РСПП

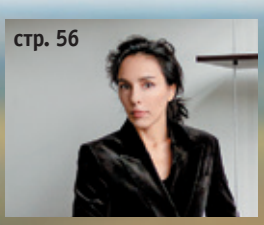
БИЗНЕС РОССИИ

БИЗНЕС РОССИИ № 03 (193) ОСЕНЬ 2021

ВИКТОР БИРЮКОВ:
«Системное взаимодействие с органами власти является залогом нашей успешной работы» стр. 103

стр. 44

АНТОН КОТЯКОВ:
«Новые формы занятости будут увеличивать свою долю на рынке труда»



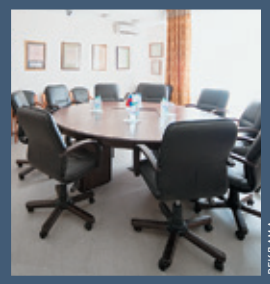
стр. 56

СОФЬЯ ТРОЦЕНКО:
«Креативный кластер – это объединение единомышленников»

стр. 88

СТАС НАМИН:
«Я не мог себе представить, что в 70 лет буду чувствовать себя и работать, как будто мне 25!»

BUSINESSOFRUSSIA.COM
16+
4 620762 660012 03021



Российский союз промышленников и предпринимателей

СЛУЖБА ОРГАНИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ И ПРОТОКОЛА

Наши квалифицированные специалисты обеспечат для вас организационное и техническое сопровождение мероприятия.

Мы готовы предложить вам как полные комплексные решения, так и обеспечение отдельных блоков онлайн- и офлайн-конференций, презентаций, симпозиумов, конгрессов, семинаров, деловых встреч и т.д. Имеющиеся у нас конференц-пакеты представляют собой идеальное соотношение цены и качества, а также позволяют гибко подойти к выбору услуг и исполнению пожеланий заказчика.

Специалисты Службы организации мероприятий и протокола помогут при выборе подходящего зала, проконсультируют по вопросам дополнительного оборудования, порекомендуют оптимальный вариант рассадки участников мероприятия, представят специальные предложения, подходящие именно вам.

Служба организации мероприятий и протокола сфокусирована на представлении широкого спектра качественных услуг по обеспечению мероприятий различного формата и наполнения.

Более подробную информацию можно узнать на сайте РСПП или по телефонам, указанным ниже.

РЕКЛАМА

КОНТАКТЫ

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

Александр Шохин,
Президент РСПП, председатель редакционного совета

После периода летнего затишья сразу начался активный сентябрь. Массовая вакцинация позволила работникам вернуться в офисы, а школьникам и студентам – к очному формату обучения. Бизнес оценивает ситуацию в экономике со сдержанным оптимизмом (что неплохо с учётом сохраняющихся во многих странах ограничений).

Успешно (и в значительной степени в очном формате) прошёл Восточный экономический форум, посвящённый новым возможностям Дальнего Востока в меняющемся мире. При участии РСПП проведены сессии «Национальная программа: дальневосточный бизнес-план», «Ответственное потребление: кто за него в ответе?», «Климатические изменения – снова про деньги?», бизнес-диалог «Россия – Япония» и ряд других мероприятий.

Интересной новацией стала встреча Президента РФ Владимира Путина с модераторами ключевых сессий ВЭФ, в которой приняли участие члены Бюро Правления РСПП. В рамках встречи были обсуждены итоги дискуссий и наиболее значимые предложения по развитию Дальнего Востока. Надеемся, что этот формат будет востребован и на других ключевых форумах, поскольку дискуссия прошла крайне эффективно.

Впереди нас ждёт важнейшее политическое событие года – 17–19 сентября пройдут выборы в Государственную Думу РФ. Перед новым составом Государственной Думы стоят масштабные задачи – законодательно обеспечить реализацию амбициозных планов развития страны (включая национальные цели и проект «фронтальной стратегии»), повысить качество жизни граждан, для чего необходимо продолжить системную работу по улучшению делового климата и созданию условий для роста конкурентоспособности российской экономики.

Одно из важных направлений, требующих поддержки государства, – развитие креативных индустрий, которым и посвящён сегодняшний номер журнала. Во всех отраслях экономики есть место креативу – «Промышленность 4.0» во многом строится на принципиально новых подходах, свойственных, скорее, креативным отраслям. Но всё-таки есть сегменты, которые принято относить именно к креативным, например индустрию развлечений, дизайн и др.

Сейчас есть крайне интересные практики, как на федеральном, так и на региональном уровне, по поддержке прорывных проектов, конкурентоспособных на мировом рынке. При этом на первых этапах речь может идти о небольших инвестициях или грантах для стартапов, которые вполне могут вырасти в глобальных лидеров.

Но деньги – не единственная составляющая эффективной поддержки, ещё важнее среда, в которой и вырастают будущие лидеры, – прозрачность и предсказуемость государственной политики, необременительная фискальная нагрузка, готовность чиновников работать с сотней маленьких проектов, а не с одним большим (что, конечно, проще), возможность для обмена лучшими практиками.

Надеюсь, что этот номер журнала поможет развитию креативных индустрий в регионах.

Содержание

Мониторинг

6 Индекс деловой среды в августе 2021 г.

10 Александр Ситников Обзор изменений законодательства за II квартал 2021 г.

18 ПМЭФ-2021: «Снова вместе. Экономика новой реальности»

26 Дальний Восток: стратегия развития

29 Охрана труда – всегда актуальная тема

30 Встреча без галстуков

Главная тема: Креативная индустрия

36 Креативные индустрии: альтернатива сырьевой экономике

44 Антон Котяков: «Новые формы занятости будут увеличивать свою долю на рынке труда»

50 Андрей Никитин: «Мы исходим из принципа "Поливай то, что растёт"»

56 Софья Троценко: «Креативный кластер – это объединение единомышленников»

60 Владимир Седов: «Стараемся создать город, идеальный для всех поколений»

66 Андрей Кричевский: «Креативные индустрии – уникальное новое пространство роста»

72 Андрей Быстрицкий: «Креативность – это способ усиления конкуренции»

76 Олег Теплов: «Пандемия значительно ускорила развитие приоритетных для нас отраслей»

82 Алексей Троцюк: «Люди готовы скидываться на хорошие идеи»

86 Виктор Куликов Креативные индустрии прошлого: выход русской балалайки на мировой рынок

Личность с главным редактором

88 Стас Намин: «Я не мог себе представить, что в 70 лет буду чувствовать себя и работать, как будто мне 25!»

Компании и рынки

102 Комиссии РСПП по агропромышленному комплексу – 15 лет

103 Виктор Бирюков: «Системное взаимодействие с органами власти является залогом нашей успешной работы»

110 Олег Артемьев: «Чем больше в городе башенных кранов, тем ближе кризис»

116 Александр Варварин: «Высокая репутация Арбитражного центра РСПП не вызывает сомнений»

122 Роман Цыганов: «Мир меняется, и наш бизнес меняется вместе с ним»

124 Екатерина Мороз: «Красивое долголетие – реальность, которую мы создаём»

126 Алексей Волобуев: «Мне нравится быть созидателем»

128 Андрей Заруев: «Абсурдность в рекламе должна быть продуманной»

Бизнес и общество

132 Дмитрий Шагин: «Я по-прежнему верю, что творчество – это для души, а не для бабла»

136 Владимир Резников: «Важно верить в то, что желаемое сбудется»

142 Анастасия Бурдзенидзе: «Я готова к тому, что меня будут топить»

146 Татьяна Соловьёва: «Для меня важно совмещать бизнес с помощью окружающим»

148 Бизнес-школа РСПП: эстафета знаний продолжается

152 «Инновационный бизнес-навигатор» прокладывает экологический маршрут

154 Виктор Куликов Никита Понизовкин: создал бизнес и исчез

In the headlines

Anton Kotyakov: "New forms of employment will increase their share in the labour market" (p. 44)

The pandemic and its related challenges have presented the Ministry of Labour and Social Protection with a number of major challenges that need to be addressed expeditiously. The Minister of Labour and Social Protection of the Russian Federation, Anton Kotyakov, reports on what has been done to minimize the consequences of the pandemic, on cooperation with the business community and trade unions, and on prospects for the development of creative industries in the country.

In his interview, the Minister examines the employment situation amongst e population, what measures the Government is taking to preserve jobs and income levels of our citizens, to support business.

Anton Kotyakov believes that the creative industry is one of the most dynamic and fast-growing sectors of the economy. Even during the pandemic crisis, some industries have not only remained afloat, but have been in demand and developed – for example, video content production, video games.

"Creative industry traditionally attracts young people. The creative sector is particularly interesting for those wishing to build a business in the sphere of social entrepreneurship, which is now gaining popularity", says the Minister.

Personality with the Editor

Stas Namin: "I could not imagine that at 70 I would feel and work as if I were 25!" (p. 88)

Musician, composer and producer, artist and photographer, director of theater and cinema, creator and head of legendary band "The Flowers"– it is all one Stas Namin. And he's also a pioneer. Many of his bold and successful projects have never been replicated in our country.

Stas Namin celebrates his 70th anniversary in November. At this age many begin to take stock of what has been done, but not him. Today Namin is still full of new original ideas, engaged in realization of extensive creative plans, looking to the future.

Today, for example, he is actively preparing for the anniversary of "The Flowers".

"In addition to the anniversary concerts, I am also making a film. About the history of the band with all its conflicts, taboos, betrayals and complexities. The history of "The Flowers" is the history of Russian rock 'n' roll. It is the history of the country, because for 50 years we have passed through different regimes. The history of "The Flowers" is the history of the last 50 years!" – Stas Namin says.

In his interview to the Chief Editor of our magazine, Evgenia Shokhina, Stas Namin speaks of what remains to be done, as well as of the most memorable events, meetings with interesting people.

In the headlines

Sofia Trotsenko: "The Creative Cluster is a coalition of like-minded people" (p. 56)

Sofia Trotsenko, founder of the "Winzavod" Center for Contemporary Art, President of the "Winzavod" Fund for the Support of Contemporary Art speaks of main trends in the development of creative industries in Moscow, features of the modern art market, influence of creative clusters in her interview to our magazine.

She pays particular attention to the prospects for the development of creative clusters: "Cluster is a community, an ecosystem for residents. We have formulated the following important thesis for ourselves: as a center of modern art, a creative cluster, we unite like-minded people whose business and creativity are connected with art".

However, Sofia Trotsenko is quite cautious about the prospects of some artistic styles' development, like digital art. "The entire digital art market, especially the NFT area, looks like a bubble. The first problems with tax law or legal practice in the real world, a precedent in this area could ruin this story. It's hard to even know where it might hit. I wouldn't advise newcomers or novice collectors to invest seriously in this art practice."

In the headlines

Vladimir Sedov: "Trying to create a city perfect for all generations" (p. 60)

He may have been a great teacher of physical education or still perform on stage his author songs, but history will remember him as a man who have trained fellow citizens to a healthy sleep and gave his homeland an entire city – Dobrograd. In the interview to "Business of Russia" entrepreneur Vladimir Sedov explained that inspired him on realization of the most ambitious project in Russian development.

Speaking about Dobrograd, Vladimir Sedov recalls: "When Vladimir Putin came here, he asked me the first question: "For whom?". I replied: "Vladimir Vladimirovich, I want to poor and rich, drinking and sober, believers and atheists to live here. I want my children to grow up in unrefined surroundings".

I could never live in Nova Riga surrounded by my own. What kind of a kid would grow up there? You can speak of anything; give any book you want. He would still grow up from the environment, from the society he lives in.

We're trying to create a city that's perfect for three generations, where grandparents and children and grandchildren can find some favorite activities for themselves. Work in Moscow, rest on the weekend at our place".

Индекс деловой среды в августе 2021 г.

РСПП провёл очередной раунд опроса представителей бизнеса. Значение Индекса деловой среды незначительно выросло – на 0,2 пункта. Ряд важнейших индикаторов, характеризующих состояние деловой среды в стране, – «спрос на продукцию или услуги компаний», «количество новых заказов» – показали высокие темпы роста, свыше 10 %.

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

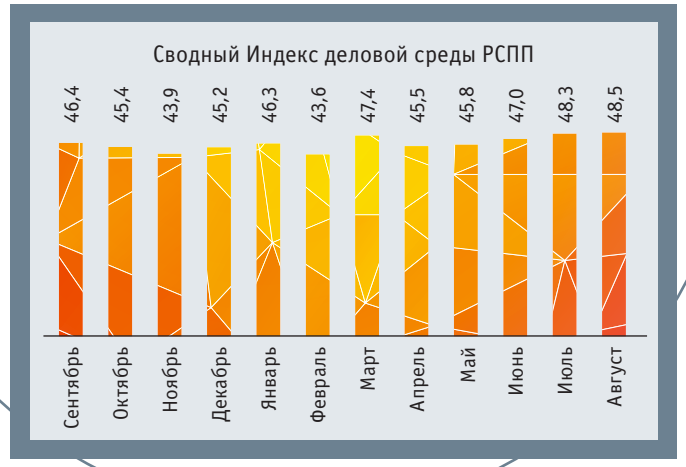
Индекс рынка производимой продукции поднялся со значения 45,8 пункта до значения 49,5 пункта.

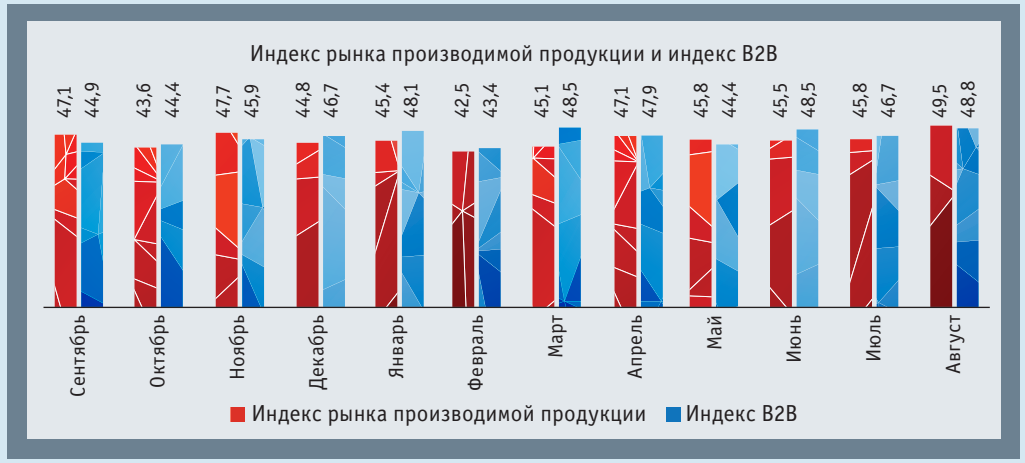
Третий месяц подряд показатели спроса остаются в положительной зоне оценки – значение индикатора спроса в отрасли прибавило 2,8 пункта до значения 54,3 пункта, спроса на продукцию/услуги компаний выросло сразу на 7,6 пункта до 59,6 пункта (максимального значения за последние 7 лет исследований). Почти треть опрошенных ответила, что спрос за месяц увеличился, и только у 7,2 % компаний наблюдалось снижение интереса к их продукции.

По сообщению 72,5 % респондентов, цены закупки снова выросли, и показатель составляет по-прежнему менее 10 пунктов. 34,8 % организаций подняли цены в отчётный период, соответственно, индикатор «цены продаж» остался в положительной зоне оценки с высоким значением 64,6 пункта.

Значение показателя «уровень конкуренции» за месяц вырос на 6,9 пункта – пятая часть опрошенных компаний почувствовали на себе увеличившееся давление со стороны конкурентов, остальные организации не увидели в августе никаких изменений.

Третий месяц подряд показатели спроса остаются в положительной зоне оценки – значение индикатора спроса в отрасли прибавило 2,8 пункта до значения 54,3 пункта.





Значение Индекса B2B стало выше на 2,1 пункта, оно подросло до 48,8 пункта.

27,5 % компаний получили в отчётный период больше новых заказов, число заказов уменьшилось только у 2,9 % организаций. В прошлом месяце отрицательные ответы дали порядка десятой части опрошенных. За счёт этого изменения оценок индикатор поднялся сразу до значения 61,1 пункта против июльских 55,5 пункта.

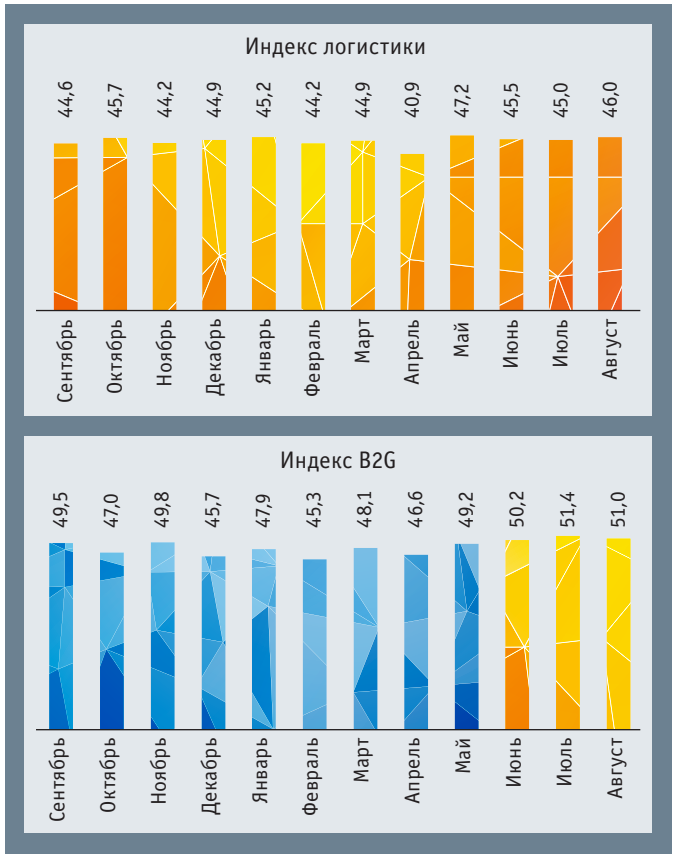
Показатель «сроки выполнения заказов» составил 45 пунктов (+0,8 пункта).

Большинство респондентов – 81,2 % – заявило, что ситуация с выполнением обязательств перед контрагентами не изменилась. 11,6 % компаний стало сложнее выполнять свои обязательства. Значение индикатора потеряло 0,9 пункта в отчётный период.

Индекс логистики летом находился между значений 45 и 46 пунктов – в июне он составлял 45,5 пункта, в июле – 45 пунктов, в августе его значение выросло до 46 пунктов.

В то же время 18,8% участников опроса отметили, что контрагенты стали чётче выполнять свои обязательства – показатель прибавил 1,1 пункта до значения 42,1 пункта.

Индекс логистики летом находился между значений 45 и 46 пунктов – в июне он составлял 45,5 пункта, в июле – 45 пунктов, в августе его значение выросло до 46 пунктов. При этом колебания значений у показателей, составляющих



Индекс, – «среднее время доставки», «уровень складских запасов», «логистика в целом» – выглядят более резкими, темпы изменений от месяца к месяцу были на уровне 8 %.

В августе 13 % компаний стали тратить больше времени на доставку, в июле о том, что среднее время доставки выросло, заявили менее 10 % опрошенных. Соответственно, показатель потерял 0,3 пункта за месяц. Индикатор «логистика в целом» упал ещё на 0,6 пункта до значения 45 пунктов. Здесь тренд, скорее, негативный.

Однако в отчётный период положительные оценки ситуации с уровнем складских запасов перевесили отрицательные, значение индикатора выросло сразу на 4,4 пункта до 48,6 пункта, что повлияло на выравнивание и сглаживание суммарного значения Индекса логистики.

Индекс B2G остался в положительной зоне оценки со значением 51 пункт, потеряв за месяц лишь 0,4 пункта.

Для 92 % респондентов отношения с внешней средой – и с банками, и с органами власти, и с иностранными партнёрами – качественно не изменились. Остальные участники опроса в основном выбирали положительные оценки – «отношения за отчётный период улучшились». Значения всех индикаторов в августе выше или равны пограничным 50 пунктам: «взаимоотношения с органами власти» составило 50 пунктов, «отношения с иностранными партнёрами» – 50,4 пункта. Выше остальных поднялся показатель «взаимоотношения с банками и финансовыми институтами», его значение достигло 52,5 пункта.

Значение Индекса финансовых рынков снизилось на 1,1 пункта – со значения 49,8 пункта до 48,7 пункта.

Как и в июле, порядка 17 % респондентов сообщили, что финансовое положение их компаний улучшилось. Однако в отчётный период не было ни одной компании, у которой финансовое положение улучшилось значительно, как это произошло в 4 % компаний в прошлом месяце.

К тому же пятая часть опрошенных компаний почувствовали на себе ухудшение ситуации, в июле доля организаций, выбравших отрицательные оценки, была в 2 раза меньше.

Из-за перераспределения оценок показатель «финансовое положение компаний» покинул положительную зону оценки, куда он попал в прошлом месяце впервые за 6 лет обследования, и его значение упало на 5,7 пункта до 47,5 пункта.

Индикатор «состояние фондового рынка» остановился на значении 48,6 пункта (-1,7 пункта за месяц). Индикатор «состояние валютного рынка» поднялся до пограничных 50 пунктов, прибавив 4,1 пункта. В этом случае 95,2 % компаний заявили, что ситуация на валютном рынке остаётся стабильной, 3,2 % увидели улучшение, и только один респондент не согласился с этим, выбрав ответ «состояние валютных рынков ухудшилось». В июле отрицательные оценки отмечали 12,7 % участников опроса.

Индекс личных оценок потерял 2 пункта, составив 43,6 пункта в августе.

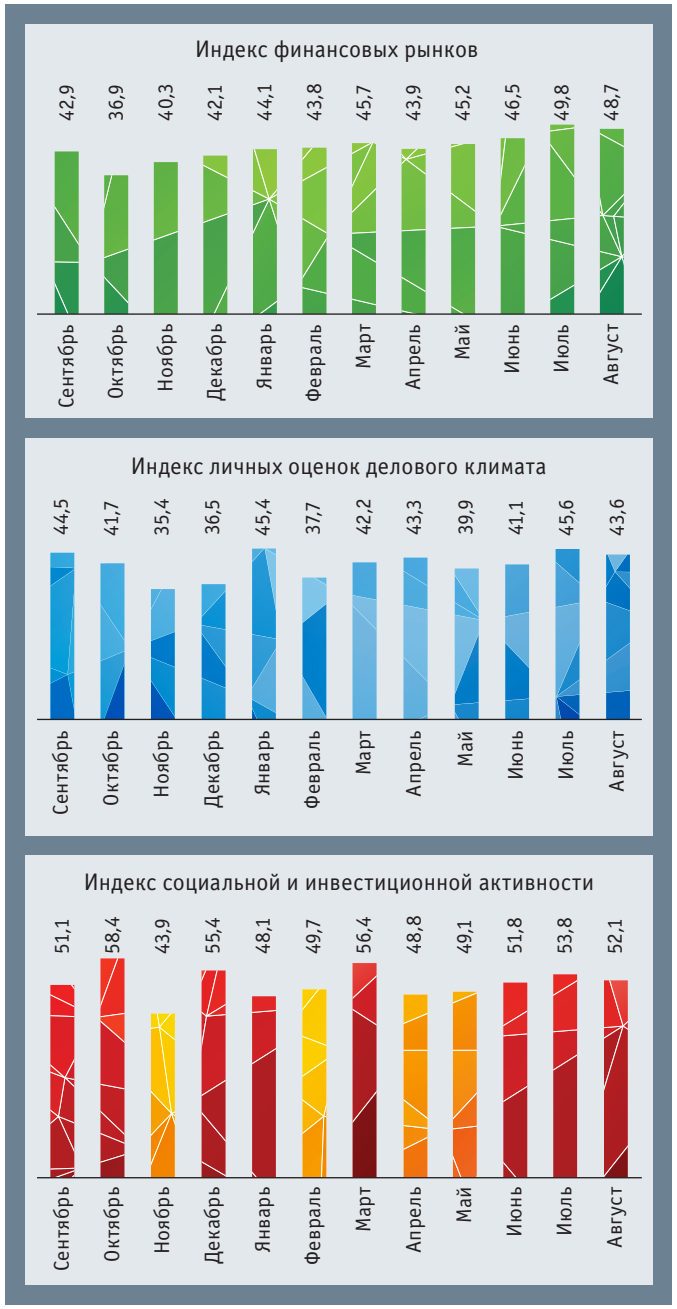
Если в прошлом месяце десятая часть респондентов сообщили, что состояние делового климата улучшилось, то в августе доля упала до 4,3 %. Большинство – 81,2 % компаний – считают, что ничего в стране не меняется. Остальные участники опроса придерживаются мнения, что деловой климат в России стал хуже.

Всё лето Индекс социальной и инвестиционной активности находится в положительной зоне оценки, в августе его значение – 52,1 пункта. Оно стало ниже на 1,7 пункта, что обусловлено довольно резким увеличением доли компаний, уволивших в отчётный период сотрудников, – доля выросла с 7 % до 15,7 %.

Согласно полученным результатам,

- 65,7 % компаний вели инвестиционные проекты. Доля выросла на 8,7 п.п.;
- 77,1 % компаний нанимали новых сотрудников. Доля изменилась на 1,5 % в положительную сторону, однако эта разница значений находится внутри статистической погрешности;
- увольнение сотрудников происходило в 15,7 % организаций. Доля выросла в отчётный период в 2 раза;
- меры по сокращению рабочего времени для оптимизации издержек применяли 14,3 % компаний, доля стала меньше на 1,5 п.п. (изменение значения укладывается в статистическую погрешность);
- в 70 % опрошенных организаций действуют социальные программы для сотрудников. Доля выросла на 2,6 п.п.;
- компаний, которые осуществляли иные социальные программы, – 60 %. Доля выросла на 7,7 п.п.

БР



Обзор изменений законодательства за II квартал 2021 г.

Изменения прошедшего квартала ознаменовались усилением роли государственного контроля за деятельностью компаний. Так, с 1 июля вступил в силу новый порядок государственного и муниципального контроля, вышел в свет ряд изменений в области антимонопольного регулирования и регулирования деятельности зарубежных ИТ-компаний в России, а также значимые аспекты в области уголовного преследования. В инвестиционном направлении мы хотели бы выделить законодательное закрепление механизма конвертируемого займа, который повсеместно применялся компаниями на практике, но не имел специального регулирования в ГК РФ. Все эти аспекты детально проанализированы в свежем обзоре изменений законодательства, подготовленном VEGAS LEX для журнала «Бизнес России». Приятного чтения!

Александр Ситников,
управляющий партнёр
VEGAS LEX

В ПОЛЕ ЗРЕНИЯ ОРГАНОВ ГОСКОНТРОЛЯ ПОПАДУТ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ.

С 1 июля 2021 г. органы госконтроля начали оценивать то, как бизнес управляет своими регуляторными рисками

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 31.07.2020 № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации».

О ЧЁМ: Закон окончательно смещает акцент к профилактике регуляторных рисков – рисков причинения вреда. Теперь превенция рисков приоритетнее реакции на уже свершившиеся нарушения.

Для этого скорректирован порядок, в котором госорганы будут распределять представителей бизнеса по категориям рисков. Чем меньше категория риска, тем меньше интенсивность проверок.

Помимо вероятности нарушения и тяжести потенциального вреда, во внимание будет приниматься также добросовестность контролируемых лиц, в том числе то, как эти лица снижают свои риски причинения вреда и организовывают внутренний контроль в соответствующей сфере деятельности (ч. 7 ст. 23 Федерального закона).

Таким образом, в поле зрения органов госконтроля попадут внутрикорпоративные системы управления рисками и внутреннего контроля.

Закон о госконтроле не обязывает организовывать такие системы, но некоторые типы компаний вынуждены их внедрять в систему своего менеджмента в силу отраслевого законодательства. Это касается, к примеру, публичных акционерных обществ, банков и страховщиков.

Другие представители бизнеса, если добровольно примут решение о внедрении внутрикорпоративных систем управления рисками, не только снизят интенсивность проверок, но получат также ряд других преимуществ:

- сократят расходы, необходимые для соблюдения требований любого законодательства, за счёт рационального перераспределения ресурсов по итогам оценки величины рисков;
- повысят инвестиционную привлекательность, демонстрируя свою добросовестность и приверженность передовым принципам ESG (от англ. Environmental, Social, and Governance), которые используются инвесторами и рейтинговыми агентствами для обозначения факторов, связанных с окружающей средой, обществом и корпоративным управлением;
- при определённых условиях смогут снизить ответственность компании, если её работники всё-таки допустят нарушения.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: компаниям, которые обязаны управлять своими рисками в силу отраслевого законодательства (публичные акционерные общества, банки, страховщики и т.д.), а также представителям бизнеса, которые стремятся демонстрировать свою добросовестность.

ДРУГИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА, ЕСЛИ ДОБРОВОЛЬНО ПРИМУТ РЕШЕНИЕ О ВНЕДРЕНИИ ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ, НЕ ТОЛЬКО СНИЗЯТ ИНТЕНСИВНОСТЬ ПРОВЕРОК, НО ПОЛУЧАТ ТАКЖЕ РЯД ДРУГИХ ПРЕИМУЩЕСТВ.

SHUTTERSTOCK.COM

ФАС России дала разъяснения по организации системы антимонопольного комплаенса

НАЗВАНИЕ: Разъяснение № 20 «О системе внутреннего обеспечения соответствия требованиям антимонопольного законодательства», утверждённое протоколом Президиума ФАС России от 02.07.2021 № 4.

О ЧЁМ: в разъяснении описан подход ФАС России к построению в компаниях системы антимонопольного комплаенса. ФАС России указывает, что минимальным требованием к системе, чтобы такая система признавалась функционирующей, является наличие шести элементов, прямо указанных в законодательстве. К ним относятся:

- порядок оценки антимонопольных рисков (в частности, периодичность и сроки оценки, описание процессов идентификации и оценки, порядок оформления результатов оценки, ответственные лица);
- меры по снижению антимонопольных рисков – в разъяснении приведены отдельные возможные примеры

таких мер, в том числе проведение предварительной экспертизы планируемых действий, обучение работников, автоматизация процессов;

- меры, направленные на контроль за системой комплаенса (такой контроль, в частности, может быть организован путём проведения мониторинга системы);
- порядок ознакомления с внутренними актами по комплаенсу (круг работников, которые должны быть ознакомлены, порядок оформления результатов ознакомления, сроки, периодичность и объём ознакомления);
- определение должностного лица, ответственного за функционирование системы комплаенса; при этом компания наряду с таким лицом может также определить ответственное подразделение, однако это не является обязательным;
- публикация сведений о комплаенсе на сайте в сети «Интернет».

Разъяснение также указывает, что система комплаенса может быть организована в рамках группы лиц. При этом решение о распространении актов в сфере комплаенса на компании группы может быть принято в удобной для самой группы форме, например путём утверждения локального акта одной компании в качестве локального акта другой организации или путём присоединения к локальному акту другой компании.

Также ФАС России в разъяснении обозначает, какие преимущества компаниям может дать организация системы комплаенса. Это в первую очередь снижение рисков нарушения антимонопольного законодательства, снижение интенсивности проверок ФАС России, а также возможность получить освобождение от ответственности в случае, если в рамках комплаенса было выявлено антиконкурентное соглашение и компания сообщила о нём в ФАС России в установленном порядке.

SHUTTERSTOCK.COM

ФАС России в разъяснении обозначает, какие преимущества компаниям может дать организация системы комплаенса. Это в первую очередь снижение рисков нарушения антимонопольного законодательства, снижение интенсивности проверок ФАС России.

Дополнительно в разъяснении указывается на возможность согласовать систему комплаенса с ФАС России, а также уточняется ряд процедурных вопросов по получению такого согласования.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: крупному бизнесу, публичным обществам, компаниям, на которые распространяется действие специального регулирования по закупкам.

С ЯНВАРЯ 2022 Г. ВСТУПАЮТ В СИЛУ МАСШТАБНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 02.07.21 № 360-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

О ЧЁМ: Законом вносятся существенные и масштабные изменения в Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе).

Основная цель таких изменений – упрощение, унификация и оптимизация порядка проведения закупок, а также перевод практически всех закупок в электронную форму. В бумажной форме сохранятся только отдельные закрытые способы определения поставщика, весь остальной документооборот будет проходить в электронной форме через единую информационную систему (ЕИС).

Если переходить к конкретным нововведениям, то среди них можно выделить следующие ключевые:

- сокращение видов конкурентных способов определения поставщика: теперь к ним относятся только конкурс, аукцион и запрос котировок;
- сокращение сроков закупочных процедур, включая сроки на подготовку и подачу заявок;
- повышение прозрачности закупок, в том числе с помощью хранения всех базовых документов участников в электронной форме оператором электронной площадки, а также путём повышения интеграции различных информационных систем с ЕИС;
- введение универсальной стоимостной предквалификации для всех конкурентных способов выбора поставщика: по общему правилу к участию в закупках при стоимости контракта более 20 млн руб. будут допускаться только те участники, которые имеют успешный опыт по исполнению государственного контракта либо договора, заключённого в соответствии с Законом № 223-ФЗ[1], в объёме исполненных обязательств в размере не менее 20 % от начальной (максимальной) цены контракта;
- введение ограничения на обжалование закупок, цена которых превышает 20 млн руб.: такие закупки смогут обжаловать только участники, удовлетворяющие требованию к наличию опыта;
- сокращение количества документов о закупке, разрабатываемых и публикуемых заказчиком: в большинстве случаев вся необходимая информация будет содержаться в извещении о закупке, документация публиковаться не будет;
- расширение перечня случаев, когда допускается менять существенные условия договора: например, прямо предусматривается возможность изменить срок исполнения отдельного этапа контракта при условии, что общий срок не изменится;
- предоставление возможности заключать офсетные контракты (контракты, предусматривающие встречные инвестиционные обязательства) в отношении оказания услуг. Ранее такая возможность существовала только для контрактов, предметом которых является поставка товара.

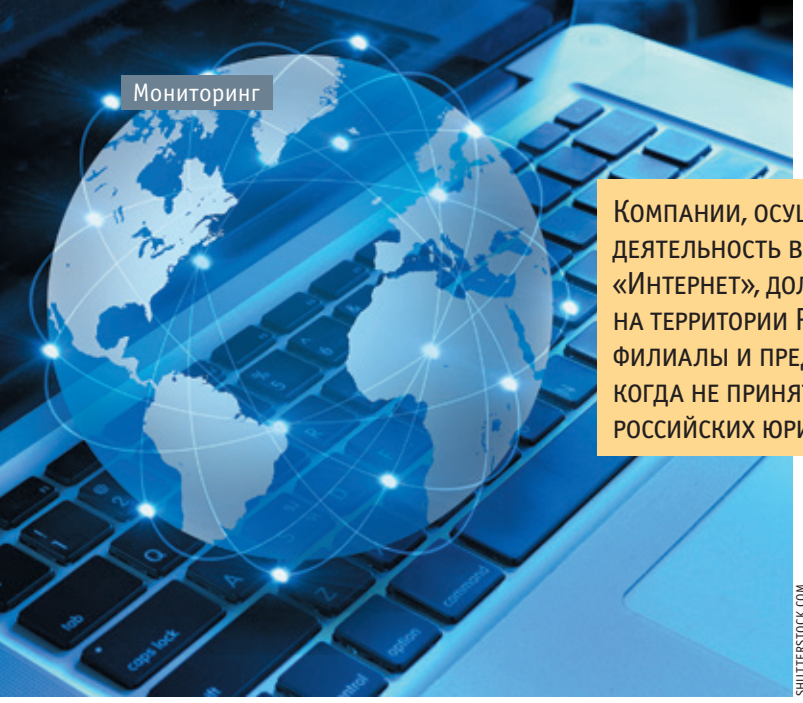
SHUTTERSTOCK.COM

Основная цель таких изменений – упрощение, унификация и оптимизация порядка проведения закупок, а также перевод практически всех закупок в электронную форму.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: компаниям, участвующим в государственных и муниципальных закупках, а также компаниям, планирующим реализацию инвестиционных проектов.

КОГДА ВСТУПАЕТ В СИЛУ: основные положения вступят в силу 1 января 2022 г.

[1] Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».


SHUTTERSTOCK.COM

Компании, осуществляющие свою деятельность в российском сегменте сети «Интернет», должны открывать на территории Российской Федерации филиалы и представительства в том случае, когда не принято решения об учреждении российских юридических лиц.

С 1 июля 2021 г. компании, осуществляющие свою деятельность в российском сегменте сети «Интернет», обязаны открывать на территории Российской Федерации филиалы и представительства

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 01.07.2021 № 236-ФЗ «О деятельности иностранных лиц в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" на территории Российской Федерации» (далее – Закон № 236-ФЗ).

О ЧЁМ: компании, осуществляющие свою деятельность в российском сегменте сети «Интернет», должны открывать на территории Российской Федерации (далее – РФ) филиалы и представительства в том случае, когда не принято решения об учреждении российских юридических лиц.

Закон распространяется на следующих лиц (ч. 1–2 ст. 4 Закона № 236-ФЗ):

- на иностранное лицо, являющееся владельцем информационного ресурса, доступ к которому в течение суток составляет более 500 тыс. пользователей сети «Интернет», находящихся на территории РФ, а также при одном из следующих условий (далее – Иностранное лицо):
  – на информационном ресурсе предоставляется и (или) распространяется информация на русском языке, государственных языках республик в составе РФ или иных языках народов РФ;
  – на информационном ресурсе распространяется реклама, направленная на привлечение внимания потребителей, находящихся на территории РФ;
  – Иностранное лицо осуществляет обработку сведений о пользователях, находящихся на территории РФ; либо
  – Иностранное лицо получает денежные средства от российских физических и юридических лиц.
- провайдер хостинга или иное лицо, обеспечивающее размещение информационных ресурсов в сети «Интернет», пользователи которых находятся на территории РФ;
- оператор рекламной системы, распространяющей в сети «Интернет» рекламу, направленную на привлечение внимания потребителей, находящихся на территории РФ, посредством принадлежащих третьим лицам информационных ресурсов;
- организатор распространения информации в сети «Интернет».

В обязанности Иностранных лиц входит, в частности, следующее (ст. 5 Закона № 236-ФЗ):

- размещение на информационном ресурсе электронной формы для направления обращений российских граждан и организаций, требования к которой установит Роскомнадзор;
- регистрация на сайте Роскомнадзора личного кабинета;
- создание филиала, открытие представительства или учреждение российского юридического лица.

КОГДА ВСТУПАЕТ В СИЛУ: вступил в силу с 1 июля 2021 г. за следующими исключениями:

- требование создать филиал или открыть представительство, или учредить российское юридическое лицо вступает в силу с 1 января 2022 г.;
- ответственность за неисполнение обязанности по предоставлению информации о рекламе в случае соответствующего требования Роскомнадзора (ч. 6 ст. 10 Закона № 236-ФЗ) применяется с 1 сентября 2022 г.

С июля 2021 г. дифференцирована уголовная ответственность за криминальные банкротства

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 01.07.2021 № 241-ФЗ «О внесении изменений в статьи 195 и 196 Уголовного кодекса Российской Федерации и статью 31 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации».

О ЧЁМ: Законом введены квалифицированные составы ст. 195 («Неправомерные действия при банкротстве») и 196 («Преднамеренное банкротство») Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ), ужесточающие ответственность в зависимости от субъектного состава лиц, совершивших преступление.

Декларируемая цель таких изменений – повышение эффективности противодействия преступлениям в сфере банкротства, раскрытие реальных бенефициаров преступного бизнеса и в конечном итоге повышение эффективности возмещения ущерба кредиторам.

Ключевые изменения, предусмотренные комментируемым законом, следующие.

- Введение квалифицированных составов, если деяние совершено:
  – для ст. 195 и 196 УК РФ: лицом с использованием своего служебного положения, контролирующим должника лицом либо руководителем этого контролирующего лица, группой лиц по предварительному сговору или организованной группой;
  – только для ст. 195 УК РФ дополнительно к указанным в подпункте (а): арбитражным управляющим, председателем ликвидационной комиссии (ликвидатором).
- Ужесточение уголовной ответственности, если деяние совершено вышеуказанными лицами:
  – увеличение максимального размера штрафов;
  – увеличение максимальных сроков принудительных работ, лишения свободы;
  – введение нового вида наказания – лишения права занимать определённые должности или заниматься определённой деятельностью.
- Введение возможности освобождения от ответственности для лица, впервые совершившего преступление, предусмотренное ст. 195 или 196 УК РФ, если такое лицо:
  – активно способствовало раскрытию и (или) расследованию преступления, добровольно сообщило о лицах, извлекавших выгоду из незаконного или недобросовестного поведения должника, раскрыло информацию об имуществе (доходах) таких лиц, объём которого обеспечил реальное возмещение причинённого этим преступлением ущерба,
  и
  – если в его действиях не содержится иного состава преступления.

КОМУ ИНТЕРЕСНО: бенефициарам и руководителям компаний, арбитражным управляющим, кредиторам в рамках банкротных дел.

КОГДА ВСТУПИЛ В СИЛУ: 12 июля 2021 г.

Декларируемая цель таких изменений – повышение эффективности противодействия преступлениям в сфере банкротства, раскрытие реальных бенефициаров преступного бизнеса и в конечном итоге повышение эффективности возмещения ущерба кредиторам.

SHUTTERSTOCK.COM

Расширен субъектный состав должностных преступлений

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 24.02.2021 № 16-ФЗ «О внесении изменений в статьи 201 и 285 Уголовного кодекса Российской Федерации».

О ЧЁМ: ранее за совершение таких преступлений, как халатность, злоупотребление должностными полномочиями или их превышение (по которым не требуется установление факта хищения), а также других деяний, предусмотренных главой 30 УК РФ, к уголовной ответственности могли быть привлечены только специальные субъекты, перечисленные в примечании 1 к ст. 285 УК РФ.

Между тем данный перечень был расширен, и уголовную ответственность за должностные преступления теперь также несут лица, выполняющие организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции, в:

- государственных внебюджетных фондах;
- публично-правовых компаниях;
- хозяйственных обществах, где РФ, субъект РФ или муниципальное образование имеет право: (i) прямо или косвенно (через подконтрольных лиц) распоряжаться более чем 50 % голосов; (ii) назначать (избирать) единоличный исполнительный орган и (или) более 50 % состава коллегиального органа управления;
- акционерных обществах, в отношении которых используется специальное право на участие РФ, субъектов РФ или муниципальных образований в их управлении («золотая акция»).

КОМУ ИНТЕРЕСНО: всем юридическим лицам.

КОГДА ВСТУПИЛ В СИЛУ: 07 марта 2021 г.

Ранее за совершение таких преступлений, как халатность, злоупотребление должностными полномочиями или их превышение (по которым не требуется установление факта хищения), а также других деяний, предусмотренных главой 30 УК РФ, к уголовной ответственности могли быть привлечены только специальные субъекты, перечисленные в примечании 1 к ст. 285 УК РФ.

SHUTTERSTOCK.COM

С 13 июля 2021 г. вступил в силу закон о конвертируемом займе

НАЗВАНИЕ: Федеральный закон от 02.07.2021 № 354-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

О ЧЁМ: Закон регулирует особенности заключения и исполнения договора конвертируемого займа.

Требование займодавца к АО направляется не напрямую заёмщику, а через держателя реестра (п. 6 ст. 27.5-9 Закона о рынке ценных бумаг). Требование к ООО направляется через нотариуса (п. 5 ст. 19.1 Закона об ООО, ст. 103.13 Основ законодательства о нотариате).

SHUTTERSTOCK.COM

Договором конвертируемого займа является договор займа, предусматривающий право займодавца вместо возврата всей или части суммы займа и выплаты всех или части процентов за пользование займом при наступлении срока и (или) иных обстоятельств, предусмотренных этим договором, потребовать от заёмщика (далее – Требование):

- непубличного акционерного общества (далее – «АО») – разместить займодавцу дополнительные акции определённой категории (типа) (п. 1 ст. 32.3 Закона об АО);
- общества с ограниченной ответственностью (далее – «ООО») – увеличить уставный капитал, номинальную стоимость и размер доли займодавца-участника общества и уменьшить размер долей иных участников общества, а если займодавцем является третье лицо – принять займодавца в общество, признать приобретение займодавцем доли в уставном капитале общества и уменьшить размер долей участников общества (п. 1 ст. 19.1 Закона об ООО).

Также устанавливается перечень организаций, которые не могут быть заёмщиками по договору конвертируемого займа (п. 1 ст. 32.3 Закона об АО, п. 1 ст. 19.1 Закона об ООО):

- общество, являющееся кредитной организацией или некредитной финансовой организацией;
- общество, имеющее стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства;
- общество, созданное в процессе приватизации, акции которого находятся в государственной или муниципальной собственности и предоставляют публичному собственнику более чем 25 % голосов на общем собрании акционеров.

Требование займодавца к АО направляется не напрямую заёмщику, а через держателя реестра (п. 6 ст. 27.5-9 Закона о рынке ценных бумаг). Требование к ООО направляется через нотариуса (п. 5 ст. 19.1 Закона об ООО, ст. 103.13 Основ законодательства о нотариате).

При отсутствии возражений заёмщика по истечении двухнедельного срока или при наличии распоряжения заёмщика:

- в АО – держатель реестра размещает дополнительные акции (п. 8 ст. 27.5-9 Закона о рынке ценных бумаг);
- в ООО – нотариус самостоятельно подаёт заявление об увеличении уставного капитала (п. 19 ст. 19.1 Закона об ООО, ст. 103.13 Основ законодательства о нотариате).

При отказе заёмщика от выполнения Требований займодавец вправе обратиться в суд (п. 10 ст. 27.5 9 Закона о рынке ценных бумаг, п. 20 ст. 19.1 Закона об ООО).

Помимо этого, информация о заключённом договоре конвертируемого займа теперь будет отображаться в ЕГРЮЛ (подпункт «л3» п. 1 ст. 5, п. 1.4 ст. 9 Закона о государственной регистрации ЮЛ и ИП).

КОМУ ИНТЕРЕСНО: бизнесу.

КОГДА ВСТУПАЕТ В СИЛУ: вступил в силу с 13 июля 2021 г. **БР**

Владимир Путин, Президент РФ

ФОНД РОСКОНГРЕСС

ПМЭФ-2021: «Снова вместе. Экономика новой реальности»

Петербургский международный экономический форум – 2021 стал первым и самым масштабным в мире деловым событием очного формата после вынужденного перерыва, связанного с пандемией коронавируса. Представители бизнеса лучше всех понимают, что именно прямое общение, основанное на взаимном доверии, во многом и двигает вперёд деловые проекты и инициативы. И поэтому уже по традиции самое активное участие в подготовке и проведении Форума принял Российский союз промышленников и предпринимателей.

Девиз Форума – «Снова вместе. Экономика новой реальности» – продемонстрировал общественный запрос на очный формат дискуссий для достижения прорывных идей в мире. Сам факт проведения столь представительного форума стал свидетельством того, что партнёрские связи, контакты предпринимателей, инвесторов, экспертов вновь обретают привычный вид.

По насыщенности программы и количеству мероприятий ПМЭФ-2021 не уступил предыдущим форумам. В рамках основной программы состоялось свыше 190 мероприятий, и более 80 мероприятий были организованы на тематических площадках.

Основным событием Форума стало пленарное заседание 4 июня с участием Президента РФ Владимира Путина.

В своём выступлении он дал оценку ситуации в мировой экономике, уделил внимание внутренней деловой повестке, а также затронул вопросы социальной поддержки граждан, новых мер поддержки малого и среднего бизнеса, масштабных изменений в области экологии.

Как всегда, чрезвычайно насыщенной была международная повестка Форума. В рамках ПМЭФ-2021 уже в восьмой раз прошёл Региональный консультативный форум «Деловой двадцатки» (B20), организованный РСПП совместно со Всеобщей конфедерацией итальянской промышленности (Confindustria).

Модератором мероприятия выступил Президент РСПП Александр Шохин.

Повестка дня Форума была сфокусирована на обсуждении рекомендаций бизнеса для лидеров стран G20, которые должны способствовать использованию потенциала международного сотрудничества в целях преодоления негативных последствий пандемии COVID-19.

В своём вступительном слове Александр Шохин поблагодарил итальянских коллег за высокий уровень организации председательства в B20 и рассказал о взаимодействии бизнеса и власти в целях устойчивого развития в условиях посткризисного восстановления, негативных последствий коронакризиса. Он отметил, что по своему масштабу они превзошли глобальный кризис 2008–2009 гг., и нет уверенности, что динамика роста в 2021 г. приведёт к восстановлению мировой экономики хотя бы до уровня 2019 г. Серьёзные сложности наблюдаются с занятостью и образованием, с глобальными инвестициями. Постоянно растёт международная задолженность, достигшая беспрецедентных величин. Восстановление динамики мировой торговли также может испытать давление из-за политических решений и разрывов цепочек создания добавленной стоимости.

Александр Шохин подчеркнул: «В условиях непростой социально-экономической ситуации в мире фактором развития становится повышение эффективности международного сотрудничества в ведущих институтах глобального управления, ключевым из которых является G20 и её "группы взаимодействия", такие как B20».

Заместитель Председателя Правительства РФ Алексей Оверчук в своём выступлении рассказал о приоритетах российского правительства в области внешнеэкономического сотрудничества и взаимодействия

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Александр Шохин, Президент РСПП

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Андрей Белоусов, первый заместитель Председателя Правительства РФ

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Верхний ряд слева направо:
Эрол Кирисепи, почётный президент МОР, председатель совета директоров Santa Farma Ilac Sanayii AS, Джанпьетро Бенедетти, председатель целевой группы B20 по вопросам занятости и образования, председатель правления Danieli & C.Officine Meccaniche S.p.A,
Барбара Бельтраме Джакомелло, председатель целевой группы B20 по вопросам торговли и инвестиций, директор по коммуникациям AFV Beltrame Group
Нижний ряд слева направо:
Эмма Марчегалья, председатель «Деловой двадцатки» (B20), президент и главный исполнительный директор Marcegaglia Holding, Франческо Стараче, председатель целевой группы B20 по вопросам энерго- и ресурсоэффективности, генеральный директор Enel Group

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Светлана Лукаш, представитель Президента РФ (шерпа) в «Группе двадцати»

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Давид Якобашвили, президент ООО «Орион Наследие», член Бюро Правления РСПП

Денис Мантуров, Министр промышленности и торговли России, Александр Новак, заместитель Председателя Правительства РФ

Роман Троценко, председатель совета директоров корпорации «АЕОН», член Бюро Правления РСПП

Олег Белозёров, генеральный директор – председатель правления ОАО «Российские железные дороги», член Бюро Правления РСПП

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Александр Шохин, Алексей Репик, президент Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», член Правления РСПП, Сергей Катырин, президент Торгово-промышленной палаты РФ, Александр Калинин, президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Александр Исаевич, генеральный директор Корпорации МСП

Виктор Вексельберг, председатель совета директоров АО «Группа компаний "Ренова"», член Бюро Правления РСПП

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Алексей Мордашов, председатель совета директоров ПАО «Северсталь», член Бюро Правления РСПП

Игорь Нечаев, председатель совета директоров АО «МХК "ЕвроХим"», член Бюро Правления РСПП

Владислав Шапша, губернатор Калужской области

Дмитрий Мазепин, председатель совета директоров Объединённой химической компании «Уралхим», член Бюро Правления РСПП

Григорий Берёзкин, владелец Группы компаний ЕСН, член Бюро Правления РСПП

Серегей Собянин, мэр Москвы, Андрей Воробьёв, губернатор Московской области, Алексей Дюмин, губернатор Тульской области, Александр Моор, губернатор Тюменской области, Глеб Никитин, губернатор Нижегородской области

ФОТО: ФОНД РОСКОНГРЕСС

с ведущими международными институтами. Он выразил поддержку проводимой РСПП работе по линии B20 и отметил, что Региональный консультативный форум B20 является важным инструментом повышения осведомлённости и обратной связи для российских и евразийских органов власти и общественности о ходе работы, приоритетах и рекомендациях B20.

Эмма Марчегалья, главный исполнительный директор Marcegaglia Steel S.p.A., назвала ключевые приоритеты работы B20 в текущем году:

- климат и устойчивое развитие;
- торговля: снижение протекционизма и барьеров, реформа ВТО;
- здравоохранение: построение и координация глобальной системы доступа к медицинским услугам;
- образование и развитие компетенций.

Давид Якобашвили, член Бюро Правления РСПП, сопредседатель Целевой группы B20 по занятости и образованию, отметил, что прошлое, саудовское председательство B20 большое внимание уделяло цифровизации бизнеса и государственных структур. Итальянское председательство B20, ставящее в центр внимания людей, планету и процветание, является логическим продолжением проделанной ранее работы.

В рамках Петербургского международного экономического форума РСПП и Американская торговая палата в России провели бизнес-диалог «Россия – Северная Америка». Сомодераторами дискуссии выступили Давид Якобашвили, член Бюро Правления РСПП, президент Российско-Американского совета делового сотрудничества (РАСДС), и Алексис Родзянко, президент AmCham.

Предметом обсуждения стали геополитические, экономические и экологические проблемы, степень вовлечённости и интеграции бизнеса двух стран в совместные проекты, а также актуальные направления взаимодействия, не затронутые политикой. В их числе вопросы устойчивого развития, изменения климата, здравоохранение, сотрудничество на рынках третьих стран, продовольственная безопасность и безопасность питания, вопросы глобальной финансовой стабильности.

В ходе ПМЭФ в формате круглого стола состоялся традиционный бизнес-диалог «Россия – Германия», организованный РСПП, Восточным комитетом германской экономики и Российско-Германской внешнеторговой палатой (ВТП). Мероприятие прошло в рамках перекрёстного российско-германского года по экономике и устойчивому развитию 2020–2022.

Сомодераторами круглого стола выступили Алексей Мордашов, член Бюро Правления РСПП, председатель совета директоров ПАО «Северсталь», и Клаус Мангольд, экс-председатель Восточного комитета, председатель совета директоров компании Knorr-Bremse AG.

Главный вопрос, на который участники дискуссии попытались дать основанный на собственном опыте ответ, заключался в том, как сохранить партнёрство в сфере нефти и газа, успешно продолжавшееся

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Андрей Гурьев, генеральный директор ПАО «ФосАгро», член Бюро Правления РСПП

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Андрей Бугров, вице-президент ООО «Холдинговая компания "Интеррос"», член Правления РСПП

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Алексис Родзянко, президент Американской торговой палаты в России

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Наталья Комарова, губернатор ХМАО-Югры

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Алексей Репик, Кирилл Дмитриев, генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций, Михаил Мурашко, Министр здравоохранения России

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Маттиас Шепп, председатель правления Российско-Германской внешнеторговой палаты, Александр Шохин

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Сергей Борисов, председатель Попечительского совета «ОПОРЫ РОССИИ»

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Дмитрий Пумпянский, председатель совета директоров ПАО «Трубная Металлургическая Компания», член Бюро Правления РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Сергей Горьков, генеральный директор – председатель правления АО «Росгеология»

между Россией и Германией десятилетиями, с учётом аспектов устойчивого развития и важности возобновляемой энергетики. И как сделать энергетический переход не только быстрым и устойчивым, но и экономически выгодным для всех?

Участники круглого стола сошлись во мнении, что политический аспект перехода к низкоуглеродной энергетике далёк от гармоничности, но этот переход неизбежен. Нужно работать в этом направлении, создавать новые отношения, стандарты и структуры сообща, основываясь на экономических измерениях и потребностях населения.

Член Бюро Правления РСПП, председатель Попечительского совета «СколТеха» Виктор Вексельберг поднял тему регуляторики в целях формирования единого подхода и стандартов энергетического перехода. Член Бюро Правления РСПП, председатель совета директоров Трубной металлургической компании, владелец и президент Группы «Синара» Дмитрий Пумпянский рассказал о собственном опыте успешной кооперации с немецкими партнёрами в области железнодорожного машиностроения.

Кроме того, Дмитрий Пумпянский, который также является сопредседателем Комитета РСПП по промышленной политике и техническому регулированию, рассказал о тесном взаимодействии с немецкими партнёрами, в первую очередь с Восточным комитетом, в рамках деятельности Совета по техническому регулированию и стандартизации для цифровой экономики.

В ходе работы Петербургского международного экономического форума состоялось подписание Соглашения о сотрудничестве и партнёрстве между Российским союзом промышленников и предпринимателей и Германо-Российской внешнеторговой палатой о создании Российско-Германского Партнёрства по Мобильности (РГПМ).

С российской стороны подписантом соглашения выступил Президент РСПП Александр Шохин, с немецкой – председатель Правления ВТП Маттиас Шепп.

В рамках ПМЭФ состоялся также давно уже ставший традиционным бизнес-диалог «Россия – Франция». Он был посвящён одной из наиболее актуальных на сегодняшний день тем – влиянию промышленной трансформации на качество жизни населения. Состоялось обсуждение совместных текущих и перспективных российско-французских проектов в области создания комфортной городской среды, её цифровизации и развития «умных городов».

Организаторами мероприятия выступили Российский союз промышленников и предпринимателей, Франко-Российская торгово-промышленная палата и MEDEF International.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Татьяна Минеева, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Москве, Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России»

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Александр Шохин, Олег Матыцин, Министр спорта России

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Надия Черкасова, заместитель Президента – Председателя Правления банка «ФК "Открытие"»

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Валерий Фальков, Министр науки и высшего образования России

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Антон Силуанов, Министр финансов России

В ходе мероприятия Олег Белозёров, член Бюро Правления РСПП, генеральный директор ОАО «РЖД», рассказал о результатах работы Совета делового сотрудничества Россия – Франция, который он возглавляет с российской стороны.

В свою очередь, Виктор Вексельберг, член Бюро Правления РСПП, председатель Попечительского совета Сколковского института науки и технологий, рассказал о деятельности института в области экологической трансформации и успехах в сфере высоких ИТ-технологий.

Президент РСПП Александр Шохин принял участие в бизнес-диалоге «Россия – Катар» в рамках деловой программы ПМЭФ-2021.

Данное мероприятие, в котором приняли участие как представители крупного бизнеса, так и государственной власти России и Катара, стало ключевым деловым событием в рамках участия государства Катар в качестве страны-гостя ПМЭФ.

Последствия пандемии и сложная внешнеэкономическая конъюнктура стали серьёзным вызовом для развития интеграционных процессов и полноценного функционирования интеграционных объединений. 2020 г. стал катализатором евразийской интеграции, позволил увидеть её сильные и слабые стороны, оценить успехи, подтолкнул к проактивным действиям. Участники сессии «ЕАЭС: успехи и вызовы интеграции, новая парадигма развития», организованной РСПП, обсудили достигнутые результаты и наметили дальнейшие шаги.

Александр Шохин, модератор сессии, в своём вступительном слове подчеркнул, что евразийская интеграция достигла серьёзных успехов и продолжает развиваться. Создано единое таможенное пространство. Союз предоставляет гражданам государств-членов обширные возможности комфортного общего рынка труда, по глубине интеграции сопоставимого с рынком труда ЕС. Созданы и успешно работают Евразийский банк развития и Евразийский фонд стабилизации и развития. Техническое регулирование в рамках ЕАЭС осуществляется во многом на базе новых современных технических регламентов. Началось создание сети торговых соглашений ЕАЭС с третьими странами.

Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 г., принятые в декабре прошлого года (Стратегия 2025), создают новые возможности для углубления интеграции и укрепления роли бизнеса в её процессах.

Одновременно в дальнейшем развитии сотрудничества Александр Шохин предложил уделить внимание также следующим перспективным направлениям:

Встреча Президента РФ. В. В. Путина с руководителями иностранных компаний

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

- наращивание совместных кооперационных проектов;
- наращивание ресурсного обеспечения евразийской интеграции;
- подготовка нового издания Белой книги барьеров, изъятий и ограничений ЕАЭС;
- наращивание информационной и экспертной активности в публичном поле, международной активности;
- формирование и продвижение механизмов для укрепления рыночной силы бизнеса стран ЕАЭС при реализации совместных проектов на рынках третьих стран.

Президент РСПП также принял участие в сессии «Большое Евразийское партнёрство в эпоху технологической трансформации», в ходе которой обсудили влияние данных процессов на продвижение Большого евразийского партнёрства (БЕП).

На Петербургском международном экономическом форуме прошла традиционная презентация Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в регионах, который является совместным проектом РСПП, ТПП РФ, «Деловой России», «ОПОРЫ РОССИИ» и Агентства стратегических инициатив.

Модератором сессии стал первый заместитель Председателя Правительства РФ Андрей Белоусов.

«Результаты рейтинга показали несколько позитивных тенденций. Первое – был зафиксирован рост поддержки государством и регионами субъектов малого и среднего предпринимательства. Второе – впервые было отмечено снижение административного давления на бизнес. Третье – бизнес отметил, что улучшилась регуляторика в строительстве. За прошлый год было отменено 3 тысячи регуляторных норм. Бизнес это почувствовал», – отметил Андрей Белоусов.

Лидирующие позиции в рейтинге сохранила Москва, второе место занимает Республика Татарстан, третье – Тюменская область, четвёртое – Тульская область, пятое – Республика Башкортостан.

Президент РСПП Александр Шохин в своём выступлении отметил важность плотности результатов регионов – это показывает высокую эффективность работы региональных команд по тиражированию лучших практик и повышению качества деловой среды.

На полях Форума вице-президент – управляющий директор по региональному развитию РСПП Сергей Мытенков провёл встречи с представителями региональных отделений РСПП.

Состоялся также ряд рабочих встреч вице-президента РСПП по социальной политике и трудовым отношениям Виктора Черепова с руководителями регионов.

По инициативе РСПП состоялась панельная дискуссия «Промышленная революция в финансовой сфере: токенизированные активы, цифровые финансовые активы и цифровые валюты центральных банков».

Управляющий директор по корпоративной ответственности, устойчивому развитию и социальному предпринимательству РСПП Елена Феоктистова выступила на презентации Рэнкинга вклада бизнеса и НКО в реализацию национальных целей и национальных проектов.

На ПМЭФ обсудили, как творческие индустрии могут помочь в популяризации научных знаний.

Для того чтобы быть эффективной и востребованной в современной экономике, прикладная наука должна осознать себя как одну из креативных индустрий. Такую мысль высказал в ходе обсуждения председатель Комитета РСПП по интеллектуальной собственности и креативным индустриям Андрей Кричевский: «Давайте начнём с первичного, базисного понятия культуры. Именно оно охватывает знания, понимание, накопленные социумом навыки и умения. И именно культура порождает цивилизацию, ключевым, производным институтом которой является наука. Роль науки – дать знания об изменяющемся мире, самом обществе для того, чтобы обеспечить стабильность и способность цивилизации к саморазвитию. Другими словами, наука – это инструмент развития, ответа на вызовы, создающие угрозу цивилизации, и одновременно главный индикатор такого развития. Падает уровень науки – цивилизация стагнирует. Растёт – цивилизация стабильна и устойчива».

По уже сложившейся традиции на полях Форума прошли церемонии подписания ряда документов о сотрудничестве.

РСПП, ТПП РФ, «ОПОРА РОССИИ», «Деловая Россия» и Корпорация МСП подписали меморандум о сотрудничестве в сфере цифровизации мер поддержки МСП и их дальнейшего продвижения.

На форуме состоялась торжественная церемония подписания Соглашения между Российским союзом промышленников и предпринимателей и Министерством спорта Российской Федерации.

В рамках ПМЭФ ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг» и Автономная некоммерческая

Сергей Слипченко, вице-президент по корпоративным вопросам ФМИ в России и Беларуси, член Правления РСПП, Евгения Шохина, Александр Шохин

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

организация дополнительного профессионального образования «Центр регионального развития и бизнес-технологий Российского союза промышленников и предпринимателей» подписали меморандум о намерениях для реализации акселерационной программы для малого и среднего бизнеса по направлению «Экология».

Цель программы – развитие экологического предпринимательства и проектов, связанных с решением экологических проблем в регионах России. Программа предполагает финансирование на сумму до 14 млн руб.

Данный проект продолжает долгосрочную инициативу «Инновационный бизнес-навигатор», которую аффилированные компании ФМИ в России и АНО ДО «Центр регионального развития и бизнес-технологий» РСПП реализуют в течение последних лет.

«Это уже не первый год сотрудничества, и оно нацелено на поддержку малого и среднего предпринимательства, больше даже малого предпринимательства в регионах России. Речь идёт о том, чтобы креативные предприниматели могли, во-первых, представить свои проекты, защитить их и получить поддержку в виде грантов от ведущей международной компании на развитие своего бизнеса. Премии, которые вручаются по итогам конкурсов, включают в себя не только денежные гранты, но и реальную поддержку через включение победителей в деятельность комитетов и комиссий РСПП. И более того, мы практикуем для победителей бесплатное членство в РСПП для того, чтобы люди могли присмотреться к нашей организации, которую традиционно почему-то рассматривают как организацию, защищающую интересы крупного бизнеса. Здесь мы хотели бы продемонстрировать и заботу о малом предпринимательстве, показать, что это не только наше намерение, но и реальная работа. Мы призываем другие компании работать в этом направлении. И мы, и Бизнес-школа готовы расширять круг партнёров», – отметил, выступая на церемонии подписания документа, Президент РСПП Александр Шохин. **БР**

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Дальний Восток: стратегия развития

2–4 сентября во Владивостоке прошёл VI Восточный экономический форум. Главная тема его деловой программы – «Новые возможности Дальнего Востока в меняющемся мире». Форум в очередной раз продемонстрировал свою востребованность среди официальных лиц, бизнес-сообщества и экспертов из России и стран АТР, собрал более 4 тыс. участников, в том числе более 400 глав компаний из 58 стран.

Выступая на пленарном заседании форума, Президент РФ Владимир Путин отметил, что «стратегический вектор развития Дальнего Востока – это новая экономика, те направления экономического и научно-технологического развития, которые формируют будущее, задают долгосрочные тренды целых отраслей, стран, регионов мира. И здесь открывается большое поле возможностей для международной кооперации и для того, чтобы по-настоящему взглянуть на развитие традиционных секторов и отраслей экономики».

Владимир Путин провёл в режиме видеоконференции встречу с модераторами ключевых мероприятий форума. В ней приняли участие члены Бюро Правления РСПП: Александр Абрамов – председатель совета директоров Evraz Group (модератор сессии «Лес России на распутье. Что дальше?»), Григорий Берёзкин – председатель совета директоров группы ЕСН (модератор сессии «Повышение отдачи от нефти и газа для россиян»), Павел Грачёв – генеральный директор ПАО «Полюс» (модератор сессии «Недра Дальнего Востока: как добыть всё, что разведано») и Роман Троценко – председатель совета директоров корпорации «АЕОН» (модератор сессии «Как приблизить Дальний: пути снижения транспортных издержек»).

2 сентября 2021 г. Президент РСПП Александр Шохин принял участие в сессии «Национальная программа: дальневосточный бизнес-план». Участники сессии обсудили первые итоги реализации Национальной программы социально-экономического развития Дальнего Востока на период до 2024 г. и на перспективу до 2035 г.

В своём выступлении он отметил, что при выполнении программы социально-экономического развития Дальнего Востока нужно ориентироваться не только на собственно экономические показатели.

«Если бы с экономикой было всё в порядке, то и с закреплением молодёжи в регионе всё было бы в порядке, не нужно было бы специально думать, как нам молодёжный трек развивать отдельно. Речь идёт о закреплении молодых людей в регионе, где они родились, выросли, получили образование, чтобы они не утекали физически и ментально за пределы региона», – сказал Президент РСПП. По его словам, в этой связи главная задача – создание благоприятной деловой среды, поскольку «это тот инструмент, который позволяет выходить на достижение конкретных показателей».

«Национальная программа носит рамочный характер. Важно обеспечить эффективные механизмы её реализации на практике на уровне дорожных карт, подготовленных с участием предпринимательского сообщества и экспертов», – сказал Александр Шохин.

По его словам, необходимо развивать новые форматы доступа к заёмному финансированию, например использовать бессрочные облигации для реализации наиболее масштабных инвестиционных проектов и развития краудфандинга для малого бизнеса.

«Если механизмы такого рода будут отлажены, у нас будут высвобождаться инвестиционные ресурсы, потому что, например, сокращаются сроки ввода объектов в эксплуатацию и так далее», – уточнил Александр Шохин.

Он отметил, что важно состыковать государственные программы с другими документами разных уровней.

Владимир Путин, Президент РФ

ФОНД РОСКОНГРЕСС

В качестве примера такой «стыковки» программ глава РСПП привёл Фронтальную стратегию развития экономики РФ из 42 инициатив Правительства РФ, которую Президент РФ поручил инкорпорировать в Национальные цели развития России до 2030 г.

«При реализации национальной программы не стоит забывать и о мероприятиях, уже предусмотренных в отдельных документах более низкого уровня. Таких как Программа развития российско-китайского сотрудничества в торгово-экономической и инвестиционной сферах на Дальнем Востоке РФ на 2018–2024 годы, которая даже не упомянута в тексте Национальной программы», – считает Александр Шохин.

«Во Фронтальной стратегии есть раздел "Финансовые инструменты" – краудфандинг, бессрочные облигации и т.д. Можно посмотреть, что для Дальнего Востока востребовано, что применимо к конкрет-

Александр Шохин, Президент РСПП

ФОНД РОСКОНГРЕСС

ным проектам», – сказал Александр Шохин, подчеркнув, что использование лучших практик Дальнего Востока в качестве универсальных механизмов может быть использовано при формировании единых инвестиционных стандартов деятельности субъектов РФ.

3 сентября 2021 г. Александр Шохин принял участие в сессии «Климатические изменения – снова про деньги?».

Участники дискуссии обсудили риски, связанные с реализацией климатических инициатив, вопросы трансграничного углеродного регулирования как новой экономической реальности для экспортно ориентированного бизнеса, эффективности инструментов декарбонизации.

Александр Шохин в своём выступлении отметил, что РСПП находится в постоянном диалоге с Правительством РФ и Минэкономразвития России по климатической повестке. Год назад в Российском союзе был создан Комитет по климатической политике и углеродному регулированию.

«При участии РСПП была отодвинута дата введения в ЕС трансграничного углеродного налога с 2023 на 2026 год. За это время будет отлажена система оценки углеродного следа, методик признания национальных программ для обеспечения углеродной нейтральности. И это одно из достижений российской стороны – и бизнеса, и правительства. Нам удалось доказать, что нельзя под прикрытием благородной цели решать чисто экономические интересы отдельных стран и компаний», – сказал Александр Шохин.

По мнению Александра Шохина, России необходимо вписывать проекты по углеродной нейтральности в национальные программы, а ЕС как драйверу «зелёной» повестки – признавать такие программы российских компаний.

«Углеродное регулирование часто рассматривают сквозь призму налогов и пошлин на товары, вводимых в ЕС, но надо учитывать, что климат не имеет границ. Задача состоит в том, чтобы обеспечить приблизительно одинаковыми темпами углеродную нейтральность, ввести принцип общей, но дифференцированной ответственности. Системы могут различаться, нужно договариваться о взаимном признании этих систем, чтобы эти механизмы не были формой недобросовестной конкуренции и не противоречили стандартам ВТО», – сказал Александр Шохин.

В рамках форума состоялось заседание Координационного совета РСПП Дальневосточного федерального округа под председательством Александра Шохина.

На заседании участники обсудили темы, требующие внимания со стороны РСПП и органов федеральной и региональной власти, в частности вопросы подготовки квалифицированных кадров для промышленности, в том числе на базе ведущих учебных заведений Приморского края, стимулирования притока квалифицированных кадров на Дальний Восток. **БР**

Заседание Координационного совета РСПП Дальневосточного федерального округа

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Охрана труда – всегда актуальная тема

VI Всероссийская неделя охраны труда прошла с 6 по 9 сентября 2021 г. в Сочи. В рамках Недели состоялось свыше 100 мероприятий с участием государственных деятелей, глав крупных государственных и частных компаний.

Пленарная сессия VI Всероссийской недели охраны труда была посвящена теме «Охрана здоровья на производстве: новые вызовы, быстрые решения».

Сессия открылась видеообращением Председателя Правительства РФ Михаила Мишустина. Он обратил внимание на обновление раздела Трудового кодекса в части охраны труда и, как следствие, ориентацию государства на применение риск-ориентированного подхода к управлению в этой сфере.

«Теперь будут учитываться именно те риски, которые возникают на конкретном рабочем месте, а не только в рамках профессии или должности. И работодатель будет обязан не просто отчитаться о выполнении предписанных процедур, а на практике изучить реальные риски, с которыми сталкивается сотрудник, и обеспечить защиту от них, предоставить все необходимые средства безопасности. Это и есть адресный подход в охране труда», – сказал Михаил Мишустин.

Глава Минтруда России Антон Котяков отметил необходимость трансформации подхода работодателей к охране труда.

Он считает, что сейчас «социально ответственная политика работодателя по отношению к работнику» выходит на первый план. Об этом, по его словам, свидетельствует то, что 44 % граждан до 30 лет хотят сменить сферу работы, в том числе и в поисках более безопасных и комфортных условий труда.

По словам главы РСПП Александра Шохина, с этой проблемой сейчас столкнулось множество компаний. Как ранее отмечал ЦБ, возвращение уровня безработицы к допандемическим значениям приведёт к тому, что зарплаты будут расти быстрее производительности труда и работодатели будут активнее конкурировать за сотрудников.

Серьёзность проблемы дефицита кадров пока сильно варьируется от региона к региону – в некоторых, как отметила вице-премьер Татьяна Голикова, допандемические показатели ещё не достигнуты.

В стратегической пленарной сессии также принимали участие председатель Комитета Госдумы РФ по труду, социальной политике и делам ветеранов Ярослав Нилов, генеральный директор Госкорпорации «Росатом» Алексей Лихачёв, генеральный директор АО «КТК-Р» Николай Горбань, генеральный директор ГК «Восток-Сервис» Сергей Ширяев и др. **БР**

Встреча без галстуков

11 августа состоялась встреча без галстуков руководителей предприятий и членов СППКК Красноярского края с Президентом Российского союза промышленников и предпринимателей Александром Шохиным.

«Союз промышленников и предпринимателей Красноярского края – одно из передовых региональных отделений РСПП, здесь работает команда профессионалов, сильное предпринимательское сообщество», – отметил в ходе встречи Президент РСПП.

Участники обсудили планы развития регионального отделения РСПП в Красноярском крае. Также в центре внимания были экономическое развитие Красноярского края, тема экологии, финансовая политика, снижение административного давления на бизнес, развитие предпринимательства в регионе. БР

Компания «Металлоинвест» присоединилась к Социальной хартии российского бизнеса

Базовые принципы социальной политики компании закреплены в Политике корпоративной социальной ответственности и благотворительности.

«Металлоинвест» – мировой лидер в производстве товарного ГБЖ; второй в мире производитель окатышей; является крупнейшей железорудной компанией в России и СНГ. Компания – производитель высококачественной стали.

«Металлоинвест» обладает вторыми по величине в мире разведанными запасами железной руды – около 13,9 млрд т по международной классификации JORC (IMC Montan), что гарантирует около 137 лет эксплуатационного периода при текущем уровне добычи.

В состав «Металлоинвеста» входят ведущие горно-обогатительные предприятия России – Лебединский и Михайловский горно-обогатительные комбинаты, металлургические предприятия – Оскольский электрометаллургический комбинат и «Уральская Сталь», компания по вторичной переработке металла «УралМетКом», а также активы, обеспечивающие сервисное обслуживание и поставку сырьевых материалов горнорудным и металлургическим предприятиям.

Компания стремится поддерживать благоприятную социальную среду в регионах присутствия и на каждом из своих предприятий, обеспечивает стабильную занятость почти 60 тыс. сотрудников и содействует в решении актуальных проблем в регионах присутствия. БР

METALLOINVEST.COM

EXPO.INNOPROM.COM

Совершенствуется нормативная база в строительстве

6 июля 2021 г. в Екатеринбурге на международной промышленной выставке и форуме ИННОПРОМ в формате заседания Комитета РСПП по промышленной политике и техническому регулированию прошла сессия «Промышленная политика в строительстве».

Открывая мероприятие, его модератор сопредседатель Комитета РСПП по промышленной политике и техническому регулированию Дмитрий Пумпянский подчеркнул, что сегодня в стране реализуется большое количество проектов в сфере строительства, но при этом состояние нормирования в отрасли является сдерживающим фактором для дальнейшего развития.

На заседании Бюро Правления РСПП 9 декабря прошлого года с участием руководства Минстроя России была утверждена дорожная карта по реализации совместных решений, которая сегодня успешно выполняется. В частности, доработана Стратегия развития строительной отрасли и ЖКХ до 2035 г., при этом все основные предложения РСПП были включены в её итоговую редакцию.

Российский союз промышленников и предпринимателей дал свои предложения по совершенствованию деятельности технических комитетов по стандартизации, работающих в сфере строительства, направил своего представителя в Межведомственный координационный совет по стандартизации в отрасли.

Системная совместная работа Комитета РСПП с Минстроем России в настоящее время продолжается в соответствии с утверждённой дорожной картой.

Министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства России Ирек Файзуллин в своём выступлении на сессии также отметил результативное взаимодействие, налаженное между министерством и представителями бизнеса по решению проблем нормативного обеспечения строительной отрасли в целом.

Буквально в течение года взаимодействие между РСПП и Минстроем России вышло на качественно новый уровень. Участники сессии обсудили пути дальнейшего расширения и углубления сотрудничества. БР

EXPO.INNOPROM.COM

Ирек Файзуллин, Министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства России

EXPO.INNOPROM.COM

Андрей Лоцманов, заместитель сопредседателя Комитета РСПП по промышленной политике и техническому регулированию, Дмитрий Пумпянский, сопредседатель Комитета РСПП по промышленной политике и техническому регулированию, председатель совета директоров ПАО «ТМК», президент АО «Группа "Синара"»

OMK.RU

Проект, преобразивший город

Лауреатами престижной IX премии газеты The Art Newspaper Russia в номинации «Личный вклад» стали известные меценаты Анатолий и Ирина Седых, основатели фестиваля современной городской культуры «Арт-Овраг» в г. Выкса Нижегородской области.

Их проект показал, как иногда небольшой город буквально оживает волей конкретных людей, а стрит-арт обновляет мёртвые прежде пространства.

Анатолий Седых – председатель правления Объединённой металлургической компании (ОМК) и президент благотворительного фонда «ОМК-Участие». ОМК – один из крупнейших российских производителей труб, железнодорожных колёс и автомобильных рессор.

Ирина Седых – председатель Попечительского совета благотворительного фонда поддержки семьи, защиты детства, материнства и отцовства «ОМК-Участие».

Их проект «Арт-Овраг» – фестиваль, благодаря которому культурное сообщество выучило слово «Выкса», а маленький рабочий городок стали называть столицей российского паблик-арта. В нынешнем году фестиваль «Арт-Овраг» прошёл уже в 10-й раз. Его популярность и масштабы растут год от года. **БР**

«Северсталь» участвует в арктических проектах

ПАО «Северсталь» завершило поставку труб большого диаметра с эпоксидным покрытием нового вида в объёме 15,8 тыс. т под реализацию проекта «Арктик СПГ 2» компании НОВАТЭК.

Трубы диаметром 530 мм с толщиной стенки 16 мм были отгружены Ижорским трубным заводом в первом полугодии 2021 г. Они будут использоваться в качестве свай, поэтому важно, чтобы они были устойчивы к воздействию внешних факторов в условиях Арктики. Чтобы обеспечить эти требования, специалисты Ижорского трубного завода разработали технологию нанесения нового вида эпоксидного покрытия. Отказ от нанесения жидкой краски также позволил сократить сроки производства ТБД, трубы с таким покрытием сразу готовы к отгрузке и не требуют дополнительной упаковки.

«"Северсталь" выстраивает отношения с клиентами на основе глубокого понимания их потребностей, информации о том, как в дальнейшем будет эксплуатироваться продукция, произведённая в компании. Эти знания позволяют предложить клиентам уникальные решения на базе производственных возможностей всех активов "Северстали"», – отметил руководитель направления продаж предприятиям ТЭК в РФ дирекции по работе с энергетическими компаниями «Северстали» Михаил Коваленко.

Для строительства «Арктик СПГ 2» «Северсталь» поставляет также широкую линейку продукции, которая включает арматуру, метизы и сложнейшее уникальное оборудование, замещая импортные аналоги. **БР**

AMBMOSCA.ESTERI.IT

Роман Троценко награждён орденом Звезды Италии

Член Бюро Правления РСПП, председатель совета директоров ООО «Инфраструктурная Корпорация "АЕОН"» Роман Троценко награждён орденом Звезды Италии.

Церемония награждения прошла 8 сентября в посольстве страны в Москве. Награду вручал посол Италии в России Паскуале Терраччано.

Отныне Роман Троценко – кавалер ордена Звезды Италии степени Офицера.

Этот орден вручается за особые заслуги в продвижении дружеских связей и сотрудничества между Италией и другими странами.

Награда была учреждена декретом от 3 февраля 2011 г., заменив собой орден Звезды итальянской солидарности. Орден Звезды Италии присуждается президентом страны по предложению министра иностранных дел и по решению Совета ордена. Совет возглавляет министр иностранных дел.

Роман Троценко уже много лет поддерживает различные начинания посольства Италии в России и оказывает активное содействие наращиванию сотрудничества между компаниями, входящими в его промышленный холдинг, и итальянскими предприятиями.

В последние годы синергия между AEON и итальянскими компаниями значительно возросла на коммерческом и партнёрском уровне, особенно в строительстве и морском судоходстве. Недавно компания AEON приобрела контроль над гражданским аэропортом Гроссето, представив масштабный план по развитию аэропорта и выводу его на новый уровень. Реализация этого плана влечёт за собой положительные последствия для Италии с точки зрения экономики и занятости.

AEON – инвестиционная группа с активами в сферах девелопмента, транспорта и др. В корпорацию входит холдинг «Новапорт», который управляет аэропортовыми активами. **БР**

В Вологодской области появится карбоновая ферма

В августе Группа «ФосАгро» и Российская академия наук объявили о запуске проекта по созданию в Вологодской области карбоновой фермы.

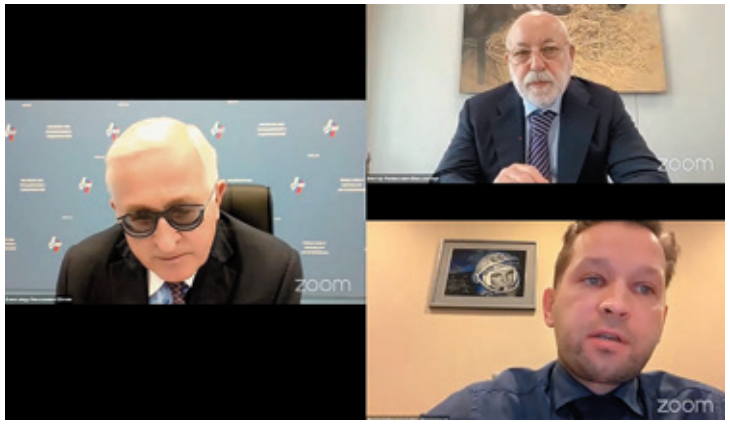
В непосредственной близости от Череповецкого комплекса «ФосАгро» в Вологодской области появится новый лесополевой ландшафт, задача которого – депонировать углерод. Его расчётная мощность – 0,7 млн т CO_2 в год.

Проект создания карбоновой фермы реализуется в рамках соглашения о сотрудничестве в сфере контроля за изменениями климата и минимизации воздействия на окружающую среду, которое было подписано между РАН, «ФосАгро» и Вологодской областью на Петербургском международном экономическом форуме в июне этого года.

По словам генерального директора «ФосАгро» Андрея Гурьева, пилотная часть первого в России проекта в сфере углеродной нейтральности будет реализована до 2025 г., а в полном формате ферма заработает в 2028 г. **БР**

«Деловая двадцатка» определила приоритеты

7 сентября в онлайн-формате прошёл Бизнес-диалог «Деловая двадцатка» (B20) – Россия», организованный Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) совместно с итальянским председательством в B20. Модератором мероприятия стал Президент РСПП Александр Шохин. Основная тема диалога – «Вклад институтов глобального управления в посткризисное развитие».



Александр Шохин, Президент РСПП, Виктор Вексельберг, член Исполнительного совета B20 по вопросам устойчивости и глобальных чрезвычайных ситуаций, член Целевой группы B20 по вопросам цифровой трансформации, председатель Комитета РСПП по международному сотрудничеству, член Бюро Правления РСПП, председатель Попечительского совета Сколковского института науки и технологий (СколТех), Дмитрий Пристансков, член Целевой группы B20 по вопросам финансирования и инфраструктуры, статс-секретарь – вице-президент по взаимодействию с органами власти и управления ГМК «Норильский никель»

В ходе мероприятия руководство крупнейших компаний и бизнес-ассоциаций, высокопоставленные представители органов власти обсудили проекты рекомендаций B20 для лидеров G20 по таким направлениям, как финансирование и инфраструктура, цифровая трансформация и здравоохранение.

Среди ключевых приоритетных направлений в повестке G20 были выделены:

- сохранение жизни и здоровья людей;
- восстановление эффективного функционирования международной системы торговли и инвестиций;
- сохранение климата и окружающей среды;
- помощь беднейшим странам в восстановлении после пандемии;
- укрепление многостороннего подхода, принципа мультилатерализма.

Участники отметили, что для успеха в достижении Целей устойчивого развития необходимо отказаться от конъюнктурных и политически мотивированных препятствий для экономического и делового сотрудничества во всех сферах взаимодействия. При этом была отмечена значительная перспективность использования рекомендаций и подходов к сотрудничеству, предложенных B20 для укрепления интеграционных процессов на евразийском пространстве. Российская сторона предложила продолжить в дальнейшем проработку соответствующих вопросов на двусторонней основе.

Президент РСПП Александр Шохин отметил, что диалог «B20 – Россия» стал продолжением очередного Регионального консультативного форума B20, традиционно организуемого РСПП совместно с председателем B20 в рамках ПМЭФ.

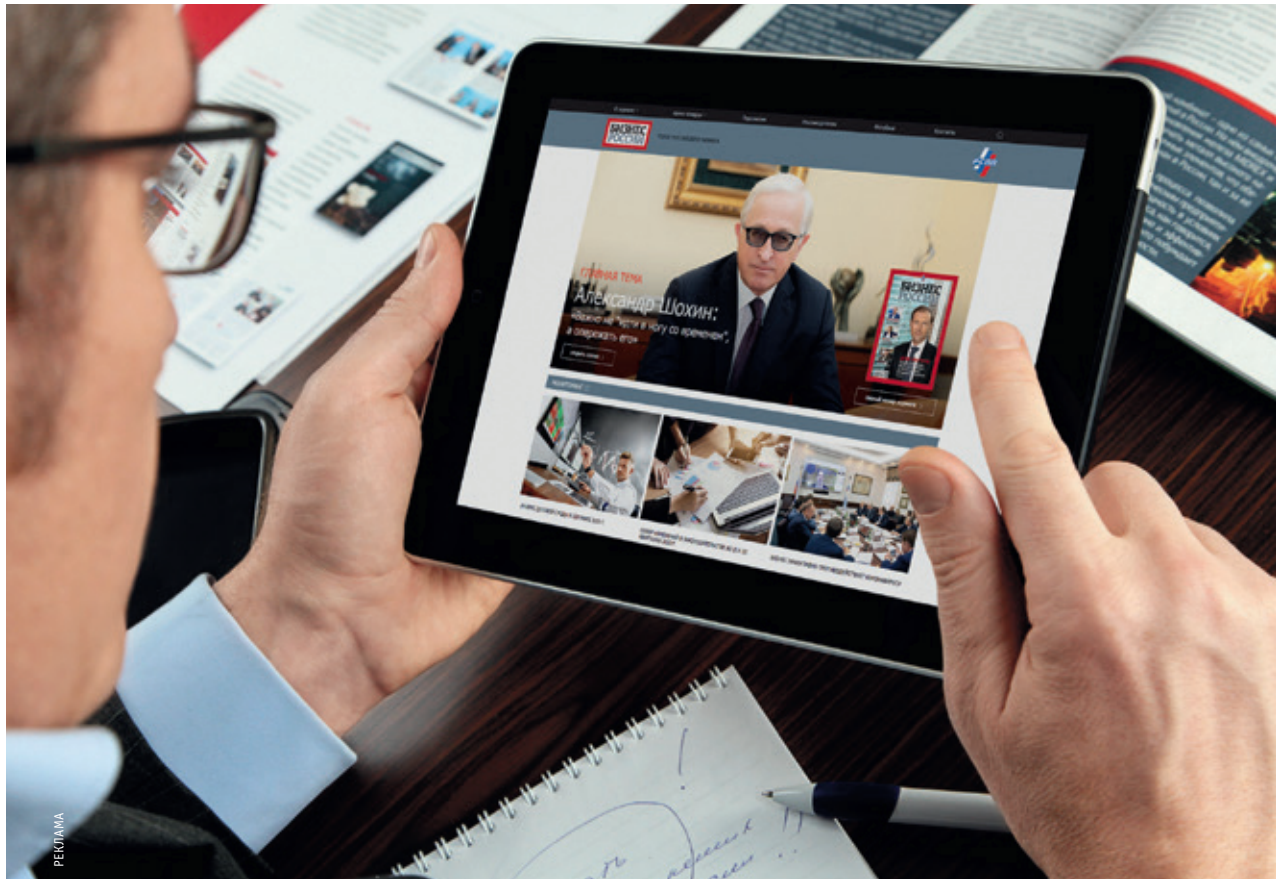
«"Группа двадцати" (G20) и её группы взаимодействия, ведущей из которых является "Деловая двадцатка" (B20), играют определяющую роль в выработке и координации эффективной политики, отражающей интересы всех участников международного сообщества и способствующей созданию условий для устойчивого социально-экономического развития всего мира», – сказал Александр Шохин.

Председатель B20, вице-президент Marcegaglia Steel S.p.A Эмма Марчегалья отметила, что бизнес-диалог «B20 – Россия» предоставил хорошую возможность для продвижения приоритетов итальянского председательства перед выдающейся аудиторией. Она подчеркнула, что Российская Федерация является одним из ключевых драйверов структурного международного сотрудничества.

Подводя итоги заседания, Президент РСПП назвал главным результатом такого рода бизнес-диалогов продвижение «если не ста процентов согласованных инициатив, то, по крайней мере, представления рекомендаций бизнеса на саммите G20». БР

БИЗНЕС РОССИИ

ГОЛОС РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В СЕТИ



РЕКЛАМА

businessofrussia.com
бизнесроссии.рф

Креативные индустрии: альтернатива сырьевой экономике

Последнее время представители российского правительства всё чаще говорят о необходимости перехода от сырьевой модели экономики к несырьевой и о развитии неэнергетического экспорта. Одним из драйверов роста с этой точки зрения могут стать креативные индустрии, которые демонстрируют успех на мировой арене, причём среди успешных компаний можно назвать не только представителей широко понимаемой сферы ИТ, но даже производителей кино и мультфильмов.

Результаты работы

В августе 2021 г. Институт статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) Высшей школы экономики (ВШЭ) представил результаты анализа ключевых экономических индикаторов о развитии креативных индустрий в России в сравнении со странами с высоким развитием этого сектора. При этом занятые в нём в России, как показывают данные социологов ВШЭ, несколько отличаются от «свободных художников» в других странах – они более привержены коллективизму и рыночным ценностям.

По оценкам исследователей ВШЭ, валовая добавленная стоимость сектора в экономике России в 2019 г. достигла почти 2,4 трлн руб. (104,6 млрд долл. по паритету покупательной способности – ППС), или 2,4 % ВВП. Этот показатель близок к среднемировому (3 %). Странами-лидерами по доле креативных индустрий в ВВП являются Италия (6,1 %), Великобритания (5,8 %) и Австралия (5,7 %). В Канаде показатель составляет 2,7 %, в Бразилии – 2,6 %, в Германии находится на уровне среднемирового значения. По объёму валовой добавленной стоимости креативных индустрий Китай и США заметно обгоняют другие страны с показателями 988 млрд долл. и 921,6 млрд долл. (по ППС).

Внешняя торговля России креативными товарами имеет отрицательный торговый баланс. В 2019 г. торговля креативными услугами продемонстрировала дефицит в 3 млрд долл., торговля креативными товарами – дефицит в 4 млрд долл. Оставаясь нетто-экспортёром услуг в области маркетинга и рекламы, а также научных исследований и разработок, Россия во многом зависит от импорта архитектурных, инженерных и технических услуг. Такая ситуация делает инновационные процессы в стране уязвимыми для внешних шоков, указывают в Высшей школе экономики. Россия экспортирует продукцию «низких переделов» – книги и газетную бумагу, а также предметы интерьера (мебель, обои и пр.). В импорте креативных товаров преобладают мебель и игрушки. При этом ввоз игрушек образует почти треть итогового отрицательного сальдо тор-

Странами-лидерами по доле креативных индустрий в ВВП являются Италия (6,1 %), Великобритания (5,8 %) и Австралия (5,7 %). В Канаде показатель составляет 2,7 %, в Бразилии – 2,6 %, в Германии находится на уровне среднемирового значения.

говли креативными товарами – 1,2 млрд долл.

Ранее, в 2020 г., Центр городских компетенций Агентства стратегических инициатив (АСИ) представил первые оценки доли креативных индустрий в экономике России. Так, их вклад в ВВП 2018 г., согласно этим оценкам, составил 4,37 %, или 4,8 трлн руб. При этом в межстрановых сравнениях доля креативных индустрий в России выглядела (с аналогичной методикой оценки) существенно выше среднемировой. Оценки ИСИЭЗ ВШЭ и Центра городских компетенций АСИ разошлись в количественном плане, но в качественном плане это может служить подтверждением того, что доля креативных индустрий в ВВП РФ характерна скорее для развитых, чем для развивающихся экономик.

Самая высокая численность творческих работников приходится на такие креативные индустрии, как мода, музыка, исполнительское искусство, культурно-досуговая деятельность и издательская отрасль.

В креативную экономику России, по оценке работы ВШЭ, вовлечены почти 5 млн человек, или 6,8 % всех занятых в стране. При этом креативная занятость сконцентрирована в Москве, Санкт-Петербурге и Московской области. Так, в столице доля креативных работников в общей численности занятых составляет 13,6 %, что практически в 2 раза больше среднего значения по стране. Самая высокая численность творческих работников приходится на такие креативные индустрии, как мода, музыка, исполнительское искусство, культурно-досуговая деятельность и издательская отрасль. Около 70 % всех занятых в творческих профессиях приходится на долю 10 наиболее массовых. Среди них лидируют специалисты по рекламе и маркетингу (20 %), а также разработчики программного обеспечения (15 %).

SHUTTERSTOCK.COM

SHUTTERSTOCK.COM

«Отечественные ИТ-специалисты создают программные продукты мирового уровня, которые мгновенно получают широкое распространение и в нашей стране, и за рубежом. Иными словами, если в части современных технологий, элементной базы, сложных технических систем мы заметно отстаём от ведущих экономик мира, то в части "интеллектуального" продукта Россия находится на лидирующих позициях. Благо, отечественная система образования позволяет стабильно поставлять на рынок труда специалистов умственного труда высокого уровня», – говорит аналитик ФГ «Финам» Алексей Коренев. По его словам, успехи в области креативной индустрии вполне объяснимы; оценки, приведенные специалистами Института статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики, выглядят вполне обоснованными.

Отечественные ИТ-специалисты создают программные продукты мирового уровня, которые мгновенно получают широкое распространение и в нашей стране, и за рубежом.

В 2018 г. численность занятых в креативных профессиях в столице достигла 828,9 тыс. человек. Это около 27 % от общероссийского показателя (3,1 млн чел.), сообщает Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ в докладе «Креативная экономика Москвы в цифрах». По данным ведомства, 376,4 тыс. творческих работников трудятся непосредственно в креативных индустриях, в основном в фото- и арт-индустрии, дизайне, ювелирном деле, архитектуре, ИТ, телерадиовещании, музыке, кино, рекламе, издательской сфере.

В другой опубликованной в июле работе социологов ВШЭ Евгении Балабановой и Кристины Попковой (Online Market Intelligence) содержатся также достаточно редкие оценки состояния рынка труда в креативных индустриях и мотиваций занятости в нём, в том числе в регионах. Основные находки работы – отсутствие существенного конфликта между «творческими» и «рыночными» аспектами занятости в секторе и в целом высокая лояльность к рынку как способу работы сектора, относительная (к среднероссийским) удовлетворённость оплатой труда и высокое недовольство социальным пакетом, высокая приверженность к коллективному труду (в том числе с точки зрения оплаты труда – в креативных индустриях в России оплатой по результатам групповой работы довольны больше, чем оплатой, привязанной к индивидуальным достижениям), практически отсутствующие (4 % респондентов) конфликты с руководством. Это довольно необычные характеристики для мировой креативной индустрии, считающейся обычно более индивидуалистичной и менее прорыночной.

Влияние пандемии

Пандемия коронавируса повлияла на развитие креативных индустрий. «Прежде всего пострадали организации, чей доход зависит от массовых мероприятий и количества проданных билетов: театры, концертные коллективы, кино, музеи. Вследствие общего снижения потребительского спроса в экономике также понесли потери реклама, мода,

арт-рынок, издательское дело», – говорит Михаил Гершман, директор Центра научно-технической, инновационной и информационной политики ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. По оценкам ЮНЕСКО, в 2020 г. валовая добавленная стоимость культурных и креативных индустрий в мире снизилась на 750 млрд долл. по сравнению с 2019 г., что соответствует примерно 10-миллионному сокращению рабочих мест в данном секторе. Масштаб потерь в разных странах варьируется (высокий ущерб для креативных индустрий, например, прогнозируется в Великобритании), но их общий размер может оказаться весьма велик. В России, по его словам, пока не появилось надёжных статистических оценок влияния пандемии на креативные отрасли. «Интуитивно мне кажется, что наш творческий сектор пострадал несколько меньше, чем, например, в Европе или США, поскольку многие креативные индустрии (в основном отрасли культуры) в России исторически поддерживаются государством. ИТ-сектор – одна из наиболее крупных по масштабам креативных индустрий – в 2020 году даже продолжил свой рост в отдельных сегментах», – отметил эксперт.

Пандемия коронавируса повлияла на развитие креативных индустрий. Прежде всего пострадали организации, чей доход зависит от массовых мероприятий и количества проданных билетов: театры, концертные коллективы, кино, музеи.

По расчётам экспертов ИСИЭЗ, в 2017–2019 гг. экспорт креативных товаров и услуг демонстрировал разнонаправленную динамику. Экспорт товаров вырос на 22,7 %, до 1,76 млрд долл.; экспорт услуг незначительно уменьшился – на 2,4 %, до 7,2 млрд долл. В итоге стоимость экспорта отечественной креативной индустрии увеличилась на 1,6 %, до 8,9 млрд долл. За это же время импорт креативных товаров и услуг вырос на 8,8 %, до 16,1 млрд долл. ИСИЭЗ планирует в ближайшие месяцы продолжить исследования о влиянии пандемии на креативную индустрию, в ходе них учёные смогут более точно изучить её последствия. «Мы опубликуем новые результаты наших работ, которые мы проводим в рамках научного центра мирового уровня "Центр междисциплинарных исследований человеческого потенциала"», – резюмирует Михаил Гершман.

Перспективы развития

В целом креативная индустрия в России демонстрирует более высокий рост по сравнению с другими отраслями. Хотя в России вклад этого направления в экономику ниже, чем в среднем в мире, потенциал для роста есть. В конце июля 2021 г. правительство завершило восьмимесячную работу по созданию 42 «инициатив социально-экономического развития», рассчитанных на период 2021–2024 гг. Одна из таких инициатив – «Придумано в России», программа поддержки креативных индустрий. Проект, напомним, отнесён к «социальному» блоку, в летних планах правительства стоимость его на федеральном уровне – 7,6 млрд руб. По словам экспертов, идеи правительства по ускоренному развитию сектора в России не лишены оснований, поскольку отрасль в стране выглядит по ряду показателей (в основном количественным) развитой на среднемировом уровне, по другим (качественным) близка к состоянию развитых стран – это может быть связано с высоким недоиспользованным её потенциалом.

«Творческая и креативная составляющая российской индустрии является, пожалуй, одним из тех направлений, где наша страна не только не пострадала от коронавируса, но была и является одним из мировых лидеров. Отечественные специалисты по рекламе, созданию и проведению форумов, фотографии, иным видам проявления креативности находятся в числе ведущих в мире», – говорит Алексей Коренев. По его словам, это та сфера, которая не требует существенных вложений в части инвестиций в основное производство, но опирается на таланты и образование, с которыми у нас как раз проблем никогда и не было. «Не знаю, как измерить российскую креативность в цифрах, но косвенно положение нашей страны и наших специалистов можно оценить и по количеству призов, полученных на кинофестивалях, премий на мировых соревнованиях математиков, физиков и программистов и т.д.», – отмечает эксперт. Это всё основы

Творческая и креативная составляющая российской индустрии является, пожалуй, одним из тех направлений, где наша страна не только не пострадала от коронавируса, но была и является одним из мировых лидеров.

Отечественные специалисты по рекламе, созданию и проведению форумов, фотографии, иным видам проявления креативности находятся в числе ведущих в мире.

CREATIVEBUSINESSFORUM.COM

того, что будет давать ростки в будущем. Россия по очень многим направлениям, связанным с использованием современных и высоких технологий, находится в числе мировых лидеров. Например, в части использования бесконтактных платежей, развития облачных сервисов, создания масштабных экосистем и т.д.

Оценить в свете этих данных проект «Придумано в России» пока непросто. С одной стороны, по словам экспертов, его сильной стороной является то, что он ориентирован скорее на приращение сектора (в том числе рост за 4 года занятости в нём более чем на 50 %), чем на поддержку существующих игроков, и во многом призван решить проблему дефицита торговли креативными услугами: одной из заявленных целей проекта является экспорт продукции креативной экономики на 6,1 млрд долл. в 2024 г. (оценка правительства экспорта сектора в 2019 г. – 3,3 млрд долл.), что сопоставимо с текущим дефицитом по этой статье торгового баланса. Проект предполагает консолидацию созданной в госсекторе цифровой среды в сфере культуры, поддержку образовательного сектора, привлечение частных инвестиций в сектор в умеренном объёме – 6,5 млрд руб.

«Остаётся надеяться, что взятые высокие темпы в этой отрасли удастся поддерживать и в дальнейшем. Всё же отечественная школа обучения позволяет насыщать рынок соответствующими профессионалами. Со стороны государства требуются лишь соответствующая поддержка образования и содействие развитию тех производств и направлений в экономике, где креативные навыки будут наиболее востребованными», – говорит Алексей Коренев. По его словам, льготные кредиты, субсидирование разработок, гранты на научно-исследовательские работы, ликвидация необоснованных административных барьеров, наличие госзаказов на соответствующие разработки, прозрачность в части тендеров и конкурсов при определении подрядчика, налоговые преференции – всё это будет способствовать ускоренному развитию креативной индустрии. **БР**

ОДНОЙ ИЗ ЗАЯВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ ПРОЕКТА ЯВЛЯЕТСЯ ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ НА 6,1 МЛРД ДОЛЛ. В 2024 Г. (ОЦЕНКА ПРАВИТЕЛЬСТВА ЭКСПОРТА СЕКТОРА В 2019 Г. – 3,3 МЛРД ДОЛЛ.), ЧТО СОПОСТАВИМО С ТЕКУЩИМ ДЕФИЦИТОМ ПО ЭТОЙ СТАТЬЕ ТОРГОВОГО БАЛАНСА.

АНТОН КОТЯКОВ: «Новые формы занятости будут увеличивать свою долю на рынке труда»

Пандемия и связанные с ней проблемы поставили перед Министерством труда и социальной защиты ряд серьёзных задач, требующих оперативного решения. О том, что удалось сделать для минимизации последствий пандемии, о взаимодействии с предпринимательским сообществом и профсоюзами в стране рассказывает Министр труда и социальной защиты Российской Федерации Антон Котяков.

– Пандемия оказала влияние на изменение социально-экономической ситуации в стране. Вероятно, министерству пришлось оперативно реагировать на эти изменения, корректировать планы, приоритеты деятельности. В чём конкретно выражались эти изменения?

– В пандемию Правительство РФ предпринимало все усилия для того, чтобы сохранить рабочие места и уровень доходов наших граждан, поддержать бизнес.

Оценивать ситуацию и принимать решения приходилось в условиях крайнего дефицита времени и с учётом ограничений на передвижение граждан, которые наложила пандемия. Это существенно ускорило цифровую трансформацию социальной сферы.

Буквально в первые дни был введён новый алгоритм выдачи больничных для обеспечения карантина приезжающих из-за границы граждан, совместно с Рострудом наладили оперативный мониторинг ситуации на рынке труда, изменили алгоритм поддержки безработных граждан. Нам пришлось пойти на заведомо непопулярную у работодателей меру – сократить до одного дня срок подачи сведений о кадровых изменениях в Пенсионный фонд России. Но это было необходимо для оперативного учёта граждан, которые могут обратиться за поддержкой в случае потери работы. Мы рассчитывали на социально ответственное поведение работодателей, и они, действительно, быстро перестроились.

Ещё одна задача, которую пришлось решать оперативно, – перевод сотрудников на удалённый режим работы. До пандемии – вы помните? – удалённо работали только 30 тыс. человек. Но соблюдение самоизоляции было критически важным на тот период.

– Для занятых в креативной индустрии удалённая работа – привычное дело, поэтому им в принципе не пришлось адаптироваться...

– Да, но речь шла о вынужденном масштабном переводе миллионов граждан, занятых в разных отраслях по всей стране. Работодатели должны были организовать процесс так, чтобы в результате не пострадали ни интересы работников, ни дело. Мы сформировали определённые рекомендации и в оперативном порядке начали готовить поправки в Трудовой кодекс. Они вступили в силу 1 января 2021 года. Это была большая работа, которую невозможно было бы проделать за такой короткий срок без самого деятельного и активного участия сторон социального партнёрства – работодателей и профсоюзов.

> **«Для работающих в креативной индустрии удалёнка – привычное дело. Эта форма занятости сохранится. Но особенно будет востребована комбинированная занятость – когда сотрудник совмещает работу в офисе и на дому».**

– Но сейчас удалёнка уже не так актуальна...

– Действительно, ситуация с пандемией стабилизировалась. В пиковый период (май–июнь 2020 года) удалённо работали около 6 млн человек, или 11 % от общего числа трудящихся, а сейчас это уже порядка 5 %. Это значительное количество граждан. К тому же, как вы верно отметили, для работающих в креативной индустрии удалёнка – привычное дело. Эта форма занятости сохранится. Но особенно будет востребована комбинированная занятость – когда сотрудник совмещает работу в офисе и на дому. Поэтому очень важно, что и удалённая, и комбинированная формы теперь регулируются законодательством.

– Несмотря на все усилия правительства и бизнеса, пандемия всё-таки обострила проблему безработицы. Теперь ситуация меняется?

– Как и прогнозировалось Минтрудом, пик безработицы пришёлся на третий квартал 2020 года. В августе он составил 6,4 % по методологии МОТ. А уже в июле этого года уровень безработицы по методологии МОТ, по данным Росстата, снизился до 4,5 %. Это даже несколько меньше, чем было до пандемии.

– Когда вы говорите о мерах поддержки рынка труда во время пандемии, да и не только, то обычно речь идёт о поддержке работников. А что делается в интересах бизнеса?

– Поддержка рынка труда – это межотраслевая задача. Да, Минтруд России оценивает условия на этом рынке со стороны работника и, если необходимо, разрабатывает меры поддержки. Но помощь работникам – это всегда в конечном итоге помощь работодателям. Также верна и обратная форма.

> **«Поддержка рынка труда – это межотраслевая задача. Да, Минтруд России оценивает условия на этом рынке со стороны работника и, если необходимо, разрабатывает меры поддержки. Но помощь работникам – это всегда в конечном итоге помощь работодателям. Также верна и обратная форма».**

Во время пандемии для поддержки работодателей Правительство РФ разработало целый комплекс мер. Во-первых, были введены налоговые каникулы для пострадавших отраслей. Во-вторых, бизнес получил льготные кредиты

ФОНД РОСКОНГРЕСС

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Йоахим Бройер, президент Международной ассоциации социального обеспечения (ISSA), Антон Котяков, Министр труда и социальной защиты России

на поддержание численности персонала. Это позволило миллионам граждан сохранить работу и зарплату.

В-третьих, в 2020 году работодатели получили субсидии на создание временных рабочих мест. Субсидированный наём – не только эффективная антикризисная мера. В этом году мы запустили подобную программу в целях противодействия длительной безработице. Работодатель, предоставивший соискателю, зарегистрированному в центре занятости, работу минимум на 3 месяца, получает порядка 50 тыс. рублей. Заявки на участие в программе уже направили 1,5 тыс. работодателей. В основном это малый и средний бизнес.

Успешное трудоустройство граждан после переобучения – это тоже поддержка бизнеса. Сейчас мы совместно с субъектами Федерации кардинально меняем систему работы региональных служб занятости. Они должны стать эффективными агентами, способными оказать реальную помощь как соискателю, так и работодателю. Анализ данных по предлагаемым вакансиям и профессиональным навыкам безработных показывает несоответствие спроса и предложения. Программы переобучения оставшихся без работы граждан должны проходить экспертизу работодателей. И это уже происходит. Получение востребованной специальности повышает шансы безработного найти стабильную работу. В свою очередь, работодатель получает необходимого специалиста, экономит на адаптации, обучении и наставничестве. В этом году мы рассчитываем обучить почти 170 тыс. человек за счёт федеральных средств. Плюс ещё действуют региональные программы.

«Сейчас мы совместно с субъектами Федерации кардинально меняем систему работы региональных служб занятости. Они должны стать эффективными агентами, способными оказать реальную помощь как соискателю, так и работодателю».

В-четвёртых, с 1 апреля 2020 года для всех субъектов малого и среднего бизнеса в 2 раза – с 30 % до 15 % – снижен размер страховых взносов. С зарплат, размер которых выше МРОТ, работодатели платят 10 % в Пенсионный фонд, 5 % – в Фонд медицинского страхования и ничего не платят в Фонд социального страхования.

Помимо этого, на время самоизоляции был введён режим дистанционной выдачи больничных через Фонд социального страхования для прибывающих из-за границы и работающих граждан старше 65 лет. Выплаты шли напрямую из средств фонда. Таким образом, работодатели не отвлекали собственные средства даже на короткий срок.

– Сейчас система прямых выплат работает для всех категорий граждан...

– Да, и во всех регионах. Уверен, что все участники рынка уже оценили преимущества новой системы. Раньше, при зачётной системе, работодатель пусть и временно, но изымал деньги из оборота для выплаты пособий. Плюс усложнялась бухгалтерия. В свою очередь, работник зависел от финансового положения компании. Трудовая инспекция фиксировала жалобы на задержку выплат по больничным. Прямые выплаты сняли эти проблемы.

РИА НОВОСТИ

Слева направо: Татьяна Голикова, заместитель Председателя Правительства РФ, Михаил Шмаков, председатель Федерации независимых профсоюзов России (ФНПР), Антон Котяков, Александр Шохин, Президент РСПП

– В какой мере повлияли на работу министерства активно развивающиеся в стране процессы цифровизации? Как ведётся работа по внедрению электронного документооборота в сфере труда?

– Электронный кадровый документооборот – это возможность оформлять трудовые отношения в электронной форме без дублирования документов на бумаге. Сейчас мы проводим эксперимент, в котором участвуют 614 предприятий, на которых работают свыше 2 млн человек в разных регионах страны. Примерно пятая часть – это микропредприятия, малый и средний бизнес. Мы видим, что электронный кадровый документооборот упрощает работодателям процедуру оформления трудовых отношений, сокращает издержки и время участия в контрольно-надзорных мероприятиях. Эксперимент завершится 15 ноября. По результатам совместно с нашими социальными партнёрами мы подготовим необходимые изменения в Трудовой кодекс.

«Генеральное соглашение, подписанное в 2018 году, стало драйвером развития социально-трудовой сферы в минувшие 3 года. В марте был подписан новый документ, действие которого рассчитано на 2021–2023 годы».

– Если я не ошибаюсь, внедрение электронного кадрового документооборота – один из пунктов прошлого Генерального соглашения между объединениями профсоюзов, работодателей и Правительством РФ.

АГЕНТСТВО «МОСКВА»

– Да, вы правы. Генеральное соглашение, подписанное в 2018 году, стало драйвером развития социально-трудовой сферы в минувшие 3 года. В марте был подписан новый документ, действие которого рассчитано на 2021–2023 годы.

Одним из основных направлений нашей совместной деятельности как раз станет полномасштабное внедрение электронного кадрового документооборота для тех организаций и работников, которые выберут такую форму ведения кадрового делопроизводства, а также формирование требований к отраслевым системам оплаты труда, совершенствование активной политики занятости – от новых стандартов работы центров занятости до дальнейшего развития системы профессиональных квалификаций.

«Мир труда динамично меняется. Чтобы в этих условиях соблюдался баланс интересов, необходимо постоянно совершенствовать, осовременивать трудовое законодательство».

– Как вы можете оценить актуальный уровень социального партнёрства в сфере труда?

– В сложных условиях пандемии многие шаги по поддержке занятости были предложены именно нашими социальными партнёрами. Это закономерно, ведь в разработке социально значимых программ, в решении вопросов, связанных с регулированием трудовых отношений, модернизацией системы охраны труда, мы всегда тесно сотрудничаем с нашими партнёрами, консультируемся, согласовываем решения. Бывают дискуссии, но не было и нет противостояния. Мы очень ценим такую позицию и возможность конструктивного диалога.

Ещё один пример успешного сотрудничества – законопроект о дистанционной занятости. Активная позиция и работодателей, и профсоюзов позволила сформировать работающий документ, который обеспечил равенство прав работающих в офисе и дома сотрудников.

– Эксперты считают, что российское трудовое законодательство является одним из самых обременительных для бизнеса. Бизнес также неоднократно отмечал, что Трудовой кодекс РФ перестаёт отвечать требованиям экономики, становится тормозом его развития, и предлагал сделать его более гибким. Какова позиция Минтруда по этому вопросу? Как соблюсти баланс интересов бизнеса и работников?

– Что такое баланс интересов бизнеса и работников? Формула проста: работник доволен условиями труда и зарплатой, работодатель – работником и результатом его труда. Согласно статье 1 ТК, одна из целей трудового законодательства – «создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений». Мир труда динамично меняется. Чтобы в этих условиях соблюдался баланс интересов, необходимо постоянно совершенствовать, осовременивать трудовое законодательство. Многое уже сделано буквально за последние пару лет. Внесены поправки в Трудовой кодекс о дистанционной работе, обновлён раздел, посвящённый охране труда, произошли концептуальные изменения в Законе о занятости.

Так, например, идёт разработка подзаконных актов в сфере охраны труда. До 1 марта 2022 года, когда новая редакция раздела об охране вступит в силу, нам необходимо принять 30 подзаконных нормативных актов. Это большая работа, которая требует точных, взвешенных подходов. И в этой работе мы традиционно рассчитываем на наших социальных партнёров.

– Сейчас активно развиваются новые формы занятости. Нуждаются ли они в законодательном регулировании?

– Новые формы занятости будут увеличивать свою долю на рынке труда. Ближайшая задача – определить статус самозанятых граждан с точки зрения социальных гарантий. Самозанятость – это пока только налоговый режим. Значит, необходимо скорректировать законодательство, причём так, чтобы обеспечить социальную защищённость работающих в этом секторе, урегулировать взаимоотношения между платформой, заказчиком и работником и при этом не создать препятствий для развития новой востребованной формы занятости.

– Может ли повлиять развитие креативной экономики на повышение уровня занятости в стране?

– Креативная индустрия – один из самых динамичных и быстрорастущих секторов экономики. Даже во время пандемического кризиса некоторые производства не просто удержались на плаву, а были востребованы и развивались, например производство видеоконтента, компьютерных игр.

Креативная индустрия традиционно привлекает молодёжь. Они видят здесь потенциал для успешного старта с минимальными рисками. Цифровые технологии увеличивают этот потенциал кратно. Особенно интересен креативный сектор для желающих строить бизнес в сфере социального предпринимательства, которое сейчас набирает популярность. Поэтому – да, развитие креативного сектора в российской экономике, несомненно, способствует росту занятости. В ближайшие 9 лет он принесёт отечественному рынку труда ещё 400 тыс. рабочих мест.

– Разработана ли анонсированная вами недавно программа по содействию молодёжной занятости?

– По поручению Президента РФ мы разработали долгосрочную программу по содействию в трудоустройстве для тех, кто начинает карьеру. Сейчас она проходит межотраслевое согласование. Надеюсь, к реализации отдельных мероприятий в рамках этой программы мы приступим уже в конце этого года. **БР**

Справка

ФОНД РОСКОНГРЕСС

Котяков Антон Олегович,
Министр труда и социальной защиты Российской Федерации.
Родился 15 августа 1980 г. в г. Куйбышеве.

В 2002 г. окончил Самарскую государственную экономическую академию по специальности «экономическая теория», в 2011 г. – магистратуру в Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ по специальности «административное и финансовое право».

В 2001–2005 гг. – работа на различных должностях в департаменте управления финансами администрации Самарской области.

В 2005–2007 гг. – начальник отдела министерства управления финансами Самарской области.

В 2007–2012 гг. – руководитель департамента исполнения областного бюджета и отчётности министерства управления финансами Самарской области.

В 2012–2014 гг. – начальник Управления совершенствования функциональной деятельности Федерального казначейства.

В 2014–2017 гг. – министр финансов Московской области.

В 2017 г. – министр экономики и финансов Московской области.

В 2017–2020 гг. – заместитель Министра финансов Российской Федерации.

Указом Президента РФ от 21 января 2020 г. № 50 назначен Министром труда и социальной защиты Российской Федерации.

Кандидат экономических наук.

Женат, трое детей.

АНДРЕЙ НИКИТИН: «Мы исходим из принципа "Поливай то, что растёт"»

В Новгородской области уже несколько лет практикуется системный подход к вопросам развития креативной экономики. Реализация приоритетного регионального проекта «Развитие креативной экономики в Новгородской области» объединила усилия министерства промышленности и торговли Новгородской области, Новгородского фонда развития креативной экономики, общественных организаций по масштабированию различных направлений креативной индустрии в регионе. Создание соответствующей интеллектуальной среды и системы социально-экономических отношений позволяет раскрывать творческие способности людей, успешно реализовывать новые идеи. О результатах проделанной работы и планах на перспективу рассказывает губернатор Новгородской области Андрей Никитин.

– Сегодня Новгородская область по праву считается одной из лучших в развитии креативной индустрии. В соответствующем рейтинге за последние годы сделан впечатляющий рывок из середняков в лидеры. За счёт чего этого удалось добиться?

– В основном это внимание и точечная работа с каждым, даже очень небольшим по изначальным вложениям проектом. В креативной экономике вообще неправильно оценивать стартующие бизнес-проекты по объёму инвестиций. Это всё равно что оценивать картину по стоимости красок и холста.

К тому же в течение месяца работы вчерашний самозанятый может оказаться в числе создателей брендов одежды или ведущих ИТ-компаний, при определённых условиях. Своих IBM или Apple у нас пока ещё нет. Зато на Новгородской земле работает, например, производитель брошей ручной работы на основе антикварных пуговиц. Коллектив из нескольких мастериц, благодаря оригинальной идее и качеству исполнения, экспортирует свои изделия более чем в 100 стран мира.

«В креативной экономике вообще неправильно оценивать стартующие бизнес-проекты по объёму инвестиций. Это всё равно что оценивать картину по стоимости красок и холста».

Кроме того, мы правильно используем результаты исследований коллег, составляющих рейтинги. Не ограничиваемся заявлениями о покорении очередного топа, а анализируем каждый из учитываемых экспертами показателей. И вместе с сообществом решаем, как улучшить положение предпринимателей в той или иной сфере.

– В настоящее время креативная экономика в Новгородской области отнесена к приоритетным направлениям развития региона. И в целом по стране она приобретает всё большее значение. Перед креативными индустриями стоит амбициозная задача – достигнуть доли ВВП в 8,5 % к 2025 году. Определены ли в области конкретные показатели по развитию креативной индустрии?

– При оценке эффективности развития креативной экономики мы исходим из традиционных показателей социальной значимости. Например, отдельно уделяем внимание количеству создаваемых рабочих мест в каждом проекте. Кроме того, если говорить о работе с индивидуальными мастерами-ремесленниками, очень важно, чтобы они выходили из серой зоны, получали патент или создавали микропредприятия.

В том числе и с этой целью мы не так давно серьёзно расширили возможности применения режима налогообложения в виде патента – 28 апреля 2021 года решением депутатов областной Думы внесены изменения в региональный закон «О патентной системе налогообложения».

«Мы начали развитие креативной экономики в регионе с формирования серьёзного портфеля законодательства. Сегодня креативная экономика региона имеет прочную правовую основу».

Действующие механизмы прямой финансовой поддержки также стимулируют процесс выхода из тени.

– Вероятно, 2018 год – когда был создан Новгородский фонд развития креативной экономики – можно считать отправной точкой развития этого направления в регионе. Как вы можете оценить вклад фонда в успехи региона по развитию данного направления?

– Точкой отсчёта нового импульса развития креативной экономики в Новгородской области действительно можно считать 2018 год. Ключевыми в регионе стали следующие события: проведение открытых лекций по креативной экономике, организация Первого межрегионального креативного фору-

KREMLIN.RU

ма, создание Новгородского фонда развития креативной экономики, а в 2019 году был утверждён приоритетный региональный проект «Развитие креативной экономики в Новгородской области».

«Любой стартап, в особенности связанный с креативными индустриями, нуждается в стартовой площадке и питательной среде, которыми и являются, с моей точки зрения, креативные кластеры».

Суммы, направляемые фондом на поддержку стартапов в различных креативных индустриях, могут показаться небольшими. Но здесь важен комплексный подход, результат применения которого сложно переоценить. Вокруг фонда сегодня сформировано сообщество участников Новгородской креативной экономики более чем из 200 предпринимателей.

Частично это сообщество удалось показать на «Архипелаге 2121». Очень надеемся, что эпидемиологическая ситуация позволит в конце этого года также провести в широком формате Межрегиональный форум креативных индустрий, ставший уже традиционным смотром результатов работы в этом направлении.

– На состоявшемся в конце прошлого года в Великом Новгороде III Межрегиональном форуме креативных индустрий много говорилось о необходимости масштабирования новгородского опыта в масштабах страны, отмечалось, что в вашем регионе успешно применяется системный подход к решению вопросов развития креативной экономики. Каковы основные элементы данной системы?

– Она состоит из трёх компонентов, некоторые из которых могут показаться непривычными креативщикам-визионерам в столицах. Мы начали развитие креативной экономики в регионе с формирования серьёзного портфеля законодательства. Сегодня креативная экономика региона имеет прочную правовую основу. Это закон Новгородской области от 27.10.2017 № 160-03 «О технопарках и бизнес-инкубаторах на территории Новгородской области»; закон Новгородской области от 24 декабря 2018 года № 357-03 «О региональных, муниципальных, территориальных брендах, народных художественных промыслах и ремесленной деятельности»; закон Новгородской области от 28 ноября 2019 года № 481-03 «О внесении изменений в статью 1 областного закона "О ставке налога, взимаемого в связи с применением упрощённой системы налогообложения"».

Следующим этапом стал запуск открытых лекций по креативной экономике. Вначале приглашали признанных авторитетов, которые сами делают бизнес на творчестве. На собственном примере и идеях они продемонстрировали, как можно и нужно зарабатывать. Уже ко второму сезону из 12 лекций всё это трансформировалось в площадку для новгородских предпринимателей, готовых рассказать о своих успехах и поделиться опытом. Лекции по креативной экономике получили положительную оценку в бизнес-среде, у студентов и других слушателей.

Ну и третий компонент – прямая грантовая поддержка стартапов, ставшая возможной благодаря основному донору Новгородского фонда развития креативной экономики ПАО «Акрон». Коллеги делают упор на проекты, в рамках которых осуществляется покупка специфического оборудования. Логика здесь такая: даже если конкретный проект не пройдёт, оборудование останется и позволит со временем развить другой проект.

– В целом набор креативных индустрий достаточно обширен, и понятно, что в каждом из регионов успешно развивается лишь несколько конкретных направлений.

«В Новгородской области к наиболее динамично развивающимся креативным индустриям относятся традиционные народные промыслы и мода. В последнее время флагманами этого направления у нас стали компании "Крестецкая строчка" и Versta. Оба этих территориальных бренда известны за пределами региона».

О каких индустриях сегодня идёт речь применительно к Новгородской области?

– Как и всегда, мы исходим из принципа «Поливай то, что растёт». В Новгородской области к наиболее динамично развивающимся креативным индустриям относятся традиционные народные промыслы и мода.

В последнее время флагманами этого направления у нас стали компании «Крестецкая строчка» и Versta. Оба этих территориальных бренда известны за пределами региона, не в последнюю очередь благодаря умелому использованию традиционных элементов – от кроя до вышивки и аксессуаров.

– Креативную экономику, как правило, продвигает малый бизнес, нуждающийся, особенно в период становления, в государственной под-

«В части креативной экономики очень важно научить одарённых людей бизнес-мышлению, помочь увидеть в любимом деле перспективное с этой точки зрения начало. Потому стремимся ежегодно проводить обучающие и акселерационные программы».

держке. Причём не только финансовой. Какие образовательные программы для малого, в том числе креативного бизнеса реализуются сегодня в регионе?

– В части креативной экономики очень важно научить одарённых людей бизнес-мышлению, помочь увидеть в любимом деле перспективное с этой точки зрения начало.

Потому стремимся ежегодно проводить обучающие и акселерационные программы.

За реализацию их, как правило, отвечают наши партнёры из деловых объединений. Так что важной особенностью коллектива участников этих образовательных программ становится микс из предпринимателей и людей творческих. Такое перекрёстное взаимодействие считаю крайне полезным.

– Проект креативного пространства «Трест» стал известен уже на федеральном уровне. Как вы оцениваете перспективы его реализации и дальнейшего развития? Какую поддержку оказывают проекту региональные власти?

– Сегодня креативное пространство «Трест» является частью профильного бизнес-инкубатора. В силу этого статуса и управляющая им компания, и резиденты этой территории имеют серьёзные льготы по налогам и сборам.

– На ваш взгляд, насколько важным условием для развития креативных индустрий является создание таких специальных площадок, как «Трест»? Наверное, здесь можно говорить о формировании своего рода креативных кластеров?

– Любой стартап, в особенности связанный с креативными индустриями, нуждается в стартовой площадке и питательной среде, которыми и являются, с моей точки зрения, креативные кластеры. Художнику сложно стать бизнесменом и остаться при этом художником, без поддержки сообщества таких же, как он, находящихся на разных стадиях развития своих проектов. Это считаю важнейшей функцией креативного кластера, подобного «Тресту».

– Недавно в Великом Новгороде в рамках форума «Архипелаг 2121» прошла отчётная сессия Rurban Creative Lab – самой масштабной в России программы по созданию креативных площадок на месте промзон и заброшенных зданий. Сама идея – не просто здравая, но и красивая. Как вы оцениваете перспективы её развития в регионе? Проект «Трест» – только первая ласточка?

– Как раз на базе «Треста» и при участии команды Новгородского фонда развития креативной экономики сегодня работает продюсерская команда по созданию креативных кластеров ещё на трёх отобранных площадках. Коллеги работают по всей области, подыскивая потенциальные площадки для ревитализации. Кстати, по версии Rurban Creative Lab, наша команда входит в десятку лучших по стране, так что ждём подтверждения этой оценки в виде динамичного старта работы новых кластеров.

– Согласитесь, что при оценке креативного бизнеса присутствует своего рода эмоциональная составляющая. Всё-таки здесь речь идёт не только об экономической эффективности, востребованности товаров или услуг, но и об индивидуальном восприятии результатов творческой работы. Какие из креативных проектов, получивших развитие в регионе, вам лично – не как губернатору, а как человеку – особенно близки?

– Мне как человеку, уважительно относящемуся к истории, интересны и близки проекты по возрождению традиционного, в том числе и для Новгородской области, кузнечного промысла или литейного дела. Целые династии ремесленников, которые работают сегодня с использованием тех же технологий и инструментов, что и во времена Александра Невского, в Новгородской области есть.

Продукция новгородских мастеров пользуется спросом в основном у туристов. Размышляем с учёными из Новгородского государственного университета сейчас о том, как внедрить новые технологии в их технологический цикл, сохранив уникальность конечного продукта, но снизив при этом себестоимость.

«Мне как человеку, уважительно относящемуся к истории, интересны и близки проекты по возрождению традиционного, в том числе и для Новгородской области, кузнечного промысла или литейного дела».

С другой стороны, основное правило ценообразования в креативной экономике – всякая вещь стоит столько, сколько за неё заплатит покупатель. **БР**

Справка

Никитин Андрей Сергеевич,
губернатор Новгородской области.

Родился в Москве в 1979 г.

В 2001 г. окончил Государственный университет управления.

С 2002 по 2011 г. работал в группе компаний «РУСКОМПОЗИТ», объединяющей крупнейшие предприятия России на рынках стекловолокна, композитов и геосинтетических материалов.

С 2009 г. – генеральный директор управляющей компании «РУСКОМПОЗИТ».

С июля 2011 г. работал в должности генерального директора АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов».

13 февраля 2017 г. Указом Президента РФ назначен временно исполняющим обязанности губернатора Новгородской области.

По результатам выборов 10 сентября 2017 г. избран главой региона.

СОФЬЯ ТРОЦЕНКО: «КРЕАТИВНЫЙ КЛАСТЕР – ЭТО ОБЪЕДИНЕНИЕ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ»

Об основных тенденциях развития креативных индустрий в Москве, особенностях современного арт-рынка, влиянии на него креативных кластеров рассказывает основатель Центра современного искусства «Винзавод», президент Фонда поддержки современного искусства «Винзавод» Софья Троценко.

– «Винзавод» был первым масштабным галерейным кластером в столице. Как изменилась с момента его открытия мода на современное искусство? Стало ли оно в России настоящим бизнесом?

– Если его сравнивать с международным арт-рынком, то нет. Но если сопоставлять с ситуацией 2007 года, то произошли колоссальные изменения, увеличились все количественные показатели и качественные: количество галерей, художников, институций. По 2020 году следующие цифры: объём продаж русского современного искусства за 10 месяцев составил 7,83 млн евро. Эти цифры включают результаты аукционов и продажи на ярмарке Cosmoscow. Сегмент рынка показал рост в 4 % к аналогичному периоду 2019 года.

Локдаун позволил трезво оценить арт-рынок и принять ряд важных стратегических решений, которые обезопасят его в будущем. Плюс к этому часть бизнеса перешла в онлайн-сегмент, появились онлайн-аукционы, которые привели к расширению аудитории.

– Какую роль подобные креативные кластеры играют в городской инфраструктуре? Чем они притягательны для горожан – и для туристов?

– Кластер – это сообщество, экосистема для резидентов. Для себя мы сформулировали следующий важный тезис: как центр современного искусства, креативный кластер, мы создаём объединение единомышленников, чей бизнес и творчество связаны с искусством. Для города и его жителей – это место встречи с творчеством, если говорить о «Винзаводе», место встречи с искусством, как, впрочем, и для туристов. Галереи «Винзавода» открыты, и вход в них бесплатный.

– По умолчанию считается, что современное искусство должно выживать без поддержки государства. Согласны ли вы с этим утверждением – и если нет, то какая поддержка от государства была бы полезна?

– Есть мнение, что поддержка не нужна, главное, чтобы не мешали. Но с приходом локдауна и кризиса стало понятно, что участников арт-рынка никто не заметил, особенно когда формировались меры поддержки отраслей, и если мы не начнём вести диалог как профессиональное сообщество, то завтра для многих вообще не наступит. «Винзавод» выступил инициатором создания Ассоциации галерей, и теперь для представителей госорганов мы представляем индустрию, в которой отчётливо видны не разрозненные игроки, представители небольших бизнесов, а отрасль с понятными целями, перспективами развития и потенциалом роста.

> **«Кластер – это сообщество, экосистема для резидентов. Для себя мы сформулировали следующий важный тезис: как центр современного искусства, креативный кластер, мы создаём объединение единомышленников, чей бизнес и творчество связаны с искусством».**

В Ассоциацию входят более 20 сильнейших галерей современного искусства в России, многие из которых уже более 20 лет работают. Это достаточный срок, чтобы понять – они никуда не собираются уходить с рынка, и им необходим диалог.

– Какова, на ваш взгляд, роль креативных индустрий в целом в экономике страны?

– Я не знаю по поводу всех индустрий, но ряд креативных отраслей, например, за время локдауна вырос. Это рынок приложений, игры, онлайн-реклама, ИТ. Но при этом непонятно, как измерять, как считать, у многих креативных направлений нет даже ОКВЭДов. И как раз одна из наших задач – это обновление нормативной и правовой базы для полноценного включения в экономику.

– Сформировалась ли в России, на ваш взгляд, необходимая для развития современного искусства инфраструктура?

– Россия, как мы знаем, страна возможностей, где многое происходит вопреки. Искусство обладает важной силой, оно говорит с нами о вещах, которые актуальны. Посмотрите, какая реакция на отдельные произведения или события, хотя я как раз не сторонник радикальных жестов. Единой инфраструктуры – нет, но она есть. В этом парадокс. У нас есть образовательные институции, которые готовят современных художников, но все они частные и, скорее, в статусе дополнительного профессионального образования. У нас есть грантовые программы, резиденции, выставочные пространства, кураторы, галереи, но всего вместе недостаточно, например, чтобы активно принимать участие в международной деятельности.

> **«В Ассоциацию входят более 20 сильнейших галерей современного искусства в России, многие из которых уже более 20 лет работают».**

– Как «Винзавод» поддерживает молодых художников? Легко ли в принципе талантливой молодёжи найти признание в профессиональной среде?

– Признание вообще категория умозрительная. Признание в чём? В продажах работ? В премиях? В миллионе подписчиков в Instagram? Мы работаем системно, конечно, иногда и мы реагируем как скорая помощь, но вообще стараемся идти по пути интенсивного развития, формируя среду за счёт привлечения новых форматов, новых технологий и

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

возможностей. Наше профессиональное достижение как институции – это форматирование опыта в системность и стратегическое видение.

Например, направление «Новые имена» объединяет ряд инициатив, сфокусированных на карьере художника. Это онлайн-платформа, где он получает первичную информацию о необходимых документах, где учиться; проект «Старт», где происходит первая выставка начинающего художника; проект «Открытые студии», где художник работает и обучается, интегрируется в профессиональное сообщество.

– В российском обществе существует определённая ориентация на классические образцы – и определённое неприятие экспериментальных форм искусства. Нужно ли как-то образовывать массового потребителя в этом плане, учить если не принимать, то хотя бы спокойно сосуществовать со смелыми работами? Как пример, вызвавшая большие споры скульптура Урса Фишера.

– Да, и это, наверное, ключевой вызов текущего десятилетия: добиться включения дисциплин современного искусства, элементарного курса истории по современному искусству в госпрограммы. Мы проводим ежегодно выставку ведущих образовательных институций, обучающих современному искусству, – «Винзавод.Open». Каждый год проект демонстрирует рост и образовательных инициатив, и вовлечённости участников. Думаю, произойдёт естественная конвертация опыта образовательных институций в области современного искусства в программы общего образования.

– Какое будущее ждёт цифровое искусство, в том числе как бизнес?

– Пока я бы не стала делать прогнозов. Весь цифровой рынок искусства, особенно область NFT, выглядит как мыльный пузырь. Первые проблемы с налоговым законодательством или юридическим в реальном мире, прецедент в этой области могут схлопнуть эту историю. Сложно даже понять, в каком месте она может рвануть. Я бы не советовала новичкам или начинающим коллекционерам серьёзно инвестировать в эту сторону.

– Недавно вы возглавили Экспертный совет при Агентстве креативных индустрий. Насколько, на ваш взгляд, креативной индустрии удаётся преодолевать вызванный пандемией кризис? Какую помощь совет оказывает её представителям?

– Агентство креативных индустрий – своевременная инициатива Москвы в попытке осмысления того, что из себя представляют креативные индустрии сегодня. Экспертный совет – это одно из окон входа информации и инструмент для быстрого реагирования, систематизации запросов и решения проблем. АКИ уже реализует ряд программ: акселератор, образовательные проекты, и на «Винзаводе» открылся Центр услуг для бизнеса с фокусом на креативные индустрии. В ЦУБе каждый творческий предприниматель бесплатно получает консультации на любые интересующие его финансовые и юридические вопросы, актуальную информацию о мерах поддержки бизнеса и прочие услуги.

– Вы сделали свой YouTube-канал, где общаетесь с коллекционерами. Как изменилось это сообщество за последнее время? Стали ли люди в целом лучше разбираться в современном искусстве?

– Оно помолодело, я вижу других коллекционеров, более открытых, которые не боятся говорить о своих коллекциях, вкусах, увлечениях. Мне интересно с ними знакомиться, так как это другое поколение, которое хочет и готово больше погружаться в свои увлечения. С другой стороны, у этого проекта задача во многом просветительская, мы хотим через вот это новое поколение привлечь вообще к коллекционированию искусства, показать, насколько сильно меняется с его появлением ваша жизнь. Об этом как раз и говорят в один голос все мои герои в шоу.

– Меняется ли как-то ваша семейная коллекция? И какие события, новые увлечения влияют на эти изменения?

– Из последних новостей: мы сделали реестр своей коллекции. Я всем советую провести ревизию, чтобы каталогизировать свои собрания. Продолжаем покупать и расширять её.

«Весь цифровой рынок искусства, особенно область NFT, выглядит как мыльный пузырь. Первые проблемы с налоговым законодательством или юридическим в реальном мире, прецедент в этой области могут схлопнуть эту историю».

– Не так давно вы стали мамой в третий раз. Как материнство изменило ваше отношение к работе, философию жизни в целом? Есть ли у вас чёткий водораздел «работа/семья»?

– Времени для работы стало меньше, нужно уделять внимание сыну. Это не отражается на общем объёме, так как самой работы меньше не стало, но теперь график построен таким образом, чтобы времени семье уделялось больше. **БР**

Справка

Троценко Софья Сергеевна, *основатель Центра современного искусства «Винзавод», президент Фонда поддержки современного искусства «Винзавод».*

Родилась в г. Москве.
Окончила экономический факультет ВГИКа и Российскую академию государственной службы при Президенте РФ с фокусом на менеджмент в сфере культуры.
В 2007 г. возглавила самый большой частный арт-кластер в России – ЦСИ «Винзавод», в который входит 11 ведущих российских галерей современного искусства.
Как исполнительный директор Фонда «Винзавод», стала одним из инициаторов проекта Кирилла Серебренникова «Платформа», а сейчас работает над десятком направлений, включая образовательные лаборатории, «Открытые студии», «Новые имена» и стрит-арт-инициативы.
Кроме этого, входит в правление проектов по поддержке галерейного бизнеса и креативных индустрий в России – Ассоциации галерей и совместного с Artplay и «Фабрикой» Союза креативных кластеров.

ВЛАДИМИР СЕДОВ: «Стараемся создать город, идеальный для всех поколений»

Он мог быть отличным учителем физкультуры или до сих пор выступать на сцене с авторскими песнями, но история запомнит его как человека, который сформировал знание и потребность сограждан в здоровом сне и подарил своей Родине целый город – Доброград. В интервью «Бизнесу России» предприниматель Владимир Седов рассказал, что вдохновило его на реализацию самого амбициозного проекта в русском девелопменте.

– Ваш бизнес про здоровый сон – компания «Аскона» – у всей России на слуху. Шутка ли – три десятка лет на рынке. А почему вообще решили войти в такую специфическую сферу – матрасы, товары для сна?

– Абсолютная случайность! Первый проданный мной матрас был покупной – мы сами их ещё не делали, но уже начали продавать. В 1990-х годах мы сотрудничали с государственной компанией, которая располагалась на судостроительном оборонном заводе. Денег у них не было. На тот момент в России был огромный спрос на дефицитные товары. Хорошие матрасы в том числе. Мы привозили в эту компанию сырьё, они шили матрасы под заказ, и мы их продавали. Так и зарабатывали.

Чтобы представить, какой был ажиотаж на матрасы, достаточно вспомнить, что в СССР этого товара в формате B2C просто не существовало. Матрасы шились по заказу мебельных комбинатов и продавались вместе с кроватями – как правило, очень плохого качества, за что в народе их прозвали «судорога». Когда в США я впервые узнал о том, что матрасы в принципе можно купить отдельно от кровати, это было настоящее открытие.

– Интересно, но его величество случай сыграл роль и в начале вашего другого бизнеса – медицинского. Правда, в куда более трагическом контексте...

> **«Мне нужно было построить больницу, которая не даст людям умирать, меня тогда не интересовала возможность делать на этом бизнес».**

– Да, это было относительно недавно. 2012-й год, на моих глазах молодая женщина – сотрудница нашей компании – теряет сознание, вызываю скорую помощь – приезжают, забирают. Спустя пару дней решаю поинтересоваться её самочувствием и узнаю, что женщина умерла. Это стало для меня настоящим шоком: как это могло случиться? Стал выяснять подробности уже с главным врачом больницы: как лечили пациентку – прямо от приёмника, как приняли, кто осмотрел, что диагностировали, как подняли в отделение, как лечили. Оказалось, неправильно поставленный диагноз, некорректное лечение – меня эта история просто взорвала.

Я обратился к своей команде: «Давайте сделаем больницу». – «Мы будем развивать новое направление? Новый бизнес? В медицине?» – «Нет. Не знаю. Я не знаю, что такое медицинский бизнес. Я знаю одно: мы должны сделать больницу, и это не про бизнес, а про людей. Давайте сделаем больницу, которая будет спасать людей!».

– Отступать им было некуда, похоже!..

– Мне нужно было построить больницу, которая не даст людям умирать, меня тогда не интересовала возможность делать на этом бизнес.

Так появился первый в России проект госпиталя по технологии Fast Track Medicine – многопрофильная клиника, которая сочетает в себе передовые технологии и стандарты, новейшее оборудование и команду высококвалифицированных специалистов. Проект медицинского центра был реализован совместно с компанией Philips.

– Это правда, что персонал вашего медицинского центра подписывает согласие на запрет осуществления профессиональной деятельности за пределами медицинского центра? Почему?

– Правда. Потому что врач в больнице должен думать о своих пациентах, а не мчаться из кабинета в кабинет, из частной клиники в государственную, забывая о том, кого и где он сегодня лечил! Да, это иной уровень заработной платы – в разы больше, но зато я уверен, что в моей больнице будет сделано всё, чтобы пациент поправился и вернулся к прежней жизни. Не так давно наши врачи трижды вернули пациента с того света – сделали всё возможное, чтобы человек выжил. И это самое главное! Человеческая жизнь – высшая ценность!

– И всё же, пожалуй, именно Доброград – главный ваш проект. Как вообще пришла такая идея – построить не микрорайон даже, а целый город? Или это снова случайность?

> **«Мой единственный бизнес-ориентир – это здоровый и счастливый человек, и именно этим я руководствуюсь, принимая то или иное решение, создавая то или иное направление, проект».**

– На самом деле, проектов, подобных Доброграду, в мире более 600. Мы с командой проводили бенчмаркинг, ездили в США, где подобные или похожие проекты уже успешно реализованы и приносят прибыль. Но, как в случае с медицинским центром, так и с Доброградом, проекты не были задуманы как новые бизнесы, источники сверхприбыли. Первая и, пожалуй, единственная моя бизнес-история – это производство мебели, когда мне надо было что-то делать, чтобы зарабатывать.

Мой единственный бизнес-ориентир – это здоровый и

РИА НОВОСТИ

счастливый человек, и именно этим я руководствуюсь, принимая то или иное решение, создавая то или иное направление, проект. Поэтому мне пришла идея построить город «с нуля» – таким, каким он должен быть. Город для комфортной и здоровой жизни, город для человека, а не человек для города. «Я хочу, чтобы здесь жили люди, которые счастливы» – такая у меня была тогда бизнес-модель.

– Можно только представить себе уровень «понимания» коллегами столь смелой идеи...

– Ну, как учит нас история, открытия, победы, научные и технологические прорывы часто совершают те, в кого никто не верит.

Многие, кто меня очень хорошо знает, действительно считали эту затею утопией, провалом. Но я верил – верил в свой проект, верил, что смогу это сделать.

Мне пришлось «разбить кубышку» и вложить в эту свою мечту 7 млрд – банки тогда наотрез отказались финансировать проект. Но довольно быстро из «эмоции» Доброград стал бизнесом. И модель его предельно проста.

В стандартной схеме девелопмента ты задорого берёшь землю, строишь жильё и пытаешься отбить затраты, а в идеале – заработать. Здесь ты задёшево берёшь землю, тратишь на обустройство и инфраструктуру, по сути, те же деньги, как если бы брал в обжитом дорогом месте, но! Это уже управляемая тобой ценность. Ты чётко понимаешь, под какую аудиторию всё это делаешь. Ты можешь настраивать свой проект подо что угодно.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

С каждым днём вера у партнёров и инвесторов в эту мою сумасшедшую задумку прибавлялась, тем более что мы получили статус особой экономической зоны: приходят крупные инвестиционные фонды, частные инвесторы, арендаторы.

– Какова инфраструктурная ценность Доброграда?

– Когда Владимир Путин приехал сюда, он мне задал вопрос: «Для кого это?». Я ответил: «Владимир Владимирович, я хочу, чтобы здесь жили бедные и богатые, пьющие и трезвенники, верующие и атеисты. Хочу, чтобы мои дети росли в нерафинированном окружении». Я никогда не смог бы жить на Новой Риге в окружении себе подобных. Каким ребёнок вырастет? Ты можешь рассказывать всё что угодно, любые книги показывать. Он всё равно вырастает из окружения, из общества, в котором он живёт.

Мы стараемся создать город, идеальный для жизни трёх поколений, где и бабушки с дедушками, и дети, и внуки смогут найти себя в любимых занятиях. Работа в Москве, отдых в выходные – у нас.

«Мы стараемся создать город, идеальный для жизни трёх поколений, где и бабушки с дедушками, и дети, и внуки смогут найти себя в любимых занятиях. Работа в Москве, отдых в выходные – у нас».

– Вы ведь даже аэропорт построили...

– Да, причём мы прошли аудит и готовимся к оформлению документов для получения международного статуса. Через час (*после интервью. – Прим. ред.*) я вылетаю отсюда в Лондон.

– А что с социальной и культурной инфраструктурой в Доброграде?

– В сентябре в Доброграде начнёт работу образовательный комплекс «МИР», который включает в себя школу на 275 мест, детский сад на 100 мест и образовательные программы для взрослых. У нас точно будет лучшая школа. Не селекционная, а лучшая базовая. Школа будет работать «на потоке» с разными детьми. Здесь будут не только учить, но и воспитывать. Я сам педагог и считаю, что воспитание едва ли не более важный фактор, чем обу-

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

чение. Всего по проекту в Доброграде планируется 9 школ и 10 детских садов.

На территории Доброграда уже сейчас находится парк семейного отдыха площадью 60 га, спортивные и детские площадки, рестораны и кафе, стрелковый комплекс «Арга». До конца года мы откроем поле для гольфа. В следующем году здесь появится крупнейший в России вейк-парк. А в ближайшем будущем мы запустим в работу уникальный термальный комплекс.

Мы активно сотрудничаем с Большим театром – в Доброграде находится третья официальная сцена театра. Проводим ледовые шоу, фестивали, концерты, стендап-выступления – любой формат.

– Вы ещё и галерею собираетесь открывать?

– На каком-то этапе жизни, будучи любителем и коллекционером живописи, я стал относиться к этому искусству уже как инвестиционному проекту – личная коллекция требует иной площади, условий хранения. Было решено разработать проект современного мультиформатного арт-пространства. Провели переговоры с Пушкинским музеем, договорились о совместной работе с их специалистами. Сейчас в разработке проект галереи, где учтены все нюансы, требования к подобным пространствам: климат, влажность, системы безопасности и пр. Очень надеюсь, что в 2022 году свою коллекцию буду экспонировать уже там.

«Было решено разработать проект современного мультиформатного арт-пространства. Провели переговоры с Пушкинским музеем, договорились о совместной работе с их специалистами. Очень надеюсь, что в 2022 году свою коллекцию буду экспонировать уже там».

– Что вы коллекционируете?

– Я люблю русскую классику. Репин, Айвазовский.

– Известно требование в некоторых элитных коттеджных посёлках к единой стилистике фасадов домов, когда ни кондиционер не повесишь, ни крышу не покрасишь. Вы тоже боретесь за стилистическое единство?

– Мы действуем «мягкой силой». Наш архитектор разговаривает, убеждает. Контролируем, конечно, чтобы не было пестроты, хотя и даём полную свободу в архитектуре домов и стилистической трактовке. У нас разработаны архитектурные решения, которые можно реализовать в Доброграде, но это всё носит лишь рекомендательный характер. Хотя две вещи очень критичны: забор и цвет крыши. Мы категорически против высоких заборов, тем более что территория Доброграда надёжно охраняется. Но в целом жители, как правило, поддерживают наши решения.

– Есть ли какие-то «красные линии», которые претенденты на переезд в Доброград не могут переступать? Кому вы не будете рады?

– Да, было несколько случаев, когда мы отказывали людям в продаже. Есть «красные линии». Служба безопасности сообщает нам о рисках.

– И всё же хотя цены на жильё у вас не московские, но и доступными абсолютно для всех их не назовёшь… Какое-то отсечение в любом случае присутствует?

– Цены начинаются от 72 тыс. рублей за квадратный метр. Мы не продаём квартиры-студии, и площадь начинается от 43 кв. метров. Человек, который работает и имеет какие-то накопления, – он может купить квартиру по такой цене. Есть множество ипотечных программ, которые делают покупку более доступной. Меня мало интересует содержимое кошельков наших жителей, важнее – восприятие и приверженность тем ценностям, которые мы несём.

– Доброград же не будет постоянно оставаться «частным городом». Вы постепенно «дрейфуете» к муниципальному статусу?

– Я никогда не называл свой город «частным». Мы занимаемся вопросами эффективности и переводом города в статус муниципального. Мы начали путь к муниципализации, и ещё в 2019 году Дмитрий Медведев, будучи премьер-министром, подписал постановление о создании отдельного населённого пункта – посёлка Доброград. В 2022 году по плану мы как раз получаем статус муниципалитета. А дальше, по мере роста населения и развития инфраструктуры, будем продвигаться к официальному статусу города.

«Меня мало интересует содержимое кошельков наших жителей, важнее восприятие и приверженность тем ценностям, которые мы несём».

Но при этом мэрия и совет города Доброград пока что будут формироваться кадрами от девелопера. Для нас было сделано такое исключение в порядке пилотного эксперимента. И только после 70 % исполнения проекта эта машина начинает работать по всем правилам муниципального образования.

Наша задача – до этого момента сделать всё, чтобы сохранить нашу концепцию, наши ценности. А дальше мы остаёмся тут как бизнес.

– Сколько у вас населения на данный момент? Из тех, кто уже точно застраивается, живёт.

– Постоянно проживает около тысячи человек. В этом году мы заселяем новые дома и таунхаусы, как следствие, будет стремительный прирост населения.

– Муниципальное жильё когда-нибудь будет даваться в Доброграде бесплатно?

– Муниципальное жильё есть уже как 2 года – на выезде из города застройка, там живут люди. В 2017 году администрация Ковровского района попросила нас построить малоэтажный дом для тех, кто стоит в очереди на получение муниципального жилья. **БР**

Справка

Седов Владимир Михайлович, *предприниматель, основатель Askona Life Group, куда входят группа компаний «Аскона», группа компаний «Передовые мебельные технологии», Первый клинический медицинский центр и медицинская компания «АсконаМед», строительный дивизион.*

Родился 7 мая 1966 г. в г. Коврове. В группе работает свыше 9 тыс. сотрудников, из них 3,5 тыс. – в Коврове. В 2015 г. в Коврове был открыт уникальный медицинский центр.

В 2012 г. Владимир Седов начал строительство Доброграда – нового российского города, в котором благодаря современным технологиям и передовой урбанистике создаются максимально комфортные условия для жизни, работы и самореализации. В основе концепции города создание актуальной, масштабной, городской инфраструктуры, качественного и доступного жилья. Согласно градостроительному плану, к 2039 г. число жителей достигнет 50 тыс. человек. На территории города будет построено 1 543 000 кв. м жилья и 985 000 кв. м коммерческой недвижимости.

Владимир Седов профессионально увлекается гольфом, авторской песней, малой авиацией.

АНДРЕЙ КРИЧЕВСКИЙ: «Креативные индустрии – уникальное новое пространство роста»

Председатель Комитета РСПП по интеллектуальной собственности и креативным индустриям, президент Ассоциации IPChain Андрей Кричевский – о развитии креативного бизнеса, налогах и цифровизации.

– ООН объявила 2021 год международным годом креативной экономики. Почему такой акцент делается на креативных индустриях именно сейчас?

– Прежде всего очевидно, что это наиболее динамично растущий сегмент экономики – в последнее время он растёт быстрее других отраслей: на 14–15 % ежегодно. Поэтому он становится для всех государств своего рода «макгаффином» – «не важно, что это за вещь, главное, что все хотят ею обладать».

Такое стремление является совершенно рациональным, причём не только с экономической точки зрения. Современные государства, представляющие собой крупнейшие социально-технические системы, сталкиваются с целым набором серьёзнейших вызовов. В их числе контрпродуктивные коммуникации, пандемия и изоляция локальных сообществ. Это ведёт к росту энтропии государств – хаотичности и неопределённости, что является одним из наиболее критичных факторов риска.

Решая эту проблему, все ищут новые пространства, куда можно направить возросшую энтропию, отсюда такая популярность прожектов Илона Маска об освоении Марса, и отсюда же резкий рост актуальности повестки креативных индустрий. Зачастую креативные индустрии рассматриваются в качестве пресловутого «числа 42» или «ответа на все вопросы». Причина в том, что креативные индустрии создают уникальное новое пространство роста, где превалируют продуктивные коммуникации и безболезненно решается проблема пандемической изоляции. Если говорить проще, формируются рабочие места, энергия людей перенаправляется с социальных и политических вопросов на решение творческих бизнес-задач, безболезненно устанавливаются международные контакты, открываются новые ниши рынков.

Правительства разных государств давно поняли преимущества креативной экономики и последовательно вкладывают деньги в её развитие. Так, Департамент культуры и туризма Абу-Даби объявил, что потратит 6 млрд долл. на развитие креативного сектора. Правительства эмиратов систематически привлекают людей и идеи со всего мира, стремясь перевести экономику с сырьевых рельсов на путь инновационного развития.

> **«В России креативные индустрии долгое время представляли собой "гаражную экономику", то есть фактически существовали без взаимодействия с государством. Лишь отдельные их представители вырывались на "большую воду", где, впрочем, сталкивались с неготовностью экономической и административной инфраструктуры к работе с этим новым сегментом».**

Великобритания – одна из образцовых стран с точки зрения поддержки креативных индустрий. С 2018 года в Лондоне реализуется программа зон творческих предприятий (Creative Enterprise Zones). Это территории, на которых созданы условия максимального благоприятствования развитию творческого бизнеса от специальных налоговых режимов до льготных ставок аренды. Но интереснее всего то, как в Великобритании выстраивается взаимодействие государства и креативных индустрий – его основой стали секторальные сделки. Эти сделки заключаются между правительством страны и Советом по креативным индустриям, представляющим интересы предпринимателей. Суть таких сделок – взаимные обязательства в обмен на возможности. Такой подход позволил Великобритании стать одним из лидеров мировой креативной экономики.

В Японии креативные индустрии включены в пятёрку приоритетных отраслей. С 2010 года в стране действует бюро по продвижению творческих индустрий с годовым бюджетом в 19 млрд йен. Поддерживая самые разнообразные продукты творческого производства, от попкультуры до «образа жизни», Япония смогла за несколько лет увеличить свой культурный экспорт в 2 раза.

– На ваш взгляд, достаточна ли государственная поддержка креативного бизнеса в России?

– В России креативные индустрии долгое время представляли собой «гаражную экономику», то есть фактически существовали без взаимодействия с государством. Лишь отдельные их представители вырывались на «большую воду», где, впрочем, сталкивались с неготовностью экономической и административной инфраструктуры к работе с этим новым сегментом.

Первым системно отреагировал на общемировой тренд крупный бизнес – в РСПП был создан Комитет по интеллектуальной собственности и креативным индустриям.

Со стороны государства перелом наступил в 2020 году, благодаря усилиям первого заместителя руководителя Администрации Президента РФ Сергея Кириенко. «К слову "креативная" добавилось слово "индустрия", – говорил Сергей Владиленович. – И это означает, что творчество во всех отраслях экономики – это большой бизнес». В работу по изменению отношения государства к креативным индустриям и созданию необходимой инфраструктуры включились Управление Президента РФ по общественным проектам, ФГБУ «Роскультцентр», арт-кластер

> **«Острым для всех регионов остаётся вопрос по законодательному определению критериев отнесения к креативному предпринимательству тех или иных игроков рынка и по общегосударственным мерам поддержки».**

ПРЕСС-СЛУЖБА TPQUORUM

«Таврида» и др. Была создана межведомственная рабочая группа при Правительстве и Администрации Президента РФ по поддержке креативных индустрий.

Практически сразу на позитивный сигнал о готовности к диалогу со стороны государства отреагировали представители индустрий – была создана Федерация креативных индустрий, которая объединила ведущие профессиональные организации, творческие союзы и успешные компании креативного бизнеса.

Значительный и системный вклад в эту работу вносит Минкультуры России, которое представило законопроект, разработанный на основе сформулированных на площадке РСПП предложений профессионального сообщества. Кроме законопроекта, ведомство под руководством Ольги Любимовой подготовило Концепцию развития творческих (креативных) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки в крупных и крупнейших городских агломерациях до 2030 года, которая сейчас находится на стадии утверждения Правительством РФ.

Обобщая, можно зафиксировать, что государство предпринимает реальные усилия по созданию условий развития креативной экономики и индустрий в нашей стране. Однако эта работа ещё далека от завершения. Как минимум нужно сдвинуть с места два огромных «залежавшихся камня» – модернизацию системы налогообложения и ревитализацию сферы интеллектуальной собственности. Все подходы к решению этих задач уже сформулированы, теперь дело за их реализацией со стороны государства.

«Государство предпринимает реальные усилия по созданию условий развития креативной экономики и индустрий в нашей стране. Однако эта работа ещё далека от завершения».

– Если мы говорим о законодательных мерах, то как следует решать эту проблему – с помощью больших федеральных проектов? Или же регионы на месте лучше знают, как поддержать свои креативные отрасли?

– На региональном уровне, исключая Москву, к сожалению, недостаточно реальных инструментов, полномочий и бюджетных ресурсов. Об этом шла речь недавно и на Российской креативной неделе. Острым для всех регионов остаётся вопрос по законодательному определению критериев отнесения к креативному предпринимательству тех или иных игроков рынка и по общегосударственным мерам поддержки. Прекрасно, когда такая структура, как недавно учреждённый Президентский фонд культурных инициатив, оказывает грантовую поддержку креативному бизнесу – он уже собрал более 12,5 тыс. заявок. Однако если вопрос стартового финансирования для креативных проектов отчасти решён государством, то остаётся проблема бюджетирования их последующего развития – на стадиях расширения и зрелости. Здесь необходим нормальный доступ к венчурному и банковскому финансированию. К сожалению, ни инфраструктурных, ни нормативных решений по этим вопросам пока нет.

– На Петербургском форуме в этом году вы говорили о том, что прикладная наука должна осознать себя как одну из креативных индустрий. Какие подходы креативного бизнеса, на ваш взгляд, могла бы наука использовать?

– На ПМЭФ мы обсуждали роль креативных индустрий в популяризации научных знаний, науки – как важнейшего сегмента креативной экономики в целом. Я тогда говорил и готов повторить – чтобы прикладная наука была эффективной и востребованной в современной экономике, она должна осознать себя в качестве одной из креативных индустрий.

Объясню чуть подробнее. В своём базисе культура охватывает все знания, навыки и умения, накопленные социумом. Культура порождает цивилизацию, чьим производным институтом становится наука. Ключевая роль науки, на мой взгляд, – дать знания, чтобы обеспечить стабильность и способность цивилизации к саморазвитию. Наука – это инструмент развития, ответа на вызовы, создающие угрозу цивилизации, и одновременно главный индикатор такого развития. Падает уровень науки – цивилизация стагнирует. Растёт – цивилизация стабильна и устойчива.

К сожалению, приходится признать, что наша наука в какой-то мере проглядела тектонический сдвиг, который произошёл в мироустройстве в силу цифровизации. Творческое и интеллектуальное производство сегодня стали децентрализованными, а создатель и потребитель их продукции, наоборот, – неразделимыми. Именно этому сдвигу отвечают новые формы экономики, называемые нами креативными индустриями.

«Чтобы прикладная наука была эффективной и востребованной в современной экономике, она должна осознать себя в качестве одной из креативных индустрий».

– К какой доле ВВП должен стремиться креативный бизнес? Как вы оцениваете объём рынка интеллектуальной собственности в России сейчас? О цифрах какого порядка речь?

– Доля креативных индустрий в ВВП нашей страны сейчас составляет скромные 2,4 %, тогда как в других странах этот показатель значительно выше: в Германии, Великобритании, ряде других стран он достигает 10–15 %.

Чтобы достигнуть показателей стран – лидеров креативной экономики, надо поступательно решать реальные проблемы креативного сообщества. Не надо далеко ходить, только лишь построение эффективной системы управления интеллектуальной собственностью может принести российской экономике как минимум 5–6 % ВВП.

– Интеллектуальная собственность по закону – это актив. А в реальной жизни? Можно оставить права на произведение или патент в залог?

– Правообладатель может попытаться оформить кредит

ФОНД РОСКОНГРЕСС

под залог интеллектуальных прав, но никто не гарантирует, что банк сочтёт этот актив ликвидным. Банки неохотно выдают кредиты такого типа. Они привыкли работать с недвижимостью или другим традиционным имуществом, а не с нематериальными активами, стоимость и ликвидность которых куда труднее оценивать.

Недоверие банков во многом вызвано отсутствием подходов к оценке и страхованию на случай дефолта заёмщика. Но надо понимать, что доверие не возникнет на пустом месте. Необходимо вырабатывать такие подходы, например в режиме «регуляторной песочницы», что позволит заинтересовать Центробанк в адаптации его регламентов к работе с новым для России типом экономических активов. Из позитивного – уже сейчас мы накапливаем опыт успешных кампаний по привлечению средств на краудлендинговых и краудфандинговых платформах – Co-Fi, Kickstarter, Planeta.

«Мировой рынок контрафакта – де-факто очень прибыльный преступный бизнес. По объёму не уступает рынкам наркотиков и торговли людьми, вместе взятым».

– В 1990-х Россия была пиратским царством. А как дела обстоят сейчас? Где, в каких сегментах прячутся недобросовестные игроки, мошенники? Какая доля рынка ими оккупирована?

– Мировой рынок контрафакта – де-факто очень прибыльный преступный бизнес. По объёму не уступает рынкам наркотиков и торговли людьми, вместе взятым. Организация экономического сотрудничества и развития подсчитала, что доля контрафакта в общем объёме мировой торговли в последнее десятилетие увеличилась с 2,5 % в 2013 году до 3,3 %. Продажи контрафактной и пиратской продукции достигли 1,82 трлн долл. в год (по данным Associated Press).

В России 30 % непродовольственных товаров повседневного спроса тоже являются контрафактными. Оборот контрафактных непродовольственных потребительских товаров почти в 2 раза превышает бюджет Москвы. В 2019 году это 5,2 трлн рублей, что приближается к 5 % ВВП страны. При этом объём недополученных бюджетом страны налогов только в части НДС больше 500 млрд рублей.

При всём понимании масштабности процессов спохватились мы совсем недавно. Стратегия по противодействию незаконному обороту промышленной продукции до 2025 года утверждена в 2021 году. Одна из основных мер по борьбе с контрафактом в Стратегии – развитие системы маркировки и прослеживаемости продукции путём нанесения RFID-меток и цифровых кодов. Однако мне ближе позиция ряда ведущих участников рынка и экспертов: маркировка не разрушит систему распространения контрафакта, а только приведёт к росту стоимости легальной продукции. И контрафактные товары станут ещё более привлекательными по цене.

Раз пиратство и контрафакт – это бизнес, значит, и искоренить их поможет только бизнес-подход. Необходимо формировать традиции добросовестного поведения и ценности интеллектуальной собственности. Предположу, что государство должно вести себя проактивно – зафиксировать определённый «ритуал» в отношении интеллектуальной собственности в качестве условия доступа к благам. Начать можно с массовой фиксации нематериальных активов в структуре баланса предприятий, с регистрации своих интеллектуальных прав авторами с помощью цифровых сервисов. В качестве награды за исполнение «ритуала» государство могло бы сформировать пакет налоговых льгот, отчасти схожих с налоговым режимом, предоставленным ИТ-отрасли.

– Почему именно блокчейн-инфраструктура, на ваш взгляд, в наибольшей степени подходит для управления интеллектуальной собственностью?

– Технология блокчейн даёт принципиально новые возможности всем участникам рынка интеллектуальной собственности. Цифровое описание объектов, «умные» контракты, идентификация объектов и активов, цифровой нотариат стали на его основе реальностью. Это минимизирует издержки бизнеса и поднимает сферу IP на качественно новый уровень.

В июне этого года состоялось знаковое событие для всего рынка интеллектуальной собственности – Президент РФ Владимир Путин подписал Указ о создании общественно-государственной организации «Российский центр оборота прав на результаты творческой деятельности». В функции Центра входит подключение к инфраструктуре IPChain корпоративных и публичных сервисов и платформ, а также стандартизация обмена данными об объектах интеллектуальной собственности, включая оказание государственных услуг. Со стороны Российской Федерации учредителем Центра выступает Минцифры России, второй учредитель – Ассоциация IPChain.

«Технология блокчейн даёт принципиально новые возможности всем участникам рынка интеллектуальной собственности. Цифровое описание объектов, "умные" контракты, идентификация объектов и активов, цифровой нотариат стали на его основе реальностью».

Сеть IPChain создавалась с 2017 года, в ней участвуют более 30 ведущих игроков сферы IP, среди которых Суд по интеллектуальным правам, Роспатент, Росстандарт, корпорация «Роскосмос», институты развития – РВК, ВЭБ-Инновации, Фонд «Сколково». Сегодня в сети зафиксировано более 5 млн транзакций с разнообразными результатами творческой, научно-технической деятельности. С учётом количества узлов и объёма транзакций IPChain стала одной из крупнейших мировых корпоративных блокчейн-сетей.

Указ Президента РФ означает, что единственная на территории ЕАЭС блокчейн-инфраструктура оборота интеллектуальных прав перешла из статуса частной инициативы участников рынка в ранг общественно-государственного платформенного решения. Это даёт нашей стране серьёзное преимущество в технологической гонке. **БР**

Справка

Андрей Кричевский,
председатель Комитета РСПП по интеллектуальной собственности и креативным индустриям, президент Ассоциации IPChain.

Более 14 лет работает в сфере интеллектуальной собственности.
Был инициатором создания Евразийской конфедерации обществ правообладателей (ЕАКОП).
В 2017 г. выступил идеологом создания Ассоциации IPChain.
В 2019 г. вошёл в состав Правления РСПП и возглавил Комитет по интеллектуальной собственности и креативным индустриям.
В 2020 г. выступил одним из инициаторов создания в России Федерации креативных индустрий.

АНДРЕЙ БЫСТРИЦКИЙ: «Креативность – это способ усиления конкуренции»

О том, какую роль играют креативные индустрии в современной российской экономике и могут ли они стать драйвером развития страны, рассказывает декан факультета коммуникаций, медиа и дизайна НИУ ВШЭ Андрей Быстрицкий.

– Насколько креативные индустрии в России конкурентоспособны в мировом контексте?

– Практически все современные индустрии приобрели ту или иную степень креативности. Как можно отличить, какая индустрия креативная, а какая – нет? Сталеплавильное дело во многом тоже креативное; когда-то мы говорили о цифровой экономике, но сейчас нецифровой экономики в принципе нет. Представьте, что в XIX веке появились телефоны: сначала они были у десятка человек, из которых – один в Лондоне, другой – в Нью-Йорке, но потом они стали повсеместными, и нетелефонной экономики больше не осталось. Креативные индустрии сегодня не только неотделимы, но они и неотличимы от других типов индустрий. Россия вполне конкурентоспособна на мировом рынке креативных индустрий. Более того, она передовая страна в этом отношении. Я бы не стал преувеличивать наше значение, но стыдиться нам нечего, в том числе в области искусства, которое у нас одно из самых передовых в мире, и заканчивая различными технологиями. Возможно, в области фундаментальной науки, классического изобретательства и патентного права у нас достаточно мало результатов, но это уравновешивается большим вкладом людей из России в креативные индустрии.

> **«Россия вполне конкурентоспособна на мировом рынке креативных индустрий. Более того, она передовая страна в этом отношении. Я бы не стал преувеличивать наше значение, но стыдиться нам нечего, в том числе в области искусства, которое у нас одно из самых передовых в мире, и заканчивая различными технологиями».**

– В каких креативных индустриях представители России добились наиболее заметных успехов?

– Мы не так плохи в креативности обыкновенной экономики, в том числе в широко понимаемой экономике ИТ. В России всё неплохо обстоит с рекламой и интегрированными коммуникациями. У нас достаточно примеров успешного экспорта, например «Яндекс» и Kaspersky – это примеры мирового успеха. Кинематограф в России стал в целом лучше, чем был прежде. Мы живём в то время, когда реальные возможности людей невероятно велики: хотите построить километровую башню – стройте, инженер разработает, а компьютер нарисует. В этом смысле технологические возможности практически не ограничены. В силу этого изменились принципы конкуренции, появилась огромная необходимость в брендинге и создании каких-то отличий. Сегодня автомобили выпускает практически любая страна, но совершенно невозможно понять, чем одна машина лучше другой. Поэтому чтобы увеличить объём продаж, вы придумываете разные фокусы, креативничаете. В итоге у Mercedes – один образ, у BMW – другой, у Ford – третий, у Lada Kalina – четвёртый, всё это попытки найти свою аудиторию. Понятие креативности достаточно размыто: она есть везде, а связано это с огромным объёмом производства.

– Можно ли сказать, что с этой точки зрения Tesla – это продукт креативной индустрии? И в какие сектора экономики креативность шагнёт дальше?

– Под креативными индустриями многие имеют в виду экономику развлечений, но нельзя сказать, что есть какая-то твёрдая терминология. Tesla – это прежде всего романтическое название, компания включает в себя массу всего, что делает её необычайно творческой организацией. Сам Илон Маск – фантазёр, актёр, снимался в кино, за словом в карман не лезет, может, он и не такой ведущий инженер и предприниматель, но то, что он умело обращается с общественным мнением, – это факт. Креативность проявляется во всём, ведь условно производство мебели или медицинские технологии – это тоже креативные индустрии. Если раньше медицина включала в себя только искусство врача, то сейчас появилась дистанционная медицина, и ей нужны люди, которые будут создавать удобный, дизайнерский дисплей, чёткий понятный интерфейс – это всё продукт креативных индустрий.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

> **«Если раньше медицина включала в себя только искусство врача, то сейчас появилась дистанционная медицина, и ей нужны люди, которые будут создавать удобный, дизайнерский дисплей, чёткий понятный интерфейс – это всё продукт креативных индустрий».**

– Многие эксперты говорят, что мы должны противопоставить сырьевой экономике именно креативные индустрии. Согласны ли вы с этим мнением и что может выступить такой точкой роста?

– Конечно, креативные индустрии и есть точка роста для всей экономики. Например, та же Tesla – это компания, построенная на имидже основателя и заработавшая себе на этом стоимость. В ИТ-сфере тоже на этом построена стоимость компаний, например прибыльность Facebook довольно тяжело посчитать, но наличие миллиарда пользователей даёт фантастическое ощущение. Просто мир перенасыщен деньгами, и во многом идёт конкуренция за средства инвесторов. Инвестор может не рассчитывать на прибыль, но проект его всё равно заинтересует.

– То есть во многом стоимость такой компании, как Tesla, сформирована ожиданиями потребителей? Какие ещё отрасли могут стать поставщиками таких игроков?

– Креативные индустрии находятся на верхних этажах пирамиды Маслоу: поиск себя, самореализация и т.д., и здесь роль конкуренции резко возрастает. Компании хотят предложить потребителю товар, чтобы он как-то его заводил, товар

КЛУБ «ВАЛДАЙ»

должен нравиться клиенту. По сути, креативность – это способ усиления конкуренции и создания разделительных линий, что модно, что прилично и т.д.

– Какая роль в этом процессе отводится государству?

– Государство активно присутствует на этом рынке, например оно борется с креативно развивающимися криптовалютами типа биткоина. Государство будет на этом рынке существовать, и к этому надо относиться спокойно. Государство должно быть гарантом того, что конкуренция будет сохраняться, оно выполняет роль сторожа, инвестора и создателя условий.

– На Западе есть примеры сценаристов и писателей, которые стали долларовыми миллиардерами исключительно благодаря своему творчеству. Надо ли менять что-то в структуре авторского права в России, чтобы у наших творческих людей тоже был экономический стимул?

– Это сложный вопрос, потому что во времена Шекспира, как мы знаем, никакого авторского права не было, но, действительно, сегодня многие деятели культуры становятся очень богатыми людьми. В целом в искусство сегодня потекли невероятные деньги. Раньше за 3 млн долл. снимали целое кино, а сейчас это небольшая цена за один эпизод в сериале. Гонорары просто колоссальные, но так было не всегда, например актёры долгое время были в кабале, но потом изменились контракты, поменялась правовая система. В России доходы сценаристов тоже растут, хотя у нас бюджеты кино на порядок ниже, соответственно на порядок меньше и сценарные бюджеты, хотя писатели уровня Лукьяненко далеко не бедствуют. Основная проблема – в России рынок сбыта по-прежнему маленький, несмотря на то, что в целом жизнь в стране, скорее, улучшается. Например, платёжеспособный спрос на образование не сокращается, а растёт. В Высшую школу экономики все желающие за деньги поступить не могут, а это один из самых дорогих вузов в стране. Конечно, нам нужен экономический рост не на 1–2 % в год, а на 7–8 %, но в целом доходность креативных индустрий тоже увеличивается даже в текущих условиях.

– Раньше считалось, что актёр, писатель или художник – это бедолага в шарфе. Кем видят сегодня себя ваши студенты в Высшей школе экономики? Изменилось ли это отношение к людям творческих специальностей?

– Бедолага в шарфе – это во многом миф, он не очень существовал уже в Российской империи: Шаляпин, Дягилев или Коровин были достаточно богатыми людьми. Скорее, это образ французской богемы с Монмартра, который к современной России отношения не имеет. Интерес к креативным индустриям объясняется тем, что в этом направлении мы во многом остаёмся законодателями моды, особенно в классическом искусстве. Россия вообще не маргинальная страна, наивно и ошибочно так думать, маргинальные страны в космос не летают и такого количества фильмов не снимают. Более того, сейчас всё больше российских фильмов пользуются успехом за рубежом, причём это как артхаусные фильмы, так и вполне коммерческие картины типа «Майора Грома».

«Валдайский клуб – это think-tank, который работает в сфере широко понимаемых международных отношений. Поэтому у нас разные направления: евразийская интеграция, безопасность, развитие Центральной Азии и многое-многое другое».

– Какие факторы могут стать точками роста в России с точки зрения креативных индустрий?

– Это множество факторов: региональное и этническое разнообразие, традиционное научное образование и многое-многое другое. Даже пандемия коронавируса показала, что российская медицина не идеальна, но она справляется с ситуацией не хуже, чем в других странах. Если говорить серьёзно, прорывы могут быть в области креативных ИТ, а также всего, что связано с дизайном и архитектурой, созданием разного рода изображений: видео, начиная от макетов и заканчивая чем угодно. Не так всё плохо в России обстоит с медициной и биологией. Даже производство вооружений тоже с точки зрения постмодернистского мира – это креативная индустрия.

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

– Вы являетесь председателем клуба «Валдай». Какие у вас планы работы в этом направлении?

– Валдайский клуб – это think-tank, который работает в сфере широко понимаемых международных отношений. Поэтому у нас разные направления: евразийская интеграция, безопасность, развитие Центральной Азии и многое-многое другое. Мы постоянно участвуем в больших конференциях и форумах, и следующим таким мероприятием для нас станет Восточный экономический форум. Если говорить в целом, мы обсуждаем тот мир, который меняется на наших глазах. **БР**

Справка

Быстрицкий Андрей Георгиевич,
председатель Совета Фонда развития и поддержки Международного дискуссионного клуба «Валдай»; профессор; декан факультета коммуникаций, медиа и дизайна НИУ ВШЭ; член Союза писателей.

Кандидат педагогических наук (1989).
В 1985–1991 гг. – научный сотрудник Академии педагогических наук.
В 1991–1996 гг. – сотрудник ВГТРК; автор и ведущий ряда теле- и радиопрограмм.
В 1996–1997 гг. – заведующий отделом общества еженедельного общественно-политического журнала «Итоги».
В 1997–1998 гг. – заместитель генерального директора ОАО «ТВ Центр».
В 1998–1999 гг. – продюсер Русской службы BBC.
В 1999–2000 гг. – сопредседатель оргкомитета фестиваля «Неофициальная Москва»; член редколлегии газеты «Московская альтернатива»; председатель Общероссийской государственной радиовещательной компании «Маяк»; генеральный директор ВГТК «Вести».
В 2000–2008 гг. – заместитель генерального директора телеканала «Россия» и глава Совета вещателей стран СНГ.
В 2000–2013 гг. – член совета директоров и вице-президент международной вещательной компании Euronews.
В 2005–2007 гг. – главный редактор ежемесячного гуманитарного журнала «Апология».
В 2008–2013 гг. – председатель Российской государственной радиовещательной компании «Голос России».
Награждён орденом Почёта.

ОЛЕГ ТЕПЛОВ: «Пандемия значительно ускорила развитие приоритетных для нас отраслей»

VEB Ventures – компания Группы ВЭБ.РФ, созданная для поддержки высокотехнологичных проектов через прямые сделки и управление венчурными фондами. То есть она работает с наиболее интересными, инновационными и потенциально «громкими» стартапами России. Мы узнали у генерального директора VEB Ventures Олега Теплова, как его команда выбирает перспективные проекты, стоит ли российским стартапам стремиться в Китай любой ценой и какая связь между триатлоном и развитием городской инфраструктуры.

– Сейчас много проектов ищет финансирование на высоком уровне. Вероятно, у вас уже есть портрет идеального кандидата? Можете ли вы назвать качества, которыми должен обладать проект, который вас заинтересует? Есть ли критерии – по отраслям, масштабу?

– Критерии, конечно же, есть. Они описаны в Инвестиционном меморандуме, в рамках которого мы работаем. Прежде всего для нас важно иметь дело с апробированным бизнесом с подтверждённой бизнес-моделью. Компания должна работать на рынке на протяжении как минимум года, чтобы протестировать гипотезы, заложенные в бизнес-модель, и получить первую выручку.

Если говорить простым языком, то ключевые критерии следующие:

- стадия проекта – А+;
- выход из ложи стартапов;
- объём запрашиваемых инвестиций – от 300 млн рублей. Их можем предоставить мы сами или привлечь в проект дополнительных партнёров.

Если говорить об отраслях экономики, которые для нас наиболее приоритетны, то, с одной стороны, мы достаточно универсальны, а с другой – придерживаемся критериев, заложенных в Финансовом меморандуме ВЭБ.РФ, там перечислены основные направления для инвестиций. Мы ориентируемся на рынки Национальной технологической инициативы, которые в ближайшие 15–20 лет будут определять структуру мировой экономики. Это проекты в области городской экономики, направленные на технологическое развитие, проекты в области телемедицины, новых материалов, беспилотных логистических коридоров – и, конечно, биотех.

> **«Мы всегда говорим нашим потенциальным заявителям: сразу смотрите на свой продукт глобально. Только в глобальной конкуренции вы можете оценить конкурентоспособность вашего решения».**

– Когда вы выбираете проекты, вы оцениваете их потенциал исключительно на российском рынке – или и на международном? Как VEB Ventures помогает в выходе и продвижении российских компаний на зарубежных рынках?

– Мы всегда говорим нашим потенциальным заявителям: сразу смотрите на свой продукт глобально. Только в глобальной конкуренции вы можете оценить конкурентоспособность вашего решения. Оценивая перспективы востребованности или развития продуктов, мы понимаем, что можем принести этим проектам гораздо большую добавленную стоимость, если поможем выйти на зарубежные рынки.

Инструменты для этого у VEB Ventures есть. Это совместные финансовые платформы с международными партнёрами. Мы сделали с коллегами из Индии инвестиционную платформу Viman, которая помогает выводить компании на рынки Юго-Восточной Азии.

Есть ряд потенциальных партнёрств с фондами из стран Ближнего Востока. У нас даже есть несколько портфельных компаний, в которых мы участвуем совместно с такими фондами, как Mubadala и Target Global. То есть уже работаем на глобальных рынках.

Естественно, мы пользуемся всем инструментарием фондов и институтов развития, находящихся в Группе ВЭБ.РФ. В первую очередь надо отметить Российский экспортный центр и его формы поддержки, Росэксимбанк, Агентство трансфера технологий, Агентство технологического развития.

– Сейчас все хотят в Китай – по вашему опыту, каким стартапам прежде всего стоит туда выходить? Какие особенности менталитета учитывать, чего ожидают китайцы от нас?

– Китайская инновационная экономика способна переварить любой стартап. Основная проблема – защита своих прав при выходе на этот всеядный рынок. Самостоятельно выйти в Китай, конечно, не получится – нужно обязательно обзаводиться китайскими партнёрами. Не поработав с китайцами бок о бок хотя бы несколько лет, очень сложно интегрироваться в этот рынок.

У Группы ВЭБ.РФ есть инструменты поддержки и помощи для продажи технологий или вывода их на китайский рынок в основные инновационные хабы – Шэньчжэнь и Гонконг. Помимо Российского экспортного центра, у нас есть Российская торговая компания (РТК), которая базируется в Гонконге и помогает

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

нашим стартапам выходить на этот рынок.

Сейчас мы с РТК активно смотрим большой портфель компаний, связанных с беспилотными летательными аппаратами, с энергетической и беспилотной историей не только в воздухе, но и в автомобилях, судовождении. Это направление является одним из самых перспективных на китайском рынке.

– Вы упомянули, что при выходе в Китай важно уметь защищать свои права. Вы имели в виду интеллектуальную собственность?

– Интеллектуальную собственность и ноу-хау. Сейчас связи настолько переплетены в любом рынке, будь то Китай, Индонезия, Ближний Восток или Европа, что просто так прийти и показать технологию, какая она классная, «мы её только что придумали», без проработки детальной защиты своей интеллектуальной собственности невозможно. Это чревато копированием, дублированием решений, и в итоге вы просто не сможете конкурировать с местными бизнесменами.

– То есть вы оказываете и юридическую поддержку?

– У нас есть и такой инструментарий. Есть два ключевых игрока, которые всем компаниям – нам, другим стартапам, компаниям, которые приходят в другие фонды, – оказывают поддержку по защите интеллектуальной собственности. Это Центр интеллектуальных прав «Сколково» и Роспатент, который защищает наши компании на глобальных рынках.

– Кстати, о Сколково. Может создаться впечатление, что VEB Ventures в основном работает со сколковскими проектами. У них есть какие-то «генетические» отличия, которые вас привлекают?

– Я бы не сказал, что работаем в основном с ними. Мы работаем со всеми воронками проектов, которые к нам поступают, но ближе «Сколково». Тут и доступность не только физическая (наш офис – в «Сколково»), но и инфраструктурная, начиная от Сколтеха, где можно выучить себе будущих сотрудников, МШУ, лабораторий. Это помогает компаниям развиваться, быстрее находить шероховатости в своих проектах, тестировать гипотезы, делать пилоты, если надо.

– Фармацевтика и биотехнологии во время пандемии стали очень популярными отраслями. Можно ли ждать от россиян прорывных решений в этих сегментах?

– У россиян есть шансы придумать прорывные решения практически везде. Заделов много. Посмотрите стартапы в Новосибирске от новосибирского отделения РАН. Они потрясают своими решениями в области медтеха и биотеха. В Калининградской особой экономической зоне созданы прекраснейшие условия. Остров Русский – лидер в VR и дополненной реальности.

Если концентрироваться на биотехе, медтехе и фарме, то здесь есть интересные решения. У нас выделено целое направление в области персонализированной медицины – здесь и носимые гаджеты, и инвазивные методы быстрой доставки лекарств. Телемедицина как таковая с предиктивным анализом тоже является для нас перспективным направлением. В 2020 году эта сфера стала лидером по объёму вложенных средств, при этом наша инвестиция в сеть клиник и цифровой сервис «Доктор Рядом» была признана самой крупной сделкой на венчурном рынке.

В нашем портфеле и в портфеле дочерних фондов уже есть не один проект в этой области. Поэтому мы считаем, что можем конкурировать на глобальных рынках. В том числе наши партнёры, наша фарма может конкурировать и с большой фармой. Российские вакцины («Спутник V» и другие) – это ли не подтверждение того, что у нас всё может получиться?

– Ещё одна модная тема, где у нас многое получается, – это космос. Вы считаете, что проекты, включающие космическую составляющую, – это дань моде, или за ними всегда стоит что-то интересное и прорывное? Есть ли такие проекты в вашем портфеле?

– Космос всегда был на пике научной моды. С появления первой баллистической ракеты и вообще идеи о его освоении он всегда привлекал самые перспективные умы.

Мы работаем с космической тематикой в рамках подразделения SpaceNet Национальной технологической инициативы, которое занимается спутниками, новыми формами передачи данных или покрытия. Отдельных космических проектов у нас в портфеле пока нет, но будем рады получить предложения от коллег. Как инвесторы, мы видим потенциал в этой области, ожидается, что в 2040 году индустрия будет генерировать выручку в размере 1 трлн долларов.

– Какие направления в области искусственного интеллекта и робототехники вы считаете наиболее интересными и достойными вашего внимания?

– Мы ищем и поставляем проекты, использующие ИИ, но он, как правило, остаётся составляющей частью или технологией других решений. Например, у нас есть проекты в цифровизации промышленности, где мы используем обучающиеся нейросети и предиктивную аналитику. Есть проекты в телемедицине, где тоже используются нейросети.

В нашем портфеле напрямую нет производителей роботов как таковых, но мы помогаем ряду таких проектов получать банковское финансирование. В портфеле наших дочерних компаний есть проекты, связанные с робототехникой. Небезызвестная компания «Моторика», например.

Наши исследования доказывают, что технологии машинного обучения и обработки больших данных помогают экономить время, снимают на-

«У нас даже есть несколько портфельных компаний, в которых мы участвуем совместно с такими фондами, как Mubadala и Target Global. То есть уже работаем на глобальных рынках».

«У россиян есть шансы придумать прорывные решения практически везде. Заделов много. Посмотрите стартапы в Новосибирске от новосибирского отделения РАН. Они потрясают своими решениями в области медтеха и биотеха».

грузку со многих организаций, а значит, и уменьшают шансы допустить ошибку.

– Пандемия как-то сдвинула отраслевую направленность проектов?

– Пандемия подтвердила нашу стратегию и ускорила темпы развития наших портфельных компаний в области цифровизации ряда отраслей. Поэтому в существенной степени приоритеты VEB Ventures не изменились.

– Многие эксперты говорят, что у российских инвестиционных проектов есть одна большая проблема и узкое место – переход от разработки к упаковке в конечный продукт. VEB Ventures помогает упаковывать?

– Да. Если мы видим перспективный проект и понимаем, что он может принести не просто один «икс» к выручке при выходе, а гораздо больше, мы более широко ему помогаем. Если сказать простым языком, то все наши портфельные компании получают поддержку в упаковке. Иногда это упаковка проекта до нашего вхождения.

– В прошлом году компания инвестировала значительные средства в группу «Цифра». На что конкретно были направлены средства? Какая отдача ожидается от этих вложений?

– Средства были направлены на доработку и разработку новых версий решений, на ещё большую интеграцию в единую платформу различных частей программного обеспечения для управления и цифровизации предприятий.

Переоценка портфеля происходит раз в год. Мы видим рост рынка и надеемся, что она будет сделана в положительную сторону.

– Вы можете привести примеры реализованных проектов, из которых вы, возможно, уже вышли, но можете сказать, что без вас проект не был бы таким, каким он стал?

– Мы можем сказать так про все проекты, но мы не спешим выходить из проектов, потому что верим в их ещё большее развитие. Мы же не только институт развития, но и венчурный фонд, который должен принести доходность своему акционеру.

Часто мы видим, что есть запросы от других инвесторов на вхождение в наши компании. Например, у нас есть компания Alphaopen – поставщик цифровых решений для управления районами, домами и ситуационными центрами, для интернета вещей. К нам пришли стратегические инвесторы, которые хотят войти в эту компанию.

Другой пример – вместе с партнёром «Максима Телеком» мы сделали экспорт российских решений в метро города Дели. Теперь в индийской столице на самой загруженной ветке города (одной из немногих, которая проходит под землёй), идущей от аэропорта в центр, есть Wi-Fi. Мы помогли компании «Максима Телеком» финансами – они запустили проект и вернули заём. То есть с нашей помощью ребята экспортировали российские технологии.

– Если позволите, один вопрос не о стартапах. Недавно при вашей поддержке в Санкт-Петербурге прошли соревнования IRONMAN, о которых слышали, кажется, даже многие из тех, кто не увлекается триатлоном. Это стыкуется с вашими бизнес-целями – или дань давнему увлечению?

– Я действительно занимаюсь триатлоном, но в поддержке таких соревнований есть довольно прозрачная бизнес-логика. Один из приоритетов ВЭБ.РФ – развитие городской экономики. Например, инвестиции в транспортную систему, когда в городе по расписанию начинают ездить новые комфортные автобусы с Wi-Fi внутри, а система управления подсказывает пассажиру время прибытия. Просто создать такую инфраструктуру недостаточно для развития города, нужно чтобы вокруг открывались кафе, магазины, отели. А для этого, в свою очередь, нужно, чтобы в город приезжали туристы.

С другой стороны, есть национальный проект по популяризации спорта. На стыке этих двух проектов и социального предпринимательства и построено партнёрство ВЭБ.РФ с Лигой Героев. ВЭБ в партнёрстве с Лигой и IRONMAN совместно провели первый старт международной серии. Это крупнейшее и самое известное в мире спортивное мероприятие для любителей такого сложного вида спорта.

В Петербург приехали 2,5 тыс. атлетов, а с ними ещё команды поддержки: семьи, друзья, подруги и т.д. То есть умножьте количество туристов ещё на три. Все эти люди потратили деньги в ресторанах, отелях, городском транспорте… Так что мы будем развивать это партнёрство.

– В перспективе это могут быть не только спортивные проекты, но и культурные фестивали?

– В рамках колеса городской экономики есть одно направление – социально-культурное развитие. Помимо инфраструктуры, то есть создания гостиниц, открытия точек малого бизнеса, создания комфортной среды, мы ещё и пытаемся привить правильную русскую культуру. Консерватории, залы, картинные галереи – это всё с экономической точки зрения создаёт ещё большую доходность для наших проектов. **БР**

«ВЭБ в партнёрстве с Лигой Героев и IRONMAN совместно провели первый старт международной серии. Это крупнейшее и самое известное в мире спортивное мероприятие для любителей такого сложного вида спорта».

Справка

Теплов Олег Владимирович, *генеральный директор фонда VEB Ventures Группы ВЭБ.РФ, российский экономист, банкир, финансист. Один из создателей государственной программы «Национальная технологическая инициатива» (НТИ).*

Родился в 1978 г. в г. Москве.

Имеет 20-летний опыт работы в финансовом и государственном секторе. До прихода в VEB Ventures занимал должность референта Экспертного управления Президента РФ, где принимал участие в разработке и реализации «Национальной технологической инициативы», а также в создании программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Кроме того, возглавлял отдел стратегического планирования Департамента экономики и финансов в Аппарате Правительства РФ, а также Департамент стратегического планирования в Министерстве экономического развития России. Занимал руководящие посты в крупных российских банках и международных аудиторских компаниях «большой четвёрки».

АЛЕКСЕЙ ТРОЦЮК: «Люди готовы скидываться на хорошие идеи»

О том, насколько конкурентоспособна на мировом рынке российская продукция креативных индустрий и нужен ли России свой Netflix, рассказал Алексей Троцюк, генеральный продюсер и член совета директоров студии Yellow, Black and White, сооснователь видеосервиса START, креативный директор компании «МегаФон».

– Производство видеопродукции является частью рынка креативных индустрий. Насколько мы конкурентоспособны на мировом рынке?

– В первую очередь у нас есть запас умных креативных людей благодаря нашей системе образования. Плюс непростая жизнь даёт возможности для появления ярких творческих людей, поэтому у нас сохраняется очень большой потенциал, который позволяет нам в креативных индустриях занять своё место. Однако самая большая сложность для креативных индустрий не только в России, но и в мире в целом – это поиски доступа к капиталу.

– Как можно заинтересовать инвестора? Какие ошибки совершают обычно те, кто обращается за капиталом?

– Я не знаю, как заинтересовать инвестора, простого рецепта нет, многих инвесторов пугает то, что мы вошли в эпоху инноваций и быстрых изменений. С одной стороны, эта эпоха является для инвестора большим плюсом, потому что создаёт дополнительные возможности. С другой стороны, все процессы ускоряются, вполне возможно, пройдёт определённый цикл, ты реализуешь замысел, который перед собой поставил, а инновационный мир пойдёт дальше, и ты уже не получишь всех результатов, на которые рассчитывал на старте. С одной стороны, эта ситуация драйвит инвестора, но, с другой, она также и пугает. Когда ты сегодня запускаешь какой-то проект, приходится очень часто включать тайминг. Я как инженер по образованию креатив определяю следующим образом: креатив нужен там, где задача не имеет типового решения. Ты должен сам создать станок или инвентарь, чтобы он решал определённую задачу, которую по-другому не решить.

«В первую очередь у нас есть запас умных креативных людей благодаря нашей системе образования. Плюс непростая жизнь даёт возможности для появления ярких творческих людей, поэтому у нас сохраняется очень большой потенциал, который позволяет нам в креативных индустриях занять своё место».

– Эти изменения произошли, по вашему мнению, навсегда? Вы согласны, что обратного пути уже нет?

– Тут возникает вопрос, что такое обратный путь. Мы опять окажемся в пещерах и будем смотреть на наскальные рисунки? Появление стриминговых платформ – это самостоятельное явление, экономически привязанное к старым медиа, но оно вполне самостоятельно. По сути, это инновационный путь, новое понимание, связанное с потребностями клиента, и в результате у создателей контента появилась возможность удовлетворить более узкую, чем раньше, аудиторию, определить с большей точностью экономические показатели, при которых производство целесообразно.

– С точки зрения бизнеса стало ли проще предсказать эффект? Насколько качество контента улучшилось, или, наоборот, стало больше массового продукта?

– С точки зрения самого продукта получить то, что ты задумал, стало легче, но с точки зрения того, какой эффект он принесёт, в некоторой степени стало сложнее. Чем длиннее цикл, тем сложнее предсказать эффект. Сегодня качество – это точность. Я думаю, что современные технологические новации позволяют сделать контент более точным, приблизиться к тому результату, который ты задумывал. С другой стороны, есть влияние избытка предложения, по сути, на этом рынке мы кормим сытых. Если 15 лет назад у нас ещё не было смартфонов, не было столько экранов перед глазами, мы шли к одному экрану – кино или телевидению, чтобы в рутинной системе выпасть в какой-то другой мир, испытать новые ощущения, то сейчас перед нами – бесконечный экран, который даёт ощущение пресыщенности. Поэтому чтобы привлечь зрителя к экрану, должны быть более уважительные причины, а наш мозг в связи с этим просто не может воспринимать бесконечный объём информации. Если раньше мы легко смотрели кино на 2 часа, то сегодня уже не все дети способны посмотреть фильм, они просто устают от этого, для них это настоящий труд и слишком большая работа, я замечаю это даже по своим детям.

– Последнее время только ленивый не заявлял, что в России нужно сделать свой

«Я как инженер по образованию креатив определяю следующим образом: креатив нужен там, где задача не имеет типового решения. Ты должен сам создать станок или инвентарь, чтобы он решал определённую задачу, которую по-другому не решить».

ОЛЬГА КИСЕЛЕВА

ОЛЬГА КИСЕЛЕВА

Netflix. По вашему мнению, его удалось создать?

– Смотря что мы называем Netflix. В первую очередь Netflix – это финансовый инструмент, привязанный к бирже, где сам рынок даёт возможность дальше воспроизводить контент. В России сейчас нет ни одной платформы, которая была бы привязана к рынку финансов. Надеюсь, что такой инструмент в России тоже появится, потому что это как минимум поможет зафиксировать стоимость с точки зрения рынка и даст возможность создать модель полного цикла. Тогда ты что-то создаёшь, тогда он на это реагирует либо сужает, либо расширяет твои возможности благодаря тому, что акции растут или падают. В результате захват какой-то части рынка отражается на твоей стоимости – в таком случае появляются дополнительные инструменты для роста и развития.

– Скептики долго говорили, что в России никто не будет платить за видеоконтент. Практика показала, что это не так?

– За какой-то контент как не платили, так и не будут платить, однако появляется какой-то контент, за который люди в целом платят. Они платят за то, что хотят, что нравится. Платить стало просто выгоднее: ты покупаешь доступ к платформе, на которой ты можешь организовать домашнее развлечение. Причём ты платишь на старте не за сам контент, а за возможность, чтобы он был всегда под рукой, работал и был настроен под тебя. Платформа – это очень большой и сложный продукт, его нужно достраивать и развивать под интересы пользователей. В итоге пользователь попадает в пространство, где ему не скучно, и он ощущает себя в нём так же комфортно, как в клубе. Люди готовы скидываться на хорошие идеи, хотя есть и радикальная часть, для которой ценнее не сам контент, а возможность обмануть систему, но если ты выбираешь такой путь, ты теряешь в качестве контента, который делается для тебя.

«Платить стало просто выгоднее: ты покупаешь доступ к платформе, на которой ты можешь организовать домашнее развлечение».

– В США создатели сериала Seinfeld стали долларовыми миллиардерами. Что у нас должно измениться, чтобы талантливые люди производили больше уникального контента?

– Этот лифт у нас уже, по сути, существует. Я тоже начинал с работы на телевидении, что позволило мне удовлетворить свои первичные и вторичные потребности. Если у тебя есть талант и слух на историю, ты всегда сможешь объяснить и продать свою идею, где-то придётся побороться, но в целом это очень мощный лифт, и у нас ощущается огромный дефицит людей, которые готовы производить качественную продукцию. Зарабатывать большие деньги они начнут не сразу, но когда мы учимся на инженера, мы тоже вначале платим за образование, так же и с производством контента.

– Могут ли стать регионы поставщиками такого контента?

– Конечно, могут, но для этого надо создать условия тем, кто умеет этот контент производить, чтобы они приезжали в регионы, чтобы им было комфортно заниматься этим развитием, и через какое-то время они обязательно увидят что-то интересное и найдут себе учеников. Например, я очень хочу провести 4 недели в Нижнем Новгороде, и руководство региона может предложить мне площадку, на которой я могу отобрать талантливых ребят и как-то заинтересовать их производством контента. Если появится какая-то государственная программа «Авторы России» с понятными условиями, то эта работа станет ещё проще – именно так развивался КВН, когда команды стали закупать профессиональных авторов. И именно так поступил Александр Сокуров, который приехал в Нальчик, почувствовал энергию и движение людей, открыл свою мастерскую, а теперь его ученики получают премии на международных фестивалях. Ещё один вариант – это YouTube, который становится для создателей контента универсальным измерением того, что ты сделал.

– Вы окончили Бизнес-школу РСПП. Что дало вам это образование?

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

– Мне оно дало очень важную вещь. Когда в Бизнес-школе РСПП я сдавал выпускной экзамен, я защищал увеличение капитализации «МегаФона», и недавно меня пригласили на работу в качестве креативного продюсера в «МегаФон». Я никогда не был профессиональным бизнесменом, не понимал, какие задачи и цели стоят перед бизнесом, но, попав в определённую среду и пройдя через пул очень хороших преподавателей, я для себя понял, что это за идея. До того я понимал только на уровне интуиции, не было базы, и понимание помогло мне по-новому посмотреть на собственный бизнес, на его цели и задачи, и это принесло определённый результат. Этот опыт, который я получил, помог мне понять правильные направления развития и вместе с партнёрами пойти в сторону достижения целей и задач, которые мы перед собой поставили. **БР**

Справка

Троцюк Алексей Павлович

Родился 30 октября 1978 г. в г. Бресте.

В 1998–2002 гг. играл в КВН и стал двукратным чемпионом Высшей лиги в составе команды БГУ.

В 2002–2005 гг. работал на канале РЕН ТВ. Автор сценария сериалов «Студенты», «Туристы», «Фирменная история», передач «Всё для тебя», «Факультет юмора», «Дорогая передача».

В 2005–2011 гг. – креативный продюсер на канале СТС.

В 2018–2020 гг. – генеральный продюсер телеканала «Супер».

С 2021 г. по н.в. – креативный директор компании «МегаФон».

Генеральный продюсер и член совета директоров студии Yellow, Black and White. Сооснователь видеосервиса START.

Автор идеи скетчкома «Нереальная история», сериалов «Надежда», «Бывшие», «Большая секунда», «Вне игры».

Является генеральным продюсером сериалов «Вампиры средней полосы», «Медиатор», «Бывшие», «Вне игры», «Надежда», «Содержанки», «Контейнер», «Кухня», «Лучше, чем люди», «Светофор», скетч-шоу «Даёшь молодёжь!» и «Одна за всех»; фильмов «Холоп», «Текст», «Непосредственно Каха!», «Кухня в Париже», «Супер-Бобровы», «Без границ», «Гуляй, Вася!», «Кухня. Последняя битва», трилогии «Последний богатырь», «Отель "Белград"», «Чебурашка», «Вызов», «Декабрь», «Отчаянные дольщики» и др.

Креативные индустрии прошлого: выход русской балалайки на мировой рынок

Успех балалайки в Европе и особенно в Британской империи в начале XX в. был именно успехом – без эпитетов «грандиозный», «фантастический», но всё же об этом русском инструменте за короткий временной период узнала вся читающая публика. И что важно, это явление совпало с политическим сближением Великобритании и России и повышенным интересом к «русской душе». Этностереотип о русских, играющих на балалайке, возник стремительно, его появление не было растянуто во временной плоскости.

Виктор Куликов,
российский историк-экономист, специалист по истории русского экспорта, канд. ист. наук, доцент, преподаватель ЯрГУ им. П. Г. Демидова

Уже первый концерт русских балалаек привёл к неожиданному успеху. Через неделю выступлений успех превратился в волну ажиотажа.

Можно смело утверждать, что не только музыкальный инструмент, но и само слово ничего не говорило подавляющей части британского образованного общества вплоть до 1908 г. Ни в прессе, ни в специализированном журнале The Musical Times нет никаких упоминаний об этом инструменте. Можно вспомнить, что и в самой России его «открытие» состоялось только в 1880-е гг. В доандреевскую[1] эпоху первым апостолом балалайки в Англии был одесский эмигрант Яков Прилукер. Он устраивал благотворительные концерты в пользу жертв царизма, на которых, видимо, впервые мировая публика и услышала звучание этого инструмента.

В 1910 г. Лондонский театр варьете Колизеум с 5 тыс. мест, построенный только пятью годами ранее и сразу ставший главной концертной площадкой Вест-Энда, заключил контракт с Великорусским ансамблем Василия Андреева на несколько концертов. На самом деле Андреева пригласили просто как диковинку, чтобы разнообразить на 15 минут танцы Иды Рубинштейн. Однако уже первый концерт русских балалаек привёл к неожиданному успеху. Через неделю выступлений успех превратился в волну ажиотажа, контракт был переписан, и вместо пары небольших 15-минутных выступлений Андреев провёл на островах несколько месяцев, дав 192 (!!!) больших концерта. Антрепренёр и переводчик Андреева Мансфельд так описывал эти дни триумфа русской балалайки: «Старейшая парфюмерная фирма в Англии Belley & Company обратилась ко мне с ходатайством дать разрешение ей на выпуск на рынок духов Andreeff и мыла Balalaika, что, разумеется, я не замедлил исполнить, и этот предмет роскоши живо облетел весь Лондон, и во всех парикмахерских поступили в продажу эти духи и мыло. Вслед за Belley самая большая сапожная фирма выставила в своих витринах новый фасон обуви под названием Andreeff's Star».

Андреев с оркестром в финальных выступлениях неожиданно стал исполнять на балалайке God save the King и народный гимн Rule Britannia, чем окончательно покорил публику и оказался на приёме у короля Эдуарда VII, дав ему частный концерт.

Отчасти успех объяснялся отличной пиар-кампанией балалайки, которая прежде всего обращала внимание на аутентичность инструмента: «У любителей музыки уникальная возможность послушать русские народные песни в сопровождении инструментов,

которыми русские крестьяне в действительности пользуются». Концерты в Колизеуме производили огромное впечатление – «люди собирались толпами послушать это и потом возвращались домой в восторге». Они уже знали и о том, что Андрееву пришлось преодолевать непонимание в самом российском обществе, и о его реформе примитивного народного инструмента. Моментально стала известна его биография – путь мальчика из Бежецка, покорившего Петербург.

Уезжая, Андреев оставил в Англии солиста своего оркестра князя Александра Чегадаева. Он получил там музыкальное образование и участвовал в издании первого самоучителя на английском языке по игре на русской балалайке в 1910 г. Тогда же был создан и британский королевский балалаечный оркестр. Вскоре оркестры балалаек были созданы во всех крупных британских городах, а в Петербурге не справлялись с иностранными заказами – все хотели играть на оригинальных русских балалайках.

Андреев умер в 1918 г. от воспаления лёгких, Чегадаев попал в застенки ЧК, даже в «Таганке» создав ансамбль балалаек. Но дело русской балалайки живёт, и сейчас лучшая фабрика по производству этого инструмента находится в Ульяновске. Новое поколение русских балалаечников готовится штурмовать зарубежные рынки креативной индустрии. **БР**

[1] Василий Андреев (1861–1918) – русский музыкант, организатор и руководитель первого в истории оркестра русских народных инструментов, композитор, балалаечник-виртуоз.

Личность с главным редактором

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

СТАС НАМИН: «Я НЕ МОГ СЕБЕ ПРЕДСТАВИТЬ, ЧТО В 70 ЛЕТ БУДУ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ И РАБОТАТЬ, КАК БУДТО МНЕ 25!»

Музыкант, композитор и продюсер, художник и фотограф, режиссёр театра и кино, создатель легендарной группы «Цветы» и группы «Парк Горького» – это всё Стас Намин. И ещё он – первооткрыватель. Многие из его смелых и успешных проектов в пору их осуществления не имели, а некоторые и сегодня не имеют аналогов в нашей стране.

В ноябре Стас Намин отмечает своё 70-летие. Многие в это время начинают подводить итоги, но только не он. Сегодня Намин по-прежнему полон новых оригинальных идей, поражает реализацией обширных творческих планов, устремлён в будущее.

О своих проектах, неудачах, удачах и о том, что ещё предстоит сделать, Стас Намин рассказывает в интервью главному редактору нашего журнала Евгении Шохиной.

– Анастас Алексеевич, расскажите, пожалуйста, кто вам подарил первую гитару?

– Кто подарил? Я её лобзиком выпилил. *(Улыбается.)*

– Семья поддерживала ваши увлечения?

– Кого вы называете семьёй – отца и маму?

– Да, и, может быть, вашего деда, ведь он был известным человеком.

– Отец был лётчиком, участником Великой Отечественной войны, и остался военным лётчиком на всю жизнь, служил и летал в далёких от Москвы гарнизонах, так что ему было особенно не до меня. Дед тоже был занят своей работой, а вообще он был очень лоялен ко всему, что делали и чем увлекались его внуки. Нас было десять – пять девочек и пять мальчиков. Всю жизнь меня во всём поддерживает мама, она музыкант с консерваторским образованием и писатель, написала очень серьёзную книгу воспоминаний «Своими глазами – с любовью и печалью». В этом году ей исполняется 92 года. Вот она на фотографии в центре. Это 2 года назад вся наша большая семья собралась по случаю её 90-летия. С музыкой я связан с детства, прежде всего через маму. Ну а потом, уже в юношестве, увлёкся рок-н-роллом.

– У вас очень много творческих проектов: музыка, театр, кино, живопись, фотография. Как вы всё это успеваете? Рано встаёте?

– Моя дочка Маша однажды задала мне тот же самый вопрос. Я ей ответил и теперь тиражирую свой ответ: «Я делаю всё очень быстро, но никуда не тороплюсь». *(Улыбается.)*

– В какой момент жизни вы научились ею наслаждаться? Был ведь период, когда вы то-

Семья Микоян, 1956 год

«Нас было десять – пять девочек и пять мальчиков. Всю жизнь меня во всём поддерживает мама, она музыкант с консерваторским образованием и писатель, написала очень серьёзную книгу воспоминаний "Своими глазами – с любовью и печалью". В этом году ей исполняется 92 года».

Вся семья у Нами Микоян на её 90-летии

ропились и у вас не всё получалось?

– В этом смысле, наверное, со мной происходили парадоксальные метаморфозы. Хотя внешняя среда мало влияет на моё внутреннее состояние, но до конца 1980-х она была ко мне настолько агрессивно настроена, что комфортной мою жизнь тогда было назвать очень трудно. Меня запрещали, были проблемы во всём, чем бы я ни занимался – рок-н-роллом, кино и т.п. Денег не было, так как за то, что я делал, не платили. С 1987 года, с перестроечными свободами, началась более или менее комфортная жизнь. С 1986 года я начал ездить по миру, и именно тогда мы с группой сделали первое мировое турне – с 1986 по 1990 год.

В конце 1990-х – начале 2000-х я чувствовал себя абсолютно комфортно и делал беспрепятственно всё, что мне хочется. А сейчас, вот уже лет 15, у меня самое счастливое время за всю мою жизнь. То есть получилось всё не как у людей, а наоборот. *(Улыбается.)* Со временем я чувствую, что молодею, и реально счастлив и в семье, и в творчестве. У меня нет ностальгии по юности. *(Улыбается.)*

– А как получилось, что после запретов вы не просто поехали в мировое турне, но оно стало суперуспешным?

– Да, действительно, то мировое турне положило начало моей, в определённом смысле, известности за рубежом. Всё происходило естественным способом, и от меня мало что зависело. В 1985-м, во время Всемирного фестиваля молодёжи и студентов в Москве, куда

Постер концерта в зале Limelight (Нью-Йорк) в туре по США, 1986 год

нас не включило Министерство культуры СССР, со мной связался английский режиссёр и продюсер Дэвид Вулком и попросил разрешения исполнять в его спектакле мою песню «Мы желаем счастья вам», которая только-только стала звучать после трёхлетнего запрета. Мы с ним решили сделать международный проект «Дитя мира» и поехали в тур по США. Правда, перед этим целый год был скандал и репрессии от министерства, которое нас официально на коллегии обвинило в «пропаганде американской военщины», ну и т.п. Но в какой-то момент кто-то, наверное, в высшем руководстве страны решил не портить имидж только начавшейся перестройки, и нас вдруг неожиданно, после многолетних запретов, выпустили. За 45 дней мы объехали 17 крупнейших городов США, где выступали в самых престижных залах исключительно для англоязычной аудитории. За полтора месяца у меня было около 500 интервью и

С Фрэнком Заппой в студии SNC, 1988 год

публикаций в самых известных СМИ Америки. Мне было 35 лет, и это был мой первый выезд на Запад.

– Как вы познакомились с великим музыкантом Фрэнком Заппой?

– Он мне позвонил году в 1988-м и сказал, что хочет приехать в Москву и познакомиться, потом приезжал ко мне несколько раз, а я часто бывал у него в LA. Мы дружили до его последних дней.

– А Роберт де Ниро тоже позвонил?

– Какая у вас изящная ирония в вопросе… *(Улыбается.)* У нас с ним не сходятся воспоминания о знакомстве. Он говорит, что мы с ним знакомы с конца 1980-х, когда он приходил ко мне в центр в Парке Горького. А я помню, что мы познакомились уже в середине 1990-х, когда я, помогая моим друзьям Саше Абдулову и Серёже Соловьёву, пригласил его в числе других звёзд на XX Московский кинофестиваль. Но это ведь не так важно, главное, что у нас тоже сложились дружеские отношения, которые продолжаются и сегодня. Чтобы вы больше не спрашивали про мои знакомства, признаюсь вам, что комплексую проявлять инициативу в отношениях с такими звёздами. Так сложилось, что я встречал много очень интересных людей в разных областях, но дружеские и долгосрочные отношения складываются, только если инициатива идёт не от меня.

Роберт де Ниро с супругой в театре Стаса Намина

– Ваш спор с Де Ниро разрешится, если по архивам КГБ посмотреть? *(Смеются.)* Получается, у вас есть талант окружать себя талантливыми людьми. Например, вы нашли Юрия Башмета, когда он ещё учился в консерватории…

– Нет, я его не нашёл. И мой талант тут совсем ни при чём. Просто так случилось, что он, молодой музыкант, приехавший из Львова, пошёл на фирму «Мелодия» подработать на записи струнных и случайно участвовал в записи нашей «Звёздочки». А уже через много лет мы с ним как-то летели из Парижа и выпивали, и он мне говорит: «А ты знаешь, что мне должен 100 рублей?» Я спрашиваю: «С какой это стати?» И тогда он мне рассказал эту давнишнюю историю и что фирма «Мелодия» так и не заплатила ему 100 рублей за запись. Ну мы посмеялись и ещё выпили… *(Улыбается.)* А скоро, 6 ноября, он со своим оркестром в концертном зале «Зарядье» исполнит несколько моих симфонических произведений.

– А помните, как к вам попали Саульский и Козлов?

– Да, прекрасно помню. Игорь Саульский сейчас живёт в Нью-Йорке, он сын известного джазового музыканта Юрия Саульского, с которым я был в дружеских отношениях. Игорь тоже великолепный музыкант – пианист с консерваторским образованием, знающий и классику, и рок. До «Цветов» он играл в «Скоморохах» у Саши Градского, это была рок-н-ролльная тусовка, где мы все друг друга знали и все дружили. Когда под впечатлением только появившихся Blood, Sweat & Tears, Chicago и других команд с духовыми секциями я решил тоже поэкспериментировать с ними, то пригласил плюс к традиционной в роке ритм-секции медную группу – Сашу Чиненкова, которого знал ещё по музыкальному Суворов-

> «Так сложилось, что я встречал много очень интересных людей в разных областях, но дружеские и долгосрочные отношения складываются, только если инициатива идёт не от меня».

Запись симфонии Стаса Намина с Лондонским симфоническим оркестром на студии Abbey Road, 2016 год

Группа «Цветы» и Алексей Козлов в театре Стаса Намина

скому училищу, и других музыкантов, а заодно и Саульского на фортепиано. Игорь предложил позвать ещё и Лёшу Козлова, который был уже известным джазменом. Мы тогда были самодеятельной неизвестной группой, а он – грамотным и опытным музыкантом. Это был примерно 1970 или 1971 год.

– Вы можете назвать себя самоучкой, судя по тому, что гитару лобзиком выпиливали. ***(Улыбаются.)***

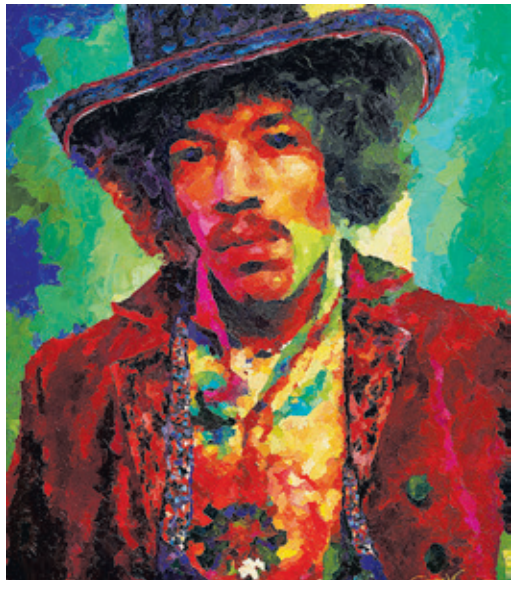
– Наверное, я самоучка во всём, что делаю, так как не занимаюсь впрямую тем, чему официально учился.

– Вообще ни у кого не учились, даже у Джимми Хендрикса?

– Почему же? Я учился и у Джимми Хендрикса, и у Леннона, и у других великих музыкантов, но они об этом не знали… *(Улыбается.)*

– А есть вещи, о которых вы жалеете?

– Всерьёз, наверное, нет, но есть вещи, которые я бы сделал по-другому. Например, когда я в 1989-м делал фестиваль в Лужниках с Bon Jovi, Mötley Crüe, Оззи Осборном, Scorpions и др. После фестиваля мы вместе с Анной Исаевой, которая и сегодня директор нашего театра, взяли чемодан заработанных с продажи билетов и мерчандайзинга денег – где в пересчёте было больше миллиона долларов, и честно отнесли его в какой-то советский фонд про-



Портрет Джимми Хендрикса, холст, масло (автор С. Намин)

Портрет Джона Леннона, холст, масло (автор С. Намин)

Фестиваль Мира в Лужниках, 1989 год

тив наркотиков. Юридически мы были абсолютно неграмотны и ни расписок, ни других документов не составили, просто отдали чемодан с налом и всё… Сейчас, думаю, я бы так не сделал. *(Смеётся.)*

По тем временам, если помните, пятикомнатная квартира на Тверской стоила где-то 35 тыс. долларов. Было бы здорово, если мы хоть одному наркоману тогда реально помогли, но я не уверен, что эти деньги пошли по гуманитарному назначению.

– То есть вы бессребреник?

– Скорее, идиот. Я не раз натыкался на подобную свою наивную глупость.

– Жалко, что я не тогда к вам пришла… ***(Смеются.)***

– Я не бизнесмен по натуре. Я не концентрирую мозги на деньгах и прибыли. Деньги, конечно, всем нужны, но мне всё время казалось, что есть что-то важнее. Мне в жизни – что в глазах «серьёзных людей», наверное, выглядит как олигофрения – важен процесс и кайф от него и от его результата. А закон успешного бизнеса именно в том, чтобы концентрироваться прежде всего на деньгах.

– Но вы в 1990-х создали компанию «Станбет» специально как бизнес-проект. Откуда название и был ли успешным этот опыт?

– Поняв, что мне некомфортно и у меня не получается совмещать бизнес с искусством, я попробовал заняться коммерческими проектами, не связанными с творчеством. Результат бывал разный – бывал и успешный и с точки зрения денег, и с точки зрения личного опыта в разных коммерческих направлениях. Почему «Станбет»? Это производное от двух имён – Стас Намин и Деннис Берарди-Томас, мой партнёр в США, с которым мы в 1988-м сделали первое в нашей стране совместное предприятие. Мы познакомились в Нью-Йорке в 1986 году на нашей пресс-конференции в «Хард-Рок-Кафе», и в результате я уговорил его стать американским менеджером моей новой группы «Парк Горького». Тогда мы создали в США совместное производство гитар в виде балалаек, которые были популярны в Штатах, и другие проекты. «Станбет» в результате сделал

> «Я НЕ БИЗНЕСМЕН ПО НАТУРЕ. Я НЕ КОНЦЕНТРИРУЮ МОЗГИ НА ДЕНЬГАХ И ПРИБЫЛИ. ДЕНЬГИ, КОНЕЧНО, ВСЕМ НУЖНЫ, НО МНЕ ВСЁ ВРЕМЯ КАЗАЛОСЬ, ЧТО ЕСТЬ ЧТО-ТО ВАЖНЕЕ».

С Деннисом Берарди, 2010 год

несколько совместных предприятий и стал холдингом. Мы занимались бартерной торговлей с крупнейшей американской фирмой Atwood Richards. «Станбет Девелопмент» совместно с американской фирмой Fuller Development занималась девелопментом, строили в том числе и на Манхеттене, создали проект высотной башни в только зарождающемся московском Сити. Просуществовали вплоть до 2010 года, когда мы построили пару жилых домов в Москве, в одном из них я сейчас живу. В холдинге «Станбет» было даже спортивное агентство. Первый, кому я помог организовать карьеру за рубежом, был Слава Фетисов. После этого ко мне пришёл Касатонов. Говорит: «А меня тоже можно?» И его мы тоже туда отправили, вдогонку к Славе.

«Почему "Станбет"? Это производное от двух имён – Стас Намин и Деннис Берарди-Томас, мой партнёр в США, с которым мы в 1988-м сделали первое в нашей стране совместное предприятие».

Тогда мы также разбили монополию советской организации, которая называлась «Межкнига». Через неё проходили все международные контракты, связанные с творчеством и искусством.

Когда я собрал группу «Парк Горького» и договорился с американской фирмой PolyGram о выпуске их диска, мы впервые напрямую подписали контракт, без «Межкниги».

Это всё были коммерческие проекты, которые в основном приносили довольно много денег для того времени. Мы сделали первую в стране частную фирму грамзаписи, которая разбила монополию «Мелодии». Это был 1990 год. Она тоже тогда зарабатывала довольно большие деньги, выпуская запрещённые на «Мелодии» виниловые альбомы рок- и поп-музыкантов. Мы не занимались пиратством и единственные за всю историю российской грамзаписи получили «Золотой диск» от крутой английской фирмы грамзаписи Castle Communications, по лицензии которой выпускали альбомы западных звёзд. А в 1991-м мы сделали первую частную радиостанцию SNC, которая, в свою очередь, разбила монополию Госкомрадио. Я принципиально не разрешал на ней рекламу, так как она ломала кайф от музыки, и финансировал её сам, но это было возможно только в те времена.

Во время путча к нам на студию пришли автоматчики, и нас закрыли. Это было связано с тем, что мы были, с их точки зрения, «неуправляемые», несмотря на то, что мы были не политические, а рок-н-ролльные. После путча, когда мы опять заработали, я начал транслировать, помимо музыки, новости Би-Би-Си, в отместку – раз уж вы, несмотря на музыкальную направленность станции, решили, что мы идеологически вам не подходим, тогда получайте прямые новости без цензуры. В результате у меня отняли частоты, и радио SNC прекратило существование.

– Расскажите, пожалуйста, как вам удалось отправить Вячеслава Фетисова в США?

– На Западе я случайно подружился с главным менеджером хоккейной команды New Jersey Devils Лу Ламорелло. Слава Фетисов часто заезжал ко мне в центр, где у нас был первый в стране частный ресторан, и как-то, узнав, что у него заканчивается карьера в СССР (тогда формально у нас в стране был только любительский спорт), я предложил ему попробовать продолжить профессиональную карьеру в Штатах.

– То есть сделав первый частный ресторан, вы и эту советскую монополию разбили?

– Да, в 1987 году у нас в центре, в Парке Горького, уже был наш частный ресторанчик «Виктория». Но мы тогда вообще не думали о новаторствах и первенствах, просто делали то, что казалось интересным, и то, что раньше, при «советской власти», было невозможно.

– В честь победы или в честь девушки?

– И то и другое. *(Улыбаются.)* В этом ресторане начинал свою карьеру Аркадий Новиков. Потом мы с ним вместе сделали «Царскую охоту», и по сей день формально мы там партнёры. Но это, конечно, больше его ресторан, потому что он всё придумал и сделал своими руками, как, собственно, и во всех его ресторанах.

– Так продолжите, пожалуйста, про Фетисова.

– Так вот, я говорю Славе: «Слава, я спрошу Лу, и если он "за", то есть тема поиграть "там". Ты не хочешь попробовать?» Он говорит: «Кто же меня туда отпустит?» Я отвечаю: «Давай я договорюсь с Лу Ламорелло, чтобы он приехал сюда. Мы здесь всё обсудим и подпишем контракт напрямую. Горбачёв сказал в своё время: что не запрещено законом, то разрешено. Всё остальное – restriction, внутреннее регулирование. Это не закон. А если мы не нарушаем закон, то какие к нам претензии?»

«Мы сделали первую в стране частную фирму грамзаписи, которая разбила монополию "Мелодии". Это был 1990 год».

Я привез Лу Ламорелло в Москву. Ему не успели сделать визу, поэтому он прилетел, и его пропустили через границу под мою личную ответственность на одну ночь (в те времена такое было возможно), в течение которой, собравшись у меня в Парке Горького, мы обо всём и договорились. Но мы не хотели скандалов, поэтому первое, что надо было сделать, это договариваться с тренером сборной ЦСКА Тихоновым. Я поехал к нему и говорю: «Вот такое предложение. Можно Фетисова отдать работать профессионалом в США, а вы получите деньги и престиж. Вся страна будет гордиться, что наш (ваш) хоккеист – всемирная суперзвезда». Тихонов ответил: «Никогда. Забудь тему». И мы начали воевать. Начался огромный скандал. Но в итоге Слава, как известно, всё равно уехал и вся страна им гордилась. Мы со Славой с тех пор остались близкими друзьями, а недавно приезжал Лу, и мы все со смехом вспоминали, как всё начиналось.

А про Касатонова я, по опыту с Фетисовым, ни у кого об официальном контракте не

Лу Ламорелло, Стас Намин, Вячеслав Фетисов

Клаус Майне, Стас Намин и Рудольф Шенкер (Scorpions)

С Брайаном Мэем (Queen)

Андрей Вознесенский, Рэй Брэдбери и Стас Намин

Стас Намин, Александр Абдулов и Ричард Гир

спрашивал. Просто сам с ним всё подписал напрямую, и он уехал. Это был стандартный агентский контракт, но Касатонов как уехал, сразу разорвал его и забыл про всё, то есть, если честно, откровенно кинул. Но, несмотря на эти мелочи и издержки, мы пробили прямую дорогу в профессиональный спорт не только в хоккее, но и во всём советском спорте.

– А как вы пробили дорогу группе «Парк Горького»?

– Вы забываете, что сначала надо придумать и создать, а потом уже пробивать дорогу. *(Улыбается.)* «Парк Горького» я начал делать в 1987 году. Это была фактически своеобразная реинкарнация группы «Цветы», так как всех музыкантов в GP я взял оттуда, кроме Коли Носкова, который работал тогда в ресторане. Изначально для меня это был не коммерческий проект, а скорее амбициозный, я хотел попробовать пробить «железный занавес» американского шоу-бизнеса. В результате я на этот проект потратил свои, большие для того времени, деньги и, конечно, предполагал их вернуть, и вернул бы с большой прибылью, если бы группа не развалилась в 1990 году, поддавшись на провокацию одного из музыкантов.

В середине 1990-х я отправил их на гастроли по США, где гитарист Лёша Белов начал «революционную» деятельность, решив, что они уже достаточно знамениты и я им больше не нужен. Он мечтал украсть проект и руководить им, но Николай Носков не согласился на предательство и вернулся в Москву. Талантливый музыкант, бас-гитарист Александр Маршал научился петь, подражая Носкову, и они, незаконно используя зарегистрированное и принадлежащее мне название, ещё долго и безуспешно пытались выжить на Западе, но это был уже не «Парк Горького». Они провалились, упав с самых высот, куда мне удалось их запустить. Собственно, вся история в деталях описана на официальном сайте GP http://gorkypark-band.ru. С 1990 года группы «Парк Горького» не существует. У них был всего один альбом с написанным Носковым суперхитом Bang, который я продюсировал и который стал известен всему миру. Он так и назывался – Gorky Park. Мы тогда попали в высшие мировые чарты и продали 450 тыс. пластинок – больше, чем первый альбом Bon Jovi. Фирма PolyGram и менеджмент порвали с самозванцами все отношения, и их карьера сразу лопнула.

Да, я не вернул себе свои деньги, но удовлетворил свои амбиции как продюсер, так как мне всё-таки удалось пробить «железный занавес» американского шоу-бизнеса.

Если бы я серьёзно концентрировался на деньгах и был внимателен к хитростям вокруг, я, может быть, и не допустил нарушения контракта и развала группы, просто заменив подлого мелкого воришку-гитариста… *(Улыбается.)* Я бы нанял американских юристов и сделал контракт более жёстким и профессиональным, но мы были тогда в этих делах непрофессиональны и больше руководствовались кайфом… Вообще, говорят, что в шоу-бизнесе больше аферистов и обманщиков, чем в настоящем бизнесе.

Во всяком случае, большинство действительно богатых людей в российском бизнесе, которых я встречал, очень достойные и честные. Меня удивил широтой души и искренней добротой и благородством Алишер Усманов, мы давно дружим с Лёней Богуславским, потрясающе интеллигентным и достойным человеком, не способным на обман и аферы, честнейшие люди мои друзья Платон Лебедев, Марк Гарбер, Михаил Куснирович, Рубен Варданян, Лен Блаватник, Пётр Авен, с которым мы вместе учились в МГУ, и другие серьёзные бизнесмены, с которыми мне приходилось близко общаться. А вот в российском шоу-бизнесе я не могу назвать столько достойных имён. *(Улыбается.)* Я имею в виду не музыкантов, а тех, кто делает на них деньги.

– А вас часто предавали?

– В моей жизни не так много, но, конечно, бывали предательства. Я был не готов к этому и был шокирован, когда Александр Лосев предал нас всех в середине 1970-х, филармония тогда отняла у нас название «Цветы». В Советском Союзе частных, личных авторских прав на бренд не существовало. Филармония, куда я привёл свои «Цветы», выгнала меня, Никольского и Слизунова и начала цинично коммерчески пользоваться названием. А Лосева как солиста соблазнили остаться, ему пообещали денег, руководство группой и даже сделали в квартире бесплатный ремонт.

Тогда я в первый раз столкнулся с откровенным классическим предательством – мало того что предали, ещё и отняли то, что я по крупицам создал,

Первый постер группы «Парк Горького», 1987 год

чем занимался всю жизнь. Сегодня я смотрю на всё это по-другому, ведь так жизнь учит уму-разуму, а тогда было очень обидно и больно. С другой стороны, что ни делается, всё к лучшему. *(Улыбается.)*

– После распада «Парка Горького» вы создали коммерческий холдинг «Станбет», а удавалось ли в это время заниматься личным творчеством?

– Когда я создал продюсерский центр в Парке Горького и начал помогать запрещённым тогда группам, я практически перестал писать свою музыку и, остановив в 1990-м «Цветы» и сделав на их основе экспортную команду GP, думал серьёзно заняться их карьерой. Но когда они развалились, я решил больше не продюсировать группы и занялся другими проектами – создал симфонический оркестр и т.п. А постепенно и сам начал заниматься творчеством.

Когда в России появился интернет, я увидел, какую чушь про меня пишут, и подумал, что, наверное, моё увлечение

Группа «Цветы», 2021 год

продюсированием не даёт людям возможности осознать, что я и сам тоже кое-что умею. *(Улыбается.)*

С 2000-х я начал серьёзно заниматься театром, музыкой, симфонической и этнической музыкой. Я начал делать документальное кино, много работал над профессионализмом в живописи, графике, пытался экспериментировать в разных видах визуального искусства. Уже тогда у меня было несколько серьёзных художественных выставок, в том числе под патронажем Русского музея. В 2016-м прошла серьёзная выставка в Российской академии художеств, недавно была выставка в Саратове, в старейшем в России Радищевском музее, а недавно закончилась выставка в Московском музее современного искусства. В октябре в Галерее классической фотографии откроется моя фотовыставка, на которой я покажу, что сделал за последние 20 лет. Ведь всё, что я серьёзного сделал в изобразительном творчестве, я сделал именно в этот период, хотя обычно в жизни бывает наоборот: в молодости творят, а с возрастом искра гаснет. *(Улыбается.)* В юношестве я даже не мог себе представить, что в 70 лет буду чувствовать себя и работать, как будто мне 25, только с тремя обожаемыми мной детьми и с мозгами. *(Улыбается.)* Я был уверен, что в 50 лет жизнь идёт уже «вниз с холма» и о творчестве говорить поздно, но у меня получилось наоборот – я начал серьёзно заниматься разными направлениями творчества, когда мне было уже 50. И вот сейчас мне исполняется 70 лет, а у меня в планах столько, что даже неудобно рассказывать... *(Улыбается.)*

«Юбилейный концерт прошёл в Кремле в ноябре 2019-го и, как бы на бис, будет 27 ноября этого года в "Крокусе"».

– Про полный метр вы не думали? С Робертом де Ниро в главной роли, например? *(Смеются.)*

– Думать, как известно, не запрещается. *(Смеётся.)* Сейчас мы с моим другом Томом Ньюманом готовим сценарий и планируем в Голливуде съёмку многосерийного художественного фильма о временах Рейгана и Горбачёва – про две параллельные судьбы, совершенно как бы не связанные друг с другом. Один герой вышел из трактористов в русской деревне и дошёл до Политбюро, второй – из американской деревни прошёл через голливудские актёрские «тернии» и стал президентом США. В результате они стали лидерами двух ненавидящих друг друга стран – «империи зла» (Рейган об СССР) и «главной лихорадки» (Горбачёв о США). Нажать красную кнопку атомной атаки оба были готовы каждую секунду. И вдруг им удаётся найти общий язык, сблизить свои страны. Помните, как это было? Реально началась новая жизнь, которая изменила весь мир. И хоть на какое-то время он стал действительно единым пространством, без постоянной угрозы глобальной войны и конфронтации.

Ещё один фильм я планирую снять в следующем году, фильм про моего деда в жанре docudrama. В прошлом году был его 125-летний юбилей, но все архивы были закрыты из-за известных событий. Фильм будет построен только на документах и фактах, никаких сплетен и домыслов. Как, собственно, и в книге, документальной драме, которую мы с писателем Андреем Рубановым планируем выпустить ко дню рождения Анастаса Ивановича Микояна 25 ноября этого года в рамках книгоиздательского проекта АФК «Система» «Страницы советской истории».

– В 2019 году группе «Цветы» исполнилось 50 лет. Но пандемия остановила все планы. Про её историю что-то ещё будет?

– Да, помимо юбилейного концерта, который прошёл в Кремле в ноябре 2019-го и который, как бы на бис, будет 27 ноября этого года в «Крокусе», мы с режиссёром и сценаристом Сергеем Ильиным-Козловским готовим многосерийный художественный фильм про историю группы со всеми её коллизиями, запретами, предательствами, сложностями и победами, про то, как рождались песни, которые теперь стали классикой. А через историю группы будет показана и история русского рок-н-ролла, тех, кто начинал в 1970-х с «Цветами» – «Машины времени», «Аквариума», «Воскресенья», позже «ДДТ» и других серьёзных музыкантов. Это одновременно и история страны, потому что за полвека мы ведь прошли через разные режимы и времена. Как будто прожили несколько разных жизней. Мы попробуем снять романтический фильм о судьбах российского рока и о жизни, которая происходила вокруг последние 50 лет!

БР

Справка

Стас Намин (Микоян Анастас Алексеевич)

Родился 8 ноября 1951 г. в г. Москве. После 4-го класса начальной школы поступил в Московское Суворовское военное училище, пройдя там семилетний курс военного образования.

В 1969 г. поступил в Институт иностранных языков им. М. Тореза.

В 1972 г. перевёлся в Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова на филологический факультет, который окончил с философским дипломом.

В 1982 г. поступил на Высшие курсы сценаристов и режиссёров при Госкино СССР, где учился у Александра Митты, Анатолия Васильева, Паолы Волковой, Льва Гумилёва и других профессоров.

Стас Намин – один из основателей отечественной рок-музыки; создатель и лидер легендарной группы «Цветы»; создатель и продюсер группы «Парк Горького»; организатор первого в стране независимого продюсерского центра SNC, в котором начинали свою музыкальную карьеру многие отечественные звёзды; первых в стране поп- и рок-фестивалей; основатель первых в стране частных антреприз, положивших начало российскому шоу-бизнесу (фирмы грамзаписи, радиостанции, телекомпании, концертного агентства, студии дизайна и др.); первого негосударственного симфонического оркестра, первого в стране театра мюзиклов.

С начала 2000-х Стас Намин в основном занимается личным творчеством: различными направлениями изобразительного искусства и фотографией, симфонической и этнической музыкой, постановкой новых спектаклей в своём театре, созданием документальных фильмов и другими творческими проектами.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Комиссии РСПП по агропромышленному комплексу – 15 лет

Поздравление Президента РСПП Александра Шохина.

Сердечно поздравляю членов Комиссии РСПП по агропромышленному комплексу, экспертов, представителей компаний и организаций, участвующих в её работе, с 15-летием одного из самых действенных рабочих органов нашего бизнес-объединения.

За эти годы Комиссия проделала большой путь, наполненный значимыми событиями и достижениями, доказала свою востребованность как площадка, которая системно и профессионально продвигает интересы аграрного бизнес-сообщества на национальном и наднациональном уровнях.

Комиссия успешно решает одну из ключевых задач своей деятельности как рабочего органа РСПП: формирует консолидированное мнение представителей отрасли по важнейшим вопросам реализации государственной политики в сфере агропромышленного комплекса.

Комиссия профессионально и последовательно отстаивает позиции российского аграрного бизнес-сообщества, выносит наиболее актуальные вопросы на всероссийскую арену обсуждений и наднациональный уровень.

Особо хочется отметить успешную работу Комиссии по обеспечению продовольственной безопасности страны, наращиванию объёмов экспорта и повышению конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции.

Несмотря на известные санкционные трудности и кризисные явления, российский аграрный бизнес развивается поступательно, создавая прочный фундамент для экономического процветания нашей страны. Свой весомый вклад в эти процессы вносит Комиссия РСПП.

Уверен, что работа Комиссии по АПК и в дальнейшем будет столь же многоплановой и результативной. **БР**

Виктор Бирюков: «Системное взаимодействие с органами власти является залогом нашей успешной работы»

О достижениях в работе, преодолении пандемии COVID-19 и её последствий в аграрном секторе, а также текущих и перспективных задачах рассказывает председатель Комиссии по агропромышленному комплексу, член Правления РСПП Виктор Бирюков.

– Виктор Степанович, по традиции начнём разговор с приоритетных направлений в работе Комиссии. Произошли ли изменения?

– Приоритетным направлением работы Комиссии было и остаётся обеспечение продовольственной безопасности страны, повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции, а также увеличение объёмов экспорта АПК.

В январе 2020 года была принята новая Доктрина продовольственной безопасности, к разработке которой были привлечены члены и эксперты Комиссии. Многие наши предложения были учтены в итоговом документе, что говорит о системном и глубоком взаимодействии бизнес-сообщества, объединённом на площадке РСПП, и федеральных органов власти, реализующих государственную политику в сфере сельского хозяйства.

Часть показателей Доктрины продовольственной безопасности уже достигнуты. В том числе по зерну, мясу и мясной продукции, сахару и растительному маслу. Тем не менее предстоит большая работа по тем позициям, где индикаторы Доктрины пока не исполнены.

В настоящее время приоритетами также являются вовлечение в оборот неиспользуемых земель сельскохозяйственного назначения, развитие сельских территорий и постепенная экологизация сельскохозяйственного производства.

> Комиссией были подготовлены предложения к Плану реализации первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции, к докладу руководству Правительства РФ по оказанию поддержки предприятиям АПК.

– В 2020 году российская экономика столкнулась с серьёзным глобальным вызовом – пандемией коронавируса. Многие отрасли национальной экономики серьёзно пострадали. При этом аграрный сектор показал положительную динамику. Каким образом удалось добиться таких результатов?

– Действительно, по данным Минсельхоза России, индекс производства продукции АПК в 2020 году составил 102,5 %, сельхозпродукции – 101,5 %, а урожай зерна в объёме 133,5 млн тонн более чем на 10 % превысил индикатор госпрограммы АПК. Индекс производства пищевых продуктов в 2020 году составил 103,6 %.

Считаю, что хороших результатов в работе удалось достичь благодаря самоот-

верженному труду аграриев и целенаправленной государственной политике. Ведь во многом результаты работы агропромышленного комплекса зависят от стабильной государственной поддержки.

Также необходимо отметить, что многое зависело и от усилий самого бизнес-сообщества. В марте 2020 года был образован Координационный совет РСПП по противодействию коронавирусной инфекции, в состав которого я был включён как председатель Комиссии. Благодаря этой площадке удалось донести до федеральных органов исполнительной власти наиболее актуальные в условиях пандемии предложения бизнеса, многие из которых были поддержаны. Например, аграриям удалось убедить Минсельхоз России в необходимости увеличения с 600 млн до 1 млрд 200 млн рублей лимита на одного заёмщика в рамках льготного краткосрочного кредитования, предоставляемого одному заёмщику на территории каждого субъекта Российской Федерации. Эта мера оказала своевременную поддержку предприятиям отрасли.

В целом, если говорить о результатах работы агропромышленного комплекса нашей страны за последние 15 лет, можно привести несколько красноречивых, на мой взгляд, цифр. Так, если в 2006 году было получено 78,4 млн тонн зерна, то в 2020-м – 133,5 млн. Показатели производства растительного масла выросли с 2,6 млн тонн до 7,3 млн тонн. По мясу и мясопродуктам рост с 5,1 млн до 8,5 млн тонн. Приятно осознавать, что в эти успехи внесла свой вклад и наша Комиссия.

– В 2019 году стартовала реализация «регуляторной гильотины». Вы участвовали в реализации этого проекта в качестве сопредседателя рабочей группы в сфере животноводства и растениеводства. Каких результатов удалось достичь?

– В результате совместной работы Минсельхоза России, Россельхознадзора с представителями бизнеса были отменены устаревшие акты СССР и РСФСР, а также подавляющая часть постановлений правительства и ведомственных приказов, устанавливающих обязательные требования в сельскохозяйственной сфере, соблюдение которых проверяется при проведении мероприятий федерального государственного контроля (надзора), за исключением тех, что сохраняют актуальность. Кроме того, члены рабочей группы участвовали в разработке нормативных актов, принимаемых взамен отменённых. Среди ярких примеров этой важной работы стоит отметить утверждение Правительством РФ новых критериев отнесения объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, к той или иной категории. В результате пересмотра критериев предприятия сельскохозяйственной отрасли почувствуют существенное снижение административной нагрузки.

Формальная реализация «регуляторной гильотины» завершилась 1 января 2021 года, но деятельность рабочей группы на этом не закончилась. В 2021–2022 годах членам Комиссии РСПП по АПК, состоящим в рабочей группе «Животноводство и растениеводство», предстоит продолжить реализацию реформы. На этот раз в части оптимизации видов разрешительной деятельности.

– Важнейшим направлением взаимодействия бизнеса и власти является нормотворческая деятельность. Каким образом Комиссия РСПП по АПК участвует в совершенствовании правового поля в аграрном секторе?

– Участие в нормотворческой деятельности является одним из важнейших направлений деятельности Комиссии, которое осуществляется в различных форматах.

Важным достижением в работе Комиссии за прошедшие 5 лет стали разработка и подписание соглашений о взаимодействии между РСПП и Роспотребнадзором в 2016 г., а также между РСПП и Минсельхозом России в 2017 г. Эти документы заложили крепкий фундамент для дальнейшего взаимодействия с важнейшими для аграриев регулирующими органами.

Во-первых, хочу отметить оценку регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов. Члены и эксперты Комиссии в ежедневном режиме проводят анализ проектов актов и готовят соответствующие предложения по их корректировке. Так, только за 2020 год было рассмотрено более 80 проектов нормативных правовых актов. В их числе такие важнейшие, как проекты федеральных законов «О семеноводстве», «О внесении изменений в закон Российской Федерации "О ветеринарии"», «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования надзора в области безопасного обращения с пестицидами и агрохимикатами». Был

SHUTTERSTOCK.COM

Члены и эксперты Комиссии участвовали в разработке таких ключевых отраслевых документов, как Государственная программа «Комплексное развитие сельских территорий», Государственная программа эффективного вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения и развития мелиоративного комплекса Российской Федерации, а также Стратегия развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов Российской Федерации на период до 2030 г.

рассмотрен проект приказа Минсельхоза России «Об утверждении перечня направлений целевого использования льготных краткосрочных кредитов и льготных инвестиционных кредитов» и мн.др.

Кроме того, органы власти напрямую обращаются в РСПП с предложением высказать мнение по разрабатываемому проекту в сфере сельского хозяйства, и Комиссия всегда направляет экспертное заключение на каждый поступивший запрос.

Если речь идёт о необходимости корректировки программных документов, то данный вопрос может быть вынесен на заседание Комиссии. Например, на площадке Комиссии неоднократно обсуждались предложения по изменению Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, проекта Государственной программы «Комплексное развитие сельских территорий» и др. Системное взаимодействие с органами власти является залогом нашей успешной работы.

– С 2018 года в аграрном секторе реализуется федеральный проект «Экспорт продукции АПК». Каким образом аграрное бизнес-сообщество, объединённое на площадке РСПП, участвует в реализации данного проекта?

– Прежде всего хочу отметить, что Комиссия РСПП по АПК начала активно взаимодействовать с органами власти по данному направлению ещё на стадии разработки паспорта федерального проекта «Экспорт продукции АПК». В сентябре 2018 года было проведено специальное заседание Комиссии, на котором были выработаны предложения по расширению экспортных возможностей российского АПК, в том числе предложения по доработке паспорта федерального проекта.

Члены и эксперты Комиссии на различных площадках фактически в ежедневном формате ведут диалог с Минсельхозом России и Россельхознадзором по развитию существующих экспортных направлений, а также по открытию новых рынков потенциального экспорта, в том числе за счёт активизации работы на доступных рынках СНГ, Африки и Ближнего Востока.

Несмотря на вызовы, связанные с пандемией COVID-19, российский экспорт продукции АПК, по данным федерального центра «Агроэкспорт», продемонстрировал в 2020 году рост на 19 %, пробив психологически значимую отметку в 30 млрд долл., а также впервые превысив объём продовольственного импорта.

В 2019 г. члены Комиссии были привлечены к подготовке проекта важнейшего для отрасли документа – Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации. Итогом участия руководства Комиссии в совещаниях высокого уровня стало включение в финальную редакцию документа ряда важнейших для аграриев положений.

В мае 2021 года на фоне таких впечатляющих результатов было проведено очередное заседание Комиссии, на котором обсуждались современное состояние и перспективы дальнейшего роста экспорта продукции АПК.

Участники заседания констатировали, что политика активизации экспортных поставок, создание условий для повышения конкурентоспособности российской продукции, сохранение и развитие государственной поддержки продовольственного экспорта являются одними из ключевых факторов поддержки инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса, обеспечения занятости населения сельских территорий, создания новых рабочих мест, роста доходов работников агропромышленных предприятий.

Понимая правильность такой государственной политики, аграрии выразили поддержку деятельности Министерства сельского хозяйства Российской Федерации по созданию в АПК высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора в рамках достижения к 2024 году объёма ежегодного экспорта продукции агропромышленного комплекса в размере 34 млрд долл.

– Какие перспективные направления деятельности Комиссии вы можете выделить? Над чем сейчас работаете?

– Пандемия коронавируса и текущая экономическая ситуация показывают, что необходимо искать новые форматы взаимодействия бизнеса и власти для того, чтобы в будущем быстрее и эффективнее противостоять эпидемиологическим угрозам. В этом отношении у аграриев есть успешный опыт управления эпидемиологическими рисками. Примером может быть выстраивание системы противодействия распространению африканской чумы свиней, гриппа птиц и т.д.

В последнее время комиссия всё больше внимания уделяет экологическому направлению деятельности. Ведущие предприятия отрасли понимают важность сохранения благоприятной окружающей среды и внедряют наилучшие доступные технологии. В прошлом году на очередном заседании Комиссии рассматривались вопросы гармони-

зации законодательства в отношении сброса сточных вод и обращения с отходами в сфере АПК. Итоговые предложения, направленные на реализацию комплекса мер по обеспечению соответствия производств АПК современным экологическим требованиям, были направлены в Минприроды России, Росприроднадзор и Минсельхоз России.

В связи с разработкой законодательства в области регулирования парниковых газов во исполнение условий международных договоров в сфере экологии аграрное бизнес-сообщество в настоящее время проводит анализ рисков для предприятий. Есть идея в текущем году обсудить этот вопрос на заседании Комиссии.

В мае 2021 года Правительство РФ утвердило госпрограмму эффективного вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения и развития мелиоративного комплекса, целями которой является вовлечение в оборот 13,2 млн га неиспользуемых земель и сохранение в сельхозобороте мелиорированных почв на площади не менее 3,6 млн га. Таким образом, в работе Комиссии обозначилось новое перспективное направление, связанное с созданием законодательных условий для возвращения в оборот сельскохозяйственных земель. **БР**

В настоящее время члены Комиссии РСПП по АПК продвигают идею реализации Программы поддержки потребительского спроса на продовольствие, которая позволит удовлетворить потребности граждан Российской Федерации с низкими доходами в продуктах питания и поддержит отечественных производителей пищевых продуктов.

Справка

Бирюков Виктор Степанович,
член Правления РСПП,
председатель Комиссии РСПП
по агропромышленному комплексу.
Родился в 1962 г. в пос. Атяшево, Республика Мордовия.

В 1983 г. окончил Московский кооперативный институт по специальности «бухгалтерский учёт и анализ хозяйственной деятельности».
С 1984 по 1985 г. проходил военную службу.
С 1985 по 1998 г. занимал различные руководящие должности на предприятиях и в организациях, а также в банковских структурах в Республике Мордовия.
С 2001 по 2003 г. – заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия.
В 2003 г. создал, а с 2016 г. стал президентом Группы компаний «Талина».
Член Правления РСПП. С октября 2013 г. – председатель Комиссии РСПП по агропромышленному комплексу.
Является председателем Регионального объединения работодателей «Союз промышленников и предпринимателей Республики Мордовия», сопредседателем Рабочей группы по реализации механизма «регуляторной гильотины» в сфере животноводства и растениеводства от экспертного и делового сообщества, членом Общественного совета при Россельхознадзоре.
Заслуженный работник сельского хозяйства Российской Федерации.
Награждён медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени.
Кандидат философских наук.

ПОЗВОЛЬТЕ НАМ ОСТАТЬСЯ В ВАШЕМ СЕРДЦЕ.®

Позвольте увлечь вас завораживающим видом на Красную площадь.

Позвольте окружить вас роскошью тонкого шелка и вишневого дерева.

Позвольте предложить вам негу теплой воды, подсвеченной кристаллами.

Позвольте превратить ваш отъезд из Москвы в прелюдию возвращения.

РЕКЛАМА

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

THE RITZ-CARLTON® MOSCOW

ОЛЕГ АРТЕМЬЕВ: «Чем больше в городе башенных кранов, тем ближе кризис»

Владелец Группы компаний «Высота» Олег Артемьев уверен, что за каждый построенный объект нужно отвечать пожизненно, любой проект начинать с определений потребностей клиента, а экономику двигают вперёд не карьеристы, а новаторы.

– Давайте начнём с истории. Когда появилась «Высота»?

– В 2004 году. Поначалу это была совсем небольшая компания. Тогда мы с партнёром занимались застройкой маленьких объектов и делали проект на Остоженке. Цивилизованного девелопмента тогда не было – строй и продавай. У наших знакомых инвесторов были площадки, на которых нужно было что-то начинать делать, а мы к тому моменту умели и знали, как это делать.

Вскоре мы разработали концепцию для первого посёлка. Решили перенести наш опыт элитного строительства в столице на загородную недвижимость. Этот посёлок до сих пор – один из моих любимых проектов. Хотя я все свои проекты люблю, честно говоря, до сих пор.

– Вы только строили и продавали? Или занимались продвижением?

– Мы почти сразу решили, что не хотим просто строить и продавать. Мы хотели изменять к лучшему жизнь наших клиентов. Если помните, в то время было много журналов с рекламой квартир, домов: разворачиваешь – и там ряды совершенно одинаковых объявлений. На некоторых ещё «Акция» написано. Нет ни оригинальных названий, ни тем более архитектуры. Даже фотографии были не везде – действительно, какой смысл, они же всё равно одинаковые…

«Основная проблема была в том, что никто не специализировался тогда именно на загородных домах. Никто не воспринимал посёлки как отдельные продукты, не изучал клиентов – нет, не возраст-доход-чем занимаются – а что движет этими людьми, чего они хотят в жизни».

И тут я увидел рекламу посёлка, выделявшегося на общем фоне. Это был посёлок «Горки-21» по проекту известнейшего ныне архитектора Юрия Григоряна. Такие квадратные дома: Юрий потом по секрету сказал мне, что придумал проект как самый экономически оправданный. Потому что оптимальная форма – это именно куб. Она простая, но очень эргономичная. Григорян поместил в центр лестницу и сделал дома с минимальным декором, но выделяющиеся в архитектурном плане. Продавались они очень хорошо.

Тогда я пришёл к Юре и говорю: «Слушай, надо сделать посёлок анти-"Горки-21"». – «Это как?» – «Чтобы человек просто открыл журнал, увидел фото, пусть даже без подписи, и понял, что перед ним дом, отличающийся от всех остальных – и это не "Горки-21"». Задача интересная, ударили по рукам.

Через некоторое время он мне звонит и говорит: «Знаешь, я откажусь. Я тут выиграл конкурс на проектирование "Цветного". (Красивое, кстати, здание получилось.) Позвони Сергею Скуратову. Но предупреждаю: человек с характером. Резковат. Не всегда лояльный к застройщикам или инвесторам. Они же все считают, что разбираются в архитектуре».

Я пришёл к Скуратову и объяснил задачу. Основная проблема была в том, что никто не специализировался тогда именно на загородных домах. Никто не воспринимал посёлки как отдельные продукты, не изучал клиентов – нет, не возраст-доход-чем занимаются – а что движет этими людьми, чего они хотят в жизни?

Как начинается посёлок? Есть место, пространство. Сформировавшаяся среда. В этой среде надо не просто построить нечто, но вплести в её ткань то, что людям станет интересно покупать. Мы собрали целую команду – социологов, психологов, дизайнеров и поставили задачу следующим образом: давайте сделаем что-то для людей.

В итоге мы решили рассматривать наших потенциальных клиентов по психотипам и более детально, чем это делают обычно. Экстраверт, интроверт, гедонист, карьерист, новатор… Потом эти типажи нужно было наложить на матрицу платёжеспособности и выбрать, для кого мы хотим строить. То есть в какой-то степени угадать.

– Непростая задача…

– Да. Мы подумали, что людям одного психотипа будет комфортно жить рядом. Если они все хорошо играют в гольф, то, понятно, будут часто собираться вокруг гольф-поля. Если они любят вино, то будут объединяться по этому интересу. Если они соревнуются, конкурируют в чём-то одном, то им будет комфортно участвовать в забеге одной лиги.

«Мы собрали целую команду – социологов, психологов, дизайнеров и поставили задачу следующим образом: давайте сделаем что-то для людей».

Например, карьеристы свою жизнь подчиняют целям карьеры, стараются подражать начальству в стиле жизни. Большой начальник ездит, скажем, на «мерседесе» – все покупают именно «мерседесы». А если он не скрывает ни от кого свою любовницу, то все обзаводятся любовницами. Это поведение своего рода стаи, копирование стиля вожаков, чтобы подняться в иерархии.

В этой конструкции карьеристы даже решение о покупке дома принимают с оглядкой на вожаков. Они будут покупать такие дома, и там, где живут их начальники. И дома будут выглядеть как у лидеров их мнения. Поэтому для того, чтобы зацепить этот тип людей, нам нужно зацепить вожаков.

Второй тип – к которому я отношу и себя – это новаторы. Все носят «Ролекс»? Никогда не буду носить «Ролекс»! Все ездят на «мерседесах»? Выберу

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«лексус». Причём золотистого цвета. Я тоже буду носить хорошие часы, Jaquet Droz, которых выпущено только восемь штук. Про них мало кто знает, но они будут только у меня и больше ни у кого.

У этого типа есть внутренняя самость. Они спокойно общаются со всеми, но у них есть поле, на котором они чувствуют себя сильно отличающимися от окружающих.

И вот мы решили сыграть для новаторов. Проанализировали, какие цвета используются в рекламе недвижимости: коричневый, зелёный, деревянный, лиственный – и сразу отправили все похожие варианты в помойку. Выбрали цветовую гамму маркеров – синий, розовый, малиновый, оранжевый… Тотальное отличие. Такой же получился архитектурный проект Скуратова, действительно авторская архитектура. С выключенным светом контуры дома вроде бы стандартные, а вот при свете… Окна других пропорций, чуть сдвинуты в орган, кусок стены кирпичной монолитный…

– И как вы его назвали?

– «Клуб 20’71».

– ???

– Вот такой разрыв шаблона. Все спрашивали, что такое «20’71». Мы говорим: «Да мы сами не знаем. Главное, чтобы человек спросил». Мы смотрели разные цифровые комбинации и выбрали – 20 километров, 71 дом. На самом деле могли взять любое сочетание. Нужен был код, который будет понятен только посвящённым.

Вся реклама была построена на нестандартных ходах.

«Все спрашивали, что такое "20’71". Мы говорим: "Да мы сами не знаем. Главное, чтобы человек спросил". Мы смотрели разные цифровые комбинации и выбрали – 20 километров, 71 дом. На самом деле могли взять любое сочетание. Нужен был код, который будет понятен только посвящённым».

При входе на сайт нужно было выбрать из мужской и женской версии. И тому подобные вещи.

– С архитектором быстро сработались?

– Мы часто созванивались и даже по ночам обсуждали детали. Знаете, дом должен быть понятен. Когда ты входишь в дом, ты должен понимать, где он заканчивается. Можно даже не видеть, но обязательно чувствовать.

В то время люди покупали дом раз и навсегда, менять дома было как-то не принято. А если ты проектируешь дом для человека, который купит его навсегда, нужно учитывать собственный жизненный опыт – вот поэтому говорят, что лучшие архитекторы старше 50 лет. Например, вот ты пришёл с улицы, и у тебя должно быть место, где ты обметёшь обувь от снега, где поставишь веник, чтобы он не портил антураж.

Или ты приезжаешь на машине и не загнал её в гараж. Тебе нужно под крытым навесом дойти до дома. Или поставить под навесом коляску, чтобы ребёнка довезти. Мелочи, но из них состоит весь проект, по сути. Это колоссальный объём информации, которую должен учитывать архитектор.

– И как шли продажи?

– Просто потрясающе. Мы меньше чем за год продали 80 % посёлка, у нас ещё ничего не было построено на тот момент. Газпромбанк давал нам 30 млн долларов кредита, а мы выбрали только 3 млн. На тот момент нам не нужно было больше, и мы вернули банку кредит за счёт проданных домов. А на финальном этапе произошёл катастрофический рост цен на материалы. Нам пришлось тормознуть новое строительство, чтобы достроить проданные дома, выкручиваться, ведь кредит был уже закрыт… Опыта загородного строительства тогда не было, мы же тогда были городские ребята…

Параллельно у нас шли другие новые проекты. Сделали на пересечении Севастопольского и Нахимовского бизнес-центр с Павлом Андреевым. Потом нас Газпромбанк пригласил помочь достроить здание на Коровьем Валу. Банк купил его как проект. Котлован с существующим подрядчиком. Мы туда зашли на стадии котлована – и вот в этом 12-метровом котловане на 3 метрах уже стояла вода. Справились.

Основная особенность этой башни – очень маленькая площадь этажа. Мы начали думать, кому такие офисы могут пригодиться. Мы понимали, что офис, который нужен компании, связан с её структурой и внутренним функционалом. Если в компании много гори-

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«Сейчас в тех стройках, в которых мы участвуем, каждый новый дом лучше предыдущего. Кстати, мой вам совет: чем позже начинает строиться дом в проекте, тем он будет лучше, потому что опыт так или иначе накапливается».

«Да, горы люблю. Но в последнее время больше увлекаюсь парашютным спортом, совмещая прыжки с должностью президента Федерации парашютного спорта города Москвы».

зонтальных связей, ей нужны большие, длинные этажи. Если компания иерархическая, то нужен топовый этаж, а книзу всё должно расширяться, как пирамида.

А тут – лифты, лестницы. И тут я подумал: а такая башня ведь идеально подходит для офисов представительств авиакомпаний. Там недалеко на Коровьем Валу есть здание, где сидят Air France, KLM: может, их всех сюда пересадить? Но тут опять наступил кризис. Газпромбанк говорит: нам нужно здание. Мы достроили, они забрали.

– То есть определённой специализации у вас не было? Проекты совсем разные...

– Один «Севастопольский» на 16 тыс. метров превышал по площади всё, что я строил до этого момента на протяжении 7 лет. У нас были дома в 3 тыс. метров, в 1 тыс., 5 тыс. метров. Получилось, что вышли в какой-то массмаркет. Мы начали работать с банками, документы готовить правильно, стали открытыми, понятными, честными.

– Период накопления опыта?

– Я и сейчас его накапливаю. Я не могу сказать, что остановился в накоплении опыта. Но я его постоянно переосмысливаю, ведь окружающий нас мир меняется и надо с этими изменениями всё соотносить.

– А есть задумки, которые не удалось реализовать?

– У торговой сети «Спортмастер» были две площадки в Москве рядом с Сити. Они хотели там построить себе штаб-квартиру. Мы несколько месяцев изучали их структуру, чтобы понять, какой офис будет для них идеальным. Так вот, самое многочисленное их подразделение – это ИТ-департамент. Не закупщики, а именно айтишники. Мы провели международный конкурс, с привлечением трёх иностранных и трёх российских архитекторов. Победил Плоткин, после финального тура принёс доработанное решение, практически оптимальное. Но тут очередной кризис, и... площадка до сих пор так и стоит, ничего с ней не происходит.

– У вас везде прослеживается принцип – танцуйте от клиента...

– Да, от потребности, что будет лучше для конкретной компании. Они ведь все разные. В том же «Спортмастере» тогда даже не одобряли чаепитие на рабочем месте. То есть ты должен максимально отдаваться работе. При этом у них турник в коридоре.

Периодически клиенты приходят и просят что-нибудь построить. Но в итоге приходится не только строить, но и придумывать для них смыслы.

– Как вы относитесь к так называемым first-time девелоперам?

– Одним из признаков кризиса в строительной отрасли является большое количество башенных кранов в городе. Когда ты едешь по городу и в ландшафте сплошная стройка, это верный признак надвигающегося кризиса.

Отрасль была очень закрытая. Когда стало понятно, что здесь можно заработать, в девелопмент начали стекаться люди из смежных отраслей. Из банков, из страховых компаний. Грубо говоря, пришли непрофессионалы. Они относятся к этому так – заработать денег и свалить. Gold Digger.

Таких пришло много в отрасль. Молодых и наглых. Они привлекали новые деньги, начали много чего строить, слишком много. В какой-то момент эпохи про продукт практически никто не думал, потому что всё это было чистое зарабатывание «бабла».

Зато сейчас в тех стройках, в которых мы участвуем, каждый новый дом лучше предыдущего. Кстати, мой вам совет: чем позже начинает строиться дом в проекте, тем он будет лучше, потому что опыт так или иначе накапливается.

– Сейчас вы занялись ещё и эксплуатацией своих объектов?

– Да, практически год у меня была сделка с компанией ОМС, мы купили у них управляющее подразделение и создаём на его основе новую, «умную» эксплуатацию. Я считаю, что люди достойны хорошего сервиса. Помимо этого, мы сейчас активно занимаемся стройэкспертизой и стройконтролем.

– Не могу не спросить о ваших спортивных достижениях. Слышал, вы альпинизмом увлекаетесь?

– Да, горы люблю. Но в последнее время больше увлекаюсь парашютным спортом, совмещая прыжки с должностью президента Федерации парашютного спорта города Москвы.

– Любовь к высоте?

– Да, кстати об истории названия. Помните, я рассказывал про ту креативную банду, которая придумывала «20'71»? Уже ближе к ночи мы сидели перед флипчартом, на котором было всё обрисовано и написаны разные слова, обсуждая идеи, подтексты и смыслы. И когда уже совсем не оставалось сил, кто-то сказал: «Давайте оставим "Высота", и всё. В Excel просто расстояние между буквами увеличим». Так и оставили. **БР**

Справка

Артемьев Олег Владимирович,
владелец группы компаний «Высота» (г. Москва).

В 1993 г. окончил факультет прикладной математики Московского института радиотехники, электроники и автоматики.

В 1995 г. получил степень MBA в California State University Hayward (East Bay) / Академия народного хозяйства.

С 1994 по 2004 г. – совладелец и генеральный директор компании State Development.

С 2004 г. – владелец ГК «Высота», девелоперской компании полного цикла, реализующей проекты в области элитной недвижимости – жилых домов, коттеджных посёлков, бизнес-центров.

Основные реализованные проекты:

- БЦ «Нахимов» на Севастопольском проспекте (16,4 тыс. кв. м);
- БЦ на ул. Коровий Вал (18,7 тыс. кв. м);
- коттеджный посёлок «Клуб 20'71»;
- БЦ AERO City (г. Химки) (45 тыс. кв. м);
- БЦ Pallau – RB Рублёвское шоссе / МКАД (55 тыс. кв. м);
- проектирование штаб-квартиры компании Sportmaster/O'Stin (120 тыс. кв. м);
- проектирование штаб-квартиры головного офиса Газпромбанка (120 тыс. кв. м);
- ЖК AERO Life (г. Химки) (72 тыс. кв. м);
- ЖК Староалексеевская, вл 6. (100 тыс. кв. м);
- строительство и ввод в эксплуатацию элитного дома в Козихинском переулке;
- достройка и запуск бизнес-квартала Poklonka Place (120 тыс. кв. м), премия CRE в номинации «Сделка года»;
- ЖК «River Park Towers Кутузовский» («Филикровля»).

АЛЕКСАНДР ВАРВАРИН: «Высокая репутация Арбитражного центра РСПП не вызывает сомнений»

В мае текущего года Бизнес-школа РСПП совместно с Арбитражным центром при РСПП провела семинар на тему «Международные контракты в современных условиях: правовые вопросы, практика, разрешение споров». В ходе семинара были рассмотрены ключевые правовые вопросы, связанные с заключением международных коммерческих контрактов, нормами материального права, применимыми к контракту, влиянием санкционного регулирования на реализацию международных проектов. Мероприятие продемонстрировало большой интерес представителей бизнеса к деятельности Арбитражного центра при РСПП. Сегодня наш собеседник – статс-секретарь – вице-президент РСПП по правовому регулированию и правоприменению Александр Варварин.

– Арбитражный центр при РСПП является одним из крупнейших арбитражных учреждений, как по структуре, так и по количеству рассматриваемых споров не только в России, но, наверное, и на всём постсоветском пространстве. Расскажите, пожалуйста, о его потенциале, итогах и перспективах деятельности.

– После масштабной арбитражной реформы в 2017 году Арбитражный центр при РСПП стал правопреемником Третейского суда при РСПП и двух специализированных третейских структур – Арбитражной комиссии при Московской Бирже (ранее – ММВБ) и Третейского суда НАУФОР. Он первым в России среди арбитражных учреждений получил право на администрирование споров в соответствии с новым законодательством. Полагаю, что справедливо считать «возраст» Арбитражного центра с момента образования самой ранней вошедшей в него третейской структуры – Арбитражной комиссии (1994 год), тем более что многие арбитры, которые входили в состав комиссии, присутствуют в наших списках. Но даже если отсчитывать наш стаж с даты создания Третейского суда при РСПП (2006 год), то можно констатировать, что процесс становления успешно пройден и высокая репутация центра не вызывает сомнений.

– Споры из каких сфер бизнеса рассматривают арбитры и кто эти арбитры?

> **«В Арбитражный центр при РСПП могут передаваться практически любые категории внутренних и международных гражданско-правовых споров, включая споры с участием физических лиц, что особенно важно для участников банковских и биржевых споров».**

– В Арбитражный центр при РСПП могут передаваться практически любые категории внутренних и международных гражданско-правовых споров, включая споры с участием физических лиц, что особенно важно для участников банковских и биржевых споров. Например, многие кредитные договоры сегодня обеспечиваются личным поручительством, залогом недвижимости граждан.

Что касается арбитров, то рекомендованный список включает 100 ведущих юристов: адвокатов, учёных, видных юристов компаний, большинство из которых не нуждаются в отдельном представлении. Территориальные и специализированные коллегии также состоят из признанных специалистов в соответствующих сферах.

Сегодня в Арбитражном центре создано и действует шесть специализированных коллегий: по финансовым спорам, по корпоративным спорам, по спорам в сфере строительства, по банковским спорам, по международным и инвестиционным спорам, а также по спорам в сфере цифровой экономики.

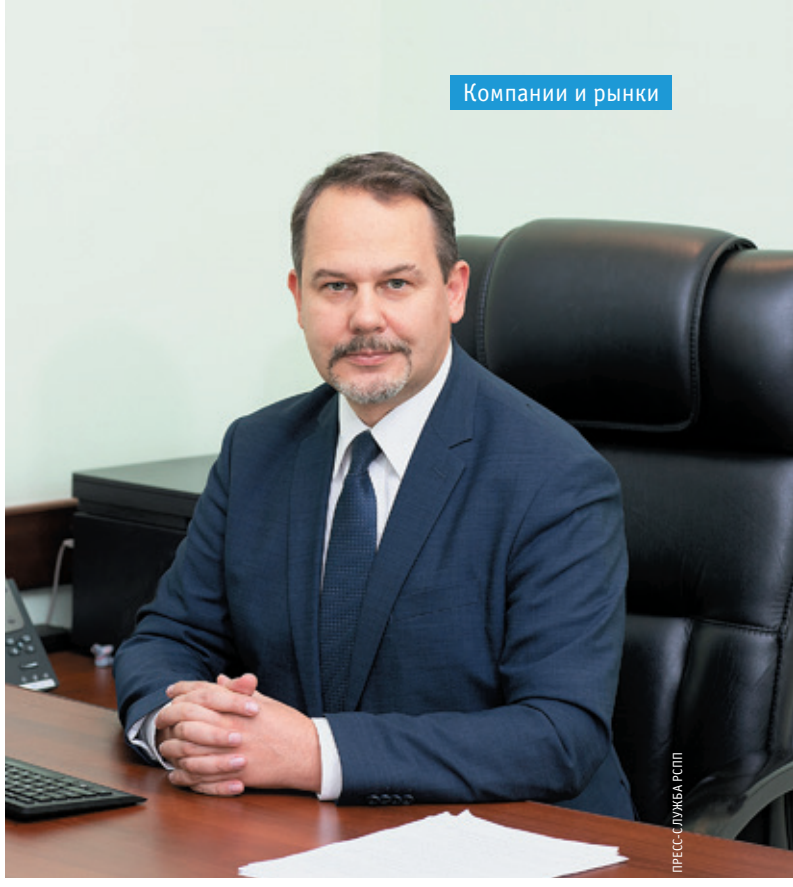
В субъектах Российской Федерации создано 10 региональных отделений, в составе которых функционирует 34 офиса в различных городах России.

Если говорить в целом про результаты прошлого года, то в 2020 году Арбитражный центр при РСПП принял к производству 435 исков на общую сумму более 31,8 млрд рублей, что на 42 % превысило показатель 2019 года.

– Как пандемия коронавируса повлияла на вашу деятельность?

– Регламент Арбитражного центра содержит правила, которые позволяют проводить устные слушания в режиме видео-конференц-связи (ВКС). Важно отметить, что регламент в такой редакции был принят за несколько лет до начала пандемии, поэтому практически полный переход в дистанционный режим не стал для нас неожиданностью. Работа по администрированию дел продолжилась без сбоев и отступлений от процедурных сроков.

Сегодня Арбитражный центр позволяет участвовать в рассмотрении спора практически полностью онлайн. В качестве системы для ВКС используется платформа российской разработки Mind, которая доступна на смартфонах и персональных компьютерах. Она аналогична по своим функциям другим сервисам, но обеспечивает бóльшую безопасность.


ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

С 1 апреля 2020 года по 30 июня 2021 года в 58 % арбитражных дел слушания проводились в режиме ВКС (32 % дел было рассмотрено по документам).

Арбитражный центр также разработал свою онлайн-платформу ArbCloud, которая позволяет подавать документы через сайт и отслеживать движение дела.

> **«В субъектах Российской Федерации создано 10 региональных отделений, в составе которых функционирует 34 офиса в различных городах России».**

– Как развивается международный арбитраж?

– С прошлого года в Арбитражном центре функционирует Коллегия по международным и инвестиционным спорам, в которую входит более 100

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

видных экспертов из России и ещё 23 стран. Это среди прочего позволяет рассматривать споры не только на русском языке, а также по контрактам, регулируемым иностранным, к примеру английским, правом.

На сегодняшний день рассмотрен ряд споров с иностранными участниками, по нескольким решениям сторонами уже получены исполнительные листы в иностранных судах.

«Арбитражный центр также разработал свою онлайн-платформу ArbCloud, которая позволяет подавать документы через сайт и отслеживать движение дела».

В период пандемии международные споры, как и иные, рассматриваются в основном по ВКС. Так, в двух делах, завершённых в текущем году, все участники процесса, представители сторон и арбитры участвовали в заседаниях удалённо. Российская сторона подключилась из своего офиса, а зарубежные коллеги – из Хорватии. Два арбитра приняли участие в рассмотрении дела, находясь в Москве, тогда как избранный ответчиком арбитр подключился к заседанию из Италии.

– Как вы думаете, почему важно включать в международные коммерческие контракты арбитражные оговорки и уделять пристальное внимание их формулировкам?

– Ответ на этот вопрос имеет несколько важных аспектов.

Прежде всего надо учитывать, что в сфере международного бизнеса споры между контрагентами принято разрешать именно в третейских судах, которые вправе, как, например, Арбитражный центр при РСПП, рассматривать наряду с внутренними также и международные дела. Такая разновидность третейского разбирательства и именуется «международный коммерческий арбитраж».

Достоинства третейского разбирательства известны многим. Это и возможность выбора нейтрального арбитра, и гибкость процедуры, и тщательность рассмотрения дел, и конфиденциальность, и т.д. В международном арбитраже к этому добавляется возможность арбитров квалифицированно применять международные договоры и иностранное материальное право, которое стороны могут избрать для регулирования своих трансграничных контрактных отношений, использовать в разбирательстве наряду с русским выбранный сторонами иностранный язык и, наконец, возможность исполнения решений уже почти в 170 странах мира в соответствии с Конвенцией о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений.

То есть в любой из этих стран, где у ответчика есть активы, можно подать заявление о выдаче исполнительного листа в компетентный суд, который, не пересматривая решение по существу, проверяет его лишь на предмет отсутствия фундаментальных процессуальных нарушений (публичный порядок, компетенция, уведомление сторон). И в этом отличие от решений государственных судов, в том числе российских, которые можно исполнить лишь в ограниченном числе стран.

Отдельное внимание следует обращать на точность формулировок, чтобы не возникло сомнений в компетенции Арбитражного центра, охвата тех или иных споров, поэтому целесообразно использовать рекомендуемые формулировки арбитражных оговорок, размещённые на нашем сайте.

– Почему бы тогда сторонам международной сделки не выбрать государственный суд, к примеру, в Великобритании?

– Помимо возможных проблем с исполнением решений, следует учитывать, что государственные суды, как в России, так и за рубежом, «ориентированы» под рассмотрение внутренних, а не трансграничных споров, что может создавать сложности для сторон. В иностранных судах (особенно в Европе) к тому же, как правило, весьма длительные сроки рассмотрения дел. Во многих странах есть адвокатская монополия при весьма существенных, как, например, в Великобритании, затратах на адвокатов. Сегодня к этому добавилась проблема санкций, которые, конечно, касаются далеко не всех компаний, но данная проблема может проявляться в разных, самых неожиданных ракурсах.

«На сегодняшний день рассмотрен ряд споров с иностранными участниками, по нескольким решениям сторонами уже получены исполнительные листы в иностранных судах».

Общеизвестен случай, когда суд, казалось бы, нейтральной Швейцарии признал законной заморозку долларовых активов холдинга, принадлежащего российскому бизнесмену в швейцарском банке, приравняв компанию, не включённую в санкционные списки, к её бенефициару.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ПРЕСС-СЛУЖБА РСПП

Заключение Соглашения о сотрудничестве Арбитражного центра при РСПП и Гонконгского международного арбитражного центра (Hong Kong International Arbitration Centre, HKIAC)

– А если иностранный партнёр настаивает на арбитраже за рубежом?

– Здесь всё зависит от характера сделки, переговорных возможностей сторон и прочих обстоятельств. В некоторых случаях такая оговорка будет приемлема, но в ряде случаев может быть не оптимальна.

Опять же надо также учитывать фактор санкций, начиная с того, что западным арбитражным центрам надо, как правило, получать у местных регуляторов разрешения для рассмотрения спора с подсанкционными лицами и компаниями (а иногда и с аффилированными с ними структурами), начиная с вопроса перечисления ими арбитражного сбора.

Но более серьёзным является то, что арбитры-граждане стран, вводивших санкции против россиян, не могут считать санкции незаконными. А в некогда популярных у российского бизнеса европейских арбитражных центрах, как и в ряде «новых» развивающихся центров (Гонконг, Сингапур), большинство арбитров и председатель состава, назначаемый данными центрами, будут, как правило, представителями этих стран. Соответственно, санкции, которые в России обоснованно признаются не соответствующими уставу ООН, международному праву, могут признаваться этими арбитрами как обстоятельство, к примеру, освобождающее иностранных партнёров от исполнения обязательств и ответственности.

> **«Помимо возможных проблем с исполнением решений, следует учитывать, что государственные суды, как в России, так и за рубежом, "ориентированы" под рассмотрение внутренних, а не трансграничных споров, что может создавать сложности для сторон».**

Важно также учитывать и затраты на арбитраж за рубежом, которые, начиная с арбитражного сбора, могут быть весьма обременительными даже для среднего бизнеса.

– В Арбитражном центре, как нам известно, размер арбитражного сбора по международным делам ниже, чем в иных российских арбитражных центрах. Очевидно, что это неплохо для спорящих сторон, но позволяет ли это привлекать именитых арбитров?

– Несмотря на то что в РСПП больше представлен крупный бизнес, мы понимаем интересы среднего и мелкого бизнеса и исходим из того, что все компании должны иметь в России место, где они могут при несении разумных затрат разрешить международный спор.

Возможность держать невысокий по международным меркам размер сбора достигается в том числе за счёт широкого использования цифровых технологий, которые, как уже отмечалось, мы начали активно внедрять задолго до пандемии.

Конечно, по очень сложным делам в виде исключения размер сбора может быть повышен председателем Арбитражного центра по просьбе арбитров.

Однако в любом случае если стороны полагают, что их спор могут разрешить только «звёзды международного арбитража», для которых стандартного гонорара недостаточно, то они вправе своим соглашением увеличить размер гонорарного сбора.

При этом есть целый ряд случаев, когда сбор может быть снижен. К примеру, в случае заключения мирового соглашения или проведения с согласия сторон ускоренного (упрощённого) арбитража арбитражный сбор уменьшается на 30 %.

– Каким образом Арбитражный центр продвигает свои возможности в России и за рубежом?

– Международное сотрудничество ведётся по ряду направлений. Представители Арбитражного центра при РСПП на протяжении последних лет принимают активное участие в рабочих группах Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в составе официальной делегации от Российской Федерации.

Заключены соглашения о сотрудничестве с рядом зарубежных арбитражных институтов, таких как Американская арбитражная ассоциация (ICDR), Гонконгский международный арбитражный центр (HKIAC), Корейский коммерческий арбитражный совет (KCAB), Арбитражная комиссия Циндао, Харбинская арбитражная комиссия (HRBAC), Арбитражная комиссия Гуанчжоу. В рамках реализации этих соглашений проводятся совместные мероприятия, посвящённые актуальным проблемам арбитража.

Отдельное внимание уделяется конференциям, семинарам для юристов и предпринимателей. Наши представители регулярно выступают на Петербургском, Тихоокеанском и других крупных международных юридических форумах в России. В течение нескольких лет нами была проведена серия таких мероприятий, как «Арбитражные дебаты», «Арбитраж от А до Я». **БР**

Справка

Варварин Александр Викторович,
статс-секретарь – вице-президент РСПП по правовому регулированию и правоприменению, третейский судья Арбитражного центра при РСПП.

Родился 4 декабря 1975 г.

В 1998 г. окончил Институт международного права и экономики им. А. С. Грибоедова (г. Москва). Специальность – правоведение. Квалификация – юрист. Диплом с отличием.

В 1997–1998 гг. – ведущий специалист, начальник юридического отдела управления правового и методического обеспечения Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе России.

В 1998–1999 гг. – начальник методического отдела, начальник управления правового обеспечения Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению.

В 1999–2001 гг. – начальник управления правового и методического обеспечения Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству.

В 2001–2003 гг. – директор Департамента методологии и права Научно-практического центра комплексных проблем антикризисного управления.

В 2003–2008 гг. – вице-президент – председатель Дисциплинарного комитета НП «Межрегиональная саморегулируемая организация профессиональных арбитражных управляющих».

С сентября 2005 г. по настоящее время занимал различные должности в Российском союзе промышленников и предпринимателей, с октября 2020 г. – статс-секретарь – вице-президент РСПП по правовому регулированию и правоприменению.

Член Научно-консультативного совета при Верховном суде РФ; Общественного совета при Федеральном агентстве по управлению государственным имуществом, Экспертного совета Управления Президента РФ по противодействию коррупции; Экспертного совета ФАС России по применению антимонопольного законодательства в части недобросовестной конкуренции; Экспертного совета Центрального банка РФ по корпоративному управлению; Совета по совершенствованию третейского разбирательства при Минюсте России.

Заслуженный юрист Российской Федерации.

Награжден Почётной грамотой Президента РФ, Благодарностью Президента РФ и Почётной грамотой Министерства юстиции России.

РОМАН ЦЫГАНОВ: «Мир меняется, и наш бизнес меняется вместе с ним»

С председателем совета директоров и генеральным продюсером 2BTREND GROUP, выпускником Бизнес-школы РСПП Романом Цыгановым мы обсудили сложности восстановления ивент-индустрии после вызванного пандемией кризиса, а также новые возможности, которые эта ситуация открывает перед компаниями, не боящимися новых вызовов.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

– Как восстанавливается ваш бизнес от последствий прошлогодних локаутов? Удаётся ли нащупать новые точки роста?

– Как вы знаете, сегмент событий, развлечений и мероприятий очень серьёзно пострадал от пандемии. При этом в нашей индустрии задействовано невероятно большое количество людей (в России это несколько миллионов), сюда относятся и организаторы мероприятий, технические прокатчики и площадки. Мы понесли грандиозные, можно сказать, колоссальные потери и убытки. В какой-то момент бизнес совершенно остановился, и мы были вынуждены, отталкиваясь от суровой реальности, разработать новые направления для себя.

Трансформирование команды, ресурсов для создания новых продуктов заняло несколько месяцев. Нас фактически спас формат онлайн-мероприятий. Наша команда приняла активное участие в разработке движков и интернет-платформ. У нас есть позитивный опыт проведения таких событий, но, разумеется, они в полной мере не позволяют клиентам получать ту отдачу, которую они чувствуют в офлайне. Поэтому, конечно, в ожидании окончательной отмены карантинных мер замер весь рынок, и мы не исключение. Бизнес изменился по той причине, что очень сильно уменьшилось количество возможностей для проведения и организации событий. Изменились масштабы, бюджеты, способы реализации, всё это отразилось соответственно на доходах всех членов индустрии. На сегодняшний день понятно, что индустрия находится в упадке. По-прежнему организовывается какое-то количество вечеринок, концертов и других событий, но допандемийный уровень сейчас недостижим.

– В связи с этим какие проекты выходят для вас на первый план? Вы упоминали онлайн…

– Мы понимаем, что рынок изменился надолго, если не навсегда. Поэтому в процессе трансформации бизнеса, помимо выхода в онлайн и работы над созданием новых цифровых форматов, наша компания стала активно развивать создание и разработку креативного контента. Мы стали больше снимать, рисовать, готовить новые проекты. Наверное, именно создание цифрового контента входит в лидеры среди направлений нашего бизнеса. Для нас важны проекты, в которых мы можем максимально реализовать свой креативный, творческий потенциал, в котором мы можем быть эксклюзивными, экспериментировать. Например, сейчас мы заняты разработкой нового телевизионного реалити-шоу, которое посвящено спорту. Оно будет сниматься в совершенно новом для России формате, с использованием большого количества цифровых технологий, VR.

– Что ещё в ближайших планах?

– Компания была основана 15 лет назад с целью создавать трендсеттерские направления, новые форматы в коммуникации клиентов с их аудиторией, и понятно, что в наших планах – продолжать развивать именно эту историю, новые креативные направления для продвижения наших клиентов и их продуктов для аудитории. Мир меняется, меняется и восприятие человеком рекламы и рекламных продуктов. То, что было популярно 2–3 года назад, сегодня никому не нужно, так как создаются совершенно новые, необычные форматы коммуникации. Нужно понимать, что, несмотря на ограничения, на запреты и отсутствие возможностей, в событийном маркетинге всё чаще открываются новые возможности и направления для развития брендов и продуктов.

– Как изменило подход к бизнесу для вас и ваших коллег обучение в Бизнес-школе РСПП?

– Обучение в Бизнес-школе РСПП было для меня прекрасным новым опытом, который дал мне понять, что в принципе в моём возрасте продолжать обучаться чему-то новому и продолжать познавать новые направления в сфере образования – это полезно, важно. Между участниками наших групп сложились замечательные доверительные отношения. Мы продолжаем встречаться, мы подкидываем друг другу интересные новые проекты и всегда можем рассчитывать на помощь друг друга. В ходе обучения я получил совершенно потрясающий опыт общения с людьми из разных сфер, достигшими результатов. Это очень мотивирует, открывает глаза на многие сферы, в которых не было раньше экспертизы или понимания их функционирования. Поэтому могу сказать, что опыт однозначно положительный, и я буду продолжать искать для себя новые возможные направления в обучении. **БР**

«Компания была основана 15 лет назад с целью создавать трендсеттерские направления, новые форматы в коммуникации клиентов с их аудиторией, и понятно, что в наших планах – продолжать развивать именно эту историю».

Справка

Цыганов Роман Андреевич,
председатель совета директоров и генеральный продюсер в 2BTREND GROUP.

Родился 6 февраля 1982 г. в г. Москве. Окончил Московский институт экономики, политики и права (МИЭПП) и Российский государственный университет туризма и сервиса (РГУТИС).

С 2001 по 2006 г. – заместитель генерального директора в Рекламной группе «Правильная компания».

С 2006 по 2013 г. – генеральный директор «Проэкспо Групп».

В 2013 г. возглавил объединённую группу «Ту.Би.Тренд».

ЕКАТЕРИНА МОРОЗ: «Красивое долголетие – реальность, которую мы создаём»

Предприниматель, соучредитель «Клиники эстетической медицины Ольги Мороз», выпускница Бизнес-школы РСПП Екатерина Мороз в интервью «Бизнесу России» рассказала об инновационном подходе к продлению молодости и красивому взрослению.

– Ваш бизнес выстоял в COVID-19, как вы справились с кризисом?

– Мы, как многие, пострадали из-за введённых ограничений. С одной стороны, учреждения с медицинской лицензией могли продолжать работу, с другой, клиника у нас косметологическая и процедуры предполагают контакт с лицом, поэтому в тот период пришлось приостановить приём. У нас всегда была существенная доля зарубежных пациентов, к нам приезжали из всех уголков России, а в условиях закрытых границ и ограничений по передвижению они перешли «в режим ожидания».

Тем не менее мы были на связи с клиентами в режиме 24/7, отвечали на все их звонки и письма. Принимали участие в онлайн-форумах. Проводили бесплатные марафоны. Старались друг друга поддерживать. К счастью, нам удалось сохранить свою команду, которую мы очень тщательно подбирали. Все свои финансовые обязательства перед сотрудниками мы выполнили.

– В какой степени обучение в Бизнес-школе РСПП помогло вам в принятии верных решений в бизнесе в этот период?

– У меня нет ожиданий, что бизнес-школа, преподаватели скажут мне, как правильно действовать в тех или иных кризисных ситуациях. Безусловно, даются знания, инструменты. При этом самым ценным я считаю здесь нетворкинг, людей, которые со мной учились. У большинства из нас свой бизнес, и мы делились друг с другом своим опытом, рассказывали, кто как справляется с ситуацией, что сработало, что не сработало. Совместно пережитые неприятности делают людей ближе, и вся эта ситуация, когда мы вместе учились спасать свой бизнес в ковид, нас очень подружила. Я окончила школу больше года назад, а мы до сих пор регулярно встречаемся.

Тем не менее заставлять свой мозг постоянно думать – важно. Поэтому я сделала обучение для себя непрерывным процессом. После Бизнес-школы РСПП я поступила на программу MBA в Сколково.

– Многие люди откладывают учёбу, так как боятся не успеть совместить её с работой. Как успеваете вы?

– Иногда легко, иногда мне кажется, что всё, я на пределе. Но потом справляюсь, и всё снова хорошо. Чем больше загрузка, тем больше успеваешь, так мне в детстве говорил папа, и в моём случае это работает. Конечно, у насыщенного графика есть свои нюансы: к тебе меньше доступа, старые друзья, родные видят тебя реже. Но если график насыщен позитивными вещами, как у меня сейчас, например, когда учёба и работа заряжают, качество этих встреч меняется. И всё происходящее в плюс.

– Какие ключевые конкурентные преимущества вашей клиники позволили вам в том числе без потерь пережить тяжёлое для отрасли время?

– Прежде всего это наши программы инновационного превентивного ухода за внешностью, наши авторские запатентованные методики. Клиенты это ценят, они видят результаты такого подхода и готовы были переждать временные ограничения, сохраняя высокую лояльность. Вообще наша цель – создать тренд на превентивные меры сохранения красоты, когда заниматься сохранением своей молодости начинаешь с юных лет, а в более зрелые годы уже пожинаешь плоды своих стараний.

– До сих пор приходится сталкиваться с таким стереотипом, что эстетическая медицина – это якобы только для женщин. А к вам на процедуры часто приходят мужчины?

– Сегодня, пожалуй, уже не стоит говорить о каких-то комплексах и стереотипах, касающихся косметологии, среди «сильной половины». Наоборот, мужчины всё чаще интересуются новыми услугами, процедурами по уходу и омоложению. Среди наших клиентов много людей бизнеса. Когда мужчина выглядит ухоженным и отдохнувшим, это даёт ему ощутимые преимущества в деловой коммуникации.

– Вы в клинике реализуете социальные проекты. «Молодость без границ» – ваш самый первый и длится уже 3 года. В чём его ценность для вас?

– Ценность, как всегда, в людях. Для меня и всей нашей команды это действительно очень важная составляющая работы. В рамках «Молодости без границ» Клиника Ольги Мороз за счёт собственных ресурсов подарила красоту и молодость уже 37 людям. Участником этого проекта может стать любой человек из всех уголков России. Две истории меня поразили особенно – на моих глазах женщины после преображения в нашем проекте выстроили потрясающие карьеры. Вот так можно кардинально и быстро изменить свою жизнь.

> **«Чем больше загрузка, тем больше успеваешь, так мне в детстве говорил папа, и в моём случае это работает».**

– Вы активный путешественник, сколько стран на сегодня вы посетили?

– 128, и моя цель – увидеть весь мир. Очень жду, когда смогу снова полететь в Азию, это мой любимый регион.

– А какая следующая страна, куда хотите поехать и где ещё не были?

– Гренландия, давно мечтаю её посетить. БР

Справка

Мороз Екатерина Николаевна, *предприниматель, соучредитель Клиники эстетической медицины Ольги Мороз, директор по развитию, основатель социальных проектов «Молодость без границ» и «Два поколения – один взгляд».*

Окончила Институт международных отношений Киевского национального университета им. Т. Шевченко по специальности «международные финансы», курс EMBA в Бизнес-школе РСПП, в данный момент обучается на курсе MBA в Сколково.

Много лет работала в сфере финансов, возглавляла инвестиционный, а позже тендерный отделы крупных строительных компаний.

Хобби – путешествия. Посетила 128 стран.

АЛЕКСЕЙ ВОЛОБУЕВ: «Мне нравится быть созидателем»

В интервью нашему журналу предприниматель Алексей Волобуев рассказал, почему дома типа «фахверк» практичны и уютны в любой сезон и что до сих пор держит лично его в столь непростой сфере загородного строительства.

– Чем, на ваш взгляд, хороши фахверки?

– Эти дома сегодня полностью отвечают типичным запросам клиентов, желающих иметь за городом современный и стильный дом для всей семьи.

Мы обратили внимание, что фахверки очень нравятся именно людям, ведущим активный образ жизни, занимающимся спортом. Тем, кто любит много света. При этом даже зимой, когда небо свинцовое, благодаря панорамным окнам не создаётся ощущения замкнутого пространства.

И мне, моей команде больше всего по душе, пожалуй, именно эта светлая эмоция, которую несут в себе эти дома.

– Однако отзывы на форумах в интернете нередко говорят, что они плохо пригодны для русских холодов и при этом достаточно дороги...

– Все теплотехнические расчёты, да и личный опыт проживания в таких домах на протяжении нескольких лет говорят об обратном. Да, они имеют панорамное остекление, но при этом отлично держат тепло, в том числе и за счёт специального напыления на внешней и внутренней поверхности стекла, которое буквально отражает потоки холодного воздуха.

А по стоимости – смотря что с чем сравнивать. Сейчас цена квадратного метра дома под ключ, выполненного в этой технологии, составляет примерно 80–90 тыс. рублей. Притом что квартиры в более-менее пригодных для жизни районах Подмосковья продаются от 150 тыс. рублей за квадрат. И это ещё без ремонта!

– И всё же можно ли сэкономить на производстве такого дома?

– Экономия при строительстве здесь достигается прежде всего за счёт серийности производства. Заранее выбрав дом из каталога, можно значительно ускорить сроки его монтажа, что также ведёт к снижению общей стоимости домовладения.

– Из плюсов у этих домов особо выделяют их экологичность. Это так?

– Экологичность фахверка обусловлена самой его конструктивной формой: весь каркас дома из клеёной древесины в готовом виде остаётся видимым, там нет скрытых узлов и полостей. Панорамные стёкла при этом могут занимать более 50 % наружных фасадов. То есть минимизируется или вовсе исключается применение материалов, имеющих в своём составе вредные для человека вещества.

– А всё же как быть с утеплением? Оно же наверняка при такой площади остекления, пусть и инновационного, влетает в копеечку?

– Есть такой современный утеплитель – PIR-панель. У него очень низкая теплопроводность, и для надёжного утепления дома его требуется в 2 раза меньше, чем если бы использовались традиционные материалы из базальтовых пород. Появились эти панели недавно, и количество заводов, которые их производят, растёт с каждым годом. При этом увеличенная теплоэффективность материала позволяет задействовать в самом доме меньше отопительных приборов в зимнее время.

Нужно сказать, что при всех уже названных достоинствах эти дома ещё и не дают усадку (как брусовые), а также не требуют дорогостоящего ежегодного обслуживания. Поэтому я сконцентрировал свои усилия именно на этом направлении работы. То есть в моём случае это просто правильно рассчитанная модель.

– Как вообще чувствует себя сегодня рынок загородной застройки?

– Пандемия сильно подхлестнула спрос на загородное жильё. Стали очевидны его преимущества в условиях самоизоляции. Также ощутимо вырос и спрос на инвестиционное строительство с целью дальнейшей сдачи недвижимости в долгосрочную аренду.

Но у потребительского интереса есть и обратная сторона: при активных темпах застройки неизбежно возникает дефицит конструктивных и кровельных материалов, арматуры, остекления. Это удлиняет сроки работ и увеличивает их себестоимость.

– Что вас держит и мотивирует в этом достаточно жёстком и очень конкурентном бизнесе?

– Мне очень нравится ощущение, что ты созидатель, что результат твоей работы осязаем – это тот прекрасный дом, в котором будет жить вся семья. И ты с нуля воплощаешь в реальность чью-то давнюю заветную мечту. **БР**

Справка

Алексей Волобуев,
CEO в F&M House.
Родился в Москве в 1984 г.
Окончил Московский государственный строительный университет (НИУ МГСУ) по специальности «инженер-проектировщик».
До 2015 г. работал в нескольких компаниях по загородному строительству; одна из них – WoodMark. Получил дополнительное образование в Русской школе управления, специальность – «директор по стратегическому развитию».
В 2015 г. открыл собственную компанию по проектированию, производству и строительству домов под брендом F&M House.
Женат, двое детей.

АНДРЕЙ ЗАРУЕВ: «Абсурдность в рекламе должна быть продуманной»

Рекламный бизнес – это бег по углям. Нельзя останавливаться. Именно в этой сфере нужно постоянно быть актуальным – особенно сейчас, когда на рынке переизбыток предложения. Но эпоха перемен сулит не только проблемы. Это ещё и новые пути, новые возможности. Важно их увидеть и распознать. О том, как пережить пандемию, использовать актуальные мемы в рекламе, а также о стагнации законотворчества в рекламной сфере мы беседуем с генеральным директором рекламного агентства Top Indoor Media Андреем Заруевым.

– Андрей, как удалось пережить пандемию и, судя по всему, неизбежный в этих условиях кризис?

– Пандемия ещё не закончилась, поэтому говорить о победе рано. В такие времена, конечно, неизбежны потери. Но мы как рекламщики обязаны быть оптимистами. Ведь реклама должна быть позитивной, а как мы можем создавать позитивный продукт, если сами будем поддаваться унынию? Поэтому я считаю, что мы многому научились в тяжёлые времена, и в этом, безусловно, плюс.

Кроме того, для удалённой работы пришлось пользоваться новыми технологиями, проявлять гибкость. Мы, например, отказались от офиса офлайн и перешли в онлайн-офис. Получилось не только экономично, но и безумно интересно. Вообще, непростая ситуация в бизнесе заставляет задуматься о сокращении издержек. Это крайне полезно, открывает новые возможности, о которых в обычное время, возможно, и не задумались бы. Ну и самое важное – быть актуальным. Локдаун, пропуск в ресторан по QR-коду и прочее – всё это дает хорошему креативщику массу идей, которые можно использовать для продвижения бизнеса…

> «Для удалённой работы пришлось пользоваться новыми технологиями, проявлять гибкость. Мы, например, отказались от офиса офлайн и перешли в онлайн-офис».

– А как вам способ привлечения внимания к своему бизнесу с помощью фриков ну или ярких личностей? Например, Альфа-Банк, который привлёк Моргенштерна. Ведь только ленивый это не обсудил и не осудил.

– Да в том-то и дело. Главная цель любой рекламной кампании – привлечь внимание. Да, с помощью Моргенштерна, возможно, это было сиюминутное внимание, и через полгода этот трюк уже не сработает. Но будут другие фрики. А его осуждение в сетях… Например, Хабиб Нурмагомедов, Иван Штырков и прочие медийные личности. Их высказывания в прессе тоже стали своего рода дополнительной рекламой. Так что, на мой взгляд, это был неплохой ход со стороны Альфа-Банка. Тем более что главный управляющий директор кредитной организации Владимир Верхошинский заявил, что благодаря этому сотрудничеству было оформлено 162 тысячи цифровых карт. В общем-то, цель достигнута. Вопрос теперь в том, повлияло ли это в целом на имидж банка, оттолкнуло ли серьёзных клиентов. Главное в таких решениях – уместность и своевременность. И еще: абсурдность в рекламе должна быть продуманной.

– А как соблюсти эту уместность и своевременность?

– У любого профессионального креативщика должен быть внутренний «моральный радар», который ему подскажет: «над этим шутить можно, а вот это уже на грани, но всё-таки рискнуть стоит, а вот это уже перебор». Например, приглашение Бузовой Тиной Канделаки на эфир «Матч ТВ». Мне кажется, это уже не совсем то, что нужно. Да, этот эпичный эфир привлёк внимание, но только в скандальном ключе. Губерниев – мегапрофессионал. Конечно же, он понимал, что в вопросе о коньяке Ольга не распознает цитату из мультика про Карлсона. Да и прекратить этот поток сознания нужно было. Но в итоге весь этот скандал, на мой взгляд, снизил планку серьёзного спортивного канала. Что, у канала после этого появились новые зрители? Увеличились рейтинги? Хотя шоу есть шоу, а спорт сейчас – не что иное, как шоу.

Ну а своевременность… Это про актуальность приёмов, использование шуток, популярных мемов, тем из сериалов и пр. Это всё работает только определённое время, а потом устаревает и вызывает раздражение.

– В одном интервью вы сказали, что рекламщику необходимо подстраиваться под новые течения, которые с каждым годом всё труднее отслеживать и улавливать. Есть выход из ситуации?

– Привлечение талантливой команды! Это единственный выход. Умение ценить таланты, молодость, креативность коллег. Что не отслежу, не улов-

> «Всё всегда идёт от человека, в голове которого загорелась лампочка! Вот это и есть самое главное в рекламном бизнесе. Люди, которые это делают, и делают не банально».

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

лю я, увидят другие. Новые технологии в продажах, новые идеи, технические возможности – всё замечательно. Но это всё порождение мысли креативных людей. Всё всегда идёт от человека, в голове которого загорелась лампочка! Вот это и есть самое главное в рекламном бизнесе. Люди, которые это делают, и делают не банально.

Я испытал действенность этого подхода на своей компании – рекламном агентстве «Топ Индор Медиа», когда привлёк к сотрудничеству талантливых ребят – Георгия Хаусмана и Василия Бондарева. Теперь они мои партнёры и полноправные владельцы бизнеса. Они моложе меня, им по 22 года, и, соответственно, какие-то тенденции, свойственные их поколению, они улавливают лучше. С другой стороны, дело, конечно, не только в возрасте, но и в деловых качествах, продуктивности. Вообще, очень важно не упустить не только, например, хорошего заказчика, но и хорошего потенциального сотрудника.

– Вы много путешествуете. Используете опыт других стран в своей работе?

«Реклама затрагивает все сферы жизни, и государство должно быть вовлечено в процесс».

– Конечно, но необходимо делать поправку на менталитет, потому что всё новое у нас приживается с трудом. На усвоение трендов, течений обязательно нужно время.

Например, в Европе уже везде используются мусорные экоконтейнеры с возможностью разделения мусора, прессом и т.д. И на них размещается реклама.

Я считаю, это просто отличная идея. Люди подходят к бакам каждый день, они обязательно прочитают то, что там написано. А главное, такая реклама тоже отчасти «эко». Она не портит визуальный облик города, не раздражает, не лезет назойливо в уши… Тихо и экологично делает своё дело.

– У нас такое не практикуется?

– Почему же? Мы охотно воспринимаем опыт западных коллег. Другое дело, что в этом вопросе не всё зависит от рекламщиков – пока далеко не все мусорные баки представляют собой привлекательную рекламную площадь. Но процесс идёт. В Москва-Сити уже поставили несколько таких контейнеров. Есть и запросы на рекламу.

– Поговорим о законе. Наш федеральный закон о рекламе довольно расплывчатый. Вроде запрещено оскорбление моральных и религиозных взглядов людей, высмеивание, но ведь оскорбление – вещь субъективная.

– Согласен. Но в любом случае сейчас уже не сделаешь такую провокационную рекламу, как раньше. Это и хорошо, и плохо. Рамки должны быть, но не суровые, а разумные.

– А что вас как потребителя раздражает в рекламе, что кажется неуместным?

– Меня всегда раздражает в звуковой рекламе вот это: «Лицензия такая-то, тра-та-та». Понятно, что есть Федеральный закон «О рекламе», где написано, что реклама некоторых видов товаров и услуг сопровождается обязательной информацией о лицензии. Но зачем это слушателям? Если в бумажном варианте эта лицензия прописана мелким шрифтом, то скороговорка в ролике не спасает совершенно. Кроме того, в 2019 году «Рекламный совет» совместно с Российской академией радио разработали рекомендации по соблюдению требований рекламного законодательства, где написано, что так называемая рекламная скороговорка не должна затруднять восприятие слушателей. Но толку-то! Она всё равно затрудняет. Непонятно, почему нельзя внести коррективы в закон, где требовали бы у создателей рекламы проверку лицензии и необходимых документов. А тратить так бездарно эфирное время – абсолютно ни к чему.

– А что нового вы хотели бы видеть в федеральном законе о рекламе?

– Федеральный закон «О рекламе» № 38-ФЗ принят в далёком 2006 году и с тех пор практически не изменился. Правда, этим летом вступила в силу поправка, по которой запрещено давать аудиорекламу на высотных зданиях и прочих конструкциях. Но это и всё! А по-хорошему нашему Комитету Госдумы по информационной политике, информационным технологиям и связям нужно ежегодно пересматривать и менять этот документ, подгонять под современные реалии. Но если открыть новости этого комитета, то весь год у них идут сплошные заседания, а где же итоги этих заседаний?! Реклама затрагивает все сферы жизни, и государство должно быть вовлечено в процесс. И потом, это не только отражение эпохи, но и всё-таки способ воздействия на людей. Я – за прививание культурного кода, за эстетику. Главная цель рекламы – продать – не должна выходить за рамки культуры и этики, а может, даже чему-то учить.

– Есть основные правила рекламщика?

– Я бы позаимствовал у врачей их заповедь: не навреди!

– А кому можно навредить?

– Репутации заказчика. Своей репутации. Можно, сопровождая любой бизнес плохой рекламой, привести его просто к краху! Этого допускать нельзя.

– А ещё какие заповеди?

– А вот как раз те три, что мы сегодня с вами обсуждали, – лаконичность, уместность, актуальность!

«Главная цель рекламы – продать – не должна выходить за рамки культуры и этики, а может, даже чему-то учить».

– Про лаконичность не поговорили!

– Давно уже никто не воспринимает длинные пространные тексты, реклама – не художественная литература, да и про неё Антон Павлович Чехов высказался в одном из своих писем: «Краткость – сестра таланта». Так что здесь настольной должна стать книга лингвиста Максима Ильяхова и писательницы Людмилы Сарычевой «Пиши, сокращай». **БР**

Справка

Заруев Андрей Станиславович, *генеральный директор рекламного агентства Top Indoor Media.*

Родился в 1980 г. в г. Оренбурге.

Окончил факультет разработки и эксплуатации нефтяных и газовых месторождений РГУНГ им. И. М. Губкина в Москве в 2003 г., Бизнес-школу РСПП (EMBA) и Бизнес-школу РЭШ по курсу «Международный финансовый менеджмент».

В 1998–2005 гг. работал корреспондентом, редактором, директором по связям с общественностью на канале РТР (РОССИЯ), в журнале «РОСПО – Мужская работа», HELLO!, ИД «Коммерсантъ», ИД «Московский Комсомолец».

В 2005–2008 гг. занимал руководящие должности в Банке УРАЛСИБ.

В 2008–2013 гг. в качестве генерального директора возглавлял компании «Рублёвский Двор» и «Лэнд Кэпитал».

С 2013 г. – генеральный директор и совладелец рекламного агентства Top Indoor Media.

С 2021 г. – генеральный продюсер YouTube-каналов The Supercar Girl и ASMR GetRentacar.

Член Международного союза журналистов, соавтор «Книги о России – Icons of Russia».

Член Попечительского совета WCF (World Charity Forum).

Член организационного комитета международного форума Riverport Expo.

ДМИТРИЙ ШАГИН: «Я ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЕРЮ, ЧТО ТВОРЧЕСТВО – ЭТО ДЛЯ ДУШИ, А НЕ ДЛЯ БАБЛА»

Наверное, не будет преувеличением сказать, что группа «Митьки» создала целостную систему культуры, включающую в себя и философию, и образ жизни, и манеру общения, и этические нормы и правила. Митьки – больше чем художники. Они создали свой мир – яркий, необычный и очень добрый. Наш собеседник – советский и российский художник, кинорежиссёр, актёр, один из основателей творческой группы «Митьки» Дмитрий Шагин.

АГЕНТСТВО «МОСКВА»

– Дмитрий, прежде всего хотелось бы договориться о терминах: «Митьки» – это что? Группа товарищей? Направление в изобразительном искусстве? Мироощущение?

– Скорее, это творческое объединение художников. Близких друг другу по духу, по творческим и вообще жизненным взглядам, достаточно молодых в то время людей. Это были Владимир Шинкарёв, Александр Флоренский, Александр Горяев – художники «Товарищества экспериментального изобразительного искусства». Мы продолжили традиции наших отцов из «Ордена непродающихся живописцев». В 1984 году Владимир Шинкарёв написал книгу «Митьки». И первая выставка была уже с этим названием.

Она прошла в Доме учёных в Усть-Ижоре, под Питером. Тогда в домах учёных привечали неофициальных художников, музыкантов. Это – веяние того времени. На открытии выставки у нас выступал Борис Гребенщиков, с которым мы очень дружили. А на закрытии – Витя Цой.

– То есть и с питерскими рокерами той поры вы были близки по духу?

– Да, конечно. Можно сказать, что мы представляли одно неформальное молодёжное движение. Благодаря этому «Митьки» быстро получили довольно большую известность в стране.

Нас начали приглашать в разные города. Куда мы только ни ездили – на Волгу, на Урал, в Сибирь. И везде уже были свои митьки, наши единомышленники. Ещё бо́льшая известность к нам пришла в 1988-м, после большой публикации в журнале «Юность». Тогда это был очень популярный журнал с огромным тиражом. Помимо текста, там поместили две гравюры Васи Голубева – «Митьки приносят свои уши Ван Гогу» и «Митьки отбирают пистолет у Маяковского»...

– Постойте! А ведь я сам тогда именно из этого журнала о митьках узнал! И, помнится, картины очень понравились, но и удивили. Уж очень необычными они были...

– Многие тогда о нас узнали. Можно сказать, уже на международный уровень наша известность перешла. Чтобы познакомиться с нами, из других стран приезжали. Из социалистических, во всяком случае. На конец 1980-х – начало 1990-х, наверное, пришёлся пик нашей популярности. В 1990-м во Дворце молодёжи в Москве нашу выставку организовал Андрей Макаревич, который тоже выставлялся с нами. И там было такое стечение народа, что конная милиция понадобилась порядок наводить. Там был концерт «Аквариума» – масштабное событие. Десятки тысяч людей посетили эту выставку.

> «Чтобы познакомиться с нами, из других стран приезжали. Из социалистических, во всяком случае. На конец 1980-х – начало 1990-х, наверное, пришёлся пик нашей популярности».

Примерно в это же время Алексей Учитель снял фильм, называется «Митьки в Европе». Про наше путешествие. Бельгийцы дали нам автобус, который мы в ходе поездки разрисовывали «путевыми заметками». Было три выставки – в Париже, Кёльне, Антверпене. Наше путешествие – открытие митьками Европы.

Это вот такие легендарные времена, когда был пик популярности у митьков. Хотя и до перестройки, конечно, выставки были, но подпольные.

– Вероятно, власть не очень приветствовала вашу деятельность...

– Я бы не сказал, что мы подвергались каким-то гонениям, преследованиям. Вы знаете, я не считаю, что были проблемы. Проблемы были у моего отца – художника Владимира Шагина. Он действительно сидел. А поскольку из «Митьков» никто не привлекался и не сидел, значит, и проблем настоящих не было. *(Смеётся.)* Думаю, помогло то, что мы всегда декларировали наш основной принцип: «Митьки никого не хотят победить!». Да, наверное, многих во власти мы раздражали своей непохожестью, что ли, но не более того. Большинство художников и музыкантов тогда работали в котельных.

> «В прошлом году было несколько наших больших выставок с участием тех, кто стоял у истоков. Причём выставлялись мы не только в Питере, но и в других больших городах».

– Да, про поколение дворников и сторожей Гребенщиков пел... Интересное было время. А что сегодня? «Митьки», их идеи – живы?

– Конечно. В прошлом году было несколько наших больших выставок с участием тех, кто стоял у истоков. Причём выставлялись мы не только в Питере, но и в других больших городах. В Перми, например.

Когда губернатором Санкт-Петербурга была Валентина Матвиенко, она распорядилась выделить для нас помещение на улице Марата. Там сегодня обосновался наш арт-центр. Организуем выставки, причём не только художественные. Недавно, например, представляли экспозицию, посвящённую творчеству Роальда Мандельштама, где выставлялись совершенно уникальные документы, рукописи и рисунки. Организуем выставки молодых художников. И концерты мы проводим, и поэтические вечера. Проек-

На съёмках фильма «Митьковская встреча эры милосердия»

«Фильм "Митьковская встреча эры милосердия" гармонично отражает митьковское мироощущение. Левченко остаётся жить, Варя с Шараповым переезжают в Ленинград, где у них рождается ребёнок».

тов у нас много. И арт-центр не пустует. Там всегда посетители, причём не только из нашего города, из других регионов тоже приезжают.

Каждый из нас нашёл своё место в жизни. Кто-то оформляет книги, кто-то в музее работает. А я вот в последнее время занялся кино.

– Неосуществлённая юношеская мечта?

– Скорее, не моя – мамина. Мама, Наталья Жилина, будучи художником, всегда серьёзно интересовалась киноискусством. Очень хотела, чтобы я поступил во ВГИК. Но я её надежд не оправдал тогда, вместо ВГИКа отправился в котельную. Но мамино влияние всё же сказалось, наверное.

Вообще, в перестроечные времена меня начали приглашать как актёра в кино. Поначалу я в основном играл сам себя – Митька. Но и не только. Я сбился, сколько ролей было – во многих фильмах снялся. Это помимо документальных, конечно, фильмов. Даже в небольших ролях. Начиная с эпизодов, естественно. У меня накопился солидный опыт работы на съёмочной площадке. И первый фильм, где я был не режиссёром, а выступал как автор проекта, – это «Митьки на "Авроре"», который мы сделали в середине 1990-х с нашими известными рок-музыкантами.

И однажды родилась идея… Так получилось, что митьков всегда мучила какая-нибудь очевидная несправедливость. Например, смерть Левченко в последней части знаменитого фильма Станислава Говорухина «Место встречи изменить нельзя», поставленного по произведению братьев Вайнеров «Эра милосердия».

Сначала мы «спасли» Левченко в проекте, организованном совместно с сыном Владимира Высоцкого – Никитой. Фотовыставку назвали «Был один, который не стрелял». Но решили пойти дальше: снять фильм, который являлся как бы продолжением всенародно любимого сериала. Так и родилась кинокартина «Митьковская встреча эры милосердия». Наверное, можно сказать, что этот фильм гармонично отражает митьковское мироощущение. Левченко остаётся жить, Варя с Шараповым переезжают в Ленинград, где у них рождается ребёнок. Впрочем, не буду рассказывать о содержании. Думаю, у вас будет возможность его увидеть. Мне как режиссёру фильма это было бы приятно. И потом, я очень надеюсь на то, что люди, посмотревшие наш фильм, станут добрее, человечнее…

Дмитрий Шагин и Юрий Шевчук

– А где это можно сделать?

– Пока с этим есть определённые проблемы. Прокатное удостоверение получено, были уже показы и в Москве, и в Санкт-Петербурге – в кинотеатрах «Родина» и в Доме кино. Но на более или менее широкую аудиторию пока выйти не получается…

– Думаю, дело в том, что прокатчики не уверены в коммерческом успехе. Это уже бизнес.

– Вполне возможно. Мы и на съёмки фильма собирали деньги всем миром. Второй наш фильм «Митьки спасают экологию Финляндии» с успехом прошёл в финских кинотеатрах. А третий пока не завершён по причине нехватки средств.

– Может быть, бизнес поможет с финансированием?

– Надеюсь на это. Тем более что среди успешных бизнесменов немало таких, кому наше творчество нравится. И были случаи, когда предприниматели нам помогали. Например, ещё 25 лет назад мы с доктором Евгением Зубковым начали проект «Дом надежды на Горе». Это бесплатный реабилитационный центр для людей, страдающих алкогольной зависимостью. Без поддержки представителей бизнеса у нас вряд ли бы это получилось.

– Вы давно уже сформировали свою личную позицию, заявив: «Творчество – это для души, а не для бабла». Но времена меняются…

– А принцип, которым следовали все митьки, остаётся. Я им всегда руководствовался и остаюсь при этом своём мнении и сегодня. Да, меня трудно отнести к состоятельным людям. В материальном плане были и очень трудные периоды. Но я всегда относился к этому спокойно и считаю, что в жизни мне повезло. Потому что я родился в семье художников и с ранних лет приобщался к искусству. Родился в таком прекрасном городе, каким, безусловно, является Санкт-Петербург. И я всегда ощущал себя его частицей. Я всегда много работал, но всегда – с удовольствием, занимался любимым делом. У меня много друзей, творческих планов – громадьё. Разве этого мало для того, чтобы чувствовать себя счастливым? **БР**

Справка

Шагин Дмитрий Владимирович,
советский и российский художник, прозаик, поэт, музыкант, кинорежиссёр, главный организатор и член творческой группы «Митьки».

Родился в 1957 г. в семье художников.

В 1975 г. окончил художественную школу при Академии художеств имени Ильи Репина. С 1976 г. выставлялся на выставках ленинградских неофициальных художников. С 1991 г. – член Международной федерации художников (IFA).

С 1988 г. принимал участие в ряде зарубежных групповых выставок, которые прошли во Франции, Германии, Бельгии, Великобритании, США, Австрии, Сербии, Финляндии и других странах.

С середины 1990-х гг. активно занимался организаторской деятельностью. В 1996 г. вместе с Александром Флоренским основал и стал курировать галерею МИТЬКИ-ВХУТЕМАС. Принимал участие в создании издательства Mitkilibris, опубликовал несколько прозаических произведений и поэтических сборников. Занимался музыкальными проектами «Митьковские песни», «Митьковские танцы», «Митьковский Питер», «Москва митьковская», организовывал различные перформансы митьковской тематики.

В 2006 г. основал музей творческого объединения «Митьки» и был награждён Художественной премией «Петрополь». В 2009 г. был награждён Царскосельской художественной премией за проект «Русская литература. Шли годы…».

В 2020 г. дебютировал в качестве кинорежиссёра фильмом «Митьковская встреча эры милосердия».

ВЛАДИМИР РЕЗНИКОВ: «Важно верить в то, что желаемое сбудется»

Год назад петербургский предприниматель Владимир Резников основал Международное общество любителей активного отдыха «Рыбаки & Охотники», которое быстро снискало популярность у влиятельных персон. Кто вдохновлял и направлял питерского бизнесмена в этом начинании, сам герой рассказал в беседе с «Бизнесом России».

– В сентябре ваше Международное общество «Рыбаки & Охотники» отмечает день рождения, и, как можно увидеть, минувший год прошёл для вас успешно – вы серьёзно нарастили членскую базу, очень известных и уважаемых людей. А как вообще родилась идея создания клуба? Вы сам рыбак и охотник?

– Я увлекаюсь рыбалкой с раннего детства. Любовь к рыбалке привил мне мой отец, когда мы жили в Сибири. Он был энтузиастом, работал вахтовым методом. Улетая на очередную вахту на вертолёте, брал меня с собой, учил рыбачить, делать приманки, а друзья, коллеги отца, мастерили мне самодельные удочки. Это время для меня бесценно.

Когда я учился в 5–6-м классах, я и мои друзья говорили родителям, что едем к другу на дачу, а сами тайком уезжали на автобусе, а далее на «бичевозе» (в простонародье так называют поезд из четырёх вагончиков для вахтовиков) в тайгу на рыбалку, шли глубоко в лес на речку Почекуйку. Брали с собой тенты, для того чтобы соорудить шалаш, так как палаток в то время у нас не было. Комаров в шалаше травили дихлофосом, он же помогал нам отгонять медведей и прочих зверей: бросали пустой баллон в костёр, он взрывался, и пару часов в лесу было тихо и спокойно. Еду готовили сами, варили уху, жарили рыбу, запекали в углях кедровые шишки и картошку. Пойманную рыбу потрошили и отправлялись домой с уловом.

> «Я увлекаюсь рыбалкой с раннего детства. Любовь к рыбалке привил мне мой отец, когда мы жили в Сибири».

Любил ездить на летние каникулы к тёте в Казахстан на рыбалку, где было большое водохранилище. Четырнадцать километров шёл пешком по голой казахской степи, от города до нашего дачного участка, где меня ждал мой верный друг и рыбак, пёс Джек. Мы с ним все будни жили одни и ходили на рыбалку, ловили огромных сазанов и карпов. Самостоятельным я был с детства, готовил себе еду, варил чай из смородины и малины, вялил рыбу, мастерил удочки и варил приманки. Сделать приманку было в то время целым искусством, всё время надо было что-то изобретать, например из манной каши, если её сварить в полиэтиленовом пакете и добавить туда ароматного масла, мёд или ваниль, получалась идеальная приманка. А если найдёшь у тетки на даче металлическую банку из-под конфет «Монпансье» (которые были дефицитом в то время), то приманка получалась идеальной формы – её нарезаешь на равные кубики, и очень удобно насаживать на крючок. Также делали приманки из перловки. Ещё в кашу можно было добавить растворимый кофе, его аромат очень хорошо привлекал рыбу, но за использование этого дефицитного продукта я получал от тёти. *(Смеётся.)*

– Но общество вы основали всё же не тогда, 30 лет назад, а лишь в прошлом году.

– Детская любовь переросла во взрослое профессиональное увлечение. С моим старшим сыном Дмитрием, моим партнёром во всех моих начинаниях, младшим сыном Макаром и нашими друзьями рыбачим в разных уголках: Сибирь, Архангельск, Мурманск, Астрахань, Казахстан, Бразилия, Коста-Рика, Сейшельские острова, Мальдивские острова, Африка и многие другие интересные места нашей планеты. После каждой рыбалки мы любим собираться с друзьями, обмениваться впечатлениями, эмоциями, фотографиями и награждать самого успешного рыбака-охотника – это тот, кто поймал трофейную рыбу и заслужил признание среди увлечённых друзей. Всегда, когда организовывали рыбалки или отчётные мероприятия, делали бронь на имя «Рыбаки & Охотники», так это название и прижилось.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Полтора года назад родилась идея с моими друзьями – легендой мирового хоккея, обладателем всех возможных титулов и трофеев Игорем Ларионовым (Профессором) и восьмикратным чемпионом России, главным тренером ФК «Зенит» Сергеем Семаком – создать Общество «Рыбаки & Охотники», которое объединит всех наших друзей по миру.

Мы сделали грандиозное мероприятие в одном из лучших ресторанов Петербурга под названием «Сад», совладельцем которого является Сергей Семак, и представили эксклюзивное вино, созданное специально для друзей, совместно с виноделом Игорем Ларионовым и Обществом «Рыбаки & Охотники», куда пригласили всех наших единомышленников.

> «После каждой рыбалки мы любим собираться с друзьями, обмениваться впечатлениями, эмоциями, фотографиями и награждать самого успешного рыбака-охотника – это тот, кто поймал трофейную рыбу и заслужил признание среди увлечённых друзей».

– По какому принципу сейчас происходит отбор новых членов в клуб?

– У нас закрытое международное общество, приём новых резидентов осуществляется путём рекомендации трёх членов общества и одобрением Высшего совета Общества. На данный момент нас уже более 200 человек. Мы

С Сергеем Семаком на вечере в честь открытия Международного общества «Рыбаки & Охотники»

уделяем внимание каждому участнику.

– И из них, насколько известно, около 50 человек – представители прекрасной половины?

– Да, вопреки сложившимся стереотипам, женщины сегодня достаточно активно увлекаются охотой и рыбалкой. И это лишь продолжение тренда на их равное присутствие с мужчинами в бизнесе, культуре, да и во многих других сферах.

– Факт членства в Международном обществе «Рыбаки & Охотники» – это закрытая или открытая информация? Учитывая, что в Обществе участвуют и влиятельные персоны.

– В Общество, действительно, входят влиятельные, знаменитые, узнаваемые и всеми признанные персоны. Это только их дело и желание говорить о своих увлечениях охотой и рыбалкой, о членстве в Обществе.

– А есть бизнесмены, члены Общества «Рыбаки и Охотники», о которых можно говорить?

– Конечно. Например, о нашем большом друге, президенте Siemens в России Александре Либерове. Корпорация Siemens обладает крупнейшими инновационными технологиями в мире, сегодня вносит существенный вклад в модернизацию нашей страны. Каждый из нас пользуется одним из самых удобных видов транспорта между двух столиц – «Сапсаном», который создала компания Siemens. Сейчас под руководством Александра Либерова разрабатывается высокоскоростной поезд, который станет наследником «Сапсана», с эксплуатационной максимальной скоростью 360 км/ч.

Рубен Мецатунянц, предприниматель, бизнесмен, исполнительный директор компании «МорНефтеГазСтрой». Вадим Галыгин, актёр, телеведущий, сценарист и продюсер. Аркадий Пекаревский, российский предприниматель, меценат, общественный деятель, сооснователь корпорации Sela – это наш «человек-праздник». Генеральный директор АО «Русские самоцветы» Сергей Докучаев и мн.др.

– Участник вашего Международного общества обязательно должен быть охотником или рыбаком? Какие-то профессиональные критерии при отборе применялись?

– Для участия в «Рыбаках & Охотниках» совсем не обязательно уметь рыбачить или охотиться. Мы собрали людей, которые любят природу, романтику, любят путешествовать, умеют отдыхать и наслаждаться жизнью. «Рыбаки & Охотники» – это про крепкую дружбу, про заветную мечту и про жизнь во всех её самых ярких насыщенных красках.

– Ваше Общество, если верить прессе, достаточно активно участвует в благотворительности?

– «Рыбаки & Охотники» поддерживают и развивают социально значимые общественные проекты в сфере культуры, здоровья и спорта.

Общество провело аукцион по просьбе фонда АиФ «Доброе сердце». Мальчику по имени Виталий необходимо было дорогостоящее лекарство для пересадки почки. Мы собрали внушительную сумму, выставив лоты от членов Общества «Рыбаки & Охотники». Например, главный тренер ФК «Зенит» Сергей Семак предоставил чемпионскую золотую футболку и мяч с автографами игроков клуба, Сергей Докучаев, генеральный директор ком-

«Полтора года назад родилась идея с моими друзьями – легендой мирового хоккея, обладателем всех возможных титулов и трофеев Игорем Ларионовым (Профессором) и восьмикратным чемпионом России, главным тренером ФК "Зенит" Сергеем Семаком – создать Общество "Рыбаки & Охотники", которое объединит всех наших друзей по миру».

На родине великого композитора Н. А. Римского-Корсакова с маэстро Валерием Гергиевым

В компании единомышленников и друзей болеем за любимую хоккейную команду

Заслуженный артист РФ Андрей Мерзликин на мероприятии «Навстречу мечте» 1 июня, в Международный день защиты детей

Вручение почётного сертификата режиссёру Виктору Крамеру за поимку трофейного GT в единственной в мире футбольной Ложе номер 1 «Рыбаки & Охотники»

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

пании «Русские самоцветы», выставил два лота ювелирного дома, Сергей Фалькин, знаменитый скульптор и камнерез, реализовал свою работу, а элитный гольф-клуб MillCreek продал с молотка годовой абонемент за 800 тыс. рублей.

«Сейчас при поддержке Международного общества "Рыбаки & Охотники" готовится постановка "Враки, или Завещание барона Мюнхгаузена", пьеса написана Виктором Крамером при участии Константина Хабенского».

С помощью отзывчивости и небезразличия членам клуба и друзьям удалось спасти маленького мальчика Виталика!

18 марта мы были приглашены тенором Мариинского театра, заслуженным артистом Республики Башкортостан, членом Высшего совета Международного общества «Рыбаки & Охотники» Сергеем Скороходовым в город Тихвин, на родину великого композитора Н. А. Римского-Корсакова, на оперу «Ночь перед Рождеством» под руководством маэстро Валерия Гергиева. Там и родилась совместная идея Валерия Абисаловича, Сергея и моя сделать доброе дело для малышей из детских домов и интернатов в Международный день защиты детей 1 июня. Директор Мариинского театра с удовольствием предоставил свой концертный зал для детского праздника.

Центральным событием этого дня более чем для 750 гостей, из которых 500 малышей, оставшихся без попечения родителей, стал показ симфонической сказки на сцене концертного зала под управлением маэстро, который нашёл время в своём плотном графике. Чтецом выступал заслуженный артист РФ Андрей Мерзликин, а Сергей Семак и Владислав Радимов провели мастер-класс для юных футболистов.

Волонтёрами мероприятия выступили непосредственные организаторы благотворительного дня – члены общества «Рыбаки & Охотники», среди которых заслуженный артист России Ильдар Абдразаков, режиссёр, продюсер, сценограф, постановщик Виктор Крамер, заслуженный артист Республики Башкортостан, солист Мариинского театра Сергей Скороходов, актёр и резидент Comedy Club Дмитрий Грачёв и мн.др. Среди приглашённых гостей были представители Администрации Президента РФ, Герои России, представители бизнеса, известные деятели искусства и спортсмены.

– Там, где есть благотворительность, где-то рядом должна быть и поддержка культуры. Есть ли чем «Рыбакам & Охотникам» похвалиться в этой части?

– Сейчас при поддержке Международного общества «Рыбаки & Охотники» готовится постановка «Враки, или Завещание барона Мюнхгаузена», пьеса написана Виктором Крамером при участии Константина Хабенского. Виктор как основоположник и член Высшего совета Общества предложил интегрировать основные виды деятельности «Рыбаков & Охотников» в спектакль, сохраняя его художественную целостность. Дирекция МХТ имени А. П. Чехова с энтузиазмом приняла такую идею Крамера, для нас всех это крайне интересный опыт. Главную роль в спектакле сыграет член Общества Константин Хабенский.

– Вы уже активно готовитесь ко дню рождения общества «Рыбаки & Охотники»? Как планируете отметить эту дату?

– Подготовка идёт полным ходом, хотим собрать всех участников Общества, сделать отчётную презентацию, показать, как выросло Общество «Рыбаки & Охотники», что хорошего сделали за этот период и, конечно, наметить планы на будущее!

Сейчас у нас дружеский спор с основоположниками и членами Высшего совета Общества «Рыбаки & Охотники», где проводить мероприятие. Игорь Ларионов предпочитает столицу, а мы с Сергеем Семаком за Петербург. Все идёт к тому, что гулять будем 2 дня: сначала в Москве, а потом в Северной столице. *(Смеётся.)*

«Подготовка ко дню рождения идёт полным ходом, хотим собрать всех участников Общества, сделать отчётную презентацию, показать, как выросло Общество "Рыбаки & Охотники", что хорошего сделали за этот период и, конечно, наметить планы на будущее».

К нашему мероприятию для друзей выпустили продолжение линейки вина «Рыбаки & Охотники» в коллаборации с LARIONOV. В этом сезоне будем наслаждаться не только вкуснейшим Shiraz: для ценителей белого вина мы приготовили изысканный Chardonnay.

– А желание загадывать, задувая свечу, будете?

– У нас в семье есть добрая традиция – каждый раз в преддверии Нового года мой младший сын пишет записку Деду Морозу.

Макар очень любит футбол, знает очень многие иностранные команды, а самый любимый его игрок – это Лионель Месси. Когда Макару было 9 лет, он написал записку Деду Морозу, в которой попросил подарить ему мяч с автографом известного футболиста и футболку, подписанную лично для него. К записке была прикреплена шоколадка, видимо, хотел немного задобрить Дедушку Мороза. *(Смеётся.)* Меня шоколадка тронула до глубины души, и я приложил все усилия, чтобы его мечта сбылась, потому что очень важно верить в то, что желаемое обязательно сбудется. **БР**

Справка

Резников Владимир Александрович,
президент Международного общества «Рыбаки & Охотники». Бизнесмен, филантроп, меценат и рыбак.
Родился в Казахской ССР.
Женат. Имеет двоих детей – Дмитрия и Макара.

АНАСТАСИЯ БУРДЗЕНИДЗЕ: «Я ГОТОВА К ТОМУ, ЧТО МЕНЯ БУДУТ ТОПИТЬ»

Как, споткнувшись о предательство бизнес-партнёров, не опустить руки и где черпать силы для успешной работы, «Бизнесу России» рассказала ресторатор Анастасия Бурдзенидзе.

– Вы представляете одну из самых пострадавших от пандемии отраслей. Каково ваше деловое самочувствие сейчас?

– Ресторанный бизнес сильно пострадал в прошлом году, когда всё было закрыто. Это несравнимо с введением QR-кодов этим летом, когда пусть трафик и снизился, но полные веранды были у всех.

Хуже всего, когда в такое непростое время приходится иметь дело с нечистыми на руку партнёрами, что мне и пришлось испытать. Был у нас ресторан «Ялта», и в один прекрасный день я узнала, что партнёры по бизнесу договорились за моей спиной перезаключить договор аренды.

Меня это выбило из колеи, но я быстро пришла в себя. Я же с самого детства такая – всегда очень остро реагировала на несправедливость и смело лезла в драку, когда видела, что кто-то жульничает. Но благодаря этому же качеству научилась и быстро собираться, успокаиваться, относиться к испытаниям хладнокровно. Так что и в этот раз руки не опустились. Когда в тебе кипят новые идеи – они же открывают и новые возможности.

– На жадных арендодателей бизнес тоже жаловался...

– Такое тоже не редкость, хотя всё же большинство владельцев коммерческих площадей пошли арендаторам навстречу – практически все торговые центры сделали скидки до 50 %, но вот нам не повезло. Владелец выставил штрафы и буквально вынудил нас съехать, оставив ему всё имущество, мебель, часть сотрудников. Человеку просто было выгодно, чтобы мы съехали и наш бизнес полностью перешёл ему.

«Я же с самого детства такая – всегда очень остро реагировала на несправедливость и смело лезла в драку, когда видела, что кто-то жульничает. Но благодаря этому же качеству научилась и быстро собираться, успокаиваться, относиться к испытаниям хладнокровно».

– То есть можно взять в аренду помещение, сделать там ремонт, обеспечить поток посетителей – и потерять...

– Да. Практически в каждом договоре аренды до сих пор есть пункт, согласно которому просрочка арендного платежа может считаться основанием для одностороннего расторжения договора. И сделать тут ничего нельзя.

– Вы же совсем недавно пришли в ресторанный бизнес. Почему именно такой выбор?

– Вообще у меня экономическое образование, и не одно. Я всё время занималась банками и финансами, хотя и открыла на каком-то этапе свою строительную дизайнерскую компанию. Мысль прийти в ресторанный бизнес пришла ко мне, можно сказать, вынужденно. У меня в посёлке на Новой Риге прямо почти под окном дома работал ресторан. И, бывая там каждый раз, я прикидывала в уме, как бы тут всё можно было бы сделать иначе – лучше, комфортнее, интереснее. Наконец, я договорилась с собственниками этого заведения, перезаключила договор аренды. Так и появился мой первый ресторан River Cafe, который пользовался сумасшедшим спросом для свадеб, дней рождения, других торжеств. Но в 2018 году он сгорел...

– Сожгли?

– Нет. Короткое замыкание. Это стало очевидно при разборе причин пожара, когда вскрыли. Просто так строят.

– Проводка не выдержала?

– Да. И это, могу сказать, настоящая беда большинства арендаторов. Когда я взяла помещение под свой новый ресторан, в ходе ремонта обнаружилась та же самая проблема с проводкой, что и в моём первом ресторане, – качество проводов не соответствовало требуемым нагрузкам. Кстати, и для собственника это тоже стало неприятным открытием. Хорошо я как человек уже опытный знаю теперь, на что арендатору следует обращать внимание.

– Вы в семье были единственным ребёнком?

– Нет, у меня есть брат, он на 11 лет меня старше. Но я была из тех детей, для которых в семье делают всё. Я с папой везде по стране путешествовала, на рыбалку с ним ездила, помогала. Он меня научил водить машину, когда мне было всего 7 лет.

Кстати, мои папа и свёкр познакомились в тот же день, что и мы с моим мужем. Они сразу сдружились и, помню, сказали нам: «Вы можете, как хотите, жениться или не жениться – но мы всё равно теперь лучшие друзья».

Они были друзья не разлей вода до самой смерти, ушли один за другим. Кстати, папа умер через 2 недели после золотой свадьбы. 50 лет прожил с мамой в браке, и 62 года совместной жизни. Мои родители познакомились в школе, им было 10 лет, их в 5-м классе посадили за одну парту. И вот с тех пор они не расставались.

А ещё папа мне – новорождённой – жизнь спас. Когда я очень сильно заболела из-за халатности врачей в роддоме, папа бросил всё и на год раньше приехал со стройки БАМа, из Тынды. Он поднял все свои связи и знакомства, и из Японии мне привезли какие-то сильные антибиотики, благодаря которым я выжила.

Дедушка, папин отец, был военным. И папа, помню, хоть

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«Мысль прийти в ресторанный бизнес пришла ко мне, можно сказать, вынужденно. У меня в посёлке на Новой Риге прямо почти под окном дома работал ресторан. И, бывая там каждый раз, я прикидывала в уме, как бы тут всё можно было бы сделать иначе – лучше, комфортнее, интереснее».

воспитывал меня в любви, но приучал и к дисциплине. Каждое утро на подъём и уборку кровати – 40 секунд.

И поэтому меня сегодня какими-то житейскими неприятностями вроде непродления договора аренды точно уже не сломать! *(Смеётся.)* Я всегда готова к тому, что меня топить будут – с детства умею задерживать дыхание надолго под водой. Тоже папа научил.

– И эту модель воспитания от отца вы перенесли на ваших детей?

– Я вообще детей своих во всём поддерживаю. Думаю, если бы у меня их было двое или один – наверное, я всё-таки по-другому себя с ними вела – характер у меня авторитарный, жёсткий. А когда их пятеро – пусть развиваются свободно, глядя на ошибки друг друга.

> **«Я вообще детей своих во всём поддерживаю. Думаю, если бы у меня их было двое или один – наверное, я всё-таки по-другому себя с ними вела – характер у меня авторитарный, жёсткий. А когда их пятеро – пусть развиваются свободно, глядя на ошибки друг друга».**

Вот моему Тимуру 15 лет. Он сначала хотел быть врачом, стоматологом, теперь уже не хочет – увлёкся компьютерами. В 15 лет какие-то себе деньги сам зарабатывает, что-то там программирует, кому-то продаёт, покупает. Старшей Полине – 21, учится в МГИМО, но вот разонравилось ей, «душа не лежит». Собирается переводиться в другой вуз. Я не препятствую – это выбор взрослого человека.

– А маленьким вашим сколько?

– Вот будет в этом году 4, 3, а самому младшему в декабре – 2. Старший из них уже свободно говорит по-английски. А как он любит все эти научные детские книжки, энциклопедии! Всем интересуется: от анатомии человека и животных с птицами до микробов. Карты мира разукрашивает сам и ещё нас заставляет.

– После того как вы обожглись на деловых партнёрах, рискнёте ещё повторить такой опыт?

– Уже после инцидента с «Ялтой» мне поступило два предложения войти в бизнес на правах управляющего партнёра, при этом не вкладывая свои деньги. Казалось бы, где тут риск…. Одно из предложений я уже точно отвергла. Целую неделю прикидывала, анализировала и поняла, что не стоит ввязываться в это дело.

– Что именно смутило?

– Люди вложили в ресторан 86 млн рублей, а продают за 25…. С чего вдруг такой огромный дисконт? Ты приходишь на место и понимаешь, что там одна только вентиляция стоит 15 млн. Ну и сразу видно, что место не то, да и собственник странный.

– Если не считать «развод» с бизнес-партнёрами, что ещё обидного для вас как предпринимателя произошло за последнее время?

– Был такой эпизод, когда в одном из больших московских парков я присмотрела площадь под ресторан, заключила предварительный договор с владельцем помещения и уже начала разрабатывать дизайн-проект, какие-то другие рабочие параметры… И вот, «в полной боевой готовности» выхожу я на сделку и… узнаю, что один известный ресторатор уже предложил владельцам площади более выгодные условия, и договор в итоге заключили именно с ним. Но я уже сказала, как отношусь к таким поворотам, – «значит, не судьба».

– Сейчас, когда тема с локдауном уже не актуальна, какие болевые точки остались на ресторанном рынке?

– Огромная просто проблема с кадрами. Именно с линейным персоналом. Во время введения максимальных ограничений в 2020 году абсолютное большинство работников кухонь и залов были вынуждены вернуться на Родину. Всё же кто бы что ни говорил про мигрантов, нередко справедливо, но очевидный факт – они отменные работяги! Непьющие. И мне с ними – киргизами, таджиками, узбеками – было действительно гораздо проще иметь дело, чем с местными работниками.

Да, они сейчас потихоньку начинают возвращаться, вот только едва оправившийся от ударов рынок не особо готов их принимать в былых объёмах. Требуется заново всех регистрировать, заново получать патенты, появились новые требования, связанные с вакцинацией.

– Есть ли «запасной аэродром» в виде стороннего бизнеса, если вдруг надумаете (или придётся) уйти из рестораторов?

– У меня же долгое время была компания, занимающаяся строительством, ремонтом, дизайном. Если честно, не вспомню, почему отказалась от этого направления. Возможно, мне показалось, что это не так выгодно, как решение всяких финансовых банковских вопросов.

– Рубрика «испытано на себе»?

– Да. У меня и раньше так была построена работа. Есть свои суперархитекторы. Я рада, что те девочки, с которыми я давно начинала работать в этой сфере, вышли сегодня как дизайнеры на топ-уровень.

> **«Сегодня не так просто найти людей, способных качественно делать ремонт. А в тех компаниях, где работники с нормальными руками, почти всегда хромает менеджмент. Такой парадокс этого рынка».**

На самом деле, сегодня не так просто найти людей, способных качественно делать ремонт. А в тех компаниях, где работники с нормальными руками, почти всегда хромает менеджмент. Такой парадокс этого рынка.

Вот у меня сейчас дом строится, там работает команда. И как только они достроят, будем думать о дальнейшем сотрудничестве в рамках компании. Или не думать.

– Вы живёте и работаете в сумасшедшем темпе. Как и где восстанавливаете силы?

– Нынешним летом я должна была с мужем и детьми ехать в Хакасию. Хотели устроить сплав по Енисею, подняться на горы. Поехали в итоге без меня, здесь дела задержали. Поездку на Байкал, видимо, тоже пропускаю – по тем же причинам… Все эти места силы я оставлю уже на следующий год. Но, признаюсь, мне и в Москве есть откуда силы черпать. **БР**

Справка

Анастасия Бурдзенидзе,
ресторатор.
Родилась в г. Тында.
Образование: РЭА им. Г. В. Плеханова и Академия народного хозяйства (ныне РАНХиГС). Параллельно с учёбой с 18 лет работала в Росгосстрах Банке.
В ресторанном бизнесе с 2015 г.
Владеет заведениями Struccetello, «Глубина 11022», в октябре 2021 г. открывает греческий ресторан Avli.
Мама пятерых детей.

ТАТЬЯНА СОЛОВЬЁВА: «Для меня важно совмещать бизнес с помощью окружающим»

О том, как сложности помогают укрепить бизнес и чем помогает на пути к успеху Бизнес-школа РСПП, рассказывает Татьяна Соловьёва, энергокоуч, учредитель группы компаний «Салют талантов», основатель благотворительного фонда «Живу с культурой».

– Даёт ли вам этот год повод для оптимизма после кризисного 2020-го?

– Несмотря на кризис, в прошлом году мне удалось увеличить чистый доход как предпринимателя в 6 раз. 2020-й стал для меня, скорее, серьёзным стимулом развиваться в других направлениях. Этот год показал нам, насколько можно оптимизировать время и другие ресурсы, переводя в онлайн не только совещания, но и некоторые продукты. Раньше я часто выступала на «живых» мероприятиях, это требовало в том числе и финансовых затрат. Теперь же многие конференции проходят в Zoom, собирая больше участников.

Один из моих проектов непосредственно связан с туризмом и организацией мероприятий – но и этот бизнес выжил, несмотря на все проблемы. Мой опыт как предпринимателя показывает, что нужно готовиться к любым ситуациям, тогда кризисы станут для вас толчком к развитию, а не преградой. Всегда нужно помнить, что «зима близко», как говорили герои «Игры престолов».

– Какие проекты последнее время для вас наиболее важны? Расскажите о них, пожалуйста.

– Пандемия показала огромную важность взаимной поддержки, заставила заново осознать такие важные вещи, как любовь, семья, забота. Несмотря на то что я предприниматель, мне кажется очень важным совмещать бизнес с помощью окружающим. Именно поэтому важнейший проект для меня сейчас связан с поддержкой женщин тренингами, помогающими им зарабатывать и успешно совмещать бизнес с семьёй. Использовать энергию, которая есть у каждой женщины. На моих тренингах я показываю, как приходить к выдающимся финансовым результатам, не отвергая семью и отношения, а просто работая со своим уровнем энергии.

– Какими новыми планами вы можете поделиться?

– На 2022 год у меня много планов. Хочется сделать более популярными в бизнес-сообществе традиционные практики, такие как медитация. Я говорю сейчас не об эзотерике, а о признанной мировыми учёными системе, позволяющей справляться со стрессами.

Другой важный проект – тренинги, позволяющие достигать результата win-win, когда обе стороны остаются в выигрыше. Не идти на компромиссы и взаимные уступки, проигрывая, а выстраивать взаимодействие, позволяющее всем достигать поставленных целей. Это важно не только для собственников бизнеса, но и для наёмных менеджеров.

Хотелось бы выйти из-под диктата результата, сместить фокус на процесс, получать удовольствие не только от цифр. Потому что это и есть наша жизнь.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

«Обучение в Бизнес-школе в первую очередь принесло знакомства и общение с очень интересными людьми. Мы продолжаем поддерживать контакт, следить, кто как развивается».

– Что вам дало обучение в Бизнес-школе РСПП?

– Обучение в Бизнес-школе в первую очередь принесло знакомства и общение с очень интересными людьми. Мы продолжаем поддерживать контакт, следить, кто как развивается. На мой взгляд, именно создание сообщества – основной результат любого обучения. Именно это я делаю и на своих курсах: я создаю среду, где можно стать успешной, найти партнёров, клиентов, людей, с которыми можно остаться близкими по жизни, проводить вместе время и поддерживать друг друга. БР

Справка

Соловьёва (Соло) Татьяна Николаевна,
учредитель группы компаний «Салют талантов», основатель благотворительного фонда «Живу с культурой», энергокоуч, эксперт в управлении энергией.
Родилась в г. Брест в 1982 г. Получив юридическое образование, переехала в Санкт-Петербург, где живёт и сейчас. Создала собственный бизнес в сфере событийного туризма, затем стала заниматься энергокоучингом. Обучалась у таких известных тренеров, как Донни Эпстин, Джо Диспенза, Лиз Бурбо, Тони Роббинс, Фрэнк Пьюселик и др.
Спикер Synergy Global Forum, получила степень MBA.
За 6 лет тренингов, практик и консультаций по всему миру десятки тысяч людей прошли её программы и изменили свою жизнь.

Бизнес-школа РСПП: эстафета знаний продолжается

24 сентября 2021 г. стало ещё одной памятной датой в богатой событиями многолетней истории Бизнес-школы РСПП. В этот день вновь собрались вместе многочисленные друзья и партнёры Бизнес-школы, преподаватели, выпускники прошлых лет.

Перед авторитетной экспертной комиссией, которую возглавляет Президент РСПП Александр Шохин, выпускники 2021 г. провели защиту своих дипломных проектов. Затем состоялась торжественная церемония вручения дипломов и открытия нового, уже 9-го делового сезона. Выпускники передали эстафету знаний новым слушателям Бизнес-школы, которым предстоит пройти нелёгкий, но увлекательный путь в рамках Программы Executive MBA «Оптимизация бизнес-процессов в условиях глобальных вызовов и изменений». Впереди их ждёт большое количество актуальных мастер-классов и тренингов от лучших действующих экспертов и лидеров соответствующих отраслей, корпоративных визитов на ведущие предприятия в России и за рубежом. И праздник открытия делового сезона стал первым шагом на этом пути.

Он, безусловно, получился ярким и запоминающимся. Вечер был организован совместно с Международным обществом «Рыбаки & Охотники». В его программе – благотворительный аукцион в поддержку фонда Евгении Шохиной «Живём». Как всегда, организаторы порадовали участников вечера массой приятных сюрпризов. **БР**

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Евгения Шохина, президент Бизнес-школы РСПП, главный редактор журнала «Бизнес России», Александр Шохин, Президент РСПП

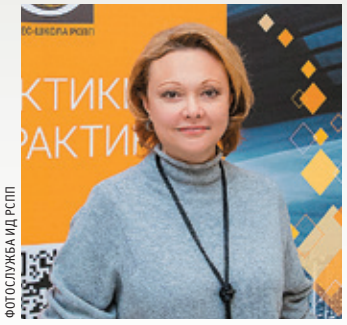
ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

На мастер-классе членов Попечительского совета Бизнес-школы РСПП Анатолия Седых, председателя совета директоров АО «Объединённая металлургическая компания», члена Правления РСПП, и Ирины Седых, председателя Попечительского совета благотворительного фонда «ОМК-Участие»

Комментарии выпускников Бизнес-школы РСПП

Ирина Жукова,
директор по устойчивому развитию «Филип Моррис Интернэшнл» в России и Восточной Европе

Для меня обучение в Бизнес-школе РСПП было очень полезным. Тем более что квалификация преподавательского состава в Бизнес-школе – высочайшая. Кроме того, все преподаватели – практики, обладающие огромным опытом в своей сфере деятельности, что чрезвычайно важно.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

В процессе обучения я получила возможность познакомиться и пообщаться с очень интересными людьми, причём близкими мне по духу, по интересам. Это тоже имеет для меня большое значение.

Хочется выразить благодарность Евгении Шохиной, Владимиру Фролову, Эльдару Тагиеву за то, что они всегда очень внимательно относились к пожеланиям, предложениям слушателей. Словом, для меня обучение в Бизнес-школе стало уникальным опытом, и я очень рада, что приняла решение участвовать в программе.

Леонид Измайлов,
член Правления ПАО «Группа Черкизово», руководитель Управления инвестиционных проектов

Конечно, прежде всего хотелось бы отметить очень высокий уровень преподавателей Бизнес-школы РСПП. Причём все они не теоретики, а практики с огромным опытом работы в различных секторах экономики.

Второе. Не могу не упомянуть об очень благоприятной атмосфере, которая царит в бизнес-школе. Она одновременно и непринуждённая, и деловая. Элемент соревнования отсутствует, здесь все равны и нацелены именно на получение знаний и практических навыков, чувствуешь себя очень комфортно.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

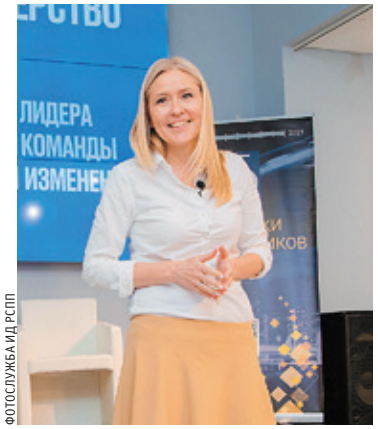
По моему мнению, курс бизнес-школы имеет особую ценность для топ-менеджеров, руководителей, которым необходимо создавать свою команду.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Сергей Горьков, генеральный директор – председатель правления АО «Росгеология», член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Евгения Шохина, Владимир Груздев, председатель правления Ассоциации юристов России, член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Надия Черкасова, заместитель президента – председателя правления банка ФК «Открытие», член Попечительского совета Бизнес-школы РСПП

КОММЕНТАРИИ ВЫПУСКНИКОВ БИЗНЕС-ШКОЛЫ РСПП

Анна Штиль,
куратор сообщества «Меценаты и патроны» Фонда развития Государственного музея изобразительных искусств им. А. С. Пушкина

Получение новых знаний и опыта – это, безусловно, очень хорошо. И я их получила во время обучения в Бизнес-школе РСПП. Но

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ещё хотелось бы отметить исключительно позитивные впечатления от знакомства с коллегами по учёбе, радость от общения с ними. Конечно, в моей памяти останутся чрезвычайно интересные встречи со спикерами, представителями политической и бизнес-элиты. Откровенно говоря, я бы с удовольствием ещё раз прошла программу обучения в Бизнес-школе РСПП.

Юлия Смирнова,
первый заместитель генерального директора АНО «НАРК»

Прежде всего хотелось бы отметить высочайший уровень организации самого процесса обучения, индивидуальный подход к каждому студенту.

Уровень преподавателей – просто фантастический. Анастасия Карпенко восхищала своим профессионализмом, прекрасно подавала материал, всегда добивалась того, чтобы нам было не только интересно на самих занятиях, но и чтобы нам было о чём поразмышлять после занятий.

Владимир Малёшин поражал глубиной своих знаний, темпераментом, с которым он вёл занятия. Я и сейчас с удовольствием знакомлюсь с его публикациями, постами в соцсетях, восхищаюсь афористичностью высказываний.

Я также постоянно пользуюсь теми материалами по маркетингу, которые получила от Николая Соустина. Те знания, которые он давал нам на своих занятиях, могут с успехом применяться в различных сферах деятельности.

Добрых слов и признательности заслуживают все без исключения преподаватели.

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Не могу не выразить восхищение моими согруппниками. Я получила огромное удовольствие от общения с ними.

И, конечно, хочется адресовать слова признательности Евгении Шохиной и Владимиру Фролову. Их солнечная энергия буквально передавалась окружающим.

БИЗНЕС-ШКОЛА РСПП

ПРАКТИКИ ДЛЯ ПРАКТИКОВ

ИДЁТ НАБОР

ПРОГРАММА EMBA 9

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ И ИЗМЕНЕНИЙ
2021-2022 гг.

ТОЛЬКО АКТУАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ПОЛЕЗНЫЕ НАВЫКИ

КОРПОРАТИВНЫЕ ВИЗИТЫ НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

УНИКАЛЬНЫЕ ЭКСПЕРТЫ И БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ

НОВЫЕ ДРУЗЬЯ ИЗ БИЗНЕС-СРЕДЫ

8 МЕСЯЦЕВ, 8 МОДУЛЕЙ

2 000 000 РУБЛЕЙ

РЕКЛАМА

ТЕЛ.: +7 (910) 452-44-98
E-MAIL: BS@RSPP.RU
WWW.BS-RSPP.RU

SHUTTERSTOCK.COM

«Инновационный бизнес-навигатор» прокладывает экологический маршрут

13 сентября после отбора заявок стартовала Акселерационная программа по направлению «Экология для малого и среднего бизнеса». Она проводится АНО «Центр регионального развития и бизнес-технологий Российского союза промышленников и предпринимателей» в партнёрстве с аффилированными компаниями «Филип Моррис Интернэшнл» в России.

Цель программы – стимулирование экологического предпринимательства, а также развитие проектов и программ, направленных на решение экологических проблем в регионах Российской Федерации.

Программа разработана в соответствии с паспортом национального проекта «Экология» Правительства РФ, а также с Целями в области устойчивого развития ООН.

Её участники – предприятия малого и среднего бизнеса, стартапы, некоммерческие организации, работающие на различных направлениях, непосредственно связанных с охраной окружающей среды, решением экологических проблем.

Программа призвана поддержать бизнес, который испытывает трудности с разработкой и продвижением экологических технологий, товаров, услуг; осознаёт потребность в новых идеях, технологиях, продуктах экологической направленности; нуждается в повышении уровня экологических компетенций.

Стартапам акселерационная программа позволит доработать продукт и подготовить проект к сотрудничеству с представителями крупного бизнеса в рамках экологических инициатив.

Поступило 157 заявок из 43 регионов, после отбора к участию в стартовом интенсиве приглашены 107 проектов.

По итогам стартового интенсива после оценки презентаций проектов для участия в акселераторе будут отобраны 50 компаний и стартапов. Акселератор стартует 20 сентября, пройдёт в режиме онлайн и продлится 8 недель.

В ноябре будет проведён ДемоДень для лучших проектов, а затем в Москве пройдёт награждение финалистов программы.

По итогам акселератора лучшим проектам будет оказана грантовая поддержка на дальнейшее развитие от 150 тыс. до 500 тыс. руб.

Ирина Жукова, директор по устойчивому развитию «Филип Моррис Интернэшнл» в России и Восточной Европе, отмечает: «Забота об окружающей среде – важная задача для нашей компании. Цели, связанные с ответственным отношением к экологии, безусловно, являются одним из наших приоритетов. Поэтому выбор экологического направления для проекта в рамках программы "Инновационный бизнес-навигатор" стал естественным. ФМИ занимает лидирующие позиции среди компаний, которые планомерно и системно снижают воздействие на окружающую среду, наши экологические приоритеты соответствуют ключевым государственным инициативам в этой области – прежде всего национальному проекту "Экология".

Поддержка этого сектора экономики имеет для нас и практическое значение. Мы продолжаем активно развивать свой бизнес, инвестируя в российскую экономику. Мы взаимодействуем с местными поставщиками, и на сегодняшний день это около 1,3 тыс. компаний, среди которых есть и представители малого и среднего бизнеса. Мы заинтересованы в том, чтобы этот сектор в России динамично, профессионально и устойчиво развивался, становился источником новых рабочих мест и укреплял экономику регионов», – сказала Ирина Жукова.

Евгения Шохина, руководитель проекта «Инновационный бизнес-навигатор», президент Бизнес-школы РСПП, уверена, что программа «Инновационный бизнес-навигатор» придаст новый импульс развитию малого и среднего предпринимательства в сфере экологии.

«Опыт реализации подобных акселерационных программ наглядно продемонстрировал их эффективность. Уже в период обучения участники проекта добивались значительного роста основных финансовых показателей: роста выручки, прибыли, а также расширяли свою клиентскую базу. Это особенно актуально для предпринимателей, выбравших для приложения своих творческих сил, энергии решение вопросов экологии. Многие направления предпринимательской деятельности в данной сфере возникли совсем недавно, некоторые рынки находятся в стадии формирования. Сориентироваться в ситуации очень непросто. Поэтому здесь чрезвычайно важна помощь – конкретные советы по выстраиванию и развитию бизнеса, которые участники "Инновационного бизнес-навигатора" получают в ходе акселерационной программы», – отметила Евгения Шохина. БР

Поступило 157 заявок из 43 регионов, после отбора к участию в стартовом интенсиве приглашены 107 проектов

Дмитрий Богданов, руководитель акселерационных программ АНО ДПО «Центр регионального развития и бизнес-технологий РСПП»

ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Никита Понизовкин: создал бизнес и исчез

Местное предание гласит, что основатель богатого купеческого рода Никита Петрович Понизовкин пришёл на место нынешнего Красного Профинтерна Ярославской области «неизвестно откуда с одной сумой».

Виктор Куликов,
российский историк-экономист, специалист по истории русского экспорта, канд. ист. наук, доцент, преподаватель ЯрГУ им. П. Г. Демидова

По документам удалось установить, что происходил он из крепостных крестьян Романово-Борисоглебского уезда, устроился работать на паточный завод помещика Шубина в деревню Дурково. Будучи сметлив, он не только смог быстро стать управляющим производством, но и в 1839 г. основал собственное предприятие. Спустя 4 года Никита Понизовкин открыл второй завод – в деревне Гузицыно, а в 1849 г. записался в купечество г. Ярославля. Так родилась промышленная империя Понизовкиных, которая к концу XIX в. насчитывала более 20 крахмало-паточных заводов и была крупнейшей в этой отрасли в России.

В 1866 г. Никита Понизовкин начал строить свой крупнейший завод – Волжский. До основания завода здесь существовало две деревни со смешными названиями – Гузицыно и Дурково, относившиеся к Петропавловской волости Даниловского уезда. После разрастания Волжского завода это место стали чаще называть Понизовкино. Сейчас это место известно как Красный Профинтерн. В 1921 г. в Москве собрался «Красный интернационал профсоюзов» (сокращённо Красный Профинтерн) – организация, объединившая профсоюзы, придерживающиеся коммунистической ориентации и отвергавшие принцип нейтралитета. Видимо, именно в том году название «Красный Профинтерн» было дано и Волжскому заводу купцов Понизовкиных, а спустя несколько лет распространилось на весь посёлок.

С основанием Волжского паточного завода Никита Петрович Понизовкин достиг своего могущества. Его заводы вырабатывали до 50 тыс. пудов патоки (больше всех в Российской империи), он стал купцом первой гильдии, торговал на Нижегородской ярмарке, имел недвижимость в Ярославле, Москве, Казани. Активно скупал земли вокруг Волжского завода у дворян… Возможно, этот пик могущества Н. П. Понизовкина увековечил в своём стихотворении «Горе старого Наума» (есть версия, что Наум – это Никита Понизовкин) Н. А. Некрасов:

Науму паточный завод
И дворик постоялый
Дают порядочный доход.
Наум – неглупый малый:
Задаром сняв клочок земли,
Крестьянину с охотой
В нужде ссужает он рубли,
А тот плати работой –
Так обращён нагой пустырь
В картофельное поле…
Вблизи – Бабайский монастырь,
Село Большие Соли,
Недалеко и Кострома.
Наум живёт – не тужит,
И Волга-матушка сама
Его карману служит.

Будучи сметлив, Никита Петрович Понизовкин не только смог быстро стать управляющим производством, но и в 1839 г. основал собственное предприятие.

С основанием Волжского паточного завода Никита Петрович Понизовкин достиг своего могущества. Его заводы вырабатывали до 50 тыс. пудов патоки (больше всех в Российской империи), он стал купцом первой гильдии, торговал на Нижегородской ярмарке, имел недвижимость в Ярославле, Москве, Казани.

Но вдруг в 1867 г. Никита Петрович пропал. Сначала на это обратил внимание даниловский уездный исправник, выяснивший, что владельца завода никто давно не видел. Вызванная в суд Ярославля жена Никиты Петровича заявила, что якобы её муж выехал на лечение за границу (в Париж) и отныне «сведений о его присутствии мы никаких не имеем и полагаем, что он, имея преклонные лета, не находится уже в живых…». Меж тем среди местных жителей распространялись слухи, что Понизовкин-старший принадлежал к радикальному старообрядческому толку странников и именно с этим и связано его таинственное исчезновение… Спустя 11 лет пропала и жена Никиты. Обычно это объясняется стремлением бегунов уйти из мирской жизни, где они являются лишь держателями общих денег всей секты и ведут её хозяйственную деятельность. Отсюда объясняются и первоначальные капиталы Никиты – якобы он строил бизнес на деньги староверов (был «жиловым»). Поскольку ярославское ядро бегунов (сопелковцы) было разгромлено в 1851 г. при участии писателя Ивана Аксакова, возможно, тогда Никита получил некую самостоятельность и заигрался в предпринимателя, а спустя 16 лет опомнился и сбросил тяжёлую ношу на родственников, отправившись странствовать. Хотя, скорее всего, это была просто формальная дань данному в молодости обету – часто его давали в молодости, а выполняли, почувствовав близкую смерть. Так поступали многие, вспомним последние дни Льва Толстого… **БР**

Иван Аксаков в группе лиц, участвовавших в исследовании раскольничьей секты бегунов (крайний слева на диване, облокотившийся на спинку)

С 1999 до 2013 года журнал издавался под названием «Промышленник России»

Реквизиты для банковского перевода:
ООО «Бизнес-школа РСПП».
109240, г. Москва, Котельническая набережная, д. 17,
ИНН 9705053865, КПП 770501001,
р/с 40702810101050002270, БИК 044525411,
к/с 30101810145250000411
в филиале «Центральный» Банка ВТБ (ПАО), г. Москва

БИЗНЕС РОССИИ

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

РЕДАКЦИЯ:

Евгения Шохина	Главный редактор
Виктор Родионов	Шеф-редактор
Алексей Лоссан	Обозреватель
Олег Овчинников **Виктор Мартынюк** **Мария Одноралова**	Корреспонденты
Бронислав Сурин	Фотокорреспондент
Наталья Шляпникова **Татьяна Степанова**	Корректура
Сергей Пронин **Татьяна Мациевская**	Вёрстка
Михаил Саянов	Цветокоррекция
Мария Ахмедова	Бильд-редактор

ДИРЕКЦИЯ:

Эльдар Тагиев	Генеральный директор
Ирина Сухоносик	Заместитель генерального директора
Кристина Оборина	Главный бухгалтер

КОНТАКТЫ
Адрес: Москва, Котельническая наб., д. 17
Для писем: 109240, Москва,
Котельническая наб., д. 17,
в редакцию журнала «Бизнес России»
Редакция: id_rspp@rspp.ru
Тел.: +7 (495) 663-04-04, доб. 1214,
факс: +7 (495) 606-06-19
www.businessofrussia.com
www.бизнесроссии.рф

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: «Боэми», «Море Мясо», Tutto Bene,
«Марани» в гостинице «Украина»,
«Марани» на Рублёвке в Жуковке,
Duran 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
ООО «Бизнес-школа РСПП».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство ПИ № ФС77-65884
от 06 июня 2016 г.

ПЕЧАТЬ
Типография «Сити Принт».
Тираж 10 000 экз.
Мнения авторов могут не совпадать
с мнением редакции.
Информация действительна по состоянию
на 14.09.2021 г.

НАЧАЛО
НОВОЙ ИСТОРИИ.
GENESIS GV80
GV80
GENESIS
GENESIS
GENESIS.COM
Дженезис ДжиВи80. Реклама.