

БИЗНЕС РОССИИ

БИЗНЕС РОССИИ № 01 (189)

ВЕСНА 2020



стр. 62

ВИКТОР КОВШЕННЫЙ:
«Россия для всего мира
должна стать примером
бережного отношения
к природным ресурсам»



стр. 106

ДЕНИС КРАВЧЕНКО:
«Мы находимся
в постоянном поиске
перспективных проектов»



стр. 110

АЛЕКСЕЙ ФУРСИН:
«Мы работаем
по бизнес-правилам»

АНДРЕЙ ГУРЬЕВ:
«Мы задаём мировые
стандарты, стремясь
к которым отрасль
становится лучше» стр. 94

BUSINESSOFRUSSIA.COM



16+



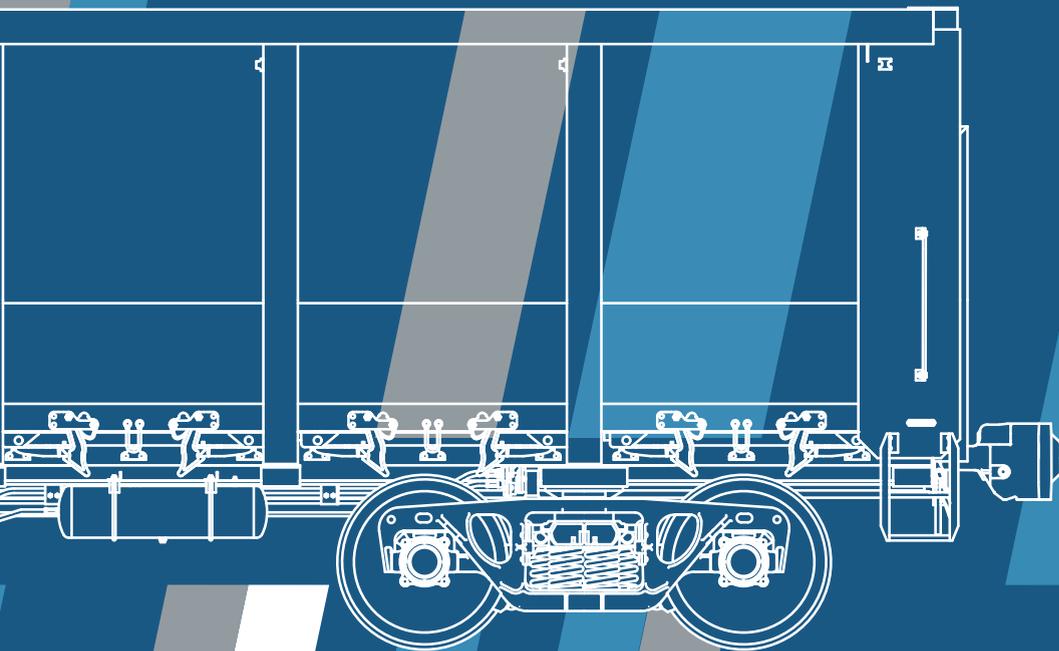
НОВОТРАНС

ГРУЗОВЫЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

РЕМОНТ ВАГОНОВ

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ В РОССИИ

СТИВИДОРНЫЕ УСЛУГИ



novotrans.com



Александр Шохин,
Президент РСПП,
председатель
редакционного совета

Александр Шохин

Дорогие друзья!

С момента выхода прошлого номера «Бизнеса России» произошло много событий.

В соответствии с Посланием Президента РФ Федеральному Собранию, ведётся работа по подготовке изменений в Конституцию РФ, которые предстоит одобрить на общероссийском голосовании. Обсуждения и в рамках специально созданной рабочей группы, и на публичных площадках демонстрируют высокую общественную важность и своевременность начатой дискуссии по поправкам в основной закон государства.

Изменился состав Правительства РФ. Поставленные перед новым кабинетом министров амбициозные задачи в социальной и экономической сферах, а также жёсткие сроки решения этих задач должны стать драйвером радикальных изменений в стране. Продемонстрированная новым Правительством РФ готовность к диалогу с бизнесом, несомненно, станет основой для ускоренного роста российской экономики и повышения качества жизни граждан.

Уверен, что уже в краткосрочной перспективе мы увидим «рывок» в повышении качества деловой среды и запуск нового инвестиционного цикла, тем более что предыдущим составом Правительства РФ для этого заложен хороший фундамент.

Мир столкнулся с новым глобальным вызовом. Коронавирус стал не только серьёзным тестом для систем здравоохранения во многих странах, но и проверкой на прочность для экономических связей, учитывая роль Китайской Народной Республики в глобальных производственных цепочках.

Часть инструментов, необходимых для стимулирования новых промышленных проектов, уже создана и успешно функционирует, часть, по мнению бизнеса, нуждается в доработке. Некоторые недостающие механизмы, в частности законопроект, регулирующий соглашения о защите и поощрении капиталовложений, будут приняты в ближайшее время.

Эти и другие направления совершенствования делового климата планируется обсудить на мероприятиях традиционной Недели российского бизнеса, которая пройдёт с 16 по 20 марта 2020 г.

В рамках Недели запланирован форум по цифровой трансформации, налоговый, финансовый, социальный, экологический, инвестиционный, международный форумы, форумы по техническому регулированию, контрольно-надзорной и разрешительной деятельности, ряд других мероприятий.

Главным мероприятием Недели станет Съезд РСПП, на котором планируется с участием руководства страны, членов Правительства РФ и глав ведущих российских компаний обсудить первые итоги реализации национальных проектов и динамику достижения национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 г.

Убеждён, что такой формат позволит добиться максимальной эффективности обсуждений и выработать консолидированную позицию государства и предпринимательского сообщества по самым острым и дискуссионным вопросам.

Приглашаю всех принять участие в мероприятиях Недели российского бизнеса!



СОДЕРЖАНИЕ

■ МОНИТОРИНГ

- 6 Индекс деловой среды в январе 2020 г.
- 10 Александр Ситников
Обзор изменений законодательства за I квартал 2020 г.
- 16 Признание заслуг. На Родине и за её пределами
- 18 Промышленная политика. Предложения бизнеса
- 22 Национальная система квалификаций России: развитие продолжается
- 24 Когда результат гарантирован
- 26 15 лет в строю

■ ГЛАВНАЯ ТЕМА: ОТРАСЛЬ ЛОМА ЧЁРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ

- 28 Рынок лома чёрных и цветных металлов: роль в национальной, сырьевой, экологической и социальной безопасности
- 38 Сергей Астахов: «Главная проблема отрасли – неучтённый металлолом»
- 44 Алексей Канаев: «Существуют экономические рычаги снижения экологического ущерба»
- 48 Андрей Луговой: «Чем прозрачнее будет отрасль, тем больше денег получит государство»
- 52 Николай Валуйев: «Утилизатор должен получать субсидии пропорционально своему вкладу в переработку»

- 56 Наталья Беляева
Реформа РОП. Новая концепция
- 59 Итоги квотирования на вывоз отходов и лома чёрных металлов на экспорт из России
- 62 Виктор Ковшевный: «Россия для всего мира должна стать примером бережного отношения к природным ресурсам»
- 68 Николай Малых
Наши дети будут жить в России. Надо здесь наводить порядок
- 74 Дмитрий Стечкевич и Наталья Шевчук: «Экспорт даёт возможность отрасли развиваться»
- 78 Максим Третьяков: «Доля катанки, произведённой из медного лома, растёт»

- 82 Евгений Коняхин, Джеффри Кимбалл: «Диспаритет между стоимостью медного лома и произведённой из него продукции создаёт проблемы»
- 86 Андрей Зеленин
Рейтинги и рэнкинги уже присвоены половине лицензиатов рынка лома в России
- Личность с ГЛАВНЫМ РЕДАКТОРОМ
- 94 Андрей Гурьев: «Мы задаём мировые стандарты, стремимся к которым отрасль становится лучше»
- КОМПАНИИ И РЫНКИ
- 106 Денис Кравченко: «Мы находимся в постоянном поиске перспективных проектов»

- 110 Алексей Фурсин: «Мы работаем по бизнес-правилам»
- 116 Андрей Кузьяев
«ЭР-Телеком»: будущее начинается здесь!
- 120 Игорь Лотаков: «Обучая людей, мы вносим вклад в развитие экономики страны»
- 126 Максим Михеенко: «Сегодня ключ к успеху в игровой индустрии – создание аутентичных и уникальных продуктов. Копипаст больше не работает»
- 130 Андрей Тындик: «Субсидиарная ответственность – это серьёзно»
- 134 Ирина Игошина: «Гости нашего клуба – наши друзья»
- 136 Современный офис как конкурентное преимущество

■ БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

- 138 Александр Костюк
Бизнес-школа
- 142 Екатерина Семёнова: «Помогать людям – это естественное стремление»
- 148 Как зарабатывать на альтернативных инвестициях
- 150 Дмитрий Норка: «Сила доверия в бизнесе»
- 154 Летняя резиденция для детей на Майорке
- 156 Юлия Ракова: «В бизнесе и маркетинге грядёт новая эра»
- 160 Бизнес-школа РСПП: увлекательные рабочие будни
- 164 Виктор Куликов
Круговорот металла



The Monitor

INDUSTRIAL POLICY. BUSINESS OFFERS (P. 18)

The National Industrial Forum organized with the support of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs and the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation was held in Moscow on the 6th of December, 2019.

Contribution of industrial companies to the implementation of federal projects within the framework of national projects, targeted support of productivity improvement, digital transformation of industry, growth of competitiveness of Russian companies and their integration into world commodity markets were in the focus of attention of the forum participants.

“Support measures still are a critical topic for business. The reformatting of key tools that started almost a year ago has not yet been complete. Until the new rules for subsidizing R&D in priority areas of industry are adopted and in absence of an approved unified leasing subsidy, there is no clarity over support of industrial clusters. The business is very much looking forward to the restarting of proven instruments,” said the President of the RSPP, Alexander Shokhin.

The Forum concluded with forming proposals and business initiatives for the Government of the Russian Federation, aimed at improving key elements of industrial policy.



Personality with the Editor

ANDREY GURIEV: “WE SET THE WORLD STANDARDS, STRIVING FOR WHICH THE INDUSTRY IS GETTING BETTER” (P. 94)

People like General Director of PJSC “FosAgro”, member of the Board of the RSPP Andrei Guriev, revive and strengthen the best traditions of Russian entrepreneurship. Under his leadership, the company has become a world leader in the mineral fertilizer industry

and a champion of sustainable development, whose contribution to the well-being of future generations is marked at the level of the United Nations.

In addition to export supplies, Russia and the actively growing domestic market are the priorities of the company.

Last year the total deliveries to the markets of Russia and CIS exceeded

3 million tons, for the first time in history, having increased almost twice since 2013, when Andrei Guriev became the General Director of the company. This growth dynamic is expected to continue in the coming years.

In a conversation with the Editor-In-Chief Evgenia Shokhina, Andrei Guriev talks about the plans for the company’s development, about the positive impact of FosAgro on the social and economic growth of the regions of presence and speaks of the chemical giant’s staff training system from the school bench.

In the headlines

THE MARKET OF FERROUS AND NON-FERROUS METALS: ROLE IN NATIONAL, RAW MATERIAL, ECOLOGICAL AND SOCIAL SECURITY (P. 28)

The main theme of the issue of the magazine is the industry of ferrous and non-ferrous metal scrap, which occupies an important but still undeservedly underestimated place in the Russian economy. This industry is a large taxpayer, creator of jobs, a real factor of social stability in society and of improved control over the environmental situation. However, after the collapse in 1993 of the state system of planning and stimulation of the harvesting of scrap, alternative measures of state support were not introduced. In this regard, the collection of scrap in the country has decreased from 70 million tons to 35 million tons over the past 30 years, although the level of the metal fund has increased. Domestic consumption in Russia has decreased, but there is considerable export potential.



In addition, it is necessary to eliminate the environmental damage accumulated during this time in the amount of 250 million tons of scrap buried in landfills.

According to the Association of NSRO “RUSLOM.COM”, more than 60 thousand people are currently engaged in harvesting scrap metal with more than 10 thousand production enterprises in operation and with more than 45 million tons of metal scrap formed per year.

The industry forms a large part of the resource base of metallurgy, with allocations to the to the budget exceeding 15 billion rubles.

Problems and prospects of development of the industry are further elaborated in the materials of the column.

Business and Society

EKATERINA SEMYONOVA: “HELPING PEOPLE IS A NATURAL ASPIRATION” (P. 142)

The Commissioner for Human Rights is a specific post. The society places very high demands and expectations to a person taking this office. Constant readiness to help, to step up for the offended, to restore justice, in particular.

People believe, hope and trust. The daily duty to respond to this trust is a heavy burden. The Commissioner for Human Rights of the Moscow region, Ekaterina Semyonova, shares how one feels holding such a responsible office and how she manages to deliver.

According to Ekaterina, despite her considerable life experience, she first realized how many people needed help, protection, the scope of existing problems in this field, and how often it is necessary to solve them in a “manual



mode”, especially in the field of medicine and social protection, only having become The Commissioner for Human Rights in the Moscow region.

Ekaterina has a very difficult job. And yet ...“I like to live like this. I believe that it is right. Participation in the fate of a person, an opportunity to understand, to hear and to help. But cool head is essential. One should not be guided by emotions: it is to the detriment of the cause”, – she assures.

ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ В ЯНВАРЕ 2020 Г.

РСПП провёл очередной раунд опроса представителей бизнеса. Сводный Индекс остался равным значению, полученному в декабре 2019 г., – 48,1 пункта.



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

Значение Индекса рынка производимой продукции прибавило 5,2 пункта до 48 пунктов.

Цены закупки, по мнению более половины опрошенных, за месяц выросли – значение индикатора составило в январе 26,6 пункта (-3,3 пункта от значения декабря).

Впервые с августа 2019 г. показатель «цены продаж» перешёл в положительную зону оценки – он стал выше сразу на 10,2 пункта, достигнув значения 54,3 пункта.

Динамика спроса и в отрасли, и на продукцию самих компаний в январе положительная – в первом случае компонент Индекса прибавил 8,4 пункта до 46,6 пункта, во втором – 5,7 пункта до 49,3 пункта.

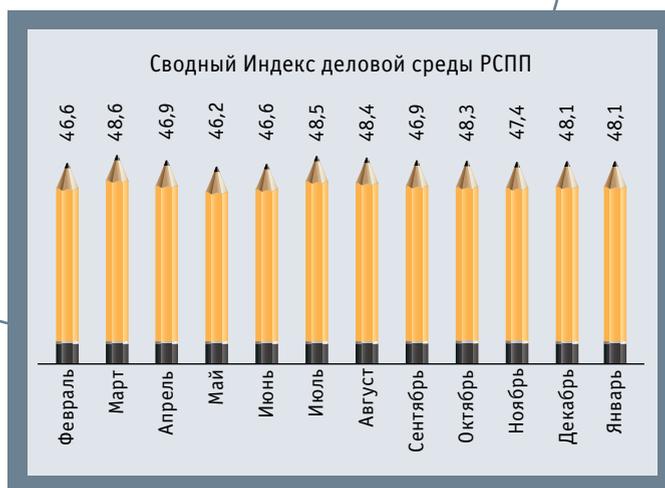
Индикатор «уровень конкуренции» составил в январе 63 пункта (+4,7 пункта за месяц).

Индекс B2B вернулся к значению, полученному в ноябре, – 47,5 пункта, он потерял за месяц 1,6 пункта.

Показатель «количество новых заказов» после снижения в декабре до 49 пунктов смог вернуться в положительную зону оценки – его значение составило 51,1 пункта. Индикатор «сроки выполнения текущих заказов» упал на 2,7 пункта до 47,3 пункта.

Выполнение своих контрактных обязательств компании оценили несколько хуже, чем в прошлом месяце, – если в декабре значение индикатора было равно 52,5 пункта,

Цены закупки, по мнению более половины опрошенных, за месяц выросли – значение индикатора составило в январе 26,6 пункта (-3,3 пункта от значения декабря).



За прошедший месяц выросла доля респондентов, заявивших, что уровень складских запасов снизился, среднее время доставки увеличилось и в целом ситуация с логистикой стала хуже, чем была в прошлом месяце.

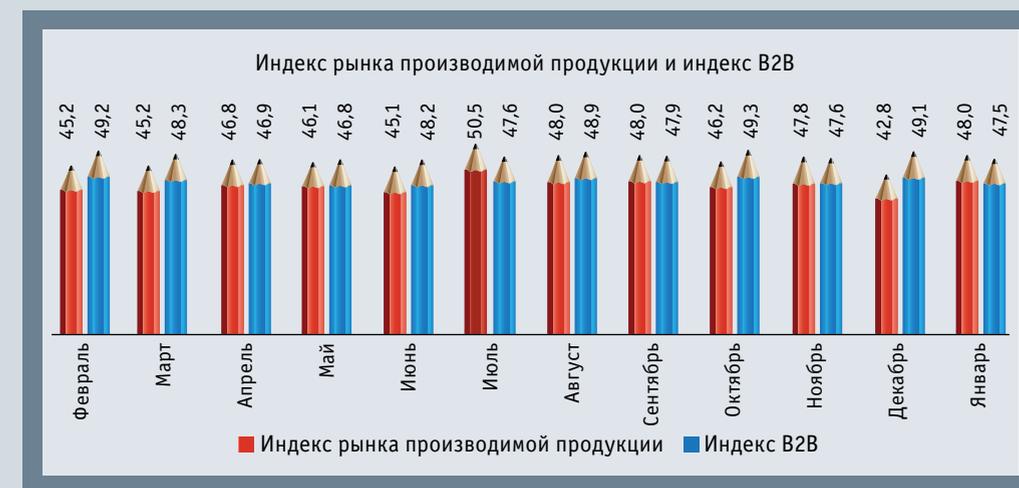
то в январе оно снизилось до 49,8 пункта. Показатель «обязательства компаний перед контрагентами» потерял, в свою очередь, 3,3 пункта.

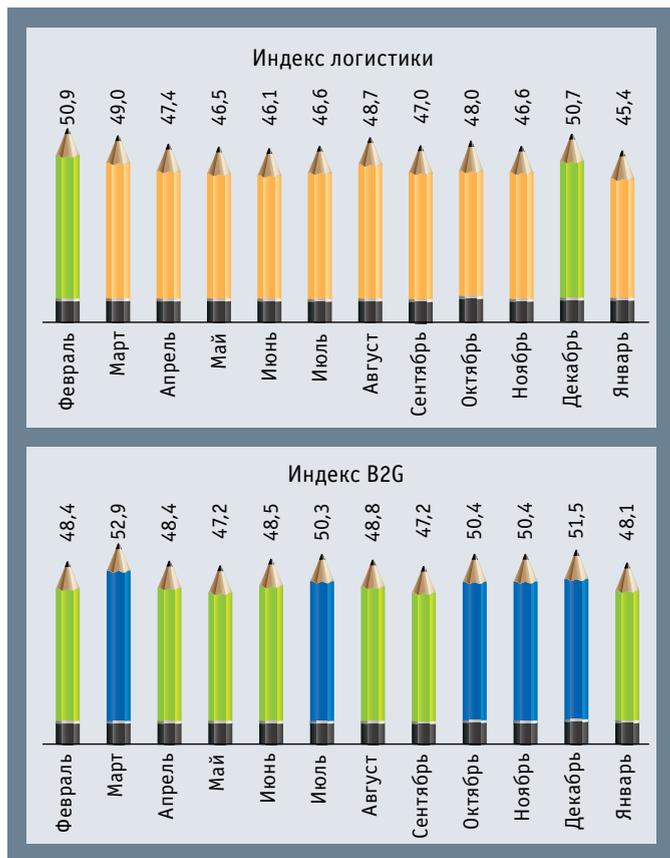
Индекс логистики не удержался в положительной зоне оценки, куда он перешёл в

декабре впервые с февраля 2019 г. Его значение в отчётный период – 45,4 пункта. Индекс логистики опустился сразу на 5,3 пункта.

За прошедший месяц выросла доля респондентов, заявивших, что уровень

складских запасов снизился, среднее время доставки увеличилось и в целом ситуация с логистикой стала хуже, чем была в прошлом месяце. Соответственно, каждый из показателей потерял около 5 пунктов.





Такое изменение Индекса в январе объясняется среди прочего сезонным фактором – из года в год оценки логистики в январе хуже декабрьских.

Значение Индекса B2G составило 48,1 пункта, оно потеряло за месяц 3,4 пункта.

Индикатор «взаимоотношения бизнеса с органами власти» покинул зону положительной оценки, где он находился в течение последнего квартала 2019 г. Его значение – 48,9 пункта против декабрьского 52,9 пункта. Оценки взаимоотношений с банками и финансовыми институтами ухудшились – показатель снизился на 2,8 пункта до 47,7 пункта.

Такое же значение – 47,7 пункта – зафиксировано в случае компонента Индекса «взаимоотношения с иностранными партнёрами» (-3,3 пункта).

Индекс финансовых рынков остался примерно на том же уровне, что был в конце 2019 г., – 48,2 пункта.

70 % ОРГАНИЗАЦИЙ НАНИМАЛИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ. Доля выросла на 5,3 %.

Показатель «финансовое положение компаний» поднялся до максимального значения за 1,5 года исследования – 49,3 пункта. Он вырос на 6,2 пункта. Пятая часть респондентов указала, что финансовое положение компаний за месяц улучшилось. В декабре доля этого варианта была в 2 раза ниже.

Индикаторы, отражающие отношение бизнеса к ситуа-

ции на финансовых рынках, не смогли удержаться в положительной зоне оценки: компонент Индекса «состояние фондового рынка» опустился до 48,2 пункта, а «состояние валютного рынка» – до 47 пунктов. Напомним, что в декабре показатель «состояние валютного рынка» достиг максимума с марта 2017 г. – 50 пунктов.

Значение Индекса личных оценок в январе 2020 г. рекордно высокое – оно составило 48,9 пункта, в последний раз Индекс личных оценок поднимался выше 48 пунктов в октябре 2013 г.

Доля ответов «состояние делового климата улучшилось» выросла до 10,5 %, большинство – 81,7 % компаний – остановилось на ответе «ситуация не изменилась». При этом ни один из участников опроса не выбрал резко негативный вариант.

В январе Индекс социальной и инвестиционной активности упал на 1,3 пункта, но остался в положительной зоне оценки со значением 50,3 пункта.

Согласно полученным результатам,

- половина опрошенных компаний вели в январе инвестиционные проекты, в декабре их доля была 47,1 %;
- 70 % организаций нанимали новых сотрудников. Доля выросла на 5,3 %;
- в 15,5 % организаций происходило увольнение персонала, здесь доля вернулась к привычным значениям. Отклонение, зафиксированное в декабре, когда доля была равна 2 %, объясняется сезонным фактором;



- меры по сокращению рабочего времени для оптимизации издержек применяли также 20,2 % компаний. За месяц доля сократилась на 2,5 %;
- в 68,2 % организаций действуют социальные програм-

мы для сотрудников, в декабре она была 66,7 %. Расхождение в 1,5 % незначимо; • доля компаний, которые вели иные социальные программы, – 44,5 %. По сравнению с декабрём ситуация значительно не изменилась.



ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЗА I КВАРТАЛ 2020 Г.

Госзакупки, валютное и налоговое законодательство, электроэнергетика – 2020 г. принёс изменения в каждую из этих областей. Некоторые виды внешнеторговых контрактов позволят резидентам РФ требовать репатриации валютной выручки. Унитарным предприятиям грозит ликвидация или реорганизация за несоответствие новым требованиям. Владельцы электрических сетей теперь могут компенсировать свои расходы по перетоку электроэнергии. У индивидуальных предпринимателей появился новый статус – налоговый агент. Ещё от нового года можно ожидать проект постановления о госзакупках, которые, возможно, будут происходить без импортных товаров. А с апреля налоговый орган станет залогодержателем имущества налогоплательщика.



Александр Ситников,
управляющий партнёр
VEGAS LEX

ДАННОЕ
НОВОВВЕДЕНИЕ
МОЖЕТ СИЛЬНО
ОТРАЗИТЬСЯ
НА РАСПРЕДЕЛЕНИИ
ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
ОТ РЕАЛИЗАЦИИ
ИМУЩЕСТВА
ДОЛЖНИКА В СЛУЧАЕ
ЕГО БАНКРОТСТВА.

У НАЛОГОВОГО ОРГАНА ПОЯВИТСЯ ЗАЛОГОВЫЙ ПРИОРИТЕТ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 29.09.2019 № 325-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации». **О ЧЁМ:** одним из нововведений данного Закона является то, что в случае неуплаты в течение месяца задолженности по налогам (сборам, страховым взносам) у налогового органа появится право залога в отношении имущества налогоплательщика, которое обеспечивает исполнение решения о взыскании (наложен арест или принята обеспечительная мера).

При этом залог возникает и в отношении имущества, которое уже находится в залоге у третьих лиц (последующий залог), кроме случаев, когда последующий залог в отношении имущества не допускается законом.

Такой залог налогового органа подлежит государственной регистрации и учёту в соответствии с гражданским законодательством.

Данное нововведение может сильно отразиться на распределении денежных средств от реализации имущества должника в случае его банкротства. С учётом возможности наложения ареста на всё имущество должника (за редким исключением) основную часть денежных средств от продажи такого имущества будет получать налоговый орган. А это негативно отразится на кредиторах, чьи требования не обеспечены залогом имущества должника.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: налогоплательщикам, кредиторам юридических и физических лиц – должников по уплате налогов, сборов и страховых взносов.

КОГДА ВСТУПАЕТ В СИЛУ: изменения в части возникновения у налогового органа права за-

лога на имущество налогоплательщика вступают в силу с 01.04.2020.

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О НАЛОГАХ И СБОРАХ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 29.09.2019 № 325-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

О ЧЁМ: Закон предусматривает объёмный пласт изменений с разными сроками вступления в силу, в частности:

– с 2020 г. продлевается ещё на один год период, в течение которого базу по налогу на прибыль можно уменьшить на перенесённые убытки не более чем на 50 %, кроме того, правопреемнику запретят учитывать убытки правопреемника, если в ходе мероприятий налогового контроля установлено, что основной целью реорганизации был учёт таких убытков;

– с 2020 г. к числу налоговых агентов по уплате налога на прибыль с доходов, полученных иностранной организацией от источников в России, добавляются и индивидуальные предприниматели;

– с апреля 2020 г. налоговые органы будут размещать на официальном сайте ФНС России сведения о принятых решениях о залоге, аресте имущества, а также о принятии обеспечительных мер в виде запрета на отчуждение имущества. На

По общему правилу, создавать новые предприятия недопустимо. Запрет не касается унитарных предприятий, создаваемых, в частности:

- на основании законов, актов Президента РФ или Правительства РФ;

С 2020 г. к числу налоговых агентов по уплате налога на прибыль с доходов, полученных иностранной организацией от источников в России, добавляются и индивидуальные предприниматели.

сайте будет также опубликована информация и об отмене таких решений.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: юридическим и физическим лицам.

КОГДА ВСТУПИЛ В СИЛУ: 29.09.2019, за исключением отдельных положений.

ОГРАНИЧЕНА СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 27.12.2019 № 485-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях" и Федеральный закон "О защите конкуренции"».

О ЧЁМ: Закон призван ограничить сферу деятельности государственных и муниципальных унитарных предприятий.

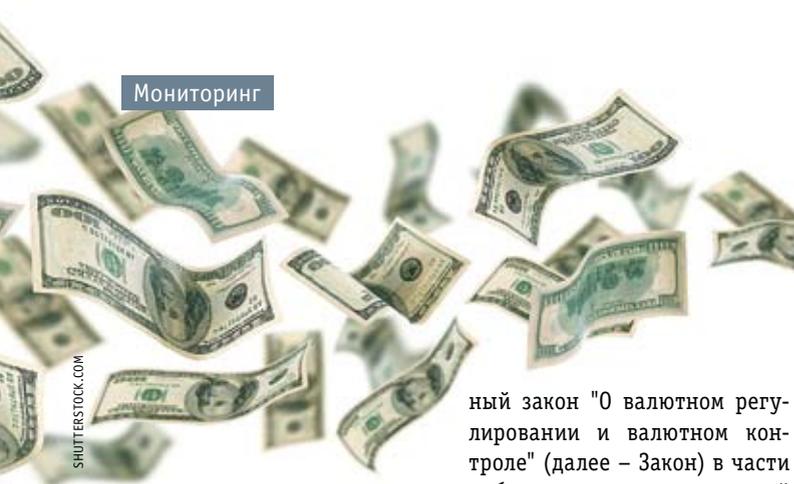
- для обеспечения деятельности органов власти (Минобороны России, МВД России, МЧС России, ФСБ России и др.);

- в сфере естественных монополий;

- для обеспечения жизнедеятельности в районах Крайнего Севера;

- в сферах культуры, искусства, кинематографии и сохранения культурных ценностей.

Установлен также общий запрет на деятельность унитарных предприятий на конкурентных рынках, если выручка от этой деятельности превышает 10 % совокупной выручки предприятия за последний календарный год. Однако ограничение не применяется к предприятиям, которые созданы на основании законов, актов Президента РФ или Правительства



РФ, а также для обеспечения деятельности органов власти и в некоторых других случаях.

Нарушение указанных запретов приведёт к ликвидации унитарного предприятия.

Ранее созданные унитарные предприятия, которые не соответствуют новым требованиям, должны быть ликвидированы либо реорганизованы до 01.01.2025.

С 01.01.2020 НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ ТРЕБОВАНИЕ О РЕПАТРИАЦИИ РЕЗИДЕНТАМИ ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКИ ПРИ ЭКСПОРТЕ НЕСЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ НЕКОТОРЫХ ВИДОВ ДРЕВЕСИНЫ, ДРЕВЕСНОГО УГЛЯ И ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ) ПО ВНЕШНЕТОРГОВЫМ ДОГОВОРАМ, ЗАКЛЮЧЁННЫМ С НЕРЕЗИДЕНТАМИ, СУММА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО КОТОРЫМ ОПРЕДЕЛЕНА В РУБЛЯХ И ОПЛАТА ПО КОТОРЫМ ТАКЖЕ ПРОИЗВОДИТСЯ В РУБЛЯХ.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: организациям и предпринимателям, которые присутствуют на товарных рынках с развитой конкуренцией.

КОГДА ВСТУПИЛ В СИЛУ: 08.01.2020, за исключением отдельных положений.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОТНОШЕНИИ ТРЕБОВАНИЙ О РЕПАТРИАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 02.08.2019 № 265-ФЗ «О внесении изменений в Федераль-

ный закон "О валютном регулировании и валютном контроле" (далее – Закон) в части либерализации ограничений на совершение валютных операций резидентами с использованием счетов (вкладов), открытых в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, и репатриации денежных средств» (далее – Закон № 265).

О ЧЁМ: одной из поправок, внесённых в положения Закона в соответствии с Законом № 265, является изменение

требования о репатриации валютной выручки по некоторым видам внешнеторговых контрактов.

С 01.01.2020 не применяется требование о репатриации резидентами валютной выручки при экспорте несырьевых товаров (за исключением некоторых видов древесины, древесного угля и лесоматериалов) по внешнеторговым договорам, заключённым с нерезидентами, сумма обязательств по которым определена в рублях и оплата по которым также производится в рублях.

В отношении экспорта отдельных видов сырьевых товаров поэтапно в период с 01.01.2020 по 01.01.2024 отменяется обязательность репатриации резидентами валютной выручки при осуществлении внешнеторговых расчётов с нерезидентами (с 01.01.2020 – в отношении не более 10 % от суммы договора).

Несмотря на отмену требований о репатриации по указанным видам контрактов, Закон обязывает резидентов обеспечить надлежащее исполнение или прекращение обязательств по таким контрактам путём получения от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках денежных средств, причитающихся в соответствии с условиями указанных контрактов, или иными способами, разрешёнными законодательством РФ (ч. 4 ст. 24 Закона). В частности, Закон допускает зачисление денежных средств от нерезидентов на счета резидентов в иностранных банках в валюте РФ по внешнеторговым договорам, в отношении которых не применяются требования о репатриации (абзац 2 ч. 5 ст. 12 Закона).

КОМУ ИНТЕРЕСНО: резидентам РФ, осуществляющим расчёты с нерезидентами в валюте РФ по внешнеэкономическим договорам (контрактам).

КОГДА ВСТУПИЛ В СИЛУ: поправки, внесённые Законом № 265, в основной части вступили в силу 01.01.2020.

МИНПРОМТОРГ РОССИИ ПРЕДЛОЖИЛ ЕДИНЫЙ ПОРЯДОК ДОПУСКА К ГОСЗАКУПКАМ ИМПОРТНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ

НАЗВАНИЕ: проект Постановления Правительства РФ «Об ограничениях допуска отдельных видов промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Проект)¹.

О ЧЁМ: Проектом устанавливается перечень промышленных товаров из 567 наименований (далее – Перечень), происходящих из иностранных государств, за исключением государств – членов ЕАЭС (далее – Импортные товары), в отношении которых устанавливаются ограничения допуска к закупкам для государственных и муниципальных нужд.

Согласно Проекту отклонению подлежит заявка на поставку Импортных товаров при подаче поставщиками не менее двух заявок, которые одновременно:

- содержат предложения о поставке товаров, страной происхождения которых являются только государства – члены ЕАЭС;
- не содержат предложений о поставке одного и того же вида товара одного производителя либо производителей, входящих в одну группу лиц.

Для подтверждения страны происхождения указанных в Перечне товаров поставщикам

необходимо выполнить одно из следующих условий:

- поставщик должен иметь сертификат о происхождении товара по форме СТ-1;
- сведения о товарах должны быть включены в реестр российской промышленной про-

дукции на основании одного из следующих документов, выданных Минпромторгом России²:
а) заключение о подтверждении производства промышленной продукции на территории РФ;
б) заключение о совокупном количестве баллов на территории РФ за выполнение технологических операций (условий), т.е. за выполнение требований к степени локализации товара.

ПРОЕКТОМ УСТАНОВЛИВАЕТСЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ ИЗ 567 НАИМЕНОВАНИЙ, ПРОИСХОДЯЩИХ ИЗ ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ЕАЭС, В ОТНОШЕНИИ КОТОРЫХ УСТАНОВЛИВАЮТСЯ ОГРАНИЧЕНИЯ ДОПУСКА К ЗАКУПКАМ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: производителям и поставщикам импорт-

КОГДА ВСТУПАЕТ В СИЛУ: ранее сообщалось, что вступление Проекта в силу планировалось с 01.01.2020. На данный момент разработка Проекта закончена, однако документ не подписан.

НОВЫЙ ПОРЯДОК КОМПЕНСАЦИИ СОБСТВЕННИКАМ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ РАСХОДОВ НА ПЕРЕТОК ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ В ИНТЕРЕСАХ ИНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

НАЗВАНИЕ: Постановление Правительства РФ от 26.12.2019 № 1857 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по

вопросам компенсации расходов на приобретение электрической энергии (мощности) в целях компенсации потерь электрической энергии собственникам или иным законным владельцам объектов электросетевого хозяйства, понесённых ими в связи с обеспечением перетока электрической энергии в энергоприни-



мающие устройства потребителей электрической энергии».

О ЧЁМ: Постановлением № 1857 утверждён порядок компенсации расходов субъектам

энергии) фактические расходы на приобретение электрической энергии (мощности) в целях компенсации потерь электрической энергии в

Обязанность по компенсации указанных фактических расходов собственникам возложена на территориальную сетевую организацию, к электрическим

ПОСТАНОВЛЕНИЕМ № 1857 УТВЕРЖДЁН ПОРЯДОК КОМПЕНСАЦИИ РАСХОДОВ СУБЪЕКТАМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИМ ПЕРЕТОК ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОБСТВЕННЫХ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ, НО ПРИ ЭТОМ НЕ ОКАЗЫВАЮЩИМ УСЛУГИ ПО ПЕРЕДАЧЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ.

электроэнергетики, обеспечивающим переток электрической энергии с использованием собственных электрических сетей, но при этом не оказывающим услуги по передаче электрической энергии.

В рамках изменений начиная с 1 января 2020 г. подлежат компенсации понесённые собственником (иным законным владельцем объектов электросетевого хозяйства, не оказывающим услуги по передаче электрической

объёме технологических потерь электрической энергии, возникших в его объектах электросетевого хозяйства в связи с обеспечением перетока электрической энергии в энергопринимающие устройства присоединённых к его сетям потребителей электрической энергии.

го хозяйства. **КОМУ ИНТЕРЕСНО:** российским юридическим лицам – потребителям электрической энергии и владельцам объектов электросетевого хозяйства, не оказывающим услуги по передаче электрической энергии.

КОГДА ВСТУПИЛ В СИЛУ: с 01.01.2020. **БР**

¹ ID проекта 02/07/11-19/00097329 <https://regulation.gov.ru/projects#nra=97329>.

² В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 17.07.2015 № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации».



SHUTTERSTOCK.COM



РЕКЛАМА



Российский союз промышленников и предпринимателей

ЦЕНТР КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

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

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

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

КОНТАКТЫ

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



ПРИЗНАНИЕ ЗАСЛУГ. НА РОДИНЕ И ЗА ЕЁ ПРЕДЕЛАМИ

Указом Президента РФ В. В. Путина от 21 октября 2019 г. № 506 Президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Николаевич Шохин награждён орденом «За заслуги перед Отечеством» II степени за большие заслуги перед государством и многолетнюю добросовестную работу.

На церемонии Александр Шохин поблагодарил Владимира Путина за награду и отметил: «Для меня большая честь получить сегодня столь высокую награду из рук Президента Российской Федерации. Это высокая оценка не только моего труда, но это и высокая оценка деятельности Российского союза

промышленников и предпринимателей». «Владимир Владимирович, Вам особое спасибо за то, что Вы всегда находите время обсудить с российским бизнесом всё, в том числе самые острые проблемы, начиная от геополитики и кончая созданием условий для деловой активности, инвестиционной активности.

Мы встречаемся в разных форматах – и на съездах Российского союза промышленников и предпринимателей, и в Кремле, в этом зале. Надеемся, что эта традиция будет продолжена», – сказал Александр Шохин.

Заслуги главы РСПП, в частности в развитии международного сотрудничества, признаются и за рубежом. Ещё одно тому

подтверждение было получено 10 октября 2019 г., когда в посольстве Италии в Москве прошла торжественная церемония вручения Александру Шохину ордена Звезды Италии степени кавалера.

Орден Звезды Италии (итал. Ordine della Stella d'Italia) – государственная награда Итальянской Республики. Присуждается гражданам Италии, проживающим за рубежом, и иностранным гражданам за особые заслуги в развитии дружественных отношений и сотрудничества между Италией и другими странами и за развитие связей с Италией.

В своей речи на торжественной церемонии посол Италии в России Паскуале Терраччано отметил, что эта награда явилась «признанием его постоянной работы по продвижению торгово-экономических и дружеских отношений между Италией и Российской Федерацией, а также значимой поддержки, оказанной Александром Шохиним при проведении многочисленных крупных культурных мероприятий, организуемых посольством Италии в Москве».

Так, в течение одного месяца пополнился солидный список наград Президента РСПП – российских и зарубежных. Фактически речь идёт о признании заслуг Александра Николаевича – и перед страной, и перед международным сообществом. И это в высшей степени справедливо.

Поздравляем Александра Шохина с высокими наградами!





ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА. ПРЕДЛОЖЕНИЯ БИЗНЕСА

6 декабря 2019 г. в Москве прошёл Национальный промышленный форум, организованный при поддержке Российского союза промышленников и предпринимателей и Министерства промышленности и торговли России. Основная цель форума – формирование позиции бизнеса по ключевым вопросам реализации промышленной политики в Российской Федерации, развитие законодательных и проектных инициатив промышленных компаний.

Участниками форума стали более 800 делегатов и гостей: руководство Министерства промышленности и торговли России, депутаты Государственной Думы РФ, руководители отраслевых союзов и ассоциаций, руководство федеральных и региональных институтов развития, собственники и топ-менеджеры ведущих промышленных компаний, предприятий металлургического комплекса, судостроения, химических, телекоммуникационных и фармацевтических компаний.

В фокусе внимания участников форума – вклад промышленных компаний в реализацию

федеральных проектов в рамках реализации национальных проектов, адресная поддержка повышения производительности труда, цифровая трансформация промышленности, рост конкурентоспособности российских компаний и их интеграция в мировые товарные рынки.

Программа форума состояла из пленарной сессии «Промышленность и национальные цели развития» и межотраслевых мероприятий: «Меры поддержки предприятий для достижения национальных целей развития», «Цифровизация промышленности», «Зелёный вектор развития промышлен-

ности», «Фармацевтическая и медицинская промышленность», «Машиностроение», «Химическая и нефтехимическая промышленность».

Модератором пленарной сессии «Промышленность и национальные цели развития» выступил вице-президент РСПП, председатель Комитета по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке Игорь Вдовин.

В своём выступлении на пленарной сессии Президент РСПП Александр Шохин отметил, в частности, что форум должен стать площадкой для формирования конкретных инициатив

бизнеса, показать, какие меры поддержки являются сегодня наиболее эффективными.

«Меры поддержки – острая для бизнеса тема. Начатое почти год назад реформирование ключевых инструментов не завершено. Пока не приняты новые правила субсидирования НИОКР по приоритетным направлениям промышленности, не утверждена единая лизинговая субсидия, нет ясности с поддержкой промышленных кластеров. Бизнес очень ждёт перезапуска доказавших эффективность инструментов», – сказал Александр Шохин.

Президент РСПП напомнил собравшимся, что программа поддержки компаний, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности, была запущена лишь недавно, но вызвала довольно живой интерес у бизнеса. «Необходимо доработать этот институт с учётом выявленных проблем (как технических, так и системных) и не ограничиться только одним проведённым отбором. Да и в целом подумать о выходе за пределы 2024 года, который пока воспринимается как рубежный для многих инструментов поддержки», – сказал Александр Шохин.

Заместитель Министра промышленности и торговли России Гульназ Кадырова отметила функциональность диалоговых площадок, организуемых РСПП. По её словам, такие мероприятия, как Национальный промышленный форум, способствуют формированию позиции бизнеса. Основной акцент спикер сделала на мерах господдержки промыш-



Александр Шохин, Президент РСПП, Игорь Вдовин, вице-президент РСПП, председатель Комитета по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке, председатель совета директоров ООО «Национальное агентство прямых инвестиций»

В своём выступлении на пленарной сессии Президент РСПП Александр Шохин отметил, в частности, что форум должен стать площадкой для формирования конкретных инициатив бизнеса, показать, какие меры поддержки являются сегодня наиболее эффективными.



Андрей Варичев, генеральный директор ООО «УК "Металлоинвест"»



Гульназ Кадырова, заместитель Министра промышленности и торговли России



Денис Кравченко, депутат Госдумы РФ VII созыва, и Михаил Осеевский, президент ПАО «Ростелеком»



Андрей Суворов, генеральный директор ООО «НПО "Адаптивные промышленные технологии"», Юрий Гаврилов, директор по стратегии, развитию и трансформации ООО «УК "Металлоинвест"», Сергей Мытенков, вице-президент – управляющий директор РСПП, Игорь Богачёв, генеральный директор ООО «Цифра»

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

ленного сектора для обеспечения глобальной конкурентоспособности российской промышленности. В частности, она остановилась на ведущейся работе по концентрации мер поддержки на межотраслевых направлениях с их укрупнением до 15–20 универсальных с более чем 40 отраслевых мер,

ются дефицит средств на развитие в регионах и недостаточная информированность о мерах государственной поддержки. Для решения данных проблем проект «Локомотивы роста» сотрудничает с Минфином России, надзорными ведомствами, тиражируя проект СПИК 2.0, СЗПК, проводя разъяснительно-

теллекта. Он отметил, что этот процесс находится во многих промышленных компаниях на начальном этапе. По его мнению, существуют две структурные проблемы, которые тормозят развитие цифровых технологий: это нерешённость задачи развёртывания сети 5G и новые риски в сфере информационной безопасности. Они могут быть решены только при совместной работе бизнеса и государства.

Целый ряд общих для предпринимательского сообщества и специфических проблем различных отраслей были затронуты в

выступлениях генерального директора ООО «УК "Металлоинвест"» Андрея Варичева, генерального директора ПАО «Уралкалий» Дмитрия Осипова, президента АО «Объединённая судостроительная корпорация» Алексея Рахманова.

Обсуждение вопросов, поднятых в ходе пленарного заседания, было продолжено на тематических сессиях.

В частности, на сессии «Цифровизация промышленности»,

НА СЕССИИ «ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ», КОТОРУЮ ПРОВЁЛ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РСПП СЕРГЕЙ МЫТЕНКОВ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОМПАНИЙ «СУЭК», «МЕТАЛЛОИНВЕСТ», «ЦИФРА», МТС И ДРУГИХ РАССМОТРЕЛИ ВОПРОСЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ, ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ АКТИВОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ТЕХНОЛОГИИ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА.

в упрощении процедур предоставления поддержки и ряде других направлений.

Депутат Госдумы РФ, руководитель проекта «Локомотивы роста» Денис Кравченко подчеркнул в качестве приоритетной задачи проекта развитие реального сектора экономики, поддержку экспорта и повышение производительности. Ключевыми проблемами развития отечественной промышленности, по мнению депутата, явля-

просветительскую работу как с руководителями регионов, так и с представителями бизнес-сообществ о возможностях господдержки промышленности.

Конечно, в ходе пленарного заседания обсуждались и вопросы, связанные с процессами «цифровизации» экономики. Президент ПАО «Ростелеком» Михаил Осеевский в своём выступлении на эту тему остановился на вопросах больших данных и искусственного ин-

которую провёл вице-президент РСПП Сергей Мытенков, представители компаний «СУЭК», «Металлоинвест», «Цифра», МТС и других рассмотрели вопросы цифровой трансформации, проблемы цифровизации активов промышленных предприятий, технологии искусственного интеллекта.

Исполнительный вице-президент РСПП Виктор Черепов выступил модератором сессии «Фармацевтическая и медицинская промышленность». Её участники обсудили стратегию «Фарма-2030», усиление поддержки экспорта и другие актуальные вопросы.

Александр Шохин также провёл в рамках форума совместное заседание Комитета РСПП по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке и Международного совета по сотрудничеству и инвестициям. Оно было посвящено одному из наиболее перспективных направлений – «зелёному вектору» развития промышленности. Обсуждались лучшие практики решения экологических задач, опыт международных лидеров в этой сфере.

По итогам форума для Правительства РФ были сформированы предложения и инициативы бизнеса по совершенствованию ключевых элементов промышленной политики.

Резюмируя, можно констатировать, что Национальный промышленный форум выполнил свою миссию: состоялся прямой диалог бизнеса с органами власти федерального и регионального уровней, который способствовал формированию актуальной промышленной повестки с учётом государственных приоритетов и запросов бизнеса.



Игорь Вдовин, Александр Шохин, Алексис Родзянко, президент Американской торговой палаты в России, Сергей Красильников, вице-президент – управляющий директор Управления международного сотрудничества и интеграции РСПП

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП



Виктор Черепов, исполнительный вице-президент РСПП



Никита Гусаков, генеральный директор АО «ЭКСПАР»

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП



Дмитрий Осипов, генеральный директор ПАО «Уралкалий», Алексей Рахманов, президент АО «Объединённая судостроительная корпорация»

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП



НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КВАЛИФИКАЦИЙ РОССИИ: РАЗВИТИЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

5 декабря состоялся V Всероссийский форум «Национальная система квалификаций России». Руководители страны, регионов и крупного бизнеса, представители образовательных организаций, общественных объединений, профсоюзов на пленарном заседании подвели итоги работы Национальной системы квалификаций за последние 5 лет и наметили планы её развития на предстоящее десятилетие. Всего в работе Форума приняли участие свыше 2,5 тыс. человек.

В приветствии, направленном участникам Форума Президентом РФ Владимиром Путиным, в частности, отмечается, что Национальная система квалификаций за 5 лет прошла важный этап становления и развития. Велико её значение для формирования в нашей стране современного конкурентоспособного рынка труда, подготовки компетентных специалистов. Теперь важно не останавливаться на

достигнутом: обновлять сформированную инфраструктуру, учитывать растущие потребности граждан в подтверждении квалификации.

Открывая пленарную сессию, председатель Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям, Президент РСПП Александр Шохин рассказал о результатах работы Национального совета за 5 лет, о наиболее значимых вызовах и о приори-

тетах развития Национальной системы квалификаций. Создана её правовая основа и инфраструктура, в работу по её внедрению вовлечены регионы. Всё это особенно важно, поскольку на рынке труда и в профессиональной деятельности происходят значимые перемены, за которыми не успевает система образования.

По мнению Александра Шохина, необходимо и дальше развивать практику независи-

мой оценки, профессионально-общественную аккредитацию образовательных программ. Вузы и профессиональные колледжи должны своевременно реагировать на изменения в профессиональной деятельности, и в идеале выпускники должны получать диплом об образовании вместе со свидетельством о квалификации, которое подтверждает их готовность к профессиональной деятельности.

Различные актуальные вопросы развития Национальной системы квалификаций поднимали в своих выступлениях руководители министерств и

беспрепятственный вход новых профессий на рынок труда.

В свою очередь, Александр Шохин отметил, что сейчас открыто много возможностей дальнейшего развития Национальной системы квалификаций, и общий настрой дискуссии на Форуме показал: необходим качественный рывок, экстенсивный путь никого не удовлетворяет.

Многие вопросы, поднятые на пленарном заседании, возвращены обсуждению на ключевых сессиях Форума: «Рынок труда: от настоящего к будущему», «Признание квалифи-

каций: от обособленности к единой платформе», «Образование в Национальной системе квалификаций». В Всероссийский форум «Национальная система квалификаций России» впервые включал в себя молодёжную программу.

Национальным советом проведена экспертиза 13 проектов нормативных правовых актов, внесённых на рассмотрение Минтрудом России, Минпросвещения России, Минспортом России, МЧС России. Как отметил Александр Шохин, особое внимание уделялось вопросам совершенствования процедур разработки профессиональных стандартов и применения норм Федерального закона № 238 «О независимой оценке квалификаций».

Национальным советом проведена экспертиза 107 проек-



Александр Шохин, Президент РСПП, председатель Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям



Александр Лейбович, генеральный директор Национального агентства развития квалификаций

тов профессиональных стандартов, внесённых Минтрудом России. Рассмотрены проекты 287 наименований квалификаций и требований к квалификациям, на соответствие которым будет проводиться независимая оценка квалификаций.

Александр Шохин также проинформировал собравшихся о подготовленном проекте плана работы Национального совета на 2020 г.

В рамках Форума состоялось итоговое в 2019 г. заседание Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям.

В рамках Форума состоялось итоговое в 2019 г. заседание Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям.

В рамках Форума состоялось итоговое в 2019 г. заседание Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям.

В рамках Форума состоялось итоговое в 2019 г. заседание Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям.

В рамках Форума состоялось итоговое в 2019 г. заседание Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

КОГДА РЕЗУЛЬТАТ ГАРАНТИРОВАН

16 декабря 2019 г. был проведён Демодень VI Акселерационной программы Фонда поддержки социальных проектов. Данная программа была реализована Фондом совместно с АНО ДО «Центр регионального развития и бизнес технологий РСПП» по заказу Департамента предпринимательства и инновационного развития г. Москвы.

На участие в программе поступило 156 заявок. По итогам двухэтапного отбора из числа предпринимателей г. Москвы 50 проектов были отобраны и допущены к участию в Акселерационной программе. Лучшие из них были представлены на Демодне.

Позади остались 8 недель очных тренингов, вебинаров, работы в командах единомышленников с трекерами и экспертами. В результате интенсивного обучения участники познакомились с эффективны-

ми инструментами продвижения товаров и услуг, привлекли новых клиентов, открыли перспективные направления бизнеса и увеличили прибыль. Как отметил руководитель Департамента предпринимательства и инновационного развития г. Москвы Алексей Фурсин, «в результате участия Акселератора через обучение, менторство и экспертную поддержку удалось оптимизировать свой бизнес».

Выпускники Акселератора смогли в среднем увеличить рост прибыли и выручки в 1,9

раза. Наиболее активные проекты добились роста выручки в 3–4 раза. Некоторые проекты в Акселераторе совершили первые продажи.

В ходе Демодня команды финалисты представили экспертам, потенциальным инвесторам и зрителям результаты работы в направлении социальной помощи, сферах здравоохранения, образования, культуры, экологического бизнеса и новых технологий.

В числе проектов, признанных лучшими, «Академия безопасности Ольги Бочковой» –



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Алексей Фурсин, руководитель Департамента предпринимательства и инновационного развития г. Москвы



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Евгения Шохина, президент Фонда поддержки социальных проектов, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», и Дмитрий Богданов, исполнительный директор Фонда поддержки социальных проектов

профессиональные обучающие занятия для детей и родителей, направленные на обеспечение собственной безопасности в различных жизненных ситуациях. Проект ProEcoPen – производство шариковых ручек, блокнотов и зажимов для съедобных продуктов из вторсырья, переработанной упаковки Tetra Pak, вторичного пластика PET и ABS. Лаборатория Умного Тела

занимается восстановлением функций опорно-двигательного аппарата после травм и перенесённых заболеваний.

Алексей Фурсин подчеркнул, что образовательная поддержка пользуется спросом у предпринимателей не меньше, чем финансовая. Акселераторы – новый формат обучения. Их эффективность достигается не только количеством

участников, но прежде всего результатами.

Практика показала, что если за проведение акселерационных программ берётся Фонд поддержки социальных проектов, накопивший солидный опыт этой работы и привлекающий к проведению Акселераторов специалистов высшей квалификации, результат гарантирован. **БР**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Денис Богатов, директор Центра развития социального предпринимательства РГСУ, Юлия Жигулина, исполнительный директор российского фонда «Наше будущее»



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Александр Дерюгин, начальник Управления поддержки и развития предпринимательства Департамента предпринимательства и инновационного развития г. Москвы

15 ЛЕТ В СТРОЮ

21 февраля 2020 г. в Государственном академическом Большом театре прошёл торжественный вечер, посвящённый 15-летию Комитета РСПП по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия.

Открывая торжественное собрание, бессменный председатель Комитета, член Бюро Правления РСПП Дмитрий Пумпянский отметил, что за 15 лет Комитетом проведена очень большая работа. В этом прежде всего заслуга огромной армии экспертов, представителей промышленности, объединившихся вокруг Комитета. Именно мнение этих людей сегодня формирует позицию бизнес-сообщества по вопросам технического регулирования, стандартизации, оценки соответствия, что позволило Комитету стать одной из самых авторитетных организаций в данной области.

«У нас много друзей, помощников, единомышленников на всех уровнях, что позволяет решать самые сложные вопросы. Все проблемы, которые возникают в ходе повседневной работы, мы в Комитете сначала анализи-

руем, формируем позицию бизнеса, изучаем международный опыт, а уже затем обращаемся в заинтересованные органы государственной власти для выработки совместного решения. Не всегда мы сразу приходим к общему решению, но многолетний опыт взаимодействия помогает нам в итоге прийти к консенсусу, что благотворно сказывается на развитии российской промышленности», – сказал Дмитрий Пумпянский.

В приветственной телеграмме заместителя Председателя Правительства РФ Юрия Борисова отмечается, что «Комитет стал востребованным связующим звеном между бизнес-сообществом и исполнительной властью, обеспечивающим эффективное государственно-частное партнёрство в области технической политики, консолидацию усилий промышленников

и предпринимателей России в реализации планов социально-экономического развития Российской Федерации, а также в улучшении деловой среды.

За годы работы Комитет приобрёл заслуженные авторитет и уважение. Не единичны случаи, когда принципиальная позиция Комитета способствовала принятию руководством государства важных решений, направленных на улучшение делового климата в Российской Федерации, а также защиту российского рынка от контрафактной и фальсифицированной продукции».

Заместитель Министра промышленности и торговли России Алексей Беспрозванных огласил приветственное обращение главы ведомства Дениса Мантурова. В обращении особо отмечается, что Комитет всегда выступал мощным генерато-



Александр Дюков, председатель правления, генеральный директор ПАО «Газпром нефть», Дмитрий Пумпянский, председатель совета директоров ПАО «Трубная металлургическая компания», председатель Комитета РСПП по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия, член Бюро Правления РСПП, Александр Шохин, Президент РСПП

Алексей Абрамов, руководитель Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии



ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП



Алексей Херсонцев, заместитель Министра экономического развития России – руководитель Росаккредитации

Маркус Райгль, директор по стандартизации и техническому регулированию Siemens AG, Дмитрий Пумпянский, Виктор Черепов, исполнительный вице-президент РСПП



Алексей Беспрозванных, заместитель Министра промышленности и торговли России



Андрей Лоцманов, первый заместитель председателя Комитета РСПП по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия, Александр Дюков, Дмитрий Пумпянский



Тимур Нурашев, директор Департамента технического регулирования и аккредитации Евразийской экономической комиссии

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

ром идей в сфере технического регулирования и стандартизации. Сегодня Комитет – динамично развивающаяся и повышающая свой экспертный потенциал структура.

Исполнительный вице-президент РСПП Виктор Черепов в своём выступлении отметил, что на фоне других рабочих органов РСПП Комитет по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия выделяется особо. Не только потому, что это один из старейших комитетов Союза, но прежде всего потому, что он стал консолидирующей силой, стержнем, вокруг которого работают многие другие комитеты и комиссии РСПП.

Много тёплых слов в адрес Комитета было сказано в выступлениях заместителя Министра экономического развития России – руководителя Росаккредитации Алексея Херсонцева и руководителя Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии Алексея Абрамова.

Директор Департамента технического регулирования и аккредитации Евразийской экономической комиссии Тимур Нурашев огласил приветственное обращение участникам торжественного заседания от лица члена Коллегии (Министра) ЕЭК по техническому регулированию Виктора Назаренко.

От лица зарубежных партнёров Комитет приветствовали представитель Международной электротехнической комиссии Антуанетта Петилу и директор по техническому регулированию и стандартизации корпорации SIEMENS AG Маркус Райгль.

С поздравлением выступил ветеран экспертной армии Комитета председатель Межотраслевого совета по техническому регулированию и стандартизации в нефтегазовом комплексе, президент Союза нефтегазопромышленников России Геннадий Шмаль.

В ходе торжественного вечера состоялась церемония

награждения членов Комитета почётными грамотами Министерства промышленности и торговли России, грамотами и почётными знаками Российского союза промышленников и предпринимателей, грамотами Комитета РСПП.

Организаторы торжественного вечера подготовили прекрасный подарок для всех присутствующих. По завершении официальной части и неформального общения участники вечера проследовали в зал Исторической сцены Большого театра, где для них были забронированы лучшие места в партере и ложах. В этот вечер давали балет «Лебединое озеро».

Праздники всегда сменяются рабочими буднями. Сейчас в центре внимания Комитета РСПП вопросы, связанные с подготовкой и реализацией «регуляторной гильотины», стандартизацией для цифровой экономики, разработкой основополагающих стандартов, решением многих других актуальных проблем. **БР**

РЫНОК ЛОМА ЧЁРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ: РОЛЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ, СЫРЬЕВОЙ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Индустрия лома чёрных и цветных металлов занимает важное, но до сих пор незаслуженно недооценённое место в экономике России. Эта отрасль – крупный налогоплательщик, создатель рабочих мест, реальный фактор социальной стабильности в обществе, улучшения контроля над экологической ситуацией. Однако после распада в 1993 г. государственной системы планирования и стимулирования заготовки лома альтернативных мер господдержки не было введено. В этой связи за последние 30 лет сбор лома в стране сократился с 70 до 35 млн т, хотя уровень металлофонда увеличился. Уменьшилось внутреннее потребление в России, но имеется значительный экспортный потенциал. Кроме того, необходимо устранять накопленный за это время экологический ущерб в размере захороненных на свалках 250 млн т лома.

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

Россия является значимым игроком в мировой металлургии, находясь на пятом месте. Выплавка жидкой стали в 2019 г. в сравнении с 2018 г. уменьшилась на 0,7 %, составив 71,6 млн т.

В структуре ВВП России от металлургии зависят три базовые отрасли экономики: промышленность, строительство и топливно-энергетический комплекс, которые в совокупности дают 58 % ВВП.

Важным сырьём является металлолом: в 2019 г. российские металлургические заводы и литейные цеха машиностроительных предприятий использовали 30,3 млн т лома. Доля лома в производстве чёрных металлов составила 42,3 %.

«Вторичное использование отходов позволит существенно сократить издержки производства. К примеру, около половины мирового производства стали выплавляется из вторич-

ных чёрных металлов, а в шихте электросталеплавильного производства доля металлолома находится на уровне 95 %. Стоимость металлической ших-



Таблица. Производство стали топ-10 странами-лидерами в 2019, 2018 и 1985 гг., млн т

Страна	2019	2018	%, 2019/2018	1985
 Китай	996,3	920,0	8,3	43,4
 Индия	111,2	109,3	1,8	10,5
 Япония	99,3	104,3	-4,8	105,6
 США	87,9	86,6	1,5	83,9
 Россия	71,6	72,0	-0,7	89,2 (РСФСР)
 Южная Корея	71,4	72,5	-1,4	13,0
 Германия	39,7	42,4	-6,5	39,9
 Турция	33,7	37,3	-9,6	4,3
 Бразилия	32,2	35,4	-9,0	18,4
 Иран	31,9	24,5	30,1	1,2

Данные: Worldsteel, ISSF

ты (чугун и вторичные чёрные металлы) в себестоимости стали превышает 80 %, что подчёркивает высокую значимость вторичных чёрных металлов для экономики отрасли чёрной металлургии, а также для предприятий и отраслей машиностроения, имеющих в своём составе сталеплавильное и чугунолитейное производства», – говорит исполнительный директор Ассоциации «Русская Сталь» А. Сентюрин. По словам эксперта, повторным использованием металла, содержащегося во вторичном сырье, достигается также значительная экономия общественного труда, так как на развитие ломоперерабатывающего производства требуются в десятки раз меньшие капитальные вложения, чем на геологоразведочные работы, добычу железной руды и коксующихся углей, создание обогатительных и агломера-

ционных фабрик, доменных и ферросплавных цехов. «Использование 1 т подготовленного металлолома в среднем позволяет экономить свыше 1800 кг железной руды, агломерата и окатышей, 500 кг кокса, 50 кг флюсов, около 100 м³ природного газа», – отмечает А. Сентюрин.

Использование лома в чёрной металлургии позволяет уменьшать объём производства чугуна при производстве стали, тем самым повышая энергоэффективность производства. В цветной металлургии также многократно снижается расход энергии при производстве металлов и металлопродукции. Энергоэффективность за счёт использования вторсырья, по данным Международного бюро по переработке материалов (Bureau of International Recycling, BIR), улучшается для стали – на 58 %, алюминия – на

92 %, меди – на 65 %, свинца – на 99 %, цинка – на 76 %.

По данным Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ», в настоящее время в заготовке лома металлов заняты более 60 тыс. человек, работают более 10 тыс. производственных предприятий, образуется более 45 млн т лома в год. Отрасль в большой части формирует ресурсную базу металлургии, отчисления в бюджет превышают 15 млрд руб. При этом отрасль может работать намного более эффективно, на уровне лучших стандартов передовых стран. Так, уровень ломосбора в России не достигает и 80 %, что существенно ниже показателей развитых стран.

«В мире около половины стали производится из вторичных чёрных металлов. Однако в России этот показатель, вероятно, значительно ниже, поскольку 50–80 % лома заготавливается за счёт поступлений от физлиц.

Отсутствуют налаженные цепочки поставок лома на переработку в рамках производственных циклов предприятий», – говорит аналитик управления торговых операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Александр Осин. При этом, по его словам, в России на свалках захоронено порядка 250 млн т металлов – это около 15 годовых объёмов импорта лома Турцией, которая является крупнейшим мировым импортёром лома. Спроса на переработку этих ресурсов в текущих макроэкономических условиях нет, говорит эксперт.

По словам экспертов, дальнейшее увеличение глубины переработки напрямую связано с применением инновационных

технологий и, как следствие, требует значительных инвестиций. В этих условиях принципиальна максимальная прозрачность рынка, понятные и предсказуемые правила, равные для всех игроков. «Металлоломная индустрия, несомненно, имеет большое значение. Причём не только как источник обеспечения сырьём металлургии, создания рабочих мест и пополнения бюджетов всех уровней, но и как деятельность, которая положительно влияет на экологическую ситуацию в стране, помогает очистить большие территории, позволяет вовлечь в хозяйственный оборот много ценного сырья», – говорит ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

По его словам, развитие данной индустрии происходит удовлетворительно: есть нормативно-правовая база, создана необходимая инфраструктура по сбору и переработке лома, в отрасли есть конкуренция, работают крупные, средние и малые компании, отечественное машиностроение выпускает много наименований техники и оборудования для отрасли.

Подход государства

Особый статус отрасли закреплён в федеральных нормативных актах. «Согласно Постановлению Правительства РФ от 3 июня 2015 года № 539, лом металлов является существенно важным товаром для внутреннего рынка России. Постанов-



В 2019 г. российские металлургические заводы и литейные цеха машиностроительных предприятий использовали 30,3 млн т лома
Доля лома в производстве чёрных металлов составила **42,3 %**

лением Правительства РФ от 13 сентября 2012 года № 923 лом металлов включён в перечень стратегически важных товаров и ресурсов, а распоряжением Правительства РФ № 1589-р от 25 июля 2017 года утверждён перечень отходов производства и потребления, которые

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 12.05.1992 № 306 «О мерах стабилизации работы металлургической промышленности РФ» в качестве одной из стимулирующих мер дано распоряжение Министерству промышленности России и Министерству

развития промышленности: «представление предложений о совершенствовании правил обращения с ломом и отходами чёрных и цветных металлов, механизмов вовлечения указанных лома и отходов в повторный хозяйственный оборот, а также о введении процедуры их отчуждения путём продажи на публичных торгах, в том числе с использованием цифровых платформ».

В итоге Ассоциация НСРО «РУСЛОМ.КОМ» сформировала перечень первоочередных мер для реформы отрасли. Во-первых, это ведение системы учёта образуемого лома в компаниях с государственным участием. «Статистика, которая будет формироваться в системе учёта, поспособствует формированию нормативов

По данным Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ», в настоящее время в заготовке лома металлов заняты более 60 тыс. человек, работают более 10 тыс. производственных предприятий, образуется более 45 млн т лома в год.

запрещено захоранивать. При этом в первую очередь запрет введён на лом и отходы чёрных и цветных металлов, термометры, ртутные лампы, лом алюминиевых банок, фольгу алюминиевую», – говорит аналитик по товарным рынкам «Открытие Брокер» Оксана Лукичёва.

финансов России утвердить возможность оплаты за наличный расчёт сдаваемых населением металлургическим предприятиям и заготовительным организациям лома и отходов чёрных и цветных металлов. Кроме того, в своём поручении российский президент Владимир Путин обозначил основные направле-



SHUTTERSTOCK.COM

образования лома, в зависимости от возраста и структуры основных фондов. Что, в свою очередь, позволит увеличить точность планов загрузки производств и позволит планировать необходимые инвестиции в их модернизацию. Создание прозрачной, экономически привлекательной системы оборота лома и отходов металлов, поддающейся мониторингу всеми заинтересованными участниками отрасли – владельцами металлофонда, потребителями, переработчиками, транспортными компаниями, экспортёрами, инвесторами, государственными органами и др., – является одной из приоритетных задач, поскольку лом – это ценное стратегическое сырьё для металлургии, одновременно опасный отход, требующий профессиональной утилизации», – поясняет Сергей Колдаев, заместитель генерального директора по работе с органами государственной власти ООО «ТрансЛом».

Во-вторых, уточнение порядка работы с физическими лицами и их правового статуса. Ассоциация предлагает применить специальный режим по НДФЛ для граждан-сдатчиков лома, а также упорядочить администрирование платежей физических лиц, занятых в ломозаготовительной деятельности, в т.ч. посредством распространения на эту категорию граждан специального налогового режима по уплате налога на профессиональный доход, включая статус самозанятых.



Правительством РФ утверждён перечень отходов производства и потребления, которые запрещено захоранивать. При этом в первую очередь запрет введён на лом и отходы чёрных и цветных металлов, термометры, ртутные лампы, лом алюминиевых банок, фольгу алюминиевую.

«В Казахстане уже реализован такой подход, когда гражданам-ломосдатчикам предоставляется налоговый вычет в размере 85 %. Налог уплачивает за физлицо ломозаготовитель-налоговый агент, при этом часть налога идёт на страховые и пенсионные отчисления сдатчика лома. Это помогло вывести из тени значительный сектор рынка лома, увеличить объём заготовки сырья от населения в 2 раза», – говорит Владимир Дворецкий, председатель Ассо-

циации «Республиканский союз промышленников вторичной металлургии» Республики Казахстан.

В-третьих, не обойтись без легализации рынка. «Необходимо ужесточение ответственности за осуществление деятельности по обращению лома чёрных и цветных металлов с нарушениями действующего законодательства, а также за приём нелегального лома», – говорят в Ассоциации.

В-четвёртых, предлагается ввести систему безналичных расчётов ломозаготовителей с физическими лицами за лом металлов. Соответствующий законопроект находится на рассмотрении органов власти и предполагает обеспечение прозрачности совершаемых операций, в т.ч. для минимизации рисков при работе с банковским сектором и контрагентами (проект Федерального закона № 598453-7 «О внесении изменений в Федеральный закон "Об отходах производства и потребления"»).

«Металлом является стратегическим сырьём для металлургии страны. Объём заготовки ежегодно превышает 35 млн т, а финансовый оборот рынка лома составляет 1 трлн руб. в год. При этом нелегальный оборот наличных денежных средств оценивается в 500 млрд руб. в год, что говорит о реальной проблеме серых схем, которую надо решать», – комментирует депутат Госдумы РФ Андрей Луговой.

Наконец, в-пятых, важным направлением работы явля-

ется лицензирование и саморегулирование деятельности по работе с ломом чёрных и цветных металлов. Дело в том, что единая система работы с лицензирующими органами в субъектах Федерации, как и перечень выданных лицензий, на данный момент отсутствует.

рассказывают в Ассоциации. По её данным, от этого во многом в значительной мере зависят перспективы развития отрасли в ближайшие годы.

«Прошедший год был крайне динамичным для отрасли обращения с ломом и отходами чёрных и цветных металлов. Серь-

роста ломосбора и сортировки. Более того, в новом экологическом законодательстве (458-ФЗ) установлены низкие ставки норматива утилизации лома и отходов металлов, а утилизационный сбор и вовсе не доходит до утилизаторов, что снижает заинтересованность переработчиков в сборе лома, высокие железнодорожные тарифы на перевозку лома», – говорит генеральный директор юридической компании «Дельфи», заместитель председателя Комитета по эко-

логии и природопользованию «Деловой России» Наталья Беляева. Более того, по её словам, серьёзной проблемой является недофинансирование – банки относят сектор к высокорискованному бизнесу, поэтому кредиты выдают по высоким ставкам, и средний бизнес оказывается ограничен в доступе к средствам. А с 2016 г. введена дополнительная лицензия на обращение с опасными отходами, ведётся федеральный реестр. В этой связи территориальные лицензии на обращение с ломом металлов стали избыточной нагрузкой.

Дискуссии развиваются и в сегменте обращения электронного и электротехнического оборудования – электронного

лома (ОЭЭО). Данный вид отхода запрещён Постановлением Правительства РФ к захоронению на мусорных полигонах и находится в фокусе реализации экологических госпрограмм. Вместе с тем в конце 2019 г. Минфин России предложил лицензировать деятельность по обращению с драгоценными ломками, а Минпромторг России создал рабочую группу, обсуждающую запрет экспорта электронных лому с территории России. Обе тенденции игроки рынка считают рискованными. Ежегодно в развитых странах мира образуется более 20 млн т отходов электронного и электротехнического оборудования, что составляет 2–5 % общего количества отходов. Порядка 1,5 млн т приходится на Россию.

«Из образующегося в России электронного лома можно соорудить минимум по три пирамиды Хеопса в год. Но гораздо более выгодно извлекать из этого вторсырья прибыль. В 1,5 млн т ОЭЭО содержится 900 тыс. т полезных фракций, которые можно переработать и заработать порядка 400 млн евро за год», – говорит доктор Виктор Хэфели, владелец швейцарской компании Smart Resources, президент Международного конгресса перера-

ботчиков электроники, член правления Швейцарского союза производителей экологической техники.

Эксперты утверждают, что критического недостатка данного сырья в нашей стране нет и фактически отсутствуют внутреннее потребление и мощ-

ва ломофонда для наращивания заготовки при росте спроса на отечественном рынке», – говорят в «РУСЛОМ.КОМ». Согласно данным таможенной статистики, экспорт лома находится на уровне 2 тыс. т в год, что не превышает 20 % от общего объёма текущей заготовки, хотя

АССОЦИАЦИЯ ПРЕДЛАГАЕТ ПРИМЕНИТЬ СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕЖИМ ПО НДС ДЛЯ ГРАЖДАН-СДАТЧИКОВ ЛОМА, А ТАКЖЕ УПОРЯДОЧИТЬ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ПЛАТЕЖЕЙ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ЗАНЯТЫХ В ЛОМОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В Т.Ч. ПОСРЕДСТВОМ РАСПРОСТРАНЕНИЯ НА ЭТУ КАТЕГОРИЮ ГРАЖДАН СПЕЦИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО РЕЖИМА ПО УПЛАТЕ НАЛОГА НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД, ВКЛЮЧАЯ СТАТУС САМОЗАНЯТЫХ.

«Наряду с реформированием системы лицензирования целесообразно расширить полномочия СРО посредством передачи части функций, осуществляемых в настоящее время органами государственной власти, отраслевым профильным саморегулируемым организациям в области обращения с ломом металлов через внесение дополнений в закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля", –

ёзное влияние на её стабильность оказали ограничение экспорта лома чёрных металлов и инициатива по обязательной торговле ломом на бирже, которая сейчас находится на рассмотрении правительства», – говорят в «РУСЛОМ.КОМ».

Сложности развития

По словам экспертов, целый ряд ограничений мешают полноценному развитию отрасли.

«Доходы граждан от сдачи вторичного сырья облагаются НДС, что представляет собой административный барьер для

ПРОШЕДШИЙ ГОД БЫЛ КРАЙНЕ ДИНАМИЧНЫМ ДЛЯ ОТРАСЛИ ОБРАЩЕНИЯ С ЛОМОМ И ОТХОДАМИ ЧЁРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ. СЕРЬЁЗНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЕЁ СТАБИЛЬНОСТЬ ОКАЗАЛИ ОГРАНИЧЕНИЕ ЭКСПОРТА ЛОМА ЧЁРНЫХ МЕТАЛЛОВ И ИНИЦИАТИВА ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ ТОРГОВЛЕ ЛОМОМ НА БИРЖЕ, КОТОРАЯ СЕЙЧАС НАХОДИТСЯ НА РАССМОТРЕНИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА.

ности. Заготовка электронных лому превышает 10 тыс. т в год, из которых только 2 %, или 200 т, потенциально могут быть потреблены отечественными заводами. Это связано с особенностями технологических мощностей российских заводов, подразумевающих к использованию только сырья с высоким содержанием драгоценных металлов. Для сравнения: по золоту этот показатель составляет свыше 0,5 % от общей массы сырья.

Остальные 95 % собранного электронного лома, с более низким содержанием полезных компонентов, не востребованы на внутреннем рынке и будут выброшены на свалку в пополнение экологического ущерба в случае запретов на экспорт. «Можно сделать вывод о наличии значительного резер-

экспорт электронных лому относится к несырьевому экспорту, что отвечает текущим направлениям госполитики.

На сегодняшний день Россия занимает 5-е место в мире по экспорту лома металлов. С 2000 г. поставки за рубеж вторичных металлов принесли более 20 млрд долл. Экспорт лома даёт не только валютную выручку стране, налоговые поступления, но и рабочие места. В результате экономика России, по данным «РУСЛОМ.КОМ», недополучила валютной выручки в эквиваленте 10,3 млрд руб., а российская казна недосчиталась 0,516 млрд руб. таможенных платежей. Главная причина – ограничение экспорта через квотирование в период 1 сентября – 31 декабря 2019 г., которое было утвержде-





но Постановлением Правительства РФ от 31.08.2019 № 1134 «О введении временного количественного ограничения на вывоз отходов и лома чёрных металлов за пределы территории Российской Федерации в государства, не являющиеся

скального, удалось установить баланс между внутренними и внешними потребителями лома, обеспечить сырьём своих производителей и оставить возможности для экспорта. Теоретически одной из первоочередных задач для ломозагото-

нов. По его словам, техническая оснащённость в ломозаготовке тоже находится на приемлемом уровне, что позволяет ей выполнять поставленные задачи. «Аккуратное регулирование металлоломной индустрии вместе с мерами государственной поддержки будет способствовать её развитию, поможет в выполнении планов, так что можно не сомневаться, что она останется од-

членами Евразийского экономического союза». Дело в том, что, став членом ВТО, Россия взяла на себя обязательство придерживаться статьи XI ГАТТ 1994 г. и подтвердила тем самым, что любые ограничения на экспорт, введённые в целях обеспечения необходимыми материалами отечественных производителей, не будут действовать как мера для стимулирования и защиты своей перерабатывающей промышленности. Кроме того, правила ВТО не рекомендуют использовать меры регулирования внешней торговли, к которым относится и ограничение экспорта, за исключением чётко оговоренных случаев.

«Властям с помощью регулирования, в том числе фи-

вителей в ближайшем будущем может стать необходимость соответствовать ужесточающемуся природоохранному законодательству, выполнять требования об уменьшении нагрузки на окружающую среду, сокращать вредные выбросы», – говорит Дмитрий Баранов. По его словам, это может потребовать дополнительных сил, средств и времени, что может оказать влияние на операционные результаты, повлиять на реализацию проектов. «Говорить об "отставании" металлоломной индустрии от развитых стран некорректно. Она выполняет поставленные задачи, способствует обеспечению металлургии сырьём, так что непонятно, о каком "отставании"

ним из ключевых направлений деятельности всей металлургии», – добавляет эксперт.

По данным Worldsteel, в декабре 2019 г. производство стали в России было на уровне 5,9 млн т (-3 % к декабрю 2018 г.). Это значит, что по итогам 12 месяцев 2019 г. выплавка жидкой стали будет находиться на уровне 71,6 млн т, что на 0,8 %, или 0,55 млн т меньше показателей 2018 г. Для сравнения: в 2012 г. Россия произвела 70,6 млн т, из которых на кислородно-конвертерное производство пришлось 45,8 млн т, на электросталеплавильное – 20,99 млн т, а на мартен – 3,8 млн т. Сокращение рынка металлопродукции, а вслед за ним и рынка лома было обще-

вы говорите. Если речь идёт о максимально возможном сборе лома чёрных и цветных металлов, то этого нет и в других странах, хотя отечественным ломозаготовителям действительно можно повысить этот уровень», – отмечает Дмитрий Баранов.

ЕЖЕГОДНО В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА ОБРАЗУЕТСЯ БОЛЕЕ 20 МЛН Т ОТХОДОВ ЭЛЕКТРОННОГО И ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ЧТО СОСТАВЛЯЕТ 2–5 % ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА ОТХОДОВ. ПОРЯДКА 1,5 МЛН Т ПРИХОДИТСЯ НА РОССИЮ.

мировой тенденцией в 2019 г. На фоне неблагоприятной международной ситуации введение квотирования стало дополнительным фактором риска российского рынка и повлекло падение ломозаготовки. «Всё говорит о том, что рынок лома крайне чувствителен к настройкам государственного регулирования и трендам мировых рынков. Вместе с тем утилизация металлосодержащих отходов является наукоёмким и технически сложным процессом», – говорят в Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ». По данным аналитиков Ассоциации, необходим глубокий анализ и тонкие настройки отрасли, чтобы избежать дефицита стратегического сырья для металлургии, сохранить мировые позиции лидерства и не допустить техногенных и экологических катастроф.

По словам Оксаны Лукичёвой, для развития отрасли необходимо принимать стимулирующие меры к раздельному сбору и сортировке отходов гражданами, стимулировать сдачу металлосодержащего

получила поддержку со стороны регуляторов. В РФ необходимо принимать стимулирующие меры к раздельному сбору и сортировке отходов гражданами, стимулировать сдачу металлосодержащего

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ РОССИЯ ЗАНИМАЕТ 5-Е МЕСТО В МИРЕ ПО ЭКСПОРТУ ЛОМА МЕТАЛЛОВ. С 2000 Г. ПОСТАВКИ ЗА РУБЕЖ ВТОРИЧНЫХ МЕТАЛЛОВ ПРИНЕСЛИ БОЛЕЕ 20 МЛРД ДОЛЛ. ЭКСПОРТ ЛОМА ДАЁТ НЕ ТОЛЬКО ВАЛЮТНУЮ ВЫРУЧКУ СТРАНЕ, НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ, НО И РАБОЧИЕ МЕСТА.

сырья, а также разбор существующих свалок и полигонов. Кроме того, необходимо решать проблемы, стоящие перед отраслью, снижать уровень зарегулированности, добавляет она. Однако решить проблемы только за счёт реформы самой отрасли довольно трудно. «Реальное развитие переработки лома стало возможно только в высокомонетизированных экономиках с низким уровнем налогов, а также в развивающихся странах, где эта отрасль

та лома, более 4 млн т в год», – говорит аналитик управления торговых операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Александр Осин. По его словам, для преодоления проблемы экономика должна двигаться в направлении высокой монетизации при снижении налогов. Ломозаготовительная отрасль – основа для создания отрасли рециклинга в России, с учётом того, что приёмные пункты находятся на всей территории России, а по стоимости на металлы приходится 89 % от всего рынка вторсырья. Опыт Японии, США и ЕЭС говорит о том, что вчерашний ломозаготовитель становится универсальным переработчиком отходов, который осуществляет приём и переработку в дополнение к металлам других отходов: пластик, макулатуру, стекло, электронный лом, ТБО. Об этом опыте на Ломовом форуме в Москве 24–25 марта 2020 г. расскажут лидеры отрасли из Германии.

БР



СЕРГЕЙ АСТАХОВ: «ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА ОТРАСЛИ – НЕУЧТЁННЫЙ МЕТАЛЛОЛОМ»

ООО «ТрансЛом» – успешная и динамично развивающаяся группа компаний, созданная в 2007 г. Основное направление деятельности – заготовка, переработка и реализация лома чёрных и цветных металлов. Компания осуществляет полный спектр услуг по утилизации и реализации лома и отходов чёрных и цветных металлов. Является надёжным поставщиком вторичного сырья для нужд металлургической промышленности. «ТрансЛом» – единственная в России ломозаготовительная компания, обладающая разветвлённой сетью лицензированных ломоперерабатывающих производственных площадок по всей территории страны. Наш собеседник – генеральный директор компании Сергей Астахов.

– Результаты работы вашей компании за последние несколько лет впечатляют. Каковы перспективы дальнейшего развития?

– Рынок, на котором мы работаем, непростой. Он пока не совсем прозрачный. Законодательство не выверено. Действительно, за последние годы компания сильно выросла по объёмам. Поэтому основную задачу для себя видим в повышении эффективности и качественном преобразовании работы компании, так как её дальнейший рост возможен при условии улучшения прозрачности на рынке.

В ближайшие 2 года мы хотим сконцентрироваться на том, чтобы наш рынок стал полностью прозрачным, чтобы в каждой федеральной ком-

пании появились нормативы по учёту металлолома. Необходимо добиться того, чтобы выбытие основных средств не было таким хаотичным, непрозрачным. Поэтому важно, чтобы при списании какого-либо оборудования оно приходилось на баланс как металлолом. Если лом попадёт на

маж в отрасли. Что нужно, чтобы вам было легче работать?

– Сегодня рынок подошёл к тому, что ему требуются законодательные изменения, о необходимости которых мы говорили ещё полтора года назад.

На сегодняшний день практически половина металло-

«В ближайшие 2 года мы хотим сконцентрироваться на том, чтобы наш рынок стал полностью прозрачным».

баланс предприятия, всё будет официально. Условия для формирования серого рынка металлолома будут ликвидированы.

– Вы говорили о необходимых законодательных рефор-

ма в стране сдаётся физическими лицами за наличные деньги. Значит, металлолом не был должным образом оприходован на предприятиях. Менеджеры, работающие на предприятии, допустили хи-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

щение металлолома. Назвать его бесхозным не получается, потому что предприятие, где металлолом образовался, недополучило прибыль. Многие из этих предприятий государственные. Значит, государству нанесён ущерб.

Когда половина металлолома сдаётся по таким схемам, возникает огромное количество факторов, которые делают рынок непрозрачным.

Первое. Возникают нелегальные пункты приёма металлолома. Человек, укравший металлолом, хочет, чтобы об этом никто не узнал, и желает сдать металлолом без документов. Есть люди, которые готовы сдать металлолом де-

шевле рыночной цены и получить за это наличные деньги, которые нигде не задокументированы. Соответственно, на рынке существует огромное количество нелегальных при-

«Политика компании “ТрансЛом” основана на принципах прозрачности и полного соблюдения действующего законодательства».

ёмков, которые такой металлолом скупают.

Политика компании «ТрансЛом» основана на принципах прозрачности и полного соблюдения действующего законодательства. Если ты физическое лицо и сдаёшь

металлолом, то ты обязан показать свой паспорт и оформить документы, как написано в законе. Если человек этого не хочет, он идёт на нелегальную приёмку. Не-

учтённый металлолом провозирует наличие игроков на рынке, которые работают с неучтёнными деньгами и неучтённым металлоломом.

Второй, ещё более значимый фактор – это фактор «нерадивого управления», и в первую

очередь это относится к компаниям с госучастием.

– **Что вы имеете в виду?**

– «ТрансЛом» имеет очень высокие цены на продажу металлургам, потому что мы можем консолидировать

цены вывозит неучтённый металлолом. Его, как правило, половина. Получается, большой компании, которая не использует серые схемы, даже официально практически невозможно получить

зуюшь на производстве. Коэффициент расхода известен, а на выходе металлолома на балансе предприятия нет. Никто не ведёт такой учёт.

Неучтённый металлолом создаёт большие проблемы на рынке. Пробелы в законодательстве позволяют нелегальной площадке существовать. А физическому лицу, который этот металлолом украл, позволяется сдать его за наличные деньги.

– **Какие меры вы предлагаете?**

– Первое. Надо усилить ответственность за ведение нелегального бизнеса. Как сегодня происходит? Представители органов власти приходят на площадку, которая работает без документов. Выясняется: «Я не работаю от юридического лица. Я – физическое лицо». В законодательстве штраф физическому лицу – 2 тыс. рублей. Плати и работай дальше.

металлолом крупной государственной компании на тендере. Это устойчивая тенденция.

Всё происходит из-за того, что на предприятии не организован учёт металлолома. Баланс металла на предприятии не ведётся. Каждый месяц ты покупаешь металлопродукцию, которую исполь-

большой объём. Но выиграть конкурс с заданной рентабельностью я не могу, потому что появляется неизвестная компания, которая сначала поднимает цены выше рыночных и выигрывает тендер. Дальше эта компания заезжает на предприятие и вместе с заявленным на конкурсе металлоломом за пол-

«НЕУЧТЁННЫЙ МЕТАЛЛОЛОМ СОЗДАЁТ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ НА РЫНКЕ. ПРОБЕЛЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ПОЗВОЛЯЮТ НЕЛЕГАЛЬНОЙ ПЛОЩАДКЕ СУЩЕСТВОВАТЬ. А ФИЗИЧЕСКОМУ ЛИЦУ, КОТОРЫЙ ЭТОТ МЕТАЛЛОЛОМ УКРАЛ, ПОЗВОЛЯЕТСЯ СДАТЬ ЕГО ЗА НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ».



Для нелегальных участников рынка это копейки. А для компании, которая ведёт легальный бизнес, – это уголовное дело, если ты работаешь без лицензии на том или ином объекте. Несоразмерные вещи.

Надо существенно изменить и усилить ответственность за ведение деятельности по заготовке и переработке лома без лицензии.

Второе. Ограничить наличные платежи. 50% наличных денег на рынке – это неправильно.

Третье. Мы хотим отменить НДС для ломосдатчиков. Сегодня налоговая инспекция не собирает с них подоходный налог. Вот человек сдал металлолом официально, по всем правилам, но он не заплатил 13% налога. И ничего не происходит. Фискальным органам очень сложно с этой огромной массой людей работать.

Мы считаем, что этот налог надо либо отменить, либо модернизировать так, чтобы он собирался. Например, можно ввести вменённый налог, уплачиваемый ломозаготовителем.

Четвёртое. Выдача лицензий на деятельность по работе с ломом. Сегодня эти полномочия переданы на региональный уровень. Несмотря на закон, требования к порядку выдачи этих лицензий в каждом субъекте совершенно разные. Каждый субъект уполномочил у себя разные органы: где-то – министерство промышленности, где-то – министерство природных ресурсов, а где-то – министерство агро-



«ГОСУДАРСТВУ НАДО НАВЕСТИ ПОРЯДОК В ЛОМОБРАЗОВАНИИ. НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ ДОЛЖНА БЫТЬ СОЗДАНА ПОЛНОЦЕННАЯ СИСТЕМА УЧЁТА ЛОМА».

промышленного комплекса. Разобраться сложно.

На практике для получения лицензии в одной области нужны одни требования, а в другой области – совершенно другие. Мы предлагаем систематизировать эти требования, чтобы по всей стране правила были одни, и орган, который за это отвечает, тоже был один.

В любом случае это всё – на уровне изменения закона.

Ну и последнее. Государству надо навести порядок в ломообразовании. На предприятиях с государственным участием должна быть создана полноценная система учёта лома. Наша инициатива недавно была поддержана на совещании в Минпромтор-



ге России под руководством заместителя Министра промышленности и торговли России Виктора Евтухова с

Председателя Правительства РФ Юрию Борисову для подготовки соответствующих поручений госкомпаниям.

«Нужно сначала разобраться с ломообразованием, систематизировать его, а потом уже работать над вариативностью способов продажи лома. По моему мнению, здесь должна быть конкуренция при выборе способов продажи товаров».

участием крупнейших представителей ломообразующих компаний, ломозаготовителей и металлургических предприятий. По итогам совещания было принято решение выйти с указанной инициативой к новому куратору отрасли заместителю

– **А как вы относитесь к идее биржевых торгов?**

– Нигде в мире нет ни одного товара, для которого выставление на биржу было бы обязательным условием. Что касается лома, то в мире были даже неудачные попытки это сделать, например на Чикаг-

ской бирже. В целом лом по признакам, характеризующим биржевой товар, не относится к таковым. Его сложно стандартизировать.

Например, какое-то предприятие выставляет лом 12А (есть такой ГОСТ). Никто не пытается расписать и рассказать, что этот металлолом собой представляет. Это может быть как высечка из однородного металла, образованная на «АвтоВАЗе», так и списанный пассажирский вагон, который никто ещё не разделал. Когда ты, исходя из документов, не видишь и не можешь понять, что из себя представляет лом, ты не можешь качественно оценить себестоимость переработки. То есть даже на стадии формирования условий торгов возникают сложности

с описанием товара. Не говоря о том, что это потребует существенных затрат у ломообразующих организаций для того, чтобы из одного состояния перевести товар в лом и дальше его продать. Для многих ломозаготовителей, особенно работающих на экспорт, это может привести к закрытию бизнеса, поскольку полностью меняется схема ломозаготовки и поставки. Всё это может привести к рискам снижения ломосбора и к росту цены.

Поэтому повторюсь: нужно сначала разобраться с ломообразованием, систематизировать его, а потом уже работать над вариативностью способов продажи лома. По моему мнению, здесь должна быть конкуренция при выборе способов продажи товаров.

– **Сегодня много и правильно говорится о социальной ответственности бизнеса. Что можно сказать по этому поводу применительно к вашей компании?**

– Социальная ответственность в моём понимании – это соблюдение законов. В нашем случае – прежде всего регулирующих вопросы экологии. Конечно, мы стремимся к тому, чтобы все наши производственные подразделения полностью отвечали природоохранным требованиям. Мы делаем значительные инвестиции в обеспечение экологической безопасности наших площадок. Думаю, в отрасли мы в этом смысле можем служить примером. Конечно, это повышает себестоимость нашей продукции, но мы сознательно идём на это.

– **Сегодня «ТрансЛом», безусловно, успешная компания.**

Многие хотят устроиться к вам на работу. Каковы ваши основные требования к персоналу?

– «ТрансЛом» находится в процессе постоянного развития. Бизнес-процессы совершенствуются. В некоторых

выполнять всю оставшуюся жизнь какие-то простые функции – этого недостаточно для наших сотрудников.

– **К вам приходят в основном люди, получившие образование в области металлургии?**

«Мы делаем значительные инвестиции в обеспечение экологической безопасности наших площадок. Думаю, в отрасли мы в этом смысле можем служить примером. Конечно, это повышает себестоимость нашей продукции, но мы сознательно идём на это».

департаментах должностные инструкции ежеквартально меняются.

Отсюда и основные требования к нашим работникам. Помимо хорошего образования, человек должен иметь желание постоянно развиваться, совершенствоваться, быстро перерабатывать новую информацию. Ну и, конечно, принимать основные принципы работы компании, наши традиции.

Просто прийти, сесть на место, получить инструкцию и

– Получается, что нет. Нам вряд ли нужно глубоко разбираться в том, как выплавлять сталь. Больше востребовано системное образование, потому что мы похожи на сетевой бизнес. Огромное количество маленьких цехов, которые должны быть построены по одинаковым принципам. Нужно больше иметь управленческий навык, чем глубокое знание технологии.

Вот такие специалисты приветствуются, потому что позволяют системно развивать решения, которые мы предлагаем.

СПРАВКА



Астахов Сергей Владимирович, генеральный директор ООО «ТрансЛом». Родился в 1975 г. в Тульской области. В 1997 г. окончил механико-математический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова. По окончании обучения 13 лет трудился в компании МАИР – одной из крупнейших в то время в отрасли лома чёрных и цветных металлов. Работал руководителем производственных предприятий, финансовым директором.

АЛЕКСЕЙ КАНАЕВ: «СУЩЕСТВУЮТ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЫЧАГИ СНИЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА»

Депутат Государственной Думы ФС РФ, сопредседатель Экспертного совета по металлургической и горнорудной промышленности при Комитете Государственной Думы ФС РФ по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству Алексей Канаев размышляет о том, как снизить экологический ущерб, увеличить ломозаготовку и обеспечить сырьевую безопасность металлургических заводов.

– Сбор лома металлов всегда считался одним из сегментов металлургии. Однако всё чаще стали говорить об обращении с ломом и отходами металлов как об отдельной отрасли. Как ли это?

– Ломозаготовка всегда имела и имеет сейчас важное значение для металлургии страны, и основная её функция, конечно, в обеспечении сырьевой

Всё большее внимание уделяется экологической и социальной значимости работы отраслей. Металлолом – это опасный отход, он может быть радиоактивным и взрывоопасным. Работа с ним требует специальных знаний и технологий. Федеральный закон № 89 «Об отходах производства и потребления» одним из приоритетов вводит норма-

таких граждан является не только важной для экологии и экономики, но нередко решает проблемы трудовой занятости.

– Вы упомянули, что захоронение отходов лома не является желательным. Как обстоит в России ситуация с извлечением этого полезного сырья? Кто это делает?

– Половина лома в нашей стране собирается на предприятиях, это так называемый оборотный и амортизационный лом, который появляется в результате технологических процессов и выбытия изношенных фондов.

Другая половина собирается физическими лицами и сдаётся ломозаготовителям.

Однако объём заготовки может быть больше. В России значительная часть отходов, которые могут быть вторично использованы в производстве, безвозвратно теряется. По металлургическому лому, содержащемуся в ТК0, этот показатель достигает 70%. Объясняется это тем, что большинство отхо-



дов в составе бытового мусора всё ещё попадает на свалки.

По разным экспертным оценкам, в Российской Федерации ежегодно образуется твёрдых коммунальных отходов порядка 250–400 кг на че-

рации, составляет около 250 млн тонн, при этом часть этого металла может считаться уже безвозвратно утерянной.

Таким образом, наша задача – устранить ущерб и вовлечь в оборот полезное вторсырьё.

«ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ РЕФОРМА, ПРОВОДИМАЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В СТРАНЕ, ПРЕДПОЛАГАЕТ ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОГО ВОЗВРАТА В ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ОБОРОТ ВТОРИЧНЫХ РЕСУРСОВ».

ловека, при этом вторично используется не более 8% (против 40% в США и 60% в ЕС), остальное захоранивается.

За последние 60 лет общий накопленный экологический ущерб от лома чёрных и цветных металлов, находящегося более чем на 110 тыс. несанкционированных свалок на территории Российской Феде-

– Что нужно сделать, чтобы решить эти проблемы?

– Экологическая реформа, проводимая в настоящее время в стране, предполагает достижение максимального возврата в хозяйственный оборот вторичных ресурсов. Правительство РФ утвердило перечень из 182 видов отходов производства и потребления,

которые запрещено захоранивать (распоряжение от 25 июля 2017 года № 1589-р). Реализовать распоряжение можно, только привлекая граждан к разделному сбору отходов или самостоятельной сдаче вторсырья. Однако в первом варианте нужна система раздельного сбора и определённая культура – и то, и другое быстро, к сожалению, не появится. Могла бы сработать система сбора вторсырья за разумную плату, которую гражданин получает в качестве компенсации за потраченные усилия. Однако здесь есть серьёзное препятствие – НДС. Почему?

Давайте посмотрим всю цепочку. Если кто-то сдал тот же лом (или другой вид вторсырья) за деньги, с точки зрения налоговой системы он получил доход. С дохода нужно заплатить НДС. Да, есть возможность воспользоваться налоговым вычетом – необлагаемая сумма существенно выше потенциального дохода. Однако чтобы этим вычетом воспользоваться, надо подать налоговую декларацию. Прямо скажем, далеко не каждый готов обременить себя составлением и сдачей подобных документов. Как результат, вторсырьё сдаётся в нелегальные пункты, где не требуется никаких документов. Либо человек получает неприятности, когда в один момент узнаёт, что он является нарушителем налоговой дисциплины или, хуже того, занимается незаконным предпринимательством. То есть законопослушному гражданину становится проще и безопаснее то, что бизнес готов у него купить, выкинуть.



Есть ли решение? Конечно. Один из вариантов – отмена НДС при сдаче вторсырья. Выпадающих доходов бюджетов в этом случае нет, так как сбор налога со сдатчиков сейчас практически нулевой. Однако можно получить колоссальный комплексный экономический эффект за счёт рационального повторного ис-

пользования сырья и ресурсосбережения. Сейчас такая идея обсуждается. Снятие административного и налогового барьера позволило повысить заготовку данных видов вторичных ресурсов при приёме от населения. В большинстве развитых стран Европы НДС на сдачу вторсырья также отсутствует.

Есть опыт Республики Казахстан и Венгрии по применению

«Министерство финансов России признало, что в текущем виде поступления от НДС от сдачи лома практически нулевые, налоговая мера не является эффективной».

– Можете рассказать, какие примеры вами рассматривались? Каковы мировые практики?

– Прежде всего хочется отметить, что примеры отмены НДС на рынке вторсырья есть и в нашей стране. От уплаты НДС в Российской Федерации освобождены граждане, сдающие на утилизацию макулатуру и вышедшие из эксплуата-

ции транспортные средства. Специального налогового режима для физлиц-сдатчиков лома. Тоже интересная практика.

– Каково отношение участников рынка лома и органов власти к вашей инициативе, поддерживается ли такой подход?

– Безусловно, поддержка и живой диалог есть, что очень важно. Получены положительные отзывы на законопроект не только от ломовиков Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ», но и консолидированная позиция металлургов Ассоциации

«Русская Сталь», а также иных профильных союзов и общественных организаций, таких как Лига переработчиков макулатуры и «Деловая Россия». Позитивные комментарии дали такие ведомства, как Минпромторг России, Минприроды России. Кроме того, Министерство природных ресурсов России 25 февраля 2020 года выпустило новую Концепцию реформирования механизма расширенной ответственности производителей и импортёров потребительских товаров и упаковки, где в механизмах реализации предложено вообще признать отчуждение вторичных ресурсов некоммерческой деятельностью и прекратить взимать НДС с граждан.

Министерство финансов России признало, что в текущем виде поступления от НДС от сдачи лома практически нулевые, налоговая мера не является эффективной. Ведомство предлагает рассмотреть совершенствование администрирования налога.

Кроме того, ожидают регулирования правового статуса физических лиц банки, клиентами которых являются юридические лица-заготовители. Правоприменительная практика 2019 года говорит о том, что одной из частых причин блокировки банковских счетов ломовиков стали их регулярные перечисления гражданам-ломосдатчикам. Эти операции относились комплаенсами банков к сомнительным, поскольку деятельность физических лиц по отчуждению лома признавалась предпринимательской.

Предлагаемые законодательные изменения также направ-

лены на реализацию подпункта «г» пункта 1 перечня поручений Президента РФ «Об экологическом развитии Российской Федерации в интересах будущих поколений» № Пр-140ГС от 24 января 2017 года, которыми предусмотрено внесение в законодательство Российской Федерации изменений, направленных на стимулирование деятельности по переработке отходов производства и потребления с участием населения в деятельности по сортировке, переработке отходов, ликвидации объектов накопленного вреда окружающей среде.

– Пробовали ли вы оценить экономический эффект от отмены НДС?

– Имеющиеся расчёты позволяют спрогнозировать общие дополнительные поступления в бюджет при условии отмены НДС на вторичные ресурсы в

размере 69,2 млрд рублей в течение 2–3 лет, из них:

- 26,4 млрд рублей дополнительных налоговых поступлений в бюджет с ФОТ при создании 300 тыс. новых рабочих мест при развитии отрасли;

- дополнительный объём к ВВП составит от 277,5 млрд рублей.

При этом при оценке влияния отмены НДС на доходы граждан от сдачи лома необходимо также принимать во внимание

«При оценке влияния отмены НДС на доходы граждан от сдачи лома необходимо также принимать во внимание мультипликативный эффект – возникновение цепочки вторичных, третичных и других расходов в вовлечённых отраслях и потребительских расходов, которые влекут за собой увеличение ВВП».

- 28,5 млрд тонн вторичного сырья (лом, макулатура, стекло, пластик, резина), возвращённого в хозяйственный оборот при отмене НДС, сэкономит 42,75 млрд рублей государственного бюджета на вывоз и захоронение мусора;

мультипликативный эффект – возникновение цепочки вторичных, третичных и других расходов в вовлечённых отраслях и потребительских расходов, которые влекут за собой увеличение ВВП. В среднем для развитых экономик мультипликатор составляет 3.

БР

СПРАВКА



Канаяев Алексей Валерианович, российский государственный и политический деятель, депутат Государственной Думы ФС РФ VII созыва, член фракции «Единая Россия», член Комитета по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству.

Родился 30 сентября 1971 г. в г. Струнино Владимирской области.

В 2008 г. окончил Институт коммуникационного менеджмента ГУ «Высшая школа экономики» по программе «Менеджмент маркетинга в рекламной отрасли». Прошёл обучение по специальности «менеджмент организации». В 2009 г. окончил Международный институт менеджмента ЛИНК, в 2011 г. прошёл переподготовку по специальности «специалист государственного и муниципального управления» в Российской академии госслужбы при Президенте РФ.

В 1989 г. был призван на срочную военную службу.

С 1992 г. работал редактором информационных программ на

областном телевидении, руководителем службы информации и творческой группы телекомпании «Провинция». С 1997 г. – директор телестудии «Канал-12». С 2000 г. по совместительству работал директором городского телеканала «ТВ-7», с 2005 г. работал директором областной FM-радиостанции «Трансмит».

В 2002, 2007 и 2011 гг. избирался депутатом Законодательного собрания Вологодской области.

В 2016 г. избран в Госдуму РФ VII созыва. Член фракции «Единая Россия».

Является членом президиума Вологодского регионального политического совета партии «Единая Россия».

АНДРЕЙ ЛУГОВОЙ: «ЧЕМ ПРОЗРАЧНЕЕ БУДЕТ ОТРАСЛЬ, ТЕМ БОЛЬШЕ ДЕНЕГ ПОЛУЧИТ ГОСУДАРСТВО»

О том, за счёт каких шагов ломозаготовительную отрасль можно вывести из тени, в том числе перевести на безналичный расчёт, рассказал депутат Государственной Думы ФС РФ Андрей Луговой.

– Почему, по вашему мнению, настало время реформировать отрасль металлолома?

– Мы этой проблематикой занялись более года назад. Это было связано с тем, что я как член Комитета Государственной Думы по безопасности и противодействию коррупции занялся проблемами различных отраслей экономики, где, по мнению добросовестных

Ко мне поступили обращения участников рынка, Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ», где говорилось, что добросовестные участники рынка сталкиваются с претензиями со стороны банков, которые блокируют их счета без объяснения причин, ряд операций, которые проводят такие компании, признаются подозрительными, а подход

рота. Появилась идея внести изменения в законодательство Российской Федерации и регламентировать порядок расчётов за принимаемый у физических лиц лом и отходы чёрных и цветных металлов.

– Какие изменения в первую очередь вы предлагаете?

– Первым делом я предлагаю перевести приём лома у физических лиц на безналичный расчёт. Есть, конечно, люди, ограниченные в передвижении, есть пенсионеры, которые сдают металлолом на 2–3 тыс. рублей, и их на безналичный расчёт перевести достаточно трудно. Поэтому мы предлагаем оставить для лома чёрных металлов возможность осуществлять выплаты наличными до 10 тыс. рублей, а для лома цветных металлов – до 120 тыс. рублей, просто потому что он дороже. Если сумма выше, то выплаты должны осуществляться в безналичном порядке.

Мы выступили с соответствующей законодательной инициативой, которая на сегодняшний день находится на стадии согласования с федеральным правительством.

«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ОСТАВИТЬ ДЛЯ ЛОМА ЧЁРНЫХ МЕТАЛЛОВ ВОЗМОЖНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ВЫПЛАТЫ НАЛИЧНЫМИ ДО 10 ТЫС. РУБЛЕЙ, А ДЛЯ ЛОМА ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ – ДО 120 ТЫС. РУБЛЕЙ, ПРОСТО ПОТОМУ ЧТО ОН ДОРОЖЕ. ЕСЛИ СУММА ВЫШЕ, ТО ВЫПЛАТЫ ДОЛЖНЫ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ В БЕЗНАЛИЧНОМ ПОРЯДКЕ».

участников, присутствуют разного рода теневые схемы, позволяющие либо вывод денег за пределы Российской Федерации, либо их использование для обналичивания. Таких отраслей, которые занимают вопросы легализации, сейчас несколько, в их числе сфера обращения с ломом и отходами металлов.

банков достаточно формален. При более детальном анализе рынка оказалось, что теневой сектор действительно значителен, хотя и не превалирует. Это подтвердила и статистика Росфинмониторинга и Центробанка России, которая говорит, что наличные в ломозаготовке – это более 600 млрд рублей при 1 трлн рублей общего обо-

У нас уже есть положительный отзыв кабинета министров, но были определённые замечания, и мы рассчитываем в марте получить положительный результат. И в этом случае добросовестным участникам рынка, которые платят налоги и принимают металлолом легально, бояться нечего, мы им окажем всяческую помощь и поддержку.

В целом рынок на месте не стоит, и как только мы начали эту тему обсуждать с банковским сообществом, многие начали переходить на безналичные платежи. По моим данным, если исходить из прошлогодней статистики, на безналичные платежи с физическими лицами в общем обороте рынка приходится 60 млрд рублей в год, и это ещё до принятия закона. Таким образом, только своей инициативой мы уже ломозаготовительную отрасль вытаскиваем из тени. К этому же стремятся и члены Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ».

– Насколько я знаю, ещё одно направление работы в отрасли – это так называемый гослом, то есть лом, оставшийся от работы крупных госкорпораций. Какие инициативы на этом направлении предлагаются?

– В этой сфере мы исходим из задачи, поставленной в поручении Президента РФ, который год назад заявил, что металлолом необходимо продавать через публичные торги, в том числе с использованием цифровых платформ. Каким образом этого можно достичь – через биржевую торговлю, электронные торговые площадки,



«МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО ЧЕМ ПРОЗРАЧНЕЕ И ПУБЛИЧНЕЕ БУДЕТ ВСЯ ОТРАСЛЬ, ТЕМ БОЛЬШЕ ДЕНЕГ ПОЛУЧИТ ГОСУДАРСТВО, МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ ЗАВОДЫ СМОГУТ ИМЕТЬ ДОСТУП К ГОСЛОМУ, А ЗНАЧИТ, ПРАВИЛА ИГРЫ БУДУТ ДЛЯ ВСЕХ ЯСНЫ».

аукционы или какие-то иные конкурентные процедуры, пусть решает правительство. Мы считаем, что чем прозрачнее и публичнее будет вся отрасль, тем больше денег получит государство, металлургические заводы смогут иметь доступ к гослому, а значит, правила игры будут для всех ясны. На сегодняшний день, если торги идут с нарушением, доказать что-то очень сложно, например даже

ФАС России, которая призвана следить за тем, чтобы весь рынок находился в единых условиях, сделать ничего не может, потому что не существует никаких индикаторов рыночной цены металлолома в России. Если бы был какой-то индикатор, пусть в виде торгов небольшими объёмами, то у ФАС было бы понимание реальных цен, ведь во всём мире, в том числе на Нью-Йоркской и Лондонской

биржах, существуют котировки на металлолом, которыми пользуется весь мир. Притом что объём биржевых торгов ломом на LME не превышает 3%, эти индексы всё равно актуальны.

«Если бы был какой-то индикатор, пусть в виде торгов небольшими объёмами, то у ФАС было бы понимание реальных цен, ведь во всём мире, в том числе на Нью-Йоркской и Лондонской биржах, существуют котировки на металлолом, которыми пользуется весь мир».

– Как бы вы оценили объём торгов ломом в случае положительного решения правительства?

– На сегодняшний день отсутствует системный учёт металлофонда и образования лома. Metallургические предприятия в год потребляют порядка 30 млн тонн лома, около 5 млн тонн лома ежегодно экспортируется, но достоверной статистической

информации по источнику происхождения данного металлолома нет. По экспертным оценкам, около 20% всего лома образуется в госкомпаниях, это порядка 6–7 млн тонн. Сегодня цена на

лом чёрных металлов составляет около 14 тыс. рублей за тонну. Получается, что объём только этого рынка достигает около 100 млрд рублей в год. Эти данные без учёта цветного лома.

Как правило, все металлургические компании имеют свои дивизионы, у них будет возможность выходить на торги и покупать лом напрямую: для металлургов важно, чтобы цена была справедливой, чтобы не было лишних посредников.

– С чем, по вашему мнению, связана такая непростая ситуация в индустрии лома?

– Ранее, до распада Союза, существовала система госплана в закупках металлолома, которая обязывала предприятия сдавать лом регулярно и по нормативу, кроме того, всячески поощрялась сдача лома гражданами.

На сегодняшний день считается, что люди просто за наличные сдают свой лом, образован ли он в быту либо целенаправленно собран по полям и весям. При этом правовой статус таких ломосдатчиков чётко не регламентируется, и одновременно существует обременение в виде уплаты ими НДС с громоздкой системой подготовки необходимых документов. Прозрачность в вопросе отчуждения «физиками» лома может быть достигнута в том числе за счёт предоставления им возможности регистрироваться в качестве самозанятых. Риски в этом случае будут снижены и у профессиональных ломозаготовителей, и у финансово-банковского сектора при работе с рынком лома. **БР**

Родился в 1966 г. в г. Баку (Азербайджан) в семье военнослужащего. В 1987 г. окончил Московское высшее общевойсковое орденов Ленина и Октябрьской Революции Краснознамённое училище им. Верховного Совета РСФСР. Служил в Кремлёвском полку 9-го управления КГБ СССР. После увольнения с воинской службы занимался предпринимательской деятельностью в сфере частной охраны. В декабре 2007 г. Андрей Луговой был избран, а в декабре 2011 г. – переизбран в Госдуму РФ.

В Госдуме РФ V и VI созывов являлся одним из наиболее активных депутатов, подготовил 56 законопроектов. В 2015 г. активная законотворческая деятельность Андрея Лугового была отмечена государственной наградой – медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени. В сентябре 2016 г. избран в Госдуму РФ в третий раз – по спискам ЛДПР в Краснодарском крае. Является членом Комитета Госдумы РФ по безопасности и противодействию коррупции.

Луговой Андрей Константинович, депутат Государственной Думы ФС РФ.



БИЗНЕС-ШКОЛА
РСПП



ПРАКТИКИ ДЛЯ ПРАКТИКОВ

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

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

ПРЕИМУЩЕСТВА БИЗНЕС-ШКОЛЫ РСПП

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



НИКОЛАЙ ВАЛУЕВ: «УТИЛИЗАТОР ДОЛЖЕН ПОЛУЧАТЬ СУБСИДИИ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО СВОЕМУ ВКЛАДУ В ПЕРЕРАБОТКУ»

Первый заместитель председателя Комитета Государственной Думы ФС РФ по экологии и охране окружающей среды Николай Валуйев рассказывает о перспективах программы утилизации вышедших из эксплуатации транспортных средств, возможных изменениях в действующее законодательство.

– В России с 2010 года действует государственная программа утилизации транспортных средств. Однако утилизаторы машин, по имеющимся данным, не получали субсидий на развитие деятельности. Каковы цели и итоги реализации данной программы?

– Идея программы в первую очередь, как ни странно, заключалась не в утилизации вышедших из эксплуатации транспортных средств (ВЭТС), а в стимулировании спроса на новые автомобили. Тогда, в 2010 году, об экологии и утилизации не говорили так много, а Греты Тунберг у планеты ещё не было. Под утилизацией понимали просто передачу автохлама ломозаготовительным предприятиям, которые извлекали из него только лом, который и вовлекали в повторное использование. Остальные детали машины, за исключением аккумуляторных батарей, которые содержат весьма дорогостоящий компонент – свинец, фактически выбрасыва-

лись. Никто не думал о том, что шины, стекло, жидкости (масла), пластик могут быть ресурсом для повторного использования.

Фактическая стоимость, которую получали такие предприятия за свою работу, не превышала 1 тыс. рублей. Можно ли на эти деньги создать то, что в законе (п. 8 ст. 24.1 Фе-

деральных машин, которые стояли памятниками, занимая место. Сдаёшь свой старый автомобиль, освобождаешь машиноместо, вдобавок получаешь скидку в 50 тыс. рублей на покупку нового авто. Замечательно!

Программа, правда, прекратила своё существование в 2012 году. Именно в этот год

«Ежегодно бюджет получает примерно 180 млрд рублей, из которых ни одного рубля не тратится на “компенсацию из бюджета затрат на создание инфраструктуры, которая потребуется для утилизации техники”».

дерального закона № 89 «Об отходах производства и потребления») поименовано как «компенсация из бюджета затрат на создание инфраструктуры, которая потребуется для утилизации техники»? Очевидно, что нет.

Да, программа была популярной и даже помогла избавиться наши с вами дворы и гаражи от

Россия спешила откреститься от обвинений в торговом протекционизме и дискриминации импортных авто, и идея введения утилизационного сбора как гарантии утилизации машины в конце её жизненного цикла казалась прекрасной идеей.

Так адаптация российского законодательства к условиям

членства в ВТО породила самое большое плутовство.

Ежегодно бюджет получает примерно 180 млрд рублей, из которых ни одного рубля не тратится на «компенсацию из бюджета затрат на создание инфраструктуры, которая потребуется для утилизации техники».

Сейчас все стыдливо обходят тему такой компенсации. Поднимая при этом ставки утилизационного сбора.

– В 2019 году был существенно повышен утилизационный сбор. Будет ли эта мера содействовать эффективности утилизации в стране?

– Утилизационный сбор даже на легковые автомобили исчисляется сотнями тысяч рублей. С начала 2020 года опять выросли коэффициенты: какие-то примерно на 50%, а какие-то – на 150%. По экспертным данным, цены на автомобили вырастут на 2–4%, но пока об этом судить сложно. Ассоциация европейского бизнеса ещё в конце 2019 года зафиксировала снижение покупательской способности на автомобили. На фоне роста утилизационного сбора спрос может стать ещё ниже.

Повышение ставки утильсбора опять-таки связано с ВТО: очередное снижение ввозных пошлин с 17% до 15% надо чем-то компенсировать. В итоге рост сбора удержит заградительный тариф на уровне в 30%. Для отечественных производителей создана временная «подушка безопасности» в виде частичной компенсации за уплату сбора. Она будет работать до 2022 года, а после



условия для отечественных и иностранных производителей будут одинаковыми.

Повышение ставки сбора выглядит как попытка не потерять стабильный источник дохода в бюджет. И отчасти это связано с протекционистской политикой, создаваемой для российских производителей.

«Был проанализирован зарубежный опыт, который позволил увеличить уровень переработки до 80–95% старых автомобилей (в противовес нашим 60%). Прорабатываются решения по внедрению его в наше законодательство».

личить уровень переработки до 80–95% старых автомобилей (в противовес нашим 60%). Прорабатываются решения по внедрению его в наше законодательство.

– Какие шаги рекомендуете предпринять, чтобы программа утилизации заработала? Нужны ли изменения в норма-

Взимание сбора в какой-то момент потеряло свою изначальную концепцию. Самое время это признать и изменить ситуацию с проработкой возможных сценариев изменения сложившейся ситуации мной в данный момент ведётся. Был проанализирован зарубежный опыт, который позволил уве-

тивную базу? Возможно, стоит обратиться к опыту иностранных коллег?

– В первую очередь необходимо изменить риторику утильсбора и направить его на реальную утилизацию ВЭТС. Это должен быть механизм, аналогичный расширенной ответственности производителей: производитель несёт от-



«Должен быть механизм, аналогичный расширенной ответственности производителей: производитель несёт ответственность за автомобиль после окончания его жизненного цикла. Утилизатор должен получать субсидии пропорционально своему вкладу в переработку автохлама».

ветственность за автомобиль после окончания его жизненного цикла. Утилизатор должен получать субсидии пропорционально своему вкладу в переработку автохлама.

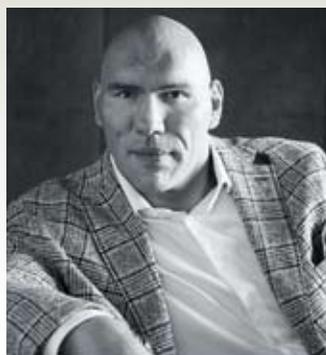
Должны быть созданы легальные правовые условия для переработчиков и гарантии получения «поощрения» для дальнейшего расширения инфраструктуры. У нас уже есть положительный опыт статистического учёта, сбора информации и пополнения данных – это террито-

риальная схема, работающая для твёрдых коммунальных отходов. Аналогично этому можно внести в территориальную схему источники образования ВЭТС. В результате повысится инвестиционная привлекательность, с рынка уйдут фирмы-однодневки, снизятся риски для добросовестных игроков и, наконец, появится чёткая и ясная статистика. Для правоохранительных и контролирующих органов, финансовых институтов и банков рынок станет прозрачным, соответственно, более стабильным и эффек-

тивным. Информацию о технологиях утилизации нужно включить в справочники НДТ, что создаст дополнительный стимул и инвестиционную привлекательность отрасли переработки ВЭТС.

Конечно, эта работа требует подключения всех ведомств и комплексного взаимодействия между органами власти, включая Росприроднадзор, Минприроды России, лицензионные отделы, ППК «Российский экологический оператор» и непосредственно самих утилизаторов и операторов по обращению с опасными отходами. **БР**

СПРАВКА



Валуев Николай Сергеевич, депутат Государственной Думы ФС РФ VI и VII созывов, первый заместитель председателя Комитета ГД по экологии и охране окружающей среды. Российский политик и бывший профессиональный боксёр. Родился 21 августа 1973 г. в г. Ленинграде. Окончил Национальный государственный университет физической

культуры, спорта и здоровья имени П. Ф. Лесгафта. В 2010 г. поступил в ФГБОУ МГУТУ им. К.Г. Разумовского на факультет «Экономика и управление народным хозяйством». 2 апреля 2010 г. вступил в партию «Единая Россия». В декабре 2011 г. был избран депутатом Госдумы РФ VI созыва по списку «Единой России». В 2016 г. переизбран депутатом Госдумы РФ VII созыва.

ФОТОБАНК ЖУРНАЛА

**БИЗНЕС
РОССИИ**

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



Издательский дом РСПП предлагает следующие виды фотоуслуг:

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

По вопросам приобретения фотографий и заказа услуг фотографа обращайтесь:

тел.: +7 (495) 663-04-04 (доб. 1214)
e-mail: bs@rspp.ru



РЕКЛАМА

РЕФОРМА РОП. НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Цель реформы расширенной ответственности производителей и импортёров потребительских товаров и упаковки – создание необходимых условий формирования циклической системы обращения с отходами производства и потребления. Отделение полезных компонентов отходов от неперерабатываемых фракций сформирует сырьевую базу для новой отрасли экономики, способствуя экономическому росту.



*Наталья Беляева,
генеральный директор
юридической компании
«Дельфи»*

**ПРЕДЛАГАЕМАЯ
НОВОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ
МОДЕЛЬ В КАЧЕСТВЕ
ОСНОВНОГО ВЕКТОРА
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ПОЛУЧАЕМЫХ СРЕДСТВ
ПРЕДУСМАТРИВАЕТ
НАПРАВЛЕНИЕ
СОБРАННЫХ СРЕДСТВ
ЭКОЛОГИЧЕСКОГО
СБОРА НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОГО
СПРОСА НА ПОЛЕЗНЫЕ
КОМПОНЕНТЫ
ОТХОДОВ СО СТОРОНЫ
УТИЛИЗАТОРОВ ПУТЁМ
ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
ПОСЛЕДНИМ СУБСИДИЙ.**

Проjekt Концепции реформирования механизма расширенной ответственности производителей и импортёров потребительских товаров и упаковки (далее – Концепция РОП) был разработан Минприроды России во исполнение Перечня поручений по реализации Послания Президента РФ В. В. Путина Федеральному Собранию от 24 января 2020 г.

Согласно данным Концепции, практика реализации механизма РОП показала низкую эффективность в 2016–2019 гг. В России, по экспертной оценке, свыше 160 тыс. предприятий осуществляют производство и импорт товаров и упаковки, и только 15 175 компаний в 2019 г. предоставили отчётность о выполнении нормативов утилизации. По данным Росстата, сумма экологического сбора, уплаченная в 2019 г., составила 2,466 млрд руб. «Производители и импортёры игнорировали необходимость участия в расширенной ответственности и предоставляли фиктивную отчётность», – говорится в документе.

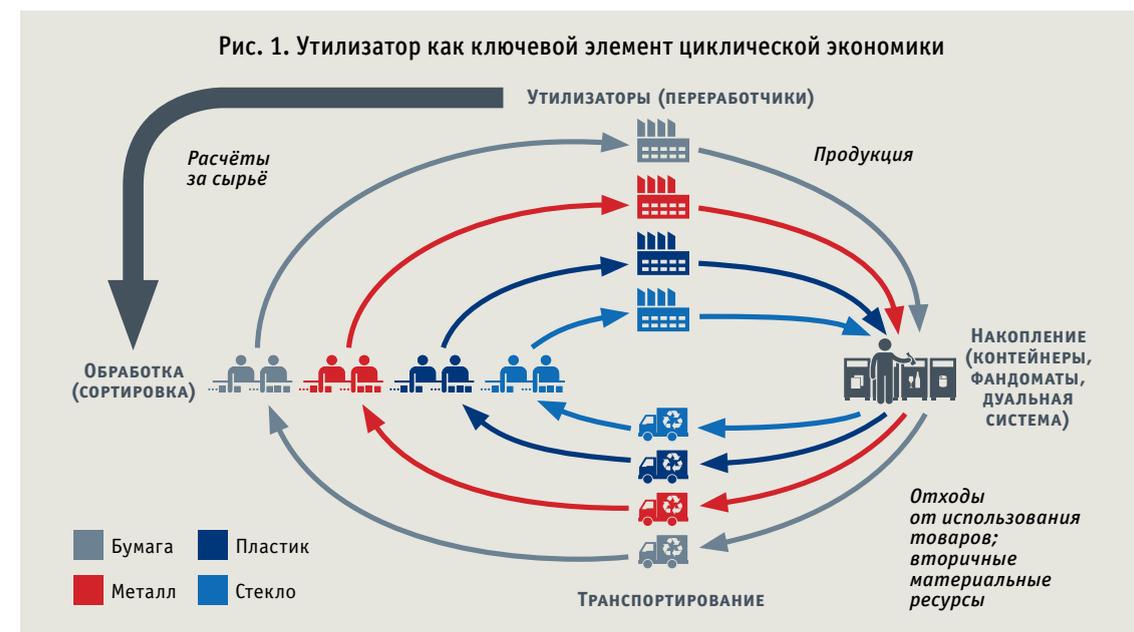
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РЕФОРМЫ

Российская система РОП (как и лучшие международные прак-

тики) предусматривает, что экологический сбор собирается с производителей/импортёров товаров/упаковки в размере, необходимом для оплаты работ и услуг по утилизации отходов, образованных в течение жизненного цикла продукции. Предлагаемая новой Концепцией модель в качестве основного вектора использования получаемых средств предусматривает направление собранных средств экологического сбора на обеспечение платёжеспособного спроса на полезные компоненты отходов со стороны утилизаторов путём предоставления последним субсидий.

Предпосылками такой экономической модели являются следующие факторы:

- утилизаторы заинтересованы в первую очередь в получении стабильных объёмов сырья для переработки и способны либо самостоятельно обеспечить создание необходимой инфраструктуры раздельного сбора, включая контейнерные площадки, контейнеры, транспортные средства, сортировочные станции, либо стимулировать создание инфраструктуры, а также внедрение наилучших доступных технологий,



развитие экосознательных практик и пр.;

– утилизаторы являются ключевыми участниками циклической экономики, и только при участии утилизаторов возможно выстроить эффективную инфраструктуру, обеспечивающую сбор, сортировку и логистику (на рыночных условиях).

«Отрасль обращения с ломом чёрных и цветных металлов не только готова к реализации экологической реформы и нового механизма РОП, но и может стать драйвером для других сфер переработки вторичных ресурсов. При ежегодном ломообразовании в стране около 45 млн т переработка находится на уровне 35 млн т в год. Таким образом, уже достигнут показатель глубины сбора и заготовки лома на уровне 80 %. При этом сбор лома физическими лицами, в зависимости от региона, составляет 50–80 % от общего объёма, что говорит и о доста-

точном уровне сортировки. По данным реестров, в России осуществляют деятельность свыше 10 тыс. игроков, сеть приёмных пунктов и производственных предприятий функционирует во всех регионах страны», – комментирует Марина Угловская, исполнительный директор Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ».

Согласно Концепции, средства экологического сбора не направляются непосредственно на создание инфраструктуры раздельного сбора отходов – для реализации второго варианта не требуется специального регулирования РОП, достаточно повысить какой-либо из существующих налогов и выделить необходимые средства из государственного бюджета. Концепция предполагает формирование механизма, не только обеспечивающего получение необходимых средств, но и стимулирующего последующее использование инфраструктуры сбора вторичных ресурсов.

НОРМАТИВ УТИЛИЗАЦИИ ИЛИ ЦЕЛЕВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УТИЛИЗАЦИИ

В действующем законодательстве норматив утилизации носит характер и целевого показателя для соответствующего вида вторичных ресурсов, и понижающего коэффициента к ставке экологического сбора. Концепция предполагает исключение применения таких понижающих коэффициентов.

Комментарии:

– понятие «норматив утилизации» закреплено Законом 89-ФЗ, а значения нормативов (10–30 % от образования отхода) установлены распоряжением Правительства РФ; – одновременное существование нормативов утилизации и целевых показателей утилизации в рамках национального проекта и федеральных проектов невозможно. Помимо того что целевые показатели в федеральном проекте отличают-

ся от нормативов утилизации, они имеют различную природу и различное назначение. Норматив утилизации фактически ограничивает объёмы переработки отходов «сверху», в то время как целевой показатель, напротив, создаёт стимул для роста переработки отходов, не препятствуя достижению более высоких, по сравнению с целевым, уровней переработки. Ограничение возможных объёмов переработки, вносимое нормативом утилизации, противоречит принципам экономики замкнутого цикла;

считываться исходя из необходимости утилизации 100 % отходов, а утилизация будет стимулироваться установленными Правительством РФ целевыми показателями национальной утилизации и ставками экологического сбора).

«Российский рынок лома отстаёт от развитых стран по показателю глубины переработки и извлечения полезных металлов содержащих фракций из отходов. При нормативе утилизации 100 % и корректном распределении экологического

именно такой вариант. Доведение средств всем участникам цепочки утилизации требует расчёта и постоянной корректировки долей каждого из них.

Комментарии:

– законодатель подразумевает, что экосбор – это компенсация прямых затрат на возврат в хозяйственный оборот ОИТ, включая сбор, транспортировку, сортировку, утилизацию;

– приоритетным вариантом расходования средств экосбора является доведение 100 % средств до непосредственных утилизаторов, которые будут уже за свой счёт стимулировать сбор/заготовку, сортировку, логистику, а также инвестировать в инфраструктуру.

Оператор РОП и утилизационный фонд

Для повышения уровня утилизации отходов необходимо создать эффективный механизм их целевого использования исключительно на утилизацию конкретных групп товаров. Для этого в рамках концепции совершенствования института расширенной ответственности производителей и импортёров товаров предложено создание специального фонда, аккумулирующего средства экологического сбора и установление порядка использования этих средств целевым образом. Оператору утилизационного фонда (оператор РОП) необходимо обеспечить доведение средств целевым образом до утилизаторов.

БР

сбора возникнет импульс для инвестирования в прогрессивные технологии, благодаря которым реально увеличить эффективность на 15–25 %», – говорит Марина Угловская.

Расходование экосбора: непосредственно утилизаторам или всем участникам цепочки утилизации

Доведение средств должно обеспечить повышение экономической эффективности всей цепочки утилизации. Задачей политики эффективного обращения с отходами является максимальное возвращение в оборот, т.е. превращение вторичного материала в новый товар. Доведение средств до утилизаторов (конечного звена цепочки) обеспечит «подпитку» всех нижестоящих звеньев в пропорции, определяемой рыночной ситуацией. Концепция предполагает

Задачей политики эффективного обращения с отходами является максимальное возвращение в оборот, т.е. превращение вторичного материала в новый товар.

– регулирование размеров экологического сбора необходимо осуществлять через ставки экологического сбора, рассчитывая ставки для разных групп товаров (упаковки), исходя из государственной экологической политики (ставки регулируют поступление материалов в хозяйственный оборот в зависимости от возможностей их переработки), прогнозных оценок количества отходов. Регулирование нормативом утилизации ограничивает направление отходов на утилизацию, создаёт неравные конкурентные условия среди утилизаторов и среди материалов;

– загрязнители не должны использовать норматив утилизации для снижения размера своей ответственности, поэтому целесообразно отказаться от этого понятия (ответственность будет рас-



ИТОГИ КВОТИРОВАНИЯ НА ВЫВОЗ ОТХОДОВ И ЛОМА ЧЁРНЫХ МЕТАЛЛОВ НА ЭКСПОРТ ИЗ РОССИИ

Согласно таможенной статистике, экспорт лома чёрных металлов (ТНВЭД 7204) по итогам 2019 г. в сравнении с 2018 г. уменьшился на 21,9 %, или на 897,8 тыс. т до уровня 3195,1 тыс. т. Главная причина – ограничение экспорта через квотирование в период 1 сентября – 31 декабря 2019 г., которое было утверждено Постановлением Правительства РФ от 31.08.2019 № 1134 «О введении временного количественного ограничения на вывоз отходов и лома чёрных металлов за пределы территории Российской Федерации в государства, не являющиеся членами Евразийского экономического союза».

Приказ Минпромторга России № 3394 от 11.09.2019, который последовал за постановлением, установил квоты в отношении отходов и лома чёрных металлов (код ТН ВЭД ЕАЭС 7204) в размере **1009,2 тыс. т** и распределил на **323** участника внешнеэкономической деятельности. За весь период действия ограничений квотами воспользовались только **95** компаний, которыми было экспортировано **685,2 тыс. т** лома чёрных металлов, что составляет **67,9 %** от первоначально установленной квоты.

За период с сентября по декабрь 2019 г., в сравнении с аналогичным периодом преды-

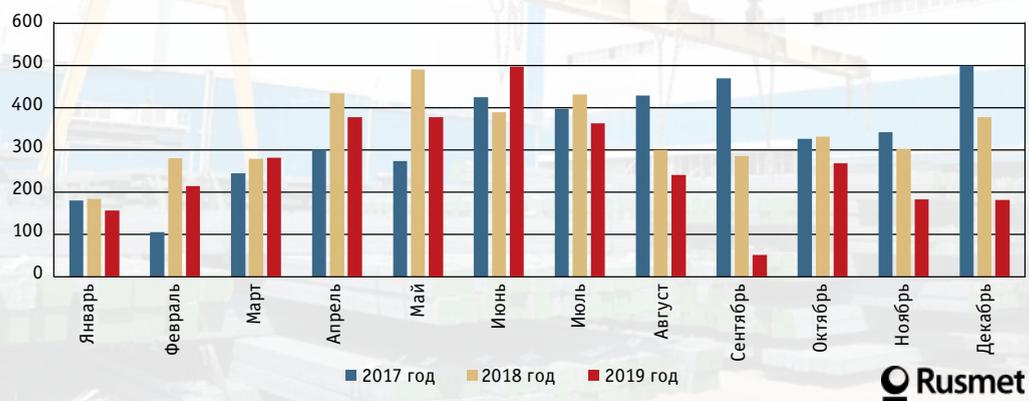
дущего года, объём экспорта чёрных металлов участниками Приказа № 3394 уменьшился на 42,7 %, или на 510,0 тыс. т, с **1195,2** до **685,2 тыс. т**.

Квоты не были выбраны не потому, что рынку они были не нужны, а потому что правила распределения квот искусственно ограничили возможность и целесообразность их получения. А крымским компаниям вообще запретили.

О том, что невыбранная минимальная квота составит 290 тыс. 572 т в связи с ошибками, допущенными в приказе и постановлении, предупреждала ещё в сентябре и начале октября 2019 г. Ассоциация НСРО «РУС-

ЛОМ.КОМ». При действующих правилах, установленных постановлением и приказом, за квотами смогла обратиться только часть компаний, которые имеют право получить квоты по следующим причинам. Путём вычисления среднеарифметических объёмов за 4 месяца квоты были автоматически распределены ведомством между 323 компаниями, которые вели деятельность в 2016–2018 гг. Из них 54 организации не могли воспользоваться предоставленной квотой из-за правового статуса, в том числе: исключены из ЕГРЮЛ или в процессе исключения из ЕГРЮЛ (22 организации), стадия ликвидации (13 организаций),

Рис. 1. Экспорт лома чёрных металлов из России, тыс. т



банкротство (4 организации), реорганизация (3 организации), ликвидация (10 организаций). При этом нераспределённый объём квот по этим организациям составляет **50 тыс. 456 т**. Экспортные партии лома металлов формируются в соответствии с требованиями к загрузке судовых партий, по 3–30 тыс. т. Дробное распределение квот малыми объёмами (например, по 100, 200, 300 тонн для одного участника ВЭД), которое предусмотрено в приказе к постановлению, не даёт возможности экспортёру воспользоваться правом на квоту, если размер его квоты оказался менее 3 тыс. т. Консолидировать объёмы экспортёры не могут. Передача (переуступка прав, реализация и т.д.) квоты иному юридическому лицу не предусмотрена постановлением и правилами к нему. По оценкам, данный нераспределённый объём дробных квот составляет **43 тыс. 331 т**. В приказе также поименованы организации, которые осуществляли ВЭД в период 2016–2018 гг., однако

полностью закрыли экспортное направление деятельности в 2019 г. В этой связи, предупреждала Ассоциация, вероятность того, что эти организации обратятся за квотами в оставшиеся 2,5 месяца, стремится к нулю. Объём квот, распределённый этим компаниям, составляет ещё порядка **86 тыс. 785 т**. Резюмируя анализ действующего приказа и постановления, получаем, что только 72 участника ВЭД, которые вели непрерывно деятельность в 2016–2019 гг., получили в итоге относительно справедливое распределение квот. Те компании, которые осуществляли деятельность только 2 или 1 год, получили квоты соответственно в размере 2/3 или 1/3 от годового объёма. Не попали в приказ и не получили квоты экспортёры, начавшие ВЭД в 2019 г., таких организаций более 30. 12 участников ВЭД, зарегистрированных в Крыму и на Камчатке, также лишены права экспортировать, они только планировали начать экспорт в 2019 г., согласовали контракты

и вкладывали инвестиции в развитие инфраструктуры. На Камчатке нет внутреннего потребления. Квоты введены, остатки в портах оказались значительно больше, чем выделено квот. Экспортёры региона вынужденно перестали покупать лом, утилизировать корабли.

Ценовая ситуация: цены в сентябре-октябре понизились не из-за квотирования, а по причине мирового спада цен на чёрные металлы.

Из сравнительного анализа динамики цен на лом чёрных металлов в Уральском и Центральном регионах РФ с динамикой цен на стальной прокат и сырьё для производства стали (лом чёрных металлов, горячебрикетированное железо (ГБЖ), чушковый товарный чугун) следует, что они имеют одинаковую динамику и зависят от спроса на готовую стальную продукцию на внешнем рынке, цен на «материалы-заменители» (чугун, ГБЖ), а также сезонных факторов, связанных с доступностью металлолома для его за-

готовки специализированными ломоперерабатывающими предприятиями. В качестве отдельного фактора – влияние «торговых войн» и применение защитительных торговых пошлин в отношении различных стран.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Государство из-за невыбранных квот потеряло минимум 6,8 млрд руб. валютной выручки и 340 млн руб. таможенных платежей. При расчёте учитывался курс доллара США 63,49. **Потерь можно было избежать.** В правилах распределения между участниками внешнеторговой деятельности квот в отношении отходов и лома чёрных металлов, вывозимых за пределы территории Российской Федерации в государства, не являющиеся членами Евразийского экономического союза, необходимо было учесть пожелания и предложения профессиональных участ-

ников рынка Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ», которые были высказаны как во время ОРВ – оценки регулирующего воздействия постановления, то есть до его принятия, так и в самом начале действия постановления, когда ещё имело смысл внести изменения.

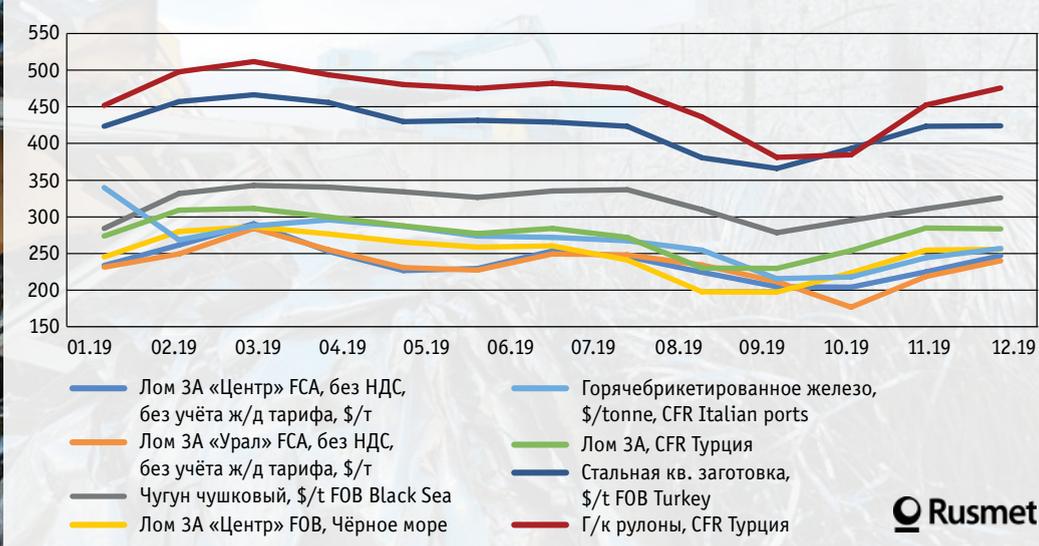
Ломосбор в 2020 г. упадёт минимум на 1 млн т, потому что ломозаготовители понесли большие убытки, а некоторые ушли с рынка. Экспортёры вынуждены заморозить деньги, платя агентский НДС на остаток невывезенного с территории России товара на 30.09.2019 (в связи с невозможностью получить квоты), начислить НДС нужно, а права на вычет наступают только после фактического экспорта. А это сотни миллионов рублей, выведенных из оборота минимум на 9 месяцев.

Металлурги не смогли увеличить производство. Ключевым фактором увеличения

выплавки стали и производства готовых стальных изделий является спрос со стороны потребителей, а не доступность в качестве сталеплавильной шихты лома чёрных металлов. Дефицит лома чёрных металлов на складах сталеплавильных предприятий всегда возникает в первом квартале года и связан с истощением складских запасов металлолома, сделанных в летне-осенний период, когда объём ломосбора достигает своего максимума и ценового минимума. Как правило, служба главного инженера в этот период производит перешихтовку сталеплавильных агрегатов с целью увеличения использования чугуна (ГБЖ) и при выплавке стали.

Информационно-аналитическая служба Рейтингового агентства «Русмет»

Рис. 2. Цены на чугун, стальной лом, стальной прокат



ВИКТОР КОВШЕВНЫЙ: «Россия для всего мира должна стать примером бережного отношения к природным ресурсам»

Участниками Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ» являются более 300 компаний из числа ломозаготовительных структур металлургических комбинатов, независимых переработчиков, экспортёров, импортёров и трейдеров, являющихся лидерами рынка и государственных программ. Члены Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ» обладают 100 % шредерных мощностей России, 75 % рынка по объёму потребления стального лома в России и 30–50 % алюминиевого, медного ломов и электронных отходов. Достигнутая за 7 лет работы высокая степень объединения рынка позволяет формировать сильную консолидированную позицию бизнеса при взаимодействии с органами власти и иными организациями для решения проблем отрасли и её развития. Наш собеседник – директор Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ» Виктор Ковшевный.

– Виктор Викторович, члены вашей Ассоциации представляют отрасль лома чёрных и цветных металлов. Между тем многие наши граждане имеют о ней довольно смутное представление. Часто вспоминают, как у соседа по даче украли медный самовар...

– Все привыкли красить ломозаготовителей в чёрный цвет, утверждая, что они – криминал и расхитители люков. Случаи воровства люков есть, только они составляют 0,01 % от всего объёма рынка. Не больше, чем в любой другой отрасли. Непонимание деятельности ломозаготовителей наблюдается не только в нашей стране. Мне

коллеги из одной европейской страны рассказали, как их однажды собрали местные чиновники: «Значит, так. Вы все воры, бандиты...» Далее шло требо-

ланы из лома, а в домах, в которых они живут, есть стальная арматура, сделанная из лома. И, наконец, они принимают не только лом, но и другие виды

«Ломозаготовительная отрасль несёт большую социальную нагрузку, обеспечивая для десятков миллионов человек возможность купить батон хлеба или лекарство. Если лом не собирать, он пропадёт из-за процессов коррозии».

вание закрыться. Ломозаготовителям пришлось объяснять, что они – это производство и рабочие места, что машины, на которых ездят чиновники, сде-

отходов, тем самым улучшая экологическую обстановку. И не просто принимают, а за деньги. В любой стране мира первичным сбором бытовых от-

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ходов занимаются малообеспеченные люди, их десятки миллионов. Ломозаготовительная отрасль несёт большую социальную нагрузку, обеспечивая для десятков миллионов человек возможность купить батон хлеба или лекарство. Если лом не собирать, он пропадёт из-за процессов коррозии.

Одновременно ломозаготовители отвечают за критически важное сырьевое обеспечение металлургии и машиностроения. Доля лома в производстве чёрных и цветных металлов составляет от 40 до 100 %, в зависимости от вида металлов. Быть или не быть металлургии сегодня – это больше вопрос не тех-

На лом, покупаемый с рынка, приходится

21% РАСХОДОВ ПРИ КИСЛОРОДНО-КОНВЕРТЕРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ, 65–80% ПРИ ЭЛЕКТРОСТАЛЕ-ПЛАВИЛЬНОМ

нологии, а инфраструктуры по сбору вторичного сырья. Яркие и неожиданные примеры использования лома в России: танк «Армата» – более чем наполови-

ну сделан из металлолома. Или высоковольтные контактные провода для железной дороги – здесь применяется медный лом.

– Наверное, имеет смысл говорить и об экологической эффективности?

– Конечно. При использовании лома значительно снижаются общие отраслевые выбросы в атмосферу и, как следствие, происходит снижение нагрузки на окружающую среду по сравнению с выплавкой из руды. Если подойти к вопросу более системно, речь идёт о сохранении природных ресурсов за счёт оборачиваемости металлофонда. Идеал – безотходное производство. Россия для всего



«С 2000 года экспорт вторичных металлов принёс больше 20 млрд долларов. Ломозаготовительная отрасль оказывает положительное влияние на международный торговый баланс России».

мира должна стать образцом по сохранению природных ресурсов за счёт использования вторсырья.

– Некоторые вообще не знают о существовании ломозаготовителей именно как целой отрасли...

– Невидимая для многих отрасль приносит миллиарды ва-

лютной выручки. С 2000 года экспорт вторичных металлов принёс больше 20 млрд долларов. Ломозаготовительная отрасль оказывает положительное влияние на международный торговый баланс России.

У ломозаготовительной отрасли есть базовые составляющие отрасли промышленности:

сырьевая база – металлофонд почти в 1,7 млрд тонн, финансовый оборот больше 1 трлн рублей, десятки тысяч рабочих мест, инфраструктура. Стоимость основных фондов отрасли по приёму и переработке металлолома составляет 340 млрд рублей. Оборудование и технологии не сконцентрированы в 40 моногородах, как у металлургических холдингов, а распределены по всей территории России среди 10 тысяч лицензиатов и более 50 тысяч площадок по сбору лома. Ломозаготовители есть и в тех регионах, где до ближайшего металлургического производства больше 3 тыс. км. Ежегодные вложения в оборудование должны превышать 30–35 млрд рублей, что составляет 10 % от основных фондов. Это связано как с ресурсоёмкостью оборудования на уровне до 20 тысяч моточасов, так и с увеличением сложности работ по переработке ломов – легкодоступного лома становится всё меньше.

– Как государство управляет ломозаготовительной отраслью?

– В развитых странах уделяется серьёзное внимание вопросам металлургии, металлопотребления и управления металлофондом. У нас существовавшая и достаточно эффективно работающая система была разрушена. Государство в 1990-е ушло из управления промышленностью. Металлурги после распада СССР смогли сохранить промышленную политику в своих интересах. Размер комбинатов позволял быть государством в государстве, а разрозненные тысячи ломозаготовителей остались одни. Каждый со своим набором проблем.

– Государство ушло из управления, но, может, созданы новые инструменты?

– На уровне законодательства – это институт саморегулирования. Что такое ассоциация, имеющая статус саморегулируемой организации? Если сказать двумя словами, это отраслевое министерство. Именно отраслевые ассоциации должны формировать промышленную политику страны через введение и контроль соблюдения стандартов: от технических правил до этических норм. Каждое предприятие по отдельности заниматься этим не станет. Оно будет свои корпоративные интересы отстаивать или бороться с конкурентами. В законодательстве о СРО предусмотрена система сдержек и противовесов для устранения возможных конфликтов интересов, это нужно для снижения рисков монополизации рынка.

– Члены Ассоциации конкурируют между собой. Это не является препятствием? Насколько широк круг проблем, которые приходится решать Ассоциации?

Период амортизации для основных металлопотребляющих отраслей

Отрасль	Срок амортизации, лет
 Строительство	35–100
 Трубы	21–25
 Бытовая техника и электроника	4–12
 Электротехническая промышленность	10–14
 Машины и оборудование	21–25
 Автомобильная промышленность	8–17
 Ж/д машиностроение, рельсы	16–22





«Россия должна перенимать лучший мировой опыт. Ломозаготовительная отрасль – основа для создания отрасли рециклинга, для “зелёной экономики”, на которую делают ставку развитые страны. Цель – устойчивое развитие».

– Одна из главнейших проблем любого промышленного объединения – борьба конкурентов, состоящих в одной Ассоциации. В «РУСЛОМ.КОМ» объединились российские предприятия, заинтересованные в создании высокотехнологичной отрасли обращения с ломом металлов и отходами производства и потребления. Свою миссию мы определили так: обеспечение сырьевой и экологической безопасности в стране через возврат в хозяйственный оборот вторичных ресурсов.

Ассоциация – не место для конкурентных войн между компаниями, а место, где создаются условия бизнеса для всех, для всей отрасли. По

своим задачам Ассоциация объединяет в себе отраслевое министерство и отраслевую экспертизу. Ассоциация развивает внутренние и внешние отношения между компаниями и опирается на многолетний опыт ломозаготовителей, многие из которых занимаются ломом всю жизнь.

– Насколько нужна отраслевая экспертиза?

– В нашей стране были случаи, когда принимались решения, которые были выгодны одной группе игроков рынка и одновременно наносили очередной удар по отрасли. Важно усилить предусмотренную законом ОРВ – оценку регулирующего воздействия. Чтобы мы могли не только сказать о проблеме,

но и быть услышанными. Сформировалось странное представление, как будто металлолом изначально собран в одну кучу, которую надо только правильно перераспределить. То, что сбор металлолома – это тяжёлый и опасный для жизни труд, с большими затратами на логистику и ломоперерабатывающее оборудование, до сих пор не осознаёт большинство чиновников.

– Ассоциация организовала поездки в разные страны для изучения опыта. Какие интересные выводы сделаны для России?

– Металлы характеризуют уровень жизни и скорость роста экономики. Потому что металлы отвечают за любые процессы, связанные с движением: это может быть пассажиропоток, товары, энергия или информация. В развитых странах металлофонд на душу населения в 5–10 раз больше, чем в развивающихся. Важной характеристикой для государства является металлопотребление на душу

населения. Китай уже больше 20 лет опережает большинство стран по данному показателю.

Со временем растёт количество и качество перемен. То, насколько адекватны переменам национальные правительства в принятии решений, сказывается на скорости роста экономических показателей страны. В Азии никуда не спешат, и при этом они в лидерах. Мы же всё время спешим, вечно не успеваем и при этом отстаём. В России горизонт планирования сужается – такую тенденцию отмечают российские компании, но они не виноваты в этом – это ответ на постоянно меняющиеся и непредсказуемые правила ведения игры. Для металлургического холдинга создать стратегию на 10 лет вперёд уже становится подвигом, в то время как в быстро растущих странах Юго-Восточной Азии планирование

на 100 лет вперёд – обычное явление. Поэтому при взаимодействии с Японией или Китаем мне была непонятна их неторопливость – встретились, договорились, давайте скорей,

готовительная отрасль – основа для создания отрасли рециклинга, для «зелёной экономики», на которую делают ставку развитые страны. Цель – устойчивое развитие. На металлы в

«Вчерашний ломозаготовитель становится универсальным переработчиком отходов, который осуществляет приём и переработку в дополнение к металлам других отходов: пластик, макулатуру, стекло, электронный лом, ТБО».

а они не спешат. И не переживают, если планируемый проект на текущий год срывается. Не будет сейчас, будет через год, не будет через год – будет через три и т.д. Главное – соблюдение долгосрочной стратегии, поддержание долгосрочного курса. И тщательный сбор информации по всем рынкам для понимания ситуации и корректировки прогнозов.

Россия должна перенимать лучший мировой опыт. Ломоза-

структуре отходов приходится 67–89% стоимости, в зависимости от страны. Вчерашний ломозаготовитель становится универсальным переработчиком отходов, который осуществляет приём и переработку в дополнение к металлам других отходов: пластик, макулатуру, стекло, электронный лом, ТБО. Об этом на Ломовом форуме в Москве 24–25 марта 2020 года расскажут ведущие эксперты и лидеры рынка.

БР

СПРАВКА



Ковшевский Виктор Викторович,
директор Ассоциации НСПО «РУСЛОМ.КОМ».

Окончил Московский институт стали и сплавов (1997 г., диплом с отличием).

В 1997–2015 гг. – генеральный директор ООО «Интеллектуальные ресурсы» (Rusmet.ru).
2015–2017 гг. – заместитель директора Национальной ассоциации по экспертизе недр.
С 2012 г. – директор Ассоциации НСПО «РУСЛОМ.КОМ».
Специализация: металлургия, ломопереработка и утилизация ВЭТС, уголь, цемент, сельское хозяйство. Организовано более 100 мероприятий в России, странах ЕС, Иране, Китае, США, Японии и других странах. Провёл более 50 отраслевых маркетинговых исследований и научно-исследовательских работ для федеральных министерств,

металлургических и нефтяных компаний.
Автор национального доклада «Устойчивое развитие ГМК экономик АТЭС», представленного в Сингапуре в 2009 г., одобренного комиссией ECOTECH и переданного в Комиссию ООН по устойчивому развитию.
Некоторые НИР: «Моделирование устойчивого развития экономик с использованием таблиц "Затраты-Выпуск"», «Стратегия развития металлургии, мониторинг технико-экономических показателей металлургических предприятий; «Материалы будущего», «Металлургия через 100 лет».

НАШИ ДЕТИ БУДУТ ЖИТЬ В РОССИИ. НАДО ЗДЕСЬ НАВОДИТЬ ПОРЯДОК

Наша компания работает на рынке лома чёрных и цветных металлов уже полтора десятилетия. Историю её становления, развития, наверное, можно назвать типичной для многих предприятий отрасли. Как и проблемы, которые мы решали и продолжаем решать в процессе работы, не теряя при этом оптимизма и не отступая от принципа, ставшего для нас основополагающим. Наш принцип – добросовестность бизнеса.



Николай Малых,
учредитель
ООО «Интервторресурс»

**ПЕРВЫЕ ОПЫТЫ
БЫЛИ ПЕЧАЛЬНЫМИ.
ПЛЮС КО ВСЕМУ
РАЗРАЗИЛСЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
КРИЗИС.
ВОПРОС СТОЯЛ ОЧЕНЬ
ЖЁСТКО:
ИЛИ МЫ ВЫЖИВЕМ
В ЭТОЙ СИТУАЦИИ,
ИЛИ ЗАКРОЕМ ПРОЕКТ.
МЫ ВЫСТОЯЛИ.**

Так получилось, что я заинтересовался металлургической и ломозаготовительной отраслями после увольнения в запас из рядов Вооружённых Сил, будучи уже достаточно опытным, сложившимся человеком. Начал изучать вопрос на примерах работы иностранных компаний в России и за рубежом. 20 лет назад мы объединили усилия, стали партнёрами с Алексеем Борисовичем Курятниковым – кандидатом экономических наук и кандидатом химических наук.

После того как нам стало ясно, что западные партнёры не собираются инвестировать в нашу экономику серьёзные средства, мы решили начать свой проект и в 2005 году зарегистрировали компанию «Интервторресурс». Это стало началом долгого и очень непростого пути.

Казалось бы, в теории всё ясно, но когда ты хочешь практически вписаться в мировую металлургическую систему на правах поставщика, ты начинаешь осознавать, что тебя там

никто не ждёт с распростёртыми объятиями.

Первые опыты были печальными. Плюс ко всему разразился экономический кризис. Вопрос стоял очень жёстко: или мы выживем в этой ситуации, или закроем проект. Мы выстояли.

Идея была в том, чтобы создать независимую коммерческую структуру, которая позволит таким людям, как мы, много лет отдавшим государственной службе, самостоятельно зарабатывать и обеспечить себя. При этом исключительно в рамках действующего законодательства! Это основополагающий принцип нашей работы.

Примерно 75% менеджмента компании – это офицеры запаса, отслужившие 25–30 лет. Опыт и волевые качества у нас присутствуют. Соблюдение дисциплины на производстве – дело само собой разумеющееся.

Почему я говорю – «производство»? В компании на сегодняшний день работает порядка 200 человек. Из них в офисе – 35. Все остальные на производстве. Лом – это техника,

сложные операции, связанные, например, с погрузкой судна, и т.д. Весь комплекс работ мы осуществляем самостоятельно. Будем говорить откровенно: компания за 15 лет столкнулась с массой проявлений негативных факторов, которые присутствуют в сегодняшней жизни.

Нам мешали работать, угрожали. Мы преодолевали административные барьеры. Боролись с засильем недобросовестных должностных лиц на таможне. Мы строили и сейчас строим исключительно белый бизнес.

Принципиально не шли ни на какие незаконные сделки и не давали взятку. За эту принципиальность пришлось пострадать. В отношении моего партнёра как генерального директора были возбуждены уголовные дела. Из бюджета компании было изъято около 50 млн рублей. Для экспортёра это серьёзные деньги.

На сегодняшний день уголовные дела закрыты за отсутствием события преступления. Как специалист по уголовному праву, скажу: это значит, что наступает ответственность этих уголовных дел.

Денежные средства мы вернули. Сегодня завершается процесс реабилитации. Лица,

Это отраслевая проблема. Сейчас она стоит уже не так остро, но ещё лет 5–6 назад отношение к отрасли со стороны чиновников, правоохранителей было пренебрежительно-подозрительным. Мол, знаем мы вас, всё на чёрно-серых схемах держится.

Это всё идёт из 1990-х годов, когда бизнес только форми-

В КОМПАНИИ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ РАБОТАЕТ ПОРЯДКА 200 ЧЕЛОВЕК. ИЗ НИХ В ОФИСЕ – 35. ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕ. ЛОМ – ЭТО ТЕХНИКА, СЛОЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ, СВЯЗАННЫЕ, НАПРИМЕР, С ПОГРУЗКОЙ СУДНА, И Т.Д.

которые виновны в организации этого безобразия, наказаны. Кто-то уволен, кто-то находится под следствием. Это итог 5 лет борьбы.

Каждый год у нас было порядка 60 арбитражных заседаний. Самое главное – да, мы победили, но радости нет, когда понимаешь, сколько бюджет недополучил средств из-за того, что компания не могла нормально работать 5 лет.

Тёмным и серым был не только металлолом. У всех видов бизнеса были свои «скелеты в шкафу».

Победить в борьбе за своё честное имя нам помогла, в частности, цифровизация. Сейчас много говорится о её перспективах, необходимости внедрения. Но мы-то занимались этим уже давно.

У нас всё было задекларировано в соответствии с нормами





законодательства, включено в личные декларации. Не было оснований продолжать уголовное преследование. Когда ты двигаешься в этом направлении, у тебя как у собственника появляется мотивация перевести всё в цифру и свести к минимуму человеческий фактор в управлении предприятием.

Не может собственник 24 часа наблюдать за складами, за офисом, за движением товара. Соответственно, надо отразить

России, Министерства экономического развития России и даже на уровне заместителя Председателя Правительства РФ обсуждаются вопросы, как нашу отрасль сформировать таким образом, чтобы ушли устаревшие представления о её «полузаконном» функционировании.

Появились идеи, что хорошо бы это всё поставить под контроль и организовать ломопотоки страны через товарно-сырьевую биржу. Сама идея за-

В отрасли за последние годы произошло немало положительных изменений. Впервые за 30 лет сформировалась отраслевая Ассоциация. Почему она появилась? Правительство правильно просчитало, что надо создавать некоммерческие объединения бизнеса.

Благодаря созданию Ассоциации мы сегодня видим комплексную картину положения дел в отрасли. У нас, членов Ассоциации, есть огромный опыт международной деятельности: торговли, правовой защиты. У кого-то накоплен опыт создания софтпродук-

тов, совмещения их с программой 1С. Это очень важно. Ассоциация служит инструментом обмена лучшими практиками. Таким образом, отрасль продвигается вперёд.

Ещё недавно я очень скептически относился к мероприятиям, которые организуются ведомствами. Не видел в них особого смысла. С момента основания компании мы сами для себя были министерством и думали, что нам никто не нужен. Но вот на днях было сове-

мечательная. И вполне в русле программы по цифровизации экономики. Проблема в исполнении. Административно-командные способы управления мы уже проходили и примерно знаем, чем это заканчивается. Надо подойти к проблеме комплексно. Есть здравая идея, для её осуществления необходимо провести огромный комплекс работ. Определиться с инструментарием, с участниками. Это научный подход, за который мы выступаем.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ САМА НЕ ПРИХОДИТ. ЕЁ ТЕМПЫ ЗАВИСЯТ ОТ ТОГО, НАСКОЛЬКО ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В ЛИЦЕ СОБСТВЕННИКА ПОНИМАЕТ ЭТОТ ПРОЦЕСС, ХОЧЕТ РЕАЛЬНО В НЁМ УЧАСТВОВАТЬ.

эти процессы в какой-то программе, в цифровом продукте.

Цифровизация сама не приходит. Её темпы зависят от того, насколько частное предприятие в лице собственника понимает этот процесс, хочет реально в нём участвовать.

Цифровизация, учёт и открытое ведение бизнеса в области металлолома, ломозаготовки, экспорта лома нам в отрасли крайне важны.

На уровне Министерства промышленности и торговли

вание у заместителя Министра промышленности и торговли. Выступали руководители разных компаний, представители регионов. И наша Ассоциация – с общей, консолидированной позицией профессионалов, которые бизнесом занимаются достаточно длительное время. К нашей точке зрения у нас нельзя не прислушаться.

Появляются новые идеи, подходы, практические методы работы. В Санкт-Петербурге действует программа реновации, когда на месте старых домов планируется возвести новое жильё. Такие районы есть и у нас. Они плотно застроены домами. Когда их будут разбирать, представляете, сколько отходов появится?

Там в бетонных конструкциях – до 30% металла. В нашей



для дорожного строительства. Дорожники у нас всё забрали за небольшие деньги. Мы поняли, что это правильное направление, которое можно развивать.

Составили план, нашли инвестора – японскую компанию. Они очень заинтересовались. Подписали рамочный кон-

тракт на первое судно, мы проверили: кватирования в этом году не будет.

Выполняем контракт. Заказ – 40 тыс. тонн, цена – отличная, деньги получили. Судно заказали, через 3 дня погрузка. До сих пор помню: 31 августа. И вдруг узнаём: введены квоты.

Как снег на голову. Ждите порядок оформления новых лицензий. Мы отменяем судно, переносим контракты.

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДЕЙСТВУЕТ ПРОГРАММА РЕНОВАЦИИ, КОГДА НА МЕСТЕ СТАРЫХ ДОМОВ ПЛАНИРУЕТСЯ ВОЗВЕСТИ НОВОЕ ЖИЛЬЁ. ЭТИ РАЙОНЫ ПЛОТНО ЗАСТРОЕНЫ ДОМАМИ. КОГДА ИХ БУДУТ РАЗБИРАТЬ, ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ, СКОЛЬКО ОТХОДОВ ПОЯВИТСЯ?

отрасли бизнес должен развиваться за счёт снижения себестоимости лома.

Надо взять этот лом как можно дешевле. Но что дальше делать с бетоном?

В прошлом году мы провели эксперимент. Взяли необходимое оборудование, собрали по городу 10 тыс. тонн этих отходов, завезли себе, не нарушая при этом действующее законодательство. Железо извлекли из бетона. Получили лом с низкой себестоимостью и бетонные отходы. Переработали их в специальных машинах, получили прекрасный материал

В БЕТОННЫХ КОНСТРУКЦИЯХ – ДО 30% МЕТАЛЛА. В НАШЕЙ ОТРАСЛИ БИЗНЕС ДОЛЖЕН РАЗВИВАТЬСЯ ЗА СЧЁТ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ЛОМА.

тракт. Вопросы финансирования решили.

Кстати, у нашей компании за последние 3 года кредитная линия в российских банках практически отсутствует. Мы работаем за счёт краткосрочных инвестиций, которые привлекаем от западных партнёров, в том числе и в обход санкций. Мы научились работать под санкциями.

Но всего не предусмотреть. Прежде чем подписывать рамочный и конкретный кон-

Всё срывается, цена поменялась, потому что мировые цены просели. Японцы разводят руками: мол, понимаем, что форс-мажор, но...

Проект сорвался. У нас убытки. А если с государственной точки зрения посмотреть? Мы посчитали: потеря регионального валового продукта – 599 млн рублей. Это по одной компании. А как же защита отечественного производителя? Да и просто за державу обидно. У нас же в компании в основном



бывшие офицеры. Их не нужно учить патриотизму.

Сейчас общаюсь с другими членами нашей Ассоциации и понимаю, что не только по нашей компании это квотирование ударило.

На совещании в Минпроторге России я пытался этот

Мы – люди упорные, поэтому у нас уже опять назначена встреча с японцами, швейцарцами. Сложность заключается именно в том, чтобы убедить наших партнёров, что условия ведения бизнеса не изменятся.

Когда движение или управленческие идеи наверху будут

формой. Только она мешает развитию инвестиционного проекта, особенно в современных условиях. Ведь не каждая иностранная компания готова сейчас под воздействием геополитических процессов заходить в российскую экономику.

Я, наверное, оптимист, в силу образования склонный к аналитике. Моё глубокое убеждение, что тенденция к лучшему не просто имеет место быть, хочется верить, что она будет укрепляться.

Конечно, хотелось бы всего и сразу. Чтобы квот не вводили, необходимо создать стабильную законодательную систему. Как практикующий юрист, я понимаю, что если мы даже начнём отсчитывать от 1995 года, наша законодательная система ещё слишком молода и неустойчива.

Чем наша компания «Интерваторресурс» отличается от всех остальных?

В конце 1990-х было немало крупных компаний, у них были большие склады, много техники. Потом они просто рушились, закрывались моментально: убытки, нехватка по складу...

В чём ошибка? Ошибка была стратегическая. Сначала надо выстраивать потребление, внешнюю экономическую сторону бизнеса, уже затем развивать производственную базу.

Если ты делаешь наоборот: берёшь кредиты, покупаешь технику, а потребления нет – то ты останавливаешься. Вопрос со сбытом – первостепенный. На сегодняшний день наша компания разработала экспортный механизм с одним из заводов Турции «Ичташ». Это одно из крупнейших предприятий, второе по мощности в стране. Мы создали такую схему коммерческого взаимодействия, что перепад цен на металлолом на нас не влияет.

Секрета нет никакого. Административное оформление документов у нас – это рамочный контракт. Там всё учтено, продумано. А суть в том, что мы продаём судовую партию не сразу, а частями.

Цена упала – мы понизили. Цена выросла – мы повысили. Так мы создали судовую партию без убытков, без потерь. Каждый получил свою выгоду. Этот механизм работает. Он неприемлем сейчас с другим партнёром. Потому что с этим мы уже прошли все этапы на пути к доверию. Были конфликты, непонимание, теперь это позади.

Когда партнёр тебя понимает, знает, что во всех проблемных ситуациях ты найдёшь достойный выход по отношению к нему и своих интересов не упустишь – тогда выстраивается система взаимовыгодного сотрудничества, основанная на доверии. Несмотря на то что у него завод, 10 тыс. человек работает. Три брата – три собственника, абсолютно

СНАЧАЛА НАДО ВЫСТРАИВАТЬ ПОТРЕБЛЕНИЕ, ВНЕШНЮЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СТОРОНУ БИЗНЕСА, УЖЕ ЗАТЕМ РАЗВИВАТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ БАЗУ. ЕСЛИ ТЫ ДЕЛАЕШЬ НАОБОРОТ: БЕРЁШЬ КРЕДИТЫ, ПОКУПАЕШЬ ТЕХНИКУ, А ПОТРЕБЛЕНИЯ НЕТ – ТО ТЫ ОСТАНАВЛИВАЕШЬСЯ. ВОПРОС СО СБЫТОМ – ПЕРВОСТЕПЕННЫЙ.

разные характеры. Со всеми нашли общий язык и общаемся, работаем ко взаимной выгоде. Это пример положительного сотрудничества. Несмотря на любые политические нестабильности.

Те компании, которые выходят на внешние рынки, долж-

ны понимать, что есть примеры, когда тебя просто хотят обмануть. Рынки разные, надо знать специфику.

Где получить эту информацию? Конечно, в нашей Ассоциации. И мы делимся своими опытом и знаниями, и сами от коллег получаем важную информацию. В атмосфере взаимовыручки, взаимопомощи работа всегда спорится. **БР**

У НАШЕЙ КОМПАНИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 ГОДА КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ ПРАКТИЧЕСКИ ОТСУТСТВУЕТ. МЫ РАБОТАЕМ ЗА СЧЁТ КРАТКОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, КОТОРЫЕ ПРИВЛЕКАЕМ ОТ ЗАПАДНЫХ ПАРТНЁРОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ И В ОБХОД САНКЦИЙ. МЫ НАУЧИЛИСЬ РАБОТАТЬ ПОД САНКЦИЯМИ.

вопрос поднять, узнать, каков эффект от этого квотирования. Ответ меня не убедил.

Несмотря на все проблемы, я вижу свой бизнес только в России. А если здесь жить, то надо выстраивать условия. Мои дети – юристы-координаторы, в компании работают. Отступать нам некуда. Надо здесь наводить порядок. Это и есть патриотизм. А не когда под хорошими намерениями прячется личный интерес или узкопрофессиональное лоббирование.

поддержаны снизу практикой, не будет скачков, как у нас было до 2008 года. Был НДС на металлолом. В 2008 году отменили НДС. А спустя 10 лет опять ввели. Только агентский.

Сейчас готовятся изменения в целом в правилах. Это мешает инвестиционным проектам. Конкретный пример: квоты. Казалось бы, это не существенное изменение законодательства. Хорошо, давайте мы назовём это не изменением законодательства, а временной



ДМИТРИЙ СТЕЧКЕВИЧ И НАТАЛЬЯ ШЕВЧУК: «ЭКСПОРТ ДАЁТ ВОЗМОЖНОСТЬ ОТРАСЛИ РАЗВИВАТЬСЯ»

О существующих проблемах экспорта лома чёрных и цветных металлов, взаимосвязи этих проблем с возможностями инвестиций в отрасль рассказывают генеральный директор АО «Псковвтормет» Дмитрий Стечкевич и генеральный директор компании «Металика» Наталья Шевчук.

– Насколько я понимаю, одна из острейших проблем отрасли – отсутствие определённости с вопросом экспорта лома...

Дмитрий Стечкевич: Совершенно верно. Металлолом – сырьё стратегическое. Поэтому к вопросам его экспорта нужно относиться особенно продуманно. Я как патриот России с этим согласен.

Но при этом металлолом – это обычный товар. Вы покупаете машину, покупаете что-то, что выходит из употребления и преобразуется, таким образом, в металлолом. Вы вольны его продать по вашему усмотрению за лучшую цену.

В нашей стране барьеров для экспорта лома существует немало. Это и запросы от определённых металлургических заводов и групп на введение квот, повышение пошлин, предложения по организации биржевых торгов исключительно для экспортных поставок. Противостояние по этому вопросу экспортёров лома с металлургическими группами приняло затяжной характер.

При этом правила игры постоянно меняются. То введение НДС, то отмена НДС, то введение

квот. На 4 месяца квоты ввели, с 1 апреля было предусмотрено введение биржевых торгов.

Неожиданно закрывают пропускные пункты на границе – причём через Таможенный комитет, а не через акты правительства. Из-за этого, например, весь Дальний Восток был в прошлом году отрезан от экспорта.

ший крупный металлургический завод – «Северсталь» в 600 км.

В самом Санкт-Петербурге отсутствует инфраструктура для поставки на «Северсталь» того объёма, который образуется в городе. Ломообразование в Санкт-Петербурге составляет примерно 2 млн тонн в год. Что это такое? В железнодорожном вагоне мож-

«ПРАВИЛА ИГРЫ ПОСТОЯННО МЕНЯЮТСЯ. ТО ВВЕДЕНИЕ НДС, ТО ОТМЕНА НДС, ТО ВВЕДЕНИЕ КВОТ. НА 4 МЕСЯЦА КВОТЫ ВВЕЛИ, С 1 АПРЕЛЯ БЫЛО ПРЕДУСМОТРЕНО ВВЕДЕНИЕ БИРЖЕВЫХ ТОРГОВ».

Наталья Шевчук: К счастью, в Санкт-Петербурге не рискнули это сделать. Потому что геоэкономическая ситуация в городе складывается таким образом, что рядом практически нет переработки металлолома. На Дальнем Востоке хоть что-то есть, хотя платёжеспособность металлургических предприятий там очень низкая. На Юге сформировалась хорошая база с прошлого или позапрошлого года: Абинский завод, ТМК.

Д.С.: Да, но по Санкт-Петербургу этого нет. Ближай-

но перевезти примерно 50 тонн. Автотранспортом – 20 тонн за поездку. Уничтожается внутригородская железнодорожная структура, по которой лом от предприятий внутри Санкт-Петербурга должен идти на близлежащие площадки.

На территории Санкт-Петербурга есть два металлургических предприятия: «Петросталь» и ижорский завод «ОМЗ-Спецсталь». Есть небольшие предприятия по литейному производству, но их совокупные потребности – максимум 250–300

тыс. тонн. Основную массу металлолома, которая образуется в Санкт-Петербурге, в области и в радиусе 250–300 км, реализовывать практически некуда.

Логистическая составляющая такова, что если поставлять дальше на «Северсталь», на Новолипецкий металлургический завод, на Белорусский металлургический завод, в Калугу, то железная дорога будет стоить столько, что сбор металлолома будет убыточным.

Другие проблемы по лому – это рынок. Что касается экспорта – это рынок. Экспорт – самая рыночная часть металлоломного бизнеса в России. Потому что цена на металлолом устанавливается мировым трендом. Здесь не влияют госзаказы, которые имеют российские предприятия, – цена формируется мгновенно. Бывает, дважды за день. Мы непосредственно должны на это реагировать.

– За счёт чего происходят такие резкие колебания?

Д.С.: Основа – предложения готовой продукции мировых лидеров отрасли. Масса заводов находится, например, в Юго-Восточной Азии, в Турции, они продают готовую продукцию. На этой основе формируются котировки реальных

делок, рассчитывается математически стоимость производства и непосредственно высчитывается цена на металлолом. Всё очень просто.

В Российской Федерации такого ценообразования, на мой взгляд, сейчас нет. Наша страна, как и всё европейско-азиатское экономическое сообщество, за-

Но это ни в коем случае не должно ущемлять права экспортёров в виде ограничений административного характера (введение квот, пошлин, непонятных биржевых торгов и т.д.). Определяющим в бизнесе, в экономике должен быть рынок. Если наши металлургические предприятия будут не в рынке,

«ЭКСПОРТ – САМАЯ РЫНОЧНАЯ ЧАСТЬ МЕТАЛЛОМНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ. ПОТОМУ ЧТО ЦЕНА НА МЕТАЛЛОМ УСТАНАВЛИВАЕТСЯ МИРОВЫМ ТРЕНДОМ».

держивается в ценообразовании в среднем на 2–3 недели, если мировой рынок падает или растёт.

Экспорт является своего рода отдушиной для отрасли. На Юге, на Севере, на Дальнем Востоке – это альтернатива поставкам на внутренний рынок. В настоящее время экспорт из Российской Федерации занимает порядка 5–6 млн тонн в год, не больше.

– Это мало?

Д.С.: Конечно. Общий ломооборот – 30–35 млн тонн. Но всё равно, по заявлениям российских металлургических заводов, они испытывают недостаток лома для собственного производства.

то грош им цена – их экономике, мотивации, производительности труда и технологиям.

Почему азиатские, европейские, турецкие заводы справляются с конкуренцией, а российские нет? Многие жалуются на расстояния: Россия – огромная страна.

Но давайте посмотрим на Китай, Австралию, Латинскую Америку – расстояния огромные. Люди покупают металлолом, везут его через моря и океаны, далее продавая его на те же рынки,





на которые продают и российские заводы, и никто не жалуется. Проблема во внутрироссийской неустроенности, надежде на авось, на какую-то помощь административного аппарата и рычаги влияния на рынок.

– Сейчас объёмы экспорта не ограничены?

Д.С.: Ограничение (не запрет) на экспорт закончилось 1 января 2020 года. До этого он существовал 4 месяца – с 1 сентября прошлого года.

пытается создать в виде квот или биржевых торгов, очень сильно дестабилизируют сами экспортные компании, которые вкладывают большие инвестиции. Должны быть сделаны немалые инвестиции для переработки металлолома, потому что лом на экспорт поставляется определённого высокого качества.

Условия более жёсткие, они требуют достаточно серьёзных инвестиций плюс дополнительные рабочие места. Ломосбор

рые собирали лом. Люди остались без работы.

Иностранному инвестору очень сложно доверять российскому рынку – то запрет на экспорт в виде квот, то говорится о биржах – непонятно каким образом система работает. Для того чтобы инвестор вложил деньги, он должен иметь инвестиционный план на 3–5 лет. А если каждые полгода происходят какие-то изменения, очень сложно планировать, прогнозировать что-либо.

И это – в условиях постоянного колебания мировых цен.

– Если иностранные инвесторы всё же приходят, во что конкретно они вкладывают деньги?

Н.Ш.: В оборудование. Оно достаточно дорогое. Один из перегружателей, который необходим, стоит от 300 тыс. евро, а их нужно пять-шесть. Плюс оборудование для переработки, такое как пресс-ножницы, газорезательное оборудование, приборы, обеспечивающие радиобезопасность.

Но иностранных инвесторов сегодня в отрасли почти не осталось. Они ушли с этого рынка, потому что очень сложно на нём работать.

Д.С.: Непредсказуемость и постоянные «качели» по введению различного рода ограничений не позволяют планировать инвести-

ции, получать от этих инвестиций какую-то отдачу. Понятно, что для всех отраслей (мы сейчас говорим про свою отрасль, нашу компанию), даже получая прибыль, есть опасения вкладывать эту прибыль в дальнейшее развитие, в том числе и экспорт.

– Это не межотраслевая проблема. В той или иной степени она затрагивает всю экономику страны.

Д.С.: К нам всё же в последнее время стали прислушиваться именно потому, что у нас есть мощная ассоциация, которая объединяет сотни компаний. Приглашают в Минпромторг, в Госдуму, выслушивают нас. Но всё равно есть люди, представляющие конкретные компании, которые имеют сугубо своё мнение по введению того или иного или ограничения, отстаивают его.

Возвращаясь к вопросу об инвестициях. В наше время

получить начальный капитал, а тем более кредиты от банка, невероятно сложно. Получая начальный капитал от экспорта металлолома, задумываешься, куда вкладывать деньги. В своей компании мы решили вкладывать в самих себя, в развитие ломосбора и переработки в Российской Федерации.

Мы открываем участки по ломосбору и переработке в Смоленске, в Брянске, в Твери, в Великом Новгороде. В Московском регионе уже открыто порядка пяти площадок, и мы продолжаем развивать это направление.

Закупаем оборудование. Как уже сказала Наталья Владимировна, оно в основном импортное и стоит дорого. Например, пресс-ножницы в Российской Федерации не производят. Они стоят от 1 млн долларов и выше! Правда, прессовое оборудование начали у нас делать, в Набережных Челнах. Мы уже купили там шесть прессов.

Единственное российское – железнодорожные вагоны. У нас их порядка тысячи штук, вложено в них около 35 млн евро. Нам были эти вагоны необходимы для транспортировки лома железнодорожным транспортом на российские заводы, поставщиками которых мы в том числе являемся.

Понятно, что прибыль, полученная от экспортных операций, идёт на инвестирование в Россию. Кто ещё инвестирует Россию в условиях строжайшего ограничения финансовой деятельности, как не сами русские люди, которые здесь работают? Иностранцы считают риски слишком высокими.

Но если наша страна заинтересована – а она, несомненно, заинтересована – в нормальных стабильных компаниях, которые работают «в белую», платят достойную зарплату и налоги, то бизнес в нашей отрасли имеет перспективу. **БР**

СПРАВКА



**ШЕВЧУК
НАТАЛЬЯ
ВЛАДИМИРОВНА,**
генеральный директор
компании «Металика».
Родилась в г. Москве.
С отличием окончила Ки-
евский государственный

университет им. Т. Г. Шев-
ченко – факультет эконо-
мической кибернетики
(1994 г.) и Национальную
академию управления –
финансовый менедж-
мент (программа MBA –
1997 г.).

С 1998 г. работает в сфере
металлургии.
В 2006 г. возглавила компа-
нию «Металика», основной
деятельностью которой яв-
ляется сбор, переработка
и реализация лома чёрных
металлов.



**СТЕЧКЕВИЧ
ДМИТРИЙ
ЛЮБОМИРОВИЧ,**
генеральный директор
АО «Псковтормет».
Родился в 1973 г. в г. Пскове.
Окончил Санкт-Петер-
бургский государственный
технический университет
(1996 г.) по специально-

сти «инженер-строитель»;
Высшую техническую шко-
лу в Гамбурге, Германия
(1998 г.) по специальности
«инженер-строитель»;
Санкт-Петербургский госу-
дарственный инженерно-
экономический университет
(2002 г.) по специальности
«финансы и кредит», MBA в

Стокгольмской школе эконо-
мики (2005 г.).
С 1998 г. работает в ОАО
«Псковтормет».
С 2012 г. – генеральный ди-
ректор компании.
Владеет немецким, англий-
ским, испанским языками.
Увлекается плаванием, гор-
ными лыжами, бегом.

МАКСИМ ТРЕТЬЯКОВ: «Доля катанки, произведённой из медного лома, растёт»

Об особенностях рынка медной катанки в стране, основных тенденциях его изменения и перспективах развития, а также о существующих проблемах рассказывает генеральный директор ООО «Элкат» (группа компаний «Москабельмет»), член правления НП «Ассоциация "Электрокабель"» Максим Третьяков.

– Как вы можете охарактеризовать актуальное состояние рынка медной катанки в стране?

– Выпуск медной катанки в России в 2018–2019 годах остался практически без изменений.

Согласно действующему ГОСТу на медную катанку, существует три марки медной катанки:

- КМ – катанка медная (стандартная);
- КМор – катанка медная, полученная методом непрерывного литья и прокатки из рафинированных отходов меди;
- КМб – катанка медная бескислородная.

Всего в 2019 году было выпущено порядка 462 тыс. тонн медной катанки всех марок, что соответствует уровню 2018 года – 452 тыс. тонн, из них:

- марки КМ – 366 тыс. тонн, или 79% от общего выпуска медной катанки 2019 года (в 2018 году – 370 тыс. тонн);
- марки КМор – 60 тыс. тонн, или 13% от общего выпуска

медной катанки 2019 года (в 2018 году – 46 тыс. тонн);

- марки КМб – 36 тыс. тонн, или 8% от общего выпуска медной катанки 2019 года.

Примерно столько же бескислородной катанки было выпущено и годом ранее. Однако точных данных по выпуску катанки этой марки нет в силу наличия большого числа мелких производите-

медной катанки 2019 года (в 2018 году – 46 тыс. тонн); соответствующим образом, на внутреннем рынке было реализовано 225 тыс. тонн. Вся медная катанка марок КМор и КМб также реализована на внутреннем рынке. Таким образом, на внутреннем рынке в 2019 году была реализована 321 тыс. тонн медной катанки всех марок. Распределение долей по маркам выглядит следующим

«СОВОКУПНЫЙ СПРОС НА МЕДНУЮ КАТАНКУ ВСЕХ МАРК СО СТОРОНЫ КАБЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ ЧЛЕНОВ АССОЦИАЦИИ "ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ", ВКЛЮЧАЮЩЕЙ В СЕБЯ 45 КРУПНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КАБЕЛЬНО-ПРОВОДНИКОВОЙ ПРОДУКЦИИ (КПП), ЗА 2018 ГОД СОСТАВИЛ 220 ТЫС. ТОНН, А В 2019 ГОДУ – 230 ТЫС. ТОНН».

лей, каждый из которых может производить до 500 тонн медной катанки КМб в месяц. По экспертной оценке, общее количество выпущенной бескислородной катанки в 2018–2019 годах не превосходит 36 тыс. тонн.

Из 366 тыс. тонн медной катанки марки КМ на экспорт

образом: КМ – 70%, КМор – 19% и КМб – 11%.

Совокупный спрос на медную катанку всех марок со стороны кабельных заводов членов Ассоциации «Электрокабель», включающей в себя 45 крупных производителей кабельно-проводниковой продукции (КПП), за 2018

год составил 220 тыс. тонн, а в 2019 году – 230 тыс. тонн. Кабельные предприятия, не входящие в состав Ассоциации, потребили в 2019 году не менее 91 тыс. тонн медной катанки.

– Как складывается ситуация с внутренним потреблением? Появляются ли новые предприятия – производители катанки?

– Совокупное потребление медной катанки всех марок в 2019 году осталось практически неизменным. В то же время за период 2018–2019 годов продолжился рост доли медной катанки, выпущенной непосредственно из медных ломов (марки КМор и КМб). Данное обстоятельство привело к ухудшению качества кабеля, изготовленного из такой катанки, а сам кабель, будучи утилизирован, превращается в «плохой» медный лом.

Ещё одной проблемой является налоговый риск, связанный с оптимизацией налога на добавленную стоимость при приобретении и переработке лома и отходов меди. По экспертным оценкам, доля медной катанки, изготовленной из медных ломов или медных катодов, сырьём для которых послужили медные ломы, составила в 2019 году около 60%. Как следствие, покупатель такой медной катанки может впоследствии столкнуться с претензиями от налоговых органов. Указанный риск становится особенно велик, если производителем медной катанки и её продавцом являются разные юридические лица.

Среди производителей медной катанки марки КМ за по-

следние годы количественных изменений не произошло. Появление в этой группе новых производителей маловероят-

Среди производителей медной катанки марки КМор в 2019 году также не появилось новых предприятий, однако

«ПОТРЕБЛЕНИЕ АЛЮМИНИЯ ЗАВОДАМИ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ КПП ЗА 2019 ГОД СОСТАВИЛО ОКОЛО 142 ТЫС. ТОНН И ПРЕВЫСИЛО РЕЗУЛЬТАТ 2018 ГОДА НА 1%».

но, поскольку при сегодняшнем выпуске медной катанки проектные годовые мощности всех предприятий составляют около 800 тыс. тонн.

за счёт установки дополнительного оборудования существующими производителями произошло увеличение в 2019 году выпуска данной



марки медной катанки на 14 тыс. тонн.

В сегменте производителей медной катанки КМБ ситуация наиболее динамичная. За

– Потребление алюминия заводами–производителями КПП за 2019 год составило около 142 тыс. тонн и превысило результат 2018 года на 1%. И

«В 2020 году ООО “Элкат” планирует вывести на рынок новые для себя продукты. Это контактные провода марок МФ, НлФ и БрФ с сечениями от 85 до 150 кв. мм. Для этих целей на предприятии освоено производство низколегированных медных сплавов с использованием в качестве легирующих элементов олова и магния».

предыдущий трёхлетний период увеличилось количество небольших предприятий, выпускающих медную бескислородную катанку. Дальнейшее наращивание количества подобных производств сталкивается с дефицитом медных ломов, служащих сырьём для производства катанки.

– Ощущается ли конкуренция со стороны производителей аналогичной продукции из алюминия?

хотя, согласно подписанному в конце 2017 года приказу Министерства энергетики России № 968, в жилых домах снова можно делать проводку кабелями с жилой из алюминиевых сплавов, массового распространения эта программа пока не получила и конкуренция в этом сегменте со стороны алюминиевых кабелей пока незначительна.

– Как обстоят дела на вашем предприятии? Каких показателей удалось достичь в 2019 году? Планируется ли

модернизировать или расширять производство?

– В 2019 году объём выпуска медной катанки и проволоки ООО «Элкат» в тоннах вырос на 8% по отношению к предыдущему году, количество сотрудников увеличилось на 5%.

В 2020 году ООО «Элкат» планирует вывести на рынок новые для себя продукты. Это контактные провода марок МФ, НлФ и БрФ с сечениями от 85 до 150 кв. мм. Для этих целей на предприятии освоено производство низколегированных медных сплавов с использованием в качестве легирующих элементов олова и магния. Также приобретена и установлена волочильная машина для выпуска контактных проводов. Выпуск первой товарной продукции намечен на II квартал 2020 года.

– Каковы, на ваш взгляд, перспективы интернет-торговли в данном рыночном секторе?

– В настоящее время на рынке продаж медной катанки и медной проволоки интернет-торговля, на наш взгляд, – малоперспективное дело. **БР**

СПРАВКА

ТРЕТЬЯКОВ МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ, генеральный директор ООО «Элкат» (группа компаний «Москабельмет»), член правления НП «Ассоциация «Электрокабель».



Родился в 1967 г. Окончил МГУ им. М. В. Ломоносова, экономический факультет (1991 г., диплом с отличием); Ин-

ститут мировой экономики и международных отношений РАН – аспирант (1991–1992; 1998–1999); Школу бизнеса в Лозан-

не (Швейцария). Магистр делового администрирования (Master of Business Administration, 1992–1993, диплом MBA с отличием (Magna cum Laude)). В 1993–1998 гг. работал в московском представительстве «Гленкор Интернэшнл АГ». В 1999–2002 гг. трудился в ОАО «Кольская горно-металлургическая компания» – подразделении

ОАО «ГМК “Норильский никель”» в должности начальника управления сбыта. В 2002–2004 гг. – заместитель начальника управления сбыта цветных металлов ОАО «ГМК “Норильский никель”». С 2005 г. – генеральный директор ООО «Элкат». Кандидат экономических наук. Женат, имеет дочь и сына.

ПОЗВОЛЬТЕ
НАМ
ОСТАТЬСЯ
В ВАШЕМ
СЕРДЦЕ.*

Позвольте увлечь вас завораживающим видом на Красную площадь.

Позвольте окружить вас роскошью тонкого шелка и вишневого дерева.

Позвольте предложить вам негу теплой воды, подсвеченной кристаллами.

Позвольте превратить ваш отъезд из Москвы в прелудию возвращения.



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



THE RITZ-CARLTON®
MOSCOW

ЕВГЕНИЙ КОНЯХИН, ДЖЕФФРИ КИМБАЛЛ: «ДИСПАРИТЕТ МЕЖДУ СТОИМОСТЬЮ МЕДНОГО ЛОМА И ПРОИЗВЕДЁННОЙ ИЗ НЕГО ПРОДУКЦИИ СОЗДАЁТ ПРОБЛЕМЫ»

О российских реалиях и зарубежном опыте в решении некоторых вопросов регулирования рынка медного лома говорят член президиума НСРО «РУСЛОМ.КОМ», основатель холдинга «Юг-Мет» Евгений Коняхин и член президиума НСРО «РУСЛОМ.КОМ», коммерческий директор Loacker Recycling (Венгрия), представитель по европейским делам Национальной ассоциации утилизации отходов, член совета директоров EUROMETRIC Джеффри Кимбалл (Jeffrey D. Kimball).

– Каковы основные условия позитивного сценария развития рынка лома в России?

Евгений Коняхин: Сейчас очевидно, что назрела необходимость перезапуска отношения к отрасли из-за сложившейся у неё плохой репутации. Профессиональное сообщество ломопереработчиков и представители металлургического сектора совместно с представителями власти провели большую работу для разработки и формирования единых правил и прозрачности рынка.

Создание равных условий для бизнеса – одно из ключевых условий. Рынок лома в России отличается высокой конкурентностью. Но добросовестным ломопереработчикам конкурировать зачастую приходится с компаниями, использующими разного рода «серые» схемы и злоупотребления, или вообще с

нелегалами. Они не платят налоги, не получают разрешительную документацию и игнорируют экологические требования. Принимая во внимание, что через таких нарушителей проходит, по разным оценкам, от

ломосдатчиков, отмена НДС при сдаче вторсырья и переход на безналичные расчёты с физическими лицами при отчуждении ими лома металлов.

Ассоциация НСРО «РУСЛОМ.КОМ» неоднократно заявляла

«ДОБРОСОВЕСТНЫМ ЛОМОПЕРЕРАБОТЧИКАМ КОНКУРИРОВАТЬ ЗАЧАСТУЮ ПРИХОДИТСЯ С КОМПАНИЯМИ, ИСПОЛЬЗУЮЩИМИ РАЗНОГО РОДА “СЕРЫЕ” СХЕМЫ И ЗЛУПОТРЕБЛЕНИЯ, ИЛИ ВООБЩЕ С НЕЛЕГАЛАМИ».

25 до 40% лома в стране, то это огромный риск техногенных катастроф и потеря для бюджета.

– Что-то сейчас делается для решения проблем?

Е.К.: Три ключевых момента, предложенных ломозаготовителями и металлургами, без которых сложно двигаться дальше, – это закрепление правового статуса граждан-

об этом и публиковала исследования о комплексных положительных эффектах от принятия таких мер.

Ещё одним ключевым аспектом эффективной работы отрасли является единообразие взимания налога на добавленную стоимость при реализации продуктов переработки (медной катанки, чушки, прутка и



т.п.), произведённых из ломов цветных металлов. К примеру, ярко выраженный ценовой диспаритет между стоимостью медного лома и произведённой из него продукции создаёт проблемы, приносит расбалансированность и оказывает огромное влияние, как на работу всех участников рынка ломозаготовки, так и на развитие металлургии в целом. В отраслевых ассоциациях сейчас ведётся активный диалог для подготовки взвешенной позиции.

– Исследовался ли зарубежный опыт по НДС и работе с физическими лицами?

Джеффри Кимбалл: Испания была одной из первых стран, которая ввела законодательство «реверс НДС» для металлического лома. У них была огромная проблема мошенничества с НДС, и они решили её с помощью этого законодательства.

Когда Венгрия вступила в ЕС в 2004 году, мы видели испанскую

модель и также хотели ограничить свой риск как покупателей металлолома. Налоговые органы Венгрии возлагали на покупателей металлолома ответственность за уплату НДС, которую их поставщики не платили в бюджет. Конечно, покупатели лома не имели никакого способа

«ИСПАНИЯ БЫЛА ОДНОЙ ИЗ ПЕРВЫХ СТРАН, КОТОРАЯ ВВЕЛА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО “РЕВЕРС НДС” ДЛЯ МЕТАЛЛИЧЕСКОГО ЛОМА».

узнать, какие налоги были уплачены их поставщиками.

После того как Венгрия ввела реверсивный НДС на металлический лом в 2006 году, мы сразу столкнулись с новой проблемой: мы не платили НДС, но большинство других стран ЕС всё ещё его платили. Поскольку границы открыты в ЕС, огромное количество венгерских материалов было незаконно вывезено и продано в качестве

материалов «внутреннего происхождения» с НДС до 22% в других странах ЕС (Австрия, Словакия, Германия и т.д.). Хотя все материалы были затронуты, конечно, дорогостоящие материалы с минимальной обработкой перемещались легче всего. Всего за 3 года более половины

легального экспорта медного лома в Венгрию исчезла на этом чёрном рынке, укрепив криминальные организации.

Мы попросили ЕС принять общеевропейское регулирование для борьбы с этим мошенничеством между штатами, но проблема налогов в ЕС очень деликатная, и Брюссель сказал, что решать могут только государства-члены. С 2006 по 2016 год мы лоббировали



«Без развитой металлургии невозможен технический прогресс практически ни в одной отрасли. Поэтому почти все промышленно развитые страны ЕС, США, Япония и Корея уделяют особое внимание развитию металлургической промышленности, а ломозаготовительная отрасль является жизненно важной для металлургии».

каждую страну в ЕС, чтобы принять закон о реверсе НДС. Теперь в каждой стране, кроме Великобритании, действует закон о реверсе НДС, и все (кроме преступников) довольны законодательством.

После того как мы исключили возможность мошенничества с НДС на металлическом ломе в ЕС, многие из тех же преступников обратились к мошенничеству с НДС, используя полуфабрикаты, такие как медные катоды, медные катанки, алюминиевые слитки и даже стальные изделия. Несколько стран активно боролись с этой

новой проблемой (Польша, Германия, Австрия, Венгрия), но большинство стран до сих пор не приняли этот вызов. Несмотря на то что это действительно искажает рынки лома, сама индустрия металлообработки должна понимать, что для них это огромный риск. Промышленность должна объединиться и подтолкнуть к очистке своего сектора. Сектор металлолома не может сделать это для них.

Касательно НДС. Лучший способ обеспечить эффективное налогообложение и ограничить кражу металла – это зарегистрировать все покупки

и продажи и точно знать, кто поставляет материал.

Когда мы начали ежедневно сообщать о наших покупках и продажах в Венгрии, наша налоговая инспекция поняла, что есть «частные лица», которые поставляли металлолом почти на 1 млн евро с человека в год! Конечно, это были не частные лица, а незарегистрированные бизнес-предприятия. Когда налоговые органы искали этих «физических лиц», они не могли их найти. Налоговый орган обвинил покупателей лома в мошенничестве и потребовал, чтобы мы заплатили «недостающий» налог. Поскольку это был огромный риск для нашего сектора, мы нашли компромисс с нашим министерством финансов: мы платим в качестве налоговых агентов 4% от общей стоимости покупки за каждую покупку от частных лиц. С этим платежом налоговый вопрос по этой сделке решён. Все счастливы.

В настоящее время только пять стран в ЕС имеют эту си-

стему (Венгрия, Словения, Румыния, Хорватия и Словакия), но я полагаю, что больше стран примут это законодательство, поскольку налогообложение этих операций с металлическим ломом всё ещё неясно во многих странах.

– Почему именно 4%?

Д.К.: На момент введения наша общая единая налоговая ставка составляла 16%.

В соответствии с нашим налоговым законодательством, доход, расходы на который не документированы, автоматически предполагает, что «норма прибыли» составляет 25%.

$25\% \times 16\% = 4\%$. Это просто.

– А если говорить о безналичных расчётах?

Д.К.: Есть три причины, по которым многие страны ЕС ввели лимиты наличных денег

для закупки металлического лома, – налоговое обеспечение, прозрачность и предотвращение кражи металла. Каждая страна устанавливает свои правила. Некоторые страны ограничивают только наличные деньги за металлолом, другие ограничивают наличные деньги за КАЖДУЮ транзакцию в экономике (Италия, Испания). Некоторые ограничивают денежные средства для частных лиц, другие ограничивают денежные средства также между компаниями. Некоторые ограничивают наличные до нуля (Франция и Великобритания), другие устанавливают ежедневные или ежемесячные ограничения.

Несколько примеров.

Хорватия – 220 евро с физического лица в месяц; Словения – 125 евро с физического лица в день; Венгрия – 330

евро с физического лица в день; Бельгия – 500 евро со сделки; Италия – 1 тыс. евро со сделки (общий лимит), Испания – 2,5 тыс. евро со сделки (общий лимит).

Е.К.: Без развитой металлургии невозможен технический прогресс практически ни в одной отрасли. Поэтому почти все промышленно развитые страны ЕС, США, Япония и Корея уделяют особое внимание развитию металлургической промышленности, а ломозаготовительная отрасль является жизненно важной для металлургии. При этом в России она выполняет ещё и высокую социальную и экологическую функцию. Очевидно, что ситуация в ломозаготовительной отрасли влияет как на ключевые показатели экономики страны, так и на уровень жизни миллионов граждан.

БР

СПРАВКА



Джеффри Кимбалл (JEFFREY D. KIMBALL), коммерческий директор *Loacker Hulladékhaznositó Kft., Будапешт, Венгрия.* Джеффри Кимбалл является бывшим вице-президентом и членом правления *EUROMETRIC* в Брюсселе (European

Metal Trade and Recycling Federation), а также представителем по делам ЕС *HOSZ* (Ассоциация переработчиков Венгрии). Участвовал в разработке и оптимизации нормативной базы в сфере обращения с отходами в Европе. Представляет интересы

перерабатывающей промышленности с 2006 г. Выступал лектором *МИСиС* по курсу «Обращение с ломом и отходами чёрных и цветных металлов». Ежегодно представляет аналитические отраслевые доклады на международном форуме в Москве.



Коняхин Евгений Борисович, член президиума *НСРО «РУСЛОМ.КОМ»,* основатель холдинга «Юг-Мет» (г. Аксай, Ростовская обл.). Благодаря деятельности Евгения Коняхина за 20 лет на рынке рециклинга цветных и чёрных метал-

лов компания вошла в число лидеров российского рынка. Специализация технопарка – выпуск продукции цветной металлургии. На сегодняшний день резидентами технопарка являются более 10 компаний металлургической и ломоперерабатываю-

щей отрасли, которые работают по многолетним контрактам с системообразующими транснациональными потребителями сплавов цветных и чёрных металлов и изделий из них, а также с крупнейшими российскими промышленными предприятиями.

РЕЙТИНГИ И РЭНКИНГИ УЖЕ ПРИСВОЕНЫ ПОЛОВИНЕ ЛИЦЕНЗИАТОВ РЫНКА ЛОМА В РОССИИ

На рынке лома России свыше 10 тыс. лицензиатов. Однако наличие лицензии зачастую не является гарантией благонадёжности организации, а выдача разрешительного документа стала формальностью. Лицензии выдаются соискателям в субъектах РФ, но функциями лицензирования не всегда наделены профильные органы власти.



Андрей Зеленин,
генеральный директор
ООО «Рейтинговое агентство
“Русмет”»

ЧТО ТАКОЕ ОТРАСЛЕВОЙ РЕЙТИНГ, И ПОЧЕМУ АКТУАЛЬНОСТЬ РЕЙТИНГОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЛОМА ВЫРОСЛА

Рейтинг – это производная от английского rate, что в переводе означает «показатель», «уровень». Итак, рейтинг – это отражение уровня, показателя компании в системе заданных параметров. Поскольку мы берём на себя функцию отраслевого рейтингования, то наше рейтингование означает определённый показатель и уровень того или иного хозяйствующего субъекта в сфере переработки лома и отходов.

В этой связи такие структуры, как банки, страховые компании, электронные и биржевые площадки, службы безопасности контрагентов, вынуждены тратить значительное время и средства на анализ ломозаготовителей, чтобы минимизировать риски. В процесс оценки могут вмешаться негативные экстерналии в виде личной заинтересованности менеджмента (сепаратные соглашения), некомпетентности персонала,

недостатка или намеренного искажения информации, давления руководства, требующего скорейшего выполнения задачи, банальной усталости и незаинтересованности сотрудника в качественном выполнении своих функций.

В итоге всё это приводит к блокировкам счетов, отказам в заключении сделок и проблемам на торгах. При этом совершенно легальный игрок рискует попасть в чёрный список.

ФАС России планирует ввести обязанность учитывать рейтинг деловой репутации предпринимателя при его допуске к закупкам и при определении победителя закупки. Для этого ФАС России инициирует изменения в федеральные законы от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Процесс рейтингования должен быть автоматизирован и вестись через ЕИС.

ФАС России
ПЛАНИРУЕТ ВВЕСТИ
ОБЯЗАННОСТЬ
УЧИТЫВАТЬ РЕЙТИНГ
ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
ПРИ ЕГО ДОПУСКЕ
К ЗАКУПКАМ И
ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ
ПОБЕДИТЕЛЯ
ЗАКУПКИ.

Ввиду многообразия экономической деятельности вызывает сомнение возможность сосредоточения рейтинга в одном ведомстве. Такой подход может привести к перекосам при определении отраслевой пригодности компании, когда важные для отрасли признаки будут упущены и, наоборот, малозначительным критериям будет придано большое значение. Таким образом, только специализированный отраслевой рейтинг может быть предложен в качестве адекватной альтернативы указанным законодательным инициативам. При этом вестись такой рейтинг должен независимыми структурами, не заинтересованными в исходе торгов. Помимо закупок, рейтингование может осуществляться в обычных гражданских правоотношениях.

Рынок лома крайне сложен и многогранен. При высокой конкуренции существует множество направлений: чёрный лом, цветной лом, драгоценный лом и электронные отходы. Есть экспортно-импортная составляющая и мно-

жество трейдеров на внутреннем рынке. Разобраться в этой специфике может только специалист. С 1997 г. «Русмет» оказывает информационно-аналитические услуги для металлургии, опыт составляет более 20 лет, а наша клиентская база превышает 20 тыс. контактов. Мы в постоянном

зывает компанию через «благонадёжность», «добросовестность», «стабильность», «прозрачность», «эффективность» и прочие приятные эпитеты.

Для каждого ломозаготовителя по разработанной методике рассчитывается индекс устойчивости, после чего присваивается рейтинг. Оценка

С 1997 г. «РУСМЕТ» ОКАЗЫВАЕТ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ МЕТАЛЛУРГИИ, ОПЫТ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 20 ЛЕТ, А НАША КЛИЕНТСКАЯ БАЗА ПРЕВЫШАЕТ 20 ТЫС. КОНТАКТОВ. МЫ В ПОСТОЯННОМ ДИАЛОГЕ С РЫНКОМ, ЧТО ДАЛО НАМ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИСТУПИТЬ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ РЕЙТИНГОВ.

диалоге с рынком, что дало нам возможность приступить к формированию системы рейтингов, в 2019 г. мы стали специализированным рейтинговым агентством. По состоянию на март 2020 г. рейтинги с прогнозами присвоены более чем 50 % лицензиатов рынка лома.

МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВАНИЯ

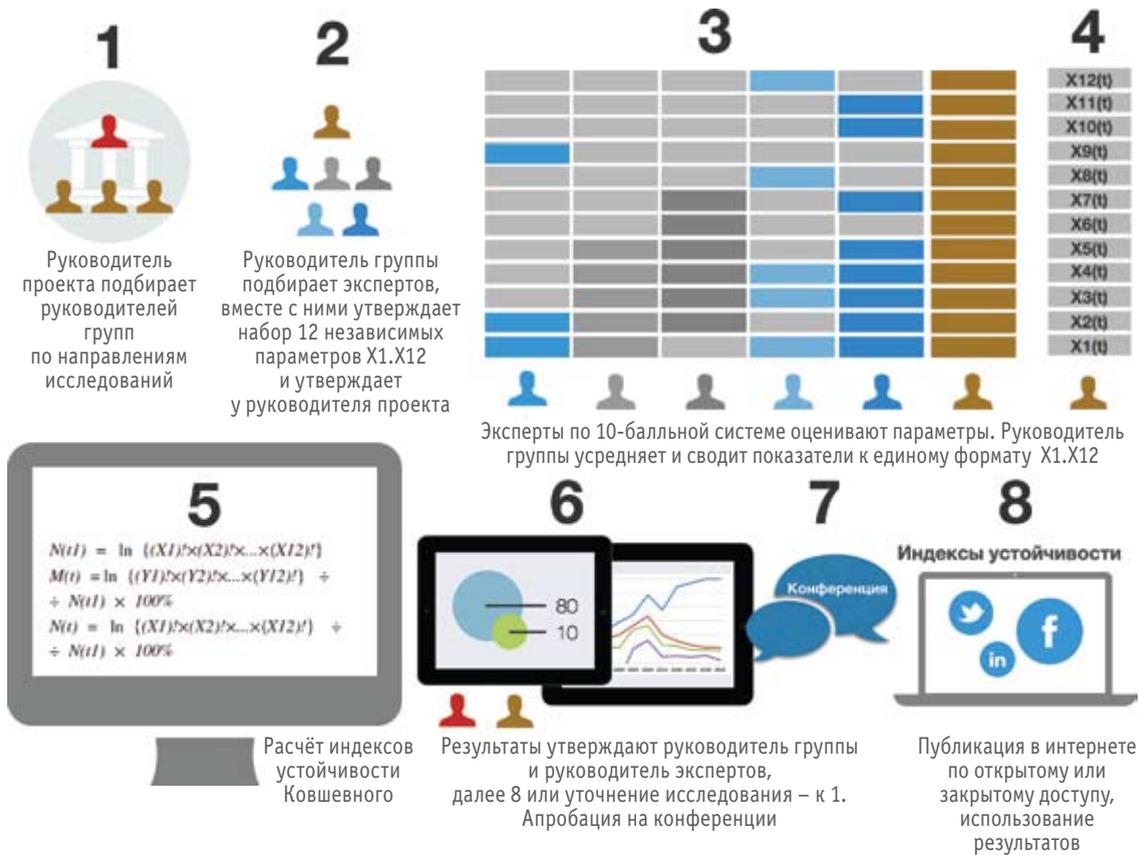
Чем выше рейтинг, тем большее доверие вызывает компания в сфере обращения с ломом и отходами чёрных и цветных металлов. Высокий рейтинг может характери-

проходит по 12 группам, таким как техническая оснащённость, персонал, деловая репутация, соблюдение стандартов и правил, финансовая устойчивость и др. Внутри каждой группы есть ещё несколько параметров, всего их 52. Мы оцениваем также цепи поставок рейтингуемой компании, от заготовки металлолома у физических лиц до конечного покупателя.

Кроме того, при рейтинговании мы используем опыт международных экспертов, проводим опросы и кон-



Схема проведения опросов экспертов и последующего расчёта



сультации. У нас в базе более 500 иностранных партнёров и отраслевых аналитиков из разных стран, это уникальный ресурс. Все рынки являются глобальными и взаимозависимыми. Для объективного отражения ситуации «Русмет» привлекает экспертов как из ключевых регионов России, так и из США, Японии, Ирана, Индии, Китая и стран ЕС. В созданном мировом мозге роль рецензоров выполняют эксперты, а роль нейронов играют отраслевые шаблоны, по которым система рассчитывает индексы устойчивости. Весь процесс превращается в конвейер по производству рейтингов. Там,

где раньше для создания экспертного заключения требовались годы, сегодня потребуются считанные часы. Методика постоянно совершенствуется и становится всё более универсальной.

Рейтинг ломозаготовителя и банковский сектор

Рейтинг наряду с отраслевой принадлежностью становится маркером, который индивидуализирует хозяйствующие субъекты. В зарубежной практике высокий рейтинг контрагента даёт возможность получить рассрочку в оплате приобретаемой продукции, введения размера ставок по договору

лизинга, факторингового обслуживания.

В соответствии со ст. 24 Федерального закона от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности», кредитная организация (головная кредитная организация банковской группы) обязана создать системы управления рисками и капиталом, внутреннего контроля, соответствующие характеру и масштабу осуществляемых операций, уровню и сочетанию принимаемых рисков, с учётом установленных Банком России требований к системам управления рисками и капиталом, внутреннего контроля кредитной организации, банковской

группы. Анализ игрока рынка с высокими рисками всегда требует больше вложений от банка, в том числе финансовых. Поэтому такой сложный и трудозатратный клиент получает повышенную банковскую ставку за услуги, нежели клиент с прозрачной структурой бизнеса.

Как быть уверенным, что деятельность ломозаготовителя реальна, а не маскируется лицензией? Понижение отраслевого рейтинга ломозаготовителя (или) переработчика в рамках риск-ориентированного подхода должно поставить перед банком вопрос о применении правил контроля в отношении клиентов, а в итоге – мер реагирования, предусмотренных указанными законодательны-

ми актами. В противном случае кредитная организация может получить в свой адрес негативную реакцию регулятора (ст. 19, 20 и 41 Федерального закона от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О

зависимости от риска, диктуемого присвоенным рейтингом, могут принимать решения о введении дифференцированных ставок на обслуживание соответствующих компаний.

РЕЙТИНГ НАряду с отраслевой принадлежностью становится маркером, который индивидуализирует хозяйствующие субъекты. В зарубежной практике высокий рейтинг контрагента даёт возможность получать рассрочку в оплате приобретаемой продукции, введения размера ставок по договору лизинга, факторингового обслуживания.

банках и банковской деятельности»). Пристальное внимание к рынку лома связано с тем, что, по мнению Центробанка России, количество снимаемых денег «под металллом» значительно превышает реальные потребности и объёмы. Принимая во внимание рейтинг, банковские структуры в

Чем ниже рейтинг, тем выше риск, в связи с чем вводятся повышенные ставки на обслуживание клиента.

Рейтингование и сфера закупок

Опыт зарубежных стран при проведении классических и организованных торгов показывает, что система рейтин-

Высокий рейтинг со стабильным прогнозом может влиять на ставки за услуги

Компания	Рейтинг	Прогноз
Компания 1	AAA	Стабильный
Компания 2	AA	Позитивный
Компания 3	A	Стабильный
Компания 4	A	Стабильный
Компания 5	BVB	Вариативный
Компания 6	BVB	Позитивный
Компания 7	BV	Вариативный
Компания 8	B	Позитивный
Компания 9	B	Стабильный
Компания 10	ССС	Стабильный
Компания 11	ССС	Вариативный
Компания 12	СС	Вариативный
Компания 13	СС	Вариативный
Компания 14	C	Вариативный
Компания 15	D	Негативный
Компания 16	D	Негативный



Задача – создать условия, при которых белая и прозрачная компания получает более выгодные условия вне зависимости от размера оборота

Компания	Рейтинг	Прогноз	Ставка % по переводам на карты физ. лиц	Ставка % на факторинг
Компания 1	AAA	Стабильный	0,80	8
Компания 2	AA	Позитивный	0,85	8
Компания 3	A	Стабильный	0,90	9
Компания 4	A	Стабильный	0,90	9
Компания 5	BVB	Вариативный	1,00	10
Компания 6	BVB	Позитивный	0,95	10
Компания 7	BV	Вариативный	1,05	10
Компания 8	B	Позитивный	1,10	11
Компания 9	B	Стабильный	1,15	11
Компания 10	ССС	Стабильный	1,20	12
Компания 11	ССС	Вариативный	1,25	12
Компания 12	СС	Вариативный	1,30	12
Компания 13	СС	Вариативный	1,30	12
Компания 14	C	Вариативный	1,35	12
Компания 15	D	Негативный	1,5–3 или снижение лимитов	ограничение
Компания 16	D	Негативный	1,5–3 или снижение лимитов	ограничение



гования имеет большое значение при допуске участников к торгам. Рейтингование позволяет повысить доверие к проводимым торгам, препятствует заключению мнимых и притворных сделок, а также даёт возможность отсеять картельные сговоры на торгах (наше регулирование: ст. 170

торгов одной группы (категории), права и обязанности таких участников должны быть одинаковыми. В соответствии с ч. 1 ст. 31 Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государ-

в том числе к наличию оборудования, других финансовых и материальных ресурсов для исполнения контракта, опыта работы и деловой репутации, необходимого количества специалистов для исполнения контракта (ч. 2 ст. 31 Закона). При подготовке отраслевого рейтинга учитываются все эти параметры в сфере переработке лома и отходов металлов. Таким образом, для обоснования участия в закупках могут использоваться

даться рейтингом, присвоенным компании-ломозаготовителю и переработчику.

РЕЙТИНГИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Рейтинги во всём мире способствуют проведению инвестиционной деятельности, включая целевое кредитование. Приобретая акции, доли участия, облигации компаний, в том числе оперативно осуществляя приобретение активов на бирже, инвестор может ориентироваться на рейтинги и прогнозы, даваемые рейтинговыми агентствами.

Цены на реализуемые на торгах корпоративные активы также могут колебаться в зависимости от присвоенных рейтингов и сделанных прогнозов.

Организатор торгов, в свою очередь, может отказать в листинге (допуске к торгам) либо снять с торгов ценные бумаги без объяснения причин (ч. 6 ст. 14 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»). В основе принятого биржей решения могут лежать итоги отраслевого рейтингования компании-эмитента.

В этой связи отраслевое рейтингование имеет огромное значение в сфере инвестиционной и финансовой деятельности. В частности, запрет на распространение инсайдерской информации (у нас это Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»), то есть точной и конкретной информации,

являться итогами анализа и обработки такой информации (части такой информации).

Так, в соответствии с договором на рейтингование, в адрес рейтингового агентства может быть передана информация, составляющая коммерческую тайну, в том числе и сведения о ноу-хау (подп. 12 п. 1 ст. 1225 гл. 75 Гражданского кодекса РФ), в результате анализа которой и применённой методики выдаётся соответствующий рейтинг компании и даётся необходимый прогноз, которые размещаются в общедоступных

РЕЙТИНГОВАНИЕ ПОЗВОЛЯЕТ ПОВЫСИТЬ ДОВЕРИЕ К ПРОВОДИМЫМ ТОРГАМ, ПРЕПЯТСТВУЕТ ЗАКЛЮЧЕНИЮ МНИМЫХ И ПРИТВОРНЫХ СДЕЛОК, А ТАКЖЕ ДАЁТ ВОЗМОЖНОСТЬ ОТСЕЧЬ КАРТЕЛЬНЫЕ СГОВОРЫ НА ТОРГАХ.

Гражданского кодекса РФ, п. 2 ч. 1 ст. 11 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», ст. 178 Уголовного кодекса РФ).

У нас указанные меры могут реализовываться через применение п. 1 ст. 448 Гражданского кодекса РФ, а также ч. 6 ст. 16 Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 325-ФЗ «Об организованных торгах», в соответствии с которыми правилами организованных торгов могут быть определены различные группы (категории) участников торгов и установлены различные требования к таким участникам торгов, а также различные права и обязанности таких участников торгов; при этом требования, предъявляемые к участникам

ственных и муниципальных нужд», при осуществлении закупки заказчик устанавливает единые требования к участникам закупки, в том числе на соответствие требованиям, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставку товара, выполнение работы, оказание услуги, являющихся объектом закупки (в частности, это наличие лицензии на обращение с ломом и отходами чёрных и цветных металлов).

Правительство РФ вправе устанавливать к участникам закупок отдельных видов товаров, работ, услуг, закупки которых осуществляются путём проведения конкурсов, дополнительные требования,

данные отраслевого рейтингования компании. Соответствующие результаты рейтингования могут выступать в суде в качестве доказательства наличия квалификации при возникновении спорных ситуаций, связанных с проведением и оспариванием результатов закупок, допуска к ним операторов на рынке лома и отходов металлов (ст. 64 Арбитражного процессуального кодекса РФ).

Квалификационные требования к участнику закупки, которые проводятся в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и принятыми в его развитие положениями госкомпаний о закупках, также могут подтвер-

РЕЙТИНГИ ВО ВСЁМ МИРЕ СПОСОБСТВУЮТ ПРОВЕДЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ВКЛЮЧАЯ ЦЕЛЕВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ. ПРИОБРЕТАЯ АКЦИИ, ДОЛИ УЧАСТИЯ, ОБЛИГАЦИИ КОМПАНИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОПЕРАТИВНО ОСУЩЕСТВЛЯЯ ПРИОБРЕТЕНИЕ АКТИВОВ НА БИРЖЕ, ИНВЕСТИТОР МОЖЕТ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА РЕЙТИНГИ И ПРОГНОЗЫ, ДАВАЕМЫЕ РЕЙТИНГОВЫМИ АГЕНТСТВАМИ.

которая не была распространена (в том числе сведения, составляющие коммерческую, служебную, банковскую тайну, тайну связи и иную охраняемую законом тайну), и распространение которой может оказать существенное влияние на цены финансовых инструментов, иностранной валюты и (или) товаров, купирруется за счёт обращения к публикуемым рейтингам, которые могут

источниках информации (п. 1 ст. 3, пп. 3, 4 ч. 2 ст. 6.1, п. 4 ч. 1 ст. 10 Федерального закона от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне», ст. 7 Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»). Сам же режим коммерческой тайны при этом не нарушается, инсайдерская информация не распространяется.

Следует обратить внимание, что предоставление указанной информации рейтинговому агентству для целей составления рейтинга и прогноза его изменений даёт возможность присвоения наиболее высокого уровня рейтинга компании, составления более точного позитивного прогноза. На основе этой информации квалифици-

того или иного оборудования, лицензии, опыта работы, квалифицированного персонала. Присвоенный отраслевой рейтинг может быть тем ориентиром, который подтверждает либо опровергает сделанные заверения об обстоятельствах. Более того, само наличие уровня высокого доверия в рейтинге может быть таким об-

Согласно действующей редакции ст. 9 Федерального закона от 01 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (СРО), СРО осуществляет контроль за выполнением членами СРО предпринимательской или профессиональной деятельности. Контроль проводится СРО путём проведения плановых и внеплановых проверок.

Основанием для проведения СРО внеплановой проверки может являться направленная в СРО жалоба на нарушение членом саморегулируемой организации требований стандартов

и правил саморегулируемой организации. СРО могут быть предусмотрены помимо указанных оснований иные основания для проведения внеплановой проверки.

Риск-ориентированный подход предполагает учёт СРО публикуемых рейтингов при принятии решения о проведении внеплановой проверки. Но рейтинги и риск-ориентированный подход также требует, чтобы и при вступлении в СРО происходил учёт рейтинга, поскольку таковой объективно отражает соответствие хозяйствующего субъекта именно отраслевым стандартам.

Учитывая изложенное, при дальнейшем усилении роли саморегулирования и росте полномочий отраслевых СРО в сфере ломозаготовки присвоенный компании рейтинг будет являться одним из оснований для получения входного билета на соответствующий рынок.

БР

Присвоенный отраслевой рейтинг может быть тем ориентиром, который подтверждает либо опровергает сделанные заверения об обстоятельствах. Более того, само наличие уровня высокого доверия в рейтинге может быть таким обстоятельством. В этом случае рейтинг и его поддержание на соответствующем уровне становятся условием выполнения договора (ковенанты).

рованными инвесторами будут приняты взвешенные и обоснованные решения о приобретении соответствующего актива.

КАК РЕЙТИНГ ЗАЩИТИТ ПРАВА, ЕСЛИ КОНТРАГЕНТ ДАЛ ЗАВЕДОМО НЕДОСТОВЕРНЫЕ СВЕДЕНИЯ О СЕБЕ

В соответствии со ст. 431.2 Гражданского кодекса РФ, сторона, которая при заключении договора либо до или после его заключения дала другой стороне недостоверные заверения об обстоятельствах, имеющих значение для заключения договора, его исполнения или прекращения, обязана возместить другой стороне по её требованию убытки, причинённые недостоверностью таких заверений или уплатить предусмотренную договором неустойку, а договор может быть расторгнут в одностороннем порядке. Такими заверениями может являться наличие для выполнения обязательств

стоятельством. В этом случае рейтинг и его поддержание на соответствующем уровне становятся условием выполнения договора (ковенанты).

Рейтинговые подходы могут использоваться и в сфере страхования (гл. 48 Гражданского кодекса РФ, ст. 944 Гражданского кодекса РФ, в частности).

РЕЙТИНГ И САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ НА РЫНКЕ ЛОМА МЕТАЛЛОВ

В настоящее время во многих сферах экономических отношений развивается саморегулирование. Сфера обращения с ломом и отходами чёрных и цветных металлов полностью соответствует концепции развития саморегулирования России и уже находится в высокой стадии консолидации. По данным Ассоциации НСРО «РУСЛОМ.КОМ», членами СРО являются компании, занимающие 75 % рынка по потреблению лома.

ACCADEMIA DELLE ARTI DEL DISEGNO DI FIRENZE*
Италия, Флоренция




«СФУМАТО»

Выставка работ
Юрия Купера

Куратор выставки, **Инна Хегай** - директор московской галереи ART-SOYUZ, куратор фонда Regents Art Foundation в Лондоне, куратор фонда при музее художественного литья Kunstguss Lauchhammer, консультант и партнер Ассоциации Друзей Музея Эрмитаж в Италии, коллекционер, более четверти века собирающий произведения русского искусства XX века.

По всем вопросам:
artsouz.ru
inana.list.ru
7 985 776 15 17

Даты проведения: 6 марта - 30 марта 2020
Пресс-конференция: 6 марта, 11:30

* Академия Изобразительных Искусств Флоренции

РЕКЛАМА



**АНДРЕЙ ГУРЬЕВ:
«МЫ ЗАДАЁМ МИРОВЫЕ СТАНДАРТЫ,
СТРЕМЯСЬ К КОТОРЫМ
ОТРАСЛЬ СТАНОВИТСЯ ЛУЧШЕ»**

ФОТОСЛУЖБА ИДР РСПП

Такие люди, как генеральный директор ПАО «ФосАгро», член Бюро Правления РСПП Андрей Гурьев, возрождают и укрепляют лучшие традиции российского предпринимательства. Под его руководством компания превратилась в мирового флагмана отрасли минеральных удобрений и чемпиона устойчивого развития, вклад которого в благополучие будущих поколений отмечен на уровне ООН. В беседе с главным редактором Евгенией Шохиной Андрей Гурьев рассказал о планах развития компании, о позитивном влиянии «ФосАгро» на социально-экономический рост регионов присутствия и о выстроенной химическим гигантом системе подготовки кадров со школьной скамьи.

– Андрей Андреевич, недавно вы стали членом Бюро Правления РСПП и являетесь одним из самых молодых членов его сегодняшнего состава. Проблем с адаптацией в таком солидном окружении не возникло?

– Окружение действительно солидное, но почти со всеми коллегами мы знакомы не первый год. В том числе в рамках совместной работы в РСПП, в состав Правления которого я вошёл ещё в 2015 году.

Со многими мы также сотрудничали в рамках Комитета по корпоративной социальной ответственности и устойчивому развитию, Комиссии по агропромышленному комплексу, в Комитете по международному сотрудничеству, в подкомитете по сельскому хозяйству, переработке, водным и лесным ресурсам.

В общем, уже выстроены крепкие конструктивные связи, поэтому сразу, без «адаптации», получилось влиться в рабочий процесс.

– Финансовые показатели за 2019 год «ФосАгро» впечатля-

ют. В частности, продажи на рынок России и СНГ выросли более чем на 10% к уровню прошлого года, превысив 3 млн тонн, а реализация на европейский рынок за тот же период выросла на 28% и составила более 2,6 млн тонн. Это объясняется благоприятной конъюнктурой на рынке, результатами реализации определённых бизнес-задач, или просто повезло?

В результате за 2019 год объём производства удобрений составил более 9,5 млн тонн, что полностью соответствует объявленному ранее плану компании. Этот уровень, кстати, является рекордным для нас.

Мы также увеличили объёмы производства необходимых для выпуска удобрений апатитового концентрата, аммиака, серной и фосфорной кислоты.

«ЗА 2019 ГОД ОБЪЁМ ПРОИЗВОДСТВА УДОБРЕНИЙ СОСТАВИЛ БОЛЕЕ 9,5 МЛН ТОНН, ЧТО ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВУЕТ ОБЪЯВЛЕННОМУ РАНЕЕ ПЛАНУ КОМПАНИИ. ЭТОТ УРОВЕНЬ, КСТАТИ, ЯВЛЯЕТСЯ РЕКОРДНЫМ ДЛЯ НАС».

– Я бы сказал, нам повезло реализовать потенциал, заложенный в ходе прошлого инвестиционного цикла. Сказался и стабильный спрос на основных рынках сбыта. Это позволило наращивать объёмы выпуска продукции на производственных комплексах компании в течение года, а взвешенный подход к реализации программы текущих ремонтов обеспечил сглаживание фактора сезонности в отгрузках конечной продукции.

Это гарантировало высокий уровень самообеспеченности ключевыми сырьевыми ресурсами и преимущество с точки зрения затрат. Тем самым мы дополнительно повысили конкурентоспособность на мировых рынках сбыта.

В результате в условиях, когда рыночные цены приближались к себестоимости многих даже интегрированных производителей, и им пришлось останавливать часть производств, наша компания чувствовала

себя уверенно и продолжала демонстрировать достойные операционные и финансовые показатели. Это результат масштабных инвестиций в новые производства с использованием

циональный рейтинг достижения Целей устойчивого развития (ЦУР), а также выдвинули идею учреждения специальной премии РСПП, которая бы вручалась на-

– Сегодня в мире, и это подтвердил состоявшийся в январе форум в Давосе, наконец, созрело понимание, что устойчивое развитие является необходимым условием благополучия будущих поколений.

ЦУР ООН соответствуют глобальным рискам, с которыми человечество уже столкнулось и которые в дальнейшем будут только усугубляться. Если сейчас не отдавать себе в этом отчёт и не отражать эти риски в стратегиях компаний, то такой путь приведёт нас в тупик.

«ОКРУЖЕНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СОЛИДНОЕ, НО ПОЧТИ СО ВСЕМИ КОЛЛЕГАМИ МЫ ЗНАКОМЫ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД. В ТОМ ЧИСЛЕ В РАМКАХ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ В РСПП, В СОСТАВ ПРАВЛЕНИЯ КОТОРОГО ВОШЁЛ ЕЩЁ В 2015 ГОДУ».

наилучших доступных технологий, повышения собственной эффективности и оптимизации бизнес-процессов.

– Недавно вы выступили с инициативой создать на-

циональным лидерам в области устойчивого развития. Данное решение связано с желанием распространить уникальный опыт работы «ФосАгро» в этой области?



Компания «ФосАгро» стала первым и пока единственным в истории Всероссийского конкурса РСПП «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность» обладателем высшей награды – Гран-при, причём дважды. Вручение высшей награды всероссийского конкурса РСПП «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность», март 2017 г.



Посещение Президентом РФ Владимиром Путиным базового для «ФосАгро» химико-технологического колледжа в Череповце, февраль 2020 г.

ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РФ

Бизнес-практика показывает, что ESG-факторы становятся всё более важными и при принятии инвестиционных решений: инвесторы по всему

основу 12 национальных проектов, утверждённых Указом Президента РФ. Российские компании-лидеры в области устойчивого развития объяв-

ЦУР из 17, российские компании-чемпионы устойчивого развития берут на себя больше ответственности. Так, наша компания отслеживает прогресс сразу по десяти ЦУР.

Мы как лидер по поставкам всех видов удобрений российским аграриям, как гарант

«ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧНЫХ УДОБРЕНИЙ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДАЁТ ОТЕЧЕСТВЕННОМУ АПК ВАЖНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО, ДЕЛАЕТ ЕГО ПРОДУКЦИЮ БЕЗОПАСНОЙ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ».

миру осознали, что соответствие лучшим ESG-практикам служит надёжным индикатором способности компаний

обеспечивать устойчивый рост и доходность инвестиций.

В нашей стране принципам устойчивого развития тоже уделяется всё больше и больше внимания. Россия присоединилась к Парижскому соглашению по климату. ЦУР легли в

«ВАЖНО, ЧТО ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВО БУДЕТ ПОДЧЁРКНУТО С ПОМОЩЬЮ ЗАЩИЩЁННОГО БРЕНДА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ РОССИИ – “ЗЕЛЁНОГО СТАНДАРТА”, СОЗДАНИЕ КОТОРОГО ВЕДЁТСЯ ПО ПОРУЧЕНИЮ ПРЕЗИДЕНТА НАШЕЙ СТРАНЫ ВЛАДИМИРА ПУТИНА».

ляют о своей приверженности ЦУР, выявляют приоритетные задачи и показатели, внедряют их в свои стратегии и операционную деятельность.

Причём если за рубежом крупные компании заявляют, что в среднем работают над девятью

российской и мировой продовольственной безопасности понимаем свою роль в глобальной системе устойчивого развития. Наши экологичные удобрения, используемые фермерами в 102 странах мира, не содержат концентраций токсичных веществ,



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

вредных для здоровья людей и почв, и обеспечивают безопасность производимой аграриями сельхозпродукции. Именно поэтому стремление внести вклад в достижение ЦУР обозначено в качестве ключевого приоритета Стратегии развития Группы «ФосАгро» до 2025 года.

Координацией работы компании на этом направлении занимается созданный в мае 2019 года Комитет совета директоров ПАО «ФосАгро» по устойчивому развитию, который возглавила Ирина Бокова, независимый

член совета директоров, ранее занимавшая пост главы ЮНЕСКО и обладающая уникальной экспертизой в этой области.

Кроме того, Группа «ФосАгро» поддерживает экологические инициативы ведущих международных организаций. Так, «ФосАгро» выступает единственной за всю историю ООН российской компанией, которая была выбрана для финансирования на внебюджетной основе инициатив ЮНЕСКО и Продовольственной и сельскохозяйственной орга-

низации ООН (ФАО) в области «зелёной» химии, защиты почв и устойчивого развития.

В сентябре 2019 года за проработку Глобальному Договору ООН (международная инициатива для бизнеса в сфере КСО. – *Прим. ред.*) и его 10 принципам ответственного ведения бизнеса мы получили статус компании-лидера платформы – Global Compact LEAD. «ФосАгро» была признана одной из 36 мировых компаний, вносящих наибольший вклад в устойчивое развитие.

В целом наша компания ежегодно направляет на благотворительные и социальные проекты порядка 2,5 млрд рублей, а на охрану окружающей среды – свыше 8 млрд.

Для того чтобы мотивировать больше российских компаний признать принципы устойчивого развития своим приоритетом, мы и предложили проработать вопрос учреждения специальной премии РСПП, которая бы вручалась национальным чемпионам в области устойчивого развития.

Создание комплексного национального



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

рейтинга достижения ЦУР поможет нашей стране улучшить позиции в международных рейтингах, в том числе войти в перспективе в двадцатку авторитетного рейтинга Sustainable Development Goals Index, в котором на данный момент мы занимаем лишь 55-е место в мире. Для составления рейтинга может использоваться методология, применяемая РСПП для создания собственных индексов в области устойчивого развития.

Инициатива была поддержана на заседании Комитета по корпоративной социальной ответственности и устойчивому развитию. РСПП совместно с Аналитическим центром при Президенте РФ, Росстатом и Минэкономразвития России проработает дорожную карту для создания такого рейтинга.

Моя задача в Комитете РСПП по устойчивому развитию – собрать на бизнес-уровне экспертную комиссию. Нам нужно вместе нарабатывать экспертизу в этой области. Объединить для обмена опытом людей из конкретных компаний с передовыми практиками, например из «ФосАгро», СИБУРа, РУСАЛа, Еп+, Unilever и др.

– Вы называете ваши удобрения самыми экологически чистыми. А за счёт чего вы этого добиваетесь?

– Наше главное конкурентное преимущество – отсутствие в продукции тяжёлых металлов. Мы используем уникальную рудную базу, в которой нет концентраций кадмия и мышьяка. Поэтому мы производим самые экологичные в мире фосфорные удобрения.

водителем даёт отечественному АПК важное конкурентное преимущество, делает его продукцией безопасной для здоровья потребителей. Важно, что это преимущество будет подчеркнуто с помощью защищённого бренда экологически чистой сельхозпродукции России – «Зелёного стандарта», создание которого ведётся по поручению президента нашей страны Владимира Путина.

«НАШЕ ГЛАВНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – ОТСУТСТВИЕ В ПРОДУКЦИИ ТЯЖЁЛЫХ МЕТАЛЛОВ. МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ УНИКАЛЬНУЮ РУДНУЮ БАЗУ, В КОТОРОЙ НЕТ КОНЦЕНТРАЦИЙ КАДМИЯ И МЫШЬЯКА. ПОЭТОМУ МЫ ПРОИЗВОДИМ САМЫЕ ЭКОЛОГИЧНЫЕ В МИРЕ ФОСФОРНЫЕ УДОБРЕНИЯ».

Тяжёлые металлы, которые присутствуют в продукции ряда наших иностранных конкурентов, попадают в землю, в растения, в воду, а через продукты питания, выращенные с их применением, – в организм человека. Накапливаясь в нём, они способны провоцировать тяжёлые заболевания. Недавно вред кадмия официально и на высоком уровне признали в Европе. Там в мае прошлого года наконец ввели ограничения на содержание кадмия в удобрениях.

Использование экологичных удобрений российских произ-

«Зелёный стандарт» объединит производителей экологичной сельхозпродукции, продовольствия и удобрений. «ФосАгро» активно поддерживает его создание. В кооперации с ФАО мы уже инициировали работу по признанию «Зелёного стандарта» мировым эталоном качества. «Зелёный стандарт» поставит нашу страну во главе борьбы за экологичность продуктов питания и глобальную сельскохозяйственную безопасность для достижения Целей устойчивого развития ООН.

Экспериментальный агрополигон «ФосАгро» рядом с заводом компании по выпуску удобрений в Балакове (Саратовская область), июль 2019 г.



Склад готовой продукции на предприятии «ФосАгро» в Череповце, сентябрь 2019 г.



– А вы можете обеспечить общемировые потребности в экологически чистых удобрениях?

– Население планеты стремительно растёт. К 2050 году, со-

не сможет. Поэтому особенно важно, чтобы лидеры отрасли задавали стандарты, которым должны следовать остальные. Мы сегодня мотивируем других производителей совершенство-

даём мировые стандарты, стремясь к которым, отрасль становится лучше.

– Несмотря на свои молодые годы, вы достигли впечатляющих результатов в своей профессиональной и общественной деятельности. Ваш отец Андрей Григорьевич изначально готовил вас в премники? И когда

вы пришли к пониманию, что вам это интересно?

– Лет с 14 я ездил с отцом в командировки, он часто брал меня с собой на предприятия. Именно тогда у меня появился интерес к бизнесу и осознанное желание развиваться в отрасли. Отец сумел заинтересовать меня своим делом, идеями и инициативами.

«Особенно важно, чтобы лидеры отрасли задавали стандарты, которым должны следовать остальные. Мы сегодня мотивируем других производителей совершенствовать свою продукцию и технологии её производства».

гласно данным ООН, мировому сельскому хозяйству нужно будет прокормить 9,7 млрд человек – на 2 млрд больше, чем сегодня. Чтобы справиться с этой задачей, аграрии будут наращивать использование эффективных высококачественных удобрений. Ни один поставщик в мире в одиночку удовлетворить этот растущий спрос

вать свою продукцию и технологии её производства. Чтобы выпускать безопасную для потребителей, не загрязняющую почву продукцию, чтобы иметь возможность конкурировать с нами, им приходится задумываться о том, чтобы очищать свою руду, свои удобрения от вредных веществ, в том числе и путём декадмирования. Мы за-

Да, конечно, во многом он для меня пример. Но с самого начала осознанного жизненного пути я сам выбрал карьерный вектор, которому верен всю жизнь. В этом смысле я был абсолютно свободен.

Помню свою первую поездку с отцом в Кировск, когда мне было 14 лет. Я увидел большое горнообогатительное предприятие, полярный день, мужественных людей, работающих в суровых климатических условиях Заполярья. Всё это произвело на меня неизгладимое впечатление.

– Думаю, это впечатлит и вполне взрослых серьёзных людей. Именно поэтому я в Бизнес-школе РСПП развиваю промышленный туризм.

– Промышленный туризм – очень правильная инициати-

ва. Мы её развиваем на всех наших площадках, в том числе среди учеников «ФосАгро-школ», наших подшефных колледжей в Череповце и Кировске, студентов-целевиков

комфортные условия труда, сплочённый коллектив – и после завершения обучения приходят к нам.

Вообще сегодня в мире наблюдается феномен структур-

«РЫНОК ТРУДА НЕ УСПЕВАЕТ ЗА РОСТОМ ТРЕБОВАНИЙ, КОТОРЫЕ ПРЕДЪЯВЛЯЕТ РАБОТОДАТЕЛЬ. ОТВЕТСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ И ИНЖЕНЕРНЫХ КАДРОВ ДОЛЖНЫ ПОМОГАТЬ ГОТОВИТЬ НУЖНЫХ ИМ СПЕЦИАЛИСТОВ».

в вузах. Приглашаем их на наши предприятия.

У нас на каждой производственной площадке есть свои интерактивные музеи – победители престижных всероссийских конкурсов, двери в которые открыты для всех желающих.

Это своего рода пропаганда компании, знакомство с производством. Ребята видят современное оборудование,

ной безработицы. Рынок труда не успевает за ростом требований, которые предъявляет работодатель. Ответственные компании в условиях дефицита высококвалифицированных рабочих и инженерных кадров должны помогать готовить нужных им специалистов.

В «ФосАгро» мы с 2013 года реализуем образовательную парадигму «Школа – колледж/ ВУЗ – предприятие». Первой



Во внимание к помощи Русской Православной Церкви и в связи с 90-летием со дня основания ГОК «Апатит» Группы «ФосАгро» Святейший Патриарх Московский и всея Руси Кирилл награждает предприятие орденом Славы и чести II степени. Награда вручена А. А. Гурьеву и А. Г. Гурьеву. Август 2019 г.



Ученики «ФосАгро-школы» в Балакове (Саратовская область), май 2019 г.

её ступенью является проект «ФосАгро-классы». В школах, расположенных в городах присутствия компании, были созданы классы с углублённым изучением математики, информатики, физики и химии. В 2018 году проект был признан успешным, и мы расширили его

«ФосАгро-школ», в них учатся почти 5,8 тыс. школьников.

Их выпускники поступают в ведущие технические вузы, такие как Санкт-Петербургский горный университет, и колледжи, такие как Череповецкий химико-технологический колледж и филиал Мурманского

«Сегодня у нас шесть "ФосАгро-школ", в них учатся почти 5,8 тыс. школьников. Их выпускники поступают в ведущие технические вузы, такие как Санкт-Петербургский горный университет, и колледжи, такие как Череповецкий химико-технологический колледж и филиал Мурманского арктического государственного университета в Кировске».

границы до «ФосАгро-школ», чтобы уже с 1-го класса создавать все условия для развития и обучения детей – от обеспечения школьной формой и обедами до привлечения лучших учителей и образовательных методик, в том числе разработанных во взаимодействии с Образовательным центром «Сириус». Сегодня у нас шесть

арктического государственного университета в Кировске.

В колледжах в сотрудничестве с региональными властями мы реализовали систему дуального образования: 70% времени учащиеся проводят за практическими занятиями, в том числе на производствах «ФосАгро». Они имеют возможность работать не на шаблонах

и макетах, а на аппаратах и трубах, которые находятся на заводе.

За ними закреплены наставники, которые следят за их прогрессом, отвечают на вопросы, помогают понять специфику и требования производства. Этой системе в ходе своего февральского визита в Череповец дал высокую оценку Президент РФ Владимир Путин.

Самых талантливых и старательных школьников и студентов мы поощряем материально, выплачивая им премии и стипендии. Мы хотим, чтобы ребята знали, что мы видим их прогресс и ждём на производстве.

На предприятии у нас действует программа «Молодые талантливые специалисты». Для каждого её участника разрабатывается план профессионального и карьерного роста, в реализации которого им помогает личный наставник. А

вливаясь в коллектив новичкам помогают кураторы, отвечающие за адаптацию сотрудников на предприятии.

Молодым специалистам «ФосАгро» обеспечен один из лучших в отрасли социальный пакет. У нас есть своя жилищная программа, в рамках которой мы обеспечили жильём уже больше 2,5 тысячи семей.

Дети наших сотрудников и всех жителей регионов, где работают наши предприятия, занимаются в секциях в рамках всероссийского проекта «Детям России – Образование, Здоровье, Духовность» (ДРОЗД), который был создан по инициативе моего отца Андрея Григорьевича Гурьева. С 2003 года ДРОЗД помогает воспитанию образованного, патриотичного и физически здорового юного поколения. Сегодня по всей России в мероприятиях ДРОЗДа вовлечены более 50 тысяч детей начиная с пятилетнего возраста.

В прошлом году образовательная программа «ФосАгро» достигла знакового рубежа – первые девять выпускников «ФосАгро-классов», те, кто поступил в них на старте программы в 2013 году, окончили вузы и начали карьеру на предприятиях Группы.

Мы ожидаем, что уже с 2021 года каждый год к нам на пред-

приятия будут приходиться порядка 50 молодых талантливых специалистов, которых мы воспитали со школьной скамьи. В этом году к нам вернутся 27 человек.

– Очевидно, такой стратегический и долгосрочный проект потребовал больших инвестиций. По вашим подсчётам, они будут оправданы?

«Дети наших сотрудников и всех жителей регионов, где работают наши предприятия, занимаются в секциях в рамках всероссийского проекта "Детям России – Образование, Здоровье, Духовность" (ДРОЗД), который был создан по инициативе моего отца Андрея Григорьевича Гурьева».

– Только на развитие двух базовых колледжей мы направили около 1 млрд рублей. В проект «ФосАгро-школы» инвестировали более 500 млн.

Тут всё просто: это инвестиции в нашу кадровую безопасность и укрепление конкурентоспособности. Чтобы оставаться лидером своей отрасли, ты должен инвестировать колоссальные средства в строительство новых совре-

менных мощностей, в научно-технические разработки. Но при этом ни в коем случае нельзя забывать о кадровой защищённости. Кадры нужно растить со школьной скамьи, заботиться о передаче наработанного опыта молодым специалистам.

Первые девять выпускников «ФосАгро-классов», о которых

я говорил, сегодня уже сами выступают в качестве наставников в колледжах и профильных вузах, где обучаются наши целевики, рассказывая о своём пути в компанию. Это ключевой элемент нашей образовательной системы.

Мы создаём необходимые условия, чтобы молодые ребята, родившиеся и выросшие в Череповце, Кировске, Балакове и Волхове, после получения

Воспитанники всероссийского проекта «ФосАгро» «Детям России – Образование, Здоровье и Духовность (ДРОЗД)» в Череповце, май 2019 г.





передового технического образования приходили работать на наши производства в родных городах. Чтобы они могли трудиться на своей земле. Это важно, особенно с учётом демографических проблем 1990-х

в благополучие нынешнего и будущих поколений.

С этой целью мы построили в Кировске горнолыжный курорт, который сейчас входит в пятёрку крупнейших в стране. Протяжённость его трасс –

современные трассы, сертифицированные FIS. Теперь сюда едут лыжники со всей России, несколько раз в год здесь проходят всероссийские соревнования на призы «ФосАгро». Построены гостиничный и оздоровительный комплексы, современный бассейн с панорамным остеклением. Вокруг

«Мы построили в Кировске горнолыжный курорт, который сейчас входит в пятёрку крупнейших в стране. Протяжённость его трасс – 30 км».

годов, с которыми в силу объективных причин столкнулась наша страна.

– Рождаемость стимулируете?

– Я только в своей ячейке общества могу это делать. (Смеется.) Но мы стараемся создавать необходимые предпосылки для роста рождаемости в регионах присутствия компании. На это работают инвестиции в строительство заводов, создание новых рабочих мест, достойные условия и оплата труда, реализация социальных и благотворительных проектов. Это наш посильный вклад

«ПРОЕКТ БЫЛ РЕАЛИЗОВАН В РАМКАХ ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ В АПАТИТСКО-КИРОВСКОМ РАЙОНЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ – ЧТОБЫ ГОРОД СТАЛ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ ДЛЯ ТУРИЗМА, ЧТОБЫ МОЛОДЁЖЬ НЕ ХОТЕЛА УЕЗЖАТЬ С СЕВЕРА».

30 км. Проект был реализован в рамках задачи развития комфортной городской среды в Апатитско-Кировском районе Мурманской области – чтобы город стал привлекательнее для туризма, чтобы молодёжь не хотела уезжать с Севера. Суммарно инвестиции превысили 4,1 млрд рублей.

При поддержке «ФосАгро» был модернизирован лыжный стадион «Тирвас», получивший

«Большого Вудъявра» расцвёл малый бизнес.

Мурманская область граничит с Норвегией и Финляндией, где находятся такие же горнолыжные курорты, только там высота горы – 600 метров, а в Кировске – 1100. На этом фоне наш туристический кластер смотрится очень выигрышно.

Вообще Кировск был одним из самых первых в Советском Союзе мест, где горные лыжи

развивались как спорт. Сегодня мы модернизировали новую для занятий инфраструктуру. Сейчас восстанавливаем и детскую спортивную школу олимпийского резерва.

В августе прошлого года к празднованию 90-летия нашего горно-обогатительного комбината «Апатит» мы приурочили открытие ледового дворца «Апатит Арена», построенного в Кировске в рамках соглашения о социально-экономическом партнёрстве между ПАО «ФосАгро» и пра-

вительством Мурманской области. Там уже работают многочисленные секции по фигурному катанию, хоккею с шайбой. Играет «ночная лига». Планируем в ближайшее время открыть школу по хоккею с шайбой имени Сергея Фёдорова, прославленного хоккеиста, который первые шаги в этом виде спорта сделал именно в Заполярье.

Поток туристов в горнолыжный кластер вырос с 30 до 180 тысяч человек. Едут и иностранцы – финны, норвежцы.

Сейчас необходимо строить новые отели и привлекать

инвестиции. Более 900 млн рублей за 6 лет нами инвестировано в аэропорт Хибин. Надеемся на поддержку государства в реконструкции его полосы и превращении в международный транспортный узел. Как только это будет сделано, вся Скандинавия будет здесь. Лететь им – 40 минут, из Москвы – 2 часа. 30 минут на машине от аэропорта города Кировска прямо до склона. Вот вам Северный Сочи.

Раньше этот проект был для нас скорее социально-благотворительным, а сейчас становится инвестиционным. **БР**

СПРАВКА



Гурьев Андрей Андреевич,
генеральный директор
ПАО «ФосАгро»,

глава Российской ассоциации производителей удобрений,
член Бюро Правления РСПП.

Родился в 1982 г. в Москве. Воспитанник легендарной школы «Самбо-70» и выпускник московского физико-математического лицея. Получил квалификацию бакалавра экономики в University of Greenwich (Лондон), окончил Академию народного хозяйства при Правительстве РФ. Защитил степень кандидата экономических наук в

Санкт-Петербургском горном университете.

В Группе «ФосАгро» работает 16 лет, из которых более 9 лет – на ключевых постах, внося значительный вклад в развитие отрасли минеральных удобрений, укрепление продовольственной безопасности России и повышение потенциала отечественного агропромышленного комплекса.

1 августа 2013 г. решением совета директоров компании был избран на должность генерального директора, председателя правления ПАО «ФосАгро».

Под руководством А. А. Гурьева в сотрудничестве с Санкт-Петербургским горным университетом была разработана долгосрочная стратегия развития Группы «ФосАгро» до 2020 г., досрочно исполненная в 2018 г. Работа над её реализацией позволила компании стать флагманом минерально-химической отрасли России и прочно укрепить свою нишу на мировом рынке. Компания № 1 в мире по производству высокосортного фосфатного сырья, занимает первое место в Европе и

четвёртое в мире по производству фосфорсодержащих удобрений.

В марте 2019 г. была утверждена Стратегия развития «ФосАгро» до 2025 г., которая предполагает строительство новых высокотехнологичных производств и увеличение на четверть выпуска удобрений и кормовых фосфатов, отличающихся экологической безопасностью и высоким качеством, – до 11,5 млн т. Количество производимых «ФосАгро» марок удобрений увеличится с текущих 39 до 50, включая новые высокоэффективные марки с био-добавками. Достижение Целей устойчивого развития ООН обозначено в качестве ключевого приоритета долгосрочной стратегии развития Группы «ФосАгро».

В Группу «ФосАгро» входят АО «Апатит» в Череповце (Вологодская обл.), его филиалы в Кировске (Мурманская обл.), Балакове (Саратовская обл.) и Волхове (Ленинградская обл.), ООО «ФосАгро-Регион» и АО «Научно-исследовательский институт по удобрениям и инсектофунгицидам им. профессора Я. В. Самойлова».

ДЕНИС КРАВЧЕНКО: «МЫ НАХОДИМСЯ В ПОСТОЯННОМ ПОИСКЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ»

Заместитель председателя Комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству, координатор проекта партии «Единая Россия» «Локомотивы роста» Денис Кравченко рассказывает о перспективах развития партийного проекта, о работе Государственной Думы ФС РФ по совершенствованию законодательства в сфере предпринимательской деятельности.

– Денис Борисович, как можно сформулировать основную идею проекта «Локомотивы роста»?

– По сути, проект «Локомотивы роста» направлен на решение задач развития многоукладной экономики, промышленности Российской Федерации. В рамках проекта мы сопровождаем реализацию профильного нацпроекта по поддержке МСП, а также нацпроектов по экспорту, цифровой экономике, производительности труда. То есть речь идёт о поддержке наиболее перспективных, инновационных и прорывных проектов.

«Локомотивы роста» – перспективная площадка для нашей совместной с бизнесом работы по поиску и реализации наиболее эффективных мер поддержки российского бизнеса, в том числе, конечно, и РСПП.

– Проект осуществляется уже свыше 2 лет. Что конкретно удалось сделать?

– Нам удалось не только сформировать устойчивую

сетку региональных координаторов во всех регионах нашей страны, но и сосредоточиться на поиске перспективных проектов, которым можно и нужно оказать адресную действенную поддержку.

«“Локомотивы роста” – перспективная площадка для нашей совместной с бизнесом работы по поиску и реализации наиболее эффективных мер поддержки российского предпринимательства».

Надо признать: даже перспективные идеи и проекты, направленные на технологический рост, особенно в регионах, крайне недоинвести-

рованы. У нас недостаточно стимулов для локализации высокотехнологичных производств. Таким образом, государству с нашей помощью необходимо продолжать активную работу по созданию

условий для развития информационных и промышленных кластеров, центров технологических компетенций на базе существующих или вновь создаваемых предприятий.

Кроме того, ещё одной проблемой, о которой мы регулярно слышим с мест, стала недостаточная информированность о мерах господдержки, которые имеются у государ-

ства. Причём форм этой поддержки огромное количество!

Минпромторг России за последние годы провёл колоссальную работу, и на свет родились и всевозможные виды субсидий, и налоговые льготы, и преференции при закупках отдельной продукции, и специнвестконтракт, о котором мы так много говорили. Да и Фонд развития промышленности сейчас создал отделения уже более чем в 60 субъектах России. Он также предлагает всевозможные варианты поддержки.

И тем не менее вопросы информированности предпринимательского сообщества о действующих мерах поддержки пока не решены. Поэтому в конце прошлого года я провёл большой обучающий семинар для координаторов «Локомотивов роста». Координаторы – это депутаты местных законодательных собраний, директора промышленных предприятий – люди в своих регионах известные и уважаемые. Сейчас они – самые первые помощники для своих промышленных предприятий в субъектах, которые подскажут, помогут и направят.

Мы находимся в постоянном поиске перспективных недоинвестированных проектов. Мы инициировали серию промышленных форумов «Локомотивы роста российской экономики», прошедших в регионах. По итогам серьёзного экспертного обсуждения с коллегами из профильных федеральных ведомств и корпораций выбрали около двух десятков лидерских проектов, получивших реальную, действенную поддержку партии «Единая Россия».



ФОТОСЛУЖБА МДР РСПП

«Надо признать: даже перспективные идеи и проекты, направленные на технологический рост, особенно в регионах, крайне недоинвестированы. У нас недостаточно стимулов для локализации высокотехнологичных производств».

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о некоторых из этих проектов.

– Некоторые из них уже сделали свои шаги по интеграции в новую экономику и готовы давать регионам России и новые рабочие места, и высокотехнологичную конкурентоспособную на рынке продукцию.

В первую очередь это проект «Фабрики будущего» как основа цифровой промышлен-

ности», он позволяет производить продукцию в 10 раз лучше, дешевле и быстрее, чем это делается сегодня на традиционных производствах, за счёт математического моделирования полностью «в цифре», что позволяет быстрее и дешевле устранять возможные ошибки и успевать сделать востребованную рынком продукцию.

Не менее результативным становится и поддержанный



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

нами проект создания технологической долины на острове Русский в Приморье. Резидентами уже стали более 40 компаний в сфере ИТ, нейротехнологий, биотехнологий, робототехники, технологий дополненной и виртуальной реальности.

ские протезы руки, которые и технологичнее, и дешевле зарубежных аналогов бизнеса.

– То есть некоторые из подержанных проектов могут внести свой вклад в процессы импортозамещения?

– Безусловно. Что касается импортозамещения и его

Основная проблема с тем, как реализуется программа импортозамещения в России, на мой взгляд, состоит в том, что меньше внимания уделяется улучшению делового климата в этих отраслях, а больше – распределению государственных субсидий на производство. Но нельзя просто брать и «заливать деньгами» те или иные отрасли в надежде, что где-то будет результат. Формирование сети и поддержка передовых опытно-экспериментальных производств с участием частного бизнеса стало бы тем инструментом, который послужил бы развитию ряда высокотехнологичных и традиционных отраслей.

– Какие меры по совершенствованию законодательства принимаются для обеспечения реализации промышленного роста?

– За последние 2 года мы серьезно модернизировали закон о промышленной политике. Ввели в российское законодательство понятие «промышленный технопарк» и

«ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА С ТЕМ, КАК РЕАЛИЗУЕТСЯ ПРОГРАММА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ, НА МОЙ ВЗГЛЯД, СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО МЕНЬШЕ ВНИМАНИЯ УДЕЛЯЕТСЯ УЛУЧШЕНИЮ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА В ЭТИХ ОТРАСЛЯХ, А БОЛЬШЕ – РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ НА ПРОИЗВОДСТВО».

В Санкт-Петербурге развивается наш проект «Ледокол "Лидер"», который будет покорять Северный морской путь – ключевую транспортную артерию всей Арктической зоны, что сейчас станет точкой притяжения для инвестиций.

Одним из полезных прикладных проектов является медико-реабилитационный кластер в Новгородской области, где делают биомеханиче-

перезагрузки – я уже 2 года подряд выступаю модератором одноименного форума, который проходит в «Крокус Экспо». Мероприятие полезно не только возможностью высказаться, но и шансом пообщаться с представителями регионального бизнеса, обсудить спорные темы, услышать запрос о проблеме здесь и сейчас, постараться сразу отреагировать.

определили механизм субсидирования этих технопарков.

Также приняли закон о специнвестконтрактах СПИК 2.0, в рамках которого создаваемая продукция должна либо быть конкурентоспособной на мировом рынке, либо не иметь производимых в России аналогов. Прописали экстерриториальность «Сколково», чтобы стартапы и высокотехнологичные компании по всей России могли пользоваться льготами

и преференциями инновационного центра.

На очереди стоит проект федерального закона «О защите и поощрении капиталовложений и развитии инвестиционной деятельности в Российской Федерации», который должен зафиксировать и сделать неизменными правила ведения бизнеса в стране.

В Госдуме на финишную прямую выходит законопроект национальной гарантийной системы малого и среднего предпринимательства. Законопроектом пред-

усматривается закрепление понятия национальной гарантийной системы, под которым понимается система организаций (АО «Корпорация "МСП"», АО «МСП Банк», региональные гарантийные организации), обеспечивающих во взаимодействии друг с другом кредитно-гарантийную поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства на основании единых стандартов, также определяются основные принципы её построения и функционирования.

БР

СПРАВКА



Кравченко Денис Борисович, заместитель председателя Комитета Государственной Думы ФС РФ по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству. Координатор федерального проекта «Локомотивы роста».

Родился 17 апреля 1976 г. в Волгограде в семье инженеров.

В 1999 г. окончил Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (СПбГПУ), где в 2005 г. защитил диссертацию.

Кандидат экономических наук.

С 1996 г. работал в должности заместителя председателя, первого заместителя председателя профкома студентов СПбГПУ.

С 2001 г. – помощник первого вице-президента СПбГПУ, директор представительства СПбГПУ в г. Москве. В 2002 г. перешёл на государственную службу в Аппарат Государственной Думы ФС РФ. Занимал ряд ответственных должностей в аппарате фракции «Единая Россия», возглавлял отдел общественных связей Аппарата Государственной Думы ФС РФ.

В 2002–2003 гг. на общественных началах работал советником Министра внутренних дел России Б. В. Грызлова.

В 2007 г. был назначен заместителем руководителя Государственного комитета России по делам молодёжи, впоследствии преобразованного в Федеральное агентство по делам молодёжи.

С 2011 по 2014 г. – заместитель губернатора Псковской области.

В марте 2014 г. был назначен на должность заместителя генерального директора Объединённой ракетно-космической корпорации. С февраля 2016 г. – первый заместитель генерального директора – статс-секретарь ОАО «ОРКК».

В сентябре 2016 г. избран депутатом Государственной Думы ФС РФ VII со-

зыва по партийному списку «Единой России».

Председатель экспертных советов Госдумы РФ: по реализации Национальной технологической инициативы; по ракетно-космической отрасли; по импортозамещению, а также сопредседатель Экспертного совета по атомной промышленности.

С 2003 г. член партии «Единая Россия». Член Генерального совета партии «Единая Россия», первый заместитель председателя комиссии президиума Генерального совета по молодёжной политике.

С 2017 г. – координатор федерального партийного проекта «Локомотивы роста».

Входит в состав Экспертного совета при Правительстве РФ.

Является председателем Молодёжного совета Шанхайской организации сотрудничества.

Действительный государственный советник РФ 2-го класса.

Имеет государственные и ведомственные награды, в том числе Благодарственное письмо Президента РФ (2007 г.)

Женат, воспитывает двух дочерей.

АЛЕКСЕЙ ФУРСИН: «МЫ РАБОТАЕМ ПО БИЗНЕС-ПРАВИЛАМ»

О том, почему при разработке мер поддержки московские власти ориентируются на опыт бизнеса и чего не хватает начинающим предпринимателям, рассказал руководитель Департамента предпринимательства и инновационного развития правительства Москвы Алексей Фурсин.

– Как бы вы оценили вклад малого и среднего бизнеса в экономику Москвы?

– Можно подходить по-разному к подсчёту доли малого и среднего бизнеса в экономике города: обычно все считают, сколько компаний «малышей» существует в том или ином регионе, сколько создаётся, сколько ликвидируется и т.д. Мы тоже пошли по этому пути и считали ежемесячный или еженедельный прирост, например выяснили,

кого охватывает эта экономическая единица. Индивидуальный предприниматель может давать работу всего паре сотрудников и вкладывать в экономику небольшие деньги, но есть такие же бизнесмены, которые расширяются, масштабируются, открывают новые виды бизнеса, они начинают больше генерировать доходов и выручки, вносить свой вклад в бюджет города. В целом уже сейчас малый и средний бизнес обеспечивает

– Для этого должна быть создана система поддержки, стимулирующая развитие и направленная на то, чтобы предприниматели на старте допускали меньше ошибок. Бизнесмен на старте должен быть готов к любому ветру, ямам и сложностям, которые возникнут на его пути. Поэтому когда говорится про число малых предприятий, надо говорить не только о тех, которые создаются, но и о тех, что ликвидируются.

Наша задача – уменьшать количество закрывающихся бизнесов, для этого надо смотреть в корень, в чём заключается проблема в каждом конкретном случае. Многие говорят, что проблема в деньгах, что кредитного ресурса недостаточно, но чаще всего предприятие закрывается не из-за этого, а из-за того, что команды нет или конкурентов не просчитали. Если у тебя есть миллион рублей, а ты пытаешься открыть бизнес, который потребует 3 млн рублей, то это неверный путь. Начинающим предпринимателям очень часто не хватает базовых знаний, нужно дать им возможность

сформировать свою команду, рассказать про инструменты поддержки, которые действуют в России и охватывают самые разные сферы деятельности, а также про виды затрат. Впрочем, это не означает, что мы только консультируем, мы также оказываем финансовую поддержку предпринимателям. Однако чтобы бизнесмен вышел на этот путь поддержки, он должен иметь некий бэкграунд: давать деньги начинающему предпринимателю иногда рискованно, в том числе для него самого.

– Как предприниматели могут узнать о механизмах поддержки?

– Первая задача, которая стояла перед нами, – это информирование предпринимателя о том, что может сделать для него город. Два года назад, когда мы анализировали и разрабатывали меры поддержки, мы столкнулись с важной проблемой – имеющиеся инструменты оказались невостребованными не потому, что они неэффективны, а потому, что о них никто не знал. После этого мы создали серьёзную программу, которая позволила нам пойти по двум направлениям: первое – информирование предпринимателей о существующих мерах поддержки, второе – получение обратной связи, чтобы сами пред-

«ДВА ГОДА НАЗАД, КОГДА МЫ АНАЛИЗИРОВАЛИ И РАЗРАБАТЫВАЛИ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, МЫ СТОЛКНУЛИСЬ С ВАЖНОЙ ПРОБЛЕМОЙ – ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ОКАЗАЛИСЬ НЕВОСТРЕБОВАННЫМИ НЕ ПОТОМУ, ЧТО ОНИ НЕЭФФЕКТИВНЫ, А ПОТОМУ, ЧТО О НИХ НИКТО НЕ ЗНАЛ».

приниматели корректировали наши инструменты и делали их более востребованными.

Мы работаем по бизнес-правилам: вы не приготовите кофе, который никто не станет покупать. В этом же заключается и наша задача – предложить продукт, который будет востребован предпринимателями. Поэтому мы исполь-

зуем все возможные источники, которые есть у бизнеса, и продвигаем свои услуги, как бизнес продвигает свой про-

дукт: телевидение, радио, газеты, рекламные щиты, мероприятия, сарафанное радио и т.д. Наша аудитория – это предприниматели или люди, которые хотят заняться бизнесом, поэтому мы устраиваем определённых амбассадоров, проводим первую предпринимательскую премию «Прорыв года». Вокруг государства традиционно создаётся много мифов: если есть премия, то её, скорее всего, дадут своим. Те же самые стереотипы действуют в отношении мер поддержки: есть определённый элемент недоверия, и работа построена на том, чтобы

нам действительно доверяли: как ресторатору, который готовит для вас обед, или как своему бизнес-партнёру. Точно так же мы создаём доверие бизнеса к городу, для этого у нас есть достаточно много нетривиальных

«НАША ЗАДАЧА – УМЕНЬШАТЬ КОЛИЧЕСТВО ЗАКРЫВАЮЩИХСЯ БИЗНЕСОВ, ДЛЯ ЭТОГО НАДО СМОТРЕТЬ В КОРЕНЬ, В ЧЁМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ПРОБЛЕМА В КАЖДОМ КОНКРЕТНОМ СЛУЧАЕ».

что у нас рождается в день по 450 новых предприятий. По итогам прошлого года в Москве появилось 90 тыс. самозанятых – с другой стороны, был небольшой переток из индивидуальных предпринимателей. Сегодня мы уже по-другому анализируем цифры и смотрим на то, насколько перед нами серьёзный игрок экономической деятельности,

23 % налоговых поступлений в бюджет, и мы видим серьёзный рост. Кроме того, можно оценивать, сколько человек трудится в Москве в субъектах МСБ – на сегодняшний день это 30 % трудоспособного населения, или 2,6 млн человек.

– Что нужно сделать, чтобы увеличить долю малых и средних предприятий в экономике города?





ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

мер поддержки, например мы запустили состав метро, на котором представлены различные инструменты поддержки с QR-кодами.

рах поддержки, то сейчас мы в конце года замерили эти показатели вместе с ВЦИОМ и уже получили результат в 52 %. Как показала практика, узнать

«В 2019 году мы проконсультировали около 120 тыс. предпринимателей, и за счёт наших мер поддержки они сэкономили 150 млн рублей, эти деньги они смогли направить на развитие своего бизнеса, укрепить свою команду и т.д.»

– Насколько эти меры популяризации оказались эффективными?

– Если в мае 2019 года мы провели вместе с «ОПОРОЙ РОССИИ» опрос, который показал, что около 45 % предпринимателей знали о наших ме-

о мерах – это полдела, а воспользоваться ими – это огромный путь. Некоторые считают, что получить меры поддержки нельзя, потому что мэрия якобы распределяет их среди своих, но это опять же стереотип. Фактически наш инстру-

ментарий позволяет бизнесу сэкономить на определённых затратах, поэтому каждая мера поддержки для нас – это инвестиция. Мы инвестируем в бизнес и его развитие, потому что для города развитие бизнеса означает увеличение экономики и рост налоговых поступлений в бюджет. В 2019 году мы проконсультировали около 120 тыс. предпринимателей, и за счёт наших мер поддержки они сэкономили 150 млн рублей, эти деньги они смогли направить на развитие своего бизнеса, укрепить свою команду и т.д.

Любой бизнес хочет вкладывать, чтобы получать дивиденды, и мы также хотим их получить для города. Весь прошлый год мы формировали систему получения мер поддержки. У нас есть центры компетенций для самых разных предпринимателей: Московский экспортный центр ориентирован на тех, кто задумывается о выходе на внешние рынки, агентство инноваций – на тех, кто связан с инновационным развитием, венчурный фонд – на стартапы и т.д. Создана также онлайн-платформа, на которой собрана вся информация о мерах поддержки и необходимом перечне документов для их получения.

– В столичном правительстве создан Московский экспортный центр, но на федеральном уровне работает Российский экспортный центр. Насколько городские меры поддержки дублируют федеральные?

– На первых этапах у нас были похожие инструменты поддержки, которые, возможно, дублировались, некоторые

из них и сейчас присутствуют. Например, у РЭЦ есть программа «Сделано в России», а у нас – «Сделано в Москве». В рамках этой программы РЭЦ везёт компании на зарубежные выставки, мы точно так же их везём, но теперь, если мы понимаем, что в выставке участвует РЭЦ, мы интегрируем московские компании в общероссийский стенд либо просто объединяем два стенда: московский и федеральный.

Мы предлагаем экспортёрам четыре субсидии: на сертификацию, на патентование, на сертификацию менеджмента и транспортировку своей продукции за рубеж. У РЭЦ есть похожие меры поддержки с немного другими лимитами. Во многом показатели по несырьевому экспорту, заложенные в нацпроект, должны быть обеспечены именно регионами. Каждый регион должен для себя решить, как он будет стимулировать выход на экспорт, и Москва всегда стремилась развивать собственную инвестиционную политику. Мы не берём ни копейки из федерального бюджета, все меры поддержки у нас формируются из бюджета города. При этом с РЭЦ у нас есть много синхронизированных программ, например Школа экспортёра была запущена совместно с РЭЦ.

Российским экспортёрам не хватает некоторых знаний для успешной работы за рубежом. Даже выездная на выставку, многие предприниматели не всегда могут своё изделие презентовать. В рамках Школы экспортёра мы даже открыли бесплатные курсы по обучению английскому языку, но



«Основная цель кластера – используя имеющийся в столице потенциал, создать условия и меры стимулирования и кооперации для инновационных предприятий».



главная проблема не в этом: многие российские компании просто не умеют вести диалог с зарубежными партнёрами. Вместе со Школой управления «Сколково» и компанией PricewaterhouseCoopers мы запустили экспортный акселератор, в рамках которого пытаемся не просто дать экспортёрам возможность получить знания о внешнеэкономической деятельности и таможенном регулировании, но мы берём компанию и фактически ведём её к экспорту. Не каждый бизнес готов стать глобальным, и да-

леко не каждый продукт конкурентоспособен за рубежом, но мы пытаемся помочь в решении этих вопросов, например правильно определить сегмент, географию поставок и т.д.

– **Одним из самых громких проектов московского правительства стал Московский инновационный кластер. Скажите, пожалуйста, зачем он понадобился?**

– Основная цель кластера – используя имеющийся в столице потенциал, создать условия и меры стимулирования и кооперации для инновационных предприятий. У Москвы большие возможности для созда-

ния любых технологий, любых новых продуктов, у нас есть серьёзный научный сектор и сильнейшие вузы. Сегодня все озабочены новыми технологиями, искусственным интеллектом и т.д., и по некоторым показателям высокотехнологичного экспорта Москва обеспечивает до 85 % всех поставок за рубеж. При огромном потенциале между многими компаниями отсутствовали горизонтальные связи. Цель кластера – соединить представителей самых разных компаний в одном месте, сформировать кооперационные связи и простимулировать их. **БР**

СПРАВКА



ФУРСИН АЛЕКСЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ, руководитель Департамента предпринимательства и инновационного развития правительства Москвы. Родился в 1974 г. Окончил Государственный университет по землеустройству в Москве. С 1997 по 2001 г. проходил обучение в Российской академии государственной службы при Президенте РФ.

С 1997 по 1998 г. работал на должности ведущего специалиста в отделе федеральных земель Управления реформирования земельных отношений Государственного комитета РФ по земельным ресурсам и землеустройству.

С декабря 1998 по август 2000 г. занимал должность главного специалиста отдела федеральных земель Управления государственных и муниципальных земель, являлся советником, заместителем начальника Управления государственных земель Государственного комитета РФ по земельной политике.

В 2000 г. перешёл на должность начальника отдела законопроектных работ Управления земельной реформы, работал заместителем начальника Управления земель-

ной реформы. До 2004 г. работал начальником отдела законопроектных работ и нормативно-методического обеспечения Департамента земельной политики Министерства имущественных отношений России.

В 2004–2007 гг. работал заместителем начальника Управления недвижимого и движимого имущества Федерального агентства по управлению федеральным имуществом.

В 2007–2008 гг. занимал должность заместителя генерального директора по вопросам разграничения государственной собственности на землю и регионального развития в Дирекции ФГУП «Федеральный компьютерный центр фондовых и товарных информационных технологий» (ФТЦентр).

В 2008 г. перешёл на должность руководителя Департамента земельных ресурсов и объектов недвижимости.

До октября 2015 г. занимал должность первого заместителя генерального директора Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства (Фонд «РЖС»).

В сентябре 2016 г. назначен первым заместителем руководителя Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства г. Москвы.

В феврале 2017 г. назначен руководителем Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства г. Москвы.

В сентябре 2018 г. назначен руководителем Департамента предпринимательства и инновационного развития г. Москвы.

БИЗНЕС РОССИИ

ГОЛОС РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В СЕТИ



РЕКЛАМА

businessofrussia.com
бизнесроссии.рф

«ЭР-ТЕЛЕКОМ»: БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ ЗДЕСЬ!

АО «ЭР-Телеком Холдинг» – ведущая российская телекоммуникационная компания, предоставляющая услуги широкополосного доступа в Интернет, телефонии, цифрового ТВ, доступа к сетям Wi-Fi, VPN, LoRaWAN, видеонаблюдения и комплексных решений на базе технологий промышленного интернета вещей (IoT).



*Андрей Кузнев,
президент АО «ЭР-Телеком
Холдинг», председатель
Комиссии РСПП по связи
и информационно-
коммуникационным
технологиям*

Для того чтобы
сделать прорыв,
иногда нужно
совершать «прыжок
веры», действие,
не подкреплённое
«железобетонными»
аргументами и
доказательствами,
основанное лишь на
интуиции.

О ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Нет цифровой трансформации без трансформации бизнес-моделей, ментальности и организационной структуры. Для того чтобы сделать прорыв, иногда нужно совершать «прыжок веры», действие, не подкреплённое «железобетонными» аргументами и доказательствами, основанное лишь на интуиции. К сожалению, довольно часто мы засматриваемся в зеркала заднего вида, с трудом расставаясь с прошлым опытом, боясь применять новые подходы и методы. А инновации на то и инновации, что в прошлом их аналогов не найти, это то новое, что формирует будущее.

Приведу пример. В 2005 г., когда мы заявили, что «ЭР-Телеком» будет строить оптические сети и в каждой точке для нашего интернет-пользователя компания будет давать 100 Мбит, нам не верили. В 2007–2008 гг. мы также участвовали в дискуссиях о том, что ADSL не удовлетворит все потребности клиентов. Мы оказались правы. 100 Мбит на пользователя стало своего рода стандартом

рынка. И сегодня, когда мы говорим о том, что пользователям уже нужны 10 Гбит, нам снова не верят.

Конечно, мы играем на опережение. Но уже сейчас видны те сервисы, которые требуют большей скорости. Сегодня интернет выходит на большие экраны. 80% потребления трафика – это видео. Мы привыкли его смотреть на планшетах и компьютерах. Но качественное интернет-видео постепенно будет выходить на большие телевизионные экраны. И, как только это произойдёт, мы сразу увидим низкое качество картинки и задержки изображения.

Сейчас набирает широкую популярность телевидение высокой чёткости: HD, Full HD, 4K, 8K. Формат 4K – это 200 Мбит/с, 8K – требует почти 400 Мбит/с. Активно растут новые стриминговые игровые сервисы, дополненная и виртуальная реальность, чувствительные к качеству и скорости сети.

У нас в «ЭР-Телекоме» каждый год на 30% растёт трафик, и этот количественный рост закономерно приводит к качественному изменению и повышенным требованиям к инфра-

структуре. Уже сейчас мы всё то, что построили в прошлые годы, вынуждены модернизировать. А когда-то казалось, что мы строим на века.

Если говорить о цифровой трансформации «ЭР-Телекома», то в ближайшие 5 лет мы намерены удвоить масштабы бизнеса и изменить ДНК компании. Нам предстоит превратиться в оператора Telco 2.0. Значительная часть преобразований будет происходить за счёт цифровизации. В качестве одного из маркеров нам видится удвоение производительности труда. Сегодня в телеком-бизнесе она ниже, чем в ИТ.

О БУДУЩЕМ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

С одной стороны, телекоммуникационные компании сегодня находятся в некотором кризисе. Старая парадигма перестала работать. У многих уже есть мобильная связь, широкополосный доступ в интернет, у большинства есть платное телевидение. Что дальше? Очевидно, что ответ на этот вопрос разделит успешные компании от неуспешных.

В телекоммуникациях, на мой взгляд, есть несколько ключевых направлений. Одно из важнейших – модернизация инфраструктуры и перевод её на новый технологический уровень. Это 5G, низкоорбитальный космический интернет, обеспечение скоростей на уровне 10 Гбит на пользователя, с минимальными задержками и пр.

Очевидно, что телекоммуникационные компании – это



одна из лучших платформ для формирования нового бизнеса, нового качества жизни. Телеком сегодня пронизывает все сферы, технологии заходят в каждый дом,

ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ СЕТЕЙ 5G

Сеть связи нового поколения – это не только про скорости. Мы думаем, что 5G – это будет гонка в первую очередь наземной инфраструктуры. Для

Очевидно, что телекоммуникационные компании – это одна из лучших платформ для формирования нового бизнеса, нового качества жизни.

предприятия, где каждая единица оборудования подключается к датчикам. Это даёт телекоммуникационным компаниям огромную базу, терабайты данных, помогая осознать, что необходимо пользователям в реальной жизни, а с другой стороны, телекомы первыми осознают новые технологические возможности.

работы сети нового поколения потребуются мощная оптическая сеть. Данная технология нуждается в плотном размещении технологического оборудования и подключении его к волоконно-оптическим линиям связи. «ЭР-Телеком» сегодня является одним из лидеров в этом компоненте.

Мы осознаём, что 5G – это взрывной рост трафика, по-

этому наша компания сегодня инвестирует значительные средства в модернизацию собственной сети.

ПРО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Импортозамещение – это достаточно сложная и важная тема. Но знаете, я верю в нашу страну. Мы можем и должны самостоятельно производить стратегическую часть ПО и оборудования. Цель – создать отрасль с экспортным потенциалом и экспортными

Ну и другая тема – рынки. Дело в том, что российского рынка телеком-оборудования не хватит для того, чтобы создать какую-либо полноценную промышленность. Необходимо сочетание нескольких факторов. Требуется найти отраслевых лидеров и создать для них все условия, обеспечить бюджетное софинансирование научно-исследовательских проектных и опытно-технологических работ. Необходимо сделать

которого мы не только себя обеспечиваем, но и наращиваем экспорт продукции.

О ПРОЕКТАХ «УМНЫЙ ДОМ»

Мы рассматриваем собственные проекты в направлении «Умный дом» достаточно широко. Для нас это открытая ИТ-платформа, доступная для всех заинтересованных сторон. Все, кому интересны наши решения, могут их использовать – и провайдеры интернета, и операторы



возможностями. Со своей стороны, мы всегда при прочих равных выбираем российское оборудование.

Мы хотим, чтобы в России развивались производственные мощности для создания отечественного телекоммуникационного оборудования и собственные программные решения. Но для этого необходимы весьма существенные, рискованные инвестиции. И здесь только государство, наверное, способно этот риск на себя принять. Ни одна коммерческая организация с подобными масштабами в одиночку справиться в полной мере не сможет.

так, чтобы российским компаниям было выгодно покупать это оборудование, и по качеству оно не должно уступать зарубежным аналогам.

Телекоммуникационные компании не должны терять своей конкурентоспособности из-за того, что кто-то стимулирует или принуждает их покупать что-то исключительно российское.

Наконец, на мой взгляд, самое главное: необходимо всячески поддерживать экспорт этого оборудования, дотируя этот экспорт теми или иными способами и каналами, поддерживая его. Как в сельском хозяйстве, например, во многих отраслях

телеком-услуг, и управляющие компании, и застройщики.

Мы считаем, что подобные платформы создают спрос на новые услуги, открывают для нас новые рынки. Именно поэтому, собственно говоря, мы их и продвигаем. Для «ЭР-Телекома» платформа «Умный дом» – это возможность создать для наших клиентов новое качество жизни и новую ценность наших услуг.

ПРО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И «ХАЛЯВУ»

На рынке по-прежнему наблюдается технологическая «гонка вооружений». В боль-

шей степени это касается смартфонов. При этом хочу сказать, что роутеры сегодня являются узким местом на сетях операторов всего мира. Если наши сети в среднем выдают 100 Мбит, а в ближайшее время будут выдавать 10 Гбит, то 90% роутеров не соответствуют этим скоростям. Нередко пользователи платят по тарифу, который дороже, в надежде получить высокоскоростной интернет, а их роутеры просто не способны его обеспечить. Это как если бы вы ехали по высокоскоростному шоссе на конной повозке.

Вторая проблема. Wi-Fi продолжает развиваться как сфера коммуникаций. Сейчас речь идёт о двухдиапазонном стандарте. Это позволяет существенно улучшить качество услуг. Все старые роутеры – однодиапазонные. На их работу накладывают отпечаток интерференция соседних устройств, работа СВЧ-приборов, многопользовательский доступ. «ЭР-Телеком» запустил программу обмена старых устройств на новые. При этом наше принципиальное отличие ещё и в том, что мы наши новые устройства продаём.

Сегодня на рынке распространена практика раздачи оборудования, когда операторы покупают дешёвые роутеры и окупают их за счёт существующих тарифов. Все знают: дешёвое редко бывает хорошим. Мы для своих пользователей находим лучшие, высококачественные образцы роутеров, за которые наши клиенты готовы платить.



Мы меняем рыночную парадигму. Мы хотим, чтобы это был рынок качественных услуг, и чтобы эта погоня за «халявой», гонка цен, которая разрушает рынок, развернулась в другую сторону. Мы должны оказывать качественные услуги, получая при этом достойный доход. Мы нашим клиентам способны дать лучший продукт на рынке по соотношению цена-качество. В этом я уверен.

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ: ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ

«ЭР-Телеком» стал одним из пионеров развития федеральной сети интернета вещей в стандарте LoRaWAN. Мы из-

начально рассматривали его как венчурный. Сегодня мы видим отклик от рынка. К сожалению, скорость реакции ниже наших ожиданий.

Интернет вещей – это оборудование, это изменение бизнес-процессов, это изменение культуры, это достаточно продолжительные процедуры, связанные с тестированием наших решений. Мы уже не снаружи технологических и бизнес-процессов, а внутри. Масштаб IoT-рынка нас несколько не разочаровывает. Мы видим, что это будет грандиозный рынок, и мы намерены быть на нём лидерами!

БР

ИГОРЬ ЛОТАКОВ: «ОБУЧАЯ ЛЮДЕЙ, МЫ ВНОСИМ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ»

В прошлом году исполнилось 30 лет со дня открытия первого офиса сети фирм PwC в России. С тех пор компания предоставляет высококвалифицированные аудиторские услуги, услуги в области бизнес-консультирования, налогообложения и права российским предприятиям и организациям разных отраслей. Несомненно, что год от года растёт вклад PwC в развитие экономики страны. Наш собеседник – управляющий партнёр PwC в России и странах Евразии Игорь Лотаков.

– Не будет преувеличением сказать, что ваша компания была не просто свидетелем, но и непосредственным участником становления рыночной экономики в России?

– Да, это, конечно, так. При этом замечу, что самой международной сети фирм PwC уже 160 лет, офисы представлены в 158 странах. Первый же офис в России появился ещё в 1913 году в Санкт-Петербурге, но в 1917 году его закрыли по вполне понятным причинам. Повторный приход в Россию – точнее, тогда ещё в СССР – состоялся в 1989 году, когда свои офисы в стране открыли компании Price Waterhouse и Coopers & Lybrand, слияние которых произошло в 1998 году, что привело к появлению фирмы PricewaterhouseCoopers. С тех пор мы стремительно росли. На данный момент сеть фирм PwC в России насчитывает более 3 тыс. сотрудников.

– Доля россиян среди них значительная?

– 30 лет назад, когда мы открыли свой первый офис в Рос-

сии, в фирме работали в основном сотрудники из Великобритании и США. Сейчас около 98 % штата – граждане России.

За прошедшие три десятка лет работы мы стали российской компанией. Да, мы – часть международной сети, но бизнес принадлежит партнёрам, работающим в России.

«ЗА ПРОШЕДШИЕ ТРИ ДЕСЯТКА ЛЕТ РАБОТЫ МЫ СТАЛИ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИЕЙ. ДА, МЫ – ЧАСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ СЕТИ, НО БИЗНЕС ПРИНАДЛЕЖИТ ПАРТНЁРАМ, РАБОТАЮЩИМ В РОССИИ».

Средний возраст сотрудников компании – 27–28 лет. Надо сказать, что на раннем этапе карьерного пути молодым сотрудникам приходится тратить на самообразование времени не меньше, чем на самую работу. Это нелегко и не каждому по плечу.

Традиционно одной из главных статей затрат нашей фирмы является обучение персонала. На это не жалели денег

ни раньше, ни сейчас, ведь мы фактически предлагаем клиентам знания и умения наших сотрудников.

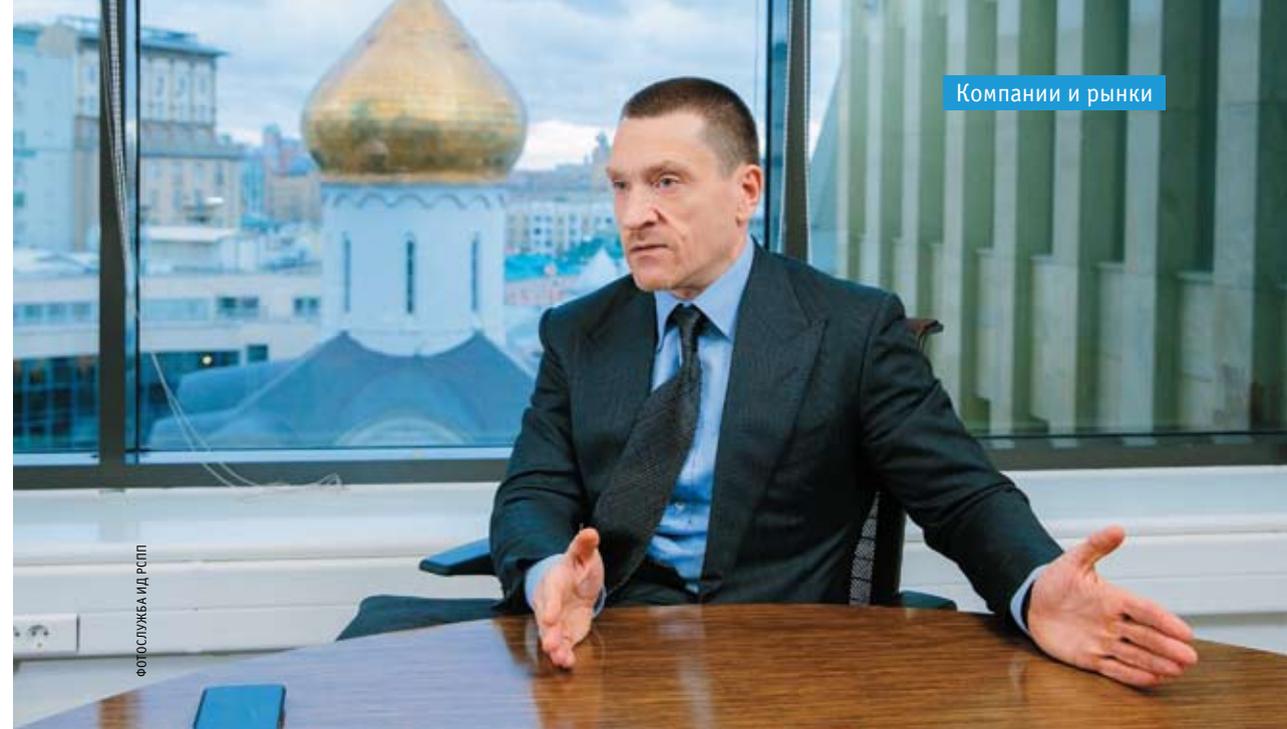
– Это вообще заметный современный тренд. Самое ценное – человеческий капитал.

– Конечно. Наша модель становится всё более релевантной для других отраслей, потому

что из-за изменений, которые произошли за последние 30 лет, всё более значимую роль приобретает человеческий и креативный капитал – люди и их развитие теперь обеспечивают конкурентное преимущество.

Как я уже сказал, для нас обучение и развитие сотрудников фирмы – одна из первоочередных задач.

– Как вы обеспечиваете это конкурентное преимущество?



ФОТОСЛУЖБА ИД РЕПЦ

– В России мы ежегодно набираем около 500 выпускников различных вузов. В этом году даже начали сотрудничать с рядом школ – ещё до института пытаемся найти таланты и помочь им развиваться. Но главным образом мы работаем с кампусами и почти со всеми финансовыми вузами страны: ведём кафедры, читаем лекции, пытаемся встроиться в процесс обучения.

Для многих индустрий, и нашей в том числе, сейчас актуальна проблема, связанная с тем, что система образования не успевает за тенденциями времени. Одной из первоочередных задач для нас является устранение этого разрыва и подготовка молодого поколения к рынку труда будущего, поэтому мы активно внедряем так называемые upskilling-программы как внутри нашей сети фирм, так и на стороне наших клиентов.

– Можно ли как-то кратко сформулировать актуальную миссию PwC в России?

– За последние 30 лет она постепенно менялась. Вначале мы

помогали крупным российским компаниям выйти на международный рынок капитала.

Для этого нужно было наладить в таких компаниях процесс учёта и контроля, подготовить отчётность в соответствии с US GAAP, с международными стандартами бухгалтерского учёта (МСФО). Мы

аудиторские услуги – это около 40 % нашего бизнеса. Всё остальное – разного рода консалтинг: налоговый, юридический, стратегический бизнес-консалтинг.

Одними из важных направлений нашей деятельности сейчас являются развитие консультационного бизнеса и по-

«ОДНИМИ ИЗ ВАЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЙЧАС ЯВЛЯЮТСЯ РАЗВИТИЕ КОНСУЛЬТАЦИОННОГО БИЗНЕСА И ПОМОЩЬ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ В РЕШЕНИИ ИХ ЗАДАЧ С УЧЁТОМ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА, КОТОРЫЙ ЕСТЬ У ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ».

также помогали клиентам с листингом на международных биржах: в Лондоне, Нью-Йорке и т.д. Это был первый этап развития. Сейчас наша миссия куда более масштабная.

Когда мы открывали свой первый офис, услуга по аудиту была основной для бизнеса и составляла 70–80 % от всего, что мы делали, а сейчас чисто

мощь российским компаниям в решении их задач с учётом международного опыта, который есть у западных компаний. В условиях современной геополитической ситуации российским компаниям становится всё труднее получать его самим.

– Санкционные войны и напряжённая международная обстановка влияют?



– Безусловно, всё это сказывается на работе наших клиентов, а значит, и нашей. Мы живём в интересное время, когда, с одной стороны, под влиянием цифровизации мир становится всё более связанным через современные технологии. С другой стороны, из-за непростой геополитической обстановки и побочных эффектов глобализации мир становится всё

компаниях и уже там делятся знаниями и опытом, полученными в PwC, и, таким образом, вносят вклад в дальнейшее развитие бизнеса страны.

Открыв офис в России, мы помогли ФНС и Министерству финансов России в процессе формирования законодательства, предлагая решения, основанные на анализе лучших международных практик, что

«Открыв офис в России, мы помогли ФНС и Министерству финансов России в процессе формирования законодательства, предлагая решения, основанные на анализе лучших международных практик, что позволило избежать многих трудностей, через которые уже прошли другие страны».

более фрагментированным. Наверное, впервые в истории бизнеса эти процессы проходят одновременно. Мы видим своей целью помощь бизнесу в налаживании контактов друг с другом, несмотря на возникшие сложности. Но всё же главная наша миссия – обучать людей. Огромное количество наших бывших сотрудников работают в различных сферах экономики – госкомпаниях, частных

позволило избежать многих трудностей, через которые уже прошли другие страны.

В целом хочется отметить вклад в развитие российского бизнеса, который был сделан за прошедшие 30 лет всеми компаниями «большой четвёрки».

– Бизнес ведут конкретные люди. И в этом смысле очень интересен масштабный опрос российских предпринимате-

лей, который относительно недавно провела ваша компания.

– Мы приурочили этот опрос к 30-летию присутствия PwC в России. Было интересно посмотреть на бизнес-климат глазами тех, кто занимался предпринимательством в 1990-е годы, и тех, кто в бизнесе сейчас.

Опросили тех, кто только родился, когда мы открыли свой офис в России 30 лет назад, и тех, кому тогда было уже 30 лет, – «отцов» и «детей» – задали им одни и те же вопросы и постарались проанализировать разницу во мнениях.

Интересно, что большинство опрошенных в обеих группах достаточно позитивно оценивают следующие 30 лет российского бизнеса. Так, 60 % опрошенных верят, что бизнес-климат улучшится, несмотря ни на что, а 20 % участников опроса считают, что бизнес ждёт стагнация. Остальные респонденты думают, что ничего не изменится.

Представители обоих поколений единогласны в том, что для дальнейшего улучшения бизнес-климата необходимо ослабить госрегулирование и снизить налоговую нагрузку. Большой процент опрошенных всё-таки ожидают помощи со стороны государства для дальнейшего процветания российского бизнеса. Парадокс: мы продолжаем надеяться на государство, хотя и сетуем на излишний контроль с его стороны.

Интересно было также отметить, что в обеих группах санкции находятся далеко не на первом месте в списке проблем, которыми обеспокоен бизнес.

В целом «отцы» и «дети» прежде всего озадачены вопросами налогообложения,



несовершенства регуляторной среды и помощи бизнесу со стороны государства.

Радует, что все отмечают достижения нашей экономики и бизнеса за последние 30 лет, которые связаны с более стабильной ситуацией в стране, более предсказуемой налоговой политикой и т.д. Очень многие, в частности, отмечают прогресс, которого добилась Федеральная налоговая служба. На сегодняшний день она справедливо признана одной из лучших в мире.

В нашем исследовании мы также смогли выявить ключевые характеристики, которыми наделили участники опроса предпринимателей из 1990-х и представителей современного бизнеса. Так, по мнению наших респондентов, 30 лет назад бизнесмены охотнее шли на риск, зачастую жертвуя собственным здоровьем, пренебрегая интересами семьи и не беспокоясь о вопросах социальной ответственности бизнеса.

Современный же бизнесмен в проведённом опросе предстал перед нами образованным, законопослушным и уделяющим серьёзное внимание собственному здоровью и семье.

– Бизнес в России стал более цивилизованным?

– Именно – цивилизованным. Стоит отметить, что опрошенные «дети» – скорее оптимисты. «Отцы» же показали себя реалистами.

– А как насчёт социальной ответственности молодых?

– «Дети» в этом плане пошли дальше «отцов». Говорю так исходя из нашей практики.

ки были волонтерами на Олимпиаде в Сочи. Руководство компании пошло им навстречу и предоставило отпуск на время проведения Игр.

Мы стараемся многое делать в рамках корпоративной ответственности. Нам кажется это важным в любой стране, где мы работаем.

Ещё в 1990-е годы мы для многих служили примером для

«Главное преимущество налогового мониторинга в том, что информационные технологии становятся неотъемлемой частью налоговой функции. Меняется подход к формированию налоговой команды: к обучению её специалистов и самой структуре отдела».

Причём чем люди моложе, тем больше они озадачены вопросами социальной ответственности. Когда они приходят к нам на работу, нередко спрашивают: «Что я могу сделать с точки зрения благотворительности, социальных проектов?» Это не может не радовать!

И компания предоставляет им возможность проявить себя и на этом поприще. Например, очень многие наши сотрудни-

подражания в этой сфере. Помните кампанию «Благотворительность вместо сувениров»? В определённый момент мы вышли на рынок и заявили, что больше не будем тратить деньги на новогодние сувениры, которые в преддверии праздников развозятся огромными партиями по всей Москве. Мы отдали бюджет, условно заложенный на такого рода подарки, детским домам, а в открытках



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

клиентам рассказали об этом. У нас появилось немало последователей, инициатива получила достаточно широкую огласку.

– **Ваша компания достаточно тесно и продуктивно сотрудничает с РСПП...**

– Да, это, можно сказать, стало доброй традицией. Хочется

кто эффективнее работает и может стать примером для остальных. Так появились новые номинации: «Лучший налоговый руководитель года», «Налоговая команда года», «Налоговый проект года».

Идёт эволюция самой налоговой функции. Здесь стоит также

«Мы видим, что всё больше работы можно сделать силами сотрудников, находящихся в офисах за пределами Москвы. Качество выпускников вузов в регионах иногда выше, и желание работать – тоже. Поэтому мы нанимаем всё больше выпускников в различных регионах России».

отметить нашу совместную премию в сфере корпоративного налогообложения, учреждённую РвС в России и РСПП и проведённую в конце 2019 года уже в четвёртый раз. Сначала мы разобрались с налоговым законодательством, а теперь пришло время изучить налоговую функцию и налоговые команды компаний, посмотреть,

отметить новый глобальный тренд, связанный с развитием горизонтального мониторинга. И Россия здесь – в первых рядах.

Что такое горизонтальный мониторинг? Компании открывают свои учётные записи в налоговой инспекции в онлайн-режиме. Это позволяет представителям налоговой службы видеть, что происходит в ком-

пании, а компании – согласовывать напрямую с налоговой службой вопросы налогообложения по ряду транзакций или операций, не дожидаясь проверки. Это улучшает диалог между ФНС и бизнесом и помогает бизнесу снизить риски будущих платежей.

Главное преимущество налогового мониторинга в том, что информационные технологии становятся неотъемлемой частью налоговой функции. Меняется подход к формированию налоговой команды: к обучению её специалистов и самой структуре отдела. Это совершенно другая методика работы с налоговой службой внутри компании. Она влечёт за собой позитивные изменения в бизнес-процессах.

Команды, которые успевают сделать это быстрее и эффективнее других, должны быть отмечены и стать примером.

– **Прежде всего для тиражирования их опыта?**

– Конечно. Все знают, что есть хорошие примеры, но как сделать, чтобы о них узнали другие? Как сделать так же хорошо, как они? Интерес РСПП к премии – именно в этом.

Для РвС цель заключается в том, чтобы отметить, найти и проанализировать новые интересные практики. Естественно, также для последующего применения в своей работе.

Если говорить о других формах взаимодействия с РСПП, то мы рады, что Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, является одним из самых ответственных членов жюри нашего ежегодного конкурса «Деловая книга года в России», пятилетний юбилей которого мы отмечаем в этом году.

– **Какие направления дальнейшего развития компании можно назвать приоритетными?**

– На данный момент у нас 12 офисов по всей России. Тенденция текущего дня – открытие новых региональных представительств.

Мы видим, что всё больше работы можно сделать силами сотрудников, находящихся в офисах за пределами Москвы. Качество выпускников вузов в регионах иногда выше, и желание работать – тоже. Поэтому мы нанимаем всё больше выпускников в различных регионах России.

Над проектами в Москве или Санкт-Петербурге работают специалисты, например, из Ростова или Казани. В Казани у нас большое представительство, внутри которого есть объединённый центр обслуживания, помогающий другим офисам выполнять определённые этапы аудита и консультационных проектов.

Идёт увеличение инвестиций в консультационный бизнес. Почему мы это делаем? В связи с интенсивностью глобальных изменений любому бизнесу надо меняться быстрее, чем раньше. Оптимизация и трансформация бизнес-процессов, необходимость обучения людей – именно эти задачи сейчас стоят перед нашими клиентами.

Весь спектр ИТ-задач, трансформация бизнеса и обеспечение кибербезопасности в свете развития новых технологий – это также важные темы в повестке наших клиентов. Именно поэтому мы несколько лет сотрудничаем с Российским квантовым центром,

предлагая клиентам новые технологии постквантовой ИТ-безопасности, которые будут неизбежно востребованы в ближайшие 10 лет.

Ещё одним значимым направлением для нас всегда было и будет обучение сотрудников

«РвС – огромная “машина” по обучению людей. И мы те, кто хорошо это делает во всём мире уже на протяжении 160 лет».

информационным технологиям. Считаем, что для развития сегмента ИТ-услуг надо инвестировать не столько в наём людей, обладающих определёнными навыками, а скорее в обучение имеющихся специалистов, готовя их к оказанию комплексных услуг, отвечающих требованиям времени.

Подкрепляя новой экспертизой и навыками те услуги, которые мы оказывали исторически, фирма идёт по пути долгосрочного стратегического развития. В этой части мы также помогаем и своим клиентам.

Возвращаясь к нашему опросу, о котором я рассказывал

ранее. Один из рисков, которые видят респонденты в следующие 30 лет, – нехватка квалифицированных специалистов. Проблема существует давно, но сейчас вопрос стоит острее, чем это было, скажем, в 1990-е годы. РвС является интеллектуаль-

ным партнёром ряда международных форумов: Давосского форума (с самого его открытия), форума АТЭС, ПМЭФ. Различные опросы представителей бизнеса, которые мы проводим в ходе этих мероприятий, только подтверждают остроту нарастающей кадровой проблемы. Для нас важно вносить свой вклад в её решение.

Выражаясь образно, РвС – огромная «машина» по обучению людей. И мы те, кто хорошо это делает во всём мире уже на протяжении 160 лет. Причём речь идёт не только о специальностях, находящихся сейчас в дефиците, но и о подготовке профессионалов, спрос на которых будет только расти. **БР**

СПРАВКА



Лотаков Игорь Александрович, управляющий партнёр РвС в России и странах Евразии. Возглавлял департамент по оказанию аудиторских услуг предприятиям топливно-энергетического и горнодобывающего сектора в России, был руководителем российской аудиторской практики, затем – практики по предоставлению аудиторских услуг РвС в странах Центральной и Восточной Европы (29 государств, включая Россию).

МАКСИМ МИХЕЕНКО: «СЕГОДНЯ КЛЮЧ К УСПЕХУ В ИГРОВОЙ ИНДУСТРИИ – СОЗДАНИЕ АУТЕНТИЧНЫХ И УНИКАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ. КОПИПАСТ БОЛЬШЕ НЕ РАБОТАЕТ»

Компания 5518 Studios успешно работает над созданием высококачественной компьютерной графики и анимации для игр и киноиндустрии, перспективными indie-проектами и уже добилась известности на глобальном рынке аутсорсинга. Компания базируется в Лос-Анджелесе, но активно привлекает к работе российских специалистов. В частности, потому, что одним из сооснователей и исполнительным директором компании является наш соотечественник – Максим Михеенко. Он наш сегодняшний собеседник.

– Максим, почему местом главного офиса компании выбрали именно Лос-Анджелес?

– Наш офис расположен в районе Глендейл (10 минут езды от главного офиса компании Disney) по целому ряду причин. Во-первых, именно в Лос-Анджелесе живёт мой друг и партнёр Майкл (Michael Casalino), креативный директор и CEO компании 5518 Studios. Ранее он работал в штаб-квартирах Electronic Arts, Scopely и Disney на позиции арт-директора.

Вторая причина – Silicon Beach, как называют этот район Лос-Анджелеса, расположен рядом с крупными партнёрами из Кремниевой долины и лучшими калифорнийскими игровыми студиями. Мы стараемся видеться с людьми, с которыми работаем, лично хотя бы пару раз в год, чтобы улучшать ком-

муникацию и точно понимать, что мы на одной волне.

Кроме того, для получения инвестиций для наших новых проектов нам выгодно быть вблизи

в компанию, которая находится по соседству. Он всегда может встретиться с сотрудником, даже завтра, или приехать в офис для того, чтобы лично убедиться, что

«ИНВЕСТИТОР ОХОТНЕЕ ВЛОЖИТСЯ В КОМПАНИЮ, КОТОРАЯ НАХОДИТСЯ ПО СОСЕДСТВУ. ОН ВСЕГДА МОЖЕТ ВСТРЕТИТЬСЯ С СОТРУДНИКОМ, ДАЖЕ ЗАВТРА, ИЛИ ПРИЕХАТЬ В ОФИС ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЛИЧНО УБЕДИТЬСЯ, ЧТО ВСЕ ИДЁТ ПО ПЛАНУ, ЧТО ПРОЕКТ РАЗВИВАЕТСЯ. МНОГИЕ В РОССИИ ЭТО НЕДООЦЕНИВАЮТ».

от инвесторских компаний и частных инвесторов, которые сконцентрированы преимущественно в Калифорнии. В американские компании чаще инвестируют, так как для них понятны законы США, прозрачные условия инвестирования, так сказать, дорожка уже протоптана. Инвестор охотнее вложится

все идёт по плану, что проект развивается. Многие в России это недооценивают.

Нашим американским и канадским клиентам важно видеть, что мы понимаем их менталитет и что культурных барьеров при работе не возникнет.

Ну и, конечно же, бесконечное калифорнийское солнце,

бескрайний океан, красивые горы – всё это также имело значение при выборе локации для глобальной штаб-квартиры.

При этом я бесконечно люблю Москву и Санкт-Петербург. Моё любимое место для вдохновения – башни Москва-Сити, где буквально витает дух будущего.

– Над какими проектами работает компания в настоящее время?

– Мы работали и работаем как арт-партнёры над такими топовыми международными игровыми блокбастерами, как Apex Legends, Call of Duty: Black Ops 4, World of Tanks, Hay Day, Homescapes, Fortnite. Наше второе направление – перспективные indie-проекты, которые только набирают популярность. Здесь мы можем экспериментировать с жанрами: это Sweet Escapes – милая мобильная match-3 игрушка со зверятами (в неё инвестировал Supercell), Roomi VR – детский экспериментальный проект в области здравоохранения для Лос-Анджелеса, The Key – соци-

ально направленный VR-проект, получивший премию на международном кинофестивале Tribeca 2019.

– Какой период сейчас переживает рынок мобильных игр, кино и визуальной графики? Есть ли там место свежим идеям и новым игрокам?

«МЕСТО СВЕЖИМ ИДЕЯМ В ЭТОЙ ИНДУСТРИИ ЕСТЬ ВСЕГДА! ОСОБЕННО ЕСЛИ ТВОЙ ПРОДУКТ УНИКАЛЕН, ДАЁТ МНОГО НОВЫХ ЭМОЦИЙ, ЗАХВАТЫВАЕТ С ПЕРВЫХ СЕКУНД И СДЕЛАН СВЕЖО И ГЛОБАЛЬНО, НА ВЕСЬ МИР».

– Место свежим идеям в этой индустрии есть всегда! Особенно если твой продукт уникален, даёт много новых эмоций, захватывает с первых секунд и сделан свежо и глобально, на весь мир.

Развитие сегмента потребительской электроники последние лет 5 определялось в большей степени развитием контента, его формы и качества.

– В чём конкретно это выразилось?

– Поясню. ТВ, смартфоны и ПК становились лучше, чтобы можно было транслировать всё улучшающееся качество контента, обеспечить зрелищность кино, игр и картинок. Но проблема в том, что человеческий глаз не очень различает качество в 8К или в 16К, так как у нас есть некий порог

визуального восприятия. Отсюда следует, что сильного взрыва роста в сегменте, связанном с плоскостным контентом, не намечается. Ну если только мы не придумаем совсем новые, уникальные жанры для кино и игр.

Получается, что следующий уровень для качественного развития железа – это создание виртуального, голографического, объёмного контента, возможного, физического или какого-то





ещё. Сейчас есть проблемы развития сферы AR и VR именно в том, что потребительская электроника/железо «не тянет», а, следовательно, избалованному контентом человеку пока неинтересно находиться в виртуальных мирах. Получается, что возможен бум развития AR и VR, т.к. статический и двумерный

получит в будущем ещё больше различных жанров, чтобы экосистема оставалась здоровой и у людей был широкий выбор.

Уверен, мы доживём и до того времени, когда контент игр и кино будет создаваться AI, а игры будут суперреалистичными, совсем как фильм. Я бы сам с удовольствием посмотрел и поиграл

«ПРИМЕРЫ САМОБИТНЫХ ПРОЕКТОВ С ПОСТСОВЕТСКОГО ЛАНДШАФТА: СЕРИЯ ИГР "МЕТРО" (ОТ 4A-GAMES), КИНОШЕДЕВРЫ АНДРЕЯ ЗВЯГИНЦЕВА С ЯРКО ВЫРАЖЕННЫМ РУССКИМ КОЛОРИТОМ, УНИКАЛЬНЫЕ ПО ДУХУ И ВИЗУАЛЬНЫМ ОБРАЗАМ ЯКУТСКИЕ ФИЛЬМЫ».

контенты уже не удивляют, а дофаминовая мерка в мозгу уже и так зашкаливает.

VR- и AR-контент может стать чем-то действительно большим, если, во-первых, железо для этого также будет развиваться в ногу со временем, даже чуть опережать, во-вторых, если эти девайсы будут доступны более широким массам. Это вопрос ближайшего будущего.

А что касается новых идей, игровых жанров и жанров в кино, надеюсь, что аудитория

в такое. А может быть, сюжет игры и фильма будет подстраиваться под твои предпочтения и интересы прямо в реальном времени, считывая информацию о твоей реакции и интересах, совсем как в сюжете из серии «Чёрное зеркало». Да, сейчас кажется, что это фантастика, но если учитывать, чем занимаются наши коллеги в Кремниевой долине, это может быть вполне вероятным нашим будущим.

Вы ещё не раз услышите о гуру хайтека из Кремниевой

долины, которые культивируют для нас новые технологии, в том числе связанные с искусственным интеллектом. Впрочем, не только Калифорния вплотную занимается этим, другие штаты Америки, такие как Массачусетс и Техас, тоже в деле. Япония, Китай тоже делают ставки на технологии, да и Россия не отстаёт. Пример «Яндекса» и Playrix вдохновляет.

Другой важный вопрос, которым мы занимаемся в 5518: с появлением AI и роботов, имплементацией их во все сферы нашей жизни может появиться большое количество безработных, которым нужно будет чем-то заниматься в течение дня. Это может вызвать ещё большую востребованность развлекательного и образовательного контента. Настоящий бум цифрового обучения. К этому нужно быть готовым.

– Есть ли у вас проект мечты, осуществить который хочется больше всего?

– После того как мы профессионально освоили сферу аутсорса, наши глобальные планы на 2020–2023 годы в экспансии рынка и становлении своей идентичности – создавать именно уникальное, аутентичное, такое, чего ни у кого нет. Примеры самобытных проектов с постсоветского ландшафта: серия игр «Метро» (от 4A-Games), киношедевры Андрея Звягинцева с ярко выраженным русским колоритом, уникальные по духу и визуальным образам якутские фильмы.

– Что отличает русские кадры в Америке – вы охотнее сотрудничаете с российскими специалистами или с иностранцами?

– На мой взгляд, русские в Америке отличаются прямолинейностью, тягой к подвигам и любовью пофилософствовать, особым складом ума, широкой душой.

Я охотно сотрудничаю в настоящее время и с иностранцами, и с русскими. Конечно, мне проще с русскими, так как я хорошо понимаю менталитет, не трачу энергию на разговор на иностранном языке, ну и просто привык с детства работать с российскими коллегами, когда только всё начиналось.

Для нашего бизнеса крайне важно работать со всем миром, используя ценные качества каждого. При работе с канадцами и американцами – их позитив и эмоциональность, с китайцами – их исполнительность и аккуратность, с европейцами – их размеренность и чувство такта. Я благодарен нашим российским специалистам – Эльвине Антоновой, Алексею Назарову, Ольге Дорониной, Ольге Кошкиной, Андрею Панфутову, Александру Степанчикову и многим другим – за профессионализм и отличную работу над топо-

выми международными проектами.

Вообще я считаю, что наша компания может стать проводником русских талантов за рубежом. Говоря это, я имею в

виду не организацию «утечки мозгов», а работу на крупных мировых проектах, что, в свою очередь, позволит им получить колоссальный опыт и развивать уже в России что-то действительно стоящее, работая здесь, но со всем миром.

«ДА, ПОКА ЧТО УСПЕШНЫЕ РОССИЙСКИЕ ИГРОВЫЕ ПРОЕКТЫ В НАШЕЙ ОТРАСЛИ – ЭТО ЕДИНИЧНЫЕ СЛУЧАИ. ХОТЯ С КАЖДЫМ ГОДОМ ВСЁ БОЛЬШЕ РУССКОЯЗЫЧНЫХ КОМПАНИЙ ЗАЯВЛЯЮТ О СЕБЕ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ».

Да, пока что успешные российские игровые проекты в нашей отрасли – это единичные случаи. Хотя с каждым годом всё больше русскоязычных компаний заявляют о себе на международной арене. Мы можем об этом судить и по доле России в глобальной статистике игр, и по выручке отечественных компаний, которая стремительно идёт вверх.

На мой взгляд, одна из основных проблем российского рынка в том, что потенциал есть, имеется простор для роста, но самого реального роста пока немного. Мне как патрио-

ту хотелось бы, чтобы в нашей компании русскоязычных сотрудников было больше, но нам приходится искать кадры по всему миру. Подчёркиваю, это не значит, что специалисты как таковых нет. Рынок в России растёт очень бурно.

– Каковы ближайшие планы компании?

– 2020 год для нас – год больших планов и роста. Работаем дальше над крупными международными проектами. И как раз планируем начать полноценную реализацию собственных проектов, о которых я говорил чуть ранее. В наш век контента главное – создавать уникальное, своё. Это – ключ!

СПРАВКА



МИХАЙЕНКО МАКСИМ,

сооснователь и исполнительный директор компании 5518 Studios, Inc.

Максиму 33 года. Родился в г. Ульяновске. Окончил УлГТУ по специальности «прикладная математика». Прошёл тернистый путь от начинающего 3D-художника до сооснователя и исполнительного директора русско-американской компании 5518 Studios, которая

занимается созданием графики для AAA-игр и кино.

Начав работать с 9-го класса средней школы в игровой индустрии, в настоящее время имеет стаж 17 лет и свыше 10 тыс. часов менеджмента более чем над 90 игровыми проектами – от Call of Duty до Apex Legends и World of Tanks. Живёт на две страны – в Лос-Анджелесе и Москве. Хобби: кино и большой теннис.

АНДРЕЙ ТЫНДИК: «СУБСИДИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ – ЭТО СЕРЬЁЗНО»

Бизнес – это риск. Банальная и общеизвестная истина. Но проблема ещё и в том, что привычный «набор» опасностей, подстерегающих предпринимателей, ежегодно меняется, и нередко случаи, когда беда приходит оттуда, откуда не ждали. В последнее время всё чаще можно слышать о привлечении бизнесменов к субсидиарной ответственности. О том, в чём суть этого риска, как его избежать, рассказывает адвокат, старший партнёр Санкт-Петербургского адвокатского бюро «Юридическая контора Гессена» Андрей Тындик.

– **О субсидиарной ответственности сегодня много говорится. Её частое применение в делах о банкротствах – устойчивая тенденция?**

– Да. Это вообще редкость для нашей правовой системы, когда одно конкретное направление развивается такими темпами. Юристы просто не успевают отслеживать последние изменения и тренды, которые складываются в этой области.

Растёт количество предпринимателей, руководителей компаний, топ-менеджеров, даже членов их семей, на которых возлагается данная ответственность.

До недавнего времени суды считали, что субсидиарная ответственность не переходит по наследству, пока Верховный Суд Российской Федерации в конце прошлого года не дал соответствующие разъяснения по конкретному делу. Теперь мы имеем переходящую по наследству субсидиарную ответственность.

Самое неприятное здесь в том, что если некоторые долги в той или иной мере можно видеть при принятии наследства, то субсидиарная ответственность для лиц, принявших на-

«САМОЕ НЕПРИЯТНОЕ ЗДЕСЬ В ТОМ, ЧТО ЕСЛИ ИНЫЕ ДОЛГИ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ МЕРЕ МОЖНО ВИДЕТЬ ПРИ ПРИНЯТИИ НАСЛЕДСТВА, ТО СУБСИДИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ДЛЯ ЛИЦ, ПРИНЯВШИХ НАСЛЕДСТВО, МОЖЕТ ВОЗНИКНУТЬ СОВЕРШЕННО НЕОЖИДАННО».

следство, может возникнуть совершенно неожиданно.

– **Понятно, что было решение Верховного Суда Российской Федерации по конкретному делу. Но у нас же не прецедентное право.**

– Многие практикующие юристы, к которым я отношусь, считают, что у нас уже давно фактически действует прецедентное право. Не в том виде, как, например, в США, но пози-

ция высшей судебной инстанции по конкретному делу не может игнорироваться.

Тренд, касающийся субсидиарной ответственности, будет развиваться. Это надо иметь в

виду и лицам, которые вступают в наследство по отношению к своим умершим родственникам-предпринимателям.

Эта история в первую очередь касается наследования в области бизнес-имущества: долей, акций в компаниях, компаний и т.д.

Но прежде всего проблема затрагивает самих предпринимателей. В практике нашего адвокатского бюро за прошлый год количество дел, связанных

с субсидиарной ответственностью, увеличилось вдвое. О причинении вреда интересам и имущественным правам кредиторов, необоснованных сделках, спешном выводе активов.

– **Что вы можете посоветовать в связи с такой ситуацией?**

– Если есть понимание, что банкротство неминуемо, в том числе по объективным причинам, из-за экономических реалий, – то стараться укладываться в срок для подачи в суд соответствующего заявления. Подавать на так называемое самобанкротство.

Очень часто директора рассуждают так: «Вдруг что-то изменится, подождём. Надежда умирает последней». Срок истекает, и появляется причина привлечения директората к ответственности за просрочку.

Чем дольше ты скрываешь ситуацию от своих кредиторов, тем хуже. Количество дел, по которым директора были привлечены за несоблюдение сроков, растёт.

Конечно, нужно ещё доказать причинно-следственную связь действий или бездей-

ствия руководителя с тем, что кредиторы лишены возможности получить свои деньги.

– **Но доказать это удаётся далеко не всегда...**

согласно положениям закона «О несостоятельности (банкротстве)». Для этого есть термин – опровержимая презумпция. Но об этом мало кто знает.

«К СОЖАЛЕНИЮ, У НАС В СТРАНЕ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС НЕ РЕДКО СТРАДАЕТ ИЗ-ЗА ОТСУТСТВИЯ ФОРМАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ. ОЧЕНЬ ЧАСТО ТАКИЕ РЕШЕНИЯ ФОРМУЛИРУЮТСЯ УСТНО И ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ В ТЕКУЩЕМ РЕЖИМЕ, БЕЗ ФИКСАЦИИ ИХ В КАКОМ-ТО МАТЕРИАЛЬНОМ ВИДЕ».

– Конечно. Но хотелось бы, чтобы все предприниматели понимали, что в таких делах действует презумпция вины. Обычно тот, кто просит привлечь к ответственности, доказывает, что лицо, нарушившее его права, виновато. А здесь бремя доказывания лежит на ответчике,

К сожалению, у нас в стране малый и средний бизнес нередко страдает из-за отсутствия формализации управленческих решений. Очень часто такие решения формулируются устно и осуществляются в текущем режиме, без фиксации их в каком-то материальном виде. Прежде всего в письменном.

Отсутствие формализации влечёт невозможность доказать потом, если дело доходит до суда, что директорат и собственники предприятия действовали разумно, добросовестно, пытались что-то предпринимать, чтобы





ФОТОСЛУЖБА ИД.РСПП

«Существует ещё одна опасность: управляющий, топ-менеджер увольняется из компании и вдруг, спустя время – через год-два, становится объектом судебных разбирательств, на него возлагается субсидиарная ответственность».

нормализовать ситуацию или свести к минимуму ущерб от предполагаемого банкротства или неплатёжеспособности юридического лица. Это важный момент.

Общая рекомендация российскому бизнесу, особенно в средней и малой ипостаси: формализовать управленческие решения.

Очень часто при начале банкротных процедур предприниматели выбирают режим «крепость», уходят в глухую оборону. Нужно подходить к проблеме гибко, пытаться либо выйти на мировое соглашение о банкротстве (идеальный вариант), либо пожертвовать какими-то активами и деньгами, чтобы убрать опасные моменты, которые могут привести к субсидиарной ответственности.

Существует ещё одна опасность: управляющий, топ-менеджер увольняется из компании и вдруг, спустя время – через год-два, становится объектом судебных разбирательств, на него возлагается субсидиарная ответственность.

– **Возможность «соломки подстелить» существует?**

– Да. Если вы топ-менеджер и увольняетесь из компании, больше внимания надо уделять передаче документов по актам, передаче печати по актам, передаче всего, что можно передавать, включая данные бухгалтерского учёта. Это первое.

Второе. Я настоятельно советую топ-менеджменту предпринимателей копировать документы при увольнении. Почему? Бывают ситуации, когда в какой-то момент в дело вступают ар-

битражные управляющие, которые забирают документы, в том числе оправдательного типа.

Документы, свидетельствующие о добросовестности и разумности менеджеров, могут быть утрачены. Даже не по злему умыслу, а в силу стечения обстоятельств.

Наличие нужных документов позволит доказать отсутствие причинно-следственных связей ваших действий и банкротства компании уже после вашего увольнения. Это важно. Потому что суммы взыскиваются солидные. Средняя статистика из нашей практики: в Санкт-Петербурге требования к одному лицу, привлекаемому к субсидиарной ответственности, в среднем составляют порядка 40–60 млн рублей.

– **Субсидиарная ответственность может быть возложена на так называемые контролирующие лица. Насколько широк их круг?**

– Важный вопрос. К таким лицам относятся руководители предприятия-банкрота (должника), или управляющей организации, или ликвидатора, и члены ликвидационной комиссии. Также лица, которые самостоятельно или совместно с другими заинтересованными лицами могут контролировать 50 % и более акций, долей в уставном капитале. Они находятся в первой группе рискующих лиц.

Ещё есть лица, которые привлекали незаконное поведение контролирующих лиц.

Получается, любое лицо может быть признано контролирующим, если оно влияло на деятельность предприятия или имело такую возможность.

Появились интересные прецеденты. Один бизнесмен, которого не могу назвать в силу адвокатской этики, давал интервью направо и налево, рассказывал, что управляет такими-то предприятиями. Он так построил бизнес, что у него тут водитель является директором и учредителем, тут – главбух, там – горничная. А на самом деле владелец – он. Именно на основании этих откровений прессе было принято судебное решение о привлечении этого предпринимателя к субсидиарной ответственности как контролирующего лица при банкротстве одной из его компаний.

Неприятный лично для меня тренд: юриконсульты предпринимателей стали пытаться привлекать как контролирующих лиц.

Приведу пример. В юридическом отделе банка работают люди подневольные, но входят в состав кредитного комитета. Им нужно подписывать протоколы об одобрении неких сделок. Понятно, что в подавляющем большинстве случаев такие вещи не кредитный комитет решает, а первое лицо банка или правление.

Члены кредитного комитета зачастую просто подписанты.

Они не принимают решений. В ряде случаев они не могут видеть истинное положение вещей. В таких ситуациях, когда банк потом сам становится банкротом (сейчас таких исто-

нмало инструментов, чтобы исправить очевидные перегибы в судебной практике.

Следует заметить, что арбитражные суды сегодня перегружены. Ведение конкурсны-

«Средняя статистика из нашей практики: в Санкт-Петербурге требования к одному лицу, привлекаемому к субсидиарной ответственности, в среднем составляют порядка 40–60 млн рублей».

рий много), кредитный комитет, включая технических работников, начинает попадать в орбиту субсидиарной ответственности. На почти астрономические суммы.

– **Что, мягко говоря, не выглядит справедливым...**

– Конечно. Я лично считаю, что Верховный Суд как высшая судебная инстанция должен реагировать на подобные ситуации. Учитывая, что здесь большие суммы, серьёзные последствия и что это может быть чревато для целой прослойки людей, занятых в бизнесе, Верховному Суду следует оперативно блокировать откровенные перегибы.

– **Навести порядок. Как?**

– Разъясняющими судебными актами. У Верховного Суда есть

ми управляющими банкротных дел стоит на потоке. Это накладывает субъективный отпечаток на правоприменительную реальность.

В связи с этим хочу дать ещё один совет. Потенциальные субъекты субсидиарной ответственности должны обеспечить качественное судебное представительство от своего имени. Не пускать процесс на самотёк, не пользоваться услугами случайных людей. От судебной позиции, от того, как защищают предпринимателя, директора, собственника предприятия, других лиц в суде, очень сильно зависит его результат. Поэтому обращайтесь за помощью к профессионалам. Иначе риски умножатся многократно.

БР

СПРАВКА



Тындик Андрей Петрович, адвокат, старший партнёр адвокатского бюро «Юридическая контора Гессена» (Санкт-Петербург).

В 1997 г. с отличием окончил юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. Больше 20 лет адвокатской практики включают в себя самый обширный

опыт ведения дел, связанных с коммерческим правом и другими сферами правовой деятельности.

Специализируется на ведении сложных дел в области арбитражного судопроизводства, корпоративного права и права интеллектуальной собственности. Участвовал в громких публичных процессах, успешно разрешённых в судах.

ИРИНА ИГОШИНА: «ГОСТИ НАШЕГО КЛУБА – НАШИ ДРУЗЬЯ»

Клуб «Твоя история» – место действительно необычное. Первое впечатление: салон красоты очень высокого уровня. Но особую атмосферу начинаешь ощущать уже через несколько минут. Её создают не только и не столько со вкусом оформленные и при этом уютные интерьеры, но сам стиль общения всех присутствующих – и клиентов, и мастеров – тёплый и по-домашнему непринуждённый. Наш собеседник – владелица клуба «Твоя история» Ирина Игошина.

– Почему всё-таки вы позиционируете себя как клуб?

– Так задумывалось изначально. В Москве очень много салонов красоты, студий. Но мы всегда хотели, чтобы люди, которые к нам приходят, чувствовали себя здесь как дома, попадали в максимально комфортную для них атмосферу. Кстати, я не люблю слово «клиент». Гость – гораздо более подходящее определение тех, кто приходит в наш клуб.

Нам недавно исполнилось 11 лет. И сегодня можно уже с уверенностью сказать, что нам

«НАМ НЕДАВНО ИСПОЛНИЛОСЬ 11 ЛЕТ. И СЕГОДНЯ МОЖНО УЖЕ С УВЕРЕННОСТЬЮ СКАЗАТЬ, ЧТО НАМ УДАЛОСЬ РЕАЛИЗОВАТЬ ЗАДУМАННОЕ. СЕЙЧАС ВСЁ В КЛУБЕ СООТВЕТСТВУЕТ НАШЕЙ ИДЕЕ».



удалось реализовать задуманное. Сейчас всё в клубе соответствует нашей идее.

Конечно, у людей разные предпочтения. Кто-то предпочитает пафосность, кто-то любит закрытые, спокойные сообщества или, наоборот, шумную и весёлую обстановку...

– Трудносочетаемые вещи...

– Думаю, что нам удалось добиться гармонии. Клубная обстановка помогает выстраивать отношения, даже мои как хозяйки, с нашими гостями. Это именно дружеские отношения. Даже с людьми, которые изначально были очень закрытыми, стеснялись. Нужно учитывать, что наши услуги – та же косметология – очень деликатные по сути своей. И здесь доброжелательная атмосфера очень важна.

Помню, одна из наших постоянных посетительниц сказала: «Только в вашем клубе можно провести все необходимые процедуры и между делом съесть вкусный творог со сметаной и выпить чаю с малиной».

– Но и все сотрудники должны быть вашими единомышленниками.

– Конечно. Мы уже много лет работаем вместе, некоторые – со дня основания клуба. Они лично знакомы практически со всеми нашими гостями, прекрасно знают их вкусы, запросы. Да и для самих наших мастеров клуб стал вторым домом. У нас очень дружный коллектив доброжелательных профессионалов.

К нам приходят люди, которым нужно решить какие-то проблемы, касающиеся их внешности. Мы эти проблемы решать умеем: высокий про-

фессионализм – это про нас. При этом в жизни случаются разные ситуации. Бывает, что человек приходит к нам в плохом настроении, погружённый в свои проблемы. Но уходит в совершенно другом

состоянии – на позитиве. Микроклимат, созданный в клубе, этому способствует. И, конечно, индивидуальный подход к каждому гостю.

«К НАМ ПРИХОДЯТ ЛЮДИ, КОТОРЫМ НУЖНО РЕШИТЬ КАКИЕ-ТО ПРОБЛЕМЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ИХ ВНЕШНОСТИ. МЫ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ РЕШАТЬ УМЕЕМ: ВЫСОКИЙ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ – ЭТО ПРО НАС».

состоянии – на позитиве. Микроклимат, созданный в клубе, этому способствует. И, конечно, индивидуальный подход к каждому гостю.

Хотя за эти годы мне не раз приходилось слышать от коллег – владельцев салонов, студий – замечания, что, мол, у нас слишком демократичная атмосфера, что для бизнеса это не совсем правильно...

– Но это приносит результаты...

– Вот именно. Клуб успешен в финансовом плане. Значит, я всё же правильно выбрала путь развития. У нас сложился устойчивый контингент членов клуба – людей, ценящих качество услуг, нашу особую ат-

мосферу. При этом цена наших услуг – чуть выше условного среднего уровня. При этом что мы используем в работе самые качественные, современные профессиональные материалы и аппаратуру. В то же время, если говорить о наборе предлагаемых услуг, то он соответствует любому VIP-салону. А о высочайшем профессиональном уровне наших косметологов, стилистов, визажистов, массажистов я уже говорила. Я принципиально никогда не экономила средства на дополнительное образование наших мастеров, закупке современного оборудования. У нас есть и медицинская лицензия, позволяющая применять физиотерапию, иглотерапию, делать необходимые инъекции.

Ещё только начиная этот бизнес, я достаточно хорошо представляла, каким именно хочу видеть клуб. И долгие годы упорно шла к цели. Не могу по-другому. Это – мой стиль.

СПРАВКА



Игошина Ирина Викторовна, основательница и владелица клуба «Твоя история». Родилась в г. Кисловодске. Окончила Ставропольский педагогический институт. Несколько лет работала преподавателем в школе. В индустрии красоты – с 2005 г. В 2008 г. основала клуб «Твоя история».

СОВРЕМЕННЫЙ ОФИС КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Время диктует свои правила и предлагает компаниям новые стратегии ведения бизнеса. Люди – основной актив, именно от их эффективности и лояльности зависит успех большинства проектов. Особое внимание в успешных компаниях уделяется сплочению коллектива, созданию благоприятного внутреннего климата. Значимую роль в процессе формирования корпоративной культуры играет грамотная организация рабочего пространства. В России есть специалисты по оформлению стильного современного офиса. Одна из них – Марина Гончар – дизайнер и основатель мастерской бескаркасной мебели KRESLO. Рекомендуем прислушаться к её советам.



Доказано, что правильно спроектированный офис, в котором учитывается комфорт каждого сотрудника, может повысить производительность почти на треть.

Прежде всего необходимо продумать эргономику офиса.

Мы проводим довольно много времени на рабочем месте, поэтому так важна обстановка, которая нас окружает.

Если у сотрудника удобный рабочий стол, всё необходимое

под рукой, нет отвлекающих факторов, достаточное освещение и есть возможность в течение дня поменять локацию, то повышается вовлечённость в рабочий процесс. Создаётся ощущение сопричастности общему делу. Когда чувствуется забота, стремление развиваться и проявлять инициативу увеличивается.

Важно адаптировать под себя принцип свободного пространства.

Концепция open space становится всё популярнее. В целом идея офиса открытого типа отражает общий тренд на стирание границ и расширение возможностей человека.

Но не стоит забывать, что для концентрации нам необходимы тишина и уединение.

Поэтому помимо рабочего пространства чрезвычайно важно иметь в офисе обустроенные лаунж-зоны, где можно отдохнуть, сменить рабочий

стол на удобный лежак, расположиться в уютном кресле, выпить кофе, пообщаться и обменяться с коллегами идеями в неформальной обстановке.

Ключевой момент в том, что руководство заранее предусмотрело место для перезагрузки. Проявление внимания улучшает настроение и, как следствие, укрепляет желание быть частью команды.

Определяющее значение имеет выбор цветовой гаммы интерьера. Удачнее всего смотрятся спокойные оттенки, которые поддерживают расслабленную атмосферу. У каждого

сколько интересных по форме и цвету предметов сделают интерьер уникальным и запоминающимся.

Стильный продуманный офис улучшает репутацию в глазах клиентов и партнёров. Это не только место работы, но и визитная карточка компании, которая транслирует ценности вашего бренда аудитории.

Ресепшн и комната для переговоров принципиально важны.

Что касается трендов, тут нужно быть осторожным. Не стоит гнаться за модными веяниями, они достаточно быстро

для перестановок, например при переездах.

Мастерская KRESLO достаточно часто сотрудничает с дизайнерами при оформлении коммерческих помещений. Бескаркасная мебель зарекомендовала себя как оптимальный вариант. Причём как для комнат, где проводятся переговоры, тренинги и лекции, так и в качестве оформления помещений для отдыха.

Модульность – её преимущество. Всего за пару минут из дивана можно сделать несколько кресел, составить их в круг и провести встречу. Это, бесспорно, удобно.



свои предпочтения, поэтому при оформлении офиса лучше ориентироваться на нейтральный вариант, который будет приятен для всех.

Оживить картинку поможет оригинальный декор. Отлично, если он выдержан в фирменных цветах. Тут важно не просто нанести логотип на подушки в приёмной, а стильно оформить пространство как единое целое в соответствии с брендбуком. Буквально не-

меняются. Лучше использовать универсальные решения для интерьера, которые остаются актуальными всегда.

Современный интерьер должен быть гибким, готовым к трансформации под различные ситуации и задачи.

Если говорить о мебели, то здесь важно обращать внимание на её универсальность и практичность. Предметы должны быть мобильными, функциональными и лёгкими

Но главный рекордсмен по вариантам применений, наверное, бескаркасный пуф. Он может служить дополнительным посадочным местом, импровизированным журнальным столиком, подставкой для ног или подлокотником для дивана.

Хочется отметить, что всё больше руководителей понимают значимость влияния среды на рабочий процесс. Уверена, что у этой тенденции большое будущее!

BP

БИЗНЕС-ШКОЛА

В большой переговорной собралось правление – эйчар Кубляков вместе с внешними подрядчиками представляли результаты исследования по вовлечённости и удовлетворённости сотрудников.



Александр Костюк,
медиаконсультант

СВЕТА
ЕЛЕ УДЕРЖАЛАСЬ,
ЧТОБЫ
НЕ ХМЫКНУТЬ.
ЭТО ЕЩЁ МЯГКО
СКАЗАНО.
ЕСЛИ НАЗЫВАТЬ
ВЕЩИ СВОИМИ
ИМЕНАМИ,
ТО КАДРОВАЯ
СИТУАЦИЯ
В КОМПАНИИ
АХОВАЯ, ЧТО-ТО
ВРОДЕ ПРОХОДНОГО
ДВОРА.

– В этом году тренд падения удовлетворённости и вовлечённости сотрудников продолжился, – с неуместным энтузиазмом доложил бойкий юноша от подрядчиков.

Света еле удержалась, чтобы не хмыкнуть. Это ещё мягко сказано. Если называть вещи своими именами, то кадровая ситуация в компании аховая, что-то вроде проходного двора.

– Почти половина новых сотрудников рассматривают компанию как хорошую стартовую позицию в индустрии, – радостно продолжил докладчик.

Света присмотрелась к нему. Вроде не издевается. Видимо, хочет подсластить горькую пилюлю. Ведь если люди смотрят на компанию как на трамплин, то это катастрофа.

Она перевела взгляд на босса. Зимин сидел в защитной позе, откинувшись на спинку кресла. Его нога нервно подёргивалась.

– Однако те, кто проработал больше двух лет, отмечают стабильность компании.

Напротив выделенного крупным шрифтом слова «стабильность» мелким шрифтом стояли комментарии сотрудников.

– Зачитайте комментарии, – попросил Зимин.

Юноша залпнул и поискал жалобным взглядом эйчара Кублякова. Тот сделал вид, что не заметил его, и уткнулся в телефон.

– Стабильность – это... многие отмечают... зарплата пла-

тится без задержек, но, правда, никогда не индексируется. На бонусы и премии за переработку можно не рассчитывать...

Юноша посмотрел на Зимина. – Продолжать?

– Не надо, спасибо, – Зимин нахмурился и сменил позу, теперь он нависал над столом. – Лучше ответьте мне, кого вы опрашивали? Кто эти отщепенцы? Можно мне их поимённо назвать?

– Нет, это анонимное исследование, – юноша вжался в кресло.

– Ах анонимное! – Зимин порывисто встал из-за стола. – Откуда мне знать, что это не фальсификация? Я не знаю таких сотрудников. Их кто-нибудь вообще видел?

Понеслось, подумала Света.

Следующие пятнадцать минут Зимин гневно доказывал всем присутствующим, что компания находится на пике роста, лидирует в отрасли, все только и мечтают в ней поработать. Он это знает наверняка, потому что все его знакомые говорят ему об этом. А тут какой-то дурацкий опрос сотрудников, полная лажа.

Света встретилась взглядом с Кубляковым. Весь его вид взывал о помощи. Света дождалась, когда Зимин выплеснул основную порцию гнева, и встала:

– Вы продолжайте без нас, а у нас ещё одно срочное совещание, – она взяла Зимина под руку и увела из переговорной.

У себя в кабинете Зимин продолжил бушевать.

– Из этих исследований один вывод – платите больше, и все будут лучше работать. Фигня это всё, деньги никогда не мотивируют, верно?

– Верно. А что мотивирует?

– Великие цели. Так ведь говорят твои классики капитализма?

Света только что вернулась из лондонской бизнес-школы, и Зимин не упускал случая поиронизировать на эту тему. Он считал обучение лишней тратой времени.

– Кстати, о целях, – Света решила использовать случай, чтобы поговорить о важном. – Там был слайд про то, что только четверть сотрудников понимает, какие цели у компании. Тебя это не смущает?

– Это их должно смущать! – взорвался Зимин. – Что за иждивенцы? Как можно работать и не поинтересоваться, какие цели у компании?!

– Думаешь, они сами должны интересоваться?

– Нет, блин, я должен подойти к каждому и рассказать.

– Люди идут за лидером. Если они не знают, куда ведёт

лидер, то им становится неинтересно, и они уходят.

– И скатертью дорожка, нам такие бараны не нужны.

– К сожалению, бараны остаются, уходят талантливые, те, кто себя ценит.

Зимин бросил на Свету гневный взгляд:

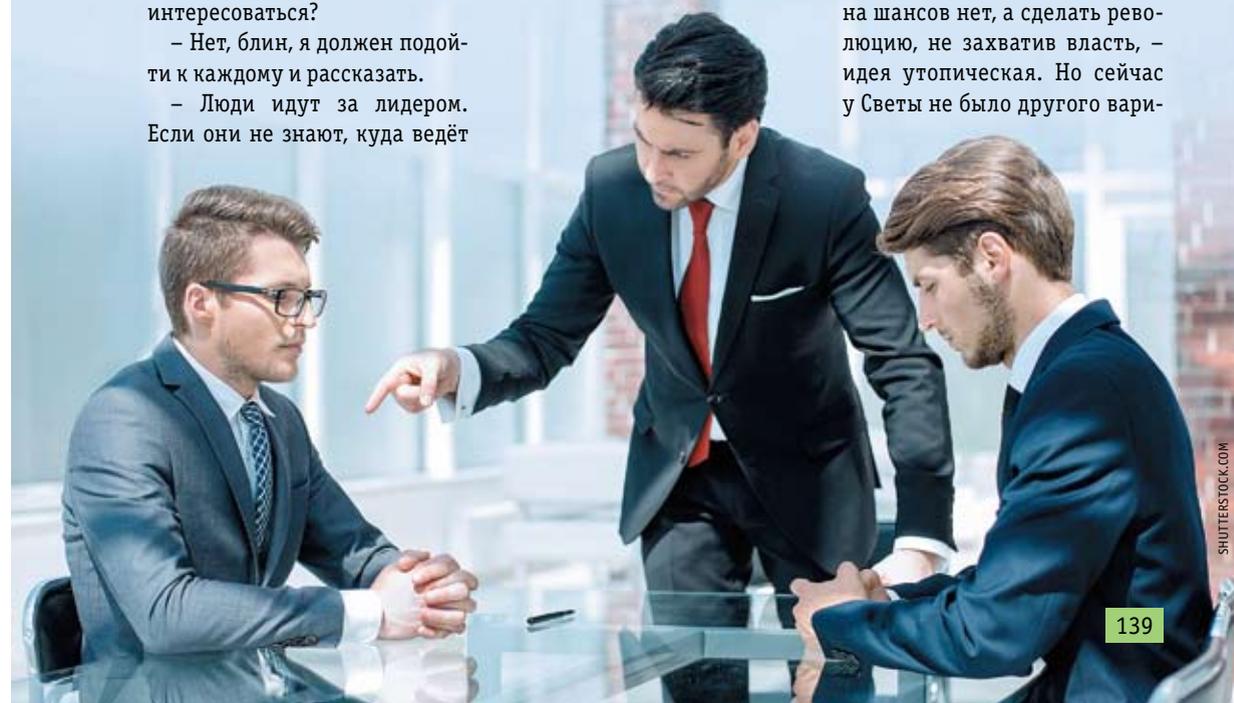
– Так делать-то что? Чему там тебя в Лондоне научили?

СЛЕДУЮЩИЕ ПЯТНАДЦАТЬ МИНУТ ЗИМИН ГНЕВНО ДОКАЗЫВАЛ ВСЕМ ПРИСУТСТВУЮЩИМ, ЧТО КОМПАНИЯ НАХОДИТСЯ НА ПИКЕ РОСТА, ЛИДИРУЕТ В ОТРАСЛИ, ВСЕ ТОЛЬКО И МЕЧТАЮТ В НЕЙ ПОРАБОТАТЬ.

Вернувшись из Лондона, Света понимала, что будет нелегко, но реальность оказалась куда жёстче. С Зиминим она работала уже почти десять лет, шесть в качестве клиента, потом – заместителя, и понимала, что ждать чудес не приходится. Это был классический случай руководителя, выросшего из хорошего эксперта, но никогда не обучавшегося менеджменту. Он считал, что руководство людьми – это не отдельная профессия, а награда

бояться проявлять инициативу, потому что в случае ошибки, на которую у них нет права, они будут стёрты в порошок публично. В компании пышно расцвела тёмная корпоративная триада – макиавеллизм, нарциссизм и психопатия.

В бизнес-школе их учили, что никто, кроме первого лица, не в состоянии что-либо сделать, поскольку только на него ориентируются все остальные. Но изменить Зимина шансов нет, а сделать революцию, не захватив власть, – идея утопическая. Но сейчас у Светы не было другого вари-





как ты там под меня подкоп роешь.

Света поперхнулась от неожиданности.

– Вообще-то я рассчитывала на благодарность, а не на обвинение.

– Сейчас разберёмся, казнить тебя или миловать.

Света готовилась к чему-то подобному, но не в столь грубой форме. Она рассказала о программе и результатах. Когда

анта. В соратники она пригласила эйчара.

– А что, может и сработает, – задумчиво выдал Кубляков, выслушав идею Светы.

Замысел состоял в том, чтобы воспользоваться одним из

– На то и расчёт. Чтобы вызвать любопытство Зимины, когда дойдёт до его ушей.

– А когда дойдёт?..

– Тогда либо он примет новые правила игры, либо...

Света тяжело вздохнула.

перешла к тому, как общается с каждым начальником отдела и помогает в организации командной работы, Зимин не сдержался:

– Ну куда ты лезешь? По-твоему, штатное расписание и должностные инструкции писали глупые люди? Ты хочешь всё заново переписать? Знаешь, чем это закончится? Хаосом. Ты вообще не должна этим заниматься. Ты хоть помнишь, как твоя должность называется?

– Зам по стратегическому планированию.

– Так вот и занимайся этим. Твоё дело писать стратегию и обновлять её, если нужно.

Света ощутила, как у неё закипела кровь. Она сделала три глубоких вдоха, чтобы не сорваться, и только когда почувствовала, что контролирует эмоции, ответила:

– На мой взгляд, из всех стратегических задач самая насущная сейчас – это работа с персоналом. Ещё немно-

го, и от нас сбегут все, кто умеет ходить, останутся одни калеки. И если ты этого не поймёшь и не признаешь, то я буду первая среди сбежавших. Только начальник может создать правильную атмосферу в коллективе. Вся эта риторика про должностные инструкции и штатное расписание давно протухла. Нет больше в современном мире места иерархическому управлению, только лидерство. Только лидер может вдохновлять коллег на достижения. Поэтому или ты сможешь засунуть свою гордость в одно место и научиться управлять компанией по-новому, или в один прекрасный момент обнаружишь себя корпоративным бюрократом, раздавленным молодыми конкурентами...

Зимин поморщился.

– И что мне надо делать?

– Стать лидером нового типа, не отгораживаться от коллектива, а работать в команде. Чтобы люди вместе

с тобой ставили себе новые цели, а не получали их сверху как оброк. Людям неприятно быть крепостными, они хотят совместного творческого процесса.

Свете показалось, что ей удалось пробить защитную оболочку босса. Он внимательно

ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ СВЕТЕ ПОЗВОНИЛ АКЦИОНЕР И ПРЕДЛОЖИЛ ДОЛЖНОСТЬ ЗИМИНА.

слушал. Она усилила нажим, расписывая преимущества лидерства.

Зимин дослушал её до конца, не перебивая.

– Всё в твоей речи верно. Но есть одно обстоятельство, которое ты не учла, – он сделал торжественную паузу. – То, что мы достигли такого успеха благодаря мне и той системе управления, которую ты только что облила помоями. Поэтому вот что я тебе скажу: от твоей бизнес-школы один вред.

Света почувствовала прикус горечи во рту.

Оба молчали.

– Я пойду, – она встала и медленно побрела к выходу.

У двери Зимин её окликнул.

– И, знаешь, твои стратегии мне больше не понадобятся. Если решишь уйти, я не буду удерживать.

На следующий день Света написала заявление по соб-

ственному желанию. Кубляков принял его, чуть не плача.

– Я этого так не оставлю, – кипятился он. – Доложу наверх, и не думаю, что акционеру это понравится.

Через месяц Свете позвонил акционер и предложил должность Зимины.

– А как же он?

– Нашли ему временную синеккуру. Пока не закончит бизнес-школу, к делам не подпущу. **БР**

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

ТРЕНИНГИ ПРОХОДИЛИ РАЗ В НЕДЕЛЮ, А МЕЖДУ НИМИ В КАБИНЕТ СВЕТЫ ПОТЯНУЛАСЬ ВЕРЕНИЦА ХОДОКОВ С ВОПРОСАМИ.

недостатков Зимины – неумением общаться с сотрудниками. Его контакты ограничивались четырьмя первыми замами.

– Начнём обучение со среднего звена. Они занимаются реальным бизнесом и, на наше счастье, никогда не пересекаются с Зиминим.

– Точно. Я всегда ломал голову на тему, как пересечь эти непересекающиеся подмножества, – Кубляков довольно потёр ладони. – Как назовём курс?

– Управление в стиле коучинга.

– Звучит модно и вызывающе.

Первая серия занятий растянулась на два месяца. Тренинги проходили раз в неделю, а между ними в кабинет Светы потянулась вереница ходячих с вопросами. Они благодарили за возможность наконец обсудить с кем-то из руководства свои проблемы, поделиться наболевшим, спросить совета. К концу курса Света знала абсолютно всё, что происходит в компании. Кубляков торжествовал – жизнь в компании неожиданно засияла новыми красками.

Как и ожидалось, информация дошла до Зимины.

– Ну, рассказывай, – начал он, вызвав её однажды к себе, –

СПАСИБО ЗА ПОМОЩЬ!!!

г. Жуковский, ул. Гагарина, д. 85, оф. 20
(498) 48-111-39
www.rusbereza.ru

РУССКАЯ БЕРЕЗА
Благотворительный фонд помощи детям-сиротам и многодетным семьям

ЕКАТЕРИНА СЕМЁНОВА: «ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ – ЭТО ЕСТЕСТВЕННОЕ СТРЕМЛЕНИЕ»

Уполномоченный по правам человека – специфическая должность. К человеку на этом посту общество предъявляет очень высокие требования. От него многого ждут. Прежде всего постоянной готовности помочь, заступиться за обиженного, восстановить справедливость. Люди верят, люди надеются, доверяют. Ежедневная обязанность оправдывать это доверие – тяжёлый груз. О том, как чувствует себя человек на столь ответственной должности, как удаётся решать поставленные задачи, рассказывает уполномоченный по правам человека в Московской области Екатерина Семёнова.

– Екатерина Юрьевна, **защищать права людей – задача непростая. Для того чтобы успешно работать на этой должности, нужен, наверное, определённый склад характера?**

– Не думаю, что необходимо обладать какими-то особыми способностями и чертами характера. Желание, потребность помогать людям – это естественное стремление каждого нормального человека. Кроме того, есть определённые принципы, на которых нас воспитывали ещё в советской школе, в семье.

У меня в прошлом большой опыт: как в бизнесе, так и в качестве государственного чиновника федерального уровня. При этом историй, связанных с помощью людям, уже тогда накопилось немало.

Когда занималась, причём достаточно успешно, бизнесом, я курировала в тюменском благотворительном фонде ветеранов Великой Отечественной войны и вопросы детско-

го творчества. Мне это было интересно и казалось очень важным. И это действительно было важно. И для меня, и для тех, кому я помогала.

– **Но если такая помощь становится профессией, это, согласитесь, несколько другое...**

– Да, конечно. Несмотря на мой солидный жизненный опыт,

«У МЕНЯ В ПРОШЛОМ БОЛЬШОЙ ОПЫТ: КАК В БИЗНЕСЕ, ТАК И В КАЧЕСТВЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЧИНОВНИКА ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ. ПРИ ЭТОМ ИСТОРИЙ, СВЯЗАННЫХ С ПОМОЩЬЮ ЛЮДЯМ, УЖЕ ТОГДА НАКОПИЛОСЬ НЕМАЛО».

став уполномоченным по правам человека в Московской области, я впервые осознала, какое огромное количество людей нуждаются в помощи, защите, каковы масштабы существующих в этой сфере проблем, как часто приходится решать их в «ручном режиме». Особенно в сфере медицины, социальной защиты.

– **А в чём корень этих проблем?**

– С одной стороны, в правовой безграмотности граждан. Но знать все законы невозможно. Это не под силу даже опытным юристам.

Но самая главная причина проблем в социальной сфере – заявительный характер при решении вопросов. Человек должен сам заявить о своих

проблемах, которые он подчас не может сформулировать, не знает, куда обратиться.

На самом же деле любой гражданин должен получать положенную ему по статусу государственную помощь не заявительным характером. Не человек должен бегать по кабинетам и узнавать, имеет ли он право на какие-то льготы. Чиновник обязан ему сообщить

ФОТОСЛУЖБА ИД.РСП



об этом, чётко расписать дорожную карту оформления необходимых документов и всячески помогать этот не всегда простой путь пройти.

Сегодняшние тренды – цифровизация, персонализация. Мы должны знать каждого, кто должен получить помощь. И помогать ему реализовать своё право.

Нам постоянно мешают проблемы, даже провалы между уровнями власти в части разделения их полномочий, противоречащие друг другу нормативные акты, законы, которые не работают, потому что отсутствуют механизмы их реализации.

Работа с людьми – это тяжело. К этому нужно быть профессионально готовым. Это как призвание.

– **Сколько обращений поступает ежегодно вам, в ваш аппарат?**

– От 10 до 14 тысяч. Социалка – примерно треть обращений. Я отношу сюда и медици-

ну, и образование, и трудовые взаимоотношения.

Медицина – очень сложная история. Несмотря на то что мы сделали ставку на высокотехнологичную помощь, «первичка» всегда страдала. От нехватки качественных кадров, прежде всего. И в советское время так было.

«НЕ ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН БЕГАТЬ ПО КАБИНЕТАМ И УЗНАВАТЬ, ИМЕЕТ ЛИ ОН ПРАВО НА КАКИЕ-ТО ЛЬГОТЫ. ЧИНОВНИК ОБЯЗАН ЕМУ СООБЩИТЬ ОБ ЭТОМ, ЧЁТКО РАСПИСАТЬ ДОРОЖНУЮ КАРТУ ОФОРМЛЕНИЯ НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТОВ И ВСЯЧЕСКИ ПОМОГАТЬ ЭТОТ НЕ ВСЕГДА ПРОСТОЙ ПУТЬ ПРОЙТИ».

Доктор и учитель всегда были первыми и самыми главными людьми в жизни человека, а сегодня эти профессии не в почёте. Особенно среднее и младшее звено этих систем.

Медицина и образование должны быть на первом месте. На них всё держится. Нет здоро-

вья – нет всего остального. Нет образования – нет будущего.

– **Интересно, как вы относитесь к своей работе?**

– Мы сами разработали форму отчётности. Она очень нравится нашим коллегам из других субъектов. Регламентированный, последовательный, алгоритмичный порядок преподнесения

цифр и обязательно – конкретных примеров. Потому что за цифрами стоят судьбы людей.

Аналитика, анализ и мониторинги, которые мы проводим, потом трансформируются в предложения в федеральное и региональное законодательство. Либо в какие-то действия,



проекты временного порядка и местного масштаба.

По закону самый главный отчёт – это доклад уполномоченного перед Думой Московской области и перед губернатором. Над ним работает весь коллектив. Каждое отраслевое под-

с мусором, на федеральном уровне было принято два возможных варианта, как рассчитать количество мусора, и тариф, который ложится на карман обычного жителя. Какой показатель считать ключевым? Было предложено: либо «квадратный метр»,

«ДОКТОР И УЧИТЕЛЬ ВСЕГДА БЫЛИ ПЕРВЫМИ И САМЫМИ ГЛАВНЫМИ ЛЮДЬМИ В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА, А СЕГОДНЯ ЭТИ ПРОФЕССИИ НЕ В ПОЧЁТЕ. ОСОБЕННО СРЕДНЕЕ И МЛАДШЕЕ ЗВЕНЬЯ ЭТИХ СИСТЕМ».

разделение выбирает свой набор плановых мониторингов и аналитических материалов, точечных и системных примеров.

Нам присылают не только жалобы, но и предложения. Люди учатся защищать сами себя. Им нужна только поддержка и помощь на определённых этапах.

Пример, который меня порадовал. Года полтора назад, когда началась экологическая эпопея

либо «человек». Каждый субъект имел право выбора исходя из индивидуальной ситуации.

Московская область пошла по абсолютно логическому пути. Поскольку квадратных метров много, то – по квадратному метру. Людей посчитать невозможно. Официально 7,5 млн проживает, неофициально – под 15, а летом – все 20.

Но оказалось, что с квадратными метрами – тоже не всё од-

нозначно. Человек не проживает по месту регистрации какое-то время по разным причинам. Почему он должен платить, если не производит мусор?

Один гражданин прислал письмо: «Почему по-другому не считать? Почему человек сам не может участвовать в своей судьбе и выбрать? Почему он сам не может “покупать” кубические метры?»

И действительно. Казалось бы, чего проще? Это не ноу-хау. В развитых странах Европы люди сами «покупают» определённые объёмы мусора.

Неважно, это индивидуальное жильё или многоквартирное, где есть управляющее ТСЖ, ТСН. Решение принимает общее собрание жильцов. И решение будет правильным и продуманным. Потому что стимул – экономия средств каждого. Разумная экономия.

– И чем дело кончилось?

– Губернатор дал поручение отраслевому министерству проработать такой механизм. Теперь нужно контролировать его выполнение. Профессионалы всё подсчитают, создадут программные мероприятия и – вперёд. И люди будут сопричастны! Это главное.

– Вам хватает властных полномочий?

– У меня нет ни контрольных, ни надзорных функций. У меня есть компетенции. Но компетенции, как показала жизнь, очень важны. Возможность договариваться – это профессиональное качество. Способность вести диалог с властными структурами, обладающими определёнными полномочиями и контрольно-надзорными функциями, – это главное в данном институте.

– Но они же могут просто отмахнуться от вас без всяких для себя последствий...

– У меня есть право требовать. Мне нельзя отказать по закону. Конечно, главный помощник – это прокуратура. Если это касается узких направлений в различных сферах, то отраслевые министерства, комитеты, органы различных уровней власти не могут отписаться. Вообще-то я могу их наказать: оштрафовать. Но могу и по-другому! Могу построить. В гнев я страшна. *(Смеётся.)*

– То есть приходится оглядываться на вас?

– Конечно. Часто люди жалуются, что идёт превышение полномочий следственных органов в рамках оперативно-розыскной деятельности, когда манипулируют тем, что не дадут свидание, а это должно быть по закону. Мы вмешиваемся.

Или когда нет возможности поддерживать здоровье. Проблема тюремной медицины

очень остро стоит. Недавно мы уже в который раз обсуждали поправки в постановление, где прописан перечень болезней, при которых человек не может отбывать наказание.

новый приговор. Конечно, мы с нашими адвокатами помогаем. По закону мы не вмешиваемся в следственные действия, в решение суда и судебный процесс. Но нам иногда приходит-

«У МЕНЯ НЕТ НИ КОНТРОЛЬНЫХ, НИ НАДЗОРНЫХ ФУНКЦИЙ. У МЕНЯ ЕСТЬ КОМПЕТЕНЦИИ. НО КОМПЕТЕНЦИИ, КАК ПОКАЗАЛА ЖИЗНЬ, ОЧЕНЬ ВАЖНЫ. ВОЗМОЖНОСТЬ ДОГОВАРИВАТЬСЯ – ЭТО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО».

Поправки прошли, но каждый год мы собираем всех сопричастных, чтобы понять, где система сбоит. Почему люди, которые должны получать обследование и лечение, умирают в заключении, не дождавись даже судебного решения? Почему они не получают помощи, которую им должны оказать по закону?

Проблема – некачественная работа органов защиты. Это влечёт за собой либо увеличение срока, либо неправо-

сая вести собственное расследование.

– Эти расследования бывали успешными?

– Да, есть хорошие результаты. Например, добились освобождения молодого парня. Он умирал. Отбывание наказания исключало нужное лечение. Мы вмешались. Он вышел на свободу.

Нашумевшая история с «дворничихой-миллиардершей». Всё-таки мы выиграли и





докопались до сути дела. Тут же посыпались подобные истории из других субъектов. Это отмывание денег с использованием ассоциальных людей.

С другой стороны, на выездных приёмах многие приходят и говорят, что их права нарушены, но они не думают, что, стремясь

добровольно алименты не платишь? Почему приставы должны искать тебя по всей стране?

– Вы выступали с законодательными инициативами?

– Да. У меня есть такое право. У нас в архиве есть свой закон. Между собой мы его называем просто «0 ресоциа-

Освободившийся не приспособлен к новым условиям. Конечно, ему нужна помощь. При этом немногие из них получают или возвращают крышу над головой. Трудно устроиться на работу, хотя во многих колониях есть возможность получить профессию. Они способны себя обеспечивать и вести нормальный образ жизни. Надо помочь в начале нового пути.

Если этого не делать, всё возвращается на круги своя: «украден, выпил, в тюрьму». А страдает-то кто? Общество. Во всех историях есть потерпевшие.

Закон, который приняли депутаты областной Думы, мы инициировали совместно с областной прокуратурой.

У нас много сейчас проектов в работе. С ранеными ребятами из Донецка работаем. Одного мальчишку уже отправили домой с новым глазом. Чухраёв Александр Михайлович из клиники Фёдорова помог – мой давний друг. Сделал бесплатно новый глаз ребёнку.

лизации». Правильно он называется «0 профилактике правонарушений в Московской области среди лиц, отбывших уголовное наказание в виде лишения свободы».

Ресоциализация освобожденных из мест отбывания наказания – это проблема общества. Эти люди нуждаются в социализации. Мир меняется.

«ВООБЩЕ “ДЕТСКАЯ” ТЕМА – ОДНА ИЗ ВАЖНЕЙШИХ В НАШЕЙ РАБОТЕ. В МОЁМ АППАРАТЕ ЕСТЬ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЕЮ ЗАНИМАЮТСЯ. МНЕ САМОЙ ДЕТСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВСЕГДА ОЧЕНЬ БЛИЗКИ. НАВЕРНОЕ, ПОТОМУ, ЧТО Я САМА – МАМА ТРОИХ ДЕТЕЙ».

добиться желаемого результата, они нарушают права третьих лиц – соседей, родственников. Приходится воспитывать.

Мужчина жалуется: «Вот у меня снимают все деньги с карточки на алименты». У него уже пятая семья. Трое детей у бывших жён. Да, не имеют права все деньги снимать. Но, с другой стороны, почему ты

Сейчас вся страна следит за успехами нашего любимчика – Андрюшки. Парню хотели ноги ампутировать, но наши подмосковные врачи совершили маленькое чудо.

У нас в Красногорске есть реабилитационное муниципальное образовательное учреждение. Оно работает с детьми с ограниченными возможностями здоровья. Причём работает давно и очень успешно. И вот 6 лет назад, как раз незадолго до того, как я стала уполномоченным по правам человека, реабилитационный центр остался без основного здания. Оно просто разрушилось от старости. Губернатор поручил мне заняться этой проблемой, и с тех пор я отдаю этому проекту, без преувеличения, частичку своей души. Не я одна, конечно. Неравнодушных людей у нас на самом деле немало.

О том, сколько нам пришлось всевозможных барьеров преодолеть, можно рассказывать очень долго. Но главное – итог. Сегодня МБОУ «Образовательный центр “Созвездие”» – наша гордость. В одном здании со-

брано всё необходимое – школа, детский сад, консультационный, реабилитационный, медицинский центры. Везде – новейшая аппаратура. Будет и общежитие. И профессиональное об-

– Мне нравится так жить. Я считаю, что это правильно. Участие в судьбе человека, возможность понять, услышать и помочь. Но обязательно с холодным рассудком. Не руко-

«КАЖДЫЙ ДЕНЬ СТАЛКИВАЕШЬСЯ С ЛЮДСКОЙ БОЛЬЮ, С БЕЗЫСХОДНОСТЬЮ. НО НУЖНО ТРЕЗВО, ХЛАДНОКРОВНО ИСКАТЬ АЛГОРИТМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ».

разование старшие дети здесь могут получить. А какой шикарный бассейн! Ничего подобного этому центру нет – не только в России, но и в Европе.

Вообще «детская» тема – одна из важнейших в нашей работе. В моём аппарате есть люди, которые профессионально ею занимаются. Мне самой детские проблемы всегда очень близки. Наверное, потому, что я сама – мама троих детей.

Когда человек лично мне пишет, я просто по-человечески не могу отказать. Не имею права. У людей есть вера и надежда: «Мы знаем, что вы добьётесь, вы нам поможете».

– Нелёгкая у вас работа. Можно представить, сколько времени и сил тратится...

водствоваться эмоциями: это во вред делу.

– Подход как у хорошего врача...

– Да. Это профессиональный цинизм в хорошем смысле слова. Каждый день сталкиваешься с людской болью, с безысходностью. Но нужно трезво, хладнокровно искать алгоритм решения проблемы.

Это традиционная схема эффективного менеджмента. Может быть, такое сравнение может покорибить, потому что тут всегда речь идёт о человеческой судьбе. Но мы обязаны так работать – с холодным рассудком, но сохраняя при этом человеческое участие. Иначе не поможешь.

БР

СПРАВКА

Семёнова Екатерина Юрьевна, уполномоченный по правам человека в Московской области.



Окончила Тюменский государственный нефтегазовый университет и Открытый университет Великобритании по линии Международного института менеджмента ЛИНК.

В 1991–2008 гг. возглавляла группу компаний «Облкультторг» в Тюмени.

В 2007–2011 гг. – депутат Госдумы РФ V созыва, член Комитета по вопросам собственности.

В 2011–2012 гг. – депутат Госдумы РФ VI созыва, первый заместитель

председателя Комитета по вопросам семьи, женщин и детей.

В 2012–2014 гг. – министр потребительского рынка и услуг Московской области.

В 2014 г. – первый заместитель главы администрации Ленинского района Московской области.

В 2015 г. – советник губернатора Московской области.

В июне 2015 г. назначена на должность уполномоченного по правам человека в Московской области.

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ

27 ноября 2019 г. в рамках юбилейного, 45-го Российского антикварного салона состоялась презентация книги эксперта по альтернативным активам Жеральда Отье «Из ряда вон! Как зарабатывать на альтернативных инвестициях». Российский антикварный салон, самый известный в России форум классического искусства, впервые прошёл на новой площадке – в Гостином дворе на Ильинке.

Около 200 российских галерей представили русское и западноевропейское искусство XVI–XX вв., а также предметы ювелирного и декоративно-прикладного искусства, мебели и дизайна. Партнёром мероприятия выступил L’Hermitage Private Banking – бизнес-направление по работе с состоятельными клиентами Росбанка, части международной финансовой

группы Société Générale со 155-летней историей. Ещё одним историческим событием российского арт-рынка стал 15-летний юбилей Международной конфедерации антикваров и арт-дилеров (МКААД). 50 произведений музейного уровня вошли в экспозицию «Тренды коллекционирования в России. Шедевры из личных собраний». Выставка представи-

ла основные направления коллекционирования, сформировавшиеся в России за последние 30 лет, от иконописи и русской живописи XVIII–XIX вв. до русского импрессионизма и авангарда.

Именно тема инвестирования в искусство и создания коллекций стала основой для динамичного public talk «Как зарабатывать на альтернативных инвестициях». Дискуссионную стратегию задавала выпущенная издательством «Интеллектуальная литература» новая книга французского эксперта по альтернативным активам Жеральда Отье «Из ряда вон! Как зарабатывать на альтернативных инвестициях». Автор подробно рассматривает альтернативные варианты инвестиций: в коммерческую недвижимость, ценные металлы, возобновляемые источники энергии, предметы искусства и хедж-фонды. В книге тщательно разобраны особенности и стратегии инвестирования в каждый из этих активов, для кого и почему они представляют интерес.



Улан Илишкин, заместитель председателя правления Росбанка, руководитель Росбанк L’Hermitage Private Banking, Ирина Бычкова, основатель продюсерского центра и галереи «Полёт», Морис Леруа, экс-министр правительства Франции, заместитель генерального директора АО «Мосинжпроект» по международным связям и перспективным объектам, Сандра Димитровиц, директор, ведущий эксперт компании Brand Communications, Жеральд Отье, директор консалтинговой компании Audacis Advisors, эксперт по альтернативным инвестициям



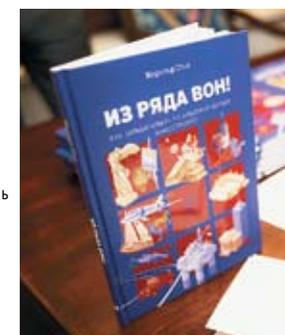
Жеральд Отье



Ирина Бычкова и Улан Илишкин



Николай Усков, российский историк-медиевист и журналист, Григорий Бальцер, основатель и руководитель аукционного агентства Baltzer, и Жеральд Отье



Покупка золота или недвижимости за рубежом? А может быть, вложить деньги и испытать радость от обладания редким автомобилем или ценным полотном? Как инвестировать в антиквариат, предметы искусства и коллекционирования? Как оценить неизбежные риски, диверсифицировать вклады и защитить свои деньги от инфляции?

На тему альтернативных инвестиций вели полемику активные участники современного арт-рынка и международные эксперты: Григорий Бальцер, основатель и руководитель аукционного агентства Baltzer, член правления Международной конфедерации антикваров и арт-дилеров; Ирина Бычкова, основатель продюсерского

центра и галереи «Полёт» и создатель таких технологий на рынке искусства, как Art concierge и Art events; Жеральд Отье, директор консалтинговой компании Audacis Advisors, эксперт по альтернативным инвестициям; Улан Илишкин, заместитель председателя правления Росбанка, руководитель Росбанк L’Hermitage Private Banking.

Модератором дискуссии выступил Николай Усков. «Объект инвестирования прежде всего должен иметь высокую ликвидность. Искусство и коллекционирование сегодня превратились в глобальный рынок. Коллекционные активы передаются по наследству, торгуются, перемещаются, страхуются, хранятся, экспо-

нируются и т.д., поэтому к ним нужно относиться с уважением, как к полноценному финансовому инструменту. Мы понимаем, что коллекционер ищет и приобретает лучшее из того, что может себе позволить. А лучшее всегда будет расти в цене. Уверен, что дискуссия на тему инвестиций в предметы искусства будет интересна как уже состоявшимся коллекционерам, так и тем, кто пока только рассматривает для себя это направление», – отметил Улан Илишкин.

Ярким продолжением дискуссии стала afterparty The Art of Impression, посвящённая открытию пространства продюсерского центра и галереи «Полёт» в анфиладе Гостиного двора.

ДМИТРИЙ НОРКА: «СИЛА ДОВЕРИЯ В БИЗНЕСЕ»

О том, как завоевать доверие покупателей и чем отличается клиентоориентированность от ориентации на клиента, рассказывает Дмитрий Норка, президент Международной ассоциации профессионалов продаж IASP, эксперт по выстраиванию доверительных отношений в бизнесе. Почему покупатель должен доверять продавцу? По одной причине, превышающей все остальные: покупатель будет доверять продавцу, если покупатель убежден на законных основаниях, что продавец руководствуется наилучшими интересами покупателя. Если продавец является ориентированным на клиента.

– Является ли термин клиентоориентированность синонимом доверия?

– Клиентоориентированность не является синонимом ориентации на клиента. Слово «клиентоориентированность» стало модным словом, часто сводится к банальной декларации, и многие не совсем понимают смысл этого выражения. На мой взгляд, самая главная проблема клиентоориентированных компаний заключается в том, что они смотрят на своих клиентов только с одной целью: чтобы определить, как и что им продать. А ориентированные на клиентов компании пытаются увидеть мир глазами клиентов. Если для первых конечным результатом является сделка или серия сделок, то для вторых это в первую очередь выстраивание доверительных отношений с клиентами. Поэтому для компаний первого типа клиенты становятся средством, с помощью которых они выигрывают конкурентную борьбу. Получается, что компании, которые называют себя клиентоориен-

тированными, в первую очередь ориентированы на себя и свои потребности, и что при таком подходе никакой клиентоориентированности и нет.

В продажах на основе доверия выражение «ориентация на клиента» означает, что вы заботитесь о клиенте ради клиента, как о самоцели, а не

концепции, каждый раз, когда клиент принимает решение о покупке, он это делает в серии предсказуемых и разумных шагов. То есть клиенты будут покупать, если вы сможете их рационально и логически убедить в том, что у вас есть система, которая наилучшим образом отвечает их потребностям. Эта

«В ПРОДАЖАХ НА ОСНОВЕ ДОВЕРИЯ ВЫРАЖЕНИЕ “ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА” ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ВЫ ЗАБОТИТЕСЬ О КЛИЕНТЕ РАДИ КЛИЕНТА, КАК О САМОЦЕЛИ, А НЕ ПРОСТО КАК О СРЕДСТВЕ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ОБОГАЩЕНИЯ».

просто как о средстве для собственного обогащения.

– Что надо сделать, чтобы ориентироваться на клиента, а не на себя?

– Первый шаг – это убрать стереотипное мышление, которое присутствует во всех направлениях бизнеса. Если мы возьмем любую книгу или тренинг по продажам и построению бизнеса, то там написано примерно следующее: покупка – это особый предсказуемый случай принятия решения. Согласно этой

модель основана на том, что все действия человека рациональны и, как следствие, предсказуемы. Однако несколько лет назад единственный раз Нобелевскую премию по экономике получил не экономист, а психолог. Психолог Даниэль Канеман получил Нобелевскую премию по экономике за то, что он доказал, что действия человека часто являются иррациональными, то есть в них отсутствует прогнозируемое рациональное зерно. И большая ошибка полагать,

что все действия человека рациональны и предсказуемы, потому что люди живут эмоциями, им хочется большего, чем просто получение выгоды. Поэтому чтобы приблизиться к клиентоориентированности, необходимо изменить фокус внимания.

Для того чтобы быть ориентированной на клиента, компании необходимо делать упор на доверительном отношении к клиенту. Покупатели нуждаются не только в товарах и услугах, но они также хотят покупать у того, кому они могут доверять. Когда мы как покупатели чувствуем, что наши желания и устремления понятны и признаны, мы ощущаем заботу. Мы склонны доверять, и мы покупаем. Если не сделать шаг навстречу своим клиентам, они не начнут доверять.

– С чего можно начать работу по выстраиванию доверительных отношений с клиентами?

– Если мы хотим, чтобы люди нам доверяли, то первый навык, которым мы должны обладать, – это уметь слушать. Не убеждать своих клиентов и не рассказывать им о том, какие мы уникальные, а слушать. Многие программы бизнес-образования построены на системе прямого убеждения, и это большая ошибка. Я занимаюсь продажами уже более 30 лет и вижу, что профессионально слушать мало кто умеет, а это приоритетный навык, и с ним надо работать.

– Сколько времени требуется, чтобы выстроить доверительные отношения?

– Доверие – это смесь рационального и эмоционального. Люди почти мгновенно реша-

емнее мы хотим продать, тем больше у нас хотят купить, и чем меньше мы пытаемся кого-

«ЧЕМ МЕНЬШЕ МЫ ХОТИМ ВЛИЯТЬ НА ЛЮДЕЙ, ТЕМ ЛУЧШЕ У НАС ПОЛУЧАЕТСЯ ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ. В ЭТОМ И ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ПАРАДОКС ДОВЕРИЯ».

ют, доверяют ли они вам – без особых доказательств.

Единственное исключение – доверие как надёжность. Поскольку надёжность требует времени для оценки.

– Вы несколько раз говорили, что доверие парадоксально. О чём речь?

– Да, доверие парадоксально – это значит, что чем

то убедить, тем больше нам доверяют. Как только компании перестают убеждать покупателей, так сразу же их клиенты начинают им доверять, и бизнес

начинает стремительно расти. Чем меньше мы хотим влиять на людей, тем лучше у нас получается оказывать влияние. В этом и заключается парадокс доверия.

– Как можно, по вашему мнению, измерить доверие?





ФОТОСЛУЖБА ИД РСРП

– Доверие можно отнести к мягким навыкам. Но этот мягкий навык даёт очень жёсткие и измеримые результаты. Доверие влияет на два очень важных показателя: на скорость принятия решения и в

шений, цикл продаж сокращался в несколько раз: если раньше потенциальные клиенты принимали решение за 2–3 месяца, то сейчас за 2 недели. Это дало уникальную возможность очень быстро не

к бизнесу. Если мы посмотрим на данные исследования, то мы увидим, что за прошлый год в России доверие к бизнесу упало на 7 пунктов и достигло критических 34 %. То есть, по мнению опросника Эдельмана, только 34 % опрошенных в России доверяют бизнесу и предпринимателям. Я не поверил в эти результаты и решил провести свой опрос. Я выбрал около 400 руководителей на разных рынках и задал им один вопрос: насколько они доверяют продавцам, у которых они что-то в течение года покупали. Оказалось, что 61 % доверяет редко или вообще не доверяет тем, у кого они покупали. И эти данные подтвердили правдивость западных исследователей. Это ещё раз подтверждает очень важную истину: если у вас покупают, это ещё не значит, что вам доверяют. Если вы даёте выгодные условия, то клиенты могут покупать у вас, но это не значит, что они вам доверяют. И если вдруг появится другая компания, которая предло-

«ЧЕМ БОЛЬШЕ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ ДВУМА СТОРОНАМИ, ЧЕМ БЫСТРЕЕ ПРИНИМАЮТСЯ РЕШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ ИЛИ ПОКУПКЕ, ТЕМ КОРОЧЕ ЦИКЛ ПРОДАЖ И МЕНЬШЕ РАСХОДЫ».

конечном счёте на затраты. Любой руководитель знает про такой показатель, как цикл продаж. Известно, что чем длиннее цикл продаж, тем больше расходы на сопровождение сделки. И чем больше доверия между двумя сторонами, чем быстрее принимаются решения о сотрудничестве или покупке, тем короче цикл продаж и меньше расходы. В компаниях моих клиентов, которых я консультировал по методике выстраивания доверительных отно-

только сократить затраты, но и при том же количестве сотрудников существенно увеличить объёмы продаж.
– Как сегодня обстоят дела с доверительными отношениями в бизнесе?
– Каждый год проводится исследование, которое называется «Барометр доверия Эдельмана», которое предоставляет данные по таким параметрам, как доверие людей к правительству, СМИ, рекламе и т.д. В этом исследовании есть такой показатель, как доверие людей

жит те же цены и условия, но сможет выстроить отношения более высокого уровня и ваши клиенты смогут им доверять, то для вас этот клиент будет потерян, и, скорее всего, навсегда.

– А как доверительные отношения могут влиять на отношения внутри компании?

– На протяжении 14 лет нейробиолог Пол Зак проводил исследования того, как уровень доверия влияет на показатели внутри коммерческих организаций. И его исследования дали потрясающие результаты. Они показали, что организации с высоким внутрифирменным уровнем доверия показывают на 74 % меньше стресса, на 106 % больше энергии, на 50 % больше продуктивности, на 60 % больше радости, на 70 % больше целеустремлённости, на 50 % больше лояльности к работодателю.

– С чего обычно начинается работа по выстраиванию доверительных отношений как с клиентами, так и с сотрудниками?

– Многие слышали, что есть IQ (Intelligence Quotient) – ко-

эффициент логического интеллекта. О том, что есть EQ (Emotional Intelligence) – коэффициент эмоционального интеллекта.

Но ещё существует коэффициент доверия TQ (Trust Quotient), который показывает, насколько можно доверять вам и вашей компании, насколько ваше поведение способствует

океана, выживают в традиционных красных океанах, борясь за место под солнцем, предлагая на высококонкурентных рынках то же, что и все остальные, теряя при этом как ресурсы, так и возможности. Внедрение доверительных отношений в корпоративную культуру на любом рынке даёт возможность лю-

«ВНЕДРЕНИЕ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В КОРПОРАТИВНУЮ КУЛЬТУРУ НА ЛЮБОМ РЫНКЕ ДАЁТ ВОЗМОЖНОСТЬ ЛЮБОМУ БИЗНЕСУ ПРОЦВЕТАТЬ В ГОЛУБОМ ОКЕАНЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ».

выстраиванию доверительных отношений.

Вы можете перейти по ссылке <http://www.siladoveriya.ru/> и, ответив на 24 вопроса, выяснить свой TQ. Можно оценить как персональные показатели, так и показатели по своей компании, то есть насколько вашей компании можно доверять. И после этого вы можете получить рекомендации по увеличению как персонального, так и внутрифирменного TQ.

К сожалению, сегодня многие компании, согласно известной Стратегии голубого

бому бизнесу процветать в голубом океане возможностей. Выстраивать доверительные отношения с клиентами, сотрудниками, коллегами не так сложно, как может показаться с первого раза. Так же как и в любых начинаниях, на первом этапе необходимо сделать только первый шаг, и ваш бизнес обречён на успех. Потому что, ещё раз хочу сказать, покупают не фирмы, не компании, а люди. А люди хотят иметь дела с теми, кому можно доверять.

СПРАВКА



НОРКА
Дмитрий Иванович,
президент Международной ассоциации профессионалов продаж IASP.
Член Международной ассоциации профессиональных спикеров CISSA.
Лауреат Национальной деловой премии «Капитаны бизнеса» в номинации «Лучший бизнес-тренер года – 2019».

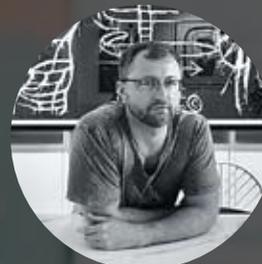
Лучший бизнес-тренер по продажам по версии salesportal.ru
Автор супербестселлера, финалиста премии «Деловая книга России 2019 года» «Экспертные продажи. Новые методы убеждения покупателей». 35 лет собственных продаж. 25 лет консультационной и тренерской деятельности. Более 1,5 тыс. корпоративных клиентов.
Персональный сайт www.norca.ru

Летняя резиденция для детей на Майорке



CASA DE ARTE

Casa de Arte – это не просто невероятно красивый дом с панорамным видом в одном из самых прекрасных уголков острова Майорка, но это ещё и место, где мы делимся с детьми умением чувствовать в себе стремление создать красоту, радоваться жизни и радовать других, искать вдохновение, обретать гармонию через личное и коллективное творчество, осознанно совершать выбор и нести за него ответственность, заботиться о себе, окружающих и природе.



Дмитрий Шабанов,
куратор Casa de Arte



www.casadearte.life

Программа включает практический английский язык с носителями каждый день, подвижные игры на пляже, у бассейна и на траве, квесты и иммерсионные игры, занятия по рисованию и ремёслам, этикет, музыкальные вечера и танцы, экскурсии и походы, посиделки у костра под звёздным небом.

РАЗВИВАЕМ, УКРЕПЛЯЕМ И УСИЛИВАЕМ:

- Эмоциональный интеллект
- Дизайн-мышление
- Креативность
- Уверенность в себе
- Здоровье и иммунитет
- Полезные в жизни навыки
- Чувство вкуса

Летняя резиденция Casa de Arte – это идеальная возможность для ребёнка отдохнуть и укрепить здоровье, обрести полезные навыки и знания, найти новых друзей.

WhatsApp \ Viber \ Telegram: +7 916 080 17 17 ; +34 681 37 67 88

ЮЛИЯ РАКОВА: «В БИЗНЕСЕ И МАРКЕТИНГЕ ГРЯДЁТ НОВАЯ ЭРА»

Для журналиста да и вообще для человека любознательного общаться с Юлией Раковой – сплошное удовольствие. На тебя сразу обрушивается масса увлекательной информации, вызывающей удивление, восхищение, а подчас и тревогу. Высказываются суждения не просто нетривиальные, но даже парадоксальные. И к ним прислушиваешься, в них веришь. Потому что понимаешь, что перед тобой – человек компетентный в вопросах, о которых высказывается, и при этом равнодушный, увлечённый своим делом. На этот раз мы беседовали с директором по маркетингу по России и СНГ компании GetResponse, экспертом в области программных роботов и цифровой трансформации Юлией Раковой об искусственном интеллекте, перспективах роботизации и влиянии этого процесса на бизнес и нашу повседневную жизнь.

– Юлия, мне кажется, в обществе зреет беспокойство по поводу того, что роботы скоро всё активнее начнут вытеснять людей с рабочих мест...

– Этот процесс уже активно идёт. И вашу профессию, кстати, он уже затронул. Например, в Bloomberg News уже 30% контента создаёт новостной робот Suborg. Журналисты, которые пишут яркий, красивый контент для брендов, переходят в бизнес.

Брендам нужен высококачественный контент. Это уже практически производство искусства, которое пока не может создать робот.

В 2033 году, по оценкам американских экспертов, в 47% профессий люди будут заменены роботами. Причём речь идёт и о творческих профессиях.

– Ну это в США. Пока дойдёт до России...

– Конечно. У нас одно из самых социальных государств мира,

где очень успешно сочетается автоматизация и человеческая занятость. Да, есть нацпрограмма «Цифровая экономика», есть национальная стратегия развития искусственного интеллекта. Но я верю, что у нас получится совместить решение вопросов

чезающую профессию, по различным экспертным оценкам, будут созданы две-три новые.

– Но роботы и искусственный интеллект – далеко не одно и то же...

– Конечно. Искусственный интеллект – это система, ко-

«В 2033 году, по оценкам американских экспертов, в 47% профессий люди будут заменены роботами. Причём речь идёт и о творческих профессиях».

занятости людей при активном использовании роботов.

Цифровизация, роботизация дают жизнь новым профессиям. В конце 2018 года принят профстандарт «Цифровой куратор». Это люди, которые помогают старшему поколению осваивать интернет.

Чтобы обслуживать роботов и помогать искусственному интеллекту обучаться, нужно много людей. На каждую ис-

торая может полностью имитировать действия человека и самообучаться.

Программные роботы – это прикладное, упрощённое применение искусственного интеллекта для определённых отраслей.

Нужны профессионалы, чтобы запрограммировать этого робота, написать ему сценарий автоматизации, поддерживать, изменять и помогать ему разви-



ваться. Вот лишь три абсолютных новые профессии: аналитик больших данных, архитектор автоматизации, специалист по машинному обучению.

Искусственный интеллект (ИИ) также нуждается в специалистах – разметчиках данных. Как обучается искусственный интеллект? Он начинает понимать, что какому-то предмету соответствуют определённые характеристики. Чтобы он понял, что кошка – это кошка, ему нужно огромное количество разнообразной информации.

Нужно разметить всю эту информацию. Разметка информации – дело только человека.

IBM начали использовать искусственный интеллект Watson, который помогал диагностировать рак. Следующее его применение – не только диагностировать, но и рекомендовать, чем и как лечить.

– И каковы результаты?

– Они неоднозначные. Watson стали применять в клиниках при ведущих университетах

США. Он очень дорого стоил, но первично правильно диагностировал рак в 90% случаев, а врачи – в 50%.

Но потом начались проблемы. Он стал назначать неправильные лекарства. Watson не справлялся с редкими случаями рака. Ему не хватало информации.

Применение Watson оставили. IBM решили сделать

работать с IBM Watson. Ну понятно, человеческий фактор. Они боялись, что он их заменит. И не без оснований.

Вот поэтому ИИ развивается медленно. Даже если врачей со временем устранить, нужны будут люди, помогающие ИИ.

– В Яндекс.Дзен тоже действует искусственный интеллект?

«IBM начали использовать искусственный интеллект Watson, который помогал диагностировать рак. Следующее его применение – не только диагностировать, но и рекомендовать, чем и как лечить».

свой анализ. Оказывается, люди загрузили в Watson устаревшие данные, многие из которых противоречили новым. Не было компетентного разметчика данных – человека, который бы сортировал, какие данные актуальны, а какие – нет.

Кроме того, врачи, в первую очередь пожилые, не хотели

– Конечно. Идёт учёт того, что вы читаете. Это же нейросеть. Она смотрит, что вы открываете. Сегодня у вас такое настроение, что вам хочется прочитать про инновации. И он начинает показывать контент про инновации, хотя у вас просто была беседа со мной и вам захотелось прочитать про искусственный интеллект.



Но при этом нужно признать, что таким образом нейросети через рекомендацию контента ограничивают наше сознание, пытаясь нам помочь.

– Неумело пытаюсь!

– Пока – да. Мы находимся в самом начале искусственного интеллекта. Если он неправильно разовьётся, то будет диктовать нам наш

ность помочь людям, у которых проблемы с нейронными сетями, с мозгом.

С другой стороны, если эти импульсы можно будет копировать и потом загружать, это значит, что при загрузке кому-нибудь импульса человек никогда не поймёт, что это не его мысль. Всё! Это управление человеком.

информацией. Вот ещё почему падает концентрация внимания. У нас везде информация. Мы три-четыре раза переключаемся, когда читаем одну книгу. Мы не можем читать! У нас теряется концентрация внимания: за последние 13 лет мы потеряли 30%. Клиповое сознание – это и есть оставшиеся 8 секунд концентрации.

Приходит новая эра коммуникаций – эра эмоций и маркетинг впечатлений. Люди охотятся за эмоциями, потому что они перенасыщены информацией. Нужен баланс: хочется драйва. Поэтому очень важно в digital мгновенно схватить и удержать внимание пользователя. Вам поможет видео – единственный формат, который может поразить и вовлечь человека за 3–5 секунд. Кстати, 92% онлайн-покупателей сказали, что видео стало самым важным фактором, повлиявшим на их решение о покупке.

Но вернемся к программным роботам и поговорим об их применении в бизнесе. RPA (Robotic Process Automation) – это автоматизация бизнес-процессов на основе программных роботов и ИИ. По данным TAdviser, RPA – самый быстроразвивающийся сегмент

«Приходит новая эра коммуникаций – эра эмоций и маркетинг впечатлений. Люди охотятся за эмоциями, потому что они перенасыщены информацией».

кругозор, исходя из того, что он не понимает, что такое человек. Он не «ловит» эмоции.

– А если он получит эти способности...

– Получит. Стартап Илона Маска Neuralink. 2020 год. В черепе добровольца будет просверлено четыре 8-миллиметровых отверстия. Туда будут загружены гибкие «нити» из электродов, соединённых с компьютерным интерфейсом. Задача – понять, как идут электрические импульсы, которые образуются между нейронами мозга при мыслях и эмоциях. Если получится, то это даст возмож-

– В научной фантастике последствия этого уже смоделированы неоднократно. Грядёт апокалипсис?

– Время покажет. Как только Neuralink сможет распознавать эмоции, он поймёт, например, что вот этот электрический импульс между нейронами – это радость. У радости ещё миллиард оттенков.

– Планета жизнерадостных идиотов?

– Тут другое. Идёт эволюция, возникает совсем новый тип человека.

– Какой?

– Человек шеринг-экономики. Человек сегодня перенасыщен



программного обеспечения с прогнозируемым ростом на уровне 90% в 2020 году, 84% – в 2021-м и 71% – в 2022-м.

Почему программные роботы так растут? Потому что они относительно простые. Робот отличается от ИИ тем, что если он самообучается, то в узких настройках. Его гораздо легче настроить и выделить данные, а также обслуживать.

– И для бизнеса это ценный помощник?

– Очень ценный. Роботов может применять любой бизнес. Они работают 24/7, не болеют, не просят надбавки и не уходят к конкуренту. К примеру, роботы автоматизации маркетинга существенно повышают продажи и доходы. По данным Karost, потенциальные клиенты, коммуникацию с которыми

автоматизировали, потратили на покупки на 47% больше, при этом стоимость таких клиентов снизилась на 33%.

Любой робот работает на принципе «если... то...». В платформе email-маркетинга и автоматизации GetResponse есть программный робот, и, если человек делает какое-то действие, робот отправляет ему определённое под это действие, персонализированное email-сообщение. Таким образом, программный робот может доставить правильный email правильному человеку в правильное время, чтобы человек выполнил нужное бизнесу действие.

Бизнес-кейсы клиентов GetResponse демонстрируют, что автоматизация может обеспечить:

- до 15% вклада в годовой рост бизнеса (Janssen Cosmetics);

- рост продаж с сайта на 429% за 1 год (Клуб руководителей автобизнеса Autoboss);

- рост продаж из email-канала на 40% и выше (агентство делового туризма Travelmart и провайдер онлайн-обучения OTUS).

Я говорю только про один канал – про email, а вы представляете, что ждёт нас впереди?

Согласно исследованию ICT Moscow «Применение технологии RPA московским бизнесом», 79% опрошенных представителей малого бизнеса и 86% – среднего знакомы с роботизацией бизнес-процессов (RPA). Из них 41% представителей малого бизнеса и 52% – среднего уже внедрили автоматизацию. Более 81% опрошенных сказали, что уже окупил свои вложения в RPA. В ближайшие 2 года 94% компаний, применяющих RPA, планируют продолжать роботизировать бизнес-процессы, а 85% – открыть вакансии для специалистов в RPA.

– А в крупном бизнесе?

– Всё ещё серьёзнее. В компаниях с оборотами от 30 млрд рублей автоматизация даже на долю процента даёт очень мощный результат.

Поэтому, если вы ещё не внедрили автоматизацию маркетинга, приступайте как можно скорее: станьте первыми в своей индустрии.

БР

СПРАВКА



Ракова Юлия,
директор по маркетингу по России и СНГ компании GetResponse.

Эксперт в области программных роботов и цифровой трансформации, онлайн-обучения, стратегического и digital-маркетинга с опытом более 12 лет. Директор по маркетингу по России и СНГ GetResponse. Член Комите-

та РСПП по международному сотрудничеству и подкомитета по цифровой экономике и инновациям. Эксперт Google&Сбербанк, Open Academy, Российской венчурной компании и телеканала РБК. Выпускница, а ныне – эксперт Бизнес-школы РСПП. Спикер крупнейших форумов России.



БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП: УВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ РАБОЧИЕ БУДНИ

Учебный год в Бизнес-школе РСПП уже перевалил за экватор. Позади масса разнообразных занятий, на которых слушатели активно пополняли свой багаж знаний и практических умений, но впереди ещё немало интересной творческой работы под руководством опытных бизнес-тренеров и экспертов.

В текущем году впервые слушатели разделены на два потока. Часть занятий проводится для собственников бизнеса, часть – для топ-менеджеров. Некоторые учебные модули рассчитаны на обе категории слушателей. С начала учебного года собственники бизнеса уже стали участниками модулей «Эффективное управление российскими компаниями» и «Маркетинг и продажи».

В числе специалистов, которые делились с молодыми владельцами российских компаний своими знаниями и опытом, партнёр в Taхology Михаил Успенский, управляющий партнёр компании «Психология и бизнес консалтинг групп» Игорь Ниесов, пред-

седатель совета директоров Группы компаний A.v.e Темур Шакая, доктор наук Дмитрий Чернов, мотивационный тренер по продажам и переговорам Константин Шобанов, президент Международной ассоциации профессионалов продаж IAS Дмитрий Норка и др.

Специально для топ-менеджеров компаний о некоторых специфических аспектах темы «Маркетинг и продажи» рассказали заместитель генерального директора по ТНП московского представительства компании «Мотор Сич» Олег Козлов и эксперт по деловой риторике в управлении персоналом, переговорах и продажах Алексей Урванцев.

В ходе учебных модулей, организованных для всех слушателей Бизнес-школы, были рассмотрены темы «Оптимизация операционной деятельности компании», «Эффективное управление персоналом», «Лидерство и личная эффективность руководителя».

В октябре состоялся ставший уже традиционным выездной учебный модуль Бизнес-школы «Управленческие решения в рамках взаимодействия с органами власти в субъектах РФ». Такие поездки, практикующиеся ежегодно, являются вкладом Бизнес-школы РСПП в развитие промышленного туризма в России.

За 3 дня слушатели совершили путешествие по маршру-



Алексей Кустов, директор центра системной интеграции АО «НИИАА», Илья Шушко, руководитель проекта ООО «Энергия ОМ», Наталья Клепикова, руководитель направления GR ПАО «Группа "Черкизово"», Александр Баженов, эксперт Бизнес-школы РСПП, президент ООО «ИнфраКАП», Александр Чекрыгин, советник генерального директора, руководитель направления финансирования энергоэффективных проектов ООО «ВТБ Факторинг» Банка ВТБ (ПАО), Николай Язынин, заместитель директора, директор по работе с ключевыми заказчиками АО «РАМЭК-ВС»



Роман Цыганов, генеральный продюсер 2BTrend Group, Екатерина Мицтуридзе, телеведущая, киновед и кинокритик



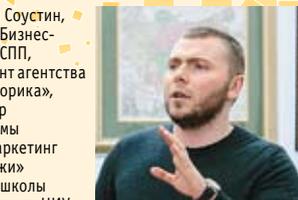
Фёдор Баландин, эксперт Бизнес-школы РСПП, ведущий информационных программ на телеканале «Москва 24»



Олег Козлов, эксперт Бизнес-школы РСПП, заместитель генерального директора по развитию ТНП московского представительства компании «Мотор Сич»



Николай Соустин, эксперт Бизнес-школы РСПП, президент агентства «Маркеторика», директор программы «МБА-маркетинг и продажи» Высшей школы менеджмента НИУ ВШЭ (Москва), бизнес-консультант ОАО «Холдинг "Люди дела"»



Гелани Азирова, акционер ОАО «Фирма "Медполимер"»



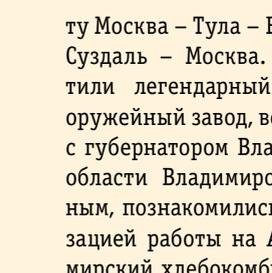
Дмитрий Чернов, эксперт Бизнес-школы РСПП, доктор наук (Doctor of Science in Risk Management, ETH Zurich), сотрудник университета ETH Zurich, международный бизнес-консультант, сотрудник Risk Center



Светлана Матвеева, директор департамента по работе с органами государственной власти концерна «Русэлпром»



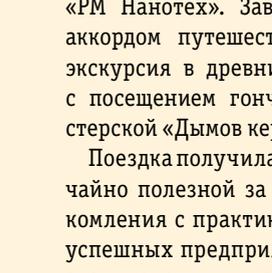
Сергей Красильников, вице-президент – управляющий директор Управления международного сотрудничества и интеграции РСПП



Сergeй Кададов, управляющий директор дирекции по специальной продукции гражданского назначения Госкорпорации «Ростех», Екатерина Миронова, руководитель службы кадрового и организационно-правового обеспечения РСПП



Иван Марочкин, директор департамента развития ООО «Северо-западный финансовый союз»



Михаил Андронов, эксперт Бизнес-школы РСПП, президент ООО «Русэнергосбыт»



Сергей Кададов, управляющий директор дирекции по специальной продукции гражданского назначения Госкорпорации «Ростех», Екатерина Миронова, руководитель службы кадрового и организационно-правового обеспечения РСПП

ту Москва – Тула – Владимир – Суздаль – Москва. Они посетили легендарный Тульский оружейный завод, встретились с губернатором Владимирской области Владимиром Сипягиным, познакомились с организацией работы на АО «Владимирский хлебокомбинат» и АО «РМ Нанотех». Завершающим аккордом путешествия стала экскурсия в древний Суздаль с посещением гончарной мастерской «Дымов керамика».

Поездка получилась чрезвычайно полезной за счёт ознакомления с практикой работы успешных предприятий и при этом очень увлекательной, оставившей массу позитивных впечатлений. Впрочем, такое сочетание – фирменный стиль Бизнес-школы РСПП.

Пётр Николаевич, генеральный директор и владелец компании ООО «ТС Плюс», и Владимир Малёшин, эксперт Бизнес-школы РСПП, советник председателя совета директоров «АДАМАС», консультант-эксперт журнала «Управление персоналом», член редколлегии журнала «Кадровик» и энциклопедии «Карьера»

Дмитрий Норка, эксперт Бизнес-школы РСПП, президент Международной ассоциации профессионалов продаж IASP, член Международной ассоциации профессиональных спикеров CISSA, профессиональный спикер, бизнес-тренер

Бизнес и общество



Вадим Юдин, эксперт Бизнес-школы РСПП, международный бизнес-консультант, преподаватель ведущих российских и зарубежных бизнес-школ по программам MBA и EMBA



Марианна Лукашенко, эксперт Бизнес-школы РСПП, вице-президент Московского финансово-промышленного университета «Синергия», заведующая кафедрой корпоративной культуры и PR



Алексей Урванцев, эксперт Бизнес-школы РСПП, эксперт по деловой риторике в управлении персоналом, переговорах и продажах



Наталья Клепикова, руководитель направления GR ПАО «Группа Черкизово»



Константин Шобанов, эксперт Бизнес-школы РСПП, мотивационный тренер по продажам и переговорам



Сergeй Бек, эксперт Бизнес-школы РСПП, бизнес-тренер, консультант, коуч, управляющий партнёр компании Stage Academy

Виктор Куликов, эксперт Бизнес-школы РСПП, российский историк-экономист, специалист по истории русского экспорта, к.и.н., доцент, преподаватель ЯрГУ им. П. Г. Демидова



Слушатели на экскурсии в АО «PM Нанотех»



Алексей Кустов, директор центра системной интеграции АО «НИИАА»



Пётр Николаевич, генеральный директор и владелец компании ООО «ТС Плюс»



Сергей Кададов, управляющий директор дирекции по специальной продукции гражданского назначения Госкорпорации «Ростех»



Слушатели на экскурсии на АО «Владимирский хлебокомбинат»



Александр Черкыгин, советник генерального директора, руководитель направления финансирования энергоэффективных проектов ООО «ВТБ Факторинг» Банка ВТБ (ПАО)



Иван Васенков, основатель и генеральный директор ООО «Фарм Концепт»

фото: фотослужба ИД РСПП



Карен Нерсесов (слева), финансовый консультант, частный инвестор



Владимир Сиягин, губернатор Владимирской области, Евгения Шохина, президент Фонда поддержки социальных проектов, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России»



Роман Цыганов, генеральный продюсер 2BTrend Group

Илья Шушко, заместитель начальника производственно-технического управления (ПТУ) ФГКУ «Росгранстрой» Министерства транспорта России



Татьяна Соловьёва, учредитель группы компаний «Салют талантов», основатель благотворительного фонда «Живу с Культурой», Николай Язынин, заместитель директора, директор по работе с ключевыми заказчиками АО «РАМЭК-ВС»

Екатерина Мороз, заместитель генерального директора Клиники эстетической медицины Ольги Мороз, Вадим Науменко, генеральный директор ООО «АТП»

фото: фотослужба ИД РСПП



На встрече с губернатором Владимирской области Владимиром Сиягиным



Слушатели Бизнес-школы РСПП на встрече с губернатором Владимирской области Владимиром Сиягиным



Владимир Бондаренко, исполнительный директор и акционер компании ООО «Константа Девелопмент», Екатерина Мороз, заместитель генерального директора Клиники эстетической медицины Ольги Мороз, Алексей Ивашкин, учредитель ГК «Иттера»



Иван Верхотуров, генеральный директор АО «Урбахский комбинат хлебопродуктов»

КРУГОВОРОТ МЕТАЛЛА

Удивительно, что до того, как человечество приступило к переработке мусора, оно имело многовековой опыт переработки различных видов металла.



Виктор Куликов,
российский историк-экономист,
специалист по истории
русского экспорта,
канд. ист. наук, доцент,
преподаватель
ЯрГУ им. П. Г. Демидова

**ПЕРЕРАБОТКА
БЫЛА ВСЕГДА –
НАЧИНАЯ
С ЖЕЛЕЗНОГО
ВЕКА. НО РЫНОК
ВПЕРВЫЕ НАЧАЛ
ФОРМИРОВАТЬСЯ,
ВИДИМО,
В ВИКТОРИАНСКОЙ
АНГЛИИ.
ЕЩЁ В 1780-Е ГГ.
ТАМ ПРОИЗОШЛА
ТЕХНИЧЕСКАЯ
РЕВОЛЮЦИЯ, РЕЗКО
УВЕЛИЧИВШАЯ
ПОТРЕБЛЕНИЕ
МЕТАЛЛА И,
КАК СЛЕДСТВИЕ,
ЕГО ПЕРЕРАБОТКУ.**

Переработка была всегда – начиная с железного века. Но рынок впервые начал формироваться, видимо, в викторианской Англии. Ещё в 1780-е гг. там произошла техническая революция, резко увеличившая потребление металла и, как следствие, его переработку. Воспетая Чарльзом Диккенсом профессия «грязевых жаворонков» – профессиональных сборщиков металлолома в Темзе и городской канализации – это как раз одна из составляющих этого довольно большого рынка.

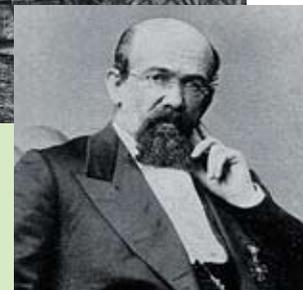
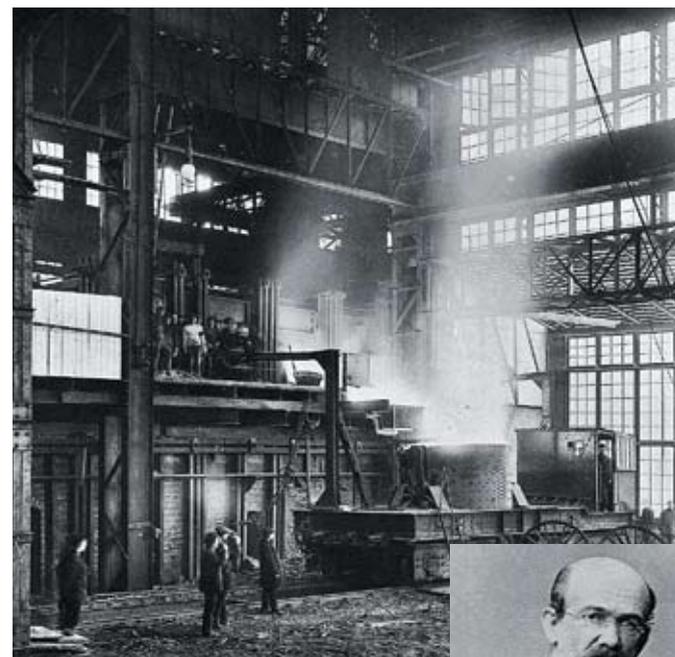
Интересно, что русский рынок металлолома складывался в условиях острой конкуренции с Великобританией, и многие русские компании внимательно следили за ситуацией на Туманном Альбионе. «Морской сборник» в 1868 г. отмечал «интересный опыт господина Фразера в Вульвичских Арсеналах» (имеется в виду Вулидж, пригород Лондона, давший нам футбольный клуб «Арсенал»). Он сделал «сбережение» – когда правительство подняло цену на сырьё для карронад, он стал использовать железный лом, серьёзно сократив себестоимость пушек. Оказалось, что дешёвое мягкое железо из обычного лома (scrap iron) после переработки в публинговых печах приобретает «качества, более необходимые в орудии».

В России массовый сбор металлолома начался в XVIII в. Россия неожиданно вышла на первые места по производству чугуна в мире и активно его продавала. В итоге в начале XIX в. только в балтийских портах и на ижорских заводах было 240 164 пуда «железа старого отбора, лома и староманерных якорей». Однако адмиралтейство его никому не отдавало, а заводчики выставляли негодную цену. Именно тогда мы первый раз сталкиваемся с уникальной особенностью рынка лома металлов – чрезвычайно высокой амплитудой ценовых колебаний и почти непрогнозируемой динамикой. Попросту никто не знал, сколько стоит это гигантское количество ржавого барахла, из-за новых способов металлообработки ставшего никому не нужным.

Ситуация разрешилась очень любопытно. Коллежский советник, инженер и организатор эпохи Крымской войны Николай Путилов в 1857 г. ушёл в отставку. А в 1858 г. он предложил отдать весь старый лом – 240 тыс. пудов! – ему бесплатно. Взамен он обещал выдать в течение 3 лет сортового железа на 90 т. Его предложение было рассмотрено на высочайшем уровне и одобрено. Более того, ему ещё дали государственный кредит в 60 тыс. руб. Так в 1858 г. в России началась переплавка

металлолома в промышленном масштабе. Именно из этого начинания вырос знаменитый путиловский завод, обеспечивший рельсами железнодорожный бум второй половины XIX в.

Во время Первой мировой войны опыт сбора металла из домашних хозяйств в Берлине вдохновил массовые кампании сбора металлолома в России. Интересно, что сбор организовывался даже на фронтах – предполагалось, что места военных действий станут на некоторое время после заключения мира источником лома для металлургических заводов. В годы Гражданской войны сбор лома и торговля



В 1858 г. Николай Путилов предложил отдать весь старый лом – 240 тыс. пудов! – ему бесплатно. Взамен он обещал выдать в течение 3 лет сортового железа на 90 т. Его предложение было рассмотрено на высочайшем уровне и одобрено.

им становится системным явлением по обе стороны конфликта.

Интересно, что эта отрасль постепенно связывалась с коррупцией. Так, например, советский писатель Марк Еленин в псевдоисторической эпопее «Семь смертных грехов» обвинял Врангеля и верхушку белого Юга в афере с продажей русского флота туркам под видом лома для личного обогащения. Белые указывали на «возмутительный» акт возобновления торговли с Германией в 1918 г. (Первая мировая война ещё шла, и де-факто Советская Россия стала поддерживать Тройственный союз) на основе мена – металлолом и

В России началась переплавка металлолома в промышленном масштабе. Именно из этого начинания вырос знаменитый путиловский завод, обеспечивший рельсами железнодорожный бум второй половины XIX в.





русский лён на немецкий уголь и кокс. Исторический договор подписали народный комиссар финансов Менжинский и фирма Гуго Стиннеса, именно с

Эйфелеву башню скоро снесут, и брал взятки за право первым претендовать на её покупку. После свёртывания НЭПа и перехода к плановой эконо-

лом (с нормами до 15–20 кг (!) на школьника). Соревнования между пионерскими звеньями, где призами могли быть грамоты или даже поездки в Артек, буквально восполнили рыночную игру. Из собранного ими материала строились тепловозы, танки, трактора, самолёты, запускались

домны. В 1958 г. из собранного пионерами металлолома было собрано 1317 автомобилей ГАЗ-51. В советских учебниках по математике даже задачи начинались так: «Пионеры одной школы собрали 80 т металлолома, а другой – 5/8 этого количества».

30 лет назад Россия снова вернулась к рыночным отношениям в экономике вторметаллов, открыв новую главу в одном из самых исторически важных родов предпринимательской деятельности. **БР**

В СОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ СБОР МЕТАЛЛОМА ПОЛНОСТЬЮ ДЕКОММЕРЦИАЛИЗИРОВАЛСЯ И СТАЛ ЧЕМ-ТО ВРОДЕ ВЕЧНОЙ ОБЯЗАННОСТИ ШКОЛЬНИКОВ.

него началось долговременное советско-германское экономическое сотрудничество. Особенно печальной страницей была продажа под видом цветного металла колоколов московских монастырей американским предпринимателям.

Ажиотаж вокруг сбора лома был тогда во всём мире. Иначе как был бы возможен случай, когда Виктор Люстиг дважды «продал» Эйфелеву башню на металлолом? Представляясь французским чиновником, он по секрету говорил компаниям, торгующим ломом, что

мике сбор металлолома стал её неотъемлемой частью. Правда, первые же планы сбора (особенно в 1931 г.) оказались провальными: бесплатно и на энтузиазме лом не собирался. До революции за цветной лом давали 70–80 % рыночной цены первичного сырья. Когда это стало частью плана, оказалось, что лучше всего сбор лома передать детям. В советское время сбор металлолома полностью декоммерциализировался и стал чем-то вроде вечной обязанности школьников. Ещё у Макаренко дети стали собирать

Надеетесь, что ваш бизнес не выглядит как в нулевых?

Эйчар сказал норм, да и жене вроде понравилось?

Давайте лучше мы проверим!

Все равно это бесплатно, а вы будете уверены!

+7 495 005 48 16
hello@prozhekt.info

ПРОЖЕКТ

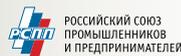
Дизайн | Брендинг | Web | Маркетинг

С 1999 до 2013 года журнал издавался под названием «Промышленник России»



Реквизиты для банковского перевода:
 000 «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 Сури Фотокорреспондент
Наталья Шляникова |
Татьяна Степанова | Корректура
Сергей Пронин |
Татьяна Мацневская | Вёрстка
Михаил Саянов Цветокоррекция
Мария Ахмедова Бильд-редактор

ДИРЕКЦИЯ:

Николай Кузьмичёв Генеральный директор
Кристина Оборина Главный бухгалтер
Ирина Сухоносик Ведущий специалист

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,
 Nobu на Дмитровке, Nobu 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

000 «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 05.03.2020 г.



БИЗНЕС-ШКОЛА
РСПП

ПРАКТИКИ
ДЛЯ ПРАКТИКОВ

ИДЁТ НАБОР



ПРОГРАММА EMBA В

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

2020-2021 гг.

ТОЛЬКО АКТУАЛЬНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ И ПОЛЕЗНЫЕ НАВЫКИ

КОРПОРАТИВНЫЕ ВИЗИТЫ
НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

УНИКАЛЬНЫЕ ЭКСПЕРТЫ
И БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ

НОВЫЕ ДРУЗЬЯ ИЗ БИЗНЕС-СРЕДЫ

1 500 000 РУБЛЕЙ

7 МЕСЯЦЕВ, 8 МОДУЛЕЙ

Тел: +7 (985) 222-01-46
 E-mail: bs@rspp.ru
 www.bs-rspp.ru

ДОСТОИН ТОЛЬКО
ВАШЕЙ ОЦЕНКИ.

НОВЫЙ GENESIS G90



Полноприводные седаны

GENESIS.COM

Дженезис Джи90. Реклама.



GENESIS