ПАДЕНИЯ,
КОТОРОЕ МЫ ПЕРЕЖИЛИ В 2015 ГОДУ».**

ять на себестоимость базовых полимеров и, соответственно, нашей продукции.

– Какие отрасли промышленности и какие заказчики сегодня формируют спрос на полимерные трубы?

– В первую очередь это жилищно-коммунальный комплекс: с учётом уменьшения инвестиционной составляющей ремонтная программа формирует 80–85% спроса. Сети в ЖКХ в основном старые, они, по данным Росстата, уже прогнили

Кроме того, нашими клиентами являются предприятия химической промышленности и горнодобывающие концерны. Наконец, отдельный блок формируют национальные проекты. В частности, значительный объём трубопроводных систем мы поставили на олимпийские объекты и на объекты чемпионата мира по футболу – не только на спортивные сооружения, но также на инфраструктуру и дороги городов, в которых проходили сорев-

нования. Серьёзным драйвером для нас в 2017–2018 годах стала московская программа «Моя улица», благодаря которой в столице начались важные сдвиги в отношении инфраструктуры. Кроме Москвы, я не знаю в России ни одного города, который мог бы похвастаться такими изменениями: какие-то подвижки происходят в Санкт-Петербурге, какие-то – в Екатеринбурге и Тюмени, но настолько серьёзные – только в Москве.

– Насколько активно ваша компания использует инновации в своей работе?

– Мы сейчас в основном производим многослойные трубы: исходя из потребностей заказчика подбираем материалы для внешнего и внутреннего слоя, которые обеспечивают специальные свойства трубы, а также для основной – средней части, которая формирует её механическую прочность. Так, горнодобывающим предприятиям нужны трубы, стойкие к истиранию, – для них мы производим трубу с внутренним слоем, стойкость которого к истиранию в 20–30 раз выше, чем у стали (у нас были разработаны такие материалы). Мы делаем трубы, кото-

рые обладают огнестойкостью с внутренней или внешней стороны, антистатические трубы для применения в шахтах, а также трубы для надзем-

На сегодняшний день мы выпускаем трубы, имеющие до 10 слоёв, в том числе с барьерными свойствами, снижающими кислородо- и паропрони-

**«НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ МЫ ВЫПУСКАЕМ
ТРУБЫ, ИМЕЮЩИЕ ДО 10 СЛОЁВ, В ТОМ ЧИСЛЕ
С БАРЬЕРНЫМИ СВОЙСТВАМИ, СНИЖАЮЩИМИ
КИСЛОРОДО- И ПАРПРОНИЦАЕМОСТЬ,
СТОЙКИЕ К НЕФТЕПРОДУКТАМ И Т. Д.»**

рых применений со светлым наружным слоем, обеспечивающим защиту от ультрафиолета и препятствующим перегреву при инсоляции. Для ЖКХ у нас есть многослойные трубы с внешними защитными покрытиями, которые можно прокладывать в каменистых и пучинистых грунтах, или со слоями с повышенной устойчивостью к растрескиванию.

цаемость, стойкие к нефтепродуктам и т. д. Наша основная задача – подбор специального оптимального дизайна трубы под конкретную задачу и конкретного потребителя. Грамотными потребителями такие трубы применяются уже чаще обычных однослойных полиэтиленовых труб.

– Насколько я знаю, у вас есть собственный исследовательский институт. Какими разработками он сейчас занимается?

– У нас сейчас два исследовательских центра: один занимается трубным направлением, другой – композиционным. В них работают более 100 человек – это хорошо оснащённые центры, которые мы постоянно подпитываем новым оборудовани-



АЛЕКСЕЙ КУПРИЯНОВ



ем, они активно сотрудничают с Московским технологическим университетом (бывшим МИТХТ) и Институтом пластмасс имени Г. С. Петрова, некоторыми академическими институтами. Эти центры мы создавали с нуля в начале-середине 1990-х годов – не было бы счастья, да несчастье

– Вы сказали, что отрасль сильно зависит от курса рубля и импорта базовых полимеров. Как вы думаете, можно ли изменить ситуацию?

– Это можно и нужно делать. Мы рассчитываем добиться этого результата в 2020–2021 годах, когда в России будут запущены новые полимерные производ-

таможенной пошлины». В такой ситуации российские производители базовых полимеров также ориентируются на цену импорта – они просто берут стоимость импортного товара и отнимают от неё 5–10%. В результате мы работаем с сырьём, которое практически напрямую номинировано в долларах или евро, а цена сырья в России оказывается на 10–15% выше, чем в Европе. В нашей продукции сырьевая составляющая занимает 70–80%, поэтому нам очень трудно экспортировать такую продукцию. Нам необходимо сырьё по доступным ценам, чтобы вытеснять традиционные трубы из стали и бетона, которые до сих пор доминируют на рынке. Это крайне важная задача, так как сталь ржавеет, бетон разрушается за несколько лет, а современные полимерные трубы имеют срок службы более 100 лет.

– В какие страны ваша компания сейчас экспортирует свою продукцию?

– Мы экспортируем свою продукцию в страны ближнего зарубежья: несмотря на то, что у нас есть свой завод в Казахстане и два завода в Белоруссии, всё равно некоторый объём продукции экспортируется в эти страны, а также в Грузию, Азербайджан, Прибалтику. Кроме того, у нас налажен экспорт в дальнее зарубежье, например большой объём многослойных труб для тепловых сетей мы поставляем в Австрию.

В композиционном дивизионе у нас есть отдельная программа «Экспортный форсаж», в рамках которой мы сотрудничаем с производителями сырья, договариваясь с ними о специальных ценах, чтобы переработанное сырьё пошло на экспорт уже в виде продукции с высокой добавленной стоимостью. Трубный дивизион также планирует двигаться в этом направлении по мере снижения дефицита отечественного сырья.

Однако в любом случае экспорт полимерных труб достаточно ограничен, например однослойная чёрная труба даже

по России «едет» на расстояние не больше 500–1000 км. Полимерная труба очень лёгкая, к тому же приходится везти много воздуха внутри труб. По этой причине наши заводы разбросаны от Минска до Хабаровска и от Санкт-Петербурга до Краснодара.

полимерных труб. А в рамках проекта «Экология» отдельное внимание уделяется повышению качества питьевой воды: как ни очищай воду, если её пустить по ржавым трубам, она мгновенно загрязнится снова, поэтому модернизация системы водо-

«ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МОЖЕТ СТАТЬ РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, ЗАПУЩЕННЫХ В СООТВЕТСТВИИ С МАЙСКИМИ УКАЗАМИ ПРЕЗИДЕНТА РФ: ИЗ ЭТИХ ПРОЕКТОВ КАК МИНИМУМ ТРИ-ЧЕТЫРЕ ПРЯМО НАПРАВЛЕННЫ НА РАЗВИТИЕ НАШЕГО ПРОИЗВОДСТВА».

– Какие драйверы возможны для развития производства полимерных труб в России?

– Основным драйвером развития отрасли может стать реализация национальных проектов, запущенных в соответствии с майскими указами Президента РФ: из этих проектов как минимум три-четыре прямо направлены на развитие нашего производства. Например, реализовать нацпроект «Жильё и городская среда» невозможно без

снабжения должна идти с использованием современных технологий.

В нацпроекте по развитию автодорог и магистральной инфраструктуры также должно быть использовано очень много трубной продукции: на каждый региональный аэропорт уходят тысячи километров разных труб. Если на реализацию этих нацпроектов будут выделены обещанные средства, то отрасль полимерных труб получит очень сильный толчок к развитию. **БР**

«У НАС СЕЙЧАС ДВА ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ЦЕНТРА: ОДИН ЗАНИМАЕТСЯ ТРУБНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ, ДРУГОЙ – КОМПОЗИЦИОННЫМ. В НИХ РАБОТАЮТ БОЛЕЕ 100 ЧЕЛОВЕК».

помогло: на тот момент советские институты разваливались, и мы оттуда привлекли самых серьёзных специалистов, которые потом создали у нас свою школу. Многие из них и сейчас – через 20–25 лет – работают консультантами, а на смену им пришла молодёжь. У нас достаточно много патентов, которые защищены в том числе в Европе, США и Китае.

ства. В частности, новые заводы планируют запустить ЛУКОЙЛ и СИБУР. До сих пор у нас наблюдается дефицит трубных марок полиэтилена в летний период, а если рассматривать весь рынок стран СНГ, то здесь дефицит сохраняется в течение всего года. Импортная цена на базовые полимеры формируется по формуле «стоимость закупки плюс доставка плюс 6,5%

СПРАВКА



ГОРИЛОВСКИЙ
МИРОН ИСААКОВИЧ,
генеральный директор
Группы ПОЛИПЛАСТИК.

Родился в 1960 г. в Москве. Окончил Московский институт тонких химических технологий им. М. В. Ломоносова (МИТХТ) по специальности «синтез полимеров». В 1983–1990 гг. работал инженером, научным сотрудником в НИИ пластических масс им. Г. С. Петрова.

В 1989 г. с коллегами организовал Научно-производственный центр «Биопол», специализировавшийся на биохимии и переработке пластмасс. В 1991 г. вместе с коллегами на базе части НПЦ «Биопол» основал компанию ПОЛИПЛАСТИК. Кандидат технических наук, главный редактор журнала «Полимерные трубы». Женат, имеет двух дочерей и двух сыновей.

СЕРГЕЙ КАПУСТИН: «МЫ ИДЁМ ОТ МЕЧТЫ К МЕЧТЕ»

Недавно Акселератор онлайн-школ ACCEL в лице Сергея Капустина и Дмитрия Юрченко был отмечен наградой РСПП за вклад в развитие онлайн-образования в России. Компании удалось за очень короткий срок реализовать успешный проект, аналогов которому сегодня не существует. Наш собеседник – сооснователь Акселератора онлайн-школ и продюсерского центра ACCEL Сергей Капустин.

– Сергей, как родилась идея столь необычного проекта?

– Сама по себе идея создавать онлайн-школы не была новой: подобных школ в России – успешных и не очень – немало. До Акселератора у меня уже была онлайн-школа фитнеса. Её оборот составлял около 3 млн рублей в месяц. Это позволяло жить так, как многие мечтают: постоянные путешествия, нет жёсткого распорядка дня. Это была ещё не полностью отстроенная системная компания, но тем не менее...

Полтора года назад мы летели с Дмитрием Юрченко, моим бизнес-партнёром, из Сан-Диего в Москву на конференцию. В полёте мы разговорились, и у нас возникла идея: запустить Акселератор, где будут не просто предлагаться уроки, а будет выстроена полноценная образовательная система. На выходе из этой системы люди становились бы собственниками онлайн-школ и получали комплекс знаний и навыков, необходимых для запуска онлайн-бизнеса. Если ученик является экспертом в какой-то сфере, он делится информацией с аудиторией и наполняет онлайн-школу образовательным контентом. Если у ученика

нет экспертности, то он находит человека, который в чём-то преуспел и имеет собственную аудиторию, и его продюсирует. Продюсеры помогают экспертам выстроить и монетизировать свой онлайн-курс.

Когда самолёт пошел на посадку, у нас уже сформировались все детали этой бизнес-идеи...

– Но, наверное, что-то подобное в мире уже существовало?

«СЕЙЧАС В ПРОЕКТЕ 92 ЭКСПЕРТА, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ ТЕМ, ЧТО ПОМОГАЮТ НАШИМ РЕЗИДЕНТАМ ОТКРЫВАТЬ ШКОЛЫ, ОТВЕЧАЮТ НА ВОПРОСЫ, КОНСУЛЬТИРУЮТ. ЭТО КОУЧИ, КУРАТОРЫ, ПСИХОЛОГИ. НА ДАННЫЙ МОМЕНТ СИСТЕМА, КОТОРУЮ МЫ СОЗДАЛИ, НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ».

– Нет! Даже в США ничего подобного не было. Лишь что-то фрагментарное, несистемное. Мы решили, что надо строить полноценную образовательную систему, где будет много экспертов, работающих по различным направлениям. Сейчас в проекте 92 эксперта, которые занимаются тем, что помогают нашим резидентам открывать школы, отвечают на вопросы, консультируют. Это коучи, кураторы, психологи. На данный

момент система, которую мы создали, не имеет аналогов.

Если объяснять на простых примерах: очень сложно самостоятельно научиться, например, хорошо петь. То же самое – ведение бизнеса. Любого! Ты решишь делать онлайн-школу самостоятельно, но у тебя, скорее всего, ничего не получится, потому что нужны специфические знания и навыки. А если

найдёшь опытного наставника, ментора, то вероятность достичь успеха значительно возрастёт. Просто записывая уроки и продавая их, результативности не добиться. Мы делаем так, чтобы люди обучались, играя. В ход идут специальные игровые механики: ученики зарабатывают баллы и соревнуются друг с другом. Это очень сильно влияет на вовлечённость людей и повышает результативность курса.

Сейчас мы самое крупное сообщество по созданию образовательных онлайн-проектов, онлайн-школ в мире.

– И при этом, вероятно, существуют реальные перспективы роста?

– Сейчас рынок и сам себя создаёт, но мы очень сильно влияем на него и расширяем, активно продвигая тематику онлайн-образования и приводя примеры резидентов, у которых получилось. За счёт того, что мы вкладываем средства в рекламу, индустрия сильно расширяется – в неё приходит всё больше и больше игроков.

Сейчас люди готовы обучаться чему угодно. Рынок поддерживается ещё и тем, что люди понимают: в Интернете учиться легче и удобнее. К примеру, если находишься в

регионе и хочешь обучаться у известного эксперта, то тебе будет проще купить онлайн-курс у московского преподавателя или у иностранного, на-

продавать вешенки? Как стать разработчиком или тестировщиком компьютерных игр? Как печь пряники? Как развить память и скорочтение? Такие

«УСПЕШНЫЕ ОНЛАЙН-КУРСЫ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ПРОВАЛЬНЫХ ТЕМ, ЧТО ПЕРВЫЕ ДОВОДЯТ УЧЕНИКОВ ДО ОСЯЗАЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА. ЧЕЛОВЕК ПРИХОДИТ ОБУЧАТЬСЯ НЕ ПОТОМУ, ЧТО ЕМУ НУЖНЫ ЗНАНИЯ КАК ТАКОВЫЕ. ЕМУ НУЖЕН ПРАКТИЧЕСКИЙ НАВЫК, КОТОРЫЙ КАЧЕСТВЕННО ИЗМЕНИТ ЕГО ЖИЗНЬ».

пример у профессора Оксфордского университета. Можно купить курс у теоретика, а можно – у практика.

– Например?

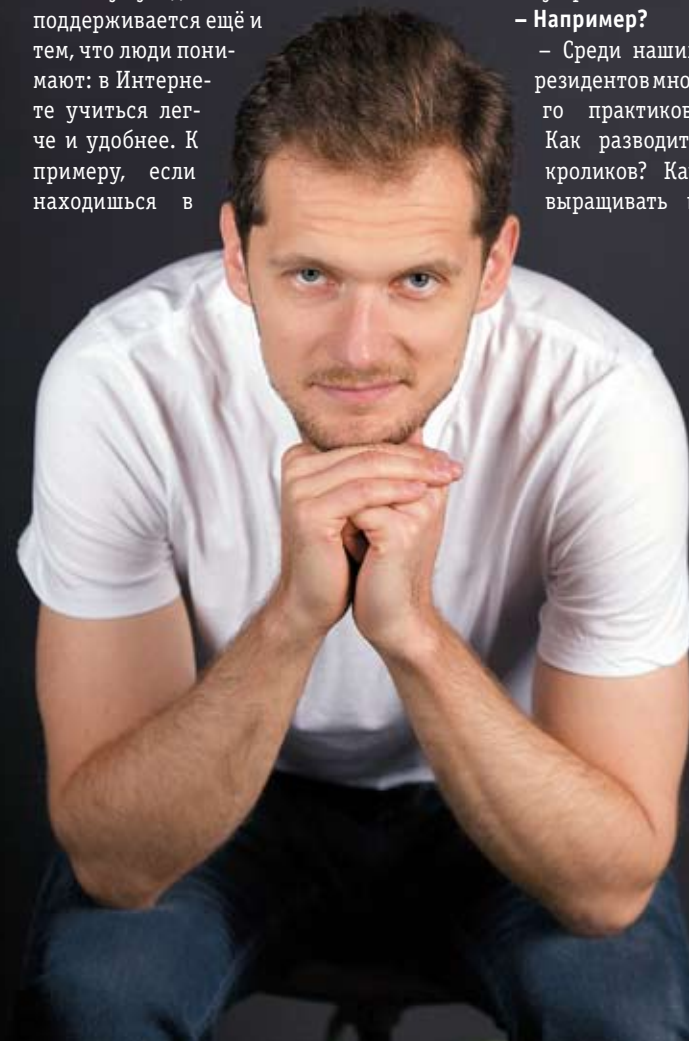
– Среди наших резидентов много практиков. Как разводить кроликов? Как выращивать и

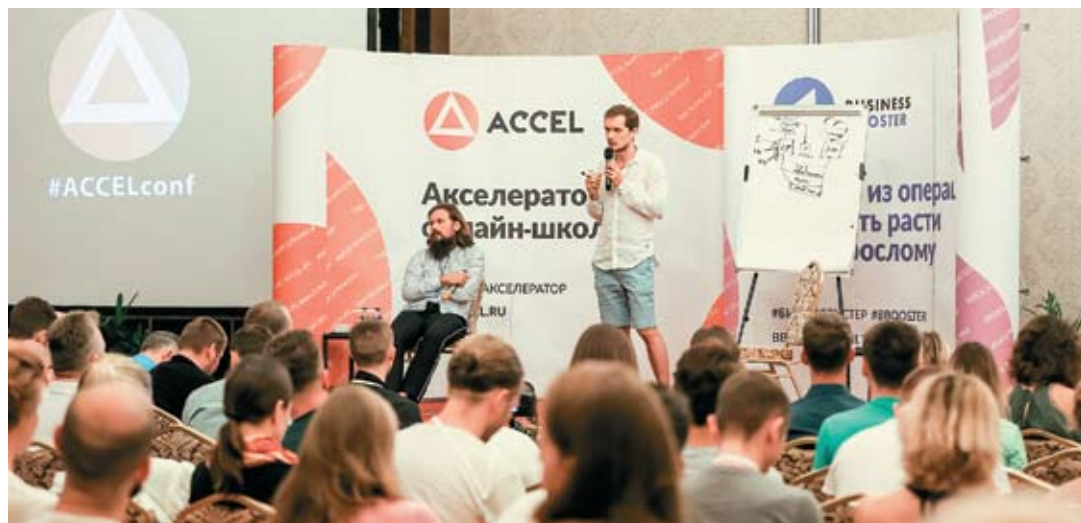
курсы можно купить только у частных. Частник записывает курс, набирает поток учеников, которые в будущем тоже могут стать частниками и обучать желающих. Конечно, есть некоторые ниши с сильной конкуренцией. Например, обучение иностранным языкам, фитнес. Но бывает, что ты встречаешь харизматичного преподавателя английского, у которого горят глаза и есть страсть к обучению. Его методика может быть не уникальной, но за счёт харизмы коуча школа сама по себе становится особенной.

Наша ученица Оксана Сударева успешно запустила онлайн-школу английского языка в сегменте с жесточайшей конкуренцией. У Оксаны потрясающая харизма и свой оригинальный метод. С первого же мастер-класса в онлайн она сделала 430 тыс. рублей, вложив в рекламу только 19 тыс.

– Неплохой доход...

– Понятно, что это первичный результат, сейчас у неё стабильно держится оборот в 600–800 тыс. рублей. И это без какого-то опыта в управлении бизнесом, без суперсистемы,





без значительных инвестиций. Вывод: преподавателям, которые любят своё дело, любят людей и хотят, чтобы у учеников были результаты, дорога в онлайн открыта.

Успешные онлайн-курсы отличаются от провальных тем,

получить какой-то конкретный навык, например написать статью, то их результативность может достигать 90%. Существуют также комплексные курсы, например как сделать бизнес... Организация бизнеса включает в себя много факто-

имиджмейкеров. Школу удалось запустить всего за 2 месяца, а ежемесячный оборот составил 300 тыс. рублей. Это не какой-то суперрезультат, не миллионы рублей, но Галя работает из дома и может посвящать время детям.

Ещё интересный пример: Вера Черневич. Тоже мама двоих детей. Её история началась с небольшой офлайн-пекарни, которая отнимала много времени и сил и не всегда приносила стабильный доход. Вера решила перевести часть офлайн-бизнеса в цифровой формат и открыла онлайн-школу по выпечке пряников. За 9 месяцев в школе отучились 500 человек, а среднемесячный оборот достиг 1 млн рублей.

Артёму Колотову удалось достичь очень высоких результатов. Вместе с партнёром Полиной он зарабатывает 8 млн рублей в месяц на онлайн-школе по выпечке тортов. До недавнего времени продажа курсов шла только через соцсети (ВК, Instagram), а теперь у ребят появился собственный отдел продаж.

ров внимания. Бизнес требует тщательного подхода, и предпринимателю нужно уметь себя дисциплинировать.

Если рассматривать наш бизнес-продукт, то около 30% резидентов окупают годовую программу и около 60% выходят на стабильный заработок. Лучше проиллюстрировать реальными примерами.

Галя Гетманова, мама двоих детей в декрете, создала онлайн-школу стилистов-

«Если ты эксперт, то можешь продвигать себя, выстраивая бизнес-систему, а если ты продюсер, то придётся найти эксперта. Найти эксперта не составит труда: многие хотели бы продавать свои знания онлайн, но не умеют этого делать».

что первые доводят учеников до осязаемого результата. Человек приходит обучаться не потому, что ему нужны знания как таковые. Ему нужен практический навык, который качественно изменит его жизнь. В наш Акселератор люди приходят, чтобы запустить эффективную, прибыльную онлайн-школу.

– Есть какая-то статистика эффективности?

– Если брать узкоспециализированные курсы, где можно

Если ты эксперт, то можешь продвигать себя, выстраивая бизнес-систему, а если ты продюсер, то придётся найти эксперта. Найти эксперта не составит труда: многие хотели бы продавать свои знания онлайн, но не умеют этого делать. Модель Акселератора изначально предназначалась именно для продюсеров.

– А какие онлайн-школы сейчас наиболее востребованны?

– Таких много. Например, как стать программистом, дизайнером, психоаналитиком, бухгалтером, финансистом, как печь торты, как правильно заниматься фитнесом...

Здесь главное – цель: построить эффективный бизнес, который бы не делал тебя заложником. Чтобы бизнес мог работать без офиса, чтобы можно было нанять фрилансеров. Чтобы ты мог жить в любой стране мира, путешествовать, когда хочешь, и проводить с близкими столько времени, сколько хочешь. Чтобы прибыльность бизнеса была 50%, а не 5%, как у большинства оптовых или розничных предприятий. Наконец, самое главное, чтобы продукт был уникальным и приносил людям пользу.

Всё это было нашей мечтой. Мы шли к ней постепенно, но упорно, и оказалось, что мечту можно воплотить в жизнь... Мы чувствуем, что это наша обязанность – показать людям, что мечты сбываются.

Наша глобальная мечта – создать «интернет-государство», которое бы объединило собственников онлайн-школ из разных стран мира. Построить для них кампусы: на Бали, в Сочи, в Лос-Анджелесе, в Барсе-

«Наша глобальная мечта – создать «интернет-государство», которое бы объединило собственников онлайн-школ из разных стран мира. Построить для них кампусы: на Бали, в Сочи, в Лос-Анджелесе, в Барселоне. Там бизнесмены могли бы общаться, развивать тело и дух, обмениваться опытом и идеями».

– Мечта реализована, что дальше? Любый бизнес должен развиваться.

– У нас есть ещё одна большая мечта. Мы увидели, что люди, у которых появилась онлайн-школа, – это предприниматели новой волны, которые могут жить где угодно. Они не привязаны к какому-либо месту.

Если ты развиваешь онлайн-школу чего-либо, например пекарни, ты можешь локализовать контент и работать на любую аудиторию – на Азию, Европу, Америку. Ты можешь жить в любой точке мира или постоянно путешествовать.

лоне. Там бизнесмены могли бы общаться, развивать тело и дух, обмениваться опытом и идеями.

Когда ты окружён единомышленниками, у тебя появляется очень много энергии и драйва. Обычно люди, занимающиеся образовательными проектами, сами много обучаются, развиваются. Именно с такими людьми нам комфортно и интересно.

Мы начали строить кампус на Бали, там уже действует коворкинг. Первый в мире мини-город для онлайн-предпринимателей появится на севере Бали, в Убуде. Вот к этому мы стремимся. За новой мечтой.

БР

СПРАВКА



СЕРГЕЙ КАПУСТИН,
сооснователь
Акселератора онлайн-школ
и продюсерского центра
ACCEL, эксперт в области
онлайн-образования
и автоматических воронок
продаж. Запускает
стартапы уже более
10 лет.

Окончил Высшую школу экономики, стал сооснователем и партнёром проекта «Бизнес Молодость», строил системы продаж для крупнейших оптовых и розничных компаний. Выступал соучредителем в «ЭСО Групп» (производство и продажа свето-

диодных светильников) и маркетинговом агентстве Mokselle. Является автором серии книг по маркетингу, построению отдела продаж и повышению доходности бизнеса. Выступает постоянным спикером на отраслевых мероприятиях.

ЮРИЙ ЛЕВИТАС: «МЫ ПЛАНИРУЕМ ВСЕМИРНУЮ БУРГЕРНУЮ ЭКСПАНСИЮ»

Юрий Левитас совместно с партнёрами – Тимати, Павлом Курьяновым и Вальтером Леруссе – совершили настоящую бургерную революцию в России под названием Black Star Burger. Первый ресторан Black Star Burger был открыт в сентябре 2016 г. и сразу приобрёл «экстремальную» популярность и ажиотаж, не стихающие вот уже третий год. Скептики сомневались, что это надолго. Но вопреки объективному состоянию рынка и особенностям экономической ситуации в стране Black Star Burger открывает-ся по всей России, и количество желающих отведать «сочные мощные» растёт в геометрической прогрессии. Успех пришёл благодаря нестандартным подходам к ведению бизнеса. Каким? Об этом наш разговор с Юрием Левитасом.

– Наверное, не ошибусь, если скажу, что вы по характеру человек, склонный к риску. Затеять подобный проект, когда и Москва, и многие российские крупные города были буквально наводнены всевозможными бургерными, в том числе и под всемирно известными брендами... То есть к тому времени «бургерная революция» в России практически свершилась...

– Риск в бизнесе присутствует всегда, но здесь во главе угла стоял тонкий расчёт. Дело в том, что ниша luxury-бургерных образовалась из бургерных подоби-я «Fagша» и иже с ними. Я их называл – формат street cafe, daily, такое подоби-е американских кафешек. Вторая ниша – это MacDonald's, Burger King, KFC.

Есть ещё одна ниша, промежуточная, которую попы-тался занять Shake Shack. У них это не очень удачно по-лучилось, и я понял, почему. Они выбрали американскую модель – сделать всё очень простенько. Гораздо проще, чем «Fagш», при этом по моде-ли MacDonald's.

safe, daily. Сделать массовый продукт и попробовать потя-гаться с MacDonald's и Burger King. То, что не получилось у Shake Shack.

Я понял, что мы можем это сделать с помощью медийных ресурсов Black Star и Тимати: уменьшить себестоимость про-дукта благодаря рекламным

«Мы вошли в среднюю рыночную нишу. Плюс всё это оформили разными интересными “фишками”, интересной подачей и историями».

Наши люди так не привыкли. Это в Америке не нужно никаких сложностей. А наши клиенты хотят и дешево, и сердито.

– Понятно. Но как это со-вместить?

– Я решил сделать деше-ле, чем у американских street

и медийным возможностям. Понизив cost, мы можем дать рынку сложный эффектный продукт. При этом дешевле, чем у наших конкурентов. Тех конкурентов, которых, дей-ствительно, предостаточно.

Мы вошли в среднюю ры-ночную нишу. Плюс всё это

оформили разными интерес-ными «фишками», интересной подачей и историями. Снабди-ли этот продукт афродизиа-ками, такими как трюфельное масло. То, что себе не может позволить MacDonald's. А мы – можем!

Чёрные перчатки, напри-мер, которые получает каж-дый наш посетитель. Думае-те, это недорого? 7 рублей каждая пара! А мы просто дарим ежедневно по 2–3 ты-сячи перчаток. Получается, что благодаря тому, что мы понизили себестоимость продукта, мы смогли доба-вить какие-то другие важные вещи.

– Кстати, о перчатках. Дей-ствительно, необычно и удоб-но при этом. Откуда идея?

– На эту идею натолкнула простая вещь – я раньше сам ел в перчатках рыбу или кре-

ветки. Чтобы руки не пахли. Понял, насколько это удобно.

Вилкой и ножом бургеры не едят – их берут руками. Руки пачкаются, есть неудобство в том, что их нужно обязатель-но мыть после еды.

Поделился идеей с Тима-ти. Он говорит: «Очень круто, давай». У нас уже работает в

не такими, как все, непохо-жими на других. Я сторон-ник того, чтобы этих преи-муществ было много. Напри-мер, скорость обслуживания. Этого удалось добиться не сразу. Мы создали собствен-ную авторскую внутреннюю технологическую цепочку. В MacDonald's своя, но у них

«Основной принцип – это наша последовательная ценовая политика. Цель – сделать народный ресторан. Это получилось в Москве».

Таиланде целая линия по про-изводству одноразовых пер-чаток.

– Но эта «фишка» – не единственная... Вообще, для чего они – выделиться?

– Да. Иметь конкурентное преимущество перед други-ми. Создать антураж. Быть

приготовление до заказа. Приготовили – всё лежит на полке. У нас приготовле-ние – после заказа, но оно занимает всего 2–3 минуты, как правило.

Есть ещё множество различ-ных «фишек»: вынос опреде-лённых позиций меню с фей-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСП



ФОТО: СЛУЖБА ИД РАСП

ерверком. Такой заказ вам приносит официант.

На слабó – кто больше съест острых куриных крылышек. Это тоже прикол, в общем-то. Плохо от этого человеку не

– Да, определили. Напротив, принцип компании Black Star – это безалкогольная концепция. В ресторанах алкоголь есть, в бургерных – нет. Там нет даже пива. Это

«Наша задача – предложить гостям недорогой, но натуральный продукт, и при этом чтобы всё было красиво и необычно».

станет. Хотя мы всё равно берём расписку: если ему будет плохо, мы ответственности не несём. Это «фишка» для молодёжи – на спор, на слабó. В общем, это сработало.

– Вы изначально определили для себя какие-то принципы, от которых отступать не будете при любых ситуациях?

требование Тимати, он сам не употребляет алкоголь и не сотрудничает с алкогольными компаниями в рекламе. Компания Black Star – тоже.

Второй принцип – это натуральное мясо. Без всяких примесей, качественное. Это принцип натуральности продукта.

Ещё принцип: не использовать искусственные (даже разрешённые) усилители вкуса. Они есть только в кетчупе, в майонезе.

Но основной принцип – это наша последовательная ценовая политика. Цель – сделать народный ресторан. Это получилось в Москве. Когда мы пошли в регионы, не очень получалось. Мы не рассчитали, что в регионах публика беднее, причём значительно. Мы снизили там цены. Даже это не помогло. Но мы не отступим.

Про цены – вообще очень важная вещь. Кризис. Люди не богатеют. Мы просто поняли, что в регионах людям непросто, для них сходить в Black Star Burger – праздник. Мы хотим эту ситуацию переломить. Всё равно MacDonald's там есть, Burger King есть. Они там работают. Наша задача – предложить гостям недорогой, но натуральный продукт, и при этом чтобы всё было красиво и необычно.

С февраля у нас новая ценовая программа. Цель: победить ценами MacDonald's. В MacDonald's гамбургер стоит 48 рублей, а чизбургер – 50. Мы делаем – 46 и 48. И для регионов, и для Москвы. Будет большая рекламная и PR-акция.

– Не поступаясь принципом натуральности?

– Абсолютно. Для нас это один из самых важных принципов. Мы хотим забрать аудиторию MacDonald's и Burger King.

– Как? Всю?

– Нет, конечно. Мы хотим забрать 1% максимум – нам

хватит. Всё равно это будет другой продукт. У них свои поклонники. Кто не любит MacDonald's, тот всегда любить не будет. Кто любит – тот будет продолжать ходить.

Мы хотим позиционировать себя как народное место – забежал, перекусил. Мы изначально не хотели пафоса. Но людей всё равно не переубедишь. Считается, что это нечто гламурное.

– Сколько сейчас бургерных под вашим брендом в России?

– 19 открытых и 32 в стадии строительства. В Москве – шесть открытых. Планируем дальше продавать франшизу.

Мы закончили этап продажи франшизы в крупных городах. Сейчас идём в небольшие. В Москве тоже начинаем продавать франшизу за Третьим кольцом. У нас пять мест в центре. Чтобы они друг с другом не конкурировали, мы идём на расширение.

По сути, мы остались просто держателями бренда – я и

Black Star. Всю операционную деятельность мы отдали компании, которая владеет мастер-франшизой, перешли на франшизную модель. Просто она у нас не совсем обычная. Она франшизно-партнёрская. В

пойдём, но не московской компанией, а скорее всего, местной, американской. Не знаю, как это получится. У нас есть запросы из Европы, но если будем открывать в Европе, то по франшизе. А в Америке,

«Всю операционную деятельность мы отдали компании, которая владеет мастер-франшизой, перешли на франшизную модель. Просто она у нас не совсем обычная. Она франшизно-партнёрская. В нашей стране это называется "договор коммерческой концессии"».

нашей стране это называется «договор коммерческой концессии». Мы с нашими концессионерами договариваемся о дружбе и сотрудничестве на протяжении долгого времени.

– Если иметь в виду перспективы развития, это прежде всего региональная экспансия?

– Мы планируем большую экспансию по миру. Совсем скоро открываемся в Лос-Анджелесе. Кстати, в Лос-Анджелес мы, возможно, сами

может быть, с американскими партнёрами, с американскими операционистами.

– Это как в Тулу со своим самоваром...

– Американский рынок необъятный. Хотя в Лос-Анджелесе вообще на каждом углу бургерная. Но там мы пытаемся зайти, если получится, со своими «фишками». Может быть, выстрелит. Шансы вполне реальные. А риск – дело благородное. Тем более если он хорошо просчитан. **БР**

СПРАВКА

Юрий Левитас,
ресторатор, создатель
и совладелец бренда
Black Star Burger
и Black Star Burger Prime.

Свои первые шаги в ресторанном бизнесе Юрий сделал ещё в юности. После школы, он поступил в техникум общественного питания и окончил его по специальности «торговое холодильное оборудование».



В 1989 г., в возрасте 21 года, Юрий открыл собственный кооператив, который занимался об-

служиванием ресторанного холодильного оборудования. В 1990 г. Юрий уехал на постоянное место жительства в США. Будучи гражданином США, Юрий окончил американский колледж по специальностям «бизнес и менеджмент», «психология», позже – The French Culinary Institute, институт французской кухни в Нью-Йорке.

В 2004 г. создал модное пространство – первый в Москве лаунж-клуб One More Club на Новом Арбате. Ресторан успешно просуществовал 5 лет, после чего Юрий продал бизнес, выйдя из него на пике его популярности. Ресторанный бизнес возобновился после встречи с Тимати. Успешные ныне бренды Black Star Burger и Black Star Burger Prime – их совместная идея.

АНДРЕЙ КРИЧЕВСКИЙ: «МЫ ДВИЖЕМСЯ К ЭФФЕКТИВНОМУ РЫНКУ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ»

О нынешнем состоянии российского рынка интеллектуальной собственности и путях его развития рассказывает президент Ассоциации IPChain – Координационного центра обработки транзакций с правами и объектами интеллектуальной собственности Андрей Кричевский.

– Какова основная цель создания Ассоциации IPChain?

– Задача Ассоциации – формирование цифровой инфраструктуры для сферы интеллектуальной собственности. Звучит солидно, но на самом деле всё довольно просто.

Что такое интеллектуальная собственность? Это инструментарий для фиксации и введения в экономический оборот результатов творчества человека. Например, вы написали текст. Вам за это платят зарплату. Кто-то вкладывает деньги в журнал и чего-то ждёт от этого. Понятно, что есть нематериальные бенефиты, но есть ещё необходимость в фиксации инвестиций. Ты вложил деньги – ты должен как-то зафиксировать капитал.

Когда деньги вкладываются в креативную экономику, сложно понять рентабельность. Во многом поэтому как объект для её расчёта был создан инструментарий интеллектуальной собственности. Это для одной из сторон – для тех, кто вкладывает. Для тех, кто создаёт, интеллектуальная собственность

нужна, чтобы монетизировать результаты своего интеллектуального творческого труда.

Ваш текст – это повышение капитализации компании, которая владеет журналом, а для вас это ваше литературное произведение. Сразу создаётся возможность для экономи-

зованного порядка – разве что в формате чуда, исключения.

Но у нас изначальная задача была в том, чтобы решить проблему не хаоса, а недоверия, которое существует в силу хаоса. С другой стороны, нужно было создать систему коммуникации для всех, кто существует в

«СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ СУЩЕСТВЕННЫЙ СДВИГ – ИЗ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА МЫ ПОСТЕПЕННО ПЕРЕХОДИМ В ОБЩЕСТВО ЗНАНИЙ, КОТОРОЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УКЛАД. ВСЕ ГОВОРЯТ ПРО ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ, ХОТЯ, КАК МНЕ КАЖЕТСЯ, ПРАВИЛЬНЕЕ ГОВОРИТЬ ПРО ПЛАТФОРМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ».

ческих последствий, с одной стороны. С другой стороны, все становятся чуть богаче.

Итак, есть такой инструмент – интеллектуальная собственность. Дальше нужно правильно его применять. Он работает в очень сложной среде: фактически в творческом хаосе. Это нормально. Только из упорядоченного хаоса может возникать что-то принципиально новое. Из кристалли-

сфере творчества и использует инструментарий интеллектуальной собственности.

В итоге так и получилось. Ассоциация – это только юридическое воплощение. Самое главное – сеть IPChain. Это построенная на блокчейне распределённая сеть. Это «озеро» данных, в котором хранится информация о самых разных объектах интеллектуальной собственности.

Одновременно это и «коммуникационная шина». Знаете, в компьютере есть компьютерная шина, посредством которой разные узлы компьютера общаются между собой. IPChain выполняет две базовые функции: «озеро» данных и компьютерная шина. При этом блокчейн – это очень своеобразная технология. Она прежде всего заточена на решение одной задачи – устранение кризиса доверия. Тут блокчейн стал очень полезным.

Сейчас происходит существенный сдвиг – из постиндустриального общества мы постепенно переходим в общество знаний, которое предполагает новый экономический уклад. Все говорят про цифровую экономику, хотя, как мне кажется, правильнее говорить про платформенную экономику.

Стали меняться способы хозяйствования. Стали менее эффективно работать конвейерные цепочки ведения бизнеса. Начали появляться многочисленные платформы: Google, Яндекс, Ebay, Amazon, Uber, Airbnb и мн. др.

Была сформулирована идеология платформенной экономики, которая говорит о том, что существует несколько типов современных способов хозяйствования: платформы, экосистемы, сервис.

В сфере интеллектуаль-

ной собственности, чтобы это заработало, надо всё «сшить» воедино. IPChain – это и есть та самая цифровая инфраструктура – универсальный транспорт для информации. Именно

IPChain. На ней вырастают платформы, сервисы, экосистемы. Существует ещё уровень государственного регулирования – там работают госорганы. Они выполняют функцию кон-

«ЭТО РАБОТАЮЩИЙ ПРОЕКТ. ОДИН ИЗ НЕМНОГИХ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ НА БЛОКЧЕЙНЕ В РОССИИ, КОТОРЫЙ РЕАЛЬНО ЗАРАБОТАЛ».

поэтому это некоммерческая организация. Изначально она задумана как распределённая сеть. У этой сети нет хозяина, все равны. Все узлы принимают своё решение, все являются абсолютно равноправными.

– Сначала Ассоциация работала проект, а дальше занимается тем, что вырабатывает стандарты хранения информации?

– Да. Получается цифровая инфраструктура в виде

контроля и надзора, с одной стороны. С другой стороны, они тоже являются сервисами.

Например, если взять Роспатент, то это прежде всего сервис государственной регистрации. Это главная, ключевая функция. В этом его сакральное значение. Есть другие органы. Они больше занимаются контролем, выработкой общих правил. Такова архитектура сферы интеллектуальной собственности.

В этой архитектуре IPChain – это цифровая инфраструктура, которая предоставляет возможность хранения информации и её обмена.

– Пользоваться ею может любой?

– Конечно же, нет. Это своего рода «корпоративный сговор» легальных игроков рынка интеллектуальной собственности. По сути, собрались и приняли ре-

ка интеллектуальной собственности. По сути, собрались и приняли ре-





шение: мы в этом месте будем хранить информацию, записывать сделки с ней и тем самым облегчать себе жизнь.

– Облегчать – за счёт чего?

– Прежде всего радикально снижаются транзакционные издержки. Ты больше не должен заказывать глубокий due diligence при сделках внутри

– Предположим, какая-то корпорация выросла, стала отвечать этим требованиям...

– Безусловно, она может присоединиться. Единственное, она должна потратиться на создание у себя узла. Она разворачивает дистрибутив и начинает публиковать информацию по стандартам сети.

«ОТКРЫТОСТЬ СЕТИ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ ТЕМ, ЧТО ОНА РАСПРЕДЕЛЁННАЯ. ИНФОРМАЦИЯ ХРАНИТСЯ В ФОРМАТЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН. ЕЁ НЕВОЗМОЖНО ПОМЕНЯТЬ. ТЫ МОЖЕШЬ ВНЕСТИ КОРРЕКТИВЫ, НО БУДЕТ ВИДНО, КАКИЕ КОРРЕКТИВЫ ВНЕСЛИ, КТО ЭТО СДЕЛАЛ».

сети. Ты видишь всю историю жизни каждого объекта интеллектуальной собственности, который находится в системе.

Самое главное – ты можешь доверять этой информации, потому что участниками сети, которые заводят информацию в сеть, являются только легальные игроки, которые дорожат своей репутацией и отвечают за свои действия.

– Кто даёт добро на такое присоединение?

– Это решает Ассоциация по согласованию с узлами.

– И эта система уже реально работает?

– Это работающий проект. Один из немногих крупных проектов на блокчейне в России, который реально заработал.

Базово интеллектуальная собственность делится на авторские и смежные права и

промышленную собственность. Тут – музыка, кино, дизайн, литература, а тут – патенты, товарные знаки, средства индивидуализации. Нам удалось охватить все эти сферы одновременно.

– Максимальная открытость системы – важнейшее условие доверия к ней?

– Конечно.

– Как эта открытость обеспечивается?

– Открытость сети обеспечивается тем, что она распределённая. Информация хранится в формате технологии блокчейн. Её невозможно поменять. Ты можешь внести коррективы, но будет видно, какие коррективы внесли, кто это сделал.

Также открытость гарантирована за счёт раскрытия информации вовне. Но, естественно, не всей, только той, которая не относится к категории персональных данных, коммерческой тайне и т. п. Если вы зайдёте на сайт IPChain, там есть раздел Explorer («Взгляд»), где вы можете найти информацию об объекте, увидеть типизацию действий, которые с ним производились, увидеть его карточку на сегодня, но это будет неполная информация. Более полную информацию вы сможете получить только в одном из узлов сети.

Мы технологически обеспечиваем прозрачность. Плюс ко всему нет единого органа, который принимает решение. Транзакции заходят в сеть. Их валидируют узлы. Всё объективно и понятно.

– В одном интервью вы приводили в пример сотрудничество Ассоциации с интернет-магазином электронных книг «ЛитРес». Как организовано это сотрудничество?

– «ЛитРес» – это цифровая витрина, которая работает с потребителем. Витрины очень интересны для IPChain, потому что они генерируют фактическую статистику использования объектов интеллектуальной собственности.

У «ЛитРес» всё сделано хорошо. Они стали одним из первых узлов. Они двигаются, разворачивают узел IPChain. Не без проблем, мы им помогаем в интеграции.

Если же говорить про витрины в целом, то когда появится биржа интеллектуальной собственности и вся цепочка взаимодействий будет полностью автоматизирована, будут фиксироваться все транзакции, все заинтересованные лица, это всё будет абсолютно белым и прозрачным.

Все сделки, даже на массовом рынке, будут происходить мгновенно, включая переход

денег. Без посредников, без задержек.

Мы одними из первых констатировали, что сменилась эпоха. Эпоха посредников ушла вместе с постиндустри-

ется. Да, конечно, ему это интересно. IPChain – это отличная система хранения, систематизации информации об интеллектуальной собственности и обмена информацией.

«ЭПОХА ПОСРЕДНИКОВ УШЛА ВМЕСТЕ С ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ФОРМАЦИЕЙ. ПЛАТФОРМЫ, КОТОРЫЕ ОРГАНИЗОВЫВАЮТ ПРЯМОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ, ЗАМЕНЯЮТ ИХ».

альной формой. Платформы, которые организуют прямое взаимодействие, заменяют их.

– По логике работа вашей Ассоциации может заинтересовать и РСПП?

– Конечно. Среди членов РСПП немало крупных промышленных – и не только промышленных – компаний. Большинство из них владеет существенными объёмами интеллектуальной собственности. Но пока чуть более активны госкорпорации. Частный бизнес присматрива-

– Популярность, расширение охвата этой системой – вопрос времени?

– Безусловно. Понимание придёт. Кроме того, очень важен выход в мир. Это открытость. Если ты реально хочешь стать мировой компанией, ты должен быть открыт. Ты должен показывать, что у тебя есть.

Тогда, наверное, мы будем чуть ближе к более эффективному рынку интеллектуальной собственности, а креативная экономика действительно работает.

БР

СПРАВКА

Кричевский Андрей Борисович, президент Ассоциации IPChain (Координационный центр обработки транзакций с правами и объектами интеллектуальной собственности), генеральный секретарь Евразийской конфедерации обществ правообладателей.

В 2003 г. окончил факультет юриспруденции Государственного университета «Высшая школа экономики».



С 2005 г. возглавлял группу компаний по консалтингу в сфере корпоративного права и защиты интеллектуальной собственности. Принимал участие в создании Общероссийской общественной организации «Общество по коллективному

управлению смежными правами «Всероссийская организация интеллектуальной собственности» (ВОИС). Был избран в состав правления и назначен генеральным директором ВОИС. Участвовал в создании Общероссийской общественной организации «Российский союз правообладателей» (РСП), был избран в состав правления и назначен генеральным директором. С 27 апреля 2011 г. – генеральный директор ФГУП «Фирма «Мелодия»».

С декабря 2011 г. является членом совета директоров газеты «Культура». В мае 2017 г. стал инициатором создания Евразийской конфедерации обществ правообладателей (ЕАКОП) и единогласно избран генеральным секретарем Конфедерации. В сентябре 2017 г. совместно с Фондом «Сколково» инициировал создание ассоциации «Координационный центр обработки транзакций с правами и объектами интеллектуальной собственности» и возглавил её в качестве президента.

АНДРЕЙ ЗАРУЕВ: «В РОССИИ НАСТАЛО ВРЕМЯ ГЕНЕРИРОВАТЬ “ПОЛЕ ИСКАЖЕНИЯ РЕАЛЬНОСТИ”»

Технологический стартап RADIOMIR возник осенью 2017 г. в Москве. В ходе одной из бесед будущих основателей компании с руководством дочернего предприятия ОАО «РЖД» АО «Компания “ТрансТелеКом”» выяснилось, что существует программа присоединения посёлков вдоль железных дорог к сети Интернет в рамках борьбы с цифровым неравенством. Имея значительный бэкграунд в области телекоммуникаций, один из будущих основателей компании предложил использовать новейшее доступное для российского открытого частотного спектра беспроводное решение, фактически технологию пятого поколения. Именно эта встреча привела в итоге к созданию компании. Наш собеседник – сооснователь технологического стартапа RADIOMIR и руководитель блока монетизации компании Андрей Заруев.

– Как развивались события после этой судьбоносной встречи?

– В ходе последовавших переговоров выяснилось, что приоритетом для ОАО «РЖД» является технология стабильного, высокоскоростного и бесшовного соединения движущегося поезда с сетью Интернет, которую не способны были предоставить сотовые операторы, опиравшиеся лишь на стандарт LTE и зарубежные готовые решения.

Изучив мировой опыт, существующие технологии и технические решения ведущих производителей на мировом рынке,

мы убедились, что технически безупречного и высокоэффективного решения в мире не существует. Мы пришли к выводу, что успешное решение данного вопроса станет технологическим прорывом и серьёзным заделом для разработки перспективных систем пятого поколения. Игра стоила свеч. В результате мы приняли решение собрать команду учёных и бизнесменов, заинтересованных в решении этой задачи. Так возник проект RADIOMIR. Следующие полгода мы потратили на дальнейшее формирование команды, цепочки перспективных поставщиков и собственно на разработку технологии и технического решения на уровне модели. Затем сделали первое коммерческое предложение на поставку системы полного цикла под ключ.

– Что выделяет вашу технологию на мировом рынке?

– Технология позволяет обеспечить бесшовное интернет-соединение для транспортных средств, движущихся на скоростях до 420 км/ч и более. Пропускная способность системы – более 1 Гбит/с на один поезд при использовании только лишь открытого частотного спектра, а в перспективе при добавлении диапазонов спектра – 3 Гбит/с и более.

На основе сетей 3G/4G сейчас подобное невозможно. Стандарт LTE не позволяет использовать по-настоящему широкие полосы частот, передача сигнала в движении не является безупречной при высоких скоростях. К примеру, в знаменитых японских поездах Shinkansen, использующих агрегацию трафика

сетей 3G/4G, скорость передачи данных для пассажиров ограничена на уровне 2 Мбит/с на один поезд (сравните с 1000 Мбит/с в системе RADIOMIR). Планируемое расстояние между базовыми станциями в будущих сетях пятого поколения – 50–100 метров. Расположение с подобной частотой базовых станций вдоль железной дороги для любого сотового оператора наверняка представляется экономическим кошмаром. Технология RADIOMIR позволяет обходиться одной базовой станцией на каждые 16 км при качестве сигнала на уровне требований к сетям пятого поколения.

– Кто входит в команду RADIOMIR?

– Это главным образом российско-итальянский стартап с российским контролем. Наша команда представлена учёными и предпринимателями из российской телекоммуникационной и медийной отраслей и радиоэлектронной промышленности, североитальянского радиоэлектронного кластера. Есть представители массачусетского и валлийского радиоэлектронных кластеров, индийского ИТ-кластера, скандинавского технологического кластера. По набору компетенций, патентов, разработок, научных работ, а также по уровню международного опыта в телекоммуникационной отрасли мы в состоянии конкурировать с компаниями из Силиконовой долины, Скандинавии и Азии. Учитывая скорость изменений в современном мире, мы намерены агрессивно конкурировать в части создания новых продуктов и новых рыночных ниш.

– Российско-итальянская связка – это случайность?

– Не совсем. Сказались сотрудничество в предыдущие годы и высокий мировой уровень североитальянского радиоэлектронного кластера. В конце

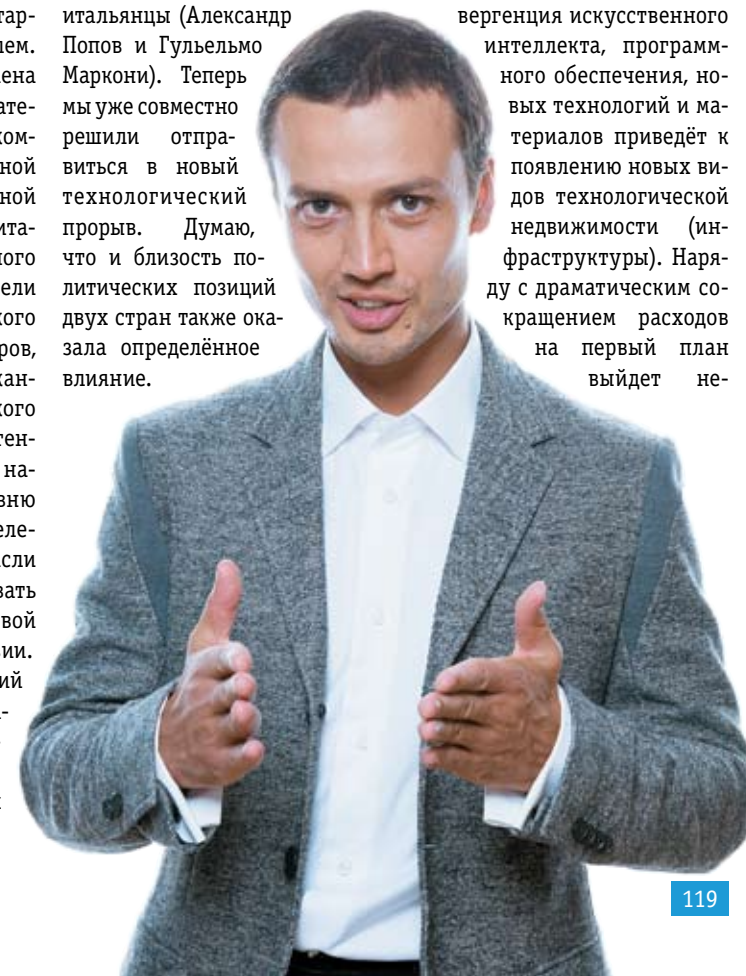
– Вы упомянули создание новых рыночных ниш. Что имелось в виду?

– В грядущем, пятом поколении инфраструктура мобильного Интернета будет характеризоваться совсем иными движущими

«В ходе переговоров выяснилось, что приоритетом для ОАО “РЖД” является технология стабильного, высокоскоростного и бесшовного соединения движущегося поезда с сетью Интернет, которую не способны были предоставить сотовые операторы, опиравшиеся лишь на стандарт LTE и зарубежные готовые решения».

концов, радио почти одновременно независимо друг от друга изобрели именно русские и итальянцы (Александр Попов и Гульельмо Маркони). Теперь мы уже совместно решили отправиться в новый технологический прорыв. Думаю, что и близость политических позиций двух стран также оказала определённое влияние.

силами, нежели раньше. Рынком и новыми реалиями будет отсечено всё лишнее. Конвергенция искусственного интеллекта, программного обеспечения, новых технологий и материалов приведёт к появлению новых видов технологической недвижимости (инфраструктуры). Наряду с драматическим сокращением расходов на первый план выйдет не-





виданная ранее динамика капитализации этих новых видов инфраструктуры. Это станет условным ядерным топливом нового мира.

Мы намерены сделать первые шаги на этом пути и начать

Юридическое оформление технологической системы будет осуществляться на стыке регулирования недвижимости, оборудования и интеллектуальной собственности таким образом, чтобы она была макси-

мальной задержки сигнала на периферии системы. Именно эту проблему наша технология решает лучше всего. Другой проблемой сетей 5G является их высокая стоимость. И здесь наша технология является предпочтительной.

В своё время перед Стивом Возняком, когда он собирал самый первый их со Стивом Джобсом компьютер, стояла задача собрать конкурентоспособный компьютер из как можно меньшего количества деталей. Сейчас, на заре развития сетей 5G, перед нами стоит примерно такая же задача применительно к беспроводной зоне пятого поколения.

– Вы упомянули Джобса и Возняка. Они для вас являются примером в бизнесе?

«В грядущем, пятом поколении инфраструктура мобильного Интернета будет характеризоваться совсем иными движущими силами, нежели раньше. Рынком и новыми реалиями будет отсечено всё лишнее».

производить и поставлять заказчикам комплексные системы полного цикла, состоящие из активного и пассивного оборудования, встроенных платформ монетизации и искусственного интеллекта. Инфраструктурный оператор сможет одним кликом добавлять действующую финансовую модель вновь созданной беспроводной зоны к финансовой модели остальной сети. Оборудование будет полностью сливаться с фасадами зданий, интерьерами помещений и ландшафтом мест-

мально ликвидной на рынке и, соответственно, привлекательной для инвесторов. Для этого потребуются изменение законодательства, однако мы уверены, что сумеем добиться этого. Поставка таких систем на рынок, безусловно, создаст совершенно новую рыночную нишу.

– Получается, что ваша технология может применяться не только на железной дороге?

– Не только. Бесшовная передача данных на высоких скоростях движения – это, пожалуй, самый сложный сцена-

– Для нашей команды весьма ценно наследие Джобса в части способности генерировать «поле искажения реальности» и смелости «думать иначе». Кроме того, его борьба за соединение «железа» и «софта» в единую систему ради повышения качества продукта является для нас ролевой моделью в работе по созданию описанной мной новой рыночной ниши.

– Вы нуждаетесь в какой-либо поддержке государства?

– Я сейчас вспоминаю слова Владимира Путина, сказанные им весной 2018 года на совещании в Кремле, посвящённом развитию отечественной микроэлектроники: «Очевидно, что в этой отрасли без поддержки государства, без заказов госкомпаний сложно обеспечить стабильную работу предприятий на начальных этапах... Большое значение имеют международные кооперационные связи. Речь идёт о сотрудничестве с зарубежными партнёрами, которое позволит сократить затраты и время запуска самих производств».

Де-факто мы откликнулись на призыв президента и в кратчайшие сроки сделали именно то, о чём он говорил: собрали сильную международную команду разработчиков и создали систему, о которой просила

товы, при наличии достаточного объёма заказов, в рамках fabless-модели разместить производство инновационных 5G-систем на российских заводах (мы уже знаем площадки, которые нам подходят).

«Мы предложили Минэкономразвития создать “регуляторную песочницу” для тестирования беспроводных зон пятого поколения в рамках совершенно новой бизнес-модели».

крупнейшая российская госкорпорация. Причём в нашем случае речь идёт о локализации и производства, и НИОКР, что, на мой взгляд, гораздо важнее. Теперь дело за реальными заказами госкомпаний. Такие заказы помогли бы нам до блеска «отполировать» технологии, которые мы сможем продавать в составе собственных продуктов, в том числе и на зарубежных рынках, принося налоговые поступления в российский бюджет.

Мы уже понимаем, каким образом за счёт международной кооперации сократить сроки разработок, и в результате го-

Говоря о поддержке цифровой экономики российским государством в целом, хочу отметить, что мы вдохновлены текущим развитием событий. Очень своевременной считаю инициативу Минэкономразвития России по созданию сети «регуляторных песочниц». Мы уже предложили Минэкономразвития создать «регуляторную песочницу» для тестирования беспроводных зон пятого поколения в рамках совершенно новой бизнес-модели. Надеемся, что и РСПП поддержит наши инициативы, а соответствующий законопроект станет законом.

БР

СПРАВКА



Заруев Андрей Станиславович, сооснователь технологического стартапа **RADIOMIR** и руководитель блока монетизации компании. Родился в 1980 г.

Окончил факультет разработки и эксплуатации нефтяных и газовых месторождений РГУНГ им. И. М. Губкина в Москве в 2003 г., Бизнес-школу РСПП (ЕМВА) и Бизнес-школу РЭШ по курсу «Международный финансовый менеджмент». В 1998–2005 гг. работал корреспондентом, редактором, директором по связям с общественностью на канале РТР (программа «Башня»), в журнале «РОСПО – Мужская работа», ИД «Коммерсантъ» (газета «Молоток»), ИД «Московский Комсомолец».

В 2005–2008 гг. занимал руководящие должности в Банке УРАЛСИБ. В 2008–2013 гг. – генеральный директор компаний «Рублёвский двор», «Лэнд Кэпитал». С 2013 г. – управляющий партнёр рекламного агентства Top Indoor Media. С октября 2017 г. – сооснователь и руководитель блока монетизации технологического стартапа RADIOMIR. Член Международного союза журналистов.

АРСЕНИЙ МАЛИННИКОВ: «ЛУЧШЕ ОДИН РАЗ УВИДЕТЬ...»

Dive Above – технологическое агентство интерактивного опыта дополненной и виртуальной реальности. Основным направлением деятельности является разработка голографических презентаций и поставка презентационного оборудования, с помощью которых можно наблюдать голографический макет любого объекта. Наш собеседник – технический директор агентства Арсений Малинников.

– Арсений, расскажите, пожалуйста, об истории создания и становления вашей компании.

– История развития довольно проста: собрались товарищи по интересам, имеющие опыт работы в различных отраслях – кто-то в ИТ, кто-то в производстве, кто-то в телекоме. Пробовали стартапы в разных нишах. Какие-то из них были более успешны, какие-то – менее.

В итоге приняли решение освоить направление с долгосрочной перспективой. Начали изучать рынок.

Поняли, что виртуальная и 3D-реальность является сравнительно новой технологией, которая тем не менее уверенно начинает проникать в реальные сектора экономики. Платёжеспособный спрос есть.

Так создали Dive Above, и сегодня это технологическое агентство интерактивного опыта дополненной и виртуальной реальности.

– Решения компании предназначены прежде всего для бизнеса?

– Основным направлением деятельности Dive Above является разработка 3D-макетов и голографических презентаций.

Интересно, что область применения наших услуг и продукции достаточно широка. Клиенты могут демонстрировать своим заказчикам 3D-макеты как у себя в офисах продаж, так и на выставках и отдельных специализированных мероприятиях.

На сегодняшний день мы выделяем несколько ключевых потребительских сегментов.

Во-первых, это офисы продаж и шоу-румы. Компании используют наши решения для увеличения продаж, демонстрируя клиентам продукцию в наглядном голографическом формате. Интерактивная презентация помогает клиентам наших клиентов увидеть и почувствовать перспективную покупку.

Второе направление – визуализация производственной деятельности. Голографический макет позволяет моделировать все элементы производственных линий, а реалистичная анимация формирует целостную картину всего технологического процесса. В данном представлении макет полезен для корпораций с широкой филиальной сетью, позволяя, не выходя из головного офиса, продемонстрировать действующее производство для топ-менеджмента, акционеров и инвесторов.

Потребителями нашей продукции являются также школы и лицеи. Применение современных технологий позволяет повысить уровень усвоения материала учащимися. Наши заказчики могут проводить

интерактивное обучение и лабораторные работы, используя голографические 3D-модели, позволяющие наблюдать объект со всех ракурсов.

В ходе образовательных курсов студенты анализируют работу механизмов, изучают сложные процессы или могут увидеть далёкие планеты в курсе астрономии.

Ещё одна сфера применения – культура и искусство, в частности музеи и галереи. Проекты по визуализации позволяют наибольшему числу жителей нашей страны наблюдать экспонаты культурного наследия, не покидая своего родного города.

Интерактивные 3D-туры позволяют галереям или музеям повысить посещаемость проводимых выставок. С продуктом от Dive Above вы имеете возможность создавать эффектные голографические туры по утраченным объектам культурного наследия, затерянным цивилизациям, футуристическим мирам. С помощью 3D-анимированных роликов можно реконструировать важнейшие исторические события.

Продукт может быть использован и для нужд корпоративных университетов. Используя потенциал образовательных

решений Dive Above, можно создавать эффективные курсы обучения и повышения квалификации персонала компаний,

принимая решение о покупке товара или услуги, проведя виртуальную прогулку по

«ВИРТУАЛЬНАЯ И 3D-РЕАЛЬНОСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ СРАВНИТЕЛЬНО НОВОЙ ТЕХНОЛОГИЕЙ, КОТОРАЯ ТЕМ НЕ МЕНЕЕ УВЕРЕННО НАЧИНАЕТ ПРОНИКАТЬ В РЕАЛЬНЫЕ СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ. ПЛАТЁЖЕСПОСОБНЫЙ СПРОС ЕСТЬ».

а также уникальные голографические системы тестирования для соискателей вакансий.

Наконец, ещё одна сфера применения – выставочные мероприятия. Решения Dive Above позволяют демонстрировать голографический 3D-макет на выставках и общественных мероприятиях.

одному из ваших продуктов, будь то промышленное предприятие, жилой комплекс или двигатель нового поколения.

Разработка Dive Above гарантирует быстрый и эффектный способ донесения информации до лиц, принимающих решения.

– Для использования продукта применяется специальное оборудование, программные продукты?

– Для демонстрации макетов мы поставляем специализированное презентационное оборудование, с помощью которого можно наблюдать голографический макет любого объекта из перечисленных выше сегментов.





Типовое комплексное бизнес-решение, которое мы реализуем для клиента, предполагает приобретение презентационного стола и непосредственно разработку презентации.

Также есть и варианты, когда клиент заказывает разработку макета и арендует у нас демо-

вложения в оборудование, т. к. такие компании работают в рамках долгосрочной стратегии.

Для разработки 3D-презентаций мы используем платформу Unity3D. Unity – это уже больше чем просто игровой движок. Сейчас это полноценная среда разработки. Создание

«Область применения наших услуг и продукции достаточно широка. Клиенты могут демонстрировать своим заказчикам 3D-макет как у себя в офисах продаж, так и на выставках и отдельных специализированных мероприятиях».

оборудование под мероприятие или, наоборот, приобретает оборудование и делает разработку контента самостоятельно.

Возможность предложить нашим клиентам разные бизнес-модели позволяет расширить круг потребителей, т. к. для кого-то важно работать в операционном бюджете – для них подойдёт аренда, а для кого-то более интересны капитальные

проектов в Unity максимально комфортно и удобно как для разработчика, так в итоге и для клиента.

В движке используется компонентно-ориентированный подход, который позволяет создавать объекты и добавлять к ним различные детали. Силами данного решения можно легко реализовать физику твёрдых тел, коллизию между

объектами, сложные клиентские задачи по анимации картин.

Unity позволяет быстро создавать объекты, расставлять их на плоскости и связывать между собой определёнными сценариями, что позволяет создавать сцены с применением практически любого контента и содержимого, предоставляемого клиентами.

Голографические презентации Dive Above являются на сегодняшний день универсальным решением для повышения узнаваемости бренда и реального увеличения объёма продаж.

Конечно, можно назвать это решение футуристическим, но, поверьте, это работает!

– Можно ли сказать, что спрос на новый продукт неуклонно растёт?

– Dive Above – это относительно новый бренд. Мы активно популяризируем тему необходимости применения наших разработок непосредственно для бизнеса клиентов,

для повышения узнаваемости их продуктов и услуг.

В целом можно смело отметить, что отрасль 3D и количество разнообразных услуг в этой сфере ежегодно растут.

Вместе с этим мы наблюдаем и повышение информированности клиентов о различных решениях в данной области. За счёт этого растёт и наш портфель заказов. Плюс помогают «сарафанное» радио и положительные отзывы об использовании технологии.

Мы выполняем специфическую функцию: повышаем ценность продукции наших клиентов. Отсюда и специфика – клиент получает интерактивный футуристический опыт и принимает решение о покупке в случае коммерческих сделок или расширяет образное мышление и восприятие, например в случае образовательного курса.

– Возможно, существуют какие-либо объективные или субъективные причины, которые сдерживают этот рост?

– Конечно, стоит учитывать, что наш продукт имеет свою специфику и находится в высоком ценовом сегменте. На сегодняшний день наш потребитель – это компании крупного и среднего бизнеса.

Мы искренне надеемся, что наш продукт в самом деле полезен, и в перспективе мы сможем производить качественные графические решения, позволяющие нашим клиентам повышать узнаваемость своего бренда и увеличивать прибыль с гораздо меньшими затратами.

– Вы работаете не только в столичном регионе?

– На сегодняшний день мы контактируем с клиентами в

Москве, Санкт-Петербурге и в регионах России. Есть ряд проектов в странах СНГ, в основном связанных с проведением выставочных мероприятий. К слову, на наш взгляд, это направление может быть особенно интересным и в целях развития международных продаж.

самым мы для них делаем продукт, который они презентуют своим инвесторам и потребителям, и в то же время продвигаем свою технологию.

– Где можно ознакомиться с решениями Dive Above?

– Принимая во внимание специфику технологии, мы говорим всем клиентам, что наш

«Голографические презентации Dive Above являются на сегодняшний день универсальным решением для повышения узнаваемости бренда и реального повышения объёма продаж».

Предполагаю, что рост продаж может быть обеспечен за счёт увеличения объёмов цифровых товаров и услуг и повышения заинтересованности клиентов в применении современных решений. Возможно, что начало такого роста мы увидим не на российском рынке, учитывая качество и объём информирования потенциальных потребителей.

К слову, хочу отметить, что к нам периодически обращаются сами клиенты, которые планируют выводить свой продукт на международный рынок. Тем

продукт нужно посмотреть и почувствовать.

У нас открыт постоянно действующий шоу-рум в центре Москвы. На протяжении всего календарного года мы проводим регулярные презентации технологии, обсуждаем с клиентами специализированные кейсы под их задачи, отвечаем на возникающие вопросы, проводим совместные мозговые штурмы.

Dive Above приглашает вас получить сенсационный опыт погружения в новую реальность. Шоу-рум работает по адресу: Москва, улица Гиляровского, дом 57.

БР

СПРАВКА



Малинников Арсений Сергеевич,
технический директор
Dive Above.

Родился в 1986 г. в г. Москве. В 2008 г. окончил Московский университет управления. С 2013 г. занимается развитием технологий в индустриях ИТ и телекоммуникаций.

ИРИНА КАЗОВСКАЯ: «НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ВЫБИРАЕТ АЛЮМИНИЙ»

За 3 года работы Алюминиевая Ассоциация объединила около 80% предприятий алюминиевого проката, 70% – экструзии. В Ассоциацию входят компании – производители строительных материалов, автокомпонентов, упаковки, посуды, кабельной продукции, нефтегазового оборудования, научно-исследовательские институты. Деятельность Ассоциации вызывает большой интерес в профессиональном сообществе внутри страны и за рубежом благодаря её активной позиции и неординарным инициативам. О стратегии и перспективах развития Ассоциации рассказала её сопредседатель Ирина Казовская.

– Ирина Сергеевна, расскажите, пожалуйста, о целях и задачах Ассоциации и о том, как всего за 3 года удалось достичь заметных результатов.

– Наша цель – развивать внутренний рынок алюминия и обеспечить переход российской экономики от экспортно-сырьевой модели к производству продукции глубокой переработки с высокой добавленной стоимостью для сфер энергетики, автомобилестроения, авиастроения, космонавтики, алюмохимии, строительства, машиностроения, железнодорожного транспорта, упаковки и товаров народного потребления.

Первоочередная задача Ассоциации в 2016–2018 годах заключалась в снятии ограничений по применению продукции из алюминиевых сплавов в соответствии с действующими нормативно-техническими документами. Мы поставили цель привести российские стандарты в соответствие с

современными требованиями. Сегодня создана целая программа по стандартизации: в проработке находятся 109 документов, относящихся ко всем сферам промышленности. Ряд основных ограничений мы сняли.

Прежде всего мы взяли за обновление и разработку

Большое внимание уделяется борьбе с некачественной импортной алюминиевой продукцией, контрафактом. Например, ранее российский рынок был наводнён импортными небезопасными алюминиевыми литыми дисками колёс. Спустя 2 года доля недоброкачественной продукции

**«БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЕТСЯ
БОРЬБЕ С НЕКАЧЕСТВЕННОЙ ИМПОРТНОЙ
АЛЮМИНЕВОЙ ПРОДУКЦИЕЙ,
КОНТРАФАКТОМ».**

новых стандартов и сводов правил в строительстве, которые позволят архитекторам и проектировщикам беспрепятственно закладывать алюминиевые решения в свои проекты, благодаря чему строительство станет не только более безопасным, экологичным, энергоэффективным, но и эстетичным, что, безусловно, отразится на облике современных городов.

значительно снизилась за счёт усиления государственного и общественного контроля, нормализации процесса сертификации колёс (отозвана аккредитация у недобросовестных испытательных и сертификационных органов, обеспечено проведение реальных испытаний колёс в России). В результате импорт некачественных колёс в Россию существенно

сократился, и мы ведём с Росаккредитацией и Росстандартом работу по другим видам продукции.

– Чем обусловлено большое внимание государства к деятельности Ассоциации?

– Когда мы создали Ассоциацию и определили стратегию, мы понимали, что у нас архисложная и амбициозная задача: обеспечить к 2025 году увеличение объёма переработки и внутреннего потребления алюминия до 2,5 млн тонн (на сегодняшний день – 1,3 млн тонн, за последние 5 лет прирост составил 30%), имея большие ограничения – отсутствие современных перерабатывающих мощностей, устаревшую нормативно-правовую базу, недостаточность компетенций. Но мы также понимали, что реализация стратегии даст эффект не только для отрасли, но и в целом для экономики страны. Мы консолидировали отрасль, совместно определили «болевы точки», которые не позволяют предприятиям алюминиевой промышленности эффективно развиваться, проанализировали стратегии смежных отраслей. Так мы наметили план развития Ассоциации и представили его в Минпромторг России.

**«МЫ ПОНИМАЛИ, ЧТО РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ
ДАСТ ЭФФЕКТ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ОТРАСЛИ,
НО И В ЦЕЛОМ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ».**

Скажу честно, далеко не все наши инициативы были поддержаны. Но тот план, который был в итоге утверждён в 2016 году, является для отрасли очень важным и значи-

мым документом. Сегодня он продлён Правительством РФ на 5 лет и дополняется новыми пунктами. В частности, в плане содержатся инициативы в нормативном правовом регулировании, техническом регулировании, тарифные и нетарифные меры поддержки, предложения по созданию новых высокотехнологичных перерабатывающих мощностей в рамках особых экономических зон (технологических долин).

Что касается технологического прорыва, точек роста, о которых говорит президент страны, то я могу сказать, что алюминиевая отрасль выступает одним из флагманов модернизации промышленности, так как именно развитие глубокой переработки алюминия внутри страны и высокотехнологичных алюмопотребляющих производств способно решить эти задачи. За 3 года работы Ассоциации среднедушевое потребление алюминия в России выросло с 6 до 7 кг на человека, однако лидирующие страны по-прежнему далеко впереди: у





«С 2014 года среднедушевое потребление алюминия в России выросло с 6 до 7 кг на человека, однако лидирующие страны по-прежнему далеко впереди. Потребление алюминия – это один из мировых показателей, определяющих развитие промышленности и экономики страны».

Германии и Японии – 26–30 кг/чел. При этом наша страна – вторая в мире по производству первичного алюминия. А значит, бизнесу и власти ещё предстоит серьёзная работа по развитию высокотехно-

логических алюмопотребляющих производств.

– Ряд инициатив, реализуемых Алюминиевой Ассоциацией в рамках утверждённого Плана мероприятий по развитию алюминиевой

промышленности на 2018–2023 годы, направлены на развитие промышленности и экономики в целом.

– Одна из важнейших таких инициатив – проект внедрения в России механизма офсетных сделок – контрактов с дополнительными инвестиционными обязательствами поставщика по приобретению товаров российского происхождения при закупках определённых иностранных товаров (самолётов, судов, вагонов и других) в рамках государственных закупок и закупок государственных компаний.

Заключение обязательных офсетных соглашений распространено в мировой практике: оно применяется как для развития оборонной промышленности, так и для гражданских отраслей более чем в 130 государствах. В частности, в Бельгии, Австрии, Нидерландах, Швейцарии, Швеции, Норвегии, а также в Индии, ОАЭ, Саудовской Аравии и Китае.

Внедрение обязательных офсетных соглашений в России позволит обеспечить существенный рост перерабатывающей промышленности и увеличить экспорт продукции высоких переделов. В настоящее время проекты нормативных правовых актов об офсетных соглашениях разработаны и находятся на согласовании в профильных федеральных органах исполнительной власти.

Кроме того, в плане мероприятий Ассоциации есть проект по созданию единого литейного центра. Сегодня доля импорта литейных автокомпонентов составляет



до 50 %. Российские площадки либо не имеют свободных мощностей, либо устарели, поэтому в нашей стране необходимо создать литейный центр полного цикла, включающий прототипирование, отливку заготовок и мехобработку с полным циклом тестов и испытаний. Этот проект способен создать новые компетенции в стране и новые высокотехнологичные рабочие места.

– Какие отрасли с наибольшим потреблением алюминия можно отметить?

– Безусловно, это строительство, автомобилестроение, электротехника. Если говорить о строительстве, то здесь основными критериями являются экологичность, лёгкость конструкций, их энергоэффективность и сейсмостойкость. Алюминий для

строительства – уникальный материал.

Если отталкиваться от задачи государства снизить энергопотери к 2028 году на 50 %, то решить её можно, только внедряя алюминиевые ре-

из алюминиевых сплавов: пешеходные мостовые конструкции, витражи, кровля, фасадные системы, электропроводка. Применение алюминия снижает совокупные расходы на строительство благодаря

«Если отталкиваться от задачи государства снизить энергопотери к 2028 году на 50 %, то решить её можно, внедряя алюминиевые решения: теплоизоляционные материалы на основе фольги, светопрозрачные конструкции, алюминиевые сэндвич-панели, рекуператоры».

теплоизоляционные материалы на основе фольги, светопрозрачные конструкции, алюминиевые сэндвич-панели, рекуператоры. Помимо этого, в строительстве широко применяется продукция

низкой стоимости эксплуатации в жизненном цикле.

В конце прошлого года Минстрой России разрешил использовать проводку с жилами из алюминиевых сплавов при строительстве жилых зданий.

Инновационные кабельные изделия из алюминиевых сплавов дешевле аналогов из меди до 50%. По нашим оценкам, использование новой продукции позволит строительным компаниям ежегодно экономить до 12 млрд рублей.

**«ПРИМЕНЕНИЕ АЛЮМИНИЯ СНИЖАЕТ
СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО,
В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЁТ НИЗКОЙ СТОИМОСТИ
ЭКСПЛУАТАЦИИ В ЖИЗНЕННОМ ЦИКЛЕ».**

– Сейчас в России после долгого перерыва вновь начинают строить пешеходные мосты из алюминия. Возведено уже шесть мостов, в том числе два – в Красноярске к Универсиаде-2019. К 2021 году по всей России количество алюминиевых мостов возрастёт до 31. Ассоциация сейчас разрабатывает свод правил по строительству мостов из алюминиевых сплавов. В чём заключаются преимущества применения алюминия в сооружениях подобного типа?

– Металлоёмкость мостов из алюминиевых сплавов в 3–3,5

раза меньше по сравнению со сталью, они не требуют защиты от коррозии, реконструкций, монтируются в несколько раз быстрее. Использование их в регионах с агрессивной климатической средой незаменимо благодаря уникаль-

ности свойств алюминиевых сплавов.

Ассоциация планомерно занимается популяризацией алюминия. Этой цели послужит и Международный форум «Алюминий в архитектуре и строительстве 2019». В начале апреля на одной площадке – в Экспоцентре на Красной Пресне – соберутся архитекторы и проектировщики, производители алюминиевых конструкций и материалов, строители и девелоперы.

Профессиональное сообщество обсудит вопросы повышения качества и функциональности инфраструктуры, экологичности и безопасно-

сти материалов и возводимых объектов. Состоится первый в России смотр-конкурс с международным участием «Алюминий в архитектуре 2019».

В заключительный день Форума будут награждаться проекты, созданные воспитанниками архитектурных школ в возрасте 14–15 лет. Когда мы смотрим на эти проекты – эко-центры, экомосты, то понимаем, что новое поколение выбирает алюминий.

– В чём вы видите залог успеха в реализации планов Алюминиевой Ассоциации?

– Даже при наличии технологий и финансирования, инструментов поддержки, межотраслевой кооперации быстрых результатов можно достичь, только изменив мышление и научившись реагировать на вызовы времени. Чтобы реализовать амбициозную задачу Президента РФ – войти в пятерку ведущих экономик мира, наряду с запуском новых мощностей, внедрением новых технологий нам надо научиться управлять изменениями, меняться и менять к лучшему мир вокруг себя. Залог успеха, как всегда, в человеке. **БР**

СПРАВКА



**КАЗОВСКАЯ
ИРИНА СЕРГЕЕВНА,**
сопредседатель
Алюминиевой Ассоциации.

Окончила РЭУ им. Г. В. Плеханова, Стокгольмскую школу экономики. Прошла обучение в ведущих мировых школах – IMD, Duke University, Cranfield Business School.

С 1991 г. имеет большой опыт управления в крупных международных и российских производственных и инвестиционных холдингах

в различных секторах экономики.

С 2011 по 2014 г. продолжала свою карьеру в некоммерческих организациях – АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», в общественной организации «Клуб лидеров по продвижению инициатив бизнеса».

Специалист в области стратегического менеджмента, управления изменениями, кризис-менеджмента, коммуникаций, кадровой политики, организационного развития, коучинга.

Ирина Казовская стояла у истоков создания Алюминиевой Ассоциации. С марта 2016 г. занимает должность сопредседателя организации.

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



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 стоимости вызовов определяется в соответствии с условиями тарифного плана. Незарасходованные минуты на следующий месяц не переносятся. Опция доступна для подключений не на всех корпоративных планах. Подробности на сайте www.corp.mts.ru

МАРИЯ БЕЛАШОВА: «МЫ СДЕЛАЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РЫВОК ВПЕРЁД»

Год назад краснодарская компания «Инсипром» стала финалистом конкурса «Инновационный бизнес-навигатор», проводимого Российским союзом промышленников и предпринимателей, ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг» и АНО ДО «Центр регионального развития и бизнес-технологий РСПП», представив бизнес-план по производству оборудования для утилизации отходов. О том, как отразилось участие в конкурсе на развитии компании, удалось ли реализовать цели и задачи представленного бизнес-проекта, рассказывает директор ООО «Инсипром» Мария Белашова.

– Мария Владимировна, расскажите, пожалуйста, об истории становления и развития компании.

– Основатель нашей компании Павел Юрьевич Ларин работал с 2009 года с английской фирмой, которая производила инсинераторы – установки для термического обезвреживания животноводческих и медицинских отходов. Он закупал обо-

рудование у англичан и продавал в России. У нас в стране, конечно, были производители оборудования для сжигания отходов. Но они занимались изготовлением и реализацией крематоров, не имеющих дополнительной системы очистки дыма и технологически значительно уступающих английскому оборудованию. Но, несмотря на экологическую небезопасность и зачастую малую эффектив-

ность крематоров, они были более востребованными в связи с низкой ценой. Продажная цена на английские инсинераторы, помимо стоимости самого обо-

рудования, которая напрямую зависела от курса валют, включала также стоимость дорогой доставки в Россию, таможенные сборы и мн. др.

Тогда и возникла идея производить в России оборудо-

вание для сжигания отходов, отвечающее всем требованиям экологической безопасности. Инсинераторы часто путают с крематорами, полагая, что это одно и то же. Однако инсинераторы имеют ряд существенных отличий от других разновидностей печей. Огнеупорная бетонная футеровка значительно увеличивает возможности оборудования, повышает производительность процесса термического обезвреживания отходов. Наличие камеры дожигания делает процесс экологичным и безопасным для окружающей среды, что подтверждается наличием государственной экологической экспертизы федерального уровня на оборудование ООО «Инсипром».

– Так что это такое – инсинераторы?

– Это печи для термического высокотемпературного обезвреживания, или, говоря обычным языком, сжигания отходов. В наших инсинераторах можно сжигать любые отходы, кроме взрывоопасных, ртутьсодержащих и радиоактивных.

– Когда началось производство собственных инсинераторов?

– В 2011 году были разработаны и произведены первые небольшие опытные образцы. Причём мы учли слабые места конструкции английских инсинераторов, доработали оборудование.

Однако полноценное производство началось в 2013 году, когда и была создана компания «Инсипром». В это время мы редко, но всё же продолжали продавать английские инсинераторы, так как находились клиенты, которые, наверное, просто не верили, что в России могут создать вполне конкурентоспособное оборудование. Но основную часть продаж уже составляли инсинераторы ИНСИ, разработанные и произведённые нашей компанией.

С того времени мы значительно расширили модельный ряд, постоянно внедряем новые разработки для увеличения функционала наших инсинераторов. Кроме того, имея значительный опыт и обладая достаточными производственными мощностями, мы можем изготовить оборудование по индивидуальному техническому заданию заказчика.

– С какими трудностями пришлось столкнуться при налаживании производства?

– У нас практически с самого начала работы сформировалась команда профессиональных

Трудности же на первых этапах возникали с продажами. На тот момент мало кто знал, что такое инсинераторы и для чего они нужны. И многие предприниматели предпочи-

«МЫ ЗНАЧИТЕЛЬНО РАСШИРИЛИ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД, ПОСТОЯННО ВНЕДРЯЕМ НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛА НАШИХ ИНСИНЕРАТОРОВ».

инженеров, конструкторов, технологов. Они проектировали и разрабатывали новые модели печей, дополнительное оборудование к ним, а производственная база позволяла воплощать их идеи в жизнь. Современные реалии требуют более масштабных, комплексных решений, связанных с утилизацией отходов. На данный момент возникает потребность в более тесном взаимодействии бизнеса и науки, внедрении инноваций.

тали по старинке либо сдавать отходы в специализированные компании, вывозить на полигоны, либо сжигать в бочках-крематорах, пугая окружающих дымом и запахом.

С течением времени, конечно, всё изменилось. Теперь люди понимают, что такое инсинераторы и чем они существенно отличаются от других печей. Мы активно продвигали производимую продукцию в Интернете, участвовали в те-



«В НАШИХ ИНСИНЕРАТОРАХ МОЖНО СЖИГАТЬ ЛЮБЫЕ ОТХОДЫ, КРОМЕ ВЗРЫВООПАСНЫХ, РТУТЬСОДЕРЖАЩИХ И РАДИОАКТИВНЫХ».

рудование у англичан и продавал в России. У нас в стране, конечно, были производители оборудования для сжигания отходов. Но они занимались изготовлением и реализацией крематоров, не имеющих дополнительной системы очистки дыма и технологически значительно уступающих английскому оборудованию. Но, несмотря на экологическую небезопасность и зачастую малую эффектив-

ность крематоров, они были более востребованными в связи с низкой ценой. Продажная цена на английские инсинераторы, помимо стоимости самого обо-

рудования, которая напрямую зависела от курса валют, включала также стоимость дорогой доставки в Россию, таможенные сборы и мн. др.

Тогда и возникла идея производить в России оборудование для сжигания отходов, отвечающее всем требованиям экологической безопасности. Инсинераторы часто путают с крематорами, полагая, что это одно и то же. Однако инсинераторы имеют ряд существенных отличий от других разновидностей печей. Огнеупорная бетонная футеровка значительно увеличивает возможности оборудования, повышает производительность процесса термического обезвреживания отходов. Наличие камеры дожигания делает процесс экологичным и безопасным для окружающей среды, что подтверждается наличием государственной экологической экспертизы федерального уровня на оборудование ООО «Инсипром».

– Так что это такое – инсинераторы?

– Это печи для термического высокотемпературного обезвреживания, или, говоря обычным языком, сжигания отходов. В наших инсинераторах можно сжигать любые отходы, кроме взрывоопасных, ртутьсодержащих и радиоактивных.

– Когда началось производство собственных инсинераторов?

– В 2011 году были разработаны и произведены первые небольшие опытные образцы. Причём мы учли слабые места конструкции английских инсинераторов, доработали оборудование.



«Мы стали финалистами конкурса «ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-НАВИГАТОР» и в числе компаний из других регионов страны были награждены на Неделе Российского бизнеса в 2018 году».

матических выставках и конференциях. И сегодня у многих компаний, которые, в частности, сталкиваются с вопросом утилизации отходов, инсинераторы ассоциируются именно с компанией «Инсипром».

В этом немалую роль, конечно же, сыграл конкурс «Инно-

вационный бизнес-навигатор», который освещался в СМИ и благодаря которому многие узнали о нас.

– Кстати, о конкурсе «Инновационный бизнес-навигатор». Расскажите, пожалуйста, как вы о нём узнали и какой проект представляли.

– В 2017 году нам пришла рассылка с приглашением принять участие в конкурсе. Мы ознакомились с положением о конкурсе и решили попробовать принять участие, хотя, признаться, не очень верили в успех. Мы подали заявку и через некоторое время вошли в число 15 компаний из Краснодарского края, отобранных для участия в следующем этапе конкурса. Прошли обучение в Бизнес-школе РСПП у ведущих экспертов и бизнес-тренеров России и подготовили бизнес-проект по производству оборудования для утилизации отходов, который позже защитили и стали финалистами конкурса. Таким образом, мы стали финалистами конкурса «Инновационный бизнес-навигатор» и в числе компаний из других регионов страны были награждены на Неделе российского бизнеса в 2018 году.

– Как помогло участие в данном конкурсе вашему бизнесу? Какие вы ставили задачи, и всё ли удалось реализовать за прошедший год?

– Конкурс дал нашей компании уникальный шанс пройти бесплатное обучение под руководством известных и успешных коуч-тренеров по финансам, праву, маркетингу, психологии. Мы смогли оценить перспективы развития нашего предприятия и проработать бизнес-проект. Получили бесценный опыт, прослушали полезные и интересные тренинги от профессионалов и теперь успешно применяем полученные знания на практике.

Хотелось бы от всей души поблагодарить организаторов

конкурса, наших замечательных преподавателей и всех участников за возможность не только пополнить багаж знаний, но и зарядиться той энергией, которой все эти люди щедро делятся с предпринимателями.

Наша компания представляла бизнес-план по производству оборудования для утилизации отходов. Мы опирались на имеющуюся достаточно прочную базу: проверенные на практике с 2013 года проектные работы инженеров-конструкторов ООО «Инсипром», наши производственные мощности и, конечно, штат специалистов компании, имеющих многолетний опыт в сфере разработки и производства наших инсинераторов.

Мы ставили несколько задач в бизнес-проекте: снижение себестоимости выпускаемой продукции и сокращение сроков изготовления инсинераторов за счёт оснащения цеха

специальным оборудованием, создание новых видов продукции, расширение географии продаж за счёт развития дилерской сети, интернет-

ли значительный рынок вперёд и останавливаться точно не собираемся. Участие в конкурсе «Инновационный бизнес-навигатор» вселило в нас уве-

«За этот год мы значительно расширили дилерскую сеть, в том числе в СНГ, появились запросы из Монголии, Камбоджи, Лаоса, есть наработки в некоторых странах Юго-Восточной Азии».

продвижение нашего сайта с фокусировкой на экспорт.

– Экспортные планы удалось реализовать?

– За этот год мы значительно расширили дилерскую сеть, в том числе в СНГ, появились запросы из Монголии, Камбоджи, Лаоса, есть наработки в некоторых странах Юго-Восточной Азии. В 2018 году продукция ООО «Инсипром» поставлена в Казахстан, Армению, изготовлено инсинераторов на 46% больше, чем в 2017 году.

Конечно, до конца решены ещё не все задачи. Но тем не менее я считаю, что мы сдела-

ренность в том, что с нашей командой мы можем ставить высокие цели и уверенно идти к ним.

– А какие цели ставите перед собой сегодня?

– Главная – поднять ценность оборудования, выпускаемого ООО «Инсипром», на уровень вау-продукта. В конце 2018 года наши инсинераторы уже были отмечены знаком качества «Сделано на Кубани», что является гарантом соответствия производимого нами оборудования самым высоким требованиям качества и безопасности.

БР

СПРАВКА



БЕЛАШОВА Мария Владимировна,
директор
ООО «Инсипром».

В 2000 г. окончила Институт международного

права, экономики, гуманитарных наук и управления им. К. В. Россинского по специальности «логопедия».

В 2004 г. прошла профессиональную переподготовку в Краснодарском региональном институте агробизнеса по специальности «бухгалтерский учёт, анализ и аудит».

Проходила обучение по курсу «Сертифицированный международный практикующий бухгалтер» («Налоги и право»,

«Финансовый учёт-1», «Управленческий учёт-1») в рамках программы «Международная профессиональная сертификация бухгалтеров мирового уровня, основанная на МСФО и стандартах образования Международной федерации бухгалтеров (МФБ)».

Имеет диплом АНО ДО «Центр регионального развития и бизнес-технологий Российского союза промышленников и предпринимателей» о

профессиональной переподготовке с присвоением квалификации «Мастер делового администрирования – Executive Master Of Business Administration (EMBA)».

С 2003 по 2014 г. работала в должностях бухгалтера и главного бухгалтера в коммерческих и некоммерческих организациях. С 2014 г. – директор компании-разработчика и производителя оборудования для обезвреживания отходов ООО «Инсипром».

АНДРЕЙ ГОРДИЕНКО: «НАША ТЕХНОЛОГИЯ АНАЛОГОВ НЕ ИМЕЕТ»

Эту разработку по достоинству оценили эксперты проекта «Инновационный бизнес-навигатор»: интересно, перспективно, оригинально. Светящаяся бетонная пиксельная брусчатка красноярского ООО «ГорАнНик» приглянулась многим. Верилось, что у разработки большое будущее. Собственно, и сейчас верится. Другое дело, что о широком практическом применении инновационной технологии пока речи не идёт. Почему? Наш собеседник – директор компании «ГорАнНик» Андрей Гордиенко.

– Как родилась идея? Есть ли аналоги выпускаемой вами продукции?

– Насколько я знаю, аналогов нет нигде в мире. Есть нечто подобное, сделанное из прозрачных материалов – из стекла и пластика, но в основе нашей технологии – бетон. Мы делаем стойкий и прочный экран на земле, по которому могут ездить автомобили и ходить пешеходы.

Свето-брусчатка в виде сот очень удобна и практична. И совершенно не изнашивается, ведь технология заполнения тела брусчатки бетоном – это обычное вибролитьё. Потребление энергии минимально: не более 40 Вт на 1 кв. метр. А изменением цвета управляет микроконтроллер.

– Каковы возможные сферы применения свето-брусчатки?

– Самый широкий простор для дизайнерских проектов: облагораживание, украшение улиц и площадей в тёмное время суток. Например, есть идея для пешеходного перехода: подсвечивать белые полосы «зебры». Идея для МЧС: обо-

значение светящихся путей к пожарным выходам и т. д.

Актуально информационное направление, например использование на станциях метрополитена. Можно делать освещающиеся вертолётные площадки в больницах, в муниципальных учреждениях, частные. Использовать в качестве ориен-

тира для пилотов вертолётного транспорта или при создании программируемых светящихся взлётно-посадочных полос на аэродромах. Направлений немало, всё зависит только от марки бетона, который входит в данный продукт.

– Судя по всему, два основных направления. Первое –

«Продвижение совершенно необычного решения, такого как наше, не входит в рамки разработанных позиций, существующих в теории и на практике в бизнесе. Своего рода инерция. Продукт совершенно новый».



чисто практическое, второе – эстетическое.

– Не забывайте ещё и про рекламное. Сейчас часто используются рекламные изображения, спроецированные на землю. Но наш вариант намного интереснее и эффективнее, хотя продукт получается, конечно, дороже. Но речь ведь идёт не просто о светящейся панели, можно использовать различные рисунки, узоры, тексты, бегущую строку...

– А практическое воплощение ваши идеи уже находят?

– Мы только в начале пути. Могу назвать «Сад камней» в Красноярске. На нескольких загородных приусадебных территориях выполняли заказы...

– Казалось бы, Универсиада в Красноярске – прекрасный повод поучаствовать в подготовке города...

– Все проекты для Универсиады готовились в Москве. Когда

заходишь и разговариваешь с администрацией города – с мэром, с главным архитектором, с начальником департамента архитектуры, всем нравится, все признают, что можно и нужно наши технологии использо-

нес и госструктуры работают в режиме экономии.

Может быть, дело ещё в том, что продвижение совершенно необычного решения, такого как наше, не входит в рамки разработанных позиций, суще-

«На сегодняшний день всё находится на стадии опытного производства. Но за 2–3 месяца можно увеличить выпуск изделий на порядок, на два».

вать. Но решения принимались не на региональном уровне.

– Получается, что вы сейчас держитесь за счёт частных заказов?

– Да. Есть ещё один негативно влияющий момент – чувствуется кризисная ситуация, особенно в регионах. На встречах неоднократно звучат высказывания, что, мол, если бы это было лет пять назад, то пошло бы на ура. Сегодня биз-

ствующих в теории и на практике в бизнесе. Своего рода инерция. Продукт совершенно новый.

Мы принимали участие в нескольких региональных выставках. Интерес есть, конечно: у нашего стенда постоянно толпился народ. И отзывы о нашей технологии отличные, но интерес пока больше теоретический. По тем причинам, о которых я говорил выше.





«Нам сейчас нужен один большой, «якорный» заказчик. Его наличие может решить все проблемы. Даст возможность вкладываться в маркетинг. Маркетинг потянет за собой увеличение заказов».

– А на зарубежные рынки пытались выходить?

– Поневоле стараемся пробовать. Например, в Объединённых Арабских Эмиратах. Там нет кризиса. В ряде других стран есть желание и возможности для украшения своих городов.

– Кстати, подумал: и гостиничный бизнес может заинтересоваться...

– Вполне. И развлекательные центры типа «Диснейленда». Потенциал использования нашей разработки очень солидный.

– Представим, что этот потенциал, наконец, будет реализован. У вас есть свои производственные мощности?

– На сегодняшний день всё находится на стадии опытного производства. Но за 2–3 месяца можно увеличить выпуск изделий на порядок, на два. В край-

нем случае можем размещать заказы на других предприятиях. Естественно, поскольку технология отработана только у нас, то в любом случае обязательно должен быть шеф-контроль с нашей стороны. Важно ещё то, что сама технология достаточно проста: это цепочка несложных операций, людей можно обучить им очень оперативно.

– То есть технология уже отработана и готова к тиражированию?

– Совершенно верно. В принципе, нам сейчас нужен один большой, «якорный» заказчик. Его наличие может решить все проблемы. Даст возможность вкладываться в маркетинг. Маркетинг потянет за собой увеличение заказов...

– Вообще, получается, что положительную роль может сыграть просто счастливый случай?

– Получается, так. Мы сами не сидим на месте, ищем потенциальных заказчиков. Надеюсь, нам всё же повезёт, и тогда мы получим реальную возможность на деле продемонстрировать все преимущества нашей технологии. И колесо бизнеса раскрутится. Мы верим в это. **БР**

СПРАВКА



Гордиенко

Андрей Николаевич,
директор ООО «ГорАнНик».

Родился в 1963 г. в г. Красноярске. В 1988 г. окончил Красноярский политехнический институт по специальности «автоматика и телемеханика».

В 1988–1992 гг. работал в орловском предприятии ВТИ в должности инженера-электронщика.

В 1993 г. – начальник коммерческого отдела в НПКЦ «Меркурий».

В 1994–1996 гг. – директор ТОО «Восточно-Сибирская компания АИВ».

В 1997–2001 гг. – заместитель директора ТОО «Астек ЛТД».

В 2001–2004 гг. – заместитель директора ООО «Элсервис».

В 2008–2011 гг. – заместитель директора по производству ООО «Краспромэнергоремонт».

В 2012–2015 гг. – генеральный директор ООО «Краспромэнергоремонт».

С 2015 г. по н.в. – директор ООО «ГорАнНик».

БИЗНЕС РОССИИ

ГОЛОС РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В СЕТИ



РЕКЛАМА

businessofrussia.com
бизнесроссии.рф

СИНДРОМ ТЕТРИСА

Мобильный Веры завибрировал и покатился к краю раковины. Вера раздражённо вытерла руки и подхватила почти упавший телефон.



Александр Костюк,
медиаконсультант

Всхлипывая, Люба рассказала, что её бросил Юра. Они познакомились по работе семь лет назад – Люба вела налоговое сопровождение его компании. Вскоре они стали жить вместе, но так и не поженились.

На экране светилась фотография подруги Любы.

– Я умираю! – прокричала Люба и разрыдалась.

Вера ещё раз, теперь изумлённо, посмотрела на фотографию подруги, которую знала уже двадцать лет. Строгое лицо, насмешливый взгляд, еле заметный намёк на улыбку. Люба не позволяла эмоциям брать над собой верх ни в радости, ни в горести. То, что она сейчас рыдала, говорило о многом.

– Что случилось, объясни толком?

Всхлипывая, Люба рассказала, что её бросил Юра. Они познакомились по работе семь лет назад – Люба вела налоговое сопровождение его компании. Вскоре они стали жить вместе, но так и не поженились.

– Да, ситуация сложная, – сочувственно вздохнула Вера, – но одно мы знаем наверняка: от этого не умирают.

– У меня ещё неделя отпуска, я не доживу до его конца, – снова разрыдалась Люба.

Немного успокоившись, она рассказала, что завтра они должны были улетать в Дубай, но разругались настолько сильно, что Юра сдал билеты и съехал от неё.

Вера задумалась.

– Почему ты замолчала? – насторожилась Люба.

– Думаю, – Вера посмотрела в свой календарь и нахмурилась. – Слушай внимательно,

план такой: прямо сейчас беру отпуск, вечером вылетаем в Италию.

– Почему в Италию? Может, в Дубай?

– В Италии пахнет вечной жизнью, а в Дубае – тленом вашего романа.

В Перуджу приехали поздно ночью. Вера вела машину, взятую напрокат в аэропорту Рима, Люба заснула и проснулась только у входа в гостиницу. Вера подумала, что это как нельзя кстати. Завтра утром она подойдёт к окну и ахнет. Сегодня облачно, а завтра обещают солнце.

Прогноз не обманул. Вера проснулась от яркого луча солнца, пробившегося между плотными портьерами с вышитыми умбрийскими соколами. Она распахнула их, и весь номер залило золотым светом.

– Люб, смотри, какая красота!

Люба нехотя заворочалась, но встала и подошла к окну.

Гостиница стояла на вершине холма в самом центре города. Прямо перед ней находилась смотровая площадка, откуда во все времена путешественники любовались захватывающей дух панорамой умбрийских долин, холмов и примостившихся на их склонах городов. Низкое зимнее солнце мягко подсвечивало контуры колоколен и красную черепицу крыш.

– Действительно, красота...

– Я же говорила, – в голосе Веры звучала гордость, словно она была автором этого вида.

Люба посмотрела ещё несколько секунд, потом восторженное выражение стёрлось с лица, и она горестно вздохнула.

Вера заметила перемену.

– Так, собирайся завтракать. Что может быть лучше итальянского круассана с капучино?!

За завтраком обсудили маршрут утренней прогулки по Перудже.

– Сегодня будем купаться в искусстве раннего

Ренессанса. Не говоря о волшебной итальянской зиме.

Люба кивнула, вяло хрустя круассаном.

Начали с Национальной галереи Умбрии. В зале интернациональной готики Люба задержалась у полотна Джентиле да Фабриано.

– Восхитительно, правда? – подошла к ней Вера.

– Смеёшься? Сейчас ребёнок после первого года художественной школы лучше рисует.

В зале Перуджино она, наоборот, не провела и минуты.

– Чему он мог научить Рафаэля? У него все фигуры в одной позе, лица одинаковые и эмоций никаких.

У Пинтуриккьо ей не понравилась цветовая палитра и неестественные складки

на одежде. Когда вышли на улицу, Вера с облегчением выдохнула.

После обеда пошли в капеллу Сан-Северо смотреть Рафаэля. По пути Вера читала вслух историю написания фрески:

– В 1504 году её написание заказали совсем юному Рафаэлю. Он написал только верхнюю половину – Христа, Бога-отца и сидящих святых. Затем его вызвал в Рим папа, и он больше не вернулся. После его смерти работу закончил Перуджино, приехавший

ГОСТИНИЦА СТОЯЛА НА ВЕРШИНЕ ХОЛМА В САМОМ ЦЕНТРЕ ГОРОДА. ПРЯМО ПЕРЕД НЕЙ НАХОДИЛАСЬ СМОТРОВАЯ ПЛОЩАДКА, ОТКУДА ВО ВСЕ ВРЕМЕНА ПУТЕШЕСТВЕННИКИ ЛЮБОВАЛИСЬ ЗАХВАТЫВАЮЩЕЙ ДУХ ПАНОРАМОЙ УМБРИЙСКИХ ДОЛИН, ХОЛМОВ И ПРИМОСТИВШИХСЯ НА ИХ СКЛОНАХ ГОРОДОВ.

в Перуджу глубоким стариком. Фреска уникальна тем, что здесь встречается ранний Рафаэль с поздним Перуджино. Трогательная история, правда?

– Сейчас как раз и сравним учителя с учеником, – хмыкнула Люба.

В капелле они были одни. В трёх метрах от фрески стояли стулья. Подруги сели.

– Ну и как их различить? – поморщилась Люба. – Опять все на одно лицо. Надо было брать аудиогид.

– Вверху Рафаэль, внизу Перуджино. Неужели не видишь?

– Теперь вижу, у рафаэлевского Христа руки накачанные, как у боксёра.

На следующий день поехали по соседним городкам. В Монтефалько у Бенотцо Гоццолы Люба обнаружила серьёзные изъяны в композиции, не говоря об отсутствии световоздушной перспективы. В Сполето у грандиозного алтарного образа кисти Филиппо Липпи ей показались несоразмерными фигуры и детали пейзажа. Джотто в Ассизи подвергся и вовсе разрушительной критике:

– Не понимаю, как им восхищаются. Неумелые каракули.

Вера скрипнула зубами.

– Люб, ты тогда подожди на улице, а я досмотрю каракули.

За ужином разговор не клеился. Люба изучающе посмотрела на подругу.

– Вер, ты чего? Обижаешься на меня?

Вера сделала большой глоток вина.

– Скажи, а почему Юра тебя бросил? Он что-то говорил о причинах?

Глаза Любы покраснели и наполнились слезами.

– Бросил, и всё, какие ещё причины. Небось нашёл себе



молодую козу на работе, у них там все себе находят.

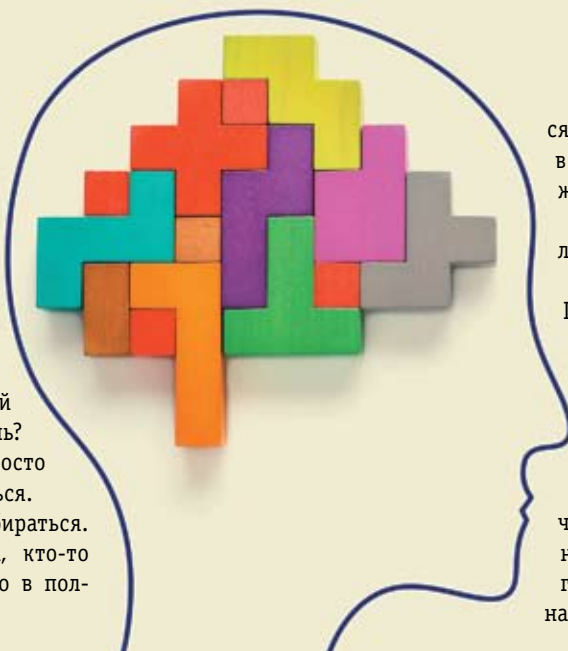
– То есть семь лет всё было нормально, а потом внезапно бросил?

Люба недоверчиво прищурилась.

– Ты сейчас на чьей стороне? Его защищаешь?

– Нет, что ты. Просто хочу помочь разобраться.

– Нечего здесь разбираться. Все мужики сволочи, кто-то чуть меньше, а кто-то в полный рост.



В ВОСЬМИДЕСЯТЫЕ, КОГДА ПОЯВИЛИСЬ ПЕРВЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ ИГРЫ, ЛЮДИ СТАЛИ ЗАМЕЧАТЬ, ЧТО ЕСЛИ ИГРАТЬ В ТЕТРИС ПОДОЛГУ, ТО ДАЖЕ КОГДА ПРЕКРАЩАЕШЬ, ВЕЗДЕ НАЧИНАЮТ МЕРЕЩИТЬСЯ ФИГУРКИ ИЗ ТЕТРИСА – В КИРПИЧНОЙ КЛАДКЕ СТЕНЫ, НА АВТОМОБИЛЬНЫХ ПАРКОВКАХ И ТАК ДАЛЕЕ.

Люба расплакалась. Вера подлила подруге вина.

– Вы ссорились в последнее время?

– А кто не ссорится?

– В смысле больше чем обычно?

Люба стала припоминать:

– У него в последнее время навязчивая идея появилась, что я к нему придираюсь. А что, мне молчать, что ли, если он постоянно делал всё не так, словно мне назло?

Подали горячее, разговор прервался, но, разделившись с тальятой, Вера вернулась к нему:

– Мне кажется, я могу тебе помочь.

– Вернуть Юрку?

– Это вряд ли. Я про будущее. Тебе надо менять работу.

– А работа здесь при чём?

ОКАЗЫВАЕТСЯ, МОЗГ САМ НЕ ПЕРЕКЛЮЧАЕТСЯ ИЗ ИГРОВОГО РЕЖИМА В ОБЫЧНЫЙ И ПРОДОЛЖАЕТ ИГРАТЬ В ТЕТРИС.

Вера откинулась на спинку стула и сделала многозначительную паузу.

Люба нервно затеребила салфетку.

– Недавно читала об исследовании американских психологов, – начала Вера, – про так называемый синдром Тетриса. В восьмидесятые, когда появились первые электронные игры, люди стали замечать, что если играть в Тетрис подолгу, то даже когда прекращаешь, везде начинают мерещиться фигурки из Тетриса – в кирпичной кладке стены, на автомобильных парковках и так далее.

– По-прежнему не понимаю, при чём здесь моя работа.

– Слушай дальше. Оказывается, мозг сам не переключает-

ся из игрового режима в обычный и продолжает играть в Тетрис.

Люба скорчила кислую мину.

– Теперь о работе. По той же американской статистике, самые несчастные профессии – это юристы и налоговые инспекторы.

Суть их работы в том, чтобы искать ошибки и несовершенство. В договорах, документах, налоговых декларациях. Поскольку они занимаются этим по 8 часов в день, то когда уходят с работы, мозг не переключается в другой режим. Он продол-

жает искать несовершенство. Приходит такой человек домой, там жена накрыла ужин, но приборы лежат неровно. Или ребёнок не сделал домашку. Мало ли что. Всё, что несовершенно, вызывает у него раздражение. И он его высказывает. Понимаешь, к чему я веду?

Глаза Любы высохли, рот в удивлении приоткрылся.

– То есть ты хочешь сказать, это я виновата?

– Не ты, а твоя работа. Ты же налоговый юрист, правильно?

Люба потрясённо молчала.

– Обрати внимание, ты критикуешь окружающий мир постоянно. Даже великие художники рисовали, на твой взгляд, плохо. Ты попадаешь в ловушку сознания. С точки зрения фор-

мальной логики твой разум прав: в сравнении с современным рисунком их техника никуда не годится. Но ведь для своей эпохи Джотто был величайшим реформатором. Не будь его, не было бы Микеланджело и Рафаэля.

– И что мне теперь с этим знанием делать? – Люба уставилась невидящим взглядом в пустую тарелку. – Я не про Джотто, а про себя. Я ведь больше ничего не умею.

– Опять ловушка сознания, – не сдавалась Вера. – Ты можешь гораздо больше, ты не обязана всю жизнь заниматься налогами.

Люба уронила голову на руки, спина сотряслась от рыданий.

Вера махнула официанту и попросила счёт.

На следующий день Люба почти не разговаривала с подругой, лишь молча кивала и следовала за ней, глядя себе под ноги. Вечером Вера пред-

ложила поменять билеты и улететь завтра же.

– Ты погрузилась в себя и упиваешься своей болью. Я не могу тебя оттуда достать, а этим можно и в Москве заниматься.

– Вер, прости, мне сейчас не до твоих фресок и церковей. Голо-

– Звучит так себе. Знаешь правило: прежде чем выбирать старые тапки, купи новые?

– Ты думаешь, надо остаться на старой работе и параллельно искать новую?

– Как-то так.

«ВЕР, ПРОСТИ, МНЕ СЕЙЧАС НЕ ДО ТВОИХ ФРЕСОК И ЦЕРКВЕЙ. ГОЛОВА ЗАБИТА, НАДО ПЕРЕОСМЫСЛИТЬ ПРОШЛОЕ И ПРИДУМАТЬ БУДУЩЕЕ».

ва забита, надо переосмыслить прошлое и придумать будущее.

На обратном пути в самолёте Люба вдруг оживилась, на щеках появился румянец. Она повернулась к подруге и торжественно объявила:

– Я всё решила. Увольняюсь и ищу новую работу.

– Поздравляю. В какой области?

– Пока ещё не знаю. Как раз займусь этим.

Вера недоумённо вскинула брови.

– А жить на что будешь?

– На пару месяцев хватит, а там уже найду что-нибудь.

– Сложно, у меня не получится.

– Получится, если поставишь цель. Ты же придумала будущее? Придумай его в подробностях и начни создавать. Ничего сложного, только желание изменить свою жизнь.

– Да, да, понятно.

Люба отвернулась к иллюминатору.

Год спустя она продолжала заниматься налогами. **БР**

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

СПАСИБО ЗА ПОМОЩЬ!!!

г. Жуковский, ул. Гагарина, д. 85, оф. 20
(498) 48-111-39
www.rusbereza.ru

РУССКАЯ БЕРЁЗА
Благотворительный фонд помощи
детям-сиротам и многодетным семьям



ЕЛЕНА МЯКОТНИКОВА: «ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ ПОСЛЕ РОДОВ Я СТАЛА РАБОТАТЬ, КАК ОБЫЧНО, — ПО 16 ЧАСОВ В ДЕНЬ»

Елена Мякотникова — корпоративный директор Агентства стратегических инициатив. Она уже много лет занимает высокие должности, а дома — семеро по лавкам: муж, трое детей, две собаки и две черепахи. Как совмещать работу на «высоких скоростях» и семью, где есть приёмный ребёнок, мы поговорили в их доме.

— Как правило, любая семья, а тем более большая, многодетная, начинается с истории большой любви. Я хотела сначала спросить не у взрослых, а у детей: вы знаете, как ваши родители познакомились?

Максимилиан: Подарили друг другу кольцо на пальчик и пошли на танцы.

Елена: Я когда поехала поступать в институт, мама сказала, что очень важно не отвлекаться. Нужно очень замаскироваться. Мы пошли на ближайший рынок и купили самый ужасный спортивный костюм. Я с утра заплела косы или какую-то другую максимально деревенскую причёску. Надела очки в дурацкой оправе.

И вот я прихожу на занятия к репетитору, чтобы не отвлекаться и никого не отвлекать. А там прекрасная компания молодых людей. На следующий день я прилично оделась. Меня подвезли, и тут я увидела шагающего Дениса. Я сказала: «Ой, чуть-чуть обгоните и высадите метров за пять до молодого человека». Меня высадили, и дальше я уже чапала такая красавица. Денис догнал и стал знакомиться. Как в анекдоте: «И снова здравствуйте!» (Смеётся.)

— Что для вас семья? Это ещё одна работа, труд, удовольствие, совмещение чего-то или что-то большее?

Елена: Для меня семья — это в первую очередь Денис. Это чувство защищённости. Это гавань. Ты можешь быть очень разной, но должно быть такое место и такой человек, когда можно спрятаться и сказать: «Ой, я не знаю, как включить



«Постоянно происходит поиск компромисса. Но в данном случае самое важное — это поддержка мужчины. Полёт женщины должен поддерживаться».

телевизор, на какие кнопки здесь нажимать».

Денис: А я всё время думаю: как же так — она не понимает, как телевизор включить! (Смеётся.)

— Сейчас очень много говорят о том, как быть успешной женщиной, строить карьеру и плюс ещё иметь многодетную семью, быть матерью. Но я хочу адресовать этот вопрос Денису. Как жить в семье с такой женщиной — красивой, успешной, самодостаточной, очень яркой?

Денис: Постоянно происходит поиск компромисса. Но в данном случае самое важное — это поддержка мужчины. По-

лёт женщины должен поддерживаться.

— Так как же сочетать интенсивную работу, где выжимают до конца, где нужно отдаваться, где ставят большие цели и нужно их реализовывать, и дом? Work-life balance так называемый?

Елена: У нас никогда не было с этим проблем. Сначала у нас появилась Маняшка. Как-то это было очень естественно — она с первых дней и на работу ко мне приезжала, и на конференции со мной летала. Она вписывалась в мой рабочий график. Данюшка тоже со мной по командировкам ездила.



АЛЕКСЕЙ КУПРИЯНОВ



АЛЕКСЕЙ КУПРИЯНОВ

– Ты была вообще в декрете хоть раз?

Елена: Нет. Маняшка у нас апрельская. Полноценно я вышла на работу (на пять дней в неделю) после майских праздников. Юридически я не была в декрете, просто не работала по 16 часов в сутки, как обычно, в

– Неужели вы не оставляете детей бабушкам и не улетаете куда-нибудь?

Елена: Когда была только одна доченька, мы однажды уехали на три дня одни в поездку, но больше так никогда не делали. Для нас важны поездки именно всей семьей,

освоить скалолазание, сёрфинг, дайвинг.

Потом, когда у неё есть вся палитра инструментов, она сможет выбирать. Если она захочет быть микробиологом, или фотографом, или кулинаром, – пожалуйста. Но «вооружить» ребёнка нужно по максимуму. Мальчику, может, не так обязательно музыкальными инструментами владеть, хотя тоже полезно.

– Месяц-другой, и Мария к тебе придёт и скажет: «Мама, слушай...»

Елена: Любой вуз в этом городе.

– А если она скажет: «Мама, ты знаешь, хочу в Лондон поехать?»

Елена: В 21 год – пожалуйста.

– Почему?

Елена: Не отпущу. У меня нет возможности сейчас переехать ни в Лондон, ни в Америку, а её не отпущу одну.

– До этого момента детям нужно быть тут. Почему?

«Максюша с нами почти четыре года. Мы его взяли, когда ему было два с половиной».

первые дни после родов. А где-то через месяц я уже работала в привычном ритме.

– Что изменилось с рождением первого ребёнка? Всегда интересен опыт семьи, которая много лет вместе.

Елена: У нас была принципиальная позиция: мы старались не менять ничего и вписывали Машуню в наш график, а не вписывались в её график. Поэтому она к своим двум-трём годам много путешествовала, была в Японии, в Австралии.

хотя это не всегда просто с учётом загруженности детей. Несколько лет назад открыли для себя поездки большими компаниями на машинах с рациями в проекте «В город N».

– Вы выстраиваете жизненный путь детей?

Елена: Приличная девочка должна уметь играть на музыкальных инструментах, знать языки, искусство, математику, физику, программирование. Уметь плавать, играть в гольф, танцевать,

Елена: Потому что родные должны быть рядом. Я считаю, что если ребёнок лет в 17 уезжает из семьи, то разрываются корни. У меня много знакомых уезжали за границу, и связь с родными и отношения становились другими. С более старшими проще, но в 16 лет из дома выезжать ещё рано. Но это моё субъективное мнение. Муж считает, что надо отпускать, как только попросится.

– Максимилиан у вас приёмный ребёнок, и вы этого не скрываете. Чья была идея взять ребёнка?

Мария-Анастасия: Идея была мамина. Мы его почти сразу нашли. Это было в Тверской области.

Елена: Максюша с нами почти четыре года. Мы его взяли, когда ему было два с половиной.

– Вы консультировались, в каком возрасте лучше усыновлять ребёнка?

Елена: На младенцев очередь. Очень многие люди

имитируют беременность, например бездетные семьи. Мы сразу для себя вариант с младенцем закрыли.

Подросток – тоже нет. Есть общие рекомендации, что ребёнок должен быть младше, чем имеющиеся в семье дети. Для детей это важная ролевая модель.

– Как дети восприняли, что появился ещё один ребёнок?

Мария-Анастасия: Когда мы его забирали из детдома, была такая ситуация, что мама и папа не знали, что делать. Все суетились, а я просто взяла его на руки и понесла в машину. Мы как-то с ним сразу подружились. Для меня это не было какой-то проблемой. Он для меня и тогда был родной брат, и сейчас.



АЛЕКСЕЙ КУПРИЯНОВ

«ЛЮБОВЬ ПОСТЕПЕННО ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ. ТЫ ЗАГЛЯДЫВАЕШЬ, ХОЧЕШЬ ЛИ ТЫ С ЭТИМ ЧЕЛОВЕКОМ БЫТЬ В СТАРОСТИ. ДА, ПЕРВАЯ ВЛЮБЛЁННОСТЬ – ЭТО ПРЕКРАСНО, А КОГДА ВАМ БУДЕТ 90?.. ЕСЛИ ТЫ С ЭТИМ ЧЕЛОВЕКОМ НЕ ХОЧЕШЬ БЫТЬ, КОГДА ЕМУ БУДЕТ 90, НЕ НАДО ВЫХОДИТЬ ЗА НЕГО ЗАМУЖ В 25».

– Раньше Даниэлла делила маму с сестрой, а сейчас ещё и братик появился. Это было сложно пережить?

Даниэлла-Катерина: Да нет. Я очень хотела, чтобы в семье был кто-то младше меня.

– Почему решили не скрывать?

Елена: Потому что в какой-то момент времени он бы

всё равно узнал. Это большая травма для человека, что ему всю жизнь врал. И ведь надо было всем договариваться, и всем дружно врать... Это как-то не очень правильно.

– Недавно смотрела фильм «Утомлённые солнцем» Михалкова, первую его часть.

Он там показывает любовь во времени – какой она была у персонажа Меньшикова в молодости, какой она стала позже, как она менялась с течением жизни. Хотела у вас двоих спросить: вы чувствуете изменение любви? Если да, то как она меняется?

Денис: Каждый день, когда мы встречаемся и общаемся, мы просто понимаем, что мы давно вместе. Какие-то вещи приходят, какие-то уходят, но любовь остаётся той неизменной, какой и была с определённого момента, когда мы познакомились.

Елена: Есть эмоциональный этап влюблённости, первой эротики, секса. Есть этап, связанный с определённой свободой, когда два человека как два крыла. Появляется большее поле для манёвра и саморазвития.

Следующий этап – это когда рождается ребёнок. Во-первых, сама беременность – это тоже очень непросто. Как тебе помогает человек, который с тобой рядом? Когда у тебя вот такой огромный живот, плюс 30 килограммов веса, и ты физически не можешь обуться, он тебя обуёт или не обуёт, поможет или не поможет?..

Потом после родов. Опять же что делает мужчина, насколько он прикрывает тылы и поддерживает?..

Потом подрастают дети. Опять система компромиссов. Иногда надо куда-то отвезти, привезти, быстро поехать в математический



лагерь в Кострому за 600 километров от Москвы.

Любовь постепенно трансформируется. Ты заглядываешь, хочешь ли ты с этим человеком быть в старости. Да, первая влюблённость – это прекрасно, а когда вам будет 90?.. Если ты с этим человеком не хочешь быть, когда ему будет 90, не надо выходить за него замуж в 25.

– Что вы посоветуете людям, которые хотят усыновить ребёнка?

Елена: Пройти хорошую школу приёмных родителей.

– Уже после принятия решения?

Елена: Нет, даже до. Ряд ребят, которые с нами ходили в ШПР, послушали, посмотрели и сказали: «Мы подумали. Пожалуй, мы пока не готовы. Вернёмся к этому вопросу через несколько лет».

Хорошая ШПР делает нагрузочные тестирования, рассказывает про расстройства привязанности. Нам казалось, что мы родители со стажем – уже двоих как-то вырастили.

Казалось бы, что тут может быть другого?.. Но нет, это другие алгоритмы. Это другая модель поведения и другие установки.

Главное – это не надо делать для галочки, для благотворительности. «А вот у меня подруга усыновила – я сделаю так же», «а вот это сейчас модно – я сделаю так же», «я усыновлю ребёнка – он всю жизнь будет меня любить, стакан воды подаст, и будет мне счастье».

Это такие же роды, только сердцем.

БР

СПРАВКА

О СЕМЬЕ

Ровесники, знакомы с 1992 г., поженились в 1997 г. Трое детей. Девочки Мария-Анастасия (14 лет)

и Даниэлла-Катерина (11 лет) учатся в Лицее «Вторая школа». Сын Максимилиан (6 лет) на домашнем обучении.

Мякотникова

Елена Александровна, корпоративный директор Агентства стратегических инициатив.

В начале 1990-х гг. – финансовый директор группы «Салвис».

С 1995 по 2000 г. работала в консалтинговой группе «Артур Андерсен».

В 2000–2009 гг. – финансовый директор «МегаФон-Москва».

В 2009–2010 гг. – вице-президент «Росгосстраха».

В 2010–2012 гг. работала в группе АФК «Система» в сфере финансов на руководящей должности.

С 2013 по 2017 г. – заместитель руководителя Росимущества.

С 2017 г. – корпоративный директор Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов.



НАТАЛЬЯ МОСКВИТИНА: «НЕСКОЛЬКО СООБЩЕНИЙ СПАСАЮТ ЖИЗНЬ»

Одной из основных задач социально-экономического развития в России традиционно называют рост рождаемости. О том, почему при этом Россия занимает первое место в мире по абортам и как можно изменить ситуацию, рассказала создатель и руководитель Фонда «Женщины за жизнь», телеведущая и общественный деятель Наталья Москвитина.

– С чего началось создание фонда «Женщины за жизнь»? Как вы пришли к идее такого движения?

– Сегодня «Женщины за жизнь» – это и фонд, и движение. Сначала мы объединили 3 тысячи добровольцев со всей России, а через полгода переросли в Фонд поддержки семьи, материнства и детства.

В основе Фонда – моя личная история. У меня четверо детей, и трое из них могли не родиться. Три раза врачи направляли меня на аборт, и каждый раз, слыша аргументы врача, я отказывалась, но понимала: мои аргументы не срабатывают. Любая другая женщина на моём месте просто не выдержала бы давления и даже не поняла бы, что сделала что-то плохое. Я решила, что было бы здорово показать обществу женщин, которые не делают аборт. При этом для таких женщин выбор в пользу жизни – это личный моральный выбор. Он может быть связан как с религиозными, так и с любыми другими установками – это на самом деле неважно. Я просто хочу объединить всех женщин такого образца. Ещё 100 лет назад официально

аборты в России были запрещены, и только в 1920 году они были легализованы декретом Ленина. После этого их стали разрешать по всему миру, тем самым меняя общественную парадигму.

– Какие шаги вы предпринимаете для того, чтобы снизить количество аборт в России?

– Мы объединили женщин и поняли: среди них есть юристы,

или кровати, то нужно сделать аборт. Как только ты протягиваешь им руку помощи, они идут на контакт, успокаиваются и сохраняют беременность.

Потом мы поняли, что нужно сделать много информационных проектов, посвящённых разным мифам о беременности. Например, аборт часто делают женщины после 35 лет, потому что считают, что ро-

«СЕГОДНЯ МНОГИЕ ЖЕНЩИНЫ СЧИТАЮТ, ЧТО АБОРТ – ЭТО СВОБОДА И МИЛОСЕРДИЕ. НО, НА САМОМ ДЕЛЕ, АБОРТ – ЭТО АКТ ЖЕСТОКОСТИ И НАСИЛИЯ».

психологи, врачи. Поэтому постепенно наша деятельность стала приобретать профессиональный размах. Мы начали смотреть на женщин, которые хотят сделать аборт, пытались понять, какая помощь им нужна, в чём они нуждаются. Так появилось направление «Бутик добра» – это помощь женщинам кроватками, колясками, вещами и т. д. Тем самым мы наладили канал помощи женщинам, которые стоят на краю обрыва и считают, что если у них нет коляски

дится ребёнок с отклонениями – этот миф по-прежнему живуч, хотя возраст рожавших сегодня сильно сдвинулся. Мы стали развенчивать такие мифы и запустили направление «Роды в радость». Здесь мы в том числе развенчиваем мифы о беременности как болезни: например, родив одного ребёнка, женщины боятся рожать второго.

Ещё одно направление – помощь во время развода. Если женщина находится в процес-

се развода и ещё не развелась, мы делаем всё, чтобы сохранить семью. Если женщина уже развелась, то мы помогаем ей, чтобы она не спустилась ниже по социальной лестнице. Как правило, разрушив семью, женщина вступает в сожительство и теряет себя дальше, не может вступить во второй брак.

– То есть в основном это психологическая помощь?

– Как правило, женщине надо просто выговориться. Нужно помочь ей пережить эту проблему, показать, как другие женщины справляются с такими же сложностями. Например, мы создали информационный проект «Юная мама». Дело в том, что молодых женщин на аборт чаще всего направляют родители. Мы сняли около 45 роликов о женщинах, среди которых есть те, кто родил вопреки этому давлению. В одном из них мы рассказываем историю «юной мамы»: эта женщина – преподаватель РУДН, которая родила ребёнка в 16 лет. В ролике она рассказывает, как боролась за своё право быть матерью, с какой агрессией и неприятием своей роли столкнулась, но затем воспитала двоих детей.

Тем не менее мы предлагаем самую разную помощь: у нас есть общероссийский телефон доверия, кризисная линия, куда женщина может позвонить и сказать, что хочет сделать аборт. Более того, мы отказались от идей агрессивного пролайфа – не убеждаем агрессией, мы всего лишь ре-

кламируем нашу горячую линию в женских консультациях и социальных сетях и пишем: «Незапланированная беременность – позвони нам». Женщина звонит, общается с психологом и получает помощь. Мы раз-

же будет информация о наших партнёрах с сертификатами на скидки в магазинах для беременных и детей.

Сегодняшние схемы борьбы с абортми работают неэффективно. Например, есть по-

«ЖЕНЩИНА МОЖЕТ ВСЁ: ОНА МОЖЕТ ОТПАТТЬ РЕБЁНКА В ДЕТСКИЙ САДИК, А МОЖЕТ ОТПРАВИТЬ ЕГО В КОСМОС. У ЖЕНЩИНЫ ЕСТЬ ПРОСТО НЕВЕРОЯТНЫЕ ВНУТРЕННИЕ РЕСУРСЫ, И КОГДА ОНА ОКАЗЫВАЕТСЯ ПЕРЕД СТРАШНЫМ ВЫБОРОМ, ЕЙ НУЖНО НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ, ЧТОБЫ УСЛЫШАТЬ СЕБЯ».

работали приложение, которое можно будет скачать по QR-коду в женской консультации и в онлайн-режиме задать вопрос трём специалистам: психологу, юристу или гинекологу. В нём

наятие «неделя тишины»: если женщина хочет сделать аборт, ей даётся время на раздумья, но по факту на местах это не функционирует, поскольку врачи считают, что аборт – это выбор, и не проявляют живого человеческого участия.

У нас был курс в Российском православном университете, где мы обучали волонтеров, именно понимая пробелы в «неделе тишины».

Наши психологи, которых мы выпустили, настроены на материнство. А значит, они дей-



АЛЕКСЕЙ КУПРИЯНОВ

ствуют «мягкой силой» и просто рассказывают, что материнство – это всегда чудо и что, сохранив ребёнка, женщина ничего не теряет, а только

социально одобряемая процедура. Остановить этот процесс просто так невозможно, нужен тормозной путь, но говорить об этой проблеме нужно.

«Все знают, что надо помогать больным людям, но есть отдельное, никем не озвученное крыло помощи, – помощь нерождённым людям».

приобретает. На наш взгляд, такой подход к подготовке кадров для женских консультаций должен соблюдаться.

– Насколько остро в России, по вашему мнению, стоит сейчас проблема абортов?

– Мы стоим на первом месте в мире по абортам: 70% беременностей в России заканчивается абортom. Зная эту статистику, любой человек не сможет остаться равнодушным, хотя про это не принято говорить. Аборт – это всегда насилие, женщина всегда переступает через себя. Далее мы наблюдаем агрессию по отношению к детям, которые были рождены после аборта: женщина неосознанно мстит своим детям за неродившегося ребёнка.

Более того, если дети разбожнены с родителями, то потом выясняется, что просто мама сделала аборт между первым и третьим ребёнком. Аборт имеет серьёзные последствия, поскольку меняет ментальность женщины. Сейчас большинство стран в мире не разрешают аборты по добровольному желанию, только по медицинским и социальным показаниям, а в России аборт – это

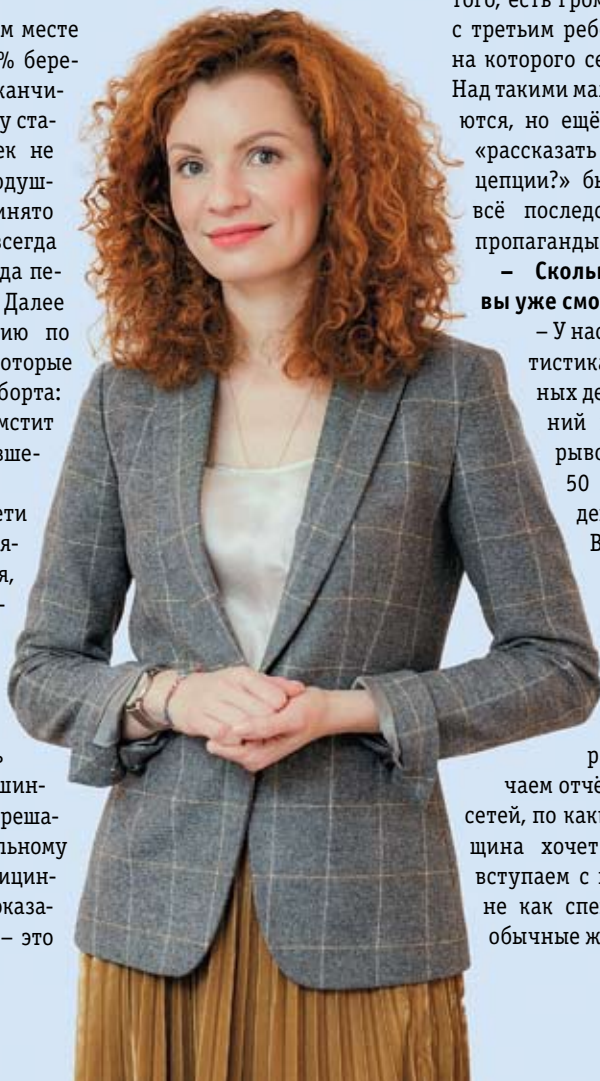
– С чем, по вашему мнению, связано такое высокое количество абортов – это отсутствие контрацепции, плохое планирование семьи или что-то другое?

– Первый вопрос, который беременная женщина в женской консультации слышит от врача: «Рожаете, или как?» Представьте, ведь она только узнала, что её жизнь на ближайшие 50 лет в корне изменится, что она уже мама – тут её важно поддержать, ведь это человеческая жизнь. Задавая такой вопрос, врач, не понимая того, толкает женщину на аборт. В результате рождается 30% детей. Эти дети по-настоящему выжившие, и аборт чаще всего делают не потому, что какие-то серьёзные проблемы, а потому что ещё не время. Кроме того, есть огромная проблема с третьим ребёнком, решиться на которого сейчас – героизм. Над такими мамами уже не смеются, но ещё недавно шутки «рассказать тебе о контрацепции?» были нормой, это всё последствия советской пропаганды.

– Скольким женщинам вы уже смогли помочь?

– У нас есть чёткая статистика – 768 спасённых детей, и за последний год мы сделали рывок и вышли на 50 спасённых младенцев в месяц. Во многом этого результата удалось добиться благодаря тому, что мы разработали систему мониторинга: раз в сутки получаем отчёт из социальных сетей, по каким ссылкам женщина хочет сделать аборт, вступаем с ней в переписку не как специалисты, а как обычные женщины.

АЛЕКСЕЙ КУПРИЯНОВ



Мы никогда не говорим, что аборт – это плохо, ведь иногда надо просто выйти на контакт и дать женщине возможность выговориться: правда в том, что несколько сообщений спасают жизнь. У женщины должно быть место, куда пойти в кризисной ситуации. Поэтому мы задумали проект «Ласточкино гнездо» – это, с одной стороны, отсылка к известному культурному объекту в Крыму, а с другой, к ласточке, которая вьёт гнездо под крышей человеческого дома. Наш центр и будет таким оплотом, куда можно прийти и получить всё, от психологической до финансовой помощи. Придя к нам, можно узнать, что такое движение и как можно в нём поучаствовать.

– Насколько ваше движение пересекается с церковными ценностями? Или это исключительно светская организация?

– Мы ощущаем поддержку со стороны Русской Православной Церкви, но изначально движение было задумано как светская организация, и мы взаимодействуем со всеми. Однако, действительно, легче всего на контакт идёт Церковь, и Святейший Патриарх Кирилл в Госдуме общался на эту тему с медицинским сообществом. Мне радостно, что есть флагман, за которым можно идти.

Мы учредили премию «Амбассадор жизни», чтобы поощрять тех людей, которые не боятся говорить об абортах. Её слоган – «Сохрани в себе человека», потому что женщина, которая сохраняет ребёнка, не идёт против совести и сохра-

няет полноту личности. В этой премии есть несколько номинаций: врач, журналист, общественный деятель, сфера бизнеса, деятель культуры и т. д.,

всего крупные компании или частные лица?

– Мы работаем со всеми: и с мелким бизнесом, и с крупным, но у нас нет «якорных»

«Мы всегда в поиске союзников из сегмента товаров и услуг для детей, беременных женщин и родителей. Вместе с бизнесом мы показываем: МАТЕРИНСТВО – ЭТО КРАСИВО».

но мы решили первую награду вне номинации вручить Патриарху, потому что большего вклада в антиабортное движение не внёс никто.

В Конституции прописано, что человеческая жизнь начинается с момента рождения, но по факту это не так. До момента родов внутри женщины находится второй пациент, и за его права тоже надо бороться, хотя у него ещё нет права голоса. Это самая незащищённая категория граждан, и государство должно быть заинтересовано в их поддержке, особенно с учётом падения во вторую демографическую яму. Мы активно ищем партнёров, которые могли бы нам помочь, и наша премия может служить им в том числе наградой.

– Кто выступает в роли ваших партнёров? Это прежде

спонсоров. Если в один месяц мы собрали рубль при расходах в четыре, то это всегда, безусловно, чувствуется.

Каждой женщине, которая решила сохранить ребёнка, мы делаем два подарка от наших партнёров. Первый подарок – на 12 недель, это срок, до которого легализован аборт не по медицинским показаниям. Второй подарок – на 40 недель, к родам. Подарки мы делаем всем женщинам, которых отговорили от аборта, а если они нуждаются в чём-то, то стараемся помогать материально ежемесячно.

Каждый подарок всегда индивидуален: кому-то нужна кровать, кому-то – одежда, а иногда это целая мечта. Работая с женщинами, ты не знаешь, какие могут быть просьбы. Мы стараемся всё реализовать и во всём идти навстречу.

БР

СПРАВКА



Наталья Москвитина, создатель и руководитель фонда «Женщины за жизнь». Родилась в 1984 г. В 2017 г. начала работать в компании «Телеканал «СПАС»». Семейное положение: мать четверых детей.

ЕКАТЕРИНА ПОСТОЕВА: «ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО КАЧЕСТВЕННЫЙ НЕТВОРКИНГ»

Последнее время женское предпринимательство становится одним из трендов во всём мире. О том, как создать собственное производство мороженого с нуля и какие преимущества предпринимателям даёт работа в общественных организациях, рассказала генеральный директор и создатель компании Mogojko Екатерина Постоева.

– Екатерина, чем занимается компания Mogojko, и сколько объектов входят сейчас в вашу сеть?

– Наша компания занимается производством мягкого мороженого. Центральный офис компании находится в Волгограде, но наша торговая марка также представлена в других городах страны за счёт франчайзинговой сети. Наша собственная сеть состоит из семи объектов – кафе в ТРЦ и уличных фургончиков. Изначально мы открылись в пяти городах, но затем два открывшихся по франшизе проекта вынуждены были закрыть.

Нас выделяет прежде всего качество конечного продукта, так как мы очень требовательно подходим к подбору своих партнёров. Российский рынок мороженого очень богат, но в сегменте мягкого мороженого, наоборот, крайне узок, и в этой специфике достаточно сложно найти производителей качественного натурального продукта.

Нашему предприятию уже 6 лет, мы сами по себе мо-

лодые предприниматели и за это время выиграли ряд региональных и крупных федеральных премий. На сегодняшний день мы строим стратегию, с тем чтобы стать экспортно ориентированной компанией, мы ведём честный бизнес, и мы за здоровую конкуренцию.

– Насколько я знаю, российское мороженое очень по-

пулярно в Китае. Планируете ли вы выходить на огромный китайский рынок?

Вторая сложность – это поиск местного партнёра, который будет нас представлять на рынке Китая. Зачастую проблема кроется в ином менталитете – некоторые партнёры ведут себя не совсем честно. В итоге мы сталкиваемся с трудностями в части контроля за качеством продукции. Пока что ведём переговоры с двумя партнёрами, которые готовы

«НАШЕМУ ПРЕДПРИЯТИЮ УЖЕ ШЕСТЬ ЛЕТ, МЫ САМИ ПО СЕБЕ МОЛОДЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ЗА ЭТО ВРЕМЯ ВЫИГРАЛИ РЯД РЕГИОНАЛЬНЫХ И КРУПНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРЕМИЙ».

пулярно в Китае. Планируете ли вы выходить на огромный китайский рынок?

– Да, мы активно ведём работу по выходу на китайский рынок, но всё оказалось не так просто, как мы думали. Одна из главных сложностей – это огромный объём сопутствующих документов, который нужно собрать для выхода на рынок. Например, в Китай запрещён ввоз молока, а у нас на нём готовится всё мороженое.

купить у нас мастер-франшизу на страну.

Наконец, третья сложность – это логистика поставок. Самая удобная логистика на сегодняшний день – это через порт Санкт-Петербург, но объёмы поставок должны быть достаточно большие, чтобы было экономически выгодно транспортировать продукцию.

– Чем мягкое мороженое отличается от обычного мороженого? Можно ли сказать,

что это в большей степени премиальный продукт?

– Прежде всего мягкое мороженое отличается пониженной калорийностью, в нём всего лишь 4–5 % жирности, плюс это всегда свежеприготовленный продукт со сроком годности не более 36 часов. Как обычное, так и мягкое мороженое может быть премиальным – всё зависит от состава продукции. Точно так же на рынке есть обычный дрожжевой хлеб, а есть бездрожжевой, который стоит намного дороже.

Когда мы только начинали заниматься бизнесом, то сразу для себя поставили цель: предлагать рынку качественный продукт из отечественного сырья, как во времена СССР, а если его не станет, то и мы закроем свой проект. Оказалось, что качественных поставщиков на рынке не так много, мы их искали очень тяжело первые 2 года, когда тестировали формат компании и работали с разными партнёра-

ми по стране. Дело в том, что в России мягкое мороженое традиционно очень популярно на курортах Краснодарского края, и многие начинали знакомство с этим видом мороженого имен-

но объёмы производства и разрабатывали свою технологию. В итоге удалось добиться качества сырья, которое нам было нужно. Сегодня наша компания, конечно, не так популяр-

«КОГДА МЫ ТОЛЬКО НАЧИНАЛИ ЗАНИМАТЬСЯ БИЗНЕСОМ, ТО СРАЗУ ДЛЯ СЕБЯ ПОСТАВИЛИ ЦЕЛЬ: ПРЕДЛАГАТЬ РЫНКУ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ ИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЫРЬЯ, КАК ВО ВРЕМЕНА СССР, А ЕСЛИ ЕГО НЕ СТАНЕТ, ТО И МЫ ЗАКРОЕМ СВОЙ ПРОЕКТ».

но оттуда, но зачастую эта продукция там низкого качества. Поэтому когда мы приходили со своими небольшими объёмами и просили качественное сырьё, нам отказывали.

На третий год работы мы сосредоточились на привлечении внимания к нашему проекту, в том числе через участие в различных выставках, конкурсах, и нас заметили. Мы запустили свои франшизы, увеличили

на, как некоторые международные бренды мороженого, но на рынке мягкого мороженого мы задаём тренд на качество и вид, как нас стали копировать.

– Почему вы решили в итоге открыть собственные торговые точки, а не выйти в крупные сети супермаркетов?

– Технология производства такова, что срок реализации продукта составляет 36 часов, поэтому мы не подходим





оказалось, что это возможно.

– Почему же вы решили разорвать отношения со своими франчайзи? В чём была основная проблема?

– На рынке всегда было много опасений со стороны людей, которые покупают франшизы, например появились франчайзеры-однодневки, которые, по сути, получали паушальный взнос и роялти ни за что. Но мы и подумать не могли, что сами можем столкнуться с недобросовестными партнёрами. Наша задача – сделать так, чтобы в каждом городе покупатели

получали продукт Morojko одинакового качества, а наш бренд был бы узнаваемым, как Starbucks. Одна из проблем заключалась в том, что после запуска кафе франчайзи продавали какие-то дополнительные продукты, кроме мороженого, хотя франшиза это запрещает. Более того, уменьшали вес порции мороженого с 200 до 150 граммов, не соблюдали корпоративные стандарты обслуживания покупателей, а иногда даже санитарные нормы.

Многие устают от офисной работы, хотят стать самостоятельными и независимыми, в итоге покупают франшизу, но не могут управлять предприятием, не могут организовать себя, собрать команду.

для супермаркетов и оптовых продаж. Наша собственная розничная сеть находится в Волгограде, а торговые точки франчайзи развиваются на севере страны: в Брянске и Кур-

его активно раскручивали, объясняли, что успешный проект можно монетизировать через формат франчайзинга. На тот момент многие проекты стали продавать франшизы,

«ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТАКОВА, ЧТО СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКТА СОСТАВЛЯЕТ 36 ЧАСОВ, ПОЭТОМУ МЫ НЕ ПОДХОДИМ ДЛЯ СУПЕРМАРКЕТОВ И ОПТОВЫХ ПРОДАЖ».

ске. Кроме того, мы открывали по франшизе предприятия в Краснодаре и Саранске, где наш продукт очень хорошо зашёл, но мы были вынуждены разорвать отношения с франчайзи.

По нашим наблюдениям, самый пик франчайзинга в России был 5–6 лет назад, когда

даже не получив прибыль в своих собственных точках. В отличие от них, перед тем, как создать свою франшизу, мы 4 года проверяли наш проект на прочность, например может ли он существовать в зимний период, ведь мороженое считается сезонным продуктом, и

После этого случая мы поняли, что наша компания будет предлагать свои франшизы только тем партнёрам, у которых есть опыт ведения бизнеса, для кого это второй или третий проект. Так мы нашли очень хороших партнёров в Брянске – казалось бы, в городе сравнительно прохладное лето, но мягкое мороженое пользуется большой популярностью. И не в последнюю очередь потому, что этим проектом занимаются предприниматели, которые понимают, что такое бизнес.

– Помимо всего прочего, вы возглавляете Комитет по развитию женского предпринимательства в «ОПОРЕ РОССИИ» в Волгограде. Насколько, по вашему мнению, тема женского предпринимательства актуальна сейчас в России и почему?

– Моя общественная деятельность – это в большей степени менторская работа. Волгоград был одним из первых пилотных регионов, где начал работать Комитет по развитию женского предпринимательства. Когда я только начинала заниматься этим направлением 3 года назад, это был уже мировой тренд, а в России над понятием «женское предпринимательство» продолжали посмеиваться. Эта тема сложно воспринималась в обществе, и любое моё собрание начиналось с усмешек: что это, мол, за феминистский клуб? Приходилось объяснять, что женское предпринимательство – это не вопрос отделения женщин от мужчин, что это бизнес-сообщество для женщин, которые уже занимаются бизнесом, про особенности, методы веде-

ния бизнеса женщинами, которые, помимо самореализации, имеют семью и детей.

На протяжении 3 лет наш регион входил в статистику лидирующих регионов по стра-

по которой прошли тысячи женщин в 56 регионах страны. В первую очередь это женщины в декретном отпуске, у которых был свой бизнес-план и которые смогли запустить свой

«ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ – ЭТО КАЧЕСТВЕННЫЙ НЕТВОРКИНГ. МЫ ПОЛЬЗУЕМСЯ УСЛУГАМИ ДРУГ ДРУГА, РАССКАЗЫВАЕМ ДРУГ О ДРУГЕ НА БОЛЬШИХ ПЛОЩАДКАХ, СОВМЕСТНО ОБУЧАЕМСЯ И СОВЕРШЕНСТВУЕМ СВОИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ».

не, и мы тоже стали вкладом в популяризацию женского предпринимательства, нашего сообщества, которое стало поддерживаться на уровне Совета Федерации. Основатель Комитета, Надия Черкасова, член правления банка «Открытие», активно и успешно занимается популяризацией нашего сообщества и на международных площадках. На сегодняшний день мы реализовали ряд образовательных программ, одна из самых популярных – «Мам-предприниматель», обучение

проект и стать предпринимателями. Мы помогли им воплотить их мечту в жизнь.

– Помогает ли как-то в бизнесе участие в общественной организации?

– Общественные организации – это качественный нетворкинг. Мы пользуемся услугами друг друга, рассказываем друг о друге на больших площадках, совместно обучаемся и совершенствуем свои бизнес-процессы. Благодаря всему этому мы укрепляем свои позиции в экономическом поле и предлагаем рынку качественные товары и услуги. **БР**

СПРАВКА



ЕКАТЕРИНА ПОСТОВА,
генеральный директор и создатель компании Morojko.
В 2012 г. основала компанию Morojko. В планах компании – до 2020 г. открыть более 100 торговых точек по всей территории России, а также экспортировать продукцию в Китай.
Председатель Комитета по развитию женского предпринимательства Волгоградского областного отделения ООО МСП «ОПОРА РОССИИ» с 27 февраля 2016 г.

ЕЛИЗАВЕТА ФЕДОСЕЕВА: «СПЕЦИИ ПОЛЕЗНЫ, ПОТОМУ ЧТО УСКОРЯЮТ ОБМЕН ВЕЩЕСТВ»

В России традиционно рынок специй контролируют зарубежные компании, однако в последнее время на нём появились отечественные игроки. О том, почему индийцы заинтересованы в кориандре из России и какие специи наиболее популярны у отечественных потребителей, рассказала основатель компании «Сфера» Елизавета Федосеева.

– Какие направления производства сейчас есть у вашей компании? Какую продукцию вы выпускаете?

– Наша компания ООО «Сфера» занимается производством натуральных продуктов питания – это специи, приправы, мёд с пряностями, а сейчас мы разрабатываем направление напитков, варенья и полезных десертов. Всё началось с моего увлечения приготовлением еды: я готовила разные блюда и всегда использовала различные приправы собственного изготовления. К нам приходили в гости друзья и спрашивали, как так вкусно получается, а никакого секрета не было, всё готовилось, как обычно, но всюду я добавляла свои специи. Друзья стали брать их себе, и вдруг начались звонки от совершенно незнакомых людей, в том числе от владельцев ресторанов, которые попробовали мою приправу. Так мы поняли, что это может стать самостоятельным бизне-

сом, и стали искать способы, как открыть подобное предприятие.

Поначалу пришлось очень непросто, потому что мы брали в аренду производственные помещения, ремонтировали их, а собственники внезапно просили их освободить, но у нас была цель – открыть собственное производство. В итоге мы решили продать квартиру в центре Санкт-Петербурга и на вырученные деньги купили в Ленинградской области дом с большими производственными помещениями: пришлось вложиться в ремонт, приобрести необходимое оборудование. По истечении полутора лет у нас пошёл процесс становления собственной базы, мы запустили собственное производство, а затем смогли заняться расширением ассортимента, вышли в торговые сети и разработали свою торговую марку.

– Вы сказали, что всё начиналось с одной уникальной специи, которую вы изобрели. Что это за специя, и как удалось её придумать?

– Мы называем её просто «специя универсальная», потому что она подходит для любых блюд. Изначально мы начали её готовить с моим от-

цом – большим кулинаром, но у нас в семье было много поваров не в одном поколении. Однажды каждый день, когда после школы я приходила домой, мы пробовали на вкус нашу специю – это длилось на протяжении 3 месяцев. Вкусовые рецепторы для подбора специй очень быстро искажаются, очень сложно понять, чего не хватает, поэтому нужно время, чтобы рецепторы восстановились, и только на следующий день уже можно вносить корректировки. Таким образом, на протяжении 3 месяцев мы вносили правки, например убрали остроту пряности, и в итоге у нас получился состав более чем из 20 трав и специй. Также мы стали добавлять морскую розовую крымскую соль, которую в прошлом поставляли только на царский стол. В конце концов у нас получилась приправа, которой можно и посолить, и поперчить, и придать пряность, причём в ней точно нет никаких добавок типа усилителя вкуса, и мы в ней на 100 % уверены – любое блюдо становится ароматным.

– Насколько высока конкуренция на рынке специй? Сложно ли вам было найти своего потребителя?

– Продукты под нашей торговой маркой DIVIA используются для приготовления удивительных вкусных блюд. Мы много времени уделили маркетингу продукции, потому что конкуренция в специях обычно очень высока, в каждом магазине – широкий ассортимент, всё очень разнообразное, и человеку с непривычки очень трудно разобратся. У нас люди в основном знают лавровый лист и чёрный перец-горошек и не всегда готовы экспериментировать. В



«ВКУСОВЫЕ РЕЦЕПТОРЫ ДЛЯ ПОДБОРА СПЕЦИЙ ОЧЕНЬ БЫСТРО ИСКАЖАЮТСЯ, ОЧЕНЬ СЛОЖНО ПОНЯТЬ, ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ, ПОЭТОМУ НУЖНО ВРЕМЯ, ЧТОБЫ РЕЦЕПТОРЫ ВОССТАНОВИЛИСЬ, И ТОЛЬКО НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ УЖЕ МОЖНО ВНОСИТЬ КОРРЕКТИРОВКИ».

России также широко представлена европейская продукция, и производители специй очень плотно держатся на нашем рынке: они готовы работать в ноль и даже в минус, чтобы сохранить свою долю и тем самым вытеснить небольшие предприятия. Поэтому когда человек подходит к такому обилию и разнообразию специй, он в них теряется и не знает, что взять.

Мы разработали шкалу вкусов: зелёные цвета – это все травы, жёлтые – карри и разные пряности, оранжевое – всё

острое и, наконец, тёмное – это перцы. Таким образом, шкала вкусов подкрепляется цветовым оформлением и уже интуитивно помогает выбрать специю по вкусу. Мы также участвовали в большом количестве выставок, давали людям дегустировать свою продукцию, и постепенно у нас стал появляться свой клиент – это не только рестораны, но и конечные потребители.

– Считается, что в России люди не привыкли использовать специи и предпочитают более пресную еду. Наблюдае-



«МЫ РАЗРАБОТАЛИ ШКАЛУ ВКУСОВ: ЗЕЛЁНЫЕ ЦВЕТА – ЭТО ВСЕ ТРАВЫ, ЖЁЛТЫЕ – КАРРИ И РАЗНЫЕ ПРЯНОСТИ, ОРАНЖЕВОЕ – ВСЁ ОСТРОЕ И, НАКОНЕЦ, ТЁМНОЕ – ЭТО ПЕРЦЫ».



те ли вы какие-то изменения во вкусах потребителей?

– Поскольку мы специями занимаемся давно, то чётко наблюдаем изменения на рынке: начиная с 2012 года люди всё чаще ездят за границу, возвращаются оттуда с теми же прованскими травами, а потом уже ищут у нас аналогичные специи. Многие путешествуют в южные регионы страны, в тот же Крым, где, к примеру, популярны адыгейская соль и хмели-сунели. Мы чётко наблюдаем взаимосвязь, что люди куда-то ездят, где-то путешествуют, что-то пробуют, а потом пытаются приобрести это у нас.

Мы поработали и с процессом дегустации специй, он тоже представлен непросто: изначально



мы давали людям оценить аромат, но этого было не вполне достаточно. Поэтому мы стали готовить блюда, проводить мастер-классы, однако желающих попробовать всегда оказывалось больше самого блюда. В итоге мы пришли к самому простому решению – это хлеб и масло: берём хлеб, намазываем его сливочным маслом, потому что оно усиливает вкусовые рецепторы, и уже к нему добавляем разные специи – в итоге люди могут оценить сам вкус.

– Какие каналы продвижения своей продукции вы используете? Вы продаёте свои специи только в сетевых магазинах или где-то ещё?

– Мы сейчас представлены по всей России, во многом благо-

даря интернет-продажам, хотя до последнего года в основном продавали свою продукцию на северо-западе страны и в Москве. У крупных торговых сетей также есть своё определённое покрытие, например мы присутствуем в «Карусели» по всей России, но всё равно даже у такой большой сети магазинов есть ограниченное количество городов. Поэтому в прошлом году мы стали работать с интернет-продажами и были удивлены, что у нас резко увеличилась география вплоть до дальних посёлков, где люди готовы делать заказы, чтобы через 2–3 месяца им пришёл определённый продукт. Эта система работает, и мы видим сейчас серьёзный рост интернет-продаж.

Более того, мы приближаемся к такому направлению, как экспорт. Недавно мы ездили в Индию, где в первую очередь искали поставщиков для своей продукции, но были также удивлены, что среди индийцев востребованы специи из России. К примеру, именно у нас самый большой урожай кориандра в мире, по сути, кориандр – это одна из самых экспортируемых из России на весь мир специй, и в Индии есть огромная потребность в этой специи. Кроме того, мы разработали интересный аналог прованских трав – «травы России»: петрушка, горчица, чеснок и т. д. – и привезли их в Индию. Индийцы попробовали наши травы и заявили, что может получиться прекрасный напиток, если их заварить. Так мы поняли, что вкусы по всему миру отличаются.

– Вы сказали, что планируете выпустить новые товары: десерты и напитки. О какой

продукции прежде всего идёт речь?

– Мы постоянно работаем над расширением своего ассортимента. Например, мы задумались о том, что благодаря способности специй ускорять обмен веществ можно сделать полезный десерт с использованием специй. Ведь все мы в той или иной степени сладкоежки, хотя и следим за здоровым питанием. В итоге мы разработали мусс с пряностями: в его основу входят мёд, различные специи, пряности и орехи – за счёт наличия специй смесь получается достаточно полезной, сжигает больше калорий, чем человек потребляет. Сейчас мы готовим этот продукт к выходу на рынок. По напиткам у нас тоже разрабатывается рецептура: мы думаем сделать что-то интересное с розмарином, а на основе необычных перцев можно выпускать натуральные энергетики.

– Какие тенденции сейчас на рынке специй, и как вы им в будущем планируете соответствовать, например как-то оптимизировать свою продукцию, выпускать новые смеси специй и т. д.?

– Если брать мировые тенденции, то в первую очередь все люди стараются потреблять всё натуральное и пробовать разные необычные вкусы. В России тоже последние 2–3 года наблюдаются те же тенденции, однако из-за экономической ситуации люди стали больше экономить, опять стали возвращаться к чёрному перцу-

которую в любой момент можно просто снять и использовать просто горошек, а можно обратно накрутить и использовать перемолку для любых блюд. Эта необычная, очень бюджетная и выгодная упаковка уже выходит в лидеры на рынке, и в целом мы видим большой потенциал в крупных упаковках. Раньше у нас большие банки приобре-

«МЫ ПОСТОЯННО РАБОТАЕМ НАД РАСШИРЕНИЕМ СВОЕГО АССОРТИМЕНТА. НАПРИМЕР, МЫ ЗАДУМАЛИСЬ О ТОМ, ЧТО БЛАГОДАРИ СПОСОБНОСТИ СПЕЦИЙ УСКОРЯТЬ ОБМЕН ВЕЩЕСТВ МОЖНО СДЕЛАТЬ ПОЛЕЗНЫЙ ДЕСЕРТ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СПЕЦИЙ».

горошку, любимому и незаменимому – от него куда не уйдёшь.

Люди прижали свои бюджеты, но это явно ненадолго: всё равно будет потребность в новых вкусах, желание в чём-то поэкспериментировать, и мы постараемся быть самыми передовыми в этих направлениях. Скажем, для чёрного перца мы разрабатываем новые интересные упаковки, например на пол-литра: сверху бутылки устанавливается съёмная многоразовая мельница,

такие в основном рестораны, а сейчас люди считают свои деньги и понимают, что в большой банке покупать выгоднее, чем в маленьких пакетиках. Мы стараемся также выходить и на другие рынки, идти на экспорт, сейчас готовим всю документацию, проходим сертификацию – в этом нам активно помогает Российский экспортный центр. Кроме того, мы активно работаем с дальними регионами и планируем выходить в менее доступные регионы России.

БР

СПРАВКА

ЕЛИЗАВЕТА ФЕДОСЕЕВА,
основатель компании
«Сфера».



Окончила Санкт-Петербургский Гуманитарный университет профсоюзов по специальности «режиссёр театра и кино». Училась управлению бизнесом в Университете Атланты (США). Окончила курс «Пищевой технолог» по специализации «Инновационная рецептура». Является автором и режиссёром ряда

документальных фильмов – «Янтарь. Тайны солнечного камня», «Свет будущего» и др. Выпускница программы «Бизнес-акселерация» правительства Ленинградской области. Учредитель и директор по развитию ООО «Сфера» – производство натуральных продуктов питания. Компания выпускает уникальную

линейку приправ и специй для ценителей вкусной и здоровой пищи под торговой маркой DIVIA. В январе 2017 г. ООО «Сфера» стало победителем Национальной премии «Бизнес-Успех». В 2016 г. стала «Женщиной года» на Евразийском женском форуме в номинации «Женщина – предприниматель года».



Участники и гости выездного модуля программы Executive MBA 2018–2019 Бизнес-школы РСПП. Экскурсия по цехам ООО «ПСМА Рус»

О ПОЛЬЗЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА

Бизнес-школа РСПП продолжает развивать промышленный туризм, расширять географию поездок.

В конце ноября прошлого года слушатели посетили Технополис «Москва», фабрику «Арт-Пак», а также участвовали в мастер-классе управляющего партнёра компании «Психология и Бизнес Консалтинг Групп» Игоря Ниесова «Мотивация и профессиональная коммуникация руководителя».

Программа учебного модуля включала экскурсию в музей-заповедник А. С. Пушкина в Больших Вязёмах. Её участники оценили красоту парка, усадьбы, ознакомились с экспозициями развёрнутых в ней выставок, посетили конный двор и флигель.

Следующий выезд за пределы столицы осуществили 24–25 января в ходе III модуля программы ЕМВА. Он был посвящён изучению управленческих решений в рамках взаимодействия с органами власти в субъектах РФ.

Первым объектом посещения стало предприятие ООО «ПОЛИПЛАСТИК Центр» в подмосковном Климовске. ООО «Группа «ПОЛИПЛАСТИК»» является крупнейшим в СНГ производителем полимерных трубопроводных систем для наружных сетей водоснабжения и водоотведения, газораспределения, ГВС и отопления.

Следующий пункт туристического маршрута – Тула. Слушатели Бизнес-школы побывали на Тульском оружейном заводе – легендарном предприятии, давно завоевавшем мировую известность. Конечно, массу впечатлений туристы получили и во время посещения Оружейного музея – одной из главных достопримечательностей областного центра.

Во второй день поездки представители Бизнес-школы РСПП прибыли в Калугу. Здесь была организована экскурсия по цехам ООО «ПСМА Рус» – совместного предприятия автомобильных концернов PSA

Peugeot Citroën и Mitsubishi Motors Corporation.

Состоялась встреча с губернатором области Анатолием Артамоновым. Он рассказал о достижениях Калужской области. «Важнейший результат экономической региональной политики предыдущих лет – социально-экономическая стабильность в регионе, сформированная в обществе уверенность в собственных силах, настрой на позитив-

ные перемены, стремление думать и действовать, исходя из понимания долгосрочной перспективы», – подчеркнул Анатолий Артамонов.

Губернатор ответил на вопросы гостей об условиях ведения бизнеса в регионе, пригласив их войти в число деловых партнёров области и реализовать на её территории свои проекты.

В программу учебного модуля вошли также тренинги управляющего партнёра ком-

пании Stage Academy Сергея Бека и директора по маркетингу GetResponse Россия Юлии Раковой.

Промышленный туризм предоставляет возможности получения новых знаний на конкретных примерах успешных предприятий в регионах и одновременно знакомство с местными культурными достопримечательностями. Бизнес-школа РСПП стремится использовать эти возможности в полной мере.

БР



Участники и гости выездного модуля программы Executive MBA 2018–2019 Бизнес-школы РСПП. Экскурсия на Климовский трубный завод (ООО «Группа «ПОЛИПЛАСТИК»»)



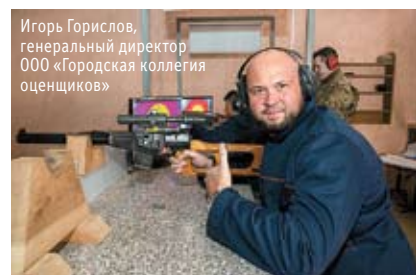
Мargarita Лapidус,
директор по маркетингу
Spin Master



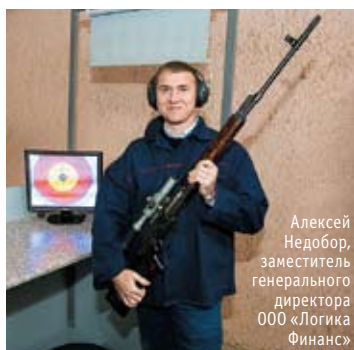
Виктор Куликов, российский
историк-экономист, к. и. н.,
доцент, преподаватель ЯргУ
им. П. Г. Демидова



Андрей
Потапов,
генеральный
директор
ООО «Логика
Финанс»



Игорь Горислав,
генеральный директор
ООО «Городская коллегия
оценщиков»



Алексей
Недобор,
заместитель
генерального
директора
ООО «Логика
Финанс»



Елена Муцовец, советник генерального
директора по рекламе и маркетингу
ГК «Регионы», Вадим Зеленский,
основатель Zelenski Group of Companies



Андрей Нович,
партнёр
TFH Russia



Елена Спиридонова, главный юрист
департамента судебной практики
ПАО «НК «Роснефть»», Игорь Горислав



Нина Рябова, генеральный продюсер ART Production,
Марина Левашова, управляющий партнёр и креативный директор «Корпорации Роботов»



Александр Новолокин, руководитель направления по
взаимодействию с органами власти ПАО «Уралкалий»



Александр Чил-Акопов, председатель
совета директоров «КорнБиоТех»,
Гасан Архулаев, управляющий партнёр
GR Project Group



Вячеслав Романов, председатель комитета
Тульской области по предпринимательству
и потребительскому рынку, Игорь Игуров,
начальник отдела внешних экономических
связей и проектного управления министерства
экономического развития Тульской области



Марина Левашова, Владимир Фролов, основатель Frolov
Gallery, Игорь Горислав



Андрей Потапов, Александр Новолокин, Алексей Недобор



Елена Муцовец, Андрей Нович, Александр Попков, заместитель
исполнительного директора РОР «Союз промышленников
и предпринимателей Калужской области»



Гасан Архулаев, Анатолий Артамонов,
губернатор Калужской области



Анна Королёва, начальник
управления макроэкономического
прогнозирования и оценки
регулирующего воздействия
министерства экономического
развития Калужской области



Участники и гости выездного модуля программы Executive MBA
Бизнес-школы РСПП у здания администрации Калужской области



Участники и гости выездного модуля программы Executive MBA 2018–2019 Бизнес-школы РСПП. Экскурсия по цехам ООО «ПСМА Рус»



Сергей Бек, бизнес-тренер, консультант, коуч, управляющий партнёр компании Stage Academy



Слушатели программы Executive MBA Бизнес-школы РСПП на мастер-классе Сергея Бека



Слушатели: Алексей Воронин, генеральный директор ООО «ТК «Опенгеймер», Руслан Бабинцев, исполнительный директор ООО «Моторика», Елена Спиридонова, главный юрист департамента судебной практики ПАО «НК «Роснефть», Маргарита Лапидус, директор по маркетингу Spin Master, Зелимхан Мунаев, управляющий партнёр компании QBF, Нина Рябова, генеральный продюсер ART Production на мастер-классе Юлии Раковой (в центре), эксперта и преподавателя федерального образовательного проекта Сбербанка и Google для начинающих предпринимателей, директора по маркетингу GetResponse, Россия



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 практическая 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



БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП ЧЕСТВУЕТ ЛУЧШИХ ВЫПУСКНИКОВ

15 ноября 2018 г. прошла очередная, уже пятая церемония награждения лауреатов премии «Лучший выпускник Бизнес-школы РСПП».

На торжественном вечере присутствовали Президент РСПП Александр Шохин, президент Бизнес-школы РСПП Евгения Шохина, исполнительный вице-президент РСПП Александр Мурычев, исполнительный вице-президент РСПП Дмитрий Кузьмин, председатель Комитета РСПП по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке Игорь Вдовин и др.

Были вручены награды лучшим выпускникам Бизнес-школы прошлых лет. В номинации «Деловая активность» награда досталась Тамаре Шестериной, генеральному директору ООО «Галерея-Алекс». В номинации «Бизнес-эффективность» лучшим стал Николай Коробовский, председатель совета директоров АО «Подольский машиностроительный завод» (ЗиО). Победителем в номинации «Социальная активность» был признан адвокат Карен Гигоян.

Александр Шохин и Евгения Шохина вручили дипломы и поздравили выпускников – лауреатов премии.

Также Александр Шохин вручил соучредителям компании ACCEL Сергею Капустину и Дмитрию Юрченко награду за вклад в развитие бизнес-образования в России.

В завершение официальной части вечера Александр



Евгения Шохина, директор Фонда поддержки социальных проектов, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», Александр Шохин, Президент РСПП



Тамара Шестерина, генеральный директор ООО «Галерея-Алекс»



Николай Коробовский, председатель совета директоров АО «Подольский машиностроительный завод» (ЗиО)

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Шохин провёл мастер-класс. Он рассказал о новых направлениях в работе РСПП, дал оценку состоянию российской экономики и новых законодательных инициатив.

Каждая церемония награждения лучших выпускников Бизнес-школы РСПП становится праздничным, запомина-

ющимся событием, прекрасной площадкой для неформального, непринуждённого общения.

Создать такую обстановку помогают друзья, партнёры Бизнес-школы, выступающие спонсорами мероприятия. На этот раз в организации праздника участвовали Акселератор онлайн-школ ACCEL,

компания Black Star Burger, GR Project Group, n'RIS, Dive Above, OrganicDent, Massimo Sarto, Jouvence Eternelle, EuroWine.

Свой весомый вклад внесли Медиахолдинг «АС Байкал ТВ», производители водки Organika, «Мир сейфов» и Ювелирный дом Carat.

БР



Александр Мурычев, исполнительный вице-президент РСПП, Игорь Вдовин, вице-президент РСПП, член Правления РСПП, председатель Комитета по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке, председатель Правления НАПИ



Елена Николаева, президент Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства



Александр Шохин, Президент РСПП, Гасан Архулаев, управляющий партнёр GR Project Group



Александр Игельский, вице-президент Tax&Finance&HR, с супругой Ангелиной



Павел Родионов, генеральный директор АО «Росинфоком-инвест», с супругой, Евгения Шохина



Дмитрий Кузьмин, исполнительный вице-президент РСПП, Евгения Шохина



Анна Краснотулкая, руководитель Аппарата Общественной палаты Московской области, Артур Абадиев, адвокат, коллегия адвокатов «Защита», Евгения Шохина



Анна Воронина, журнал «Сноб», у стенда компании «Мир сейфов», партнёра премии «Лучший выпускник Бизнес-школы РСПП»



Александр Чир-Акопов, председатель совета директоров «КорнБиоТех», Темур Шаха, председатель совета директоров ГК А.В.Е, Владимир Фролов, владелец Frolov Gallery, Борис Бернасconi, архитектор, основатель бюро Bernaskoni



Елена Мякотникова, корпоративный директор АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»



Сергей Мытенков, вице-президент – управляющий директор Управления информационных и коммуникационных технологий РСПП, Рамиль Мухтасаров, генеральный директор ООО «АйКьюЭс»



Зелла Габитова, специалист по связям с общественностью благотворительного фонда Натальи Ротенберг, Елена Скоморохина, региональный директор по развитию бизнеса «Airbus Corporate Jets Россия и СНГ», Алиева Екатерина, Российский международный олимпийский университет, Андрей Кабанов, генеральный директор ООО «Астра»



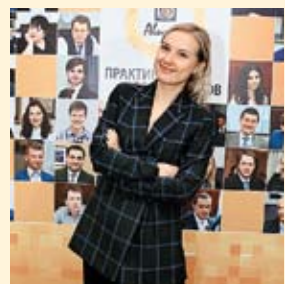
Сергей Капустин, сооснователь Акселератора онлайн-школ ACCEL, партнёра премии «Лучший выпускник Бизнес-школы РСПП», Александр Шохин, Президент РСПП



Светлана Прокофьева, Государственная Третьяковская галерея, искусствовед



Виктория Юннак, дизайнер, Владимир Черепов, генеральный директор ООО «Кабра Эдвайзерз»



Ирина Плещёва, министр правительства Московской области по социальным коммуникациям



Стенд Massimo Sarto, партнёра премии «Лучший выпускник Бизнес-школы РСПП»



Евгения Шохина, Юрий Припачкин, президент РАКИБ



Стенд Dive Above, партнёра премии «Лучший выпускник РСПП»



Евгений Гришин, генеральный директор ООО «АРТ-ПАК-М», с супругой Виолеттой Лосковой, Павел Балауков, генеральный директор компании «Углерод»

ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



Выпускники программы EMBA 2017–2018 Бизнес-школы РСПП



Мартин Килами, исполнительный директор Expodat



Мария Юргелас, заместитель генерального директора НАРК



Угощение от партнёра премии «Лучший выпускник Бизнес-школы РСПП» Black Star Burger



Стенд водки Organika, партнёра премии «Лучший выпускник Бизнес-школы РСПП»



Нина Головяненко, учредитель компании «СУПЕРБРЭНД»



Галина Ратникова, вице-президент ООО «УК «Промышленно-металлургический холдинг»», Ильдар Габбасов, начальник управления КСО в ООО «УК «ПМХ»»



Ирина Рублёва, представитель OrganicDent, партнёра премии «Лучший выпускник Бизнес-школы РСПП», Эдуард Остробород, член попечительского совета «Рыбаков Фонда»



Алексей Быков, AI-INVEST



Екатерина Захарова, вице-президент Genesis Group



Стенд Jouvence Eternelle, партнёра премии «Лучший выпускник Бизнес-школы РСПП»



Стенд EuroWine, партнёра премии «Лучший выпускник Бизнес-школы РСПП»



ФОТО: ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Андрей Цветков, директор Waidelotte Group, Илья Ольков, директор Фонда развития социальных программ, Андрей Заруев, управляющий партнёр рекламного агентства Top Indoor Media, Павел Рыков, президент Ассоциации публичных и частных партнёров «Развитие инвестиционной деятельности и государственно-частного партнёрства», Александр Махров, член совета директоров ООО «Энергостроительная корпорация «ПАРИТЕТ»»



Евгения Шохина, Алексей Троцкий, продюсер компании Yellow, Black and White, канала «Супер»



Олег Артемьев, президент компании «Высота»

ВЫСТАВКИ КАК НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Часто в литературе можно встретить штамп, что первыми национальными проектами в России были международные и общероссийские выставки, в которых официальный Петербург стал участвовать с самой первой, так называемой Великой выставки промышленных работ всех народов 1851 г. в Лондоне в Гайд-парке. На самом деле с таким же основанием национальными проектами можно называть строительство храмов и крепостей в средневековье, каналов и флота в годы многочисленных войн, борьбу с эпидемиями в эпоху Екатерины II и с голодом в 1890-е гг., освоение Сибири и строительство новой столицы – Петербурга.



Виктор Куликов,
российский историк-экономист,
специалист по истории
русского экспорта,
канд. ист. наук, доцент,
преподаватель
ЯрГУ им. П. Г. Демидова

Но рациональное зерно в этом заявлении всё-таки есть. Дело в том, что международные выставки рубежа XIX–XX вв. были ярко выраженным новым социальным пространством. Их участниками были крупные предприниматели, мелкие производители-кустари, учёные и государственные чиновники. Посетителем выставки мог быть представитель любого сословия, у которого была возможность купить билет. И что очень важно, это был инструмент презентации государства и нации, что роднит эти первые выставки с современным представлением о национальном проекте.

Планы организации полномасштабной русской выставки в Лондоне, на родине промышленных выставок, возникли одновременно с началом русско-английского сближения в 1907–1908 гг. Перезагрузка происходила под лозунгом слома стереотипов – «недоразумений», как их тогда называли. Обновлённой после 1905 г. общественной элите необходимо было презентовать себя Ев-

ропе. К тому же возглавивший сближение товарищ министра финансов Василий Тимирязев и его окружение имели огромный опыт и большой интерес к выставочному делу.

Нельзя сказать, что до этого момента Российская империя игнорировала крупнейшие мировые выставочные форумы, но после Великой выставки наступил длительный перерыв, когда русские товары не выставлялись в Великобритании. Возвращение на британский рынок, как ни странно, началось с США, где русская делегация приняла участие во Всемирной выставке в Филадельфии 1876 г. – первой всемирной выставке, организованной за пределами Старого Света. Хотя «русский базар» выглядел очень скромно по сравнению даже с аналогичным японским.

Именно с 1876 г. Россия быстро расширяет своё представительство на различных мировых торговых форумах. В 1893 г. на грандиозной (27 млн посетителей) Колумбовой выставке в Чикаго русская делегация была представлена



продукцией более 1 тыс. организаций и частных лиц. Одним из ключевых организаторов русского участия был Василий Тимирязев, с того времени ставший ключевым чиновником в министерстве финансов, ответственным за образ страны на внешних рынках.

Таким образом, в 1890-е гг. о русских товарах уже неплохо знали в США, даже были организованы первые русские кустарные мастерские в крупнейших городах, но в Великобритании русские товары по-прежнему не были известны. Правда, всемирных выставок на Британских островах до 1901 г. не проводилось (если не считать огромную выставку 1899 г. для всех частей Британской империи), но, например, немецкие компании

систематически устраивали небольшие базары в разных городах королевства.

И если в 1905 г. в Нью-Йорке прошла первая коллективная выставка русских художников,

то вскоре окрестили её в прессе, Тимирязеву и компании представлялась краткосрочной целью, после которой будет дан огромный толчок русскому экспорту не только на Туманный

В 1893 г. на грандиозной (27 млн посетителей) Колумбовой выставке в Чикаго русская делегация была представлена продукцией более 1 тыс. организаций и частных лиц.

то гораздо ближе к России – в Лондоне – в этот тяжёлый для англо-русских взаимоотношений год об этом даже не мечтали. Напротив, из-за взаимного охлаждения Россия пропустила Всемирную выставку в Дублине в 1907 г.

И вдруг, словно по мановению волшебной палочки, всё резко изменилось. То, о чём ещё 2 года назад и не мечтали, стало программой минимум. Русская национальная выставка в Лон-

донде, как вскоре окрестили её в прессе, Тимирязеву и компании представлялась краткосрочной целью, после которой будет дан огромный толчок русскому экспорту не только на Туманный Альбион, но и во всю Британскую империю. В 1909 г. вопрос был поставлен перед Советом министров, который, одобрив, поручил дело послу в Лондоне Александру Бенкендорфу. Предполагалось провести выставку уже в 1911 г., причём для руководства страны готовящаяся выставка имела и чисто политическое значение. В 1908 г. успешно прошла франко-британская выставка, организованная для скрепления «сердеч-

Обновлённой
после 1905 г.
общественной
элите необходимо
было презентовать
себя Европе.

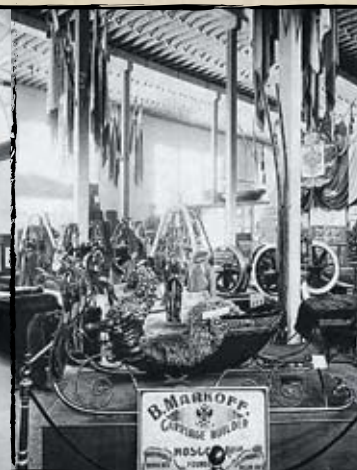
ного согласия» 1904 г. Очевидно, для русского МИДа важно было символически провести такую же выставку в Лондоне.

Однако уход с поста министра Тимирязева и бюрократические проволочки затягивали дело. В предисловии консула в Лондоне Гейкинга к «Русскому ежегоднику» говорится о планах российского правительства провести эту выставку уже в 1912 г. Вместо русской национальной выставки делегация отправилась на международную конную выставку, проводимую по случаю коронации Георга V. Руководителем делегации был выбран князь Щербатов. Планировалось, что именно на этой выставке британская публика впервые увидит русские тройки. Выставка прошла в «Олимпии» (Западный Кенсингтон), которая на тот момент являлась важнейшим выставочным центром Британской империи. 10 русских офицеров оказались в числе самых маленьких делегаций, приехавших со всего мира приветствовать нового короля. Как сообщала наша

КОРОЛЕВСКИЙ КУБОК ВЗЯЛА РУССКАЯ ЛОШАДЬ «ПИККОЛО», ЖОКЕЕМ КОТОРОЙ БЫЛ РОТМИСТР КИРАСИРСКОГО ПОЛКА МАРИИ ФЁДОРОВНЫ Д. Ф. ФОН ЭКСЕ.

пресса, русским на выставке сопутствовал небывалый успех. Королевский кубок взяла русская лошадь «Пикколо», жокеем которой был ротмистр кирасирского полка Марии Фёдоровны Д. Ф. фон Эксе.

Но всё-таки настоящая русская выставка была проведена



до войны в Лондоне, и произошло это по частной инициативе Ф. Ф. Мартенса, главного популяризатора русских кустарей в Англии. Именно он профинансировал выставку и договорился с проектом «Выставка «Идеальный дом»». Этот выставочный проект, начатый газетой «Дейли Мейл» в 1908 г., продолжается по настоящий день. Первоначальная идея была показать публике идеи оформления и дизайна домов, как их внешних, так и внутренних интерьеров. В 1911 г. была создана «голландская деревня», принёсшая отличный доход, так как на вы-

создать «русскую деревню» нашло у них поддержку.

Для проведения выставки снимали тот же выставочный центр «Олимпия». На 2 гектарах земли в центре Лондона осенью 1913 г. выросла настоящая русская деревня с подлинными избами, в которых сидели за работой крестьяне-кустари. Экспонаты для выставки предоставила графиня М. Ф. Шереметьева – фрейлина императрицы Марии Фёдоровны. Вокруг деревни возник типичный русский пейзаж с лесом, речкой, огородами, колодцами и мельницами. Выставка открылась 9 октября 1913 г. От русско-британской палаты в Лондон был делегирован её актив-



ный участник Г. Талбот, который должен был привезти часть экспонатов Туринской выставки. Вдовствующая императрица Мария Фёдоровна заявила о том, что берёт выставку под своё покровительство. Отечественная пресса праздновала успех частной выставки.

Успех «русской деревни» заключается в том, писал журналист, что русские кустари – настоящие художники, творцы. Их творения – это искусство, а не механическая обработка материалов. Британская публика прежде всего поражаюсь великому терпению русских мастеров, способных часами сидеть за шлифовкой какой-нибудь детали. Десятки тысяч англичан впервые увидели и приобрели русские кружева, мебель, произведения художественной резьбы. В центре «русской деревни» была возведена православная церковь, маленькая часовня, трактир с гостиницей, водяная мельница и даже здание школы. В домах крестьян сидели девушки в сарафанах и прямо перед публикой пряли и вышивали. Знаковым экспона-

том выставки стал первый показ в Лондоне важного русского культурного кода XX в. – орнбургского пухового платка.

Первая крупная победа с новой силой дала толчок идее широкоформатной русской выставки в Лондоне. На этот раз инициатива была подхвачена в самой Великобритании, где за дело взялся британский журна-

КАЗАЛОСЬ БЫ, ПРОЦЕСС ПОШЁЛ. НА ВЫСТАВКЕ МОД В ЛОНДОНЕ ВЕСНОЙ 1914 Г. ХИТОМ СТАЛИ РУССКИЕ МЕХА И ТКАНИ. РУССКИЕ ТОВАРЫ СТАЛИ ГАСТРОЛИРОВАТЬ ПО ВСЕЙ БРИТАНСКОЙ ИМПЕРИИ, ДОБРАВШИСЬ ДАЖЕ ДО НОВОЙ ЗЕЛАНДИИ. НО АВГУСТ 1914 Г. ОБОРВАЛ ВСЁ В ЗАРОДЫШЕ.

лист и историк Бернард Пэрс. Он специально приехал для этого в Россию согласовать планы с редактором «Вестника русско-британской торговой палаты» Савицким. Для более быстрого решения вопроса о создании русского выставочного комитета (и о выделении средств) он совершил поездку в Москву, где выступил перед русскими предпринимателями во главе с политиком и купцом Александром Гучковым в московской купеческой управе. В своей традиционной яркой речи он намекнул, что в Санкт-Петербурге не с кем об этом говорить, так как

настоящая русская столица – это Москва, и попросил решить вопрос как можно быстрее из-за предполагаемого закрытия «Белого города» – так назывался огромный выставочный комплекс, построенный к лондонской Олимпиаде. В 1908 г. именно там прошла франко-британская выставка, в 1910 г. – англо-японская, в 1912 г. – англо-латиноамериканская, в 1914 г. – англо-американская, но его собирались снести из-за высокой арендной платы на землю. Гучков в ответной речи заявил, что у него нет сомнений, что москвичи поддержат важнейший для страны проект. Это подтвердили все выступавшие после него. Выставка بلاгоразумно была запланирована на следующий, 1915 г. (за год до Олимпиады в Берлине, бри-

танский оргкомитет которой возглавлял Артур Конан Дойл, известный не только как писатель, но и как видный политический деятель), её ожидаемый доход планировался на уровне 360 тыс. фунтов стерлингов, 25% из которых должна была получить российская сторона.

Казалось бы, процесс пошёл. На выставке мод в Лондоне весной 1914 г. хитом стали русские меха и ткани. Русские товары стали гастролировать по всей Британской империи, добравшись даже до Новой Зеландии. Но август 1914 г. оборвал всё в зародыше.

БР

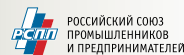
С 1999 до 2013 года журнал издавался
под названием «Промышленник России»



РЕКВИЗИТЫ ДЛЯ БАНКОВСКОГО ПЕРЕВОДА:

ООО «Бизнес-школа РСПП»,
109240, г. Москва, Котельническая набережная, д. 17,
ИНН 9705053865, КПП 770501001,
р/с 40702810101050002270, БИК 044525411,
к/с 30101810145250000411
в филиале «Центральный» Банка ВТБ (ПАО), г. Москва

БИЗНЕС РОССИИ



РЕДАКЦИЯ:

Евгения Шохина Главный редактор
Виктор Родионов Шеф-редактор
Алексей Лоссан Обозреватель
Бронислав Суриц Фотокорреспондент
Наталья Шляникова
Татьяна Степанова Корректора
Сергей Пронин
Татьяна Мадиевская Вёрстка
Михаил Саянов Цветокоррекция
Мария Ахмедова Билд-редактор

ДИРЕКЦИЯ:

Светлана Бобрышева Генеральный директор
Кристина Оборина Главный бухгалтер
Ирина Сухоносик Офис-менеджер

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. 1214,
факс: +7 (495) 606-06-19
www.businessofrussia.com
www.biznesrossii.ru

ФОТОГРАФИИ И ИНФОРМАЦИЯ

Фотоархив ИД РСПП, ТАСС,
РИА «Новости» / МИА «Россия сегодня».

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Члены Бюро Правления РСПП,
члены Правления РСПП,
руководители региональных отделений РСПП.

НАС МОЖНО УВИДЕТЬ

Центр международной торговли (ЦМТ),
БЦ «Ньютон Плаза», БЦ Sky Light,
ДЦ «Новинский Пассаж», ТЦ «Юнимолл»,
Royal Wellness Club в гостинице «Украина»,
Москва-Сити: башня Mercury Tower, башня ОКО,
башня «Город Столиц», башня Imperia Tower.
Сеть супермаркетов «Азбука Вкуса»: в ТЦ «Юнимолл»,
в ТЦ Lotte Plaza, в Барвихе, в Горках-2, в Жуковке.
Рестораны: «Бозми», «Море Мясо», Tutto Bene,
«Марани» в гостинице «Украина»,
«Марани» на Рублёвке в Жуковке,
Dugan Bar, «Зелень»,
«О'Шалей» в посёлке Николино на Рублёвке,
Nobi на Дмитровке, Nobi в «Крокус-сити»,
Rose Bar на Дмитровке, Via Monte,
«Варвара» на Петровке, «Волна», «Ментано»,
Spettacolo в ТЦ «Времена года»,
Back Stage в «Крокус-сити»,
Shore House в «Крокус-сити».

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПАРТНЁРСТВО

Журнал является информационным партнёром
крупнейших деловых и культурных мероприятий:
Неделя российского бизнеса (НРБ),
Петербургский международный
экономический форум (ПМЭФ),
Международный форум ENES,
Synergy Insight Forum,
Международная промышленная выставка
ИННОПРОМ и др.

Полное или частичное воспроизведение
или размножение каким бы то ни было способом
материалов, опубликованных в настоящем издании,
допускается только с разрешения редакции.

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Бизнес-школа РСПП».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство ПИ № ФС77-65884
от 06 июня 2016 г.

ПЕЧАТЬ

Типография «Сити Принт».
Тираж 10 000 экз.

Мнения авторов могут не совпадать
с мнением редакции.

Информация действительна по состоянию
на 06.03.2019 г.



БИЗНЕС-ШКОЛА
РСПП

ПРАКТИКИ
ДЛЯ ПРАКТИКОВ

ИДЁТ НАБОР



ПРОГРАММА EMBA 7

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

2019-2020 гг.

ТОЛЬКО АКТУАЛЬНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ И ПОЛЕЗНЫЕ НАВЫКИ

КОРПОРАТИВНЫЕ ВИЗИТЫ
НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

УНИКАЛЬНЫЕ ЭКСПЕРТЫ
И БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ

НОВЫЕ ДРУЗЬЯ ИЗ БИЗНЕС-СРЕДЫ

650 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ

8 МЕСЯЦЕВ

Тел.: +7 (985) 222-01-46
E-mail: bs@rspp.ru
www.bs-rspp.ru

МГНОВЕНИЕ ПРЕКРАСНОГО. GENESIS G80



Полноприводные седаны

GENESIS.COM

Дженезис Джи80. Реклама.



GENESIS