



голос российского бизнеса

ПРОМЫШЛЕННИК РОССИИ

Алексей МОРДАШОВ:

«Со стороны Европейской экономической комиссии должна быть готовность к взаимодействию»

стр. 10

Игорь ВДОВИН:

«Инвестору нужны понятные правила партнёрства»

стр. 52

Алексей БУЛАВИН:

«В негосударственный пенсионный сектор пришла конкуренция»

стр. 112

Александр ДОБРОВИНСКИЙ:

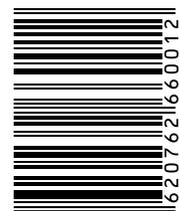
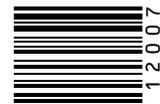
«Трупные клещи социальных сетей»

стр. 136



главная тема:

**ГОСУДАРСТВЕННО-
ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО**



1 2 0 0 7
4 1 6 2 0 7 6 2 1 6 6 0 0 1 2



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента



Образовательная программа «Executive MBA – Бизнес-стратегии развития отраслей»

Для руководителей и топ-менеджеров отраслевых компаний: нефтегазовая, ТЭК и электроэнергетика, строительная, лесная и автомобильная отрасли (160 ч)



Начало программы: 22 ноября 2012 года

Форма обучения: 1 год, модульная, 2 раза в месяц по 2 дня – пятница и суббота; зарубежный (Германия) и региональный (субъект РФ) модули по 4 дня

Скидки: для записавшихся на программу до 25 сентября, при единоразовой оплате и для корпоративных клиентов (более одного человека из организации)

Координатор программы: Кирилл Кисель

Тел./факс: +7 (495) 628 90 00

Моб.тел.: +7 (915) 362 53 63

e-mail: ikm@hse.ru

www.ikm.hse.ru

ВНИМАНИЕ!
Уникальный курс
EMBA!

За последние несколько недель случилось много важных для бизнес-сообщества событий. Среди «источников позитива» одно из первых мест занимает очередной Петербургский международный экономический форум. Другие мероприятия, проходящие в России, не могут конкурировать с форумом в Северной столице ни по уровню участников, ни по качеству обсуждений.

На Петербургском форуме Президент РФ обнародовал решение о назначении Уполномоченного по защите прав предпринимателей.

Что касается оптимального формата создания института бизнес-омбудсмена, многие предложения РСПП получили поддержку со стороны Президента РФ, включая двухэтапную процедуру введения института Уполномоченного по защите прав предпринимателей и подготовка необходимых документов, затем – расширение его функций и наделение процессуальными полномочиями. Теперь необходима реализация достигнутых договорённостей.

Президент РФ огласил Бюджетное послание, в которое вошли многие пожелания бизнеса: и тезис, что бюджетная политика – лишь инструмент достижения целей экономической и социальной политики, и полноценный переход на программный подход при формировании бюджета, и заблаговременная подготовка к возможному кризису. Правда, направления пенсионной и налоговой реформы нуждаются в дальнейшем обсуждении с бизнесом, как и пути реализации согласованных с бизнесом решений.

Вышло распоряжение Правительства РФ, в котором определены приватизационные планы как на ближайшие 2 года, так и на более отдалённую перспективу. Эти планы затронут и компании-члены РСПП, включая ОАО «РЖД», ОАО «Роснано», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «РусГидро», ОАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» и ряд других. Справедливости ради отметим, что в распоряжении предусматривается возможность использования в отношении отдельных приватизируемых компаний механизма «золотой акции».

Принято решение по одному из активно обсуждавшихся вопросов – отчуждению находящихся в собственности ОАО «Роснефтегаз» акций ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»» начиная с 2013 г. с прекращением его участия в уставном капитале к 2016 г. Так что процесс масштабного выхода государства из экономики получил правовую основу.



ФОТО СЛУЖБА РСПП

Александр ШОХИН,
Президент РСПП,
председатель
редакционного совета

Александр Шохин

Хотя до этого периода, очевидно, будет происходить увеличение доли государства в ТЭК (кроме «Роснефтегаза», к этому может привести и покупка доли ВР госкомпаниями). Государственная Дума РФ вернула себе статус «места для дискуссий» – публичность обсуждений распространилась и на налоговую тематику. Одновременно Правительство РФ подтвердило готовность публично обсуждать готовящиеся стратегические документы до их утверждения.

Состоялся второй бизнес-форум «Единое экономическое пространство: новые возможности промышленного развития», на котором главы правительств трёх стран – Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев, Премьер-министр Республики Беларусь М.В. Мясникович и Премьер-министр Республики Казахстан К.К. Масимов – и представители бизнес-сообществ обсудили острые вопросы взаимодействия в рамках интеграционного объединения, включая создание механизмов, которые обеспечат надёжную обратную связь между предпринимателями и чиновниками.

Вступил в силу приказ ФТС России, в соответствии с которым по проектам нормативных правовых актов службы будут проводиться консультации с ведущими бизнес-объединениями, включая, естественно, и РСПП. Это ещё не оценка регулирующего воздействия, но уже огромный шаг вперёд в борьбе за прозрачность и эффективность

принимаемых нормативных правовых актов в таможенной сфере.

Были и менее позитивные новости. Руководитель ФАС России И. Артемьев заявил, что Программа развития конкуренции не принесла желаемых результатов. Программа была утверждена ещё в мае 2009 г., и профильному органу власти потребовалось целых 3 года, чтобы прийти к выводу о ее неэффективности. Получается, что это время было потеряно для работы по «обеспечению условий для самостоятельности хозяйствующих субъектов». Правда, обсуждение Доклада о состоянии конкуренции на Открытом Правительстве позволяет надеяться на скорые изменения в данной сфере.

Начался очередной этап обсуждений процедуры обязательного досудебного обжалования ненормативных актов в вышестоящем органе власти, без которого компания не сможет обратиться в суд.

Пока подготовленный законопроект касается исключительно налоговой сферы. ФНС России занимает достаточно взвешенную позицию и готова обсуждать возможные поправки с бизнесом. Но нельзя исключать, что и остальные контрольно-надзорные органы захотят ввести такую же обязательную стадию разрешения разногласий между предпринимателем и органом власти.

Ведомства начали дискутировать между собой по неожиданному вопросу – не по совершенствованию законодательства или возможности ликвидации административных барьеров, а по реальным значениям статистических показателей: каков уровень фискальной нагрузки на бизнес в России или насколько вырос ВВП.

Дискуссия полезна, но пока из-за непрозрачности методик расчётов (не говоря о прогнозах) обсуждение заходит в тупик. В сложившейся ситуации и без того не очень высокий уровень доверия «к цифрам» начинает катастрофически падать. А бизнесу надо чем-то руководствоваться при подготовке своих стратегий развития – прогноза цен на нефть в качестве единственной исходной цифры явно недостаточно даже нефтяным компаниям.

В заключение хотел бы попрощаться с читателями до сентября. Август – традиционное время отпусков, и журнал «Промышленник России» не является исключением. Будем надеяться, что август обойдётся без потрясений (особую тревогу вызывает, конечно, ситуация в Европе), и в сентябре мы продолжим работу, направленную на решение общей задачи – повышение конкурентоспособности российской экономики.



Мониторинг

- 4** Индекс деловой среды в июне. Ситуация улучшается?
- 6** Андрей ГОЛЬЦБЛАТ
Обзор законодательства за май-июнь 2012 г.
- 10** Новые реалии в условиях Единого экономического пространства
- 16** Франция вручила награду Президенту РСПП Александру Шохину
- 18** Бизнес-дневник

Главная тема – государственно-частное партнёрство

- 22** ГЧП в России: точечные проекты или масштабные институты

- 32** Игорь РУДЕНСКИЙ:
” К развитию инфраструктуры надо привлечь бизнес ”
- 36** Александр БАЖЕНОВ:
” Государственно-частное партнёрство – единственный механизм развития Дальнего Востока ”
- 40** ГЧП – локомотив на путях железных дорог
- 44** Наталья ЛАРИОНОВА:
” Партнёрство, как брак: может быть только по обоюдному согласию ”

- 48** Максим ШИРОКОВ
Закон о ГЧП откроет новые возможности для инвестиций
- 52** Игорь ВДОВИН:
” Инвестору нужны понятные правила партнёрства ”
- 58** V международный форум «День инвестора в Самарской области – 2012»
- 62** Александр ЕРОФЕЕВ:
” Нормативная база защиты прав инвестора – основное условие развития ГЧП ”
- 66** Бизнес-дневник
- Отрасль**
информационные технологии
- 68** Информационные технологии: на пороге перемен

- 76** Иван РОДИОНОВ:
” “Сладкого” ИТ-бизнеса сегодня в России нет ”
- 82** Артём КУДРЯВЦЕВ:
” Региональному рынку ШПД необходима особая модель конкуренции ”
- 86** Сергей МАЦОЦКИЙ:
” В ближайшие годы произойдут колоссальные изменения ”
- 90** Сергей МЫТЕНКОВ
Всегда актуальное направление
- 94** Арман ГУКАСЯН:
” Главное – возможность реализовать себя ”
- 98** Бизнес-дневник

Финансы, рынки, компании

- 100** Валерия ЧЕРНОВА:
Позиционирование первого лица розничного usługового бизнеса
- 104** Майкл ТЭЙ:
” Наводить мосты – хорошее дело ”
- 112** Алексей БУЛАВИН:
” В негосударственный пенсионный сектор пришла конкуренция ”

- 116** Не надо бояться сломать привычное и попробовать новое
- 122** Бизнес-дневник
- Бизнес и общество**
- 124** Александр КОСТЮК
И снова о футболе. Милость к падшим
- 130** Георгий ФРАНГУЛЯН:
” Я всю жизнь сражаюсь ”
- 136** Александр ДОБРОВИНСКИЙ
Трупные клещи социальных сетей
- 138** Оксана ГАРНАЕВА
Летопись семейного приюта «Подберёзовики». Трудно ли быть мамой?
- 142** Бизнес-дневник

Индекс деловой среды в июне. Ситуация улучшается?

В ИЮНЕ БЫЛ ПРОВЕДЁН ОЧЕРЕДНОЙ РАУНД ОПРОСА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА. ГЛАВНЫЙ ИТОГ – СВОДНЫЙ «ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ РСПП» ОСТАЁТСЯ В НЕГАТИВНОЙ ЗОНЕ (46,3 ПУНКТА), НО СИТУАЦИЯ ЧУТЬ ЛУЧШЕ, ЧЕМ В МАЕ.

Субъективная оценка делового климата остаётся отрицательной уже на протяжении 7 месяцев (40,5 пункта в июне).

При этом обоснованность пессимистичных оценок опрашиваемых компаний в предыдущие месяцы получила статистическое подтверждение – по данным Минэкономразвития России, в апреле ВВП с исключением сезонного фактора снизился на 0,1% по сравнению с мартом (в марте снижение составляло также 0,1%), правда, оценки Росстата и Минэкономразвития России не совпадают.

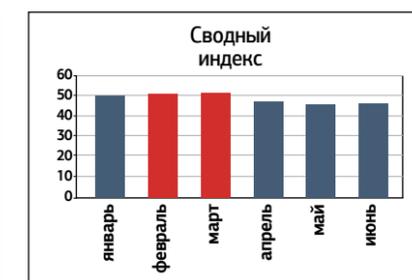
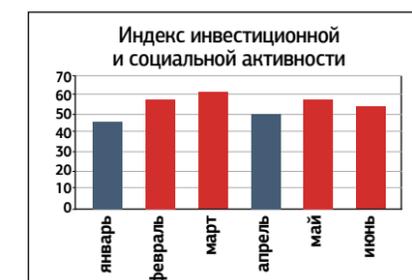
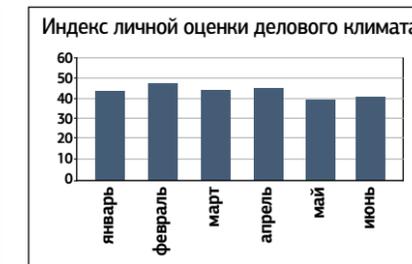
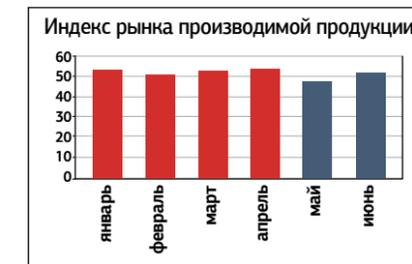
Индекс рынка производимой продукции вернулся в позитивную зону – 51,4 пункта. Спрос на продукцию/услуги компании находится в устойчиво позитивной зоне (+4,8 пункта). Индекс B2G получил нейтральные оценки (50 пунктов).

Индекс B2B в апреле составил 42 пункта. При этом позитивной остаётся ситуация в части новых заказов на продукцию/услуги (52,4 пункта), тогда как сроки выполнения существующих заказов на продукцию/услуги, обязательства компании перед контрагентами находятся в негативной зоне.

Индекс финансовых рынков устойчиво отрицателен (-9,5 пункта), как и индекс логистики (июньское значение -3,6 пункта). Позитивно оценивается финансовое положение компаний (+4,8 пункта), что соответствует росту спроса на продукцию компаний, тогда

Индекс деловой среды РСПП. Май 2012 г.

Показатели	Апрель	Май	Июнь
Индекс рынка производимой продукции	52,6	48,3	51,4
Индекс логистики и инфраструктуры	47	44,5	46,4
Индекс B2B	50,6	45,9	42
Индекс B2G etc.	52	48,3	50
Индекс финансовых рынков	40,1	40,6	40,5
Индекс личной оценки делового климата	46,4	39,5	40,5
Индекс инвестиционной и социальной активности	49,9	56,2	53
Индекс деловой среды РСПП	48,3	46,2	46,3



как оценки финансового и валютного рынка (34,5 и 32,1 пункта соответственно) вошли в число «лидеров негатива» июньского опроса наряду с обязательствами контрагентов перед компанией.

Это удивительно в условиях экономической и финансовой неопределённости в Европе и падения рубля.

В позитивной зоне остаётся индекс социальной и инвестиционной актив-

Индекс рынка производимой продукции вернулся в позитивную зону – 51,4 пункта.
Спрос на продукцию/услуги компании находится в устойчиво позитивной зоне (+4,8 пункта).

ности (+3 пункта). По-прежнему велика доля компаний, реализующих инвестиционные проекты, – 68,4% опрошенных.

В части инвестиций статистика также подтвердила предыдущие оценки Индекса. В апреле индекс социальной и инвестиционной активности ушёл в негатив (-0,1 пункта), что было связано прежде всего с некоторым сокращением доли компаний, реализующих инвестиционные проекты. По оценке Минэкономразвития России, в апреле инвестиции в основной капитал действительно снизились по сравнению с мартом с исключением сезонного фактора на 1,4%.

Найм на работу новых сотрудников в июне осуществлялся почти половиной компаний, тогда как о некоторых сокращениях персонала говорили около 10% участвующих в опросе. Социальные программы для сотрудников компании реализуют 57,1% опрошенных.

Сохраняется ситуация, характерная для последних месяцев, когда компании достаточно инвестиционно активны и оптимистично оценивают текущий и перспективный спрос на свою продукцию, но личные оценки динамики деловой среды, как и значительная часть компонентов сводного индекса, оказываются в негативной зоне. ПР

Материал подготовила
Глухова Мария, к.э.н.



Обзор законодательства за май-июнь 2012 г.

НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ НАСТОЯЩЕГО ОБЗОРА СТАЛИ НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ, ПОСВЯЩЁННЫЕ ПРОБЛЕМАМ ТАМОЖЕННОГО И ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.



Андрей ГОЛЬЦБЛАТ,
Управляющий партнёр
Goltsblat BLP

Мы внимательно следим за тем, как функционируют органы Таможенного союза, отмечаем наиболее важные решения. В этот раз нам показалось заслуживающим внимания решение Комиссии ТС о том, что таможенные органы должны быть уведомлены о предстоящем ввозе товаров за 2 часа до пересечения таможенной границы.

И ещё один интересный вопрос: при каких условиях российский гражданин может быть признан нерезидентом? Принятый недавно Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле»» корректирует эти условия. Он вводит чёткие критерии: например, проживание российского гражданина в иностранном государстве не менее 1 года, в том числе с получением вида на жительство и т.д. Думаю, это может заинтересовать наших читателей-россиян, проживающих за рубежом.

Один из материалов, включённых нами в настоящий обзор, должен заинтересовать тех, кто занимается капитальным строительством. Вступил в силу ряд актов, регулирующих, в частности, порядок проведения экспертизы проектной документации. Принятие этих актов было предусмотрено принятыми раньше поправками к Градостроительному кодексу РФ.

Из судебных решений мы отобрали решение Высшего Арбитражного Суда РФ (вынесенное, правда, в апреле), ко-

торое направлено на защиту экономических интересов нерезидентов в РФ. Суд высказался, в частности, против завышения для нерезидентов пошлин за рассмотрение возражения против выдачи патента. Размер этих пошлин для нерезидентов почти в 7 раз выше, чем для резидентов. Суд совершенно обоснованно заключил, что такая практика негативно сказывается на конкуренции и противоречит международным обязательствам РФ. Будем считать это решение ещё одним небольшим фактором улучшения инвестиционного климата.

Предварительное информирование таможенных органов о ввозе товаров

С 17 июня 2012 г. вступило в силу Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 №899 «О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза автомобильным транспортом».

Согласно указанному Решению таможенные органы должны быть уведомлены о предстоящем ввозе товаров за 2 часа до пересечения таможенной границы, если товары ввозятся автомобильным транспортом. Основные условия предварительного информирования следующие:

1. Направить уведомление может любое заинтересованное лицо (уполномоченный экономический оператор, перевозчик, таможенный представи-

тель, импортёр и т.д.) вне зависимости от того, расположены эти лица в России или в других государствах.

2. Уведомление должно содержать информацию

- об участниках поставки (отправитель, получатель, декларант, перевозчик);
- о товаре (наименование, код ГС или ТН ВЭД, количество, вес, стоимость);
- количестве грузовых мест;
- автотранспортном средстве;
- стране отправления и назначения (в т.ч. о конечном пункте назначения);
- времени и месте прибытия товаров и другие сведения.

3. Информация направляется в электронном виде в таможенные органы России, Белоруссии или Казахстана в зависимости от того, через территорию какой страны происходит ввоз товара.

В России предварительное информирование осуществляется через веб-портал <http://edata.customs.ru/Pages/Default.aspx>, в Казахстане – через веб-портал <http://pi.customs.kz/>, в Белоруссии – посредством подключения к информационным системам таможенных органов РБ (АС «ПИ»).

Если заинтересованное лицо не предоставило предварительную информацию, то оно имеет возможность сделать это в течение ближайших 2 часов после прибытия на территорию Таможенного союза.

Предоставленная по электронным каналам связи предварительная информация используется также в качестве электронной копии транзитной декларации.



Таможенные органы должны быть уведомлены о предстоящем ввозе товаров за 2 часа до пересечения таможенной границы, если товары ввозятся автомобильным транспортом.

Предоставление предварительной информации позволяет таможенным органам заранее провести её анализ с использованием системы управления рисками и тем самым, по оценкам ФТС России, повысить пропускную способность пунктов пропуска на внешней границе Таможенного союза.

Вступают в силу изменения в федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 №173-ФЗ.

С 5 июня 2012 г. за исключением отдельных положений вступил в силу Федеральный закон «О внесении из-

менений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в части упрощения процедур валютного контроля» от 06.12.2011 №406-ФЗ (далее – Закон).

Закон предусматривает следующие нововведения, касающиеся статуса резидентов, полномочий органов и агентов валютного контроля, в том числе уполномоченных банков, а также процедур проведения валютного контроля.

1) Предусмотрены более чёткие критерии, при соблюдении которых гражданин РФ признаётся нерезидентом, – проживание в иностранном государстве не менее 1 года, в том числе с получением вида на жительство; временное пребывание в иностранном государстве не менее 1 года на основании рабочей

визы или учебной визы со сроком действия не менее 1 года или на основании таких виз с общим сроком действия не менее 1 года.

2) На резидентов РФ возлагается обязанность предоставлять уполномоченным банкам информацию об ожидаемых в соответствии с условиями внешнеторговых контрактов:

- максимальных сроках получения от нерезидентов иностранной валюты или валюты РФ за переданные им товары, информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, а также за оказанные им услуги и выполненные для них работы;
- максимальных сроков исполнения нерезидентами обязательств по передаче резидентам товаров, информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, выполнению для них работ, оказанию им услуг в счёт осуществлённых резидентами авансовых платежей.

Порядок передачи информации должен быть определён Банком России. Соответствующий проект нормативного акта уже разработан ЦБ РФ. Ожидается, что он будет опубликован в течение июня 2012 г.

3) Определены сведения, которые подлежат указанию в паспорте сделки (ПС) при осуществлении внешнеторговой деятельности: номер и дата оформления ПС; сведения о резиденте и его иностранном контрагенте; сведения о внешнеторговой сделке (дата и номер (если имеется) договора, общая сумма сделки (если имеется) и валюта цены сделки, дата завершения исполнения обязательств по сделке, сведения об уполномоченном банке, сведения о переформировании и об основаниях для закрытия ПС).

4) Уполномоченные банки обязаны передавать ПС в электронном виде органам и агентам валютного контроля в течение трёхдневного срока с даты его оформления.

5) Установлен принцип однократности предоставления резидентами и нерезидентами документов органам и агентам валютного контроля.

6) На уполномоченные банки, а также на государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» возложена обязанность при выявлении нарушений юридическим лицом-резидентом требований о репатриации валютной выручки, в том числе непредставлении им информации о максимальных сроках поступления валютной выручки от нерезидента или исполнения нерезидентом иных обязательств по внешнеторговым сделкам, уведомлять об этом органы валютного контроля путём передачи ведомости банковского контроля по состоянию на дату выявления нарушения.

7) Таможенные органы обязаны передавать ЦБ РФ и уполномоченным банкам в электронном виде информацию о зарегистрированных декларациях на товары в течение 3 рабочих дней со дня, следующего за датой выпуска (условного выпуска) товаров таможенными органами РФ. Это требование Закона вступает в силу с 1 января 2013 г. До этого момента Правительство РФ должно разработать порядок передачи информации.

Правительство РФ: изменения в порядке проведения экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий

В связи с принятием Федерального закона от 28.11.2011 №337-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ» в мае-июне 2012 г. вступил в силу ряд актов, регулирующих вопросы экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий:

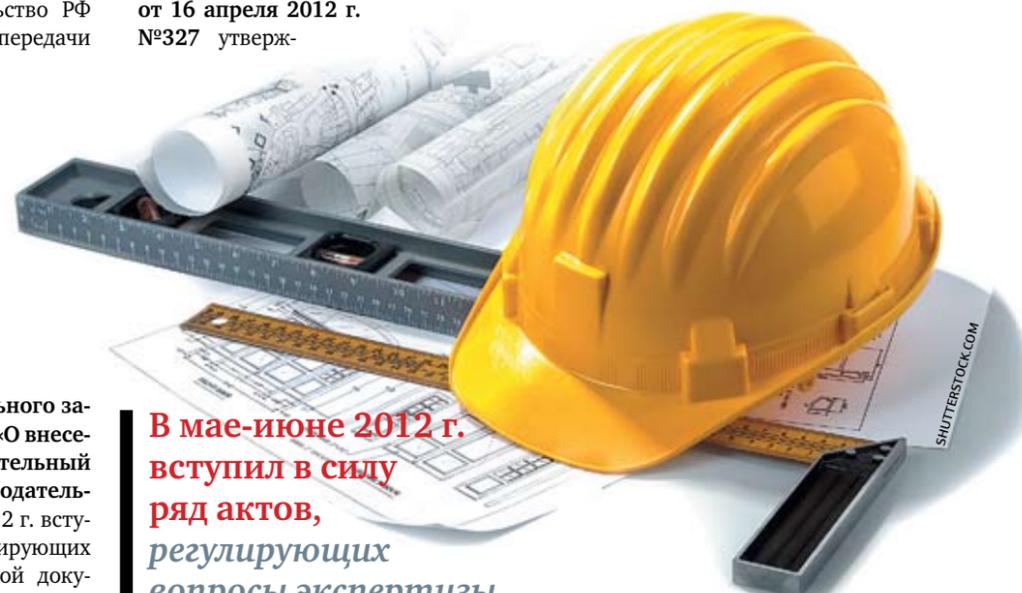
• **Постановление Правительства РФ от 31 марта 2012 г. №270** вносит изменения в Постановление Правительства РФ от 05.03.2007 №145, утверждающее «Положение об организации и проведении государственной экс-

пертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий».

- **Постановлением Правительства РФ от 31 марта 2012 г. №271** утверждается Положение об аттестации на право подготовки заключений экспертизы проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий.
- **Постановлением Правительства РФ от 31 марта 2012 г. №272** утверждается новое Положение об организации и проведении негосударственной экспертизы проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий.
- **Постановление Правительства РФ от 12 апреля 2012 г. №288** утверждает изменения, вносимые в правила аккредитации юридических лиц на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий, утверждённые Постановлением Правительства РФ от 29.12.2008 г. №1070.
- **Постановление Правительства РФ от 16 апреля 2012 г. №327** утверж-

дает Правила ведения государственного реестра юридических лиц, аккредитованных на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации и (или) негосударственной экспертизы результатов инженерных изысканий.

- **Приказ Минрегиона России от 16 марта 2012 г. №102** утверждает порядок ведения реестра лиц, аттестованных на право подготовки заключений экспертизы проектной документации и (или) экспертизы результатов инженерных изысканий.
- **Приказ Минрегиона России от 15 марта 2012 года №100** утверждает форму квалификационного аттестата на право подготовки заключений экспертизы проектной документации и (или) экспертизы результатов инженерных изысканий.
- **Приказ Минрегиона России от 27 марта 2012 г. №127** утверждает перечень направлений деятельности экспертов и требования к содержанию данных направлений



В мае-июне 2012 г. вступил в силу ряд актов, регулирующих вопросы экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий

для получения юридическим лицом аккредитации на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации и (или) негосударственной экспертизы результатов инженерных изысканий.



В отношении лесничеств и лесопарков Московской области осуществление полномочий РФ в области лесных отношений органам государственной власти Московской области не передаётся.

• **Приказ Минрегиона России от 23 марта 2012 г. №126** утверждает Порядок обжалования заключений экспертизы проектной документации и (или) экспертизы результатов инженерных изысканий.

С 1 июля 2012 г. полномочия по управлению лесами Московской области передаются областному правительству

Принято Распоряжение Правительства РФ от 04.05.2012 №721-р, в соответствии с которым с 1 июля 2012 г. признаётся утратившим силу Распоряжение Правительства РФ от 25 апреля 2007 г. №520-р.

Отменяемым Распоряжением (№520-р) было установлено, что в отношении лесничеств и лесопарков Московской области осуществление полномочий РФ в области лесных отношений органам государственной власти Московской области не передаётся.

Таким образом, с 1 июля 2012 г. такие полномочия, как, например, предоставление в пределах земель лесного фонда лесных участков в аренду, заключение договоров купли-продажи лесных насаждений, в том числе организация и проведение соответствующих аукционов, разработка и утверждение лесного плана Московской области, лесохозяйственных регламентов, проведение государственной экспертизы проектов освоения лесов, будут осуществляться

не Управлением лесного хозяйства по Московской области и г. Москве (Мослесхоз), а уполномоченным органом государственной власти Московской области (скорее всего, министерством экологии и природопользования Московской области).

ВАС РФ признал существующую практику завышения патентных пошлин для нерезидентов противоречащей международным обязательствам Российской Федерации

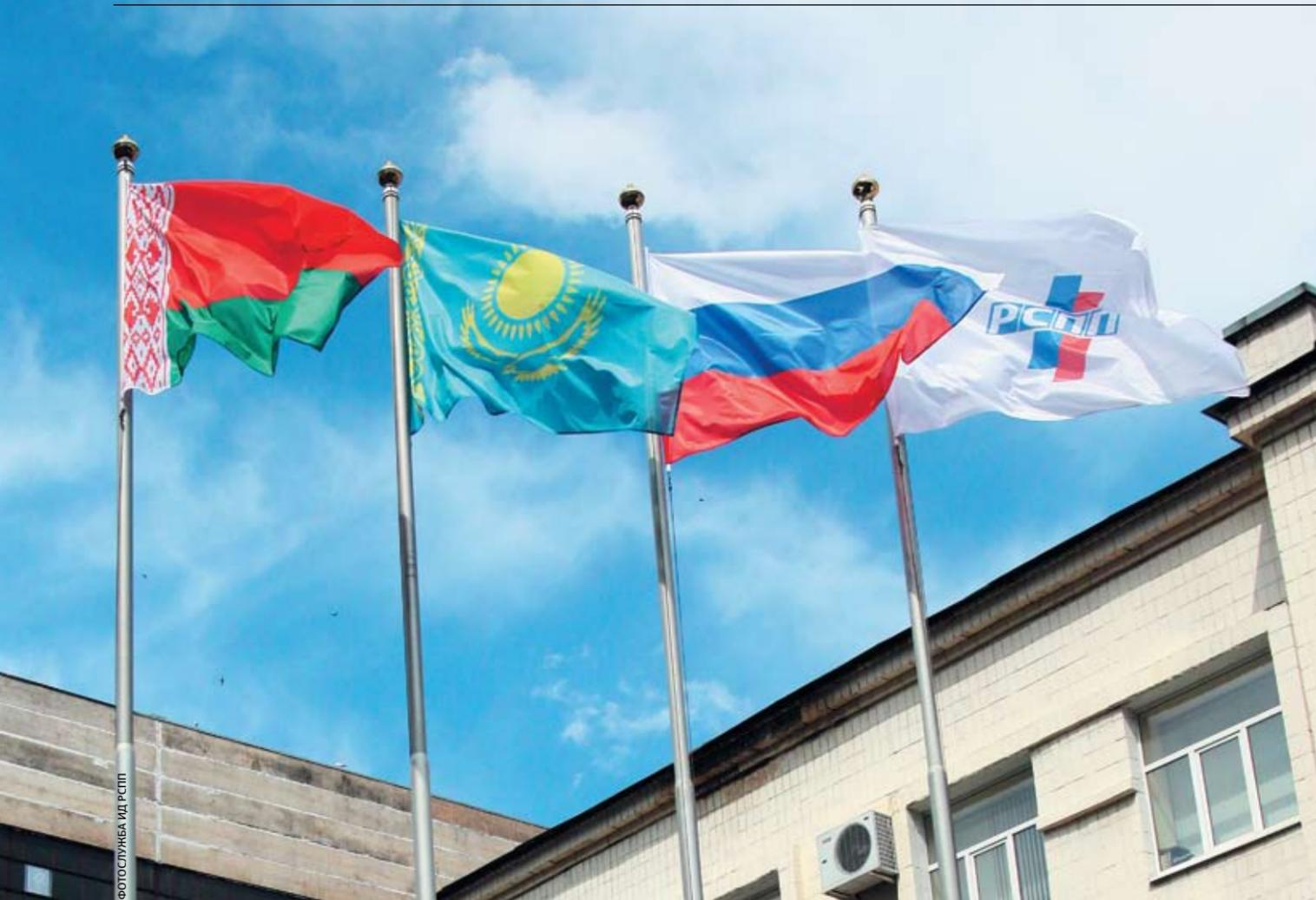
Высший Арбитражный Суд РФ по заявлению предпринимателя из Чехии рассмотрел вопрос о правомерности установления завышенного для нерезидентов по сравнению с резидентами размера пошлины за рассмотрение возражения против выдачи патента, размер которой для нерезидентов выше почти в 7 раз.

По мнению заявителя, завышенный размер пошлины для нерезидентов нарушает их права и интересы, поскольку такое завышение затрудняет доступ к органу, полномочному рассматривать споры о защите исключительных прав, и, следовательно, дискриминирует нерезидентов по сравнению с резидентами.

В решении Высшего Арбитражного Суда РФ от 11 апреля 2012 г. №ВАС-308/12 была признанной незаконной практика завышения пошлин для нерезидентов. Данная практика, по мнению Суда, строится на необоснованных различиях между резидентами и нерезидентами, негативно сказывается на конкуренции и противоречит международным обязательствам РФ.

Можно ожидать, что после вступления России в ВТО вступит в силу Постановление Правительства РФ 15.09.2011 №781, которым будут внесены изменения в Положения о пошлинах, и суммы пошлин для резидентов и нерезидентов уравниваются. **ПР**

Обзор подготовлен юридической фирмой Goltsblat BLP



Новые реалии в условиях Единого экономического пространства

15 ИЮНЯ 2012 Г. В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОСТОЯЛСЯ ВТОРОЙ БИЗНЕС-ФОРУМ СТРАН, ВХОДЯЩИХ В ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: «ЕЭП: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ». ВЕДУЩИЕ БИЗНЕС-АССОЦИАЦИИ РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА 2 ГОДА НАЗАД УЧРЕДИЛИ ЭТОТ БИЗНЕС-ДИАЛОГ ДЛЯ ОТСТАИВАНИЯ И ВЫЯВЛЕНИЯ ОБЩИХ ИНТЕРЕСОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ ТАМОЖЕННОГО ПРОСТРАНСТВА И ЕЭП.

Основной площадкой проведения форума стал завод «Силовые машины», символизирующий успешную промышленную кооперацию стран ЕЭП. В работе форума приняли участие Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев, Премьер-министр Республики Беларусь Михаил Мясникович и Премьер-министр Республики Казахстан Карим Масимов, представители бизнеса стран-участников ЕЭП, руководители Евразийской экономической комиссии Виктор Христенко и Сергей Си-

дорский, руководители ведомств трёх стран, эксперты.

Александр Шохин, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей, отметил, что этот форум проводится с целью выяснения проблем, решение которых бы способствовало лучшей промышленной кооперации предприятий стран ЕЭС. Среди актуальных вопросов присутствует налоговая тематика, в том числе процедура возмещения налога на добавленную стоимость, совместимость электронных технологий и таможенного декларирования, совместимость транспортно-

логистических схем, проведение единой тарифной политики с учётом приоритета перемещения товаров, произведённых в Таможенном союзе, защита рынка, обеспечивающая развитие промышленного комплекса и создание условий для развития комплектующих и оборудования, и другие вопросы,

Не снимается с повестки дня и ускоренное рассмотрение технических регламентов и создание единой базы технического регулирования, на основе которой были бы приняты единые стандарты.

На бизнес-форуме подробно обсуждались инструменты и технологии промышлен-





ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**Александр Шохин,
Президент Российского
союза промышленников
и предпринимателей:**

„Создание благоприятного предпринимательского инвестиционного климата даст возможность компаниям не только найти друг друга, но и реализовывать совместные проекты для лучшей их конкуренции на рынках других стран.“

ленной кооперации, в частности, речь шла о гармонизации национальных программ промышленного развития, необходимости максимальной координации их по срокам и механизмам реализации. «Создание благоприятного предпринимательского инвестиционного климата даст возможность компаниям не только найти друг друга, но и реализовывать совместные проекты для лучшей их конкуренции на рынках других стран», – сказал глава РСПП Александр Шохин.

В качестве примеров, где уже реализуются проекты кооперации, привели отрасли: авиапром, электроника, авионика, производство спутников высокоточного зондирования Земли, атомная энергетика и энергомашиностроение, железнодорожный транспорт, а также совместные проекты научно-исследовательских структур. Потенциал развития промышленной кооперации видится и в использовании общей инфраструктуры, в частности транспортно-логистической, в агропромышленном комплексе, в возможностях реализации бизнес-проектов на территории технопарков, промышленных парков друг друга.

Активно обсуждались также вопросы инновационного развития. Было принято принципиальное решение по промыш-

ленной политике и научно-техническому сотрудничеству, инновационному сотрудничеству как составной и неотъемлемой части промышленной политики и подготовке соответствующего межправительственного соглашения.

Выступающие говорили о том, что промышленная кооперация во многом связана с доступом компаний стран ЕЭП на рынки друг друга, а это включает в

**Алексей Мордашов,
председатель совета
директоров, генеральный
директор
ОАО «Северсталь»,
генеральный директор
ЗАО «Севергрупп»,
член Бюро Правления РСПП:**

„Важно, чтобы со стороны Европейской экономической комиссии и коллегии комиссии была готовность взаимодействовать с бизнесом и выработать совместные меры.“

себя и доступы к государственным закупкам, в том числе осуществляемым в электронной форме. Важным вопросом, как отмечали предприниматели, является формализация процедур участия бизнеса в подготовке нормативно-правовой базы Евразийского союза и мониторинга законодательства. Одним из необходимых шагов на этом пути, по мнению представителей бизнес-сообществ, должен стать меморандум о взаимодействии между Евразийской экономической комиссией и Белорусско-Казахстанско-Российским бизнес-диалогом. Он предусматривает создание Консультативного совета из представителей Коллегии Евразийской экономической комиссии и Бизнес-диалога для формирования консолидированной позиции бизнеса и ведомств по следующим направлениям: развитие интеграции и макроэкономика; развитие предпринимательской деятельности; финансовый сектор; промышленность; агропромышленный комплекс; взаимная и внешняя торговля; техническое регулирование; таможенное администрирование; энергетика и естественные монополии; транспорт и инфраструктура; развитие конкуренции и антимонопольное регулирование. Этот меморандум был подписан на форуме в присутствии глав правительств стран ЕЭП.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Алексей Мордашов, председатель совета директоров, генеральный директор ОАО «Северсталь», генеральный директор ЗАО «Севергрупп», член Бюро Правления РСПП, сказал о готовности бизнеса стран ЕЭП консолидировать усилия в формировании совместной позиции по совершенствованию законодательства и особо подчеркнул необходимость взаимодействия бизнеса с Евразийской экономической комиссией: «Очень важно, чтобы со стороны Европейской экономической комиссии и коллегии комиссии была готовность взаимодействовать с бизнесом и выработать совместные меры».

Генеральный директор ЗАО «Атлант» (Республика Беларусь) **Виктор Шумило** говорил о больших проблемах с подтверждением заявленных параметров продаваемого товара. Так, на стадии сертификации товар предъявляется один, а в процессе, в жизни, когда реализуется товар, заявленные требования не подтверждаются, такие как класс энергопотребления, потребительские свойства. В конечном итоге страдают граждане. Причина – отсутствие механизма контроля за соблюдением заявленных характеристик товара внутри Таможенного союза.

Разговор шёл и о неравномерных подходах в таможенной политике по отношению к разным странам. Например, в торговле с Китаем, Турцией, Южной Кореей сложилась далеко не паритетная ситуация. Виктор Шумило привёл следующие данные: таможенная пошлина на поставку холодильников и стиральных машин в Корею составляет 18,8%, Китай – 38%, Турцию – 60%. Вместе с тем на поставки из этих стран в Таможенный союз пошлина на холодильники – 20%, на стиральные машины – 15%. Созданные современные заводы на территории России и Белоруссии для обеспечения внутреннего рынка мотор-компрессорами бытовых холодильников простаивают и закрываются из-за такой политики, так как таможенная пошлина на поставку мотор-компрессоров в Китай – 80%, на поставку в Таможенный союз из Китая пошлина – 10%, и она снижается до 5%. В итоге сегодня наш рынок занимает Китай.

Много внимания участники форума уделили вопросам согласования



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

**Дмитрий Медведев,
Председатель Правительства РФ:**

„Мы, конечно, будем помогать и организационно, и экономически.“

экономической политики в условиях присоединения России к ВТО. Бизнес-сообщества Белоруссии и Казахстана обеспокоены тем, что Россия в качестве защитной меры рассматривает вопрос введения утилизационного сбора на ввоз подержанных иностранных автомобилей. А Казахстан и Белоруссия на сегодняшний день не готовы его ввести как не вступившие в ВТО.

Председатель совета директоров АО «Агромашхолдинг» **Дин Ким** (Республика Казахстан) говорил об определённых рисках для Казахстана и Белоруссии в связи с вступлением России в ВТО и отсутствием у этих стран адекватных защитных мер: «Мы как страны-участницы Таможенного союза вынуждены снизить таможенные пошлины при вступлении одного из участников Таможенного союза, соответственно. Но мы не вступили ещё во Всемирную торговую организацию, поэтому для нас возникают определённые риски». Он выступил с инициативой создать при рабочих группах, участвующих в переговорах по всту-

плению в ВТО, экспертные советы, куда привлечь бизнесменов и представителей бизнес-сообществ по отраслевому признаку, которые могли бы более плодотворно и эффективно помогать работать переговорным группам.

В выступлениях глав правительств тема интеграции получила дальнейшее развитие. **Дмитрий Медведев**, Председатель Правительства РФ, подчеркнул, что Таможенный союз заработал, об этом говорит статистика: «Торговый оборот между тремя странами вырос на 36% (на 125 млрд долл.), причём в значительной мере не за счёт изменения стоимости энергоносителей или сырьевых продуктов». Глава Правительства РФ выразил надежду, что страны ЕЭП находятся на пороге создания Евразийского союза, и это обстоятельство качественным образом меняет среду ведения бизнеса. Дмитрий Медведев отметил важность обсуждаемых руководителями предприятий интеграционных проблем и заверил бизнес, что «в той части, в которой это будет соответствовать вашим интересам и



Михаил Мясникович, Премьер-министр Республики Беларусь:

” Часть научно-технических центров, которые будут составлять суть “Сколково”, могли бы быть и в Республике Беларусь. “

представлениям о необходимости интеграции (а здесь мы должны идти именно от ваших интересов, а не от того, какие мысли есть в головах у председателей правительств или других ответственных людей) мы, конечно, будем помогать и организационно, и экономически».

Касаясь тем сертификации и разных пошлин, ограничивающих поставки товаров в другие страны, глава Правительства РФ подчеркнул, что наличие внутри одного Таможенного союза и движения к ВТО обязывает выровнять подходы, и национальные правительства должны будут этим заниматься в рамках существующей компетенции

Дмитрий Медведев также заметил, что нужно думать уже с учётом возникновения с 2015 г. Евразийского союза и нестабильности на глобальных рынках о появлении единых расчётных единиц, о

выходе единой валюты: «Это не является предметом озабоченности сегодняшнего дня, но думать об этом надо: каковы наши перспективы». Он также выразил уверенность в том, что запущенные в ЕЭП процессы интеграции сделают экономики трёх стран устойчивее по отношению к кризисным явлениям в мировой экономике, и поддержал усилия, предпринимаемые бизнес-диалогом.

Михаил Мясникович, Премьер-министр Республики Беларусь, обратился к участникам форума с призывом активнее инициировать интеграционные процессы и высказал пожелание, чтобы подобные встречи стали более регулярными. Он отметил необходимость открытия новых совместных высокотехнологичных производств, чтобы избежать зависимости от высокоразвитых стран в прорывных технологиях. «Мы вносим предложение, чтобы часть научно-технических центров, которые будут составлять суть “Сколково”, могли бы быть и в Республике Беларусь, и мы согласны в этом плане участвовать в софинансировании этих проектов», – сказал глава Правительства Республики Беларусь.

Он также предложил создание совместных рейтинговых агентств, чтобы на развитие Таможенного союза «не смотреть глазами западных рейтинговых агентств».

Карим Масимов, Премьер-министр Республики Казахстан, говорил о необходимости снятия барьеров для ведения бизнеса, в частности, не все вопросы

отрегулированы и гармонизированы в принятом едином Таможенном кодексе стран ЕЭП. Обратил внимание глава Правительства Казахстана и на необходимость частно-государственного партнёрства в создании совместных конструкторских бюро и оцифровывании конструкторских и производственных работ, в создании новых материалов и развитии робототехники. «Может быть, по этим направлениям нам стоит объединить усилия, помочь со стороны правительств? Может быть, нужны дополнительные ресурсы, для того чтобы “подпереть” в том числе и наши частные предприятия? А иначе они через 20 лет перестанут существовать», – заметил Карим Масимов, добавив, что это то поле, на котором стоит сейчас объединить интеллектуальные, финансовые и прочие ресурсы стран ЕЭП и двигаться дальше.

По итогам встречи глав правительств трёх стран в рамках Форума был подписан ряд соглашений и достигнуты договорённости о создании единой транспортной контейнерной компании по железнодорожному маршруту стран ЕЭП и продлении коридора Западный Китай – Западная Европа, который идёт по территории Казахстана, Российской Федерации, с продолжением до границы Белоруссии с Польшей, и в обратном направлении – из Европейского союза через Белоруссию, Россию, Казахстан, с выходом на азиатские рынки.

Следующий бизнес-форум ЕЭП участники договорились провести через год в Астане. ПР

Карим Масимов, Премьер-министр Республики Казахстан:

” Нам стоит объединить усилия, помочь со стороны правительств. Иначе через 20 лет частные предприятия перестанут существовать. “



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

KIA OPTIMA НОВЫЙ ИГРОК БИЗНЕС-КЛАССА



www.kia.ru

Что общего между бизнесом и большим спортом? Амбициозность, динамичность, стремление к лидерству! Компания KIA, официальный партнер чемпионата Евро-2012, представляет вам нового игрока в разряде седанов бизнес-класса – автомобиль KIA Optima. В этом седане есть все, чтобы удовлетворить ваши амбиции на дороге и в жизни. Дерзкий, мускулистый дизайн – чтобы серьезность намерений ощущалась издалека. Мощный двигатель объемом 2,4 л – чтобы вывести вас победителем из любой ситуации. Раздельный климат-контроль, аудиосистема Infinity, комфортные сиденья с подогревом и вентиляцией – чтобы в идеальных условиях обдумывать стратегию новых побед! Откройте для себя KIA Optima и узнайте о специальных условиях покупки у официальных дилеров.



ЛУЧШАЯ ГАРАНТИЯ



EXPO 2012
YEOSU KOREA



EURO 2012
POLAND-UKRAINE

* 5 лет. Гарантия 5 лет/150 000 км действительна на автомобили, реализуемые официальными дилерами ООО «КИА Моторс Рус» с 1 марта 2009 года на условиях, указанных на сайте www.kia.ru и в сервисной книжке производителя.

** Официальный партнер международной выставки EXPO 2012 в Йосу, Корея.



Посол Франции в России Жан де Глиниасты вручает орден Французской Республики «За заслуги» Президенту РСПП Александру Шохину

Франция вручила награду Президенту РСПП Александру Шохину

27 ИЮНЯ 2012 Г. В ПОСОЛЬСТВЕ ФРАНЦУЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В МОСКВЕ ПРЕЗИДЕНТУ РСПП АЛЕКСАНДРУ ШОХИНУ БЫЛ ВРУЧЕН ОРДЕН ФРАНЦУЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ «ЗА ЗАСЛУГИ». ОРДЕН ВРУЧИЛ ПОСОЛ ФРАНЦИИ В РОССИИ ЖАН ДЕ ГЛИНИАСТИ, КОТОРЫЙ ОТМЕТИЛ БОЛЬШОЙ ВКЛАД ГЛАВЫ РСПП В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ФРАНЦУЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Национальный орден «За заслуги» (L'Ordre national du Mérite) – национальный орден Франции. Учрежден декретом от 3 декабря 1963 г. президентом Франции генералом де Голлем. Орденом могут быть награждены как французские, так и иностранные граждане за значительные гражданские и военные заслуги.

Вручение ордена было приурочено к расширенному заседанию Международного совета по сотрудничеству и инвестициям (МССИ) при РСПП с участием представителей Делового совета «Франция – Россия» и Министерства эконо-

мического развития России на тему «Сотрудничество в условиях Единого экономического пространства».

МССИ был создан при Российском союзе промышленников и предпринимателей в феврале 2008 г. Главной целью Совета стало налаживание диалога иностранных компаний с Правительством РФ. Ранее представители иностранного бизнеса, работающие в нашей стране, не имели единой и постоянно действующей площадки, позволяющей вырабатывать консолидированное решение и доводить свои позиции до Правительства РФ. При этом, как не раз отмечал в своих выступлениях А.Н. Шохин, большая часть проблем,

с которыми сталкиваются иностранные компании на российском рынке, идентична проблемам российских компаний – в основном это вопросы, касающиеся налоговой и таможенной сфер, юридических и административных особенностей ведения хозяйственной деятельности.

Создание совета в структуре РСПП позволило иностранному бизнесу получить серьезное представительство в России в лице Союза и значительно повысить потенциал иностранных компаний по отстаиванию своих позиций в диалоге с Правительством РФ.

Кроме того, иностранные компании получили доступ к экспертному по-

тенциалу и рабочим органам РСПП, что позволило им наряду с российскими партнерами стать полноправными участниками процессов совершенствования внутрироссийских торгово-экономических отношений и формирования благоприятного инвестиционного климата в стране.

С момента создания Совета его бессменным председателем был и остается Александр Шохин.

Сегодня в основе российско-европейской кооперации лежит совокупность двусторонних связей России с отдельными странами Евросоюза. Франция всегда оставалась в числе стратегических партнеров российского бизнеса. РСПП связывают долгие и прочные взаимоотношения с основным партнером – Движением французских промышленников (МЕДЕФ), первое соглашение с которым было заключено еще в 1991 г., когда российская экономика только вставала на путь рыночных реформ (тогда и РСПП, и МЕДЕФ еще носили другие названия – Научно-промышленный союз и Национальный совет французского патроната соответственно).

Российский и французский бизнес давно и плотно совместно работают во многих областях. Активно развивается

российско-французское инвестиционное сотрудничество в сфере высоких технологий. Крупные успешные проекты и новые проектные инициативы с участием французских инвесторов реализуются в энергетике, автомобилестроении, освоении космического пространства, железнодорожном секторе и в других отраслях российской экономики. Этому, в частности, способствует и активная позиция РСПП.

Поэтому высокую награду, врученную Президенту РСПП, можно считать свидетельством высокой оценки вклада Александра Шохина, Российского союза промышленников и предпринимателей в укрепление российско-французского экономического сотрудничества, организацию эффективного взаимодействия представителей промышленности двух стран.

На очередном заседании Международного совета по сотрудничеству и инвестициям при РСПП стороны обсудили перспективы взаимодействия России, Белоруссии и Казахстана со странами Европейского союза, особенности регулирования экономической деятельности и торговый оборот между странами ЕЭП и ЕС. Особый акцент был сделан на содействии российским и французским компаниям в вопросах инвестиционного партнерства. ПР



Слева направо: Игорь Зюзин, член Правления РСПП, Председатель Совета директоров ОАО «Мечел»; Александр Шохин, Президент РСПП; Сергей Генералов, член Бюро Правления РСПП, Президент Группы компаний «Промышленные инвесторы»; Давид Якобашвили, член Бюро Правления РСПП, Председатель Совета директоров Корпорации «Биоэнергия»



Слева направо: Жан де Глиниасты, Посол Франции в России, Александр Шохин, Президент РСПП, Дмитрий Шохин, Вице-президент по правовым вопросам ОАО «Дальневосточное морское пароходство»



Супруга Татьяна Шохина



Владимир ПУТИН,
Президент РФ

Обращаю внимание – мы не отступим от принципа свободного движения капитала и не будем вводить здесь какие-либо ограничения. Хорошо понимаем, как важна определённость в этом вопросе для инвесторов, которые планируют вкладывать свои капиталы в России».

(Из выступления на ПМЭФ, 21 июня).



Валерий ЯЗЕВ,
первый заместитель
председателя Комитета по экономической политике,
инновационному развитию и предпринимательству Госдумы РФ,
Член Правления РСПП

Манипулирование ценами на энергоносители, и даже прогнозами их изменений, давно стало инструментом геополитики».

(Из выступления в ГД РФ на заседании круглого стола, 18 июня).



Антон СИЛУАНОВ,
Министр финансов России

Мы в Правительстве договорились о том, что если и будут изменения в налоговой политике, то они не будут направлены на увеличение налогового бремени в ближайшие 5 лет».

(Из выступления на ПМЭФ, 21 июня).



ФОТОФАКТ

ВАЖНОЕ, ИНТЕРЕСНОЕ И ГЛАВНОЕ

Очередной Петербургский международный экономический форум завершил свою работу. В мероприятии приняли участие эксперты, представители бизнеса и чиновники, которые в ходе дискуссий обсуждали развитие отраслей экономики России и ситуацию в мировой финансовой сфере. Участники мероприятия, общественность и представители прессы активно обсуждали и анализировали выступления руководителей государства, стараясь найти в них ответы на многочисленные вопросы. Это, конечно, важно. Часть журналистов, что стало уже традицией, активно освещала культурно-развлекательную программу. Это кому-то интересно.

Но, возможно, главным итогом форума стали многочисленные соглашения, подписанные и российскими, и зарубежными компаниями. Например, «Роснефть» подписала соглашение с Eni и Statoil о совместной разработке шельфа. «Газпром» заключил с французской EdF соглашение о совместной покупке электростанций в ЕС. Белорусский МАЗ и российский КаМАЗ объявили о слиянии. Будем надеяться, что принесёт свои плоды и соглашение о сотрудничестве, подписанное губернатором Ненецкого автономного округа Игорем Фёдоровым и президентом ОАО «Лукойл» Вагитом Алекперовым.

СОТРУДНИЧЕСТВО
Окно в Европу

Уж, кажется, четыре века назад было прорублено Петром I «окно в Европу», а вопрос оптимизации коммуникаций с европейскими соседями по-прежнему остаётся актуальным. Что лишний раз доказал юбилейный, V Московский международный форум деловых партнёров «Россия-Европа: Сотрудничество без Границ».



Мероприятие было весьма представительным. В нём приняло участие свыше 600 человек, представляющих 21 субъект РФ и 18 стран Европы. Свои приветствия участникам направили, в частности, Председатель Совета Федерации Федерального Собрания РФ Валентина Матвиенко и Президент РСПП Александр Шохин.

Собравшимся было о чём поговорить: экономическое сотрудничество России и европейских стран, инвестиционный климат, хозяйственная кооперация, последствия вступления России в ВТО... Много общих интересов – много тем для обсуждения. Понятно, что форум деловых партнёров не мог обойтись без двусторонних переговоров, в которых приняли участие 99 российских и 30 европейских компаний и структур поддержки бизнеса.

Организаторов форума, в числе которых были РСПП и «Московская Ассоциация Предпринимателей», можно только поблагодарить за проведённое мероприятие. Окно в Европу стало немного шире.



ЗАНИМАТЕЛЬНАЯ АРИФМЕТИКА
Оптимистичный Росстат

Заместитель главы МЭРА Андрей Клепач фактически обвинил специалистов Росстата в неумении считать. По его мнению, оценка Росстатом роста российской экономики в I квартале 2012 г. является завышенной. Причём завышенной значительно. По словам Клепача, «правильный» показатель составляет 4%, тогда как Росстат насчитал 4,9% в январе-марте.

Некоторые результаты статистиков действительно удивляют. Например, неожиданными для Минэкономразвития России стали подсчёты Росстата по росту финансовой активности в стране. Статистики обнаружили в январе-марте подъём на 16,1%, притом что в предыдущие кварталы динамика роста была стабильной, и ни разу темпы не превышали 5%. А тут такой рывок.

А может быть, всё дело в том, что до мая 2012 г. Росстат являлся подразделением Минэкономразвития России, а потом был переподчинён непосредственно Правительству РФ. Где и проникся оптимистическими настроениями.

НУЛЕВОЙ РЕЗУЛЬТАТ И ДИССОНАНС
Борьба с собой

Весьма резкие высказывания позволил себе руководитель Федеральной антимонопольной службы Игорь Артемьев на заседании Бюро Правления РСПП. По словам главы ФАС, программа развития конкуренции в стране «ничего не принесла, она оказалась бессмысленным документом», а «огромная работа» госслужащих, в том числе работников ФАС, «дала нулевой результат».

Артемьев считает необходимым резко увеличить штрафы за антимонопольные действия чиновников – с нынешних 10 тыс. руб. (максимум) до 100–200 тыс. руб.

По наиболеешему вопросу высказался на заседании Правительства РФ и премьер Дмитрий Медведев. Он считает, что министрам нужно «бороться с собой» для лучшего развития конкуренции в стране. «Очевидно, что проблема в нас самих», – сказал премьер, отметив, что все хвалят как работу антимонопольных органов, так и законодательство, но состояние конкуренции остаётся «очень и очень тяжёлым». По его мнению, многие министры не заинтересованы в конкуренции потому, что отстаивают интересы своих отраслей. Медведев назвал эту ситуацию «диссонансом» и призвал «актуализировать» законодательство.

В общем, вопрос назрел. Интересно, сколько времени займёт отработка методов «борьбы с собой» и актуализация законодательства?



ГОСЗАКУПКИ
«Антивоенный» закон

После принятия в 2005 г. печально известного закона №94-ФЗ «О госзакупках» в стране развернулась настоящая война государства с собственными агентами, то бишь чиновниками, которые быстро поняли, какую кормушку им предоставили. Многочисленные попытки как-то подкорректировать закон



успеха не имели. Крали и красть продолжают. С размахом, уже триллионами рублей.

Стало понятным, что «позиционные бои» успеха не имеют, нужна масштабная «наступательная операция» – изменение самого подхода к госзакупкам. Для этого и предназначен принятый 20 июня в первом чтении Госдумой РФ законопроект о ФКС. Его главной новеллой является трёхлетнее планирование (с подробным планом-графиком на текущий год) закупок всех учреждений. Кроме того, законом о ФКС вводится персональная ответственность. Вообще, в законопроекте заложено много чего умного и дельного. Если он будет принят и заработает, полномасштабной войне может прийти конец.

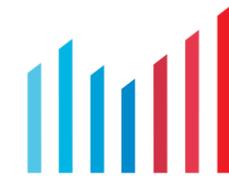
Не всё, однако, так просто. Законопроект тонет в поправках. Их уже несколько сотен. Кроме того, Закон о ФКС – сложный, базовый. К нему необходимо принять более 30 отдельных законопроектов и огромное количество нормативных актов. Огромная работа! Но если вспомнить, какие суммы уплывают из государственного кармана, то овчинка выделки однозначно стоит.

У НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

прошла в Москве с 6 по 10 февраля 2012 года



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



НЕДЕЛЯ
РОССИЙСКОГО
БИЗНЕСА
2012

25 МЕРОПРИЯТИЙ

(12 Конференций, Съезд,
5 расширенных заседаний
Координационных советов,
5 панельных дискуссий,
2 всероссийских конкурса)

406 ЖУРНАЛИСТОВ

165 СПИКЕРОВ

БОЛЕЕ **1500** ДЕЛЕГАТОВ

И УЧАСТНИКОВ



ВСЕ МАТЕРИАЛЫ
НА САЙТЕ:

www.rspp.ru
www.nrb-rspp.ru

генеральные партнеры:



Взгляни на мир под другим углом



партнеры:



СОВЕТ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
ЭНЕРГИИ



генеральные информационные партнеры:



информационные партнеры:



ГЧП в России: **точечные проекты или масштабные институты**

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО

(ОНО ЖЕ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ) ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПЕРЕСТАЛО БЫТЬ ЧЕМ-ТО ЭКЗОТИЧЕСКИМ И СТАЛО ВПОЛНЕ ПРИВЫЧНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОНЯТИЕМ В РОССИИ. НАСТОЛЬКО ПРИВЫЧНЫМ, ЧТО ОНО ПРОЧНО ВОШЛО В ОРГАНИЗАЦИОННУЮ СТРУКТУРУ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ И ИНФРАСТРУКТУРУ РЫНКА. ПОЯВИЛИСЬ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ДЕПАРТАМЕНТЫ В МИНИСТЕРСТВАХ, СОВЕТЫ ПРИ ОРГАНАХ ВЛАСТИ, МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ПРОФИЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ И АГЕНТСТВА. ЧТО ЖЕ ЭТО ТАКОЕ НА САМОМ ДЕЛЕ, ПОПЫТАЛСЯ РАЗОБРАТЬСЯ «ПР».

Что такое ГЧП?

Когда мы слышим словосочетание «государственно-частное партнёрство», вспоминаются концессии, платные автодороги, Инвестиционный фонд, особые экономические зоны. Однако до сих пор неочевидно, что именно подразумевается под этим понятием, где проходит граница, которая позволяет определить, относится ли конкретный проект, механизм, институт к ГЧП или нет?

Например, можно ли отнести к государственно-частному партнёрству деятельность таких организаций, как ОАО «РВК» или Российский фонд прямых инвестиций, инфраструктурные проекты естественных монополий и госкорпораций? Да и любой ли проект Инвестфонда – самого известного после концессий механизма ГЧП в России – может считаться государственно-частным партнёрством?

Так что для начала, как говорится, определимся с дефинициями. Стоит сразу сказать, что в федеральном законодательстве определения государственно-частного партнёрства нет.

Как это случилось и с понятием «приоритетный инвестиционный проект», там, где не хватает документов верхнего уровня, в дело вступают регионы. В настоящее время около 60 субъектов Российской Федерации приняли собственные законы о государственно-частном партнёрстве.

Нельзя сказать, что регионы готовили своё законодательство на пустом месте, – существует модельный региональный закон «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнёрства», разработанный Экспертным советом по законодательству о ГЧП Комитета по экономической политике и



предпринимательству Государственной Думы РФ (предыдущего созыва). Правда, ряд регионов принял свои законы о ГЧП ещё до разработки модельного закона, вскоре после принятия закона о концессионных соглашениях.

В любом случае можно использовать определение, которое даёт модельный закон, в качестве базового:

государственно-частное партнёрство – привлечение субъектом Российской Федерации, муниципальным образованием российского или иностранного юридического лица либо объединения юридических лиц, либо индивидуальных предпринимателей для выполнения работ по техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации или новому строительству объектов общественной (социальной) инфраструктуры, предоставлению публичных услуг с их использованием на условиях разделения рисков, компетенций и ответственности, путём заключения и исполнения

соглашения о государственно-частном партнёрстве.

Это достаточно узкое определение – речь идёт исключительно об общественной инфраструктуре и публичных услугах. Таким образом, из сферы действия модельного закона выпадают проекты, предполагающие совместное финансирование исследовательских разработок либо строительство производственных мощностей.

Такой подход близок к международной практике – специальный ресурс Всемирного банка, посвящённый ГЧП (<http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/>), например, относит к ГЧП средне- и долгосрочные соглашения между организациями частного и государственного сектора, в соответствии с которыми часть услуг, относящихся к компетенции государства, предоставляется частным сектором с чётким распределением обязанностей и закреплением параметров предоставления услуг/инфраструктуры. При

этом сюда не включаются строительные контракты под ключ и сервисные контракты, которые, по мнению экспертов Всемирного банка, относятся либо к госзакупкам, либо к приватизации.

Но модельный закон, в отличие от федерального, – не догма, как и международная практика. Понимание границ сферы ГЧП, закреплённое в региональном законодательстве, может довольно сильно отличаться от региона к региону. Один из наиболее ярких примеров – закон Ивановской области, где можно найти следующее определение:

государственно-частное партнёрство – взаимовыгодное сотрудничество участников государственно-частного партнёрства в реализации социально значимых, инфраструктурных, инновационных, инвестиционных, национальных проектов и программ (далее – проекты государственно-частного партнёрства), которое осуществляется путём заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных.



Основной причиной использования механизма ГЧП является сама возможность реализации проекта, который силами государства был бы выполнен в недопустимо долгие сроки или не выполнен вообще.

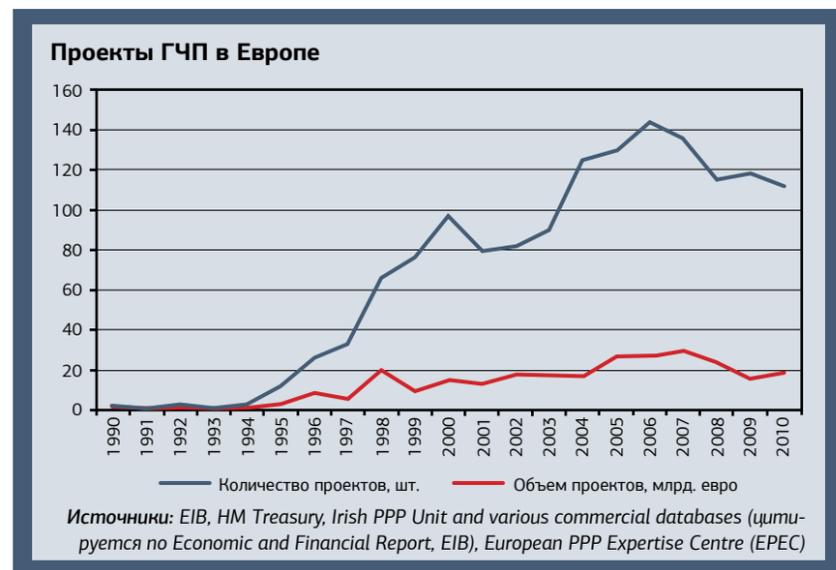
Сходное по широте определение сохранилось и в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.): «Частно-государственное партнёрство предполагает использование лизинговых и концессионных механизмов, финансирование с привлечением частных инвестиций социальных программ и инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение». В последующих стратегических документах, включая КДР-2020, трактовки термина не даётся, хотя необходимость развития частно-государственного партнёрства и использования механизмов ГЧП упоминается применительно к большинству направлений социально-экономической политики.

Если бы такое определение действовало на федеральном уровне, под него в полном объёме подпадали бы и проекты, получающие поддержку ОАО «Роснано», и проекты, реализуемые в особых экономических зонах, и государственные институты развития (включая банк развития), и развитие инновационной инфраструктуры, в т.ч. поддержка деятельности венчурных инновационных фондов, и даже «повышение результативности механизмов поддержки лизинга». Ряд исследователей относит к формам ГЧП соглашения о разделе продукции.

Есть и совсем широкое определение, подразумевающее, что государственно-частному партнёрству можно отнести любой проект, подразумевающий совместную работу государства и бизнеса по достижению общей цели при условии, что он финансируется как из бюджетных, так и из частных источников.

Тем не менее на сайте Центра ГЧП Внешэкономбанка – ключевой структуры в сфере ГЧП – даётся следующее определение:

ГЧП – это проект по новому строительству (реконструкции, модернизации) объектов капитальных вложений, осуществляемый в общественных интересах или в рамках выполнения функций, ответственность за которые закреплена за органом государственного или муниципального управления, федеральным органом исполнительной власти.



Т.е. строительство завода всё-таки не относится к проектам ГЧП, даже если этот проект софинансируется из средств Инвестиционного фонда РФ.

Учитывая вышесказанное, целесообразно всё-таки сузить сферу ГЧП и ограничиваться проектами, в отношении которых можно говорить о наличии следующих признаков:

- оказание публичных услуг и/или создание объектов общественной инфраструктуры совместными усилиями государства (а также муниципалитетов) и частного бизнеса;

Почему ГЧП?

С точки зрения теории инициатором проекта ГЧП должно являться государство. Однако в конкурентных секторах государству как игроку не место, поэтому область применения ГЧП – это общественный сектор и инфраструктура.

Традиционными сферами, в которых работает ГЧП, являются:

- строительство и эксплуатация производственной и транспортной инфраструктуры (дорог, электрических сетей, портов, трубопроводов и т.д.);
- жилищно-коммунальное хозяйство;

В России механизмы ГЧП начали развиваться от частного к общему, причём путь до «общего» пройден не до конца.

- контрактные отношения (соглашение) между сторонами;
- распределение расходов и выгод;
- распределение рисков проекта;
- соответствие приоритетам социально-экономического развития РФ, субъекта РФ (муниципалитета), отраслевой стратегии;
- стабильность условий реализации проекта и гарантии прав частного инвестора;
- отбор частной компании на прозрачных конкурсных принципах.

- профессиональное образование и система переподготовки кадров;
 - здравоохранение и социальные услуги.
- Каковы же причины и обстоятельства, по которым государство, под которым понимаются федеральные, региональные и муниципальные органы, нуждается в привлечении частного бизнеса как партнёра для реализации данных функций?

Прежде всего, разумеется, это источник необходимого финансирования проекта. Не менее важно, что участие



Опыт применения ГЧП в США имеет более чем 200-летнюю историю.

частного партнёра, как правило, обеспечивает более эффективное управление в рамках проекта, применение более современных технологий и в конечном итоге позволяет обеспечить предоставление услуг более высокого качества. Наконец, государственно-частное партнёрство – это инструмент стимулирования экономического роста и регионального развития. Зачастую, и это очень характерно для России, основной причиной использования механизма ГЧП является сама возможность реализации проекта, который силами государства был бы выполнен в недопустимо долгие сроки или не выполнен вообще.

Для бизнеса проект ГЧП интересен в качестве объекта для долгосрочных инвестиций на менее конкурентном и

в целом более предсказуемом рынке. Кроме того, под проект ГЧП государство часто предоставляет гарантии, так что компания может привлечь более дешёвое финансирование.

Международный опыт

В Западной Европе концессионное законодательство начало формироваться ещё в XVII–XVIII вв. Вместе с тем говорить о появлении и развитии механизма ГЧП в текущем понимании можно начиная с 1990 г.

Согласно данным Европейского центра исследования ГЧП (European PPP Expertise Centre), максимальная суммарная стоимость заключённых контрактов ГЧП в европейских странах была достигнута в докризисный период и составила

26 млрд евро. В 2010 г. она составила 18 млрд евро, которые приходились на 112 контрактов.

Лидером среди европейских стран по количеству реализуемых проектов государственно-частного партнёрства в 2010 г. являлась Великобритания (44 проекта в 2010 г.), хотя по их суммарной стоимости она уступила Испании (3,9 против 4,3 млрд евро). Далее следуют Португалия (3,1 млрд евро), Франция (1,8 млрд евро) и Бельгия (1,7 млрд евро). Также, если посмотреть на весь период начиная с 1990 г., то из 283 млрд евро, вложенных в проекты ГЧП в Европе, около половины приходится именно на Великобританию.

Широкое развитие ГЧП в Великобритании получило в начале 1990-х, когда был запущен механизм Частной финансовой инициативы (Private Finance Initiative) – программа государственных расходов, реализуемых на принципах государственно-частного партнёрства. В рамках контракта, преимущественно долгосрочного, частная компания «загружается» вопросами обеспечения основных фондов и, следовательно, обязательствами инвестиционного характера, но ответственность за предоставление услуг с государства не снимается.

В рамках типичного контракта ЧФИ подрядчики финансируют все расходы по строительству из своих средств. Государственные органы производят расчёты с подрядчиками только после завершения строительства объектов инфраструктуры и полного их оснащения. Доход подрядчиков составляет 10–14% от затраченной суммы. В их обязанности входит также поддержание построенных сооружений в рабочем состоянии в течение всего времени их эксплуатации¹.

По данным организации TheCityUK, по состоянию на ноябрь 2011 г. в рамках ЧФИ было реализовано 712 проектов совокупной стоимостью 54,3 млрд фунтов стерлингов, в процессе реализации находилось ещё 49 проектов стоимостью 6,3 млрд ф.ст.

¹ Источник: http://www.pppinrussia.ru/main/publications/foreign/inostrannie_modeli_gchp/country/velikobritaniya

С начала работы механизма ЧФИ по 2011 г. наиболее распространёнными объектами финансирования стали больницы (13,0 млрд ф.ст.), школы (11,4 млрд ф.ст.) и транспортная инфраструктура (8,1 млрд ф.ст.). Самый крупный из завершённых проектов – проект по замене парка самолётов Королевских ВВС (2,7 млрд ф.ст.). Среди крупных гражданских проектов – больницы центрального Лондона (1,2 млрд ф.ст.) и автомобильная дорога вокруг Большого Лондона (1,1 млрд ф.ст.).

Необходимо признать, что далеко не все проекты государственно-частного партнёрства увенчались успехом. В 2003 г. в формате ГЧП был переведён лондонский метрополитен, но уже в 2007 г. одна из двух компаний была передана под управление временной администрации.

Опыт применения ГЧП в США имеет более чем 200-летнюю историю. Согласно информации Национального совета по государственно-частному партнёрству США, на сегодняшний момент реализуются тысячи таких проектов, в том числе в сфере водоснабжения и водоотведения, транспорта, развития городских территорий, социальной сфере. В среднем из 65 муниципальных услуг 23 оказываются городскими властями в сотрудничестве с частными компаниями. Например, в Вирджинии на принципах ГЧП было построено более 30 школ.

В целом, по оценкам организации TheCityUK, мировые расходы на инфраструктуру за период до 2030 г. могут составить до 50 трлн долл., так что потенциал рынка ГЧП-проектов огромен.

Типы ГЧП, используемые в мировой практике, довольно разнообразны. В соответствии с классификацией NCPPP можно выделить следующие основные типы:

ВОТ (Build – Operate – Transfer): Концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передаётся государству;

ВТО (Build – Transfer – Operate): Концессионер строит объект, который передаётся государству (концеденту) в собственность сразу после завершения строительства, после чего он передаётся в эксплуатацию концессионера;

Состояние инфраструктуры для бизнеса в России



ВОО (Build – Own – Operate): Концессионер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владеет им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается;

ВООТ (Build – Own – Operate – Transfer): владение и пользование построенным объектом на праве частной собственности осуществляется в течение определённого срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства;

О&М: Operations and Maintenance: орган власти заключает с частной компанией контракт на предоставление и/или поддержание специфической услуги;

ОММ: Operations, Maintenance & Management: орган власти заключает контракт, в соответствии с которым частная компания поддерживает и управляет имуществом или системой предоставления услуг;

ДВ: Design-Build: частная компания обеспечивает и дизайн, и строительство в рамках проекта;

ДВМ: Design-Build-Maintain: от предыдущего варианта отличается тем, что частный партнёр обеспечивает поддержку в течение определённого времени;

ДВО: Design-Build-Operate: заключается единый контракт на дизайн, строительство и управление;

ДВОМ: Design-Build-Operate-Maintain: заключается единый контракт на дизайн, строительство, управление и поддержание;

ДВФОМТ: Design-Build-Finance-Operate-Maintain-Transfer: частная компания

владеет активами на протяжении всего контракта, после которого они передаются партнёру;

ВВО (Buy – Build – Operate): «Покупка – строительство – управление» – форма продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта. Государство продаёт объект частному сектору, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления;

ЛДО or ДДО: Lease-Develop-Operate or Build-Develop-Operate: частная компания берёт в аренду или покупает у органа власти существующее имущество/оборудование, инвестирует собственные средства в обновление и модернизацию и управляет им в соответствии с условиями контракта с органом власти;

Турнкей: строительство под ключ.

Этот список намного шире – в статье приведены лишь основные формы ГЧП.

Нормативная правовая база ГЧП в России

В условиях отсутствия специализированного закона основа для любого проекта государственно-частного партнёрства – Гражданский кодекс РФ. Именно им урегулированы базовые вопросы – права собственности, аренда, гарантии, поставки для государственных и муниципальных нужд, основные параметры договора коммерческой концессии и т.д.

Основной закон, с которого фактически и началась «юридическая» жизнь проектов ГЧП, – Федеральный закон от

21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счёт создать и/или реконструировать определённое этим соглашением имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Данный закон регулирует весь спектр концессионных отношений, начиная с

В развитие закона постановлениями Правительства РФ утверждены типовые концессионные соглашения для 13 групп объектов:

- коммунальной инфраструктуры и объектов социально-бытового назначения;
- объектов здравоохранения;
- метрополитена и транспорта общего пользования;
- гидротехнических сооружений;
- морских и речных судов, специальных судов, паромных переправ, плавучих и сухих доков;
- морских и речных портов, их инфраструктуры;
- объектов железнодорожного транспорта;
- объектов электро- и теплоэнергетики;

онных соглашений в форме контрактов жизненного цикла, когда построенный объект необязательно окупается за счёт платежей за пользование им, а возможен вариант, при котором государство само выплачивает плату концессионеру и эксплуатирует объект. В этом случае концессионер не вправе взимать с иных лиц плату за использование объекта концессионного соглашения. К сожалению, эта опция пока предусмотрена только для автомобильных дорог.

Не менее важен Бюджетный кодекс РФ. Он не только содержит правила инвестирования бюджетных средств, но и определяет базовые условия функционирования одного из ключевых механизмов финансирования проектов ГЧП – Инвестиционного фонда РФ.

Что интересно, с момента создания Инвестфонд рассматривался не как полноценный институт, а «часть средств федерального бюджета, подлежащая использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнёрства», т.е. отдельная строка в федеральном бюджете.

Другой важный принцип функционирования Инвестфонда, не очень характерный для российской бюджетной системы, – неиспользованные ассигнования не изымаются обратно в бюджет (что в стандартной ситуации приводит к попыткам быстро, пусть и неэффективно потратить все имеющиеся средства до конца года), а направляются на увеличение размера фонда.

Изначально речь шла исключительно о сверхмасштабных проектах, однако затем в законодательство были внесены изменения, и в 2008 г. начали реализовываться региональные проекты с минимальной стоимостью 500 млн руб., что позволило существенно расширить сферу применения средств Инвестиционного фонда. Параллельно внедрялся принцип комплексных проектов, что дало возможность объединять связанные между собой мероприятия в единый проект.

Необходимо также упомянуть Федеральный закон от 17.05.2007 №82-ФЗ «О банке развития». Он устанавливает правовое положение, принципы организации, цели создания и деятельности

Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», которая в РФ выполняет функции Банка развития.

Внешэкономбанк финансирует крупные инвестиционные проекты, направленные на устранение инфраструктурных ограничений экономического роста, предоставляет кредиты, гарантии и поручительства по проектам, срок окупаемости которых превышает 5 лет, а общая стоимость – более 2 млрд руб.

Кроме того, согласно постановлению Правительства РФ от 29.12.2008 №1064, Внешэкономбанк является финансовым консультантом Правительства РФ по оценке инвестиционных проектов, претендующих на получение средств из Инвестиционного фонда, на соответствие критериям бюджетной, финансовой и экономической эффективности.

Стратегия развития Банка на период 2008–2012 гг. устанавливает стратегической целью развитие механизмов ГЧП, определяет целевые показатели проектов ГЧП с участием Внешэкономбанка. Так, целевым показателем является обеспечение доли проектов ГЧП в общем объёме портфеля проектов, финансируемых Банком, на уровне не ниже 30%.

С целью содействия разработке и реализации проектов на основе государственно-частного партнёрства в 2008 г. было создано специальное структурное подразделение Внешэкономбанка – Центр ГЧП.

Также, как упоминалось выше, существует 59 региональных законов о ГЧП.

Практика реализации проектов ГЧП в России

Состояние инфраструктуры – один из главных «провалов» в конкурентоспособности России. Пожалуй, только к телекоммуникационной инфраструктуре у бизнес-сообщества нет претензий, да и ситуация с железными дорогами на общем фоне выглядит неплохо.

Очевидно, что государство не располагает необходимыми средствами, чтобы модернизировать инфраструктуру по всей стране. Особенно сложная ситуация на муниципальном уровне, к ведению которого относится значительная часть инфраструктуры.

КОММЕНТАРИЙ



Альберт ЕГАНЯН,
управляющий партнёр юридической фирмы VEGAS LEX:

– В настоящий момент в нашей стране разрабатывается большое количество проектов создания, реконструкции или расширения морских портов. При этом в большинстве случаев проекты предполагается финансировать за счёт бюджетных средств и частных инвестиций, в связи с чем применение моделей ГЧП является для портовых проектов крайне актуальным. Пожалуй, ключевым элементом при подготовке правовой структуры проекта являются вопросы водопользования и создания инфраструктуры, находя-

щейся в акватории порта, – берегозащитные сооружения, дноуглубительные работы, подходные каналы, система управления движением судов, искусственные (намывные) территории, причалы для портового флота и ледоколов. При создании таких объектов необходимо учитывать, что действующее законодательство ограничивает возможности их нахождения в частной собственности, а функциональное назначение не позволяет использовать их для извлечения прибыли непосредственно. В этой связи наиболее целесообразной моделью их создания является концессия. При этом комплексность такого проекта может потребовать разделения концессии на «этапы» путём заключения отдельных соглашений, синхронизированных по срокам и проектным решениям или выделения «этапов» в едином соглашении. Грузовые причалы можно рассматривать отдельным блоком, создание которых может быть интересно для частных инвесторов порта. Тем не менее, как показывает практика, наиболее эффективным является включение причалов в состав объектов концессии в зависимости от финансово-инвестиционной структуры проекта.

Помимо этого, возникают вопросы обеспечения морского порта внутренней и внешней наземной инфраструктурой. Регулирование создания и использования внутренней инфраструктуры портов предоставляет возможности гибкого структурирования и комбинирования моделей в зависимости от потребностей и особенностей проекта. Так, в отношении терминальных и коммерческих объектов возможно применение арендно-приватизационной модели, объекты инженерной и коммунальной инфраструктуры могут создаваться и эксплуатироваться на основе концессионных механизмов, а в части сервисной составляющей (транспортный/локомотивный парк, утилизация отходов и пр.) может быть целесообразным разделение функций эксплуатации инфраструктуры и операционной деятельности. Важно соблюдение баланса интересов отдельных инвесторов и проекта в целом – синхронизация создания высокодоходных объектов частных инвесторов и низкодоходных объектов инфраструктуры.

Не менее важной задачей является создание внешней инфраструктуры порта – подъездных автомобильных и железных дорог, инженерных сетей и коммуникаций. Эффективность работы порта во многом зависит от логистической доступности. Создание подъездных путей, а также электроснабжение порта могут являться самостоятельными инвестиционно привлекательными проектами. В большой степени данный вопрос зависит от возможности получения полноценных off-take от самого порта, потенциальных перевозчиков, инвесторов, потребителей и т.д.

Таким образом, оптимальным решением ключевых задач проекта создания морского порта является разноуровневое структурирование проекта, ключевым элементом которого будет являться концессия. Это позволит достичь соблюдения баланса интересов как частного, так и государственного партнёра и сохранить при этом достаточный, но не избыточный контроль над проектом со стороны государства.



ИТАР – ТАСС

Состояние инфраструктуры – один из главных «провалов» в конкурентоспособности России.

Пожалуй, только к телекоммуникационной инфраструктуре у бизнес-сообщества нет претензий.

перечня объектов, которые могут быть предметом соглашения (кстати, объекты социально-бытового назначения, объекты здравоохранения, объекты образования, культуры, спорта и т.д. в полном объёме подпадают под действие закона), прав и обязанностей сторон, определения концессионной платы, гарантий прав концессионера и заканчивая порядком заключения и расторжения соглашений.

- объектов образования;
 - объектов культуры, спорта, отдыха и туризма;
 - аэродромов и аэропортов;
 - трубопроводов;
 - автомобильных дорог и инженерных сооружений (мостов, путепроводов, тоннелей, стоянок, пунктов пропуска).
- В соответствии с принятыми в апреле текущего года поправками в закон стало возможным применение концесси-



Региональные проекты более разнообразны – от завода по производству антибиотиков или металлургического завода по производству сортового проката до строительства и эксплуатации на платной основе мостовых переходов.

Наименование проекта	Планный объём финансирования, млрд руб.	Фактический объём финансирования на 01.04.2012, млрд руб.
Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Забайкальского края	104,6	32,5
Строительство железнодорожной линии Кызыл – Курагино в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва	159,5	17,6
Комплексное развитие Нижнего Приангарья	273,7	109,9
Комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамске	129,6	205,8
Реконструкция участка Оунэ – Высокогорная со строительством нового Кузнецовского тоннеля на участке Комсомольск-на-Амуре – Советская Гавань	59,6	30,9
Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области	37,1	12,6
Промышленный комплекс г. Новомосковска Тульской области	45,6	34,0
Строительство нового выхода на Московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва – Минск	23,7	14,2
Строительство скоростной автомобильной дороги Москва – Санкт-Петербург на участке 15-й км – 58-й км	66,1	29,5
Строительство и последующая эксплуатация многопрофильного перегрузочного комплекса «Юг-2» в морском торговом порту Усть-Луга	8,5	8,5
Организация скоростного движения пассажирских поездов на участке Санкт-Петербург – Буловская Октябрьской железной дороги	79,5	72,3
Разработка проектной документации для реализации инвестиционного проекта «Комплексное развитие Южной Якутии»	10,1	11,5
Строительство в г. Санкт-Петербурге Орловского тоннеля под р. Невой в рамках развития Волго-Балтийского водного пути	47,7	4,3

Россия традиционно выбирает свой путь, вне зависимости от того, идёт ли речь о политической системе или внедрении в экономическую практику механизмов государственно-частного партнёрства.

Во-первых, «общественная» составляющая таких проектов у нас превратилась в государственную. Кстати, учитывая, что уровень местного самоуправления не относится к системе органов государственной власти, во всех нормативных правовых актах приходится отдельно упоминать про муниципалитеты. Эта проблема не возникала бы при более корректном переводе термина.

Во-вторых, в России механизмы ГЧП начали развиваться от частного к общему, причём путь до «общего» пройден не до конца. Отсутствие единого законодательного определения понятия государственно-частного партнёрства и перечня механизмов и институтов ГЧП не даёт возможности даже нормально вести статистику по таким проектам. Возникает ещё одна проблема – каждый раз, когда возникает необходимость внедрить новый формат ГЧП, требуется начинать с нуля.

В-третьих, часть проектов, подпадающих под определение ГЧП, на самом деле не содержит частной составляющей. Довольно часто второй стороной выступает компания, на 100% находящаяся в государственной собственности, как это бывает с железнодорожными ГЧП-проектами. Получается довольно интересная форма государственно-государственного партнёрства.

В-четвертых, критически мало количество проектов ГЧП в социальной сфере. Даже в такой сфере, как строительство детских садов (в условиях се-

рьёзного дефицита мест в них во многих регионах), только формируется понимание, что государственно-частное партнёрство – это эффективный механизм решения сложной задачи.

В-пятых, практика реализации проектов ГЧП в России подтвердила высокий уровень риска нестабильности условий соглашений, хотя традиционно к преимуществам ГЧП относят стабильность условий для частного партнёра и безусловное выполнение государством своих обязательств. Партнёрство бизнеса и власти с трудом прошло проверку на прочность.

Через пару месяцев после того, как мировой кризис 2008 г. докатился в полном объёме до России, органы власти решили срезать финансирование по проектам Инвестфонда или как минимум перенести график реализации на более поздний срок. Достаточно жёсткая позиция бизнес-сообщества позволила «отбить» атаку на базовые принципы ГЧП и перевести работу по сокращению бюджетных расходов в диалоговый формат. В конце концов, не только государство, но и частные инвесторы могли испытывать необходимость в изменении графика финансирования проекта.

В результате проблема была решена, но, как говорится, осадок остался. На сегодняшний день уровень опасений, что и в следующий раз при ухудшении экономической ситуации государство будет корректировать соглашения по «своему хотению», у инвесторов довольно высок.

Федеральный портал «Инфраструктура и государственно-частное партнёрство в России», в рамках которого ведётся реестр проектов ГЧП, в настоящее время содержит информацию о примерно 300 проектах, реализуемых на раз-

ных уровнях. К сожалению, не все они являются проектами ГЧП в нашем понимании. Можно ли считать истинным государственно-частным партнёрством проект строительства «Газпромом» железнодорожной ветки? По ряду проектов недостаточно информации. В этом смысле наиболее прозрачными являются проекты Инвестиционного фонда.

В реестр проектов Инвестиционного фонда по состоянию на 1 апреля 2012 г. было включено 47 проектов, из которых 13 относятся к федеральному уровню, остальные – к региональному (данные Минрегиона России). Плановая стоимость проектов, имеющих общегосударственное значение, составляет 1045 млрд руб., региональных инвестиционных проектов – 173 млрд руб.

В качестве одного из успешных примеров можно взять проект «Строительство и последующая эксплуатация многопрофильного перегрузочного комплекса «Юг-2» в морском торговом порту Усть-Луга». Проект реализован, объём планируемого финансирования совпал с фактическим (что вообще нехарактерно для любых строительных проектов).

Региональные проекты более разнообразны – от завода по производству антибиотиков или металлургического завода по производству сортового проката до строительства и эксплуатации на платной основе мостовых переходов.

Вместе с тем ни один эксперт сегодня не сможет назвать точную цифру всех реализуемых проектов ГЧП.

Вместо заключения

Как и в любой другой сфере, развитие ГЧП зависит от множества факторов – конъюнктура, качество управления и

даже политический курс. Однако без существенного повышения качества законодательства государственно-частное партнёрство в России не станет массовым явлением.

В настоящее время основными законодательными барьерами для развития ГЧП являются императивный характер нормативной правовой базы ГЧП, невозможность применения контрактов жизненного цикла (кроме автодорог), отсутствие практики предоставления государственных гарантий по координации развития в рамках проектов комплексного развития территорий, отсутствие возможности у бюджетов субъектов РФ брать на себя долгосрочные обязательства перед бизнесом.

Отдельного упоминания заслуживает такой пока не используемый в России механизм, как tax increment financing (TIF), когда инвестиции в инфраструктуру окупаются с учётом дополнительных доходов бюджета, полученных от экономического роста в будущем.

Также инвесторы и эксперты говорят о необходимости предусмотреть в нормативных правовых актах гарантии для инвесторов в виде защиты от неблагоприятных изменений в законодательстве и возможности гибкости условий соглашения.

Кроме того, на повестке дня остаётся вопрос о принятии федерального закона о ГЧП, который тем не менее вызывает много споров. С одной стороны, его отсутствие сдерживает реализацию многих проектов, с другой стороны, в случае принятия закона сфера ГЧП и его возможных схем будет ограничена, и часть реализуемых проектов может оказаться «вне закона».

Игорь РУДЕНСКИЙ: «К развитию инфраструктуры надо привлечь бизнес»

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА РФ ПРИНЯЛА ЗАКОН, КОТОРЫЙ ПРИЗВАН ПРИВЛЕЧЬ КРУПНЫЙ БИЗНЕС К РЕАЛИЗАЦИИ МАСШТАБНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ. О СОДЕРЖАНИИ ЭТОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО АКТА НАШЕМУ КОРРЕСПОНДЕНТУ РАССКАЗАЛ ДЕПУТАТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ РФ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ГД РФ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ, ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ ИГОРЬ РУДЕНСКИЙ.

– Игорь Николаевич, в конце апреля Государственная Дума РФ приняла Федеральный закон №38-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О концессионных соглашениях” и статью 16 Федерального закона “О Государственной компании “Российские автомобильные дороги” и о внесении изменений в отдельные законодательные

акты Российской Федерации». Хотелось бы узнать, на что направлен данный законопроект.

– Тема транспортной инфраструктуры и наших российских дорог становится притчей во языцех. Наверно, в России не найдётся ни одного человека, который мог бы сказать о том, что у нас отличные дороги. Хотя, казалось бы, и строим, и реконструируем их постоянно. Но качество наших магистралей, даже федеральных, оставляет желать лучшего.

Как сегодня строятся дороги? Государ-

ство в лице Правительства РФ, субъекта Федерации, муниципалитета вкладывает в транспортную инфраструктуру бюджетные деньги. Выигрывают тендер на ремонт или прокладку новой трассы компании и фирмы, которые предлагают минимальные затраты и сроки исполнения работ. Рассчитывать на то, что фирма-подрядчик будет прикладывать максимум усилий на то, чтобы добиться качества, не приходится. Ведь за дальнейшее состояние дороги подрядная организация не отвечает. Создать же эффективную разветвлённую европейского уровня транспортную инфраструктуру государством собственными силами не в состоянии. Никакой бюджет это не потянет. Но строить надо, без этого ни о какой модернизации страны невозможно говорить. К решению этой проблемы необходимо привлечь бизнес.

” Наверно, в России не найдётся ни одного человека, который мог бы сказать о том, что у нас отличные дороги. “



Но бизнес вкладываться в крупномасштабные проекты без гарантий государства не будет.

Самым эффективным способом развития транспортной инфраструктуры на сегодняшний день представляется переход дорожной отрасли на так называемые комплексные контракты. По ним подрядчик сначала прокладывает дорогу за счёт собственных и привлечённых средств, затем он от 10 до 30 лет должен отвечать за её состояние. В свою очередь, государство оплачивает его работу равными платежами в течение срока действия договора. Но, к сожалению, в нашем российском законодательстве до последнего времени не были предусмотрены комплексные контракты в сфере дорожного строительства.

Анализ законодательства Российской Федерации и сложившейся практики реализации проектов транспортной инфраструктуры показал, что для обеспечения возможности заключения контрактов жизненного цикла нет необходимости принимать отдельный федеральный закон.

– То есть выбран путь внесения поправок в действующие законы?

– Да, поскольку долгосрочные контракты имеют комплексный характер, необходимы были изменения законодательства. Нужно было объединить отдельные виды деятельности, имеющие самостоятельный характер, в единый жизненный цикл с характеристикой его длительности, определяемой календарной датой, истечением периода времени или событием, которое должно наступить.

В качестве основополагающего акта, опираясь на который можно заключить комплексный контракт, был взят Закон «О концессионных соглашениях» с внесением в него изменений. Внесённые поправки предусматривают право публичной стороны (концедента) принимать на себя обязательства по возмещению концессионеру расходов, связанных со строительством, реконструкцией и эксплуатацией объекта концессионного соглашения. По сути дела, это означает расширение формы государственно-частного партнёрства, в рамках которого создаваемый объект недвижимого имущества приобретает



его будущим владельцем (концедентом) по договору купли-продажи с отсрочкой платежа в случае невозможности возмещения расходов концессионера за счёт взимания платы за пользование объектом концессии.

ны, ответственность концессионера будет гарантироваться предусмотренными законом о концессиях способами: безотзывной банковской гарантией, залогом прав по банковскому вкладу или депозиту, страхованием риска ответственности

” Самым эффективным способом развития транспортной инфраструктуры представляется переход дорожной отрасли на так называемые комплексные контракты. “

Фактически речь идёт о своего рода гарантии со стороны государства. С одной стороны, государство, а это может быть, как я уже говорил, и Правительство РФ, и орган государственной власти субъекта РФ, и орган местного самоуправления, в зависимости от принадлежности объекта, берёт на себя гарантии возврата привлекаемого инвестором финансирования или его собственных средств, используемых для создания и содержания объекта комплексного контракта. С другой сторо-

за нарушение обязательств по концессионному соглашению. Все эти юридические нормы и потребовали внесения определённых изменений и дополнений в отдельные законодательные акты: в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и статью 16 Федерального закона «О Государственной компании “Российские автомобильные дороги” и ряд других.

– А какие выгоды от принятия изменений в данные законопроекты,

34. Главная тема государственно-частное партнёрство

ПРОМЫШЛЕННИК РОССИИ
№7-8(139)/2012

от перехода дорожной отрасли на комплексные контракты, получат рядовые потребители дорожных услуг, то есть все мы?

– Мы все хотим ездить по хорошим дорогам. А для этого мало построить хорошую магистраль, она должна еще и

” Благодаря ГЧП обеспечивается лучшее качество инфраструктуры по сравнению с бюджетными инвестициями. **“**

стать надёжным объектом инфраструктуры, за которым обеспечивается надлежащее содержание и обслуживание. Поэтому заключение концессионных соглашений, которые предусматривают создание или реконструкцию объектов с последующей их эксплуатацией, а это взимание арендной платы, текущий и капитальный ремонт, само содержание объекта, обеспечит снижение стоимости создания объекта за счёт применения инвестором наиболее эффективных технологий и материалов, повышения качества строительства. Ведь в случае

возникновения дефектов или неполадок концессионер вынужден будет выполнять ремонтные работы за свой счёт или выплачивать неустойку. А в выигрыше от этого распределения баланса прав и обязанностей между государственными структурами – заказчиками

и подрядчиками-концессионерами – как раз конечный потребитель.

– Вы сказали, что благодаря изменениям, внесённым в обозначенные законопроекты, расширяются формы государственно-частного партнёрства. А в чём привлекательность именно такого взаимодействия государства и бизнеса?

– ГЧП является наилучшим способом привлечения инвестиций в инфраструктурные проекты. Мировой опыт применения государственно-частного партнёрства показывает, что его глав-

ными преимуществами по сравнению с бюджетными инвестициями являются три причины. Во-первых, это частные инвестиции, которые приходят именно в дороги, в инженерную, транспортную, социальную инфраструктуру, в которую инвестиции по-другому, кроме как в виде ГЧП-проектов, ни при каких обстоятельствах не придут, так как это традиционная сфера, всегда финансируемая только за счёт бюджетных инвестиций.

Во-вторых, именно благодаря ГЧП обеспечивается лучшее качество инфраструктуры по сравнению с бюджетными инвестициями. Это проявляется во многих аспектах. Если сравнить дороги муниципальные и дороги, которые эксплуатируются на платной основе, то очевидны преимущества платных дорог с точки зрения качества – услуги обслуживания дороги, проезда по ней, освещения, скорости движения, съездов, выездов по сравнению с муниципальными дорогами. И так в любом проекте ГЧП. Качество той услуги, которая оказывается частным инвестором в области инфраструктуры по ГЧП, всегда выше.

Третья причина – новые технологии. С точки зрения мотивации бюджетные инвестиции нацелены не на применение при строительстве или эксплуатации инновационных технологий, а исключительно на уменьшение стоимости посредством снижения цены контракта, которая выставляется на конкурсе. При этом технологии, которые могли бы применяться, но представляются новыми с точки зрения подрядчика, который нацелен просто на освоение бюджетных средств, никому не нужны. И заказчику бюджетных инвестиций такие применительно к техзаданию инновационные технологии тоже не нужны. Потому что это не соответствует той мотивации, которую бюджетные заказчики ставят перед собой, – при оптимальной сумме получения бюджетных средств максимально снизить стоимость строительства и сроки.

Государственно-частное партнёрство развивается во всём мире. Это хорошая форма взаимодействия государства и бизнеса, при которой последний не боится брать на себя ответственность за серьёзные инфраструктурные проекты. ПР

СПРАВКА



РУДЕНСКИЙ Игорь Николаевич,

председатель Комитета Госдумы РФ по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству.

Родился в 1962 г. В 1983 г. окончил Рижское лётно-техническое училище гражданской авиации. В 1990 г. – юридический факультет Кемеровского государственного университета. В 1999 г. – Академию народного хозяйства при Правительстве РФ. Кандидат экономических наук. В 1990–1992 гг. работал в научно-производственном объединении «Орбита».

В 1992–1998 гг. – директор производственно-строительных предприятий «Гарантия» и «Промстройцентр».

В 1999 г. – генеральный директор агропромышленного объединения «Пензахлебопродукт».

В 1999 г. избран депутатом ГД РФ III созыва.

В 2003 г. избран депутатом ГД РФ IV созыва. Заместитель председателя Комитета ГД РФ по бюджету и налогам; в 2007 г. – депутат ГД РФ V созыва. Заместитель председателя Комитета ГД РФ по строительству и земельным отношениям.

С декабря 2011 г. – депутат ГД РФ VI созыва. Председатель Комитета ГД РФ по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству. Член Президиума Генерального совета партии «Единая Россия».

Входит в состав кадрового резерва Президента РФ. Имеет государственные награды.



Бизнес. ПО СУЩЕСТВУ

Ежедневно в эфире:

истории бизнеса от Первого лица, уроки взлетов и падений, актуальные тренды и востребованные технологии

Автор и ведущая: **ОЛЬГА ТРУБАЧЕВА**

ГОСТИ ПРОГРАММ:
владельцы и
руководители компаний,
работающих в России

СМОТРИТЕ:
на телеканале PRO Business
с понедельника по субботу

на Интернет-портале: posushestvu.ru

Телеканал PRO BUSINESS в сетях



Александр БАЖЕНОВ: «Государственно- частное партнёрство – единственный механизм развития Дальнего Востока»

АЛЕКСАНДР БАЖЕНОВ, ДИРЕКТОР ДИРЕКЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА
ВНЕШЭКОНОМБАНКА, РАССКАЗАЛ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ДАЛЬНЕГО
ВОСТОКА И БАЙКАЛЬСКОГО РЕГИОНА, НЕОБХОДИМОСТИ АДАПТИРОВАНИЯ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-
ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА К СПЕЦИФИЧЕСКИМ УСЛОВИЯМ ЭТОГО МАКРОРЕГИОНА, ФОРМИРОВАНИИ
ВНЕШЭКОНОМБАНКОМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К РЕГИОНУ.

– Александр Владиславович, на совместном заседании Комитета РСПП по ГЧП и инвестиционной политике и руководства Координационного совета отделений РСПП в ДФО, прошедшем 16 мая, вы отмечали, что использование модели ГЧП для Дальнего Востока и Байкальского региона – одно из важных условий в развитии макрорегиона. В чём вы

видите проблемы финансирования предлагаемых там инвестиционных проектов?

– В прошлом году Наблюдательным советом Внешэкономбанка была поставлена задача – сформировать Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона. В рамках данной деятельности была проделана большая работа для определения состояния про-

ектного поля в связи с тем, что Фонд может финансировать только те проекты, реализация которых предполагает срочность, платность, возвратность инвестиций.

Нами были получены следующие результаты. В рамках формирования так называемой государственной программы развития Дальнего Востока и Забайкалья регионами заявлены 2824

инвестиционные инициативы общей стоимостью более 10 трлн рублей. В рамках нашего взаимодействия с регионами ими предложено 195 приоритетных инвестиционных проектов общей стоимостью более 3 трлн рублей. Однако только 19% из них находятся в высокой степени проработанности, ещё примерно столько проектов можно довести до готовности для того, чтобы они были востребованы рынком.

Объективными особенностями макрорегиона являются большое число природных ресурсов, неразвита инфраструктура и недостаточная ёмкость локального рынка, что непосредственно влияет на реализацию инвестиционных проектов. Например, инициатором разработан проект по добыче и переработке полезных ископаемых. Если не существует инфраструктуры, то такой проект не может быть реализован – ни построить производство, ни вывезти продукцию. Экспорт продукции из макрорегиона предполагает наличие дорогостоящей транспортной инфраструктуры, тем более учитывая расстояния между центрами добычи, переработки и экспорта. Традиционно считается, что задача по развитию транспортной инфраструктуры по силам бюджету и ОАО «РЖД». Но малый объём финансирования инфраструктуры в рамках бюджетного финансирования и инвестиционных программ естественных монополий связан с низкой электоральной значимостью и низким уровнем развития экономики макрорегиона в целом. Неслучайно в период экономического кризиса Дальний Восток и Байкальский регион наиболее остро почувствовали уменьшение государственного финансирования, так как антикризисные меры были направлены на спасение национальной экономики и сохранение политической стабильности, следо-

вательно, прежде всего на те регионы, где живёт большая часть населения и где сосредоточено основное производство. Поэтому, несмотря на затишье, кардинальных изменений в росте бюджетного финансирования для развития данного макрорегиона ждать не приходится, для этого пока нет социально-экономических предпосылок. Поэтому промышленным инвесторам поступают предложения взять на себя решение инфраструктурных проблем. Но это не

просто приводит к значительному удорожанию проекта вплоть до отсутствия экономической целесообразности в его реализации, это является понятием ошибкой. Промышленность и инфраструктура – это разные сферы, разные инвесторы, совершенно разная деятельность, разные балансы, которые привязаны к совершенно разным вещам.

– Где же выход из замкнутого круга?

– Если развитие инфраструктуры не может быть профинансировано ни из тарифа, ни из бюджета, ни из средств инвестора, то данная проблема может быть решена их комбинированием, в том числе во времени. Действительно, взятые по отдельности железнодорожные проекты на Дальнем Востоке являются убыточными. Если же мы их рассматриваем как необходимое условие развития экономики территории, роста производства, грузоперевозок в направлении портов, развития портовой инфраструктуры, прилегающих территорий, тогда мы видим генерацию значительного объёма экономического роста.

Опережающее развитие инфраструктуры Дальнего Востока и Байкальского региона должно обеспечиваться за счёт внебюджетных источников и окупаться из бюджетных средств вследствие экономического роста территорий при осуществлении инвестиционных производственных проектов.

Успешные примеры использования данной модели есть за рубежом. В России «Автодор» использует не только модель платных дорог, но и модель контракта жизненного цикла, в соответствии с которой развитие инфраструктуры окупается за счёт экономического роста, связанного с развитием дороги, в рамках которой концедент (государство) расплатывается с инвестором за построенную и обслуживаемую инфраструктуру.

Говоря про дополнительные доходы бюджета как об источнике возврата инвестиций для частно-



ПРЕСС-СЛУЖБА ВНЕШЭКОНОМБАНКА

” Промышленность и инфраструктура – это разные сферы, разные инвесторы, совершенно разная деятельность, разные балансы, которые привязаны к совершенно разным вещам. “



Совместное заседание Комитета РСПП по ГЧП и инвестиционной политике и руководства Координационного совета отделений РСПП в ДФО

ФОТОСЛУЖБА ВД РСПП



го инвестора, в сложившейся системе бюджетных отношений нельзя ограничиваться бюджетами регионов и городов, так как они не могут обеспечить риски расчётов с инвесторами и привлекать инвестиции в необходимом объёме. Невозможно разделить расходы на развитие БАМа между всеми субъектами Российской Федерации, которые получат эффект от реализации данного проекта. Соответственно, инвестору логично рассчитывать на дополнительные доходы федерального бюджета, которые предлагается планировать в виде средств Инвестиционного фонда.

– Тогда встаёт вопрос о чётком взаимодействии центра и регионов?

– Несомненно. Вместе с этим необходимо научиться управлять, координировать совместную работу участников проектов. Инфраструктурный инвестор

координации деятельности различных инвесторов, но строительство объектов инфраструктуры не ведётся, так как надежды на бюджетное финансирование не оправдались. Вместе с тем окупаемость инвестиционных затрат по инфраструктурной составляющей проекта (если все производственные и транспортные проекты скоординированы и реализуются) может быть достигнута за счёт кумулятивного налогового потока регионального и федерального бюджетов в течение 15 лет при коммерческой стоимости заёмных средств частного инвестора в размере 10–14% годовых. Альтернативные источники средств для реализации проектов комплексного развития территорий попросту отсутствуют.

– Что должно учитываться при подготовке и реализации таких комплексных проектов?

” Инфраструктурный инвестор проектирует, строит и эксплуатирует транспортные объекты.

Инвесторы проектируют и строят производственные объекты, затем эксплуатируют их в привязке к инфраструктуре. “

проектирует, строит и эксплуатирует транспортные объекты. Инвесторы проектируют и строят производственные объекты, затем эксплуатируют их в привязке к инфраструктуре. В этой ситуации государству необходимо научиться управлять риском сбалансированности платежей за доступность инфраструктуры и достижением запланированных результатов экономического роста. Поэтому необходим механизм увязки инфраструктурных и производственных инвестиционных проектов в формате проекта комплексного развития территорий, а не отдельных инвестиционных проектов как составляющей программ государства и бизнеса.

В качестве примера приведу проект комплексного развития Южной Якутии, в рамках подготовки которого успешно разработана проектно-сметная документация и решена задача

– В юридическую структуру должны быть связаны соглашение о комплексном развитии территорий, соглашение о государственно-частном партнёрстве и соглашение о финансировании.

Соглашение о комплексном развитии территории объединяет инвесторов, планирующих реализовать промышленные проекты, регионы, компании-операторы инфраструктуры. Его задача в оформлении и принятии на себя обязательств. Промышленными инвесторами – по реализации производственных проектов, государством – по развитию инфраструктуры за счёт бюджетных или внебюджетных источников.

В рамках соглашения о государственно-частном партнёрстве государство или регион договариваются с частным инвестором о взаимовыгодных условиях по проектированию, строительству, эксплуатации, сроках, объёмах, источниках возврата инвестиций,

обеспечении обязательств для реализации инфраструктурного проекта. Инвестором может выступить любая квалифицированная компания, то же ОАО «РЖД», которое сможет привлечь заёмные средства для реализации проекта, но только в том случае, если ему компенсируют выпадающие доходы за счёт дополнительных платежей бюджета. Соглашение между инвестором в инфраструктурный проект и финансовой организацией является третьим необходимым соглашением – соглашением о финансировании.

Все данные соглашения в России существуют и реализуются. Но по отдельности. Сами по себе они не собираются в единое целое. Для планомерного развития территорий вне рамок международных мегасобытий требуется создание специального инструмента, который позволит применять особые условия для подготовки и реализации крупных проектов комплексного развития.

В этой связи мы считаем целесообразным обсудить вопрос о создании специальной государственной компании по развитию Дальнего Востока и Байкальского региона.

– Какие функции она могла бы выполнять и какие у нее могли бы быть полномочия?

– Госкомпания может организовывать формирование проектов, от лица государства координировать деятельность инвесторов, естественных монополий, органов государственной власти и местного самоуправления для реализации комплексных проектов, как концедент брать на себя обязательства от лица государства, субъектов, муниципалитетов по развитию федеральных, региональных, муниципальных инфраструктур за счёт внебюджетных источников. Также у такого института должны быть права, в том числе по проведению упрощённых процедур, связанных с оформлением земли, регистрацией имущества и т.п.

Эта госкомпания рассчитывалась бы с инвесторами, которые реализуют инфраструктурные проекты, за счёт увеличения бюджетных доходов вследствие экономического роста территорий.

Данную госкомпанию нельзя путать с Фондом развития Дальнего Востока и Байкальского региона, который был создан в 2011 году по решению наблюдательного совета Внешэкономбанка. Его задачами являются содействие раз-

при реализации инвестиционных проектов за счёт внебюджетного финансирования. В настоящее время фонд ведёт отбор перспективных проектов.

При таком понимании госкомпания и Фонд развития Дальнего Востока и Бай-

” Мы считаем целесообразным обсудить вопрос о создании специальной государственной компании по развитию Дальнего Востока и Байкальского региона. “

витию инвестиционной деятельности в субъектах Дальнего Востока и Байкальского региона, а также подготовка конкретных инвестиционных проектов. Фонд фактически будет являться девелопером для формирования и инвестором

кальского региона в своей деятельности будут дополнять друг друга, представлять государство как организатора развития макрорегиона, реализовывать конкретные взаимосвязанные инфраструктурные и промышленные проекты. **ПР**

СПРАВКА



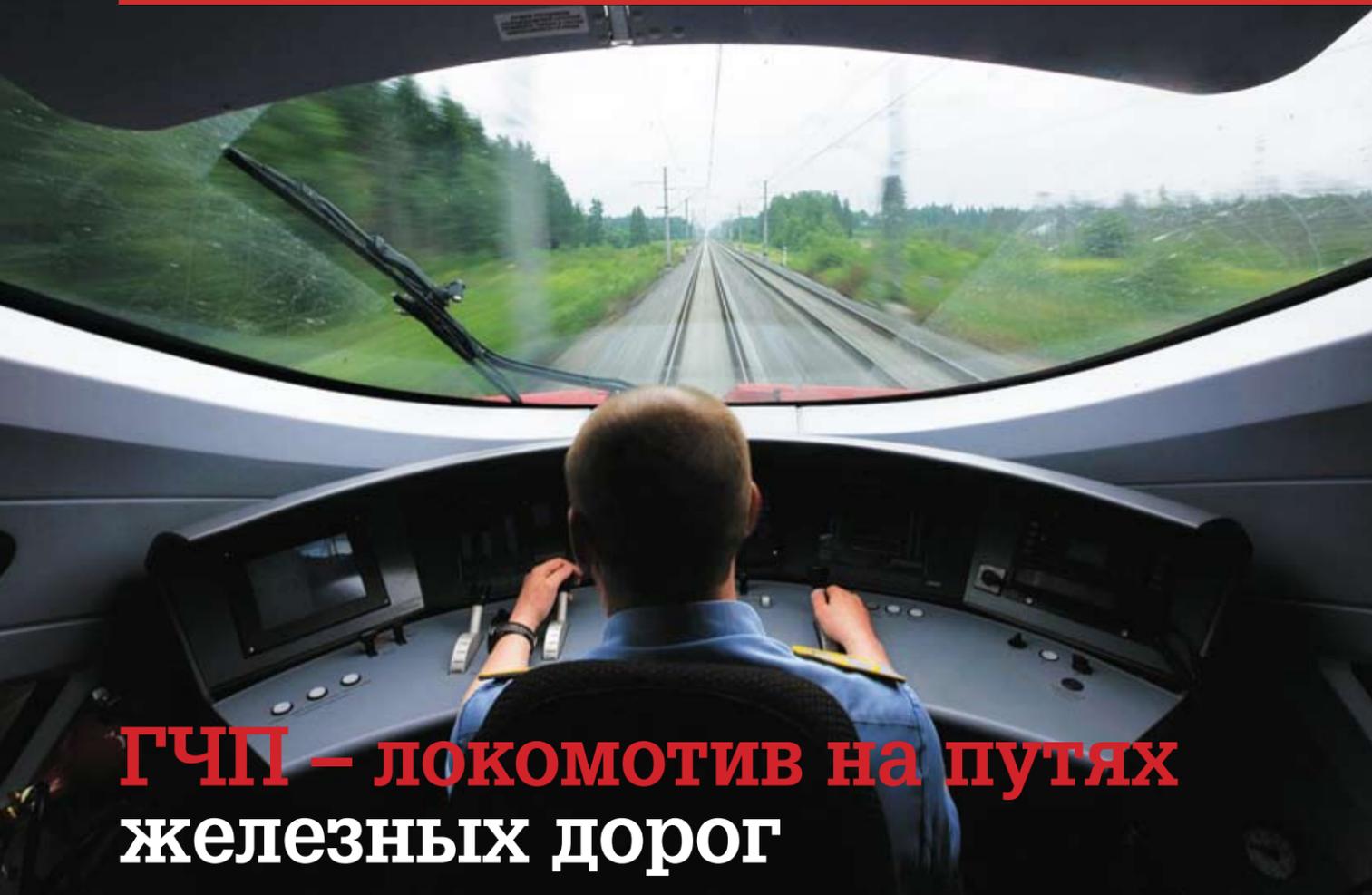
БАЖЕНОВ Александр Владиславович, директор Дирекции государственно-частного партнёрства Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Родился в 1964 г. в Перми. В 1987 г. с отличием окончил МВТУ им. Баумана. В 1992–1993 гг. – заместитель генерального директора КБ «Салют» ГКНПЦ им. Хруничева. В 1994–1999 гг. – консультант, директор московского офиса компании по стратегическому и управленческому консалтингу А. Т. Keatney. В 1999–2003 гг. – заместитель директора по Центральной и Восточной Европе компании Suez Lyonnaise des Eaux. В 2003–2004 гг. – заместитель председателя правления по стратегическому развитию ОАО «Российские коммунальные системы».

В 2005–2007 гг. – председатель совета директоров ОАО «Институт экономики ЖКХ»; член совета директоров ОАО «Евразийский»; первый вице-президент ООО «Евразийское водное партнёрство». В 2007–2008 гг. – заместитель директора Департамента инфраструктуры государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». В 2008–2012 гг. – директор Центра государственно-частного партнёрства государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». С 2012 г. по настоящее время – директор Дирекции государственно-частного партнёрства Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

СПРАВКА

Ключевые проекты ГЧП Внешэкономбанка:

- Строительство скоростной автомобильной магистрали «Москва – Санкт-Петербург» на участке 15–58 км.
- Реконструкция международного аэропорта Пулково.
- Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области.
- Строительство инженерной инфраструктуры промышленных парков Калужской области.



ГЧП – локомотив на путях железных дорог

ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ В КАЧЕСТВЕ ОДНОЙ ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ ЗАДАЧ ОПРЕДЕЛИЛО РАЗВИТИЕ СИБИРИ И ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И УСКОРЕННЫЙ РОСТ ВРП СИБИРСКИХ И ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ РЕГИОНОВ В ТЕЧЕНИЕ 10-15 ЛЕТ. С УЧЁТОМ ЗАЯВОК КРУПНЕЙШИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ РЕАЛИЗУЮТ МОЩНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ЭТОМ РЕГИОНЕ, РЕШЕНИЕ ЭТОЙ ЗАДАЧИ ВПОЛНЕ РЕАЛЬНО. НО ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО СУЩЕСТВЕННОЕ УСИЛЕНИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА.

«Сейчас объективно видно, что существовавшие ранее резервы инфраструктуры во многом исчерпаны и формируется серьёзный риск торможения развития ряда отраслей из-за узких мест железнодорожной сети», – отметил президент ОАО «РЖД» Владимир Якунин, член Бюро Правления РСПП, на совещании

у Владимира Путина, прошедшем в апреле на Рижском вокзале в Москве. Однако, принимая во внимание дефицитность инвестиционной программы ОАО «РЖД» и масштабность проекта, собственных ресурсов компании недостаточно, и привлечение государственно-частного партнёрства – это самый перспективный способ развития. О том, что железные дороги привлекательны как объект

инвестиций, красноречиво свидетельствуют успешные займы железнодорожных компаний на международных долговых рынках – западные инвесторы доверяют ОАО «РЖД» деньги на длительный срок.

Но для широкого применения ГЧП при реализации инфраструктурных проектов существует ряд структурных ограничений. Прежде всего частный капитал отпугивают очень длительные

сроки окупаемости, в ряде регионов, например, на Дальнем Востоке, горизонт окупаемости превышает 20 лет. При этом создание железнодорожной инфраструктуры в таких сложных геологических условиях – это очень капиталоемкое дело, а возврат вложенных средств затруднён в силу того, что рост тарифов на услуги железнодорожной инфраструктуры сдерживается со стороны государства. Это, пожалуй, главный фактор, почему частные инвесторы идут в инфраструктуру достаточно тяжело.

Не последнюю роль в сдерживании частных инвестиций играют особенности имеющейся правовой базы, которая пока ещё представляет весьма ограниченные возможности для государственно-частного партнёрства и нуждается в дальнейшем развитии. Отечественное законодательство, например, не позволяет отчуждать инфраструктуру железнодорожного транспорта, и частному капиталу, по сути, предлагается инвестировать в государственную собственность.

Но и хорошие примеры реализации ГЧП в отрасли есть, они связаны в основном с новым строительством, а также со строительством сопутствующей инфраструктуры, например, вокзальных комплексов. Уже имеется положительный опыт поддержки проектов за счёт средств инвестиционного фонда, в частности при строительстве Кузнецовского тоннеля или возведении новой линии для грузовых перевозок по маршруту Лосево – Каменогорск на Октябрьской железной дороге. Из последних примеров ОАО «РЖД» совместно с компанией «Новатэк» разработали и реализуют схему привлечения 30,5 млрд руб. частных инвестиций на развитие инфраструктуры участка Коротчаево – Сургут – Тобольск.

Сейчас на основе ГЧП необходимо начинать реализацию проектов строительства новых железных дорог. Наиболее масштабным проектом видится строительство высокоскоростной магистрали Москва – Санкт-Петербург, направленное на социально-экономическое развитие регионов.



Развитие высокоскоростного движения в России – это не дорогостоящая игрушка, не игра развитого инженерного ума. Это насущная потребность.

На поездку по магистрали пассажир должен затрачивать не более 2,5 часов. При этом за счёт государственной поддержки проекта стоимость перевозки должна быть сохранена на доступном уровне, соизмеримом со стоимостью билетов на поезд «Сапсан» сегодня.

Уже подсчитано, что совокупный социально-экономический эффект по проекту в несколько раз превышает затраты на создание самой магистрали. И это подтверждено опытом стран, имеющих высокоскоростное движение. Международные и российские экспертные организации оценили эффект от проекта в 2 трлн руб.

«Развитие высокоскоростного движения в России – это не дорогостоящая игрушка, не игра развитого инженерного ума. Это насущная потребность, соответствующая тенденциям современного развития железнодорожного транспорта в мире», – подчёркивает Владимир Якунин.

Безусловно, такой масштабный проект может быть реализован на принципах государственно-частного партнёрства, ведь совокупный размер инвестиций превышает 1 трлн руб. Однако окончательный механизм финан-

сирования определит Правительство РФ. Заинтересованные министерства и ведомства совместно с ОАО «РЖД» предоставили в Правительство РФ согласованный проект долгосрочной инвестиционной программы ОАО «РЖД» на период до 2020 г. с учётом развития высокоскоростного железнодорожного транспорта, и его судьба должна определиться в ближайшее время.

Как один из возможных механизмов, встречающийся в мировой практике при финансировании строительства сложных инфраструктурных объектов, рассматривается контракт жизненного цикла. Он предусматривает распределение затрат по строительству между государством и технологическим партнёром. Этому партнёру, или «концессионеру», передаются функции и ответственности по проектированию, частичному финансированию, строительству, эксплуатации магистрали и перевозке пассажиров в течение 30 лет по единому контракту. Предполагается, что «концессионеру» из бюджета компенсируется часть затрат на этапе строительства, а часть он профинансирует за счёт собственных и привлечённых средств.

42. Главная тема государственно-частное партнёрство

ПРОМЫШЛЕННИК РОССИИ
№7-8(139)/2012

Не менее важным проектом является проект развития БАМа, стратегической магистрали с точки зрения устойчивости социально-экономического развития дальневосточных регионов, обеспечения геостратегических долгосрочных интересов России.

«Если общий рост грузооборота железнодорожного транспорта прогнозируется к 2020 году с ростом около 40%, то на БАМе требуется его увеличение в 2,5 раза! Объём перевозок в порты Дальнего Востока увеличится как ми-

и Транссиба. Расчётная стоимость реализации проекта в период с 2012 по 2020 г. составляет 918 млрд руб., в том числе мероприятия по развитию железнодорожной инфраструктуры составляют 517 млрд руб., по обновлению – 401 млрд руб.

Модернизированный БАМ обеспечит освоение сырьевой базы, создаст новые рабочие места, укрепит оборонный потенциал России. На уровне государства инвестирование средств в его развитие даст колоссальный мультипликативный

ОАО «РЖД» как для коммерческой организации, главной целью которой, и это записано в уставе, является извлечение коммерческой прибыли.

Именно поэтому вопросы субсидирования подобных проектов относятся к компетенции государства. Одним из механизмов государственной поддержки для реализации проекта является введение инвестиционной составляющей в тарифы на грузовые перевозки с адресным направлением полученных дополнительных средств на развитие



нимум до 54 млн тонн, и 70% дополнительного потока потребует перевозить в порты Ванино-Совгаванского узла. К сожалению, сегодняшнее состояние БАМа не отвечает даже текущим потребностям», – говорит Владимир Якунин.

ОАО «РЖД» разработало технико-экономическое обоснование «Освоение перспективных объемов перевозок на участке Тайшет – Комсомольск-на-Амуре – Советская Гавань на период до 2020 года», содержащее набор мероприятий по развитию пропускной и провозной способности участков БАМ

и эффект. При этом возврат государственных инвестиций, которые могут быть вложены в железные дороги, обеспечивается, по самым скромным подсчётам, за 30 лет.

К сожалению, колоссальные сроки окупаемости делают практически невозможным привлечение частных средств. Более того, подобные проекты экономически неэффективны и для

магистрали. Однако профинансировать весь проект только за счёт роста тарифной нагрузки на пользователей или привлечения частных инвестиций не представляется возможным. В этой связи крайне важен баланс тарифных решений, прямых мер государственной поддержки и применение комбинированных схем с привлечением широкого круга инвесторов. ПР

Не менее важным проектом является проект развития БАМа, стратегической магистрали.



Российский союз
промышленников
и предпринимателей

ОТДЕЛ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

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

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

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



КОНТАКТЫ

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

Наталья ЛАРИОНОВА: «Партнёрство, как брак: может быть только по обоюдному согласию»

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ НАТАЛЬЯ ЛАРИОНОВА РАССКАЗАЛА О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ ПАРТНЁРСТВО ГОСУДАРСТВА И МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, КАКОВЫ СПЕЦИФИКА И МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ, ИНИЦИИРОВАННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ МАЛОЙ СФЕРЫ.

– Формат партнёрства крупного бизнеса и государства более или менее понятен, хотя и там есть нерешённые проблемы. А какие возможности для сотрудничества государства и малого и среднего бизнеса?

– Действительно, в словах «государственно-частное партнёрство» прежде всего видится присутствие крупного бизнеса, выполнение каких-то крупных и суперкрупных проектов – строительство дорог, морских портов, аэропортов. Однако, на мой взгляд, государственно-частное партнёрство – это когда две стороны вместе решают какую-то задачу. ГЧП определяется не количеством денег, а желанием совместно достигать какой-то цели. Когда речь идёт о малом бизнесе, мы воспринимаем себя партнёрами тех компаний, которые решают какие-либо конкретные задачи и вносят в развитие страны свою частичку труда.

Показательным был прошлый год. Мы уже почувствовали, что страна вышла из кризиса. В рамках федеральной программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства мы пришли к выводу, что нужны новые механизмы. Надо ближе пообщаться с бизнесом – понять, что ему надо, чтобы это партнёрство вообще зародилось. Партнёрство, как брак: только по обоюдному желанию может быть.

Когда мы идентифицируем проблему, которая есть у малых и средних компа-

ний, и находим место государства в решении этой проблемы – здесь и возникает партнёрство. В этом году у нас практически вся программа развернулась на то, чтобы подставить плечо малым и средним компаниям, которые занимаются модернизацией производства. В чём специфика поддержки малого бизнеса? Мы помогаем каждому конкретному предприятию провести «переворужение», и когда складываем все эти предприятия, то видим масштаб изменений, происходящих во многих регионах сразу. То есть мы занимаемся той самой модернизацией, тем самым повышением уровня технологической и технической обеспеченности, о которой сейчас говорится.

” В словах “государственно-частное партнёрство” прежде всего видится присутствие крупного бизнеса, выполнение каких-то крупных и суперкрупных проектов. “

– Это финансовая поддержка компаний?

– Наша федеральная программа – это действительно реальный финансовый инструмент поддержки. Мы говорим малым и средним компаниям: «Если вы занимаетесь техническим перевооружением (привлекаете ли вы банковские кредиты, берёте ли оборудование в лизинг или просто

вкладываете свои деньги), мы как государство будем участвовать в этом финансово, давая вам определённую субсидию».

Простейший пример поддержки, который запущен в этом году: если предприятие купило новое оборудование на 20 млн рублей, мы готовы дать ему ещё 10 млн рублей, чтобы оно докупило необходимое оборудование.

С моей точки зрения, такие механизмы, когда государство помогает предприятиям в решении конкретных задач, которые работают в целом на страну, – это самый важный элемент государственно-частного взаимодействия с бизнесом.

Малый бизнес может привлекаться и в партнёрстве крупного бизнеса с государством. Мы предлагаем крупным компаниям часть функций отдать по аутсорсингу независимым малым компаниям, например, приготовление пищи, клининговые услуги. Ни одна крупная компания в Европе не держит свой штат людей, которые это выполняют, – вокруг крупных компаний существует сеть малых компаний.

У нас пока есть только один пример – «КамАЗ», который вместе с правительством Татарстана проводил такую работу. Они договорились, что правительство Татарстана при поддержке федерального министерства делает промышленную площадку 100 тыс. кв. метров. Затем «КамАЗ» выводит часть своих производств на эту площадку и даёт заказы малым предприятиям. Малый бизнес становится на ноги и начинает самостоятельно дополнительно работать на рынке.

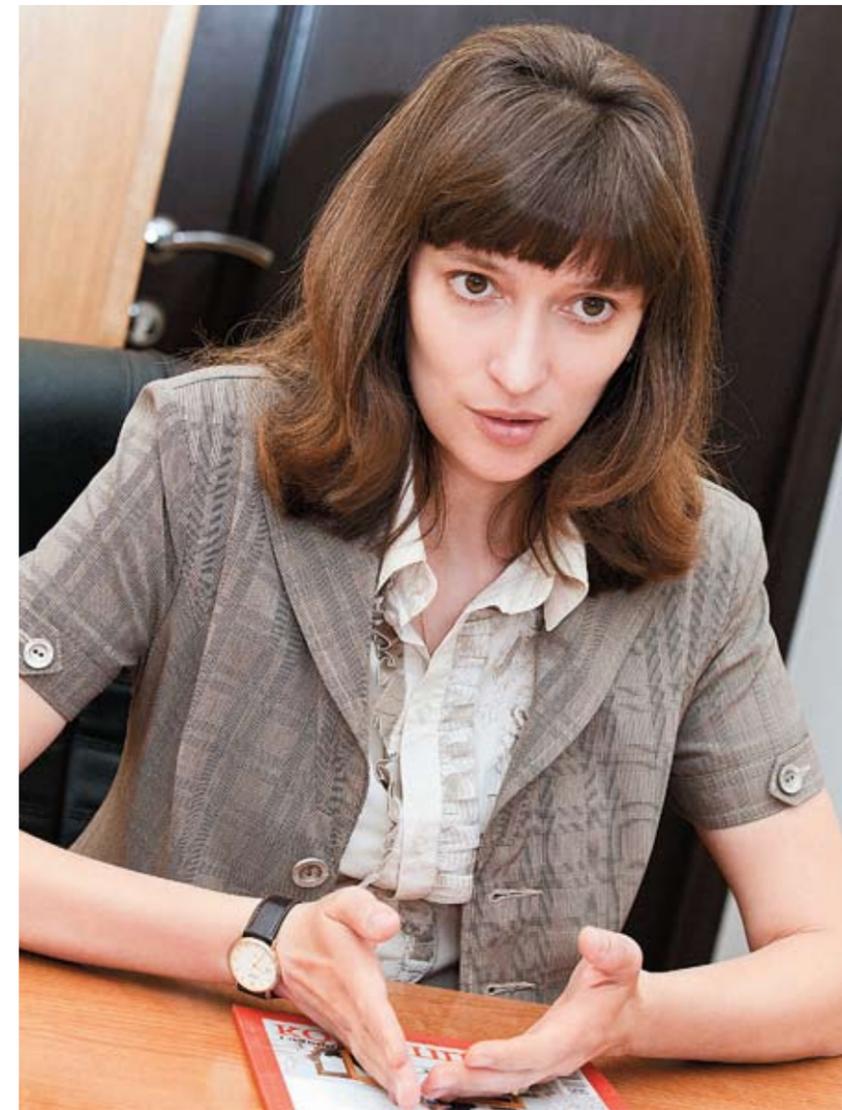
В этом году Минэкономразвития предложило всем крупным компаниям вместе реализовать подобные проекты. Они выводят на аутсорсинг свои услуги, а мы как государство готовы идеологически и финансово поддержать вновь возникающие малые компании. Мы ввели новую опцию в нашей программе. Постепенно разрабатываются в рамках финансовой программы механизмы поддержки малых, средних и крупных компаний, где мы не диктуем правила поведения и готовы в их реализации стать настоящими партнёрами.

– Подкреплены ли такие программы законодательно или нужны законы, которые бы обеспечивали нормативно-правовую базу поддержки малых и средних компаний в этой части?

– Иногда необходимость закона должна созреть, тогда он заработает. Нужна отработка его грамотной, юридически выверенной структуры. Со своей точки зрения, я вижу чётко одну проблему. Наше бюджетное законодательство в технологии предоставления поддержки пока не видит этого инструмента. Мы понимаем, что могли быть более интересные и эффективные модели взаимодействия. Но Бюджетный кодекс нам этот манёвр не даёт совершить.

Сейчас идёт дискуссия по развитию частных промышленных парков – они тоже пример государственно-частного партнёрства. Мы признаём, что когда государство что-то начинает строить, это бывает долго и по стоимости может меняться в процессе строительства. Частные же компании создают промышленные парки гораздо быстрее и эффективнее.

Нам как государству важен результат, чтобы в стране было большое коли-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСП

” Надо ближе пообщаться с бизнесом – понять, что ему надо, чтобы это партнёрство вообще зародилось. “

чество промышленных площадок, куда бы пришёл малый предприниматель, «воткнул вилку в розетку» и начал работать. Нам интересен такой промышленный бизнес, и мы ищем пути, как нам поддержать эти частные промышленные парки.

– Какие институты финансирования откликаются на ГЧП с малым и средним бизнесом?

– У нас сейчас появилась система гарантийных фондов. Ещё 5 лет назад её в России не было, хотя она развита во всём мире.

Какие финансовые проблемы у малой компании? Вроде бы и бизнес хороший, и банк был бы готов дать кредит, да в залог оставить нечего. Для этого и нужна система гарантийных фондов – своего рода денежный государственный мешок. За



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

счет объёма денег фонда даётся поручительство. Этот гарантийный фонд берёт на себя переговоры с банком, закрывает долги малого или среднего предприятия и занимается реструктуризацией долга, если у бизнеса появились проблемы. Так как эти государственные фонды (они есть в каждом регионе) нацелены на то, чтобы бизнес сохранился, они прорабатывают более длительную рассрочку. Система фондов – это идея, предложенная нами как государством, на которую откликнулись банки.

Сейчас у нас действует 80 региональных фондов, 470 банков-партнёров,

– Конечно, когда идёт распределение средств, всегда есть риск, что бизнес не состоится. В этом случае я привожу пример США. У них в первые 1,5–2 года даже среди компаний, которые поддерживаются, 80% прогорают. Но практически большинство таких предпринимателей – примерно 70% – второй раз начинают дело. Если ты почувствовал вкус предпринимательства (даже прогорел в первый раз), возвращаться на уровень наёмного работника уже очень сложно.

Если открыть американскую программу поддержки бизнеса, видны две цели: первая – создание нового бизнеса, вто-

” **Сейчас идёт дискуссия по развитию частных промышленных парков – они тоже пример государственно-частного партнёрства.** “

которые верят нашим региональным гарантийным фондам. У нас уже выдано свыше 120 млрд рублей кредитов под эти поручительства. Их объём будет только нарастать.

Эти гарантийные фонды – постоянная капитализация. Государство один раз вложило в них около 30 млрд рублей, и каждый год они приносят средств больше чем в 1,5 раза. Даже если предположить, что мы прекратим их финансирование, они продолжают работать. Они уже работают вне связи с бюджетным циклом. Запустили мы эти программы очень тяжело, находили с банками точки соприкосновения, выяснили претензии друг к другу и, я считаю, добились консенсуса, который позволяет работать надёжно и качественно. Понятно, что нет предела совершенству. Но всё-таки деловая практика сложилась.

– Уже есть какие-то первые результаты? Они видны?

– Они исчисляются тысячами кредитов. Компании работают, бизнес налаживается. Поэтому все те кредиты, которые идут по линии фондов, – это кредиты, без которых бы просто не было бизнеса.

– Предположим, сложилась ситуация, когда малый бизнес, который вы поддержали, прогорел. Что в итоге? Напрасно потраченные средства?

рая – поддержка тех, кто начал, но прогорел и хочет начать заново. Они этого не боятся. Они, наоборот, считают, что во второй раз начинать даже хорошо.

Если нет откровенного мошенничества, что является уголовным делом, надо бизнес поддерживать. Нельзя жить в иллюзии, что мы отберём такие бизнесы, которые никогда не прогорят. Бизнес – он на то и бизнес. Завтра будут какие-то непонятные ситуации на рынке, что-то в налогах изменится, ещё что-то произойдёт, и наши субсидии не смогут на это повлиять. Поэтому повторюсь: если нет мошенничества, мы считаем, что ничего страшного не произошло. Этот человек, как правило, обязательно вернётся к своему делу, имея за плечами опыт.

– Вошла ли социальная сфера в круг вопросов расширения партнёрства малого бизнеса с государством? Есть ли яркие примеры из вашей практики такого сотрудничества?

– Этой темой мы серьёзно занялись только в этом году. Около 10 регионов подключилось к программам социального предпринимательства. Может очень интересный проект получиться по поддержке частных детских садов. Есть регионы, которым это интересно, они хотят сделать отдельные программы у себя и интенсивно заниматься этой те-

мой. Я могу сказать, что единственный нормативный акт, который есть в Российской Федерации, со словами «социальное предпринимательство» – это наш приказ.

Мы косвенно подошли к этой теме, когда занимались проблемой моногородов. Потому что надо было искать нестандартные решения, чем в них занять людей.

Есть такой пример, мне кажется, очень яркий. В одной из подмосковных деревень молодёжь придумала проект «i-Огород», который даёт возможность каждому желающему иметь собственный огород, не выходя из дома или офиса. Кстати, это первый в мире сельскохозяйственный интернет-сервис для создания и управления собственным огородом.

Нужно заплатить небольшие деньги за грядку, на которой агрономы этого проекта вырастят овощи, зелень для купившего её гражданина или компании. При этом можно зайти на сайт проекта и посмотреть, как они растут, как их поливают и т.д. А когда они созреют, компания отправит их посылкой или можно приехать лично и собрать урожай. Многим стало интересно, что у них есть грядка, на которую не надо ездить, но в любой момент можно посмотреть, что там растёт, а потом ещё получить экологически чистые продукты. Такие вещи чиновник не придумает никогда, а в забытой богом деревеньке молодёжь создала бизнес.

Можно привести ещё один пример социального предпринимательства – фонд Вагита Алекперова «Наше будущее», где много интересных идей. Мы увидели, что к проектам фонда можно подключиться государству, чтобы делать их совместно.

Я надеюсь, что по итогам этого года появятся реальные примеры. Тема начала развиваться. Социальный бизнес ценен идеями даже больше, чем бизнес обыкновенный. Конечно, мы можем подставить финансовое плечо, поддержать, в том числе морально, политически, но этот бизнес креативный, где идеи исходят от самих предпринимателей.

Обычно молодёжь очень хорошо генерирует такие идеи, поэтому мы хотим с «Росмолодёжь» объединиться. У них проходит большое число конкурсов, и

мы намерены сделать опцию по социальному предпринимательству.

– Инновационные проекты тоже в сфере вашего внимания?

– Безусловно, мы поддерживаем такие проекты, например, инновацион-

Мы совместно с НИТУ МИСиС и Российской венчурной компанией (РВК) запускаем подобные проекты «ФабЛабов» – инновационных производственных лабораторий для студентов и школьников. В них будет вестись обучение цифро-

” **В одной из подмосковных деревень молодёжь придумала проект “i-Огород”, который даёт возможность каждому желающему иметь собственный огород, не выходя из дома или офиса.** “

ные предприятия, специализирующиеся на разработке полной системы подготовки производства, от компьютерного проектирования до изготовления и контроля деталей – центры прототипирования. Такие центры очень помогают малому бизнесу: в них можно получить модель любого товара, задуманного предпринимателем, и увидеть реально, как он будет выглядеть. Центр прототипирования из Новосибирска даже придумал и изготовил замысловатую фигуру – прототип государственно-частного партнёрства.

вому моделированию и изготовлению объёмных прототипов разрабатываемых конструкций любого назначения. Студент, прошедший такое обучение, уже будет подготовлен для работы на современном производстве, а школьники скорее захотят пойти учиться не на юриста или менеджера, а на инженера.

Я думаю, через какое-то время крупный бизнес, заинтересованный в подобных разработках и подготовленных кадрах, сам протянет руку нам для совместного сотрудничества по этим направлениям. ПР

СПРАВКА



ЛАРИОНОВА Наталья Игоревна,
директор Департамента развития малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития России.

Родилась в 1971 г. В 1991 г. окончила Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, в 2001 г. – Московскую академию предпринимательства при правительстве г. Москвы.

В 1991–2004 гг. – юрист, заместитель генерального директора, генеральный директор, соучредитель ряда малых компаний.

В 2004–2008 гг. – начальник отдела регулирования предпринимательской деятельности, конкуренции и рекламы Департамента государственного регулирования в экономике Министерства экономического развития и торговли России.

В 2008–2009 гг. – начальник отдела регулирования предпринимательской деятельности Департамента государственного регулирования в экономике Минэкономразвития России.

В 2009–2010 гг. – заместитель директора Департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития России.

С декабря 2010 г. – директор Департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития России.

В 2002–2004 гг. являлась экспертом Общероссийской организации «ОПОРА России».

Закон о ГЧП откроет новые возможности для инвестиций



Максим ШИРОКОВ,
генеральный директор
ОАО «Компания Усть-Луга»

РЕАЛИЗАЦИЯ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА СПОСОБНА ОБЕСПЕЧИТЬ КАЖДОМУ РЕГИОНУ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ, СОЗДАНИЕ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ. ОДНАКО НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО НЕ ПРОРАБОТАНЫ ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА.

На сегодняшний день вопросы строительства и модернизации транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры являются актуальными не только для государства, но и бизнеса. Любой крупный девелоперский проект предполагает создание объектов инфраструктуры. Но из-за больших сроков окупаемости подобных объектов их финансирование бизнесу в одиночку не потянуть. Во всём цивилизованном мире подобные вопросы прежде всего решает государство. В свою очередь, развитая инфраструктура в значительной степени повышает инвестиционную привлекательность территории и, как следствие, обуславливает устойчивый рост доходов населения и местных бюджетов.

Морской торговый порт Усть-Луга – это, наверное, первый успешно реализованный инвестиционный проект государственно-частного партнёрства в нашей стране. Сегодня порт уже функционирует. Проект находится в завершающей стадии его развития. Инвесторы на все терминалы найдены.

Порт начал строиться ещё в то время, когда понятие государственно-

частного партнёрства не фигурировало в законодательстве. На сегодняшний день проблема легализации и развития механизма государственно-частного партнёрства также не решена, хотя существуют определённые подвижки в этой области. Принятые в недавнем прошлом Федеральный закон от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и Федеральный закон от 21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» с последующими изменениями и дополнениями предоставили частным инвесторам определённые возможности при реализации инвестиционных проектов на условиях государственно-частного партнёрства, но не решили всех существующих проблем.

Так, до сих пор законодательно не определены ключевые понятия, формы государственно-частного партнёрства,

не установлены существенные условия инвестиционного договора, заключаемого с публичным образованием, не решена проблема легитимности соглашений об участии публичных образований в государственно-частном партнёрстве неконцессионного характера. Остаётся открытым вопрос о том, какие должны быть параметры окупаемости инвестиционного проекта для того, чтобы представитель государства (муниципального образования)

мог войти в этот договор. Отсутствие широко применяемой во всем мире практики предоставления инвесторам крупных проектов гарантий неухудшения договорных условий, а также условий налогообложения и таможенных процедур (пошлин) на период окупаемости проекта серьёзно снижает инвестиционную привлекательность крупных проектов.

Кроме того, существующие инструменты государственно-частного пар-

Морской торговый порт Усть-Луга – это, наверное, первый успешно реализованный инвестиционный проект государственно-частного партнёрства в нашей стране.



тнёрства недостаточны и фактически не применимы к большому количеству крупных инвестиционных проектов, которые в силу своей природы и особенностей не могут реализовываться в границах особых экономических зон или в рамках концессионных соглашений.

Не секрет, что большинство реализуемых на сегодняшний день проектов государственно-частного партнёрства управляется до некоторой степени «вручную»: либо это издание прямого постановления Правительства РФ, либо это заключение каких-либо договоров, которые носят, на самом деле, полулегальный характер и живут до первой прокурорской проверки.

Особая сложность в решении существующих перед частным инвестором

низм, позволяющий государству (муниципальному образованию) заключать соглашения с частным партнёром, выделять землю, предоставлять частным инвесторам средства из бюджета на строительство (реконструкцию) объектов инфраструктуры государственной (или муниципальной) собственности, а также налоговые льготы с целью увеличения инвестиционной привлекательности таких проектов.

ОАО «Компания Усть-Луга» за годы развития порта накопило колоссальный опыт (как положительный, так и отрицательный) решения указанных проблем и их последствий. Например, в период действия мирового экономического кризиса срывались сроки ввода в эксплуатацию ряда построенных терминалов в порту, в том числе и по

вития России ОАО «Компания Усть-Луга» совместно с Внешэкономбанком подготовила проект федерального закона «О государственно-частном партнёрстве в сфере инвестиционной деятельности и о внесении изменений в другие законодательные акты Российской Федерации».

В предлагаемом законопроекте дано чёткое определение государственно-частного партнёрства в сфере инвестиционной деятельности (т.е. закреплёно узкое определение государственно-частного партнёрства) как контрактно обусловленной формы реализации инвестиционных проектов, направленных на решение общественно-значимых задач и (или) достижение целей социально-экономического развития, отраслевых стратегий РФ (субъекта РФ или муниципального образования) совместно с частным партнёром, а также приведён чёткий перечень принципов государственно-частного партнёрства.

В законопроекте также установлен порядок отбора проектов государственно-частного партнёрства. Например, если государство инициирует тот или иной проект государственно-частного партнёрства, то проводится открытый конкурс по выбору частного партнёра. Он определяет, что такое инвестиционный договор, закрепляет его виды и существенные условия, а также устанавливает ответственность как государства, так и частного инвестора. Законопроектом прописана возможность неухудшения условий для тех компаний, которые осуществляют инвестиции в крупные проекты, реализуемые на условиях государственно-частного партнёрства на время их окупаемости. Указанные льготы будут предоставлены тем частным инвесторам, которые будут соответствовать определённым критериям, а именно: соотношение государственно-частных средств; бюджетная эффективность; капиталоемкость проекта.

Наличие такой определённости является ключевым фактором при принятии частным инвестором решения о вхождении в крупные инвестиционные проекты.

ПР

Мировой финансовый экономический кризис поставил под угрозу реализацию отдельных проектов государственно-частного партнёрства в России, потому что как государство, так и бизнес-партнёры стали осторожно подходить к инвестированию средств.

проблем возникает при реализации т.н. комплексных инвестиционных проектов. Поскольку применить к таким проектам какой-либо отдельно существующий инструмент государственно-частного партнёрства и ограничиться им невозможно.

Здесь следует отметить, что сегодня ещё одним перспективным проектом ОАО «Компания Усть-Луга» является комплексное развитие припортовой территории. Данный проект предполагает развитие на прилегающей к порту территории пяти основных кластеров: транспортно-логистического, индустриального, сити-кластера, туристско-рекреационного и агропромышленного с учётом экономической, экологической и социальной ситуации. Под такие комплексные проекты очень важно иметь единый правовой меха-

низм, позволяющий государству (муниципальному образованию) заключать соглашения с частным партнёром, выделять землю, предоставлять частным инвесторам средства из бюджета на строительство (реконструкцию) объектов инфраструктуры государственной (или муниципальной) собственности, а также налоговые льготы с целью увеличения инвестиционной привлекательности таких проектов.

В целом можно сказать, что мировой финансовый экономический кризис поставил под угрозу реализацию отдельных проектов государственно-частного партнёрства в России, потому что как государство, так и бизнес-партнёры стали осторожно подходить к инвестированию средств. В то же время и у государства, и у частного бизнеса не исчезла потребность в реализации крупных инвестиционных проектов, предполагающих развитие инфраструктуры. Именно поэтому стал актуальным вопрос о поиске новых инструментов государственно-частного партнёрства. С целью решения вышеуказанных проблем на федеральном уровне по поручению Минэкономраз-



**Взгляни на мир
под другим углом**

**Высокоскоростной
интернет**

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

Игорь ВДОВИН: «Инвестору нужны понятные правила партнёрства»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ ГЧП – ОДНО ИЗ ВАЖНЫХ УСЛОВИЙ УСПЕШНОГО ВЫПОЛНЕНИЯ МНОГИХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ НЕДОСТАТКА БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ. ОДНАКО МЕХАНИЗМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ГЧП ДАЛЕКО НЕ ОТРАБОТАНЫ, ЧТО ТОРМОЗИТ ЕГО РАЗВИТИЕ.

ИГОРЬ ВДОВИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОГО ПАРТНЁРСТВА «НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ» (НАПИ), СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА РСПП ПО ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМУ ПАРТНЁРСТВУ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ, ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ РСПП, ОТВЕТИЛ НА РЯД ВОПРОСОВ ПО ПРОБЛЕМАМ ПРИМЕНЕНИЯ ГЧП И ВОЗМОЖНЫХ ПУТЯХ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.

– Игорь Александрович, какую роль вы отводите государственно-частному партнёрству в экономическом развитии регионов и в целом страны? Какое значение имеет ГЧП для активизации инвестиционной деятельности?

– Государственно-частное партнёрство уже давно зарекомендовало себя во всём мире как эффективный и гибкий механизм привлечения частных инвестиций к финансированию общественно значимых капиталоемких проектов, которые являются движущей силой развития экономики.

Такие проекты, реализуемые в рамках ГЧП, создают условия для последующих инвестиций. Например, создание в рамках одного проекта объектов инфраструктуры – энергетической, транспортной, коммунальной – даёт мультипликативный эффект: создаются некие «точки роста» – оборудованные площадки для бизнеса.

Если говорить об активизации инвестиций, то есть два главных источника. Первый из них – привлечение стратегов. Это компании, которые расширяются или конкурируют с кем-либо, им нужно зайти на новые территории. В России пока, по многим утверждениям специалистов, затраты на это ниже, чем в Европе или в Америке, но уже выше, чем в Китае, Индии или Бразилии. Кроме того,

Россия предоставляет широкий рынок и некое общее таможенное пространство. Возможно, что весь этот комплекс факторов позволит нам привлечь определённое количество стратегов. Но для этого должна быть очень активная политика, связанная с деятельностью власти, с созданием специальной структуры, которая бы профессионально этим занималась. Этот путь логичный и правильный.

Вторая важная составляющая – государственно-частное партнёрство.

” От имени государства в инвестиционных соглашениях, реализуемых на принципах ГЧП, выступают, как правило, органы исполнительной власти, уполномоченные на это соответствующими нормативными актами. “

Компании де-факто строят те или иные объекты, а государство в определённое время возвращает их стоимость. Тем самым выплаты, которые нужно было бы делать одновременно и «сейчас», будут производиться частями в течение длительного времени. И государство получает гарантии того, что объект будет построен и будет эксплуатироваться в соответствии с лучшими мировыми стандартами. Это большое преимущество, особенно для

крупных инфраструктурных объектов, на которые в бюджете нет денег, но которые необходимы для развития региона или России в целом. Такая модель очень распространена, но, к сожалению, в России пока широко не применяется.

– Какие законодательные пробелы, по вашему мнению, тормозят развитие ГЧП в стране?

– В первую очередь нужно отметить ряд проблем использования механизмов ГЧП в России. Первая. Проекты ГЧП

реализации таких проектов с порядком реализации федеральных целевых программ. Между тем, как показывает практика, механизм реализации таких проектов по аналогии с ФЦП крайне неэффективен. Существующий порядок предоставления бюджетного финансирования предполагает значительные риски, связанные с существенными задержками поступления бюджетных средств на счета главных распорядителей, что может привести к полному прекращению реализации проекта в целом.

Третья. Специфика ГЧП-проектов не учтена в законодательстве, регулирующем проведение конкурсов по выбору исполнителей работ и услуг для государственных нужд и при определении инвестором, участвующим в проекте, платы за подключение к созданной в рамках проекта инфраструктуре и тарифов за её использование.

– То есть в инвестиционных соглашениях сложно предусмотреть урегу-

лирование всех вопросов, связанных со своевременным предоставлением бюджетного финансирования, с рисками, взаимными гарантиями, ответственностью сторон?

” Согласование инвестиционных соглашений со всеми заинтересованными органами государственной власти может затянуться на годы. “

– От имени государства в инвестиционных соглашениях, реализуемых на принципах ГЧП, выступают, как правило, органы исполнительной власти, уполномоченные на это соответствующими нормативными актами. Указанные государственные органы при этом имеют свою компетенцию, выходить за которую они не могут. Поэтому ряд важнейших вопросов, таких как своевременное предоставление бюджетного финансирования, оформление земельных участков для строительства или зачёт вложенных частных инвестиций при определении платы за подключение к инфраструктуре, созданной в рам-

как ГЧП-проектов, не могут быть включены в инвестиционные соглашения. Даже если такие условия будут включены в соглашения, то государственные органы, представляющие в этом соглашении государство, не смогут гарантировать их выполнение. Как показывает практика, согласование инвестиционных соглашений со всеми заинтересованными органами государственной власти может затянуться на годы.

Кроме того, в силу особого статуса государства как стороны гражданско-правовых отношений из-за крайне сложной процедуры осуществления расходов федерального бюджета возникают сложности при определении ответственности за неисполнение обязательств, принятых на себя сторонами. Возникают ситуа-

ции, при которых инвестор может нести убытки. Например, при задержке предоставления финансирования из бюджета стоимость денежных средств меняется. При этом включить в инвестиционное соглашение положение о корректировке суммы бюджетных средств на инфляцию крайне сложно. Бюджетные процедуры также не позволяют оперативно реагировать, например, на существенные изменения на рынке строительных материалов. В результате стройка приостанавливается. На компенсацию этих расходов у инвестора почти нет шансов. В отсутствие чёткой судебной практики эти обстоя-





ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

тельства делают механизмы ГЧП непривлекательными для инвестора своей непредсказуемостью.

Ещё один важный момент. Анализ существующей практики показывает, что инвестиционные соглашения, основанные на принципах ГЧП, не уделяют должного внимания управлению и распределению между сторонами инвестиционных рисков. Между тем, как показывает зарубежный опыт, вопросы, связанные с рисками, являются для ГЧП-проектов одними из ключевых. Возможность отнести часть рисков по созданию объектов государственного значения на инвесторов – одно из преимуществ ГЧП. Однако в российской практике оно не используется. Кроме того, необходимо внедрять практику страхования рисков.

– Вы сказали, что процесс согласования соглашений может растянуться на годы. Какой путь, по вашему мнению, можно избрать для упрощения этой процедуры?

– Процесс переговоров по условиям инвестиционных соглашений никак не регулируется. При этом широкое использование типовых соглашений – это не выход. Инвестиционное соглашение – сложный документ, сделать его типовым нельзя. Необходимо сформировать административные регламенты, содержащие механизмы, сроки и иные элементы процесса принятия решений работниками государственных органов управления, а главное – личную ответственность за выполнение таких регламентов при согласовании инвестиционных соглашений. Абсолютно все административные

” Бюджетные процедуры также не позволяют оперативно реагировать, например, на существенные изменения на рынке строительных материалов. В результате стройка приостанавливается. “

процедуры, касающиеся проектов ГЧП, должны быть закреплены в регламентах работы органов государственной власти и опубликованы, чтобы инвесторы знали обязанности каждого конкретного чиновника, имели реальную возможность обжаловать его незаконные действия или бездействие.

Поскольку инвестирование, основанное на принципах ГЧП, предполагает вложение бюджетных средств, обязательным элементом такого процесса является осуществление государственного контроля и надзора. При этом базовым принципом такого контроля должна стать «презумпция невиновности» бизнеса. И у среднего, и даже крупного бизнеса приход контролирующих органов может полностью парализовать деятельность компании. Поэтому проведение проверок должно быть тщательно регламентировано. При этом у государства должно быть право требовать возмещения убытков и восстановления за счёт инвестора объектов ненадлежащего качества.

– Возникают ли вопросы, связанные с привлечением иностранных частных инвесторов и международных финансовых институтов?

– Реализация крупных проектов невозможна без привлечения частными

инвесторами кредитного финансирования, зачастую от международных финансовых институтов. Такие институты работают на основании общепринятой мировой практики проектного финансирования. Эта практика часто не согласуется с российским законодательством. Например, применительно к концессионным соглашениям, как показывает практика, банки требуют включения в концессионное соглашение процедуры step in (право вмешательства кредиторов при неисполнении концессионером своих обязанностей). Заёмные средства всегда предоставляются при условии обеспечения от заёмщика. Концессионеры, как правило, – это проектные компании, у которых на начальной стадии реализации проекта нет никаких активов, кроме концессионных прав. При этом, в соответствии с законом о концессионных соглашениях, перемена лиц по концессионному соглашению путём уступки требования или перевода долга допускается с согласия концедента только с момента ввода в эксплуатацию объекта концессионного соглашения. Концессионер не вправе передавать в залог свои права по концессионному соглашению. Это существенно затрудняет доступ к кредитным ресурсам и увеличивает их стоимость.

Кроме того, в отношении концессионных соглашений существует множество вопросов, связанных с налогообложением, по которым необходимо разъяснение Минфина России или изменение Налогового кодекса (например, вычет сумм НДС, уплаченных поставщикам, НДС с сумм оплаты по аренде земельных участков, начисление амортизации и др.).

Международные финансовые организации уделяют большое внимание экологическим стандартам. Требования российского экологического законодательства ниже международных требований, поэтому могут возникать проблемы при привлечении частного финансирования под реализацию проектов ГЧП.

В целом предстоит отрегулировать ещё множество вопросов. Их решение позволит использовать механизмы ГЧП гораздо более эффективно.

– Какие сегменты экономики более всего нуждаются в использовании модели ГЧП? Развивается ли ГЧП в социальной сфере?

– Использование модели ГЧП снижает стоимость денег, что позволяет привлекать частные инвестиции для реализации проектов в традиционно не слиш-

ком привлекательных отраслях. То есть благодаря ГЧП могут быть реализованы проекты, имеющие длительный срок окупаемости, не слишком высокую рентабельность, но существенное государственное или социальное значение. При этом такие проекты осуществляются с меньшей нагрузкой на федеральный, региональные и местные бюджеты.

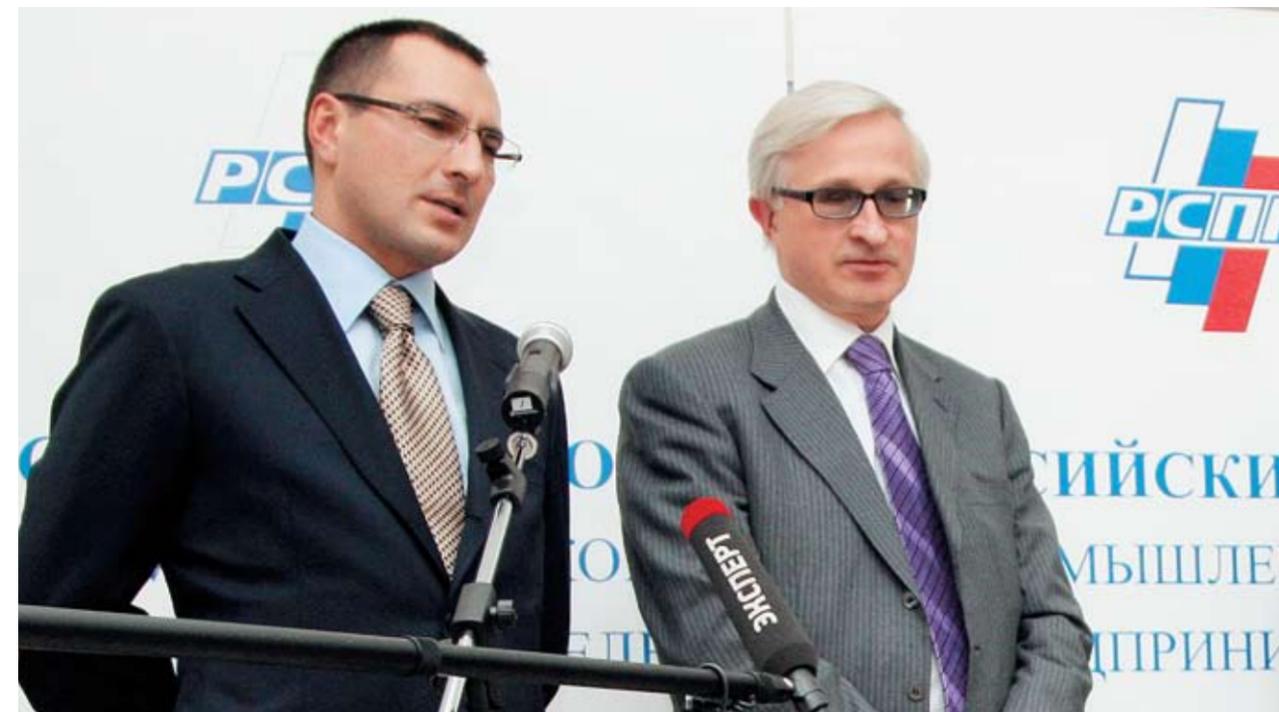
Необходимость в использовании модели ГЧП в первую очередь испытывают как раз проекты в социальной сфере – инфраструктура здравоохранения, образования, туризм и спорт, культурные проекты. Важное значение для развития экономики России имеют транспортные коммуникации – аэропорты, дороги, мосты, которые более эффективно реали-

зовывать с использованием модели ГЧП. Также необходимо помнить о проектах в сфере экологии, энергоэффективности, проектах развития территории.

– Нужны ли особые условия для привлечения инвестиций в социальную сферу и сферу ЖКХ?

– Для реализации проектов ГЧП в таких сферах, как культура, ЖКХ, социальная сфера, необходимо создавать специальные стимулы для инвесторов. Например, разрешить реализацию концессионных соглашений в сфере ЖКХ на основе принципа availability payment (государство оплачивает концессионеру стоимость оказываемых услуг, для населения стоимость услуг не меняется). Поскольку оплата будет зависеть от качества

” РСПП может выступать в роли координатора крупных проектов ГЧП. Возможно, будет создан Центр регионального развития, который, с одной стороны, займётся стратегиями развития. С другой стороны, он может выступать в качестве финансового консультанта регионов. “



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

предоставляемых услуг, концессионер будет поддерживать высокий уровень их оказания, будет минимизировать потери в сетях, снижать себестоимость услуг за счёт оптимизации системы ЖКХ.

Для проектов, связанных с ЖКХ (городская инфраструктура) – канализация,

и общие вопросы создания эффективных механизмов работы ГЧП. Примером данной работы может служить проведение круглого стола в мае 2012 года, в рамках которого обсуждались особые условия, которые необходимо предусмотреть при формировании госпрограммы

” Концессионер не вправе передавать в залог свои права по концессионному соглашению. Это существенно затрудняет доступ к кредитным ресурсам и увеличивает их стоимость. “

водоснабжение, уборка и переработка мусора, России необходимо перенимать мировой опыт. Услуги обслуживающих организаций тарифицированы, их оплачивает население, то есть для инвестора это гарантированные доходы, если они наладили корпоративное управление в компании, которая продаёт подобные услуги населению.

– **Сотрудничает ли Комитет РСПП по государственно-частному партнёрству и инвестиционной политике и НАПИ с регионами?**

– В рамках работы комитета рассматриваются как конкретные проекты, так

социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона. По результатам были сформированы предложения, касающиеся механизмов привлечения инвестиций, изменений в тарифной, таможенной, налоговой, бюджетной и промышленной политике, природопользования и инфраструктуры. Например, предлагается использовать средства Инвестиционного фонда РФ и других фондов для финансирования инфраструктурных инвестиционных проектов на Востоке России с бюджетным финансированием возврата инвестиций за счёт будущих налоговых

поступлений. Это должно повысить заинтересованность инвесторов. Необходимо создать на территории Дальнего Востока ряд перерабатывающих производств, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью в ресурсном секторе, высокотехнологичных инновационных производств, в том числе в судо- и авиастроении, сформировать космический кластер на базе космодрома Восточный.

Немаловажным фактором, способствующим привлечению инвестиций, поддержке в подготовке и реализации инвестиционных проектов, является создание в соответствии с планом мероприятий по реализации Стратегии Фонда развития Дальнего Востока (ВЭБ).

РСПП может выступать в роли координатора крупных проектов ГЧП. Возможно, будет создан Центр регионального развития, который, с одной стороны, займётся стратегиями развития. С другой стороны, он может выступать в качестве финансового консультанта регионов.

НАПИ непосредственно участвует в реализации проектов с участием модели ГЧП, например, проектов по модернизации аэропортов в регионах.

– **Можно ли привести примеры успешных практик ГЧП, опыт применения которых можно тиражировать?**

– Примеров успешных ГЧП проектов немного, но они есть. Наверное, самым успешным можно назвать проект по реконструкции международного аэропорта Пулково. Это первый в России успешный проект государственно-частного партнёрства в области аэропортовой деятельности, использующий международные стандарты ГЧП и предусматривающий финансирование с участием международных кредитных организаций. Общий объём инвестиций составил 1,2 млрд евро. В финансировании проекта принимали участие такие международные финансовые институты, как ЧБТР, ЕБРР, МФК, Северный инвестиционный банк, ЕАБР, а также Внешэкономбанк России. Данный опыт может быть успешно реализован во многих региональных аэропортах, в рамках программы по развитию транспортной системы России. ПР

Страхование

Подбор наилучшего с финансовой точки зрения варианта.
Юридическое сопровождение страховых контрактов. Урегулирование убытков при наступлении страхового случая

Личный кабинет unicom24.ru

– консолидация кредитно-страховой деятельности компаний
– подбор лучших кредитно-страховых предложений
– полная прозрачность всех операций
– ведение необходимой документации

Для критичней и собственников Бизнеса

РАЗВИВАЙ СВОЙ БИЗНЕС БЕЗ ЛИШНИХ ПЕРЕПЛАТ

ЭКОНОМИЯ
ДО 60%

плюс полная прозрачность всех операций

Личный кабинет unicom24.ru

Ваш личный менеджер

On-line калькуляторы

Услуги для сотрудников компаний



ЮНИКОМ
unicom24.ru

Единый номер
8 800 333-22-23
(звонок по России бесплатный)

@ info@unicom24.ru

СПРАВКА



ВДОВИН Игорь Александрович, председатель Правления Некоммерческого партнёрства «Национальное агентство прямых инвестиций» (НАПИ), сопредседатель Комитета РСПП по государственно-частному партнёрству и инвестиционной политике, член Правления РСПП.

Родился в 1964 г. В 1995 г. окончил Кубанский юридический университет. В 1999 г. защитил кандидатскую диссертацию в Санкт-Петербургском институте МВД. Доктор юридических наук.

В 1992–1998 гг. – юридическая и аудиторская практика.

В 1998–2001 гг. – председатель Совета Некоммерческого партнёрства «Центр правовых и инвестиционных программ».

С 2001 г. – председатель Правления Некоммерческого партнёрства «Национальное агентство прямых инвестиций» (НАПИ).

Заместитель председателя Общественного совета при Министерстве регионального развития РФ. Председатель секции «Инвестиционная политика и государственно-частное партнёрство» Общественного совета при Минрегионе России. Профессор кафедры «Теория и практика взаимодействия бизнеса и власти» НИУ «Высшая школа экономики».



ФОТОСЛУЖБА ИД РСРП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСРП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСРП

V международный форум «День инвестора в Самарской области – 2012»

26 АПРЕЛЯ В САМАРЕ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ЖУРНАЛА «ПРОМЫШЛЕННИК РОССИИ» СОСТОЯЛСЯ V МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «ДЕНЬ ИНВЕСТОРА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ». ПОМИМО ГЛАВНОЙ ТЕМЫ СОЗДАНИЯ УСЛОВИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ, В РАМКАХ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА И КРУГЛЫХ СТОЛОВ АКТИВНО ПОДНИМАЛИСЬ ВОПРОСЫ О РАЗВИТИИ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА.

Заседание Совета по содействию иностранным инвестициям было открыто докладом заместителя председателя правительства Самарской области, министра экономического развития, инвестиций и торговли Владислава

Капустина (должность указана на время проведения мероприятия – прим. ред.) об актуальном состоянии, новациях и перспективах бизнес-климата региона. Министр сообщил, что стратегическим вектором развития экономики Самарской области должна стать возросшая

инвестиционная активность, появление новых инновационных проектов, расширение уже существующих. В свою очередь, правительство Самарской области должно способствовать снижению административных барьеров на пути создания благоприятных условий для инвестиций,

В среднем на 1 руб. средств федерального бюджета привлекается от 3 до 6 руб. частных инвестиций, а по отдельным проектам до 10 и даже 17 руб.

к примеру, нижняя граница стоимости инвестиционного проекта, реализация которого даёт инвестору право на получение льготы по налогу на прибыль, теперь снижена с 650 до 100 млн руб. Самарская область также вышла с инициативой по определению критериев отзыва представителей федеральных органов исполнительной власти вследствие совершения ими действий, приводящих к ухудшению инвестиционного климата субъекта РФ.

В продолжение заседания по теме создания действенных механизмов государственно-частного партнёрства выступил член Правления Российского союза промышленников и предпринимателей, сопредседатель Комитета по

государственно-частному партнёрству и инвестиционной политике, председатель правления Некоммерческого партнёрства «Национальное агентство прямых инвестиций» Игорь Вдовин. В своём докладе г-н Вдовин рассказал об основных элементах активной инвестиционной политики и необходимости развития государственно-частного партнёрства для реализации крупных инфраструктурных проектов. Игорь Александрович подчеркнул, что в ближайшее время в рамках РСРП начнётся активная работа по совершенствованию механизмов ГЧП (подробнее об этом читайте в интервью Игоря Вдовина на стр. 52).

Закрывал заседание Совета Николай Миронов, генеральный директор Института приоритетных региональных проектов. Его выступление было посвящено теме создания и развития региональных инвестиционных фондов (РИФов) в рамках нового порядка деятельности Инвестиционного фонда РФ, который применяется с 2012 г.

Тема выступления была связана с одной из инициатив Самарской области по формированию в регионе инвестиционного фонда с целью поддержки приоритетных инвестиционных проектов.

Николай Миронов отметил, что старение объектов инфраструктуры, созданных преимущественно во времена Советского Союза, становится сдерживающим фактором в развитии российской экономики. При имеющейся ограниченности финансовых ресурсов государство развивает механизмы государственно-частного партнёрства, позволяющие привлекать источники внебюджетного финансирования. Одним из таких механизмов, показавших в последнее время свою эффективность, является Инвестиционный фонд РФ.

Главная цель использования его средств – поддержка приоритетных для государства и регионов проектов путём создания инфраструктуры, без которой эти проекты не могут быть реализованы.

С учётом реструктурирования расходных обязательств Инвестиционного фонда в настоящее время при государственной поддержке реализуются 16 проектов общегосударственного значения и 34 региональных инвестиционных проекта общей стоимостью 1244,6 млрд руб.

Поддержка инвестиционных проектов за счёт средств Инвестиционного фонда стала действенным катализатором инвестиционной активности частных инвесторов. Согласно статистике отобранных проектов, в среднем на 1 руб. средств федерального бюджета привлекается от 3 до 6 руб. частных инвестиций, а по отдельным проектам до 10 и даже 17 руб.

В 2011 г. было принято решение о корректировке системы отбора региональных проектов с акцентом на предоставление средств Инвестиционного фонда на проекты, отбираемые регионами самостоятельно.



Владислав Капустин

В 2013 г. Инвестиционный фонд должен заработать по новым правилам, предполагающим софинансирование региональных инвестиционных проектов через систему РИФов.



Николай Миронов

С учётом накопленного опыта, в целях стимулирования развития государственно-частного партнёрства на региональном и муниципальном уровне с 2013 г. в рамках Инвестиционного фонда будет использован новый подход к вопросу о предоставлении субсидий субъектам РФ на реализацию региональных инвестиционных проектов.

В 2013 г. Инвестиционный фонд должен заработать по новым правилам, предполагающим софинансирование региональных инвестиционных проектов через систему РИФов. Функционирование Инвестиционного фонда и РИФов позволит ускорить процессы модернизации инфраструктуры в субъектах РФ, освоения природных ресурсов, создания и развития промышленных предприятий, предприятий АПК.

Вместе с тем Николай Миронов обратил внимание на ряд вопросов, которые требуют решения на законодательном уровне и на уровне федеральных органов исполнительной власти в ближайшее время.

Так, одним из главных вопросов является необходимость закрепления института региональных инвестиционных фондов в Бюджетном кодексе РФ. В настоящее время в ряде субъектов РФ создание таких фондов задерживается из-за жёсткой позиции контролирующих органов, ссылающихся на отсутствие в законодательстве указанного института как на препятствие для его создания.

Также недостатком действующего законодательства является отсутствие в нём достаточной регламентации института ГЧП.

Целесообразно организовать постоянное методическое и информационно-



Игорь Вдовин

консультационное сопровождение создания и функционирования региональных инвестиционных фондов. Одним из направлений методической поддержки могла бы стать разработка пошагового алгоритма («дорожной карты») «запуска» региональной системы поддержки инвестиционных проектов в рамках функционирования регионального инвестиционного фонда.

Один из первых регионов, в которых может быть создан региональный инвестиционный фонд, по мнению Николая Миронова, – это Самарская область. Тем более что регион был инициатором обсуждения данного вопроса на федеральном уровне.

В рамках деловой программы Форума были проведены круглые столы, посвящённые стратегическим инвестиционным проектам Самарской области, механизмам привлечения инвестиций на уровне регионов, реализации проектов через механизм государственно-частного партнёрства, использованию инновационных технологий и совершенствованию

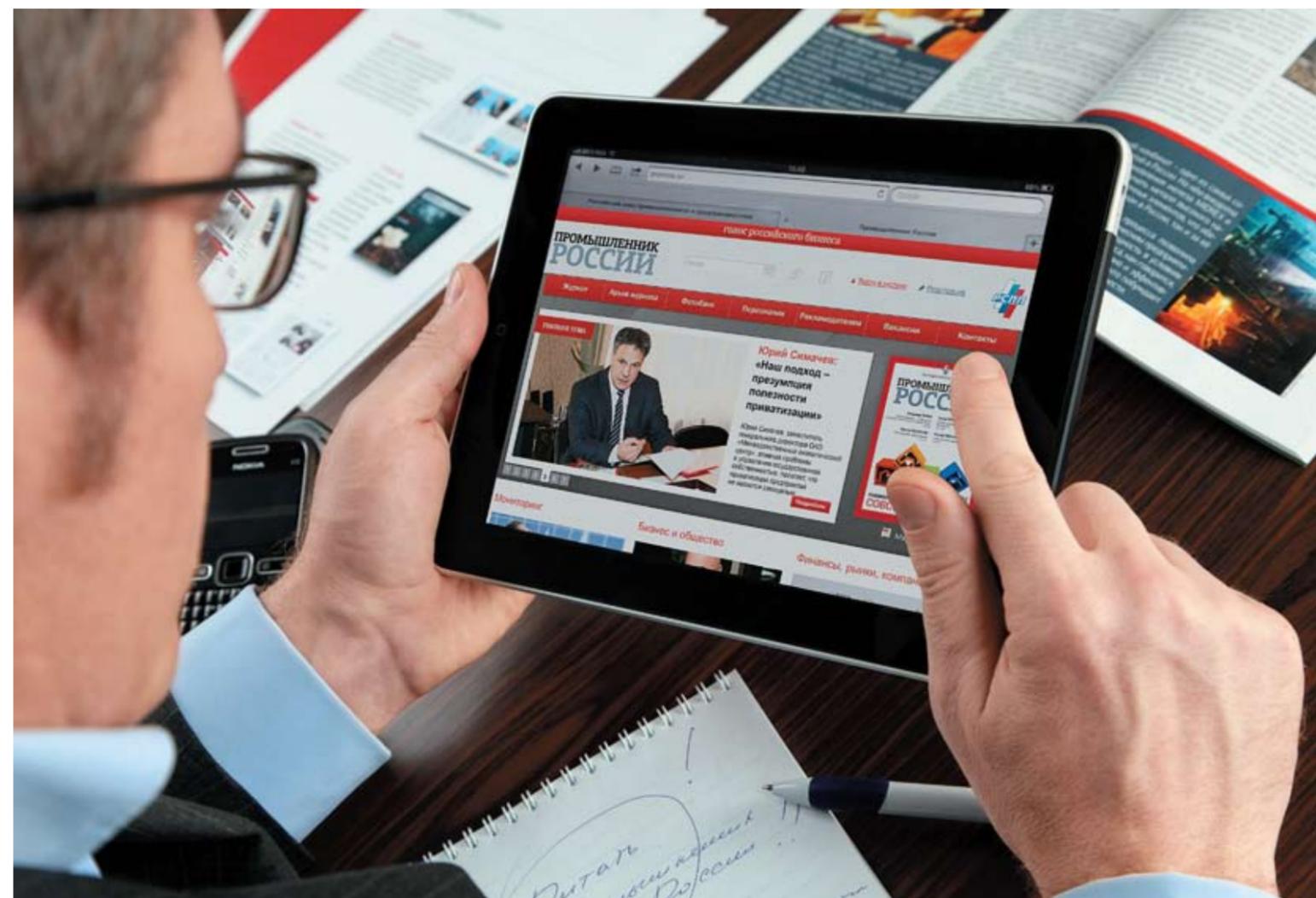
оказания медицинской помощи на региональном уровне. Так, на круглом столе «Актуальные аспекты реализации инвестиционных проектов через механизм ГЧП: российский опыт и международная практика» Илья Седов, партнёр Ernst and Young (группа проектного финансирования и инфраструктуры в СНГ), рассказал, что в настоящее время компания «Эрнст энд Янг» проводит опрос среди инвестиционного сообщества и представителей государства относительно состояния российского рынка ГЧП. На основании предварительных результатов опроса определено несколько основных препятствий для роста инвестиций в инфраструктурные проекты.

В первую очередь инвесторы, как иностранные, так и российские, отмечают практическое отсутствие предложения качественных проектов со стороны государства. Под качественными проектами имеются в виду профессионально подготовленные проекты с чётко определённой целью, разграничением ответственности между сторонами, прозрачными критериями выбора инвестора.

Во-вторых, ГЧП зачастую рассматривается государством не как инструмент достижения конкретных целей, повышения эффективности деятельности, а как модная тенденция. Политически мотивированные проекты, не имеющие чёткого экономического обоснования, как правило, нежизнеспособны.

В-третьих, механизм ГЧП работает таким образом, что его эффективность достигается только при наличии конкуренции. Таким образом, открытый конкурентный отбор инвестора является ключевым фактором успеха подобных проектов.

ПР



Александр ЕРОФЕЕВ: **«Нормативная база защиты** **прав инвестора – основное** **условие развития ГЧП»**

КОМПАНИЯ «ЭРНСТ ЭНД ЯНГ» НЕДАВНО ПРЕДСТАВИЛА ОБЗОР МНЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ, ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ, ФИНАНСОВЫХ СТРУКТУР, БАНКОВ И ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ О ВОЗМОЖНОСТЯХ, ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА, О ЕГО НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АСПЕКТАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ. АЛЕКСАНДР ЕРОФЕЕВ, ПАРТНЁР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА УСЛУГ В ОБЛАСТИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ИНФРАСТРУКТУРЫ В СНГ, ОДИН ИЗ АВТОРОВ ОБЗОРА, РАССКАЗАЛ О РЕЗУЛЬТАТАХ ПРОВЕДЁННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ.

– Александр, что показали исследования, в чём государство и частный бизнес едины, а в чём их оценка проблем и возможностей ГЧП различается?

– Все участники были едины в том, что ГЧП – это нужный и полезный механизм, один из путей решения инфраструктурных ограничений и модернизации российской инфраструктуры.

В основном разница была в понимании целей государственно-частного партнёрства и того, какие необходимы условия для успешного осуществления проектов. Государство прежде всего видит целесообразность ГЧП в привлечении внебюджетного финансирования и преодолении дефицита бюджетных средств.

Однако частные респонденты отмечают, что это обстоятельство не может быть единственным преимуществом ГЧП. Нужно искать в нём и другие преимущества, например, использование эффективности частного сектора, его опыта, выполнения проектов в срок с должным уровнем финансовой дисциплины, снижение коррупции и т.д.

Таково первое важное отличие. Частный сектор, особенно иностранные участники, готовы предложить государ-

ству прежде всего экономию бюджетных средств на протяжении всего срока проектов ГЧП. А этот срок, как известно, может быть очень длинным.

Второе. Какие риски готов на себя взять частный сектор и какую отдачу на эти риски он ожидает? Здесь отмечались интересные различия во мнениях.

Государство, по всей видимости, испытывает пока некоторые иллюзии, что оно сможет перенести на частный сектор практически всё, или по крайней мере

особенно иностранные, и кредитные организации оценивают риски по проектам ГЧП выше, чем государство.

– На какую доходность обычно рассчитывают инвесторы?

– Ожидаемая инвесторами доходность на вложенный акционерный капитал составляет обычно, в зависимости от типа проекта, 15–25%, иногда бывает и 30%.

Госорганы, к сожалению, пока недооценивают ту норму доходности, которую ожидает от этих проектов частный сектор.

” Государство испытывает пока некоторые иллюзии, что оно сможет перенести на частный сектор практически всё, или по крайней мере большинство проектных рисков. “

большинство проектных рисков. Это, например, риски спроса, риски трафика для платных дорог или риски пользования объектами коммунальной инфраструктуры и финансовые риски, такие как риски процентной ставки, валютные риски и др. Консенсус между участниками рынка относительно оптимального распределения этих рисков и оценки доходности пока отсутствует. Инвесторы,

– Эти ожидания соответствуют международным практикам?

– Международная практика тоже очень разнородна. Нас, наверное, надо сравнивать со странами с развивающейся экономикой – emerging markets, в которых эти проекты только начинаются. С этих странами (где многие риски ещё не оценены и не устоялись правовые механизмы) ожидания по доходности

совпадают. Естественно, по мере развития механизмов ГЧП, накопления числа проектов некоторые риски будут нивелироваться. Соответственно, и ожидания по доходности будут существенно снижаться.

– Какое сложилось впечатление по результатам опросов, насколько растёт доверие и стираются разногласия у государства и бизнеса по механизмам применения ГЧП?

– Здесь скорее надо отмечать не недоверие, а отсутствие понятной и единой политики государства по осуществлению проектов ГЧП, об этом говорят многие участники опроса (причём как со стороны государства, так и со стороны негосударственных органов).

Иными словами, какие и зачем нужны проекты ГЧП, какие требования государства, есть ли единые правила и нормы осуществления таких проектов, есть ли единый координирующий орган (а его, кстати, нет) в области проектов ГЧП – такие ставятся вопросы. Отсутствие ответов на них рассматривается всеми участниками рынка как существенный недостаток.

Отсюда и появляется определённая степень недоверия. Многие респонденты отмечали, что проекты ГЧП зачастую оказываются следствием каких-то политических решений (например, в конкретном регионе руководство решило, что хорошо бы у нас иметь проект ГЧП, – сделали), а не продуманного анализа, зачем, собственно, этот проект ГЧП осуществляется.

– Каких государственных гарантий по реализуемым проектам ожидает бизнес?

– Пока реально проведённых проектов с ГЧП не так много. Крупные проекты можно пересчитать по пальцам одной руки. Тем не менее участники, особенно со стороны частного сектора, отмечали, что государственные гарантии (а во многих случаях и субсидии) – это важное условие осуществления этих проектов.

Гарантии могут быть нескольких видов. Это либо гранты на этапе строительства, если объём проекта слишком большой, чтобы частный сектор мог его полностью взять на себя. Такие гранты уже предоставляются. Например, по



ФОТОСЛУЖБА ИД ГСПП

” Проекты ГЧП зачастую оказываются следствием каких-то политических решений, а не продуманного анализа, зачем, собственно, этот проект ГЧП осуществляется. “

проекту «Западный скоростной диаметр», в котором мы принимаем участие, такой грант предоставлен из Инвестиционного фонда РФ.

Второй вид этих гарантий – субсидии на операционном этапе. Это то, что мы называем платежами за доступность. Государство при наличии объёма и его правильной эксплуатации со стороны частного сектора соглас-

но доплачивать определённую сумму каждый год или каждый квартал этому частному инвестору.

Третий вид – гарантия от определённых рисков, о которых мы говорили. Например, частный сектор пока не готов брать на себя некоторые финансовые риски с учётом определённой финансовой нестабильности, отсутствия хеджей между рублём и другими валютами. Та-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

” *Философия проектов ГЧП состоит в том, чтобы основное финансирование всё-таки привлекал сам частный сектор. И он готов к этому.* **“**

ковы виды гарантий, которых ожидает частный сектор.

Философия проектов ГЧП состоит в том, чтобы основное финансирование всё-таки привлекал сам частный сектор. И он готов к этому. Но, как я уже сказал, он хотел бы, чтобы были гарантии именно возврата инвестиций.

Многие отмечали недостатки тарифного законодательства. Уровень тарифов часто носит политический или социальный характер и не обеспечивает окупаемость проектов. По мнению многих респондентов, необходимо решить вопросы в сфере предоставления земли, налогообложения, отражения в бюджете долгосрочных обязательств по проектам ГЧП, согласованности федерального и регионального законодательства о ГЧП.

Создание нормативно-правовой базы – это важный момент для разви-

тия проектов с ГЧП, который отмечали участники опроса. Наше законодательство, которое уже претерпевает определённые изменения и совершенствуется, всё равно, к сожалению, пока не даёт надежных гарантий возвратности инвестиций для частных инвесторов. Согласно опросам, защита прав инвесторов и кредиторов проектов ГЧП находится на достаточно низком уровне.

– В каких отраслях наиболее перспективно применение ГЧП?

– Государство и частный сектор видят очень большие перспективы использования ГЧП в области транспортной инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства. Это традиционно и ожидаемо.

Был получен интересный ответ относительно социальной инфраструктуры, где государство явно испытывает потреб-

ность в хороших проектах с ГЧП. Речь идёт о школах, больницах, детских садах, культурных объектах – о тех сферах, которые явно недоинвестированы и куда государство ожидает приход частного капитала.

Однако частный бизнес пока не отмечает, к сожалению, эти области как очень перспективные для ГЧП. По нашему мнению, причина – в отсутствии проработанных подходов и схем привлечения частных инвесторов к таким проектам.

Ещё одна область, которая (к нашему некоторому удивлению) была отмечена как не очень привлекательная, – это энергетика. Хотя во всём мире энергетика – это сфера приложения частного капитала и механизмов ГЧП.

Одна из основных причин недооценки перспективности ГЧП в этой отрасли – недостаточно экономически обоснованный уровень тарифов, который затрудняет возврат частных инвестиций.

– Ваши респонденты из крупного бизнеса? Были ли среди участников опроса представители среднего и малого бизнеса?

– Мы отбирали респондентов специально среди организаций, которые уже имеют определённый опыт ГЧП. Нам прежде всего было интересно услышать их мнение. По характеру проектов, которые были до сих пор, – это прежде всего проекты большие. Соответственно, по определению и наши респонденты представляли достаточно крупные организации, будь то банки, строительные компании, компании-операторы объектов водоснабжения и водоотведения и т.д.

Более мелкие организации пока, к сожалению, не участвуют активно в этих процессах. Хотя во всём мире, если речь идёт о проектах социальной инфраструктуры, могут быть и малые организации. Я надеюсь, эта ситуация будет меняться.

– От кого чаще исходит инициатива проектов на основе ГЧП: от государства или от частного бизнеса?

– Застрельщиком проектов должно быть государство. Объекты инфраструктурных инвестиций – это объекты, которые нужны государству и обществу.

Государство должно проделать двухступенчатый анализ. Во-первых, нужен

ли этот объект в принципе. Во-вторых, нужно ли его возводить или модернизировать на основе ГЧП. Бывают, конечно, случаи, когда частный бизнес проявляет инициативу. Но одна из ключевых теорий ГЧП – это отбор инвестора по конкурсу. Поэтому здесь всё-таки государство должно «заказывать музыку» и определять правила игры. Иначе проекты могут быть недостаточно выгодными для общества и впоследствии подвергаться критике.

– Как бизнес оценивает взаимодействие с институтами развития?

– Бизнес видит большую потребность в участии институтов развития, прежде всего на этапе разработки проекта, где они пока не слишком активны.

Кому, как не им, передавать наилучшую практику, может быть, отчасти финансировать именно этап разработки, структурирования проектов. А впоследствии предоставлять часть этих гарантий, о которых мы говорили, от лица государства или вместо государства. А также предоставлять финансирование на льготных условиях там, где рыночных возможностей финансирования не хватает.

В меньшей степени частные инвесторы хотят видеть институты развития просто в роли финансирующих организаций. Финансирование на обычных рыночных условиях могут предоставлять и банки. Мне кажется, респонденты очень чётко указали институтам развития на то, что они должны играть роль именно там, где рынок сам не справляется.

– В чём отличаются и в чём совпадают взгляды у отечественных и иностранных компаний на развитие ГЧП в России?

– Прежде всего отличия в вопросах восприятия рисков. Иностранные инвесторы не готовы брать на себя некоторые риски, которые готовы брать на себя наши инвесторы. Например, иностранные инвесторы практически все сказали, что не готовы брать на себя риск спроса в проектах. Они говорят, что мы можем возвести объект и можем обеспечить его эффективную эксплуатацию на протяжении длительного промежутка времени. Но мы хотели бы, чтобы государство гарантировало нам определённую доходность.

То же самое можно сказать о различных финансовых рисках. Это важно

учесть государству. Потому что именно иностранные организации во многих случаях служат источником современных технологий, ноу-хау. Именно их хотелось бы видеть во многих проектах.

Федеральный центр тоже не торопится поддерживать эти проекты в регионах.

Во-вторых, все отмечают недостаточную квалификацию соответствующих госслужащих в регионах: они порой

” *Иностранные инвесторы практически все сказали, что не готовы брать на себя риск спроса в проектах.* **“**

Но был подан ясный сигнал, что в этом случае государству придётся взять на себя многие риски.

– Участвовали ли регионы в опросе, ведь большинство проектов реализуется именно в субъектах Федерации?

– Да, региональных респондентов было немало. Участники опроса отмечали два важных момента, препятствующих разработке и реализации проектов с ГЧП: кредитоспособность региона, то есть состояние бюджета региона; качество государственных служащих в данном конкретном регионе.

Во-первых, если в регионе бюджет сводится с большим дефицитом и нет финансовой мощи на поддержку проектов, к сожалению, пока очень сложно найти какие-то механизмы их осуществления.

просто не способны разработать такие проекты. А соответственно, получается плохое качество подготовки проектов.

– Кто из государственных и частных структур проявил интерес к исследованию по ГЧП?

– Интерес к обзору проявлен очень большой со стороны государственных структур, поднимающих эту тему, например, Минэкономразвития России, правительства Москвы, Санкт-Петербурга и других регионов, а также институтов развития, таких как Внешэкономбанк и Европейский банк реконструкции и развития. Этот список можно продолжать. Думаем провести специальное мероприятие по итогам этого исследования, и надеемся, что оно тоже вызовет большой интерес. **ПР**

СПРАВКА



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ЕРОФЕЕВ Александр,
партнёр, руководитель отдела услуг в области проектного финансирования и инфраструктуры в СНГ компании «Эрнст энд Янг».

Родился в 1968 г. в г. Москве. В 1990 г. с отличием окончил факультет международных экономических отношений МГИМО. После института работал в системе МИД России, в том числе 3,5 года – в российском посольстве в Лаосе.

С 1995 г. работал в международных консалтинговых фирмах в Москве и Лондоне. Основные сферы профессиональной специализации – реструктуризация бизнеса и проектное финансирование. Является автором многочисленных статей и интервью на эти темы.

С 2010 г. – руководитель отдела услуг в области проектного финансирования и инфраструктуры в СНГ, а также отдела услуг по реструктуризации компании «Эрнст энд Янг».

В настоящее время руководит командами финансовых консультантов на таких крупнейших проектах, как «Западный скоростной диаметр», «Невская вода», реструктуризация задолженности концерна «Тракторные заводы» и т.д.



Андрей КОСТИН,
президент-
председатель
правления
ОАО «Банк ВТБ»,
Член Бюро
Правления РСПП

“Западный скоростной диаметр” – крупнейший в России транспортный проект, реализуемый в рамках государственно-частного партнёрства. Я рад, что ВТБ примет активное участие в строительстве и эксплуатации одной из самых современных скоростных автотрасс России».

(Из выступления на церемонии подписания кредитного соглашения между ООО «Магистраль Северной Столицы» и синдикатом банков в рамках ПМЭФ, 22 июня).



Владимир ЯКУНИН,
президент
ОАО «РЖД»,
Член Бюро
Правления РСПП

При существующем в стране уровне инвестиций в основную капитал порядка 20–21% ВВП достижение заявленного уровня инвестиций становится весьма амбициозной задачей, и без общего объёма инвестиций в российскую экономику более 25% ВВП качественно изменить состояние транспортной инфраструктуры невозможно».

(Из выступления на обсуждении «Стратегии 2020» на ПМЭФ, 22 июня).



Сергей КОЗИРЕВ,
вице-губернатор
Санкт-Петербурга

У меня есть чёткое понимание: если рассчитывать только на бюджетные деньги, то ни дороги, ни мусороперерабатывающие заводы, ни головные источники водоснабжения мы в ближайшие 30–50 лет не построим. Поэтому большинство инфраструктурных проектов в Петербурге должно осуществляться с участием инвесторов».

(Из ответов на вопросы РБК daily 6 июня).



ЗАКОНОПРОЕКТ

Дождались!

Наконец, дождалась наша страна решения Минэкономики России, которое в конце июня опубликовало проект закона «О государственно-частном партнёрстве». Данное событие честно объясняется нехваткой бюджетных средств на инфраструктурные проекты. Напомним, что сегодня формат ГЧП в большинстве случаев используется в контексте концессионных соглашений, в рамках которых право собственности на объект передаётся концеденту при вводе его в эксплуатацию, «что существенно ограничивает возможности частного партнёра на привлечение заёмного финансирования». Именно так сказано в пояснительной записке к проекту. А вот «другие модели» ГЧП в законодательстве РФ сегодня не отражены, что «сдерживает развитие публичной инфраструктуры». Предполагается, что соответствующие поправки законодательства будут осуществлены в течение 3 месяцев после принятия законопроекта. В этой связи из Налогового кодекса будут исключены положения об уплате НДС на передаваемое партнёрам ГЧП госимущество, а также будут внесены уточнения по поводу амортизации и уплаты налога на такую собственность. А самое главное, в обмен на развитие инфраструктуры государство будет предоставлять бизнесу... гарантии в виде земельных участков и иного имущества или интеллектуальной собственности, создаваемой в рамках проектов. Соглашения о ГЧП будут заключаться на конкурсной основе. При отказе победителя от заключения соглашения это право переходит к участнику конкурса, предложившему лучшие после победителя условия. Кстати, принятие закона о ГЧП потребует и правки законодательства о госзакупках, исключающей имущество, передаваемое бизнесу в рамках ГЧП, из сферы действия ФЗ-94 «О госзакупках». Главное, чтобы никто ни в чём не запутался!

СОГЛАШЕНИЕ

Встретились два друга

15 июня ОАО «Стройтрансгаз» и Alpine Bau GmbH решили подружиться, правда, пока только в формате подписания рамочного соглашения о сотрудничестве. Так, две компании: одна из них – крупнейшая компания России в области инжиниринга и строительства промышленных и гражданских объектов, а вторая – крупнейшая компания в Европе в области строительства, эксплуатации и финансирования инфраструктурных проектов, планируют принять участие в крупных проектах по строительству автомобильных и железных дорог, высокоскоростных магистралей, мостовых переходов на территории Московской области, Москвы и в других городах России. Например, строительство Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД) в Московской области может стать для них одним из первых перспективных проектов. Президент ОАО «Стройтрансгаз» Сергей Макаров выразил более чем однозначную уверенность



ALPINE BAU GMBH

в готовности выйти в соответствующие инвестиционные проекты транспортного строительства. Он даже высказался в следующем духе: «сотрудничество с Alpine открывает для нас новые возможности в области управления проектами, кроме того, мы будем взаимодействовать по расширению опыта внедрения передовых европейских технологий». А при чём здесь ГЧП? А при том, что в случае успешного участия в конкурсах и получения контрактов стороны рассматривают совместную реализацию проектов именно в рамках ГЧП.

ФОТОФАКТ



РИА «НОВОСТИ»

Яркий пример

В начале июня Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» провела IV Международный форум «АТОМЭКСПО 2012». На выставке с одноимённым названием были представлены экспозиции ключевых компаний и организаций мирового рынка ядерной энергетики. Традиционный участник мероприятия – «Группа Е4» – представила участникам и посетителям макет сухого хранилища отработанного ядерного топлива (ХОЯТ), о разработке которого было заявлено 2 года назад. Возведение ХОЯТ частной инжиниринговой компанией «Группа Е4» – яркий пример государственно-частного партнёрства в российской атомной отрасли. Заказчиком выступила госкорпорация «Росатом». «Благодаря применению современных систем контроля радиационной безопасности новое хранилище позволит абсолютно безопасно хранить ядерное топливо на протяжении более 50 лет», – заявил Сергей Кириенко. Правда, что будет после этого, Сергей Владиленович не уточнил.

ОБРАЗОВАНИЕ

С чего начинается ГЧП?

Кадры решают всё, особенно когда это касается проектов ГЧП. Первыми это поняли на совместной кафедре «Государственно-частное партнёрство» Внешэкономбанка и Финансового университета при Правительстве РФ. Уже в сентябре этого года начинается обучение по магистерской программе «Управление проектами государственно-частного партнёрства».

Руководителем программы стал заведующий кафедрой, который по совместительству является не только председателем Внешэкономбанка, но и председателем Комитета РСПП по ГЧП и инвестиционной политике. Все, конечно, уже догадались, что речь идёт о Владимире Дмитриеве. Правда, все, кого заинтересовал этот курс, должны знать, что обучение производится на коммерческой основе. С этого ведь и начинается само ГЧП.



РИА «НОВОСТИ»

ДЕНЬГИ

Минфин – против

Агентство стратегических инициатив (АСИ) хочет помогать предпринимателям не только лоббизмом, но и деньгами. Оно просит у бюджета 20–30 млрд руб. для создания фонда поддержки среднего бизнеса. Минфин против: это помешает конкуренции, да и денег в казне нет. Кто бы, собственно, удивлялся такой позиции министерства. В конце концов, работа у них такая.

Президент РФ Владимир Путин поручил АСИ, Минфину России, Минэкономразвития России и ВЭБ разработать меры финансовой поддержки проектов, которые отбирает наблюдательный совет АСИ. Это должно быть сделано до конца лета.

Хотя Минфин по-своему прав, всё же АСИ тоже понять можно. Большинство предпринимателей, которые обращаются в агентство, нуждаются в инвестициях: не хватает капитала, а без этого невозможно привлечь кредит. Изначально предполагалось, что АСИ будет оказывать в основном административную поддержку. Оно организует встречи с руководством регионов, федеральных ведомств и потенциальными покупателями, инициирует через правительство изменение законодательства и техрегламентов, помогает структурировать проект... Но оказывается, что этого мало. Без денег дело не движется. Софинансирование, похоже, – единственный выход.

Информационные технологии: на пороге перемен

Одним из основных направлений работы нового правительства должно стать последовательное внедрение информационных технологий. В последнее время эта тема была одной из самых непростых для отечественных чиновников и бизнеса. Теперь ситуацию планируется изменить с помощью масштабной государственной программы – по сути, речь идёт о создании электронного правительства. Однако для окончательной реализации этих планов необходимо, чтобы наработки были поддержаны конечным потребителем.

Результаты работы

Согласно последним опубликованным данным Минкомсвязи России, доходы от услуг связи за 2011 г. составили 1,425 трлн руб., что на 5,1% больше, чем за 2010 г. В частности, доходы от почтовой связи составили 110 млрд руб. (рост к 2010 г. – 15,7%), доходы от подвижной связи – 629 млрд руб. (рост на 6%), от услуг телерадиовещания – 54,7 млрд руб. (рост на 15,7%), от присоединения и пропуска трафика – 196 млрд руб. (рост

на 5,2%). В свою очередь, доходы от междугородной, внутризоновой и международной телефонной связи сократились на 14,4% и составили 93 млрд руб. Примечательно, что капитальные вложения в отрасль в 2011 г. выросли примерно на треть и составили 259 млрд руб., что на 35,2% больше, чем годом ранее. В частности, было введено в действие 1,147 млн номеров городских АТС, 32,122 млн номеров подвижной радиотелефонной связи. В общей сложности число

абонентов фиксированного широкополосного доступа в Интернет в 2011 г. в России составляло 12,18 человек на 100 человек населения. Больше всего пользователей зафиксировано в Москве (23,39% населения), Карелии (21,62%), Новосибирской области (20,06%), Санкт-Петербурге (19,44%), Тюменской области (18,98%). В текущем году эти показатели также продолжили расти. Так, за I квартал 2012 г. общие доходы от услуг связи составили 368 млрд руб. –

на 9% выше, чем за аналогичный период предыдущего года. Из них, например, от почтовой связи – 27 млрд руб. (рост 7,2%), от подвижной связи – 159 млрд руб. (рост 8,3%). Количество абонентов фиксированного доступа к сети Интернет в I квартале 2012 г. составило 19,4 млн человек. Пока абонентов фиксированного широкополосного доступа в Интернет в России – 18,7 млн, зато мобильным Интернетом пользуется 70 млн человек.

Если посмотреть на данные международных исследований, то по итогам 2011 г. Россия заняла 27-е место в мире в рейтинге электронных госуслуг, улучшив свои позиции на 32 пункта – в прошлом рейтинге она находилась на 59-м месте. В частности, по оценкам исследователей ООН, дела с электронным правительством в России обстоят лучше, чем в Ирландии, Италии, Греции, Литве и Польше. Существенно отстают от России соседи по БРИК, при этом все они потеряли позиции в рейтинге. Так, Бразилия занимает 59-е место, Китай – 78-е место, а Индия – 125-е место. В Восточной Европе Россия является лидером по уровню развития электронного правительства, опережая Венгрию и Чехию. Кроме того, существенно от России отстаёт Украина: в глобальном рейтинге она занимает 68-е место, опустившись за год на 14 позиций. Общий индекс России в рейтинге вырос с 0,5154 до 0,7345. Отдельно по индексу развитости онлайн-сервисов она занимает 37-е место, по уровню развития ИКТ-инфраструктуры – 30-е место, по человеческому капиталу – 44-е место. Как говорится в исследовании, за год значительный рост продемонстрировали все три компонента, из которых складывается итоговая оценка, однако самый высокий рост показал уровень развития ИКТ-инфраструктуры – 0,0913 до 0,6583.

По данным Минкомсвязи России, в ближайшие годы поступательный рост сохранится, и в 2013 г. рынок перешагнёт отметку в 800 млрд руб. (около 28 млрд долл.). Впрочем, с учётом инфляции



Притчей во языцех стала федеральная целевая программа «Электронная Россия» на 2002–2010 гг., которая была направлена на внедрение технологий «электронного правительства».

рост гораздо скромнее: в 2011 г. он подрос всего на 6,6%, говорится в документах МЭР России. В Минэкономразвития России подсчитали, что из 649 млрд руб. больше половины занял сегмент аппаратных средств (51,2%), на долю программных решений пришлось 20,4%, траты на услуги составили 28,4%. В свою очередь, по мнению аналитиков IDC, отечественный рынок ИТ в 2011 г. вырос на 13,3% до 26,5 млрд долл. Большая часть этой суммы – это расходы индивидуальных пользователей. За ними следуют заказчики из транспортных, коммуникационных и энергетических компаний. Значительная доля пришлась на госучреждения, медицинские и образовательные институты. С точки зрения динамики наибольший рост инвестиций в ИТ продемонстрировали банки и ритейлеры. В технологическом плане быстрее всего рос спрос на ИТ-услуги (свыше 20%). С 2011 по 2015 г. расходы будут увеличиваться в среднем на 11,6%, таким образом, в 2015 г. объём рынка составит 41,1 млрд долл. Самые высокие темпы продемонстрируют предприятия розничной торговли (17,4%), далее следуют компании в сфере транспорта, коммуникаций, ЖКХ, энергетики.

При этом по мере снижения инвестиций со стороны крупного бизнеса в структуре доходов поставщиков ИТ всё большую роль будут играть предприятия малого и среднего бизнеса, полагают специалисты IDC. Впрочем, по данным исследования Pierre Audoin Consultants, сектор входит в тройку крупнейших потребителей ИТ в России, поэтому его влияние на общую ситуацию в отрасли велико.

Масштабные планы

Несмотря на очевидную большинству игроков необходимость информатизации, предыдущие шаги государства в этом направлении сложно назвать удач-

ными. Как говорят аналитики, притчей во языцех стала федеральная целевая программа «Электронная Россия» на 2002–2010 гг., которая была направлена на внедрение технологий «электронного правительства». Исполнение программы должно обеспечить «кардинальное ускорение процессов информационного обмена в экономике и обществе в целом, в том числе между гражданами и органами государственной власти, повышение эффективности государственного управления и местного самоуправления». Однако масштабные планы так и не удалось реализовать. По состоянию на конец 2010 г. эффективность исполнения программы оценивалась как низкая: в полной мере электронный документооборот между государственными органами, а также электронные коммуникации между государственными органами и гражданами так и не функционировали. Показательно, что если первоначально планировалось направить на реализацию программы 77 млрд руб. (в ценах 2002 г.), то фактически был израсходован лишь 21 млрд руб.

Исправить прежние ошибки должна новая программа «Информационное общество на 2011–2020 годы», принятая в конце 2010 г. В рамках основной программы были сформированы шесть подпрограмм: качество жизни граждан и условия развития бизнеса; электронное государство и эффективность государственного управления; российский рынок информационных и телекоммуникационных технологий; базовая инфраструктура информационного общества; безопасность в информационном обществе; цифровой контент и культурное наследие. В частности, они предполагают упрощение процедур взаимодействия с государством, перевод госуслуг в электронный вид, стимулирование отечественных разработок в области информационно-коммуникационных технологий, развитие сети технопарков, обеспечение независимости в отрасли ИТ, развитие средств обработки цифрового контента и пр. По планам федеральных властей, на реализацию программы планируется привлечь 88 млрд руб. из федерального бюджета и ежегодно по 50 млрд руб. из региональных. Ещё 200 млрд руб. предполагается вложить за

счёт частных компаний, например, за счёт этих источников планируется финансировать развитие широкополосного доступа в Интернет, сетей связи 3G и 4G и другие телекоммуникационные проекты. В частности, компанию «Яндекс» планируется привлечь к развитию рынка мобильных госуслуг. В целом, проекты, предусмотренные программой, разделены на внутренние и внешние. Первые в основном должны автоматизировать работу чиновников, вторые – обеспечить доступ жителей страны к современным ИТ-сервисам. Ответственными за внутренние проекты являются Минкомсвязи России, Минэкономразвития России, ФСО, ФСБ и Минобрнауки России. Заказчиками внешних проектов является большинство федеральных министерств и ведомств. По словам экспертов, в новой программе есть новые направления работы, например, одно из них – развитие средств поиска информации по раз-

личным видам контента – предполагает создание поисковика, способного искать тексты, изображения, аудио и видео. Его планируется использовать на всех государственных сайтах. В целом на развитие системы информационного технологического обеспечения деятельности основных федеральных ведомств за первые 3 года работы программы планируется потратить 1,3 млрд руб., ещё 700 млн руб. на перевод государственных и муниципальных услуг в электронный вид, на развитие Единого портала государственных и муниципальных услуг пойдёт ещё 450 млн руб., создание национальной платформы облачных вычислений потребует ещё 470 млн руб. и т.д. В числе самых интересных проектов в рамках программы – создание национальной информационно-коммуникационной платформы для распространения цифрового контента – это аналог сервиса Apple iTunes. Правда, будет он государ-

В результате к 2020 г. Россия должна будет войти в первую десятку международного рейтинга по индексу развития информационных технологий, в двадцатку рейтингов по развитию электронного правительства и сетевого общества.



Основные сложности

Одной из основных проблем российского рынка ИТ, по словам экспертов, является недостаток собственных серьёзных исследований. «Сейчас основной вызов для отечественной ИТ-индустрии – создание собственного конкурентоспособного R&D. В условиях очень конкурентного, максимально быстро растущего рынка просто необходимо обеспечить независимость от зарубежных поставщиков решений», – говорит аналитик УК «Финам Менеджмент» Анна Зайцева. По её словам, формирование собственного портфеля конкурентоспособных технологий – одна из основных фундаментальных задач отрасли. При этом в решении этой задачи, несомненно, должно принимать участие и государство, потому что масштабное финансирование инновационных разработок исключительно корпоративный сектор обеспечить не сможет. «Сейчас технологии развиваются и изменяются очень быстро, можно сказать, стремительно. Так же быстро меняется и спектр услуг, с ними связанных. Это и есть основной вызов, который стоит перед компаниями, работающими на рынке ИТ и телекоммуникаций, так как на создание качественных продуктов и услуг уходит немало времени и денег», – согласен региональный директор Veeam Software, Россия и СНГ Василий Ваганов. Например, по его словам, ещё несколько лет назад мало кто говорил об облачных центрах обработки данных и об облачных сервисах как таковых. Сейчас многие операторы и интеграторы предлагают своим заказчикам аутсорсинг облачных инфраструктурных решений. «Есть предложения аутсорсинга приложений и бизнес-процессов в виде готового сервиса для заказчика. И мы видим, что это

ственным или частным, в Минкомсвязи России пока не решили. Кроме того, в «Информационное общество» вошли проекты по национальной программной и облачной платформам, платёжной системе. Согласно программе, в России также должен появиться единый реестр автодорог, туристический атлас страны, электронный образ Красной книги, база данных документов об образовании, федеральный электронный кадастр недвижимости, другие сервисы, доступные через Интернет. В результате к 2020 г. Россия должна будет войти в первую десятку международного рейтинга по индексу развития информационных технологий, в двадцатку рейтингов по развитию электронного правительства и сетевого общества. Для сравнения: в настоящий момент в этих рейтингах Россия находится на уровне 50–70-х мест.

Ещё несколько лет назад мало кто говорил об облачных центрах обработки данных и об облачных сервисах как таковых.

Сейчас многие операторы и интеграторы предлагают своим заказчикам аутсорсинг облачных инфраструктурных решений.

востребовано. Различные облачные сервисы пользуются всё большим спросом, и те, кто начал инвестировать в развитие таких услуг несколько лет назад, сейчас, безусловно, находятся в более выигрышном положении, так как могут быстро предоставить своим заказчикам набор уже готовых и качественных услуг», – говорит эксперт. В связи с этим, по его словам, основная задача любого игрока рынка ИТ и телекоммуникаций заключается в том, чтобы быть немного впереди самого рынка, то есть понимать, в каком направлении движется рынок, как изменится потребитель услуг и что конкретно будет им востребовано через 2–3 года. Это позволит выстроить правильную стратегию развития компании, стратегию проактивного развития инфраструктуры и формирования нужного портфеля продуктов и услуг к нужному времени.

В свою очередь, как заявил на заседании Президиума Правительства РФ в июне 2012 г. Министр связи и массовых коммуникаций РФ Николай Никифоров, государственной информатизации не хватает централизации и контроля за расходами. Согласно тезисам его доклада, опубликованным пресс-службой Правительства РФ, «анализ использования информационно-коммуникационных технологий в деятельности федеральных органов исполнительной власти за период 2008–2010 гг. выявил ряд системных проблем, которые не позволяют осуществлять их эффективное использование». В общей сложности министр выделяет четыре недостатка: это использование дорогостоящих решений с отсутствием единой лицензионной политики, отсутствие единых архитектурных и организационно-технических решений, отсутствие системного подхода к управлению ходом реализации проектов и, наконец, отсутствие достоверной информации о суммарных вложениях в конкретные решения. По мнению министра, необходимо «провести типизацию информационных систем и компонентов ИКТ-инфраструктуры для последующей централизации типовых решений, не связанных с отраслевой спецификой». Кроме того, предлагается «обеспечить координацию планирования и реализации мероприятий по информатизации госор-

ганов, в том числе на основе сведений об информационных системах и компонентах ИКТ-инфраструктуры, размещаемых в специализированной информационной системе Минкомсвязи». Недостатком существующей модели можно считать и отсутствие вертикально-интегрированных информационных систем, а также единой информационной среды государственного управления.

Новые горизонты

В целом, согласно исследованию Pierre Audoin Consultants, расходы на ИТ в России растут быстрее, чем в среднем по миру, и в ближайшие годы этот тренд, видимо, будет сохраняться. Ожидается, что до 2015 г. ИТ-расходы отечественных заказчиков будут увеличиваться в среднем на 11,6%, а наибольшую динамику продемонстрируют транспорт, телеком, ЖКХ и энергетика. В транспортной отрасли траты на ИТ подстёгивает государство, которое активно инвестирует в развитие инфраструктуры, включая модернизацию нескольких аэропортов и железнодорожной сети с помощью системной автоматизации и внедрения специализированных отраслевых решений, например, системы управления транспортом и т.д. Так, в 2012 г. приоритетом для российских поставщиков ИТ будет поиск новых бизнес-ниш на вертикальных рынках, где и так уже сильна конкуренция, и в то же самое время ИТ-провайдеры будут инвестировать в новые возможности на новых рынках. Решения для промышленных предприятий (преимущественно нефтегазового сектора), телеком-компаний и ритейла уже во многом превратились в готовый товар, теперь задача в том, чтобы реализовать новые решения поверх установленных систем, чтобы ускорить сбор и обработку большого количества данных. В целом, по данным экспертов, на рынке ИТ в 2012 г., как и в 2011 г., будет расти значение развивающихся рынков. Хотя в абсолютных цифрах их доля останется по-прежнему не так велика, рынок ИТ развивается именно за счёт этих стран. Согласно данным Forrester, увеличение расходов в догоняющих регионах будет в 2,5 раза больше, чем на зрелых рынках. Ключевыми рынками будут страны, условно называемые BRICTSAM: Брази-



Считается, что основная доля выбросов CO₂ в атмосферу компаниями ИТ-индустрии приходится на дата-центры. При этом потребность в них постоянно увеличивается в связи с развитием облачных технологий.

лия, Россия, Индия, Китай плюс Турция, Южная Африка, Азиатско-Тихоокеанский регион, рынки которых близки по размерам к российскому.

Помимо стимулирования государственного участия в ИТ-секторе, по словам экспертов, российскому рынку стоит нацелиться на некоторые новые направления работы. В частности, России не хватает своей специализации в мировом распределении функций в этой области. Так, одним из таких направлений могло бы стать создание дата-центров. Например, согласно последнему отчёту международных консультантов Cushman & Wakefield и hurleypalmerflatt, всё больше компаний

планируют размещать свои дата-центры в Северной Европе в связи с возросшей озабоченностью об охране окружающей среды. Считается, что основная доля выбросов CO₂ в атмосферу компаниями ИТ-индустрии приходится на дата-центры. При этом потребность в них постоянно увеличивается в связи с развитием облачных технологий. Поэтому страны с холодным климатом позволяют сократить расходы на механическое охлаждение. Например, Facebook и Google объявили о строительстве крупных дата-центров в Швеции и Финляндии соответственно. Россия могла бы составить конкуренцию этим странам, однако, согласно последним рейтингам, за последний год наша страна опустилась с 15-го на 24-е место в списке наименее рискованных стран для строительства и открытия дата-центров. Несмотря на значительные запасы воды, энергоресурсов и их относительно низкую стоимость, на рейтинг оказывают негативное влияние плохие показатели по критерию «лёгкость ведения бизнеса», высокие риски политической нестабильности и уровень инфляции. Первые два места в этом рейтинге занимают США и Великобритания.

Другим направлением работы, по словам экспертов, может стать информатизация расчётов между экономическими субъектами. За последние 5 лет в России наблюдалась тенденция к сокращению потребности населения и хозяйствующих субъектов в наличных деньгах для осуществления расчётов. Их объём снизился с 33,3% в 2005 г. до 25,1% в 2010 г. В прошлом году рассматриваемый показатель изменился на 19,2% до 6,903 трлн руб. на 1 января 2012 г. с 5,792 трлн руб. на 1 января 2011 г. По данным аналитика «Инвесткафе» Екатерины Кондрашовой, объём наличных денег в обращении в России составляет почти 12% ВВП, в то время как в США, например, этот показатель равен 6,6%, в еврозоне – 9,3%, в Бразилии – 4,2%. Впрочем, как отмечает эксперт, у безналичного оборота есть не только преимущества, но и слабые стороны. К плюсам таких операций можно отнести хранение денежных средств на счетах в банке неограниченное время. «Более того, нет необходимости использовать и обслу-



ИТАР - ТАСС

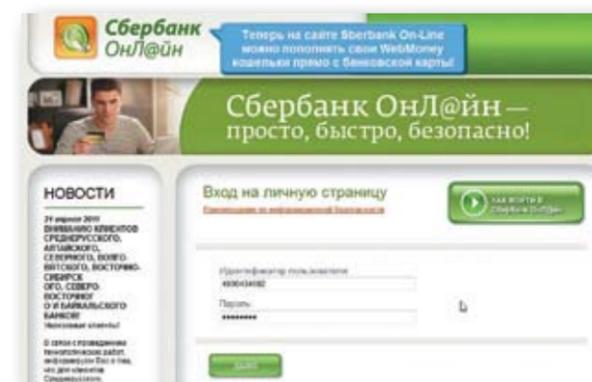
Терминалы оплаты услуг ЖКХ имеют широкое распространение в Москве и области и ряде крупных городов, в то время как по регионам их практически нет, и оплату услуг ЖКХ можно проводить только наличным способом.

живать кассу (например, для предприятий малого и среднего бизнеса), а расходы, связанные с учётом, перевозкой и хранением наличности, практически отсутствуют. Также использование данного механизма позволяет производить сделки с последующими доплатами. Мошенничество в части поддельных документов и денег при безналичных операциях исключено», – говорит эксперт. Впрочем, среди минусов безналичных операций аналитики выделяют затраты на непосредственное взаимодействие с

банком. Также не все системы обладают совершенной надёжностью, поэтому в любой момент у кредитной организации могут возникнуть свои и другие проблемы, которые приводят к невозможности перевода денежных средств с одного счёта на другой. Впрочем, следуя общемировым тенденциям, российские банки сосредоточились на развитии дистанционного банковского обслуживания. Например, Сбербанк для повышения объёма безналичных платежей предлагает услугу «Сбербанк-онлайн», а также оборудует офисы специальными терминалами, в которых можно оплатить все коммунальные услуги, в ВТБ существует подобная услуга под названием «Система Телебанк». Тем не менее существуют барьеры, препятствующие развитию безналичных расчётов в России. Прежде всего это высокие комиссии при осуществлении крупных покупок. Кроме того, надёжность и безопасность электронных платежей в России невысока, что является дополнительным фактором, тормозящим развитие безналичных платежей и стимулирующим рост мошенничества, связанного с банковскими операциями. «Здесь бы я ещё добавила неразвитость банковской инфраструктуры, когда, например, те же терминалы оплаты услуг ЖКХ имеют широкое распространение в Москве и области и ряде крупных городов, в то время как по регионам их практически нет, и оплату услуг ЖКХ можно проводить только наличным способом. Не секрет, что банковской картой за покупку товаров и услуг можно расплатиться не везде: большинство магазинов не торопится переходить на безналичный расчёт», – говорит Екатерина Кондрашова. Впрочем, федеральные власти пытаются стимулировать этот процесс, обещая уже в ближайшем будущем ограничить оборот наличных средств.

Ещё одним направлением работы, по словам председателя совета директоров «Смарт Лоджистик Групп», резидента «Сколково» Владимира Елина, является информатизация инфраструктуры в традиционно отстающих областях, например, таможне. «Во-первых, часть персонала, не способного работать с новыми электронными технологиями,

необходимо сократить. Очевидно определённое облегчение для государственного бюджета и хороший стимулирующий фактор для аттестованных таможенников освоить прогрессивные интернет-технологии», – говорит эксперт. По его словам, всё более массовый характер принимает электронное декларирование через Интернет по технологии ЭД-2 без особой привязки участника внешнеэкономической деятельности к его постоянному местоположению офиса. Для применяемой сегодня технологии ЭД-2 участ-



Сбербанк для повышения объёма безналичных платежей предлагает услугу «Сбербанк-онлайн», а также оборудует офисы специальными терминалами, в которых можно оплатить все коммунальные услуги.

нику ВЭД необходима лишь пара недорогих программных продуктов от компаний «Альта-Софт» и «Крипто», соответственно программы «ГТД ПРО» и «Крипто-ПРО CPS», ноутбук и собственная электронная цифровая подпись, а также свободный выход в Интернет. В настоящий момент «Смарт Лоджистик Групп» модернизирует систему серверного обеспечения, поддерживающую технологию электронного декларирования через открытую сеть Интернет ЭД-2 из расчёта 1 млн транзакций в месяц. Сейчас, согласно статистике основного игрока этой технологии компании «Альта-Софт», на одну декларацию среднего уровня приходится 40–50 транзакций. После тестирования серверная система CBX SLG сможет обеспечивать оформление до 20 тыс. электронных грузовых таможенных деклараций в месяц. Как отмечают участники рынка, чем больше будет возникать таких инициатив со стороны частного бизнеса, тем более будут востребованы государственные инициативы в области ИТ-технологий. Без этого любая государственная программа просто не будет работать. ПР

expert.ru



Деловой. Патриотический

Полная информационная картина дня: мир глазами русского бизнеса

Актуальная аналитика, экспертные оценки, прогнозы. Архив исследовательской и аналитической информации по различным отраслям экономики и сферам предпринимательской деятельности | expert.ru/analysis

Экспертные экскурсии | expert.ru/forum

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

Полный доступ к архиву expert.ru для постоянных подписчиков

Тематические проекты:

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

Следуйте за нами:



Реклама

Иван РОДИОНОВ: «“Сладкого” ИТ-бизнеса сегодня в России нет»

ПРОФЕССОР НИУ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ» И РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ГУМАНИТАРНОГО УНИВЕРСИТЕТА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» ИВАН РОДИОНОВ ДОСТАТОЧНО СДЕРЖАННО ОЦЕНИВАЕТ КАК СЕГОДНЯШНЕЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ТАК И БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ОН ЧЁТКО ОБОЗНАЧАЕТ ЦЕЛИ, К КОТОРЫМ НАМ СЛЕДУЕТ СТРЕМИТЬСЯ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ.

– Дайте, пожалуйста, общую оценку состояния российской ИТ-отрасли.

– Поводов для оптимизма, увы, немного. Нормальные инвесторы публичного рынка российские ИТ-компании не воспринимают, причём уже давно, с начала 1990-х, по одной простой причине: при импорте оборудования практически всегда есть нарушения.

Покупают у «серых» импортёров как добросовестные приобретатели, и формально их к суду привлечь нельзя. Но тем не менее риски большие. Они связаны, например, с тем, что таможня может арестовать склад «до выяснения...» При этом, как правило, оборудование пропадает.

Чтобы нивелировать такие риски, в бюджетах компании должны быть резервы, которых, как правило, нет.

Сначала аудиторы на это смотрели сквозь пальцы, но сейчас, в последние 5–6 лет, ужесточили свою позицию.

Второе обстоятельство. Не секрет, что большинство ИТ-проектов, которые осуществляют российские компании (и государственные, и частные), всегда предусматривает откаты. Это, к сожалению, уже обычная практика.

– К ещё большему сожалению, это беда не только этой отрасли.

– Согласен, но только отчасти. В других отраслях вред от этого как бы

менее чувствителен. В ИТ-отрасли маржа (как в части торговли, так и в части услуг) у нас очень низкая. Вы же из прибыли отдаёте что-то, значит, у вас остаётся меньше, чем у зарубежных компаний, и вы выглядите непривлекательно. А не принимать во внимание эти затраты – на это не пойдёт ни один аналитик, ни один инвест-банкир.

Получается, что если платить все положенные налоги, компания, импортирующая «железо», будет неконкурентоспособна. А значит, её не воспринимают потенциальные инвесторы. Впрочем, похожая ситуация, например, в секторе бытовой техники, оборудования для связи и многого другого...

Маржевость такого вроде бы эффективного бизнеса, если его вести чисто,

– Да. Несколько ИТ-компаний этот вопрос решили, у них международная отчётность нормальная. Но им это стоило больших усилий, причём в тот период, когда рынок рос. Другие об этом не задумывались, потому что им почему-то казалось, что благоприятная ситуация на рынке будет вечно.

После кризиса 2008 года, например, IBS сознательно отказался от дистрибуции техники, фактически выведя это направление из состава группы. Потому что трудно и малоприбыльно.

Что интересно, в России бывали всплески интереса к ИТ-услугам. Но этот интерес не вылился в реальный спрос.

В 1990-е это была больше дань моде. Если ты хочешь иметь дело с зарубежными партнёрами, ты должен

” Нормальные инвесторы публичного рынка российские ИТ-компании не воспринимают, причём уже давно, с начала 1990-х. “

будет на уровне 5–6%. С этой точки зрения лучше положить деньги в тот же Сбербанк, инвестор будет получать больше и не будет рисковать практически ничем.

– Но есть же компании с прозрачным бизнесом?

говорить инвесторам, что у тебя нормальный ERP.

В 2001-м был кризис ИТ, все вообще перестали заниматься этим направлением. А начиная с 2002–2003 годов цены на сырьё стали такими хорошими, что, собственно, главное было –

пользоваться конъюнктурой рынка. Тут уж не до эффективности и ИТ.

А потом пришёл кризис 2008 года. Кого первым делом сокращали? Правильно, ИТ-бюджеты и «айтишников».

Потом, когда всё начинает выправляться, собственник думает: «А как же быть? Может быть, сделать что-то, что позволит работать более надёжно?» Но тут ещё одна проблема. В отрасли большая доля человеческого труда. Значит, много людей. А раз много людей, значит, много проблем. Это внутриотраслевые факторы.

Ещё один фактор – макроэкономический. Он связан с тем, что вся налоговая система в нашей стране построена

на с ориентацией на сырьевой бизнес, на компании с немалой долей прибыли, которым не мешает НДС, которым не мешают отчисления на социальные нужды. К тому же они практически всегда имеют приоритет в возврате НДС. А доля труда у них сравнительно невелика.

В принципе некоторые компании, которые изначально занимались в данном сегменте торговлей, могли бы со временем стать интеграторами, а потом и ИТ-сервис-компаниями. Но этот, достаточно известный в других

отраслях путь не показался им заманчивым: маржа небольшая, проблем много... Бизнес получается удачным, когда есть своего рода симбиоз продавца и покупателя, например, «КРОК» и Сбербанк, «Инвизн» и «Ростелеком». Но и при этом компания, замкнутая на одного, основного, клиента не становится привлекательной для рынка.

Получается, что сейчас в ИТ наиболее интересным вариантом является бизнес, возникающий как бы на стыках двух направлений. Связанный, скажем, с социальными сетями.

– А какие-то магистральные, перспективные технологии сейчас просматриваются?

– Например, то, что сейчас называют облачными решениями. Об этих технологиях сейчас очень много говорят, что, несомненно, справедливо. Технологии очень эффективные, но результат их применения для бизнеса может быть неоднозначным: рынок сожмётся в разы за счёт

” В России бывали всплески интереса к ИТ-услугам. Но этот интерес не вылился в реальный спрос. “



ФОТОСЛУЖБА ИДГ РСПИ

того, что сами услуги станут в несколько раз дешевле. Так же как, например, в случае Skype. Есть рынок услуг междугородной телефонной связи. Сейчас его можно оценить, наверное, в 4 млрд долл. Если вы его переведёте на Skype, то будете получать примерно 500 млн долл.

Да, людям, тем, кто пользуется этой связью, это во благо. Понятно, что звонить они станут больше. Но не в 7 же раз.

То же самое происходит с «облаками». Явная польза – это то, что потребитель получает всё существенно дешевле.

Получается, что такого «сладкого» ИТ-бизнеса сегодня в России нет.

– Но за рубежом-то, наверное, есть?

– Да, там многие проблемы решаются. Но и условия для развития всё-таки отличаются от наших. Именно поэтому многие российские компании ориентированы в первую очередь именно на зарубежные рынки. Здесь речь идёт либо об аутсорсинговом программировании (это у нас получается очень неплохо), либо о создании каких-то интернет-бизнесов, которые потом продаются зарубежным компаниям.

По-видимому, направлением, способным эту проблему решить, мог бы стать путь, которым как раз и занимается рабочая группа Комиссии по телекоммуникациям и информ-

мационным технологиям РСПП. Группу возглавляет заместитель генерального директора ОАО «Связьинвест» Михаил Лещенко. Тема эта связана с развитием широкополосных сетей нового поколения.

Связь сама по себе, тем более связь на новом ИТ-уровне, – отрасль специфическая, в чём-то напоминающая... сельское хозяйство, точнее – огородничество. Посеяли, сняли урожай, а потом нужно снова готовить землю к следующей посевной: перекапывать, удобрения вносить. То есть вкладывать силы и средства.

С начала 1990-х годов российскими телекоммуникационными компаниями были вложены в инфраструктуру десятки миллиардов долларов: «посеяли». Потом сняли «урожай», причём не-

дится. Речь идёт о вложении примерно 50–70 млрд рублей, а все наши телекоммуникационные компании могут себе позволить направить на это 5–7 млрд рублей в год. То есть модернизация может затянуться лет на 10, что лишает сам процесс всякого смысла. Потому что через десятилетия появятся технологии уже другого поколения.

За рубежом также столкнулись с подобными трудностями – и в Европе, и в Америке. В то же время в Австралии, в Новой Зеландии таких проблем нет, потому что там финансирование модернизации отрасли взяло на себя государство. Вообще, решить эту задачу без поддержки государства вряд ли представляется возможным.

– Вы предлагаете и нам пойти таким путём?

” **В отрасли большая доля человеческого труда. Значит, много людей. А раз много людей, значит, много проблем.** “

плохой. Но уже с середины «нулевых» годов возникла потребность готовить почву к новой «посевной», обновлять инфраструктуру в соответствии с последними техническими достижениями, потребностями клиентов. А ситуация сейчас такова, что у компаний явно недостаточно средств.

Экономика находится в предкризисном состоянии, да и значительного роста спроса на услуги не предви-

– Почему бы и нет? Речь ведь не идёт о благотворительности, безвозмездной помощи. Часть средств, меньшую, вкладывает бизнес, остальное даёт государство в виде кредитов. Не очень рискованное, достаточно надёжное вложение средств. Примеров, когда государственные деньги тратятся неизвестно на что, можно привести немало. Здесь другой случай.

К тому же, если появится такой проект, это хороший шанс привлечь к нам западных производителей. Сейчас, в кризисных условиях, они будут очень заинтересованы в этом. Построят новые предприятия, и будем мы их воспринимать как наши. Например, считаем мы «нашим» «Форд» в Ленинградской области. Станет таковым и какой-нибудь завод Cisco.

– Тем более при условии дальнейшей локализации производства...

– В электронике о локализации пока всерьёз говорить не стоит. Но такой проект за 3–4 года мог



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

” **Связь сама по себе, тем более связь на новом ИТ-уровне, – отрасль специфическая, в чём-то напоминающая... сельское хозяйство, точнее – огородничество.** “



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

бы увеличить долю высокотехнологичной продукции в отрасли вдвое. С другой стороны, если появится новая инфраструктура, на её основе можно строить эффективный и высокотехнологичный малый и средний бизнес – более соответствующий модели инновационного роста, чем, например, торговля в ларьках.

Эту идею я вынашиваю и продвигаю уже 4 года, в том числе через РСПП. Пока, правда, без особого успеха, но продолжаю предпринимать попытки.

– Какая-то не очень радостная картина вырисовывается, если говорить о сегодняшнем дне. Больше проблем и трудностей, чем реальных перспектив...

– О проблемах надо как минимум знать, понимать их причины. А перспективы есть. Хотя, если говорить о направлениях, которые очевидны, перспективны и понятны, то их в принципе не так много. Я не буду говорить сейчас о проектах, связанных с Интернетом, с консолидацией аудитории для капитализации через рекламные доходы. Это очевидно, но неинтересно.

Если задуматься, то проблемы, которые сейчас есть в ИТ, замыкаются на одном – распознавании смысла. Если вы умеете распознавать смысл, вам открывается возможность и машинного перевода, преобразование голоса в текст, преобразование текста в голос.

На самом деле есть текстовые системы, которые «машинным» ровным голосом что-то говорят. Предположим, лётчику: «Внимание. Опасность». Без восклицательных знаков, что слышится дико. Есть слово, но нет ощущения опасности. Это совсем не то, что нужно: был бы распознан смысл – компьютер бы орал. В проблему распознавания смысла упираются интересные и потенциально привлекательные решения, не раз, кстати, описанные в научно-фантастической литературе. Например, есть не реализованная пока идея телефонного аппарата, по которому ты говоришь по-английски, а собеседник слышит уже русский перевод, передающий все эмоциональные оттенки. За рубежом и у нас над этим настойчиво работают, но ошеломляющих успехов пока нет.

Если эти работы в мире принесут успех, то для нас просто купить технологии – не выход, в силу особенностей русского языка. То есть остаётся ниша, которую нам можно и нужно занять. И если получится удачно, будет возможность применить методы и для других языков. То есть можно стать вполне конкурентоспособными за рубежом.

Есть очень большой класс работ, связанный с супервысокой компьютерной мощностью. Всё что называли раньше супер или гипер, или хайпер-ЭВМ.

Там есть интересные задачи. Они позволяют рационально использовать

безграничные ресурсы. В принципе к этой же задаче через какое-то время сойдутся облачные вычисления. Если вы получаете возможность задействовать все компьютеры всего мира сразу на решение своей задачи, всё равно придётся делать это наиболее разумно. Для каждого такого случая придётся создавать свою операционную систему. Настройка операционных систем для такого рода неограниченных ресурсов – это интересная проблема. У нас есть специалисты, есть люди, которые этим занимаются на мировом уровне.

Очень любопытная вещь – интеграция медиа: в автомобиле, на яхте, в самолёте или в доме. Наибольшее развитие это получило сейчас в дорогих автомобилях. Там внутренняя медийная система почти интегрирована. Понятно, что это будет и в самолётах. В конечном счёте это придёт и к нам домой. На мой взгляд, очень интересное и перспективное направление с точки зрения выращивания стоимости бизнеса.

Ещё одно – это сети, которые образуются без участия человека, живут своей жизнью.

Вы можете сделать коробочку величиной с зажигалку, которая будет жить на одной стандартной батарейке год и позволит из сотни таких коробочек сделать охранную систему. Вам не надо тянуть никаких проводов. Вы просто при-

крепили коробочки на нужные места, к каждой подключили какой-то датчик (либо движения, либо тепла, либо ещё чего-то). Они сами между собой связались, одна из них стала точкой выхода в сеть. Вы знаете, что с вашим домом происходит.

Есть международный стандарт для такого рода обмена информацией между такими коробочками – ZigBee. Когда эту технологию разработали, казалось, что это охранный сигнал, «умный дом». Оказалось, что применение этих технологий гораздо шире. В чём-то они могут заменить человека.

Например, если вы боитесь большой дом стоимостью более 200 млн долл., вы обязательно должны раз в квартал проводить геодезический мониторинг: не накренился ли, не покосился, не просел ли.

Бригада из пяти человек работает неделю. Вы закрепили эти коробочки в соответствующих местах – информация считывается в режиме реального времени. Экономия существенная, потому что вы больше не платите ежеквартально пяти квалифицированным специалистам достаточно серьёзные деньги.

– **Вы говорите, что интересных направлений не так много. Между**

тем даже те, которые вы назвали, – уже немало.

– Но всё это частности. Это фрагменты общества, в котором мы сейчас ещё не живём, но куда постепенно переходим. Назовите его как хотите: постиндустриальное или просто информационное.

В середине XIX века конкурентоспособность повышалась всегда, когда в любой процесс (производственный, организационный, личный – какой угодно) включалась энергия в более концентрированной форме. Сейчас то же самое будет при подключении информационных технологий. Микропроцессоры стали настолько дешёвыми, что скоро они будут везде, в любых предметах, системах. Везде с ними будет лучше, конкурентнее, чем без них. Информационная нить будет вплетаться в любую ткань.

В принципе областей для развития ИТ безгранично много. Самое, может быть, трудное – придумывать те, на первый взгляд, неочевидные направления, где можно было бы их применить, сделать это в числе первых и суметь на этом заработать.

За счёт чего получается качественный прирост, так же как в случае более концентрированной энергии? За счёт того, что в отличие от энергии информационная технология не в материальном воплощении (там настолько дешёво и легко тиражируется), а в содержательном, контентном воплощении не стоит ничего. Контент не исчезает в процессе потребления, использования. Это открывает совершенно новые возможности. А если добавить сюда такое свойство информации, как возможность мгновенного глобального распространения...

– **Вселили оптимизм, признаю. Сказка, которая вполне может сделаться былью. Вопрос времени.**

– Не такого уж отдалённого, уверяю вас. Надо просто работать. И нужны условия для такой работы. Первое зависит от нас с вами, второе – от государства. Делать сказку былью – увлекательное занятие. Не хотелось бы, чтобы наша страна оказалась на обочине этого процесса.

ПР

СПРАВКА



РОДИОНОВ Иван Иванович, профессор НИУ «Высшая школа экономики» и Российского государственного гуманитарного университета, председатель совета директоров ОАО «Ростелеком».

Родился в 1953 г. в г. Москве. Окончил экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, доктор экономических наук, профессор.

В 1975–1990 гг. был старшим научным сотрудником Международного центра научно-технической информации.

В 1990–1991 гг. – начальник отдела маркетинга Всесоюзного института научно-технической информации.

В 1991–1993 гг. работал начальником отдела анализа экономической целесообразности проектов Ассоциации делового сотрудничества «Научный и технический прогресс».

В 1993–1994 гг. – заместитель начальника инвестиционного департамента Российского банка реконструкции и развития.

В 1994 г. перешёл на должность заместителя начальника управления инвестиций Онэксим-Банка.

В 1996–1997 гг. – директор департамента проектного финансирования КБ «Альфа-Банк».

С 1997 по 2006 г. – занимал должности директора и управляющего директора в «Эй-Ай-Джи – Брансвик Кэпитал Менеджмент».

В 2004–2006 г. –управляющий директор «Эй-Ай-Джи – Интеррос РСФ Эдвайзерс».

С 2006 г. – профессор НИУ «Высшая школа экономики» и Российского государственного гуманитарного университета.

В разные годы избирался членом советов директоров ОАО «Связьинвест», ОАО ИБС, ОАО «Фосагро», ОАО «Энерго-машиностроительный альянс», ОАО «Агрогарт-Финанс», ОАО «Московская городская телефонная сеть», ОАО «Северо-Западный Телеком» и др.

С 2012 г. – председатель совета директоров ОАО «Ростелеком».

ГОВОРИТЕ О ДЕЛАХ, ЗАБЫВАЯ О РАССТОЯНИЯХ!

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

Узнайте больше: 8 800 250 09 90

Предложение для корпоративных клиентов МТС



МТС

на шаг впереди

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

Артём КУДРЯВЦЕВ: «Региональному рынку ШПД необходима особая модель конкуренции»

КОМПАНИЯ «ТРАНСТЕЛЕКОМ» ЭКСПЛУАТИРУЕТ И ОБСЛУЖИВАЕТ ОДНУ ИЗ КРУПНЕЙШИХ В РОССИИ ВОЛОКОННО-ОПТИЧЕСКИХ ЛИНИЙ СВЯЗИ ПРОТЯЖЁННОСТЬЮ БОЛЕЕ 75 ТЫС. КМ. В НАЧАЛЕ ПРОШЛОГО ГОДА ТТК ПРИНЯЛ НОВУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ДО 2015 Г., СОГЛАСНО КОТОРОЙ КЛЮЧЕВЫМ БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЕМ КОМПАНИИ ЯВЛЯЕТСЯ ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА В ИНТЕРНЕТ РОЗНИЧНЫМ КЛИЕНТАМ В РЕГИОНАХ РОССИИ. О ПЕРВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ, НОВЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТАХ И ПОСЛЕДНИХ ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕЗИДЕНТ ТТК АРТЁМ КУДРЯВЦЕВ.

– Что выделяет «ТрансТелеком» на фоне других участников рынка телекоммуникационных услуг? В чём отличительная особенность компании?

– Основное конкурентное преимущество «ТрансТелекома» – наличие качественной магистральной инфраструктуры – современной оптоволоконной сети, которая проложена вдоль железных дорог России. Сеть охватывает территорию, где проживает практически 95% населения нашей страны, и проходит через большинство населённых пунктов, как крупных, так и средних и совсем малых, удалённых от современных средств коммуникации.

Вся сетевая инфраструктура ТТК создавалась по единой технологии и основана на общих технологических решениях, поэтому она обеспечивает оптимальную скорость прохождения сигнала без перекодировок и отклонений. Сегодня это одна из самых современных сетей в России. В её эксплуатации задействовано около 3 тыс. сотрудников нашей компании. Эк-

сплуатационные подразделения ТТК равномерно распределены по всей сети, оснащены самым современным оборудованием и специальным транспортом. Работа эксплуатационных бригад организована таким образом, что при возникновении неисправности даже на удалённых участках сети специалисты ТТК оперативно прибывают на место и устраняют неполадку не более чем за 4 часа. Это очень хороший показатель.

– То есть ваша сеть «привязана» к железнодорожным магистралям?

” Сеть охватывает территорию, где проживает практически 95% населения нашей страны, и проходит через большинство населённых пунктов. “

– Инфраструктура связи всегда имеет привязку к другой, более капиталоемкой инфраструктуре: либо к железным дорогам, либо к автомобильным дорогам, газопроводам, магистральным линиям электропередач и т.д. Это основные пути, вдоль которых,

как правило, прокладывается кабель. Причина простая: инвестиции, необходимые для создания автономной инфраструктуры связи, практически невозможно окупить.

Сеть ТТК проложена вдоль полотна железных дорог по всей территории России, включая самые малые и удалённые населённые пункты, которые являются приоритетными для развития наших услуг широкополосного доступа в Интернет. Изначально сеть вдоль железной дороги была создана для обе-

спечения безопасности движения. В работе железной дороги задействовано очень много различных систем, информационных и технологических, и сеть необходима для того, чтобы их поддерживать. Сегодня большая ёмкость сети даёт возможность использовать её и в

коммерческих целях. На базе магистрали «ТрансТелеком» оказывает услуги связи на внешнем рынке. На сети установлено самое современное оборудование, которое позволяет очень эконом-

но использовать волоконный ресурс. Сегодня доход от услуг, которые ТТК предоставляет железным дорогам России, составляет всего 5–7% от общего дохода компании. В то же время задачи, поставленные ОАО «РЖД», выполняются нами в приоритетном порядке.

” Инфраструктура связи всегда имеет привязку к другой, более капиталоемкой инфраструктуре: либо к железным дорогам, либо к автомобильным дорогам, газопроводам, магистральным линиям электропередач. “

– А насколько актуально для компании развитие кабельного телевидения?

– Платное телевидение очень востребовано абонентами и обязательно должно входить в пакет услуг, предоставляемых телекоммуникационной компанией. ТТК получил лицензию на предоставление услуги телевидения ещё в прошлом году, и все сети, которые мы активно строим с 2011 года, телевидение поддерживают. На федеральном уровне проект кабельного ТВ стартовал в мае. В рамках проекта в Москве организован центр, в котором формируется единый па-

кет программ, а далее по нашей сети сигнал распространяется во все регионы. Предлагаемый нами пакет кабельного телевидения, включающий в себя 60 каналов, формируется из российских и международных тематических каналов, каналов первого мультиплекса и местных телеканалов. На данный момент мы уже подключили к кабельному телевидению более 20 городов, до конца 2012 года подключим ещё около 40 городов.

– Конкуренция в этом сегменте рынка большая?

– Высокая конкуренция характерна в основном для мегаполисов. Это касается и Интернета, и телевидения. В городах с населением от 200 тыс. человек и менее ситуация несколько иная. В них есть достаточно большой спрос на качественную услугу, а предложение ограничено.

– С чем это связано? Необходимы большие вложения?

– Совершенно верно. Создавать инфраструктуру в небольших городах не всегда целесообразно, так как срок окупаемости инвестиций в строительство сети будет слишком велик. И здесь ТТК обладает существенным преимуществом перед конкурентами – имея опорную маги-

– Совершенно верно. Создавать инфраструктуру в небольших городах не всегда целесообразно, так как срок окупаемости инвестиций в строительство сети будет слишком велик. И здесь ТТК обладает существенным преимуществом перед конкурентами – имея опорную маги-



страль, мы можем позволить себе идти в те города, которые расположены в 20–25 км от неё. Наша сеть уже есть на железнодорожных вокзалах, и нам нужно просто построить городскую сеть доступа. Именно синергия с магистральным бизнесом является ключевым элемен-

том Стратегии развития ТТК до 2015 года, принятой в начале прошлого года. Предоставляя услуги ШПД жителям малых городов, мы также способствуем решению важной социальной задачи – сокращению цифрового неравенства на территории нашей страны.

– **А как бы вы охарактеризовали спрос на услуги ШПД в регионах?**

– Потребление Интернета растёт очень быстрыми темпами. Объём потребляемого пользователями трафика каждый год увеличивается в разы. Но при этом даже под Москвой, в 5–10 км от МКАД, высокоскоростной проводной Интернет – большая редкость.

В регионах, где работает ТТК, мы соблюдаем высокий стандарт по скорости: от 10 Мбит/сек. Это позволяет нашим абонентам свободно смотреть видео, скачивать фильмы, иметь максимально быстрый доступ к любому контенту, как российскому, так и зарубежному.

– **Существуют ли факторы, сдерживающие рост, распространение Интернета, кабельного телевидения?**

– В средних и малых городах, которые мы считаем приоритетными для развития, на мой взгляд, нужна особая модель конкуренции.

– **Особая – это какая? И какая модель конкуренции на рынке сейчас?**

– Сейчас телекоммуникационный рынок состоит из трёх основных сегментов: мобильной связи, фиксированного домашнего Интернета и, наконец, магистральной связи, которую используют только крупные компании и операторы. Конечные пользователи эту часть рынка вообще не видят.

Если говорить о мобильном рынке, то он у нас в стране формировался в условиях ограниченного частотного ресурса. Соответственно, на этом рынке работают три крупных мобильных оператора и два менее крупных. Рынок доступа в Интернет в фиксированном сегменте таких ограничений не имел. Там работают все, кто захочет. В результате большинство провайдеров сегодня сосредоточено в больших городах, в районах многоэтажной застройки, где плотность населения выше и инвестиции окупаются быстрее.

В небольших городах ситуация сложнее. Туда телекоммуникационные компании заходят очень неохотно. И дело не только в том, что инвестиции будут долго окупаться, но и в том, что они никак не защищены.

Сегодня ты пришёл туда и вложил средства, а завтра туда же пришёл твой конкурент и «перетянул» на себя часть потенциальных абонентов, на которых изначально ты рассчитывал. Полагаю, что на территориях, где плотность населения ниже определённого уровня, нужно вводить другую модель.

Речь идёт о выдаче лицензии на определённую территорию с обязательством застроить, охватить телекоммуникационными услугами все расположенные на ней города. Тогда при застройке менее привлекательных территорий у инвесторов появилась бы уверенность, что никто не придёт и не отберёт самую прибыльную часть – многоэтажную застройку, а инвестиции будут защищены. Доходами от многоэтажной застройки могут быть компенсированы недостаточные доходы с территорий, где плотность населения ниже. Именно таким образом сейчас защищены инвестиции мобильных операторов. Новому игроку просто неоткуда взяться – для него нет частотного ресурса.

Если бы подобная система существовала на рынке ШПД, мы, понимая всю экономику проекта, могли бы взять целый регион и полностью его застроить, включая даже малые города. При этом, что очень важно, цена, по которой мы будем предлагать нашу услугу абоненту, будет ниже, чем та, которая устанавливается в таких же малых городах в условиях конкуренции.

– **Это должно, наверное, решаться на уровне постановления правительства?**

– Да, вероятно.

– **Сейчас вы вкладываете большие средства в развитие сетей. В то же время потребителей всё больше привлекает беспроводной Интернет. Нет ли ощущения приближающейся угрозы?**

– Говорить о конкуренции технологий проводного и беспроводного ШПД не совсем корректно. Это принципиально разные услуги. В настоящий момент скорость беспроводного Интернета значительно уступает скорости фиксированного. Каким образом изменится ситуация с внедрением 4G, непонятно. Пока никакой тенденции отказа от про-

водной сети в местах, где уже запущена сеть беспроводного интернета 4G с большими скоростями, не наблюдается. Здесь также немаловажен вопрос цены. Сеть 4G ничего не добавит к голосовой услуге операторов мобильной связи, которая приносит 80% выручки. При этом

– **Каковы основные направления развития «ТрансТелекома» на ближайшую перспективу?**

– В начале прошлого года мы приняли новую Стратегию развития до 2015 года. Её основная задача – увеличить капитализацию компании до 75 млрд

„ Сейчас телекоммуникационный рынок состоит из трёх основных сегментов: мобильной связи, фиксированного домашнего Интернета и магистральной связи. “

она потребует больших инвестиций, в том числе для развития проводной инфраструктуры между станциями (опорных сетей в городах и магистральных сетей). Сети 3G и 2G не требовали таких мощных каналов. Соответственно, операторам придётся повышать мощность своей магистрали и вообще поднимать объёмы трафика, который сеть пропускает, на новый уровень. Это большая инвестиционная задача.

рублей за счёт укрепления текущих позиций на рынке магистрального Интернета и интенсивного роста на региональном рынке для конечных пользователей. С начала 2011 года мы уже увеличили абонентскую базу более чем в 7 раз и подключили к Интернету более 800 тыс. пользователей в 100 городах России. До 2015 года мы планируем подключить 2,3 млн абонентов и занять 15% регионального рынка. **ПР**



„ Высокая конкуренция характерна в основном для мегаполисов. Это касается и Интернета, и телевидения. В городах с населением от 200 тыс. человек и менее ситуация несколько иная. “

СПРАВКА



КУДРЯВЦЕВ Артём Владимирович,
президент ТТК.
Родился в 1971 г. Окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, механико-математический факультет. С 1993 по 2000 г. занимал различные руководящие должности в ОАО «Промрадтехбанк». В 2000–2008 гг. являлся финансовым директором, а затем первым заместителем по финансам и развитию бизнеса ОАО «Система Масс-медиа» (АФК «Система»).

С 2008 по 2009 г. занимал должность генерального директора ООО «Цифровое телерадиовещание» (АФК «Система»). В 2009–2010 гг. – первый заместитель генерального директора по корпоративному управлению ФГУП «Российская телерадиовещательная сеть». В августе 2010 г. назначен президентом ТТК. Вице-президент Ассоциации кабельного телевидения России (АКТР). Обладает сертификатом ведущей профессиональной ассоциации по управлению проектами PMI BOK (Project Management Institute Body of Knowledge). В 2011 г. А.В. Кудрявцев вошёл в десятку лучших высших руководителей отрасли связи в рейтинге Ассоциации менеджеров России и газеты «Коммерсантъ». Женат, воспитывает двух дочерей. Хобби – история.

Сергей МАЦОЦКИЙ: «В ближайшие годы произойдут колоссальные изменения»

СЕГОДНЯ РАЗВИТИЕ ИТ-РЫНКА И В МИРЕ, И В РОССИИ СВЯЗАНО С БЫСТРЫМ РАСПРОСТРАНЕНИЕМ РЕВОЛЮЦИОННО НОВЫХ ПОДХОДОВ К ПОСТРОЕНИЮ ИТ-СИСТЕМ, ТАКИХ КАК ВИРТУАЛИЗАЦИЯ, ОБЛАЧНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ, МОБИЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ДОСТУПА К ДАННЫМ И КОНЦЕПЦИЯ «БОЛЬШИХ ДАННЫХ». О ТОМ, КАКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮТ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЭТИХ ПОДХОДОВ В РОССИИ, О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ IBS, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ IBS GROUP СЕРГЕЙ МАЦОЦКИЙ.

– Какие тенденции дальнейшего развития отрасли проявляются, на ваш взгляд, особенно очевидно?

– Мы сейчас являемся свидетелями гигантского технологического перелома. Я думаю, в ближайшие 5–10 лет произойдут колоссальные изменения. Это касается не только информационных технологий, но и целого ряда других областей: биотехнологий, всего, что связано с робототехникой, нанотехнологиями.

Мне кажется, это ситуация, которая, вообще говоря, пока недооценена подавляющим большинством людей, бизнес-сообществом.

Скажем, в ИТ-сфере то, что касается облачных технологий, Big Data («больших данных»), мобильных устройств, пока воспринимается многими просто как очередные «айтишные» игрушки. На самом деле, всё очень серьёзно, и эти вещи станут неотъемлемой частью нашей жизни и принципиально изменят жизнь. Причём очень скоро.

Сейчас на наших глазах происходит технологическая революция, вызывающая колоссальные изменения во всех областях нашей жизни. Ну, например, думаю, что уже лет через 5 ни телевидения, ни радио в привычном виде уже не будет.

– А что же будет?

– То, что сегодня является телевизором, в будущем будет лишь одним из экранов, которыми мы будем пользоваться для доступа к разной информации. Нас будет окружать множество всевозможных мониторов. Это будет смартфон (по функции это будет уже не смартфон, а также один из видов монитора). Или у вас будет iPad, а дома будет огромная сенсорная панель. И на каждом из этих экранов вы сможете делать всё что угодно: получить доступ

Но это ещё не все. Когда все телевизоры станут просто мониторами, к которым есть точка доступа, телевидения в нынешнем понимании просто не будет – с последовательной программой, с рекламными паузами. У каждого будет свой индивидуальный телеканал, формирующийся автоматически в соответствии с его вкусами. А это значит, поменяются и рекламная модель, и модель потребления контента.

Я думаю, в очень большом количестве других отраслей тоже произойдут

” Мы являемся свидетелями гигантского технологического перелома. Я думаю, в ближайшие 5–10 лет произойдут колоссальные изменения. “

к любым своим документам, общаться, смотреть телевизионные передачи, заходить в Facebook, писать письма... Причём при желании сможете всё это делать одновременно.

– Всего через 5 лет?

– А что вас смущает? Сколько лет назад выпустили iPad? Это было в апреле 2010-го, всего 2 года назад, многие ли об этом сейчас вспомнят? Сейчас он уже совершенно привычная вещь.

сегодня являемся полноценным субъектом международного рынка. Может быть, этот фактор недооценивается многими членами нашего ИТ-сообщества, но очевидно, что трудно быть конкурентоспособным внутри страны, не будучи конкурентоспособным снаружи.

Отрасль, в которой мы работаем, характеризуется огромной скоростью перетекания технологий, капитала, продуктов, людей, знаний. Если у тебя нет твёрдых позиций в международной цепочке добавленной ценности, то и в локальной тоже не будет.

– То есть границы национальных ИТ-отраслей как бы размываются?

– Границ, по сути, уже нет. Есть глобальный ИТ-рынок. Есть позиции в этом глобальном ИТ-рынке, которые занимают разные субъекты.

Например, индийцы заняли позицию разработчиков-аутсорсеров. Израиль позиционируется в качестве R&D-центра. Американцы – производители основного конечного продукта – софта. Китай – своего рода фабрика по производству «железа»...

– А нам-то что осталось?

– Вот это хороший вопрос! Мне кажется, нам всем нужно об этом как следует подумать.

Я вижу, что существуют области, где у нас есть шанс. Это прежде всего разработка алгоритмов и программного обеспечения для обработки неструктурированной информации, видео, голоса, текстов, изображений, моделирование каких-то сложных системных процессов и т.д. Такие разработки требуют глубоких знаний в области алгоритмов, математического моделирования, а у нас есть для этого отличный фундамент в виде математической школы и системы технического образования, которые у нас, возможно, лучшие в мире.

Может быть, не обязательно и не везде мы сможем сделать конечный продукт, но как минимум в качестве направления аутсорсинга таких наукоёмких разработок мы можем себя зарекомендовать. Хотя и примеры успешных продуктовых компаний у нас есть – те же самые «Лаборатория Касперского», АBBYY и др.

Ещё одно направление, про которое нужно упомянуть, – это зона, связанная



ФОТО: СЛУЖБА ИД ГСПП

” Сколько лет назад выпустили iPad? Это было в апреле 2010-го, всего 2 года назад, многие ли об этом сейчас вспомнят? “

с инжинирингом, с «цифровым производством», проектированием.

В этой области в мире сегодня очевиден колоссальный дефицит квалифицированных трудовых ресурсов. Поэтому это тоже зона, где Россия могла бы сыграть определённую роль, потому что российская инженерная школа очень сильна. И, что важно, в отличие от многих других стран у нас эта школа, наша система профессионального технического образования пока ещё сохранились.

– Несмотря на то, что наше образование сейчас не ругают только ленивые?

– Отчасти справедливо ругают. Но, на мой взгляд, наше техническое образование ещё довольно успешно выполняет свои задачи.

Поэтому, если мы не упустим возникающие возможности в ближайшие не-

сколько лет, я думаю, у нас ещё есть хороший шанс занять прочную позицию в этой области. Мы могли бы попытаться стать своего рода дизайн-центром для многих международных компаний.

Ну а если мы как отрасль сумеем найти своё место в системе международного разделения труда, то внутри страны тем более будем конкурентоспособными. Здесь у нас ещё добавляется, условно говоря, наше изначальное конкурентное преимущество – понимание языка, деловых традиций, заказчиков, специфики.

А вот если мы не сумеем застолбить себе место, то, думаю, наш отечественный ИТ-рынок будет понемножку сжиматься. Кончится эта история через несколько лет тем, что здесь главными поставщиками станут международные компании.

– Не трагедия, конечно, но обидно.

– Не трагедия, но отрасль как самостоятельная субстанция просто исчезнет. Мы будем только потреблять, как мы потребляем самолёты, автомобили, бытовую технику.

– Как все эти тенденции развития, возможности, вызовы отражаются на деятельности IBS?

– Я бы сказал, что нам все эти возможности и опасности, может быть, видны и понятны даже лучше, чем другим. Потому что у IBS в отличие от большинства российских ИТ-компаний два больших на-

ворим о необходимости создания новых высокопроизводительных рабочих мест. А в каких отраслях их можно создать?

И я уверен, что наша отрасль – одна из тех, где можно несколько миллионов таких рабочих мест создать. Я, например, сомневаюсь, что можно сделать миллион новых рабочих мест в автомобилестроении.

Поэтому мы, собственно, пытаемся угадать перспективные направления, осваивать те технологии, которые сегодня в мире развиваются. Самое главное,

важно понимать, что ИТ – это, если можно так выразиться, «вторая производная» от конкуренции. То есть первая производная – это модернизация производства, внедрение современных производственных технологий и бизнес-процессов с целью повышения конкурентоспособности. А вторая производная – это ИТ-решения, которые работу этих новых производств и новых бизнес-процессов будут обеспечивать. Поскольку с модернизацией в реальном производстве у нас дела обстоят не луч-



правления роста – с одной стороны, IBS – российский интегратор, с другой стороны, есть наше подразделение, работающее на зарубежных рынках под брендом Luxoft и получающее заказы от крупнейших западных корпораций. Поэтому мы видим и вызовы, существующие на мировом рынке, и тенденции российского рынка. Конечно, мы пытаемся в условиях технологического перелома угадать, просчитать возможное развитие событий.

Мы развиваемся сегодня как динамичная международная компания, которая стремится в международном разделении труда стать значимым звеном, заметным мировым игроком. Но при этом нам хочется оставаться востребованными и в России, хочется видеть развитие нашего внутреннего ИТ-рынка. Честно говоря, просто даже из чисто эмоциональных побуждений. Очень не хотелось бы (хотя, в общем, страшного в этом ничего нет), чтобы считалось, что в России ИТ-отрасль – это IBM, Microsoft, Google...

– Чтобы не было «за державу обидно»?

– И это тоже. Но и из чисто практических соображений. Мы всё время го-

” Если у тебя нет твёрдых позиций в международной цепочке добавленной ценности, то и в локальной тоже не будет. “

пытаемся это всё применить или адаптировать к реалиям нашей экономики.

– А вот это, наверное, очень нелегко сделать...

– Да, трудно. Главный негативный фактор в сегодняшней ситуации – это очень низкий уровень конкуренции в большинстве отраслей нашей экономики. У нас нет культуры жёсткой конкурентной борьбы и умения пользоваться инструментами ИТ в этой борьбе.

Допустим, McKinsey несколько лет назад делала исследование по производительности труда в банковской сфере. На первый взгляд, наши банки ничем не отличаются от зарубежных. Но оказалось, что количество проводимых финансовых операций на одного работника у нас примерно в 3–4 раза ниже, чем в западных странах. И это одна из самых продвинутых в плане информатизации отраслей!

шим образом, то и востребованность ИТ-решений не очень велика. Всё это усугублено кризисом – в 2008 году расходы на развитие и на ИТ были урезаны в первую очередь. ИТ-расходы до сих пор не вышли на докризисный уровень. В среднем наши затраты на ИТ почти в 4 раза ниже (в удельном отношении к валовому продукту), чем в Соединённых Штатах, и втрое ниже, чем в Европе.

– Означает ли это, что у российского рынка большой потенциал роста? И какие области будут наиболее перспективны с точки зрения IBS?

– Наверное, если не реализуется какой-то катастрофический сценарий, то российский ИТ-рынок будет в среднем действительно расти быстрее, чем развитые западные рынки. Мы понимаем, что здесь есть несколько направлений, которые сейчас чрезвычайно для нас важны.

Во-первых, есть область, на которой мы много лет специализируемся и являемся признанными лидерами и по количеству специалистов, и по объёму бизнеса, и по отраслевой экспертизе – это всё, что касается внедрения информационных систем для управления бизнесом. Решения класса ERP, CRM, SCM, PDM/PLM, BPM, бизнес-аналитика и всё прочее, что называется корпоративными бизнес-приложениями. В этой области мы сотрудничаем практически со всеми крупнейшими поставщиками, это SAP, Oracle, Microsoft, 1C, IBM и мн.др. Примерно две трети сотрудников в нашем интеграторском бизнесе так или иначе заняты внедрением бизнес-приложений. Тут я отмечу, что в то время как газовые, нефтяные и металлургические компании сейчас относительно хорошо обеспечены современными решениями, то, например, машиностроение находится только в начале пути, и сейчас спрос со стороны предприятий машиностроения и ВПК на системы управления очень динамично растёт. Мне кажется, это хороший знак.

Вторая большая область приложения наших знаний – это построение сложных решений в области ИТ-инфраструктуры: центры обработки данных, высокопроизводительные вычислительные комплексы, коммуникации и сети. Технологии в этой области очень быстро меняются, и наша задача – предлагать заказчикам современные и практичные, перспективные решения. Допустим, сейчас огромное поле для внедрения технологий виртуализации и облачных решений. Для крупных компаний построение собственного «облака» и централизация в нём всех данных компании даёт возможность, во-первых, сэкономить на покупке и поддержке «железа», а во-вторых, лучше контролировать, как и где «живёт» бизнес-информация, то есть навести порядок в своих информационных базах. Мы сами проделали такую работу у себя в прошлом году, избавились от всех старых серверов и перенесли все наши информационные системы в собственное «частное облако», это был полезный и позитивный опыт.

С точки зрения новейших тенденций нас очень интересует всё то, что касается Big Data, аналитики «больших данных». Если честно, у меня от этих новых возмож-

ностей просто дух захватывает! Многие вещи, которые можно реализовать, – на грани фантастики. Это во многом напоминает тот «искусственный интеллект», который обещали нам фантасты в 1980–1990-х годах. Многие в этой области пока реализуется в качестве эксперимента, и очень немногих компаний, которые знают, какие у Big Data конкретные приложения в их отрасли. Понятно, что огромные перспективы у этих решений в области здравоохранения (можно предсказывать развитие эпидемий или, наоборот, прово-

дителями. Здесь приходится решать очень сложную задачу – не просто научиться математически обрабатывать огромные объёмы данных в режиме реального времени, а научиться извлекать из них какой-то «бизнес-смысл». Это большое поле для работы на стыке новейших технологий и бизнес-специфики. Года полтора назад McKinsey сделала исследование, и оказалось, что в Америке, например, к 2015 году бизнесу потребуются 450 тыс. так называемых data analyst – аналитиков данных. Это новая специальность, спрос на кото-

” В среднем наши затраты на ИТ почти в 4 раза ниже, чем в Соединённых Штатах, и втрое ниже, чем в Европе. “

рую обусловлен как раз распространением технологий Big Data. И, кстати, в США взять такое количество подготовленных аналитиков неоткуда, этих людей или эти услуги им придется экспортировать. Мне кажется, это ещё одна грандиозная возможность для России и российского ИТ-рынка, которую мы должны постараться использовать в полной мере. ПР

СПРАВКА



МАЗОЦКИЙ Сергей Савельевич, вице-президент IBS Group, председатель правления компании IBS.

Родился в 1962 г. в г. Москве. Окончил Московский институт нефтехимической и газовой промышленности им. Губкина, курс «автоматика и вычислительная техника», специальность «прикладная математика». 1992–1997 гг. – исполнительный директор компании IBS. 1997–2011 гг. – генеральный директор компании IBS. С 2007 г. по настоящее время – председатель правления компании.

Отвечает за системную интеграцию в группе компаний. Обеспечивает стратегическое и оперативное руководство бизнесом. Осуществляет централизованное управление масштабными информационными проектами. В качестве первого вице-президента участвует в разработке стратегии и тактики развития Группы компаний.

Неоднократно входил в десятку самых влиятельных персон компьютерного рынка (исследования и рейтинги DATOR Top100 и МКК).

По данным рейтинга Ассоциации российских менеджеров, входит в топ-1000 самых профессиональных менеджеров России. Лучший руководитель компании в сфере информационных технологий (рейтинг 2007 г.).



Сергей МЫТЕНКОВ,
Управляющий директор
Управления
информационных
и коммуникационных
технологий РСПП

Всегда актуальное направление

БУРНОЕ РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ БИЗНЕСУ ВСЁ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ПРЕЖДЕ ВСЕГО В ОРГАНИЗАЦИИ ДИАЛОГА ПО ШИРОЧАЙШЕМУ СПЕКТРУ ВОПРОСОВ, НАЛАЖИВАНИИ КОНТАКТОВ – С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ СТРУКТУРАМИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СООБЩЕСТВАМИ ДРУГИХ РЕГИОНОВ, ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ. ИГНОРИРОВАТЬ ЭТИ ВОЗМОЖНОСТИ НЕЛЬЗЯ. ИНАЧЕ ЕСТЬ РИСК ПОПРОСТУ ОТСТАТЬ ОТ ВРЕМЕНИ. СУДЯ ПО ВСЕМУ, РОССИЙСКОМУ СОЮЗУ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЭТО НЕ ГРОЗИТ.

В Российском союзе промышленников и предпринимателей уже несколько лет существует направление по информационным технологиям, которое мы активно развиваем с помощью дочерней компании «РСПП-Телеком» и наших основных партнёров, друзей – различных крупных ИТ-компаний. Таких как ЗАО «Компания ТрансТелеКом», ОАО «Мобильные телесистемы», ИВС (Информационные Бизнес-Системы) и др. Одним из основных векторов этой деятельности является использование современных систем и технологий.

В настоящее время в РСПП активно внедряется система электронного документооборота, работают другие информационные системы: членская база РСПП, различные регистры, реестры, которые ведутся и через сайт Союза, и через единую информационную базу данных.

Традиционная телефония уступила место IP-телефонии, что позволило отказаться от факсимильных аппаратов. Сейчас вся информация проходит в электронном виде через соответствующие серверы и системы.

Уже привычными стали интернет-трансляции наиболее значимых мероприятий РСПП: конференций, входящих в программу Недели российского бизнеса, заседаний Правления Союза.

Совсем недавно, в июне, была организована трансляция второго Форума Российско-Казахско-Белорусского бизнес-диалога с участием лидеров бизнеса и премьер-министров трёх стран на мобильные гаджеты, такие как iPhone и iPad.

Новая ИТ-система, которая была задействована на этом мероприятии,



Уже привычными стали интернет-трансляции наиболее значимых мероприятий РСПП.

была презентована Председателю Правительства РФ Дмитрию Медведеву и заместителю Председателя Правительства РФ Аркадию Дворковичу и получила высокую оценку.

Для нашего Управления это был первый опыт масштабного использования подобного рода систем. Естественно, мы не располагаем такими бюджетами, как крупные ИТ-компании, но можем гордиться тем, что такая нетривиальная задача была решена максимально эффективно и в сжатые сроки, особенно если учесть, что наше базовое оборудование находится в Москве, а мероприятие проходило в Санкт-Петербурге.

Естественно, после успешной реализации пилотного проекта мы планируем использовать эту систему на постоянной основе и транслировать наши крупнейшие мероприятия на мобильные устройства. Технология отлажена и понятна.

Но всё-таки основное внимание мы уделяем работе внутри бизнес-сообщества. Очень важное направление – помощь во внедрении информационных технологий региональным отделениям РСПП, у которых при наличии желания развивать это направление подчас не хватает ни возможностей, ни опыта.

Что называется, по первому требованию мы готовы дать необходимые

консультации по продвижению этих структур в сети Интернет, по созданию соответствующих информационных разделов на сайте РСПП (сегодня у каждого отделения есть локальный доступ) или разработке собственного сайта.

В настоящий момент мы активно работаем с региональными отделениями по вопросам ведения их собственных интернет-ресурсов. Я считаю, это очень важное направление. Здесь у нас есть полная поддержка Президента РСПП Александра Николаевича Шохина. Он считает, что работа невозможна без внедрения современных информационных технологий.

На сегодняшний день большинство сайтов региональных отделений на уровне второго уровня ведём мы, но на местах становится всё больше желающих осуществлять эту работу самостоятельно, что, конечно, можно только приветствовать.

Есть, конечно, региональные отделения, у которых давно работают свои сайты. Тем не менее нами разработан современный внутренний стандарт организации – минимальные критерии для реализации такого проекта. Теперь мы начали следующий этап – активно «транслируем» информацию в региональные отделения.

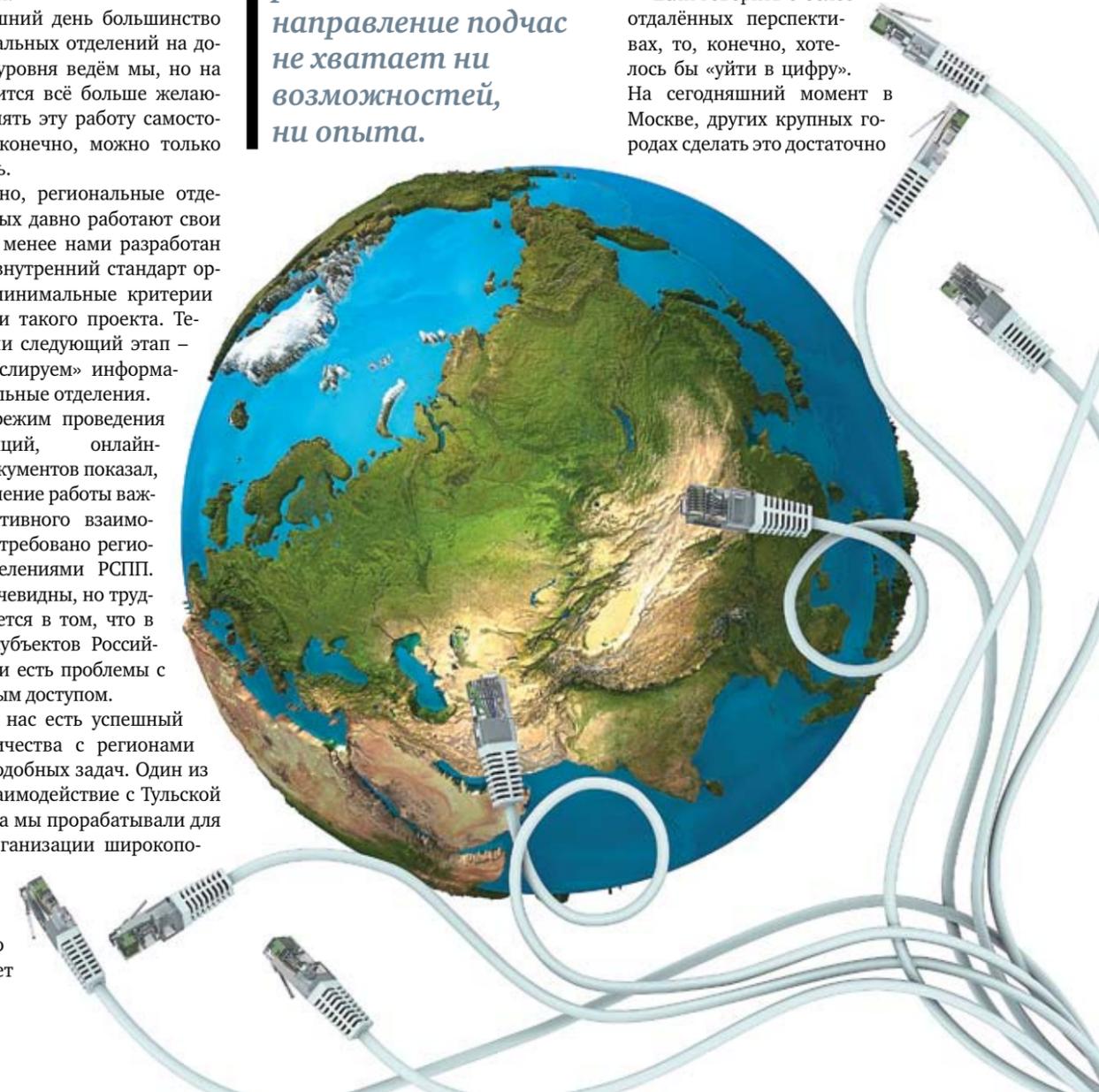
Пилотный режим проведения видеоконференций, онлайн-обсуждений документов показал, что это направление работы важно для эффективного взаимодействия и востребовано региональными отделениями РСПП. Перспективы очевидны, но трудность заключается в том, что в большинстве субъектов Российской Федерации есть проблемы с широкополосным доступом.

При этом у нас есть успешный опыт сотрудничества с регионами по решению подобных задач. Один из примеров – взаимодействие с Тульской областью, когда мы прорабатывали для них проект организации широкополосного доступа в отдельных районах. Думаю, что этот опыт будет

Очень важное направление – помощь во внедрении информационных технологий региональным отделениям РСПП, у которых при наличии желания развивать это направление подчас не хватает ни возможностей, ни опыта.

интересен и другим регионам с недостаточно развитой телекоммуникационной инфраструктурой. Членами РСПП являются многие успешные телекоммуникационные компании, что стало дополнительным «бонусом» для регионов, хотя здесь тоже не всё так просто: учитывая сегодняшние реалии, многие проекты в этой сфере могут окупиться нескоро и не очень выгодно компаниям. Тем не менее мы ищем пути решения. Сейчас в проработке находятся несколько вариантов развития как беспроводного, так и проводного широкополосного доступа в регионах.

Если говорить о более отдалённых перспективах, то, конечно, хотелось бы «уйти в цифру». На сегодняшний момент в Москве, других крупных городах сделать это достаточно





ФОТОСЛУЖБА МИД РСФСР

Мы собираем вопросы у интернет-сообщества, а Александр Николаевич на них отвечает.

Получается прямой диалог бизнеса и общества.

просто. Что касается регионов, то здесь трудность опять же в отсутствии широкополосного доступа. Это серьёзный тормоз на пути внедрения современных технологий.

Также мы считаем возможным уже в ближайшем будущем создать своего рода «виртуальный РСПП», чтобы помочь членам Союза взаимодействовать в режиме реального времени, включая электронные торговые площадки. У региональных компаний, организаций должна быть технологическая возможность общаться со своими коллегами в

других регионах, находить партнёров для наиболее выгодных сделок.

Нам хотелось бы также проработать и сделать несколько интересных предложений для пользователей iPad, iPhone и всевозможных гаджетов. Возможно, у нас получится некий «summary РСПП» – мы бы хотели обеспечить доступ к наиболее востребованным результатам работы Союза с помощью таких новых технических решений.

Главное при внедрении инновационных принципов работы – не останавливаться на достигнутом. Внедрение

IP-телефонии – только промежуточный этап. Следующий шаг – переход к формату видеоконференций. Сегодня просто телефонный разговор уже недостаточен для эффективного диалога. Особенно когда уже имеется возможность привязать существующие системы к телефонии, чтобы пользователи друг друга не только слышали, но и видели. У нас сейчас в проработке находятся две тестовые системы, но с выбором вендора мы пока не определились.

Наконец, ещё одно перспективное направление – активизация работы с социальными сетями. «Твиттер», блоги – это сегодня уже не дань моде, а очень эффективный способ общения. И блог Президента РСПП Александра Николаевича Шохина – лучшее тому подтверждение. Мы собираем вопросы у интернет-сообщества, а Александр Николаевич на них отвечает. Получается прямой диалог бизнеса и общества.

Отдельный вопрос – взаимодействие по ИТ-тематике с госорганами. Например, сейчас готовится к подписанию договор с Министерством иностранных дел РФ, согласно которому нам предстоит выступить в не совсем привычной роли – в качестве подрядчика по подготовке интернет-платформы освещения мероприятий на период председательства России в Совете государств Балтийского моря.

Мы будем организовывать Интернет и информационную поддержку данного мероприятия в течение года. За этот период мы должны будем наполнить интернет-пространство интересной и полезной информацией о России, о странах-членах Совета, причём как на русском, так и на английском языке. Решение задачи требует запуска интернет-ресурса и активного освещения деятельности России по этому направлению в социальных сетях – нельзя оставаться в стороне от наиболее эффективных форм коммуникации. Первые эскизы и предложения по проекту уже представлены в МИД России.

Понятно, что тема развития коммуникаций будет актуальной всегда. Нам уже удалось многого добиться, тем масштабнее задачи при переходе РСПП на следующий технологический уровень. ПР



**МАСТЕР
БАНК**

**КРЕДИТОВАНИЕ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**



Растите с нами!



(495) 544-544-8
www.masterbank.ru

8-800-700-70-57

единая бесплатная линия для звонков по России

Арман ГУКАСЯН: «Главное – возможность реализовать себя»

VIZERRA – ЭТО ИННОВАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ, РАЗРАБОТАВШАЯ АВТОРСКУЮ ТЕХНОЛОГИЮ ПОСТРОЕНИЯ 3D-МИРОВ, КОТОРАЯ ДАЁТ УНИКАЛЬНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ СОЗДАВАТЬ КАК ВИРТУАЛЬНЫЕ КОПИИ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ РАЗНОЙ СЛОЖНОСТИ, ТАК И ВИЗУАЛЬНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ ЗАДУМАННЫХ ПРОЕКТОВ ЛЮБОГО МАСШТАБА. БУДУЧИ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИЕЙ, ОНА УЖЕ УСПЕЛА ВОЙТИ В TOP-70 БЫСТРО РАЗВИВАЮЩИХСЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ МИРА, СОСТАВЛЕННЫЙ ПО ИТОГАМ КОНФЕРЕНЦИИ DEMO-2010 В СИЛИКОНОВОЙ ДОЛИНЕ (США), И СТАТЬ ПРИЗЁРОМ КОНКУРСА «БИЗНЕС-ПРОЕКТ 2010», ПРОВЕДЁННОГО GOOGLE И FORBES В РОССИИ. СЕГОДНЯ ИСТОРИЯ VIZERRA – ЭТО СВОЕГО РОДА ИСТОРИЯ УСПЕХА. О ТОМ, ПОЧЕМУ ТАКИЕ ИСТОРИИ ПОКА ЕЩЁ РЕДКИ В РОССИИ, РАЗМЫШЛЯЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ АРМАН ГУКАСЯН.

– Как формировалась команда специалистов, задействованных в проекте VIZERRA? Какими личными, профессиональными качествами должны обладать люди, работающие у вас?

– Как бы это банально ни звучало, в инновационном бизнесе ничего нельзя построить, если не будет хорошей команды. И самое главное – люди, которые в ней работают, должны искренне верить в успех, в актуальность и перспективность того, чем компания занимается.

Вообще, новое в бизнесе – это всегда риск. В России – большой риск. Причём какого-то положительного результата, успеха можно добиться только через 3 года, 5 лет. Если учитывать, что мы, россияне, в последнее время в большинстве своём привыкли жить сегодняшним днём, ничего не планировать на длительную перспективу, то это, конечно, проблема.

У меня изначально была идея: создать в России стабильную инновационную компанию, результаты деятельности которой будут широко востребованы не только у нас в стране, но и во всём мире. Реакция большинства людей, которым я об этом говорил: «Ничего не получится. Это невозможно». А мне как раз очень хотелось доказать, что возможно! И са-

мое трудное было найти людей, нужных для компании специалистов, которые тоже в это поверят.

Случай для стартапов нетипичный: с первого дня работы компании у меня был HR-директор, вместе с которым мы и работали над формированием команды.

Процесс этот был и долгим, и трудным, но в итоге нам удалось привлечь одних из лучших, во всяком случае в России, звёзд в программистской сфе-

ре. А это, в свою очередь, помогло нам полностью сформировать команду.

– Но, вообще-то, звёзды всегда требуют соответствующего, «звёздного» вознаграждения за свой труд. Вы могли им его обеспечить с первых дней работы?

– На первом этапе – конечно, не мог. Но тут нужно иметь в виду нашу отраслевую IT-специфику. Возможно, вы не поверите, но в этой области только для 20–25% специалистов деньги являются основным стимулом к работе. Для остальных главное – профессиональное развитие, воз-

можность самореализации, удовольствие заниматься любимым делом, здоровое честолюбие, наконец. Авторство или участие в создании продукта, который широко и успешно применяется во всём мире, – это дорогого стоит. Я думаю, это вообще особенность людей, работающих в инновационном бизнесе.

– Тем более если речь идёт о молодых людях. Их, наверное, в компании большинство?

– Да, молодёжи много. Но главное то, что нам удалось добиться оптимального баланса молодости и опыта. Всё-таки новое поколение априори мыслит совершенно в другом формате, чем поколение, представители которого учились, закончили вузы в начале 1990-х или конце 1980-х. Молодые могут мыслить нестандартно. Но у «стариков» есть опыт, что тоже очень ценно, особенно когда появляется необходимость немного «приземлить» азартную молодёжь.

Но и тех, и других объединяет вера в то, что они делают.

– Вот теперь немного об этом самом деле. Вообще, проектирование с помощью 3D – дело не такое уж новое. Ваши продукты чем-то кардинально отличаются от ранее созданных?

– Уникальность наших продуктов – не в 3D как таковом. Наша «изюминка» – в алгоритмах, которые позволяют за считанные секунды разрозненные чертежи, различные сложные данные превращать в интерактивное 3D. И при этом не терять при переносе точность.

Если мы говорим об архитектуре, то уже давно есть возможности создавать красивую картинку, в той или иной степени приближённую к реальности.

Возможно, этого может быть достаточно для дизайнера, но явно мало для архитектора, строителя. Им нужна максимальная точность, нужно увидеть объект таким, каким он существует на чертежах, до миллиметра, без искажений.

То есть наши преимущества – быстрое действие и точность. А 3D как таковое – это сегодня, можно сказать, уже обыденность.

– В каких отраслях эти продукты используются, востребованы? Или могут быть востребованы?

– На сегодняшний день это прежде всего архитектура. Мы сделали продукт, который позволяет упростить, оптимизировать работу архитектора. Фактически мы дали ему инструмент взаимодействия с заказчиком.

Почти все сервисные проекты, которые мы разработали, сделаны для архитектурных, градостроительных компаний. В готовых 3D-приложениях можно без ошибок планировать функционал зданий, включая все коммуникации, выявлять недочёты проектировщиков, рассчитывать человекопотоки, визуализировать процессы.

Хотя существует интерес и со стороны других направлений бизнеса. Собственно, такой интерес уже есть. Среди наших заказчиков присутствует подразделение ОАО «Газпром», для которого мы создали трёхмерную модель установки для производства гелия, этана и ШФЛУ из природного газа.

– То есть ваши услуги и продукт пользуются спросом сегодня и за рубежом, и в России?

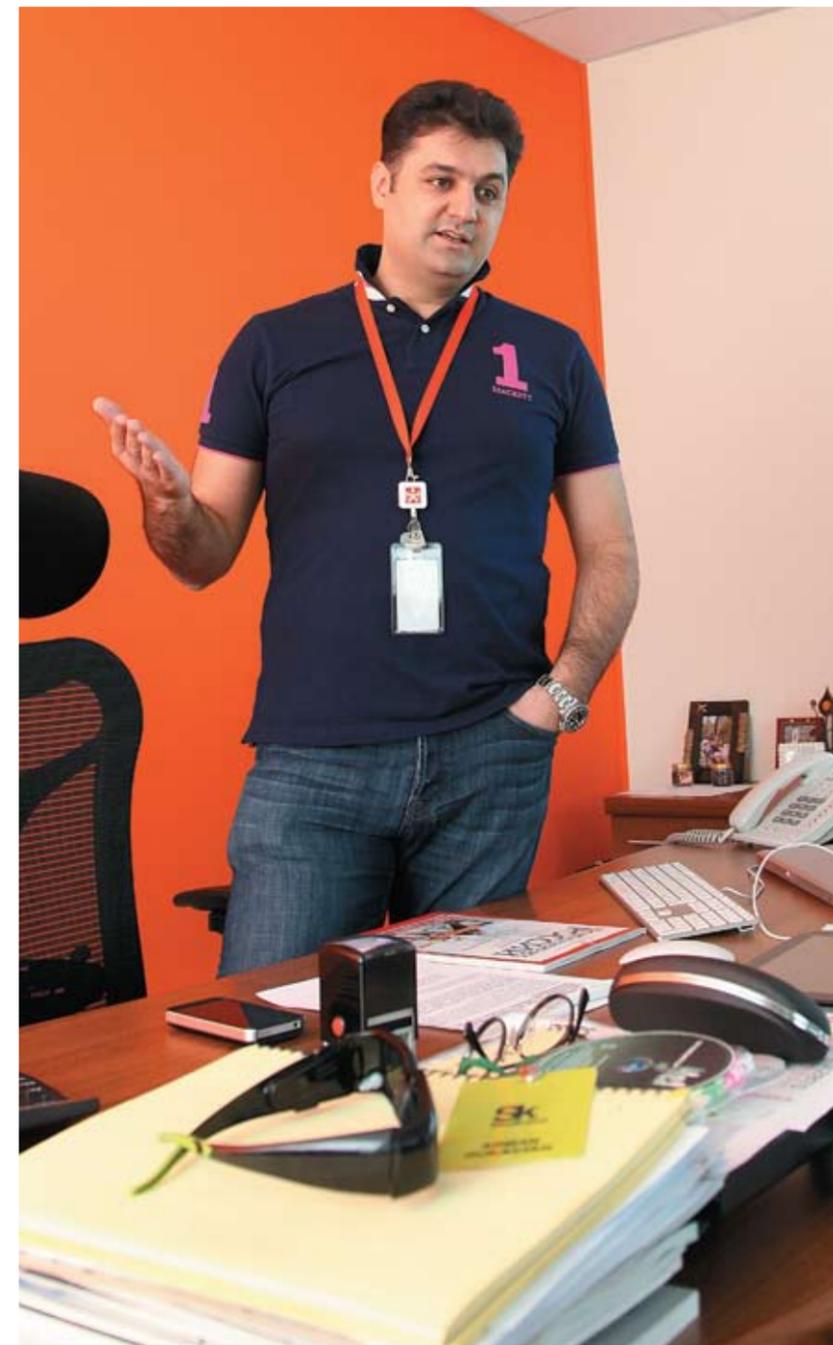


ФОТО СЛУНБА ИД РСПП

” С первого дня работы компании у меня был HR-директор, вместе с которым мы работали над формированием команды. “



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

– Наш продукт для архитекторов разрабатывался для рынка США ввиду специфики местного спроса. А в общем, за рубежом, в США и Европе, интерес к нашим услугам всё-таки выше, чем в России.

– Почему?

– Одна из причин заключается в том, что в России при создании какого-то проекта в него закладывается очень много приблизительных, неопределённых показателей. Поэтому здесь мы пока больше сконцентрированы на оказании сервисных услуг. То есть берём у заказчиков чертежи, материалы и сами готовим под них индивидуальное решение. Причём, как правило, это касается градостроительных проектов. Например, будущий облик одного из северных городов России, инноград «Сколково».

Надо ещё иметь в виду, что многие наши потенциальные заказчики в России – государственные компании или компании с большой долей государственного участия. Это применимо к большинству крупных проектов в области строительства. А с государственными структурами работать сложно. Много бюрократии, административных барьеров. Сама система очень уж неповоротлива.

За границей с этим гораздо легче. Приведу лишь один пример. Руководство компании, участвующей в конкурсе на право проектирования одного из крупнейших транспортных узлов мира – района Ла Сагрера в Барселоне, познакомившись с нашими работами на сайте в Интернете, попросило разреше-

” Наша “изюминка” – в алгоритмах, которые позволяют за считанные секунды разрозненные чертежи, различные сложные данные превращать в интерактивное 3D. “

ния предусмотреть в своей заявке наше участие в этом проекте. Почему нет? Я дал согласие, а потом и думать про это забыл. Месяца через 3 телефонный звонок: «Приезжайте подписывать договор». Компания выиграла конкурс, и мы стали участниками очень крупного государственного проекта. Всё так просто, что кажется сказкой.

Я понимаю, что это, может быть, тоже крайность. Государство априори не может быть «простым» заказчиком. Есть определённые процедуры, всё должно быть чётко, прозрачно, понятно. Иначе начнётся анархия. Но здесь главный вопрос в другом: в желании и готовности государственных служащих использовать инновационные технологии. Даже вопреки своим личным интересам.

– Это вы прозрачно на откаты намекаете?

– Мы откаты не даём никому. Принципиально. Да, могу сказать, что если бы мы заняли в этом вопросе более гибкую позицию, то количество наших заказов в России было бы куда большим. Честно говоря, сегодня успешно работать, развиваться мы можем прежде всего благодаря тому, что спрос на наши продукты и услуги за рубежом – прежде

всего в США – достаточно высок. Но развитие бизнеса именно у нас в стране – важнейшее направление. Мне очень хочется доказать, что малый, средний инновационный бизнес в России может успешно развиваться. Вопреки всему.

– Вопреки – чему?

– Много, конечно, препятствий, барьеров, как это принято сейчас называть. В прошлом году на форуме «ИННОПРОМ» в Екатеринбурге, выступая на пленарном заседании, полпред Президента РФ отметил, что у них есть установка «не трогать» средний и малый бизнес. Очень показательное высказывание. По сути, «не трогать» – значит, не делать ничего, чтобы этот бизнес развивался. Нельзя сказать, что совсем ничего не делается, но...

Налоги – это отдельный, долгий разговор. Сама налоговая политика сейчас не благоприятствует развитию малого и среднего бизнеса.

Например, инновационной фирме понадобилось программное обеспечение, которого у нас в стране нет. Нужно покупать во Франции, Японии, США.

Если я вам скажу, какое количество бумаг нужно для этого собрать, начиная со справки, что ты не верблюд, вы будете поражены. Нашим зарубежным пар-

тнёрам остётся только удивляться и сочувствовать. Для них такие «бумажные страдания» – дикость.

Бухгалтерская отчётность. Мы работаем в России, США, Испании. В Америке обороты компании сопоставимы с российскими. Но за океаном у меня нет бухгалтера. Все необходимые формы очень быстро и легко заполняются здесь, по электронной почте отправляются в США. Всё удовольствие – 1,5 тыс. долларов в год. И никаких хлопот. А в Москве у меня на 65 человек персонала – три бухгалтера, которые трудятся не покладая рук.

Как-то всё это не очень совмещается с инновационным бизнесом. А мы продолжаем сетовать на «утечку мозгов». Да, такая утечка продолжается. Уезжают люди, способные мыслить креативно. Всё правильно: человек ищет, где лучше. В данном конкретном случае, это «лучше» не обязательно связано с какими-то материальными благами. Главное – возможность реализовать себя. А для этого нужны соответствующие условия.

– Которые создаются или не создаются опять же чиновниками.

– Да. Кстати, ещё о чиновниках. Примерно у 80% фирм, входящих в топ-70 наиболее успешно развивающихся инновационных компаний мира, руководителями и основателями являются, как правило, достаточно молодые люди из Китая, Южной Кореи, Индии. И многие, если не большинство из них, занимают сегодня достаточно ответственные государственные посты в своих странах. То есть это чиновники, изначально расположенные к инновационному бизнесу, понимающие его принципы. Своего рода «продвинутые» чиновники. Вполне логично предположить, что они будут способствовать его развитию в своих странах, создавать там соответствующие условия.

И у нас, в России, нужно создавать такие условия. И начать хорошо бы, конечно, с законодательной базы, которая – самое главное – должна быть настоящей работой. Плюс – соответствующая налоговая политика.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

” Мы откаты не даём никому. Принципиально. “

Есть ещё один, на мой взгляд, очень важный момент: так называемая «обратная связь».

Чтобы предприниматели, опробовав законодательные, нормативные изменения на практике, оценивали их, говорили представителям госорганов: это работает, а вот это нет, по таким-то причинам. Чтобы сам процесс создания условий, о которых мы говорили, можно было корректировать, оптимизировать. И тогда уже не от нас, а к нам поедут лучшие умы. У нас же всё есть: и деньги, и технические, производственные возможности. Богатая страна.

– В которой креативные люди могут добиться успеха?

– Могут! И наша компания – тому доказательство. И я очень хочу, чтобы наша история успеха подвигла бы других ступить на этот инновационный путь.

– Какие направления дальнейшего развития компании вы считаете приоритетными?

– Недавно мы стали резидентом технопарка «Сколково». Грантов не получаем, но определённые преференции – по налогам, арендной плате – нам, конечно, интересны. В плане тех самых благоприятных условий для работы, о которых мы сегодня говорили. На базе «Сколково» мы будем работать над своей корневой технологией. Сейчас вкладываем в эту разработку значительные средства, с тем чтобы потом использовать её результаты в разных продуктах. Эти продукты будем диверсифицировать и продавать по всему миру.

– Это продукты, завязанные на архитектуру, строительство?

– Не обязательно. Различные. Мы начинаем с самых очевидных, где есть реальный спрос. Сначала мы делали продукт только для Autodesk Revit. Далее будем делать для Sketch Up (бывший Google Sketch Up), возможно – ArchiCAD и т.д. Будем расширять линейку применимости.

Есть другие интересные идеи, связанные с облачными технологиями. Но говорить об этом пока рано.

Вообще, задумок много. И сегодня мы, вся команда, продолжаем работать так же, как и в самом начале пути: увлечённо и с верой в успех. Иначе просто нельзя.

ПР

СПРАВКА



ГУКАСЯН Арман,
генеральный директор проекта VIZERRA.
Родился в 1978 г. в г. Ереване. До основания VIZERRA занимал должность исполнительного директора в компании, производящей трёхмерные геоинформационные системы для рынков пяти стран: России, Сингапура, Китая, Индии и Великобритании. До этого он работал в крупных швейцарских и американских корпорациях в области продаж, маркетинга и разработки программного обеспечения.

В 2005 г. получил степень MBA в Высшей школе бизнеса (Гренобль, Франция). Также закончил факультет менеджмента и маркетинга IFM (Женева, Швейцария) и продюсерский факультет ВГИК (1998).



Александр ИЗРЯДНОВ, директор по маркетингу и стратегическим коммуникациям бизнес-подразделения «Социальные сети» Mail.Ru Group

„ Я думаю, что с дальнейшим проникновением Интернета и с ещё большим увеличением аудитории, а также с развитием Интернета как такового рынок интернет-рекламы будет расти, поскольку нет другого пути». (Из интервью агентству АРКА, 26 июня).



Игорь АШМАНОВ, генеральный директор «Ашманов и партнёры»

„ Наиболее интересным регионом для расширения бизнеса российских ИТ-компаний является Юго-Восточная Азия. Преимущество этого региона заключается в том, что там нет пока каких-либо собственных разработок. В Юго-Восточной Азии в основном пока занимаются лишь копированием, но скопировать можно не всё». (Из выступления на круглом столе в рамках ПМЭФ, 23 июня).



Сергей ЗЕМКОВ, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в России

„ В рамках развития ИТ-кластера в Санкт-Петербурге мы готовы не только делиться опытом с компаниями, которые будут представлены в технопарке, но также намерены использовать эту площадку для привлечения внимания всех организаций малого и среднего бизнеса в городе к проблемам, связанным с современными компьютерными угрозами и защитой информации». (Из выступления на церемонии подписания соглашения о сотрудничестве между «Лабораторией Касперского» и администрацией Санкт-Петербурга, 23 июня).



ВЫБОР
Привлекательный статус

Одна из крупнейших платежных систем Рунета – «Яндекс.Деньги», – наконец, сделала выбор дальнейшего пути развития. Скоро вступает в силу закон о национальной платёжной системе, и все системы электронных денег станут обязаны работать либо в статусе НКО, либо как банк. «Яндекс.Деньги» выбрали первый вариант. Получать банковскую лицензию компания не захотела.

Правда, «Яндекс.Деньги» поначалу предпринимали попытки вступить в альянс с каким-нибудь солидным банком. Договориться, однако, не удалось. Может быть, и к лучшему. Самостоятельность и независимость – вещи привлекательные.

Тем более что по мнению многих экспертов, «Яндекс.Деньги» – интересный объект для финансовых и стратегических инвестиций. Это прозрачная и прибыльная компания с быстро растущей капитализацией – более чем на 50% в год. Теперь главная задача – успеть получить лицензию. Сроки поджимают.

ВЗГЛЯД СВЕРХУ
Иллюзия полёта

Похоже, совсем скоро пользователи картографических сервисов Google Maps и Google Earth смогут испытать иллюзию полёта. Именно к этому стремятся специалисты компании. Google решила серьёзно усовершенствовать свои карты. Она сфотографирует с самолёта крупные города и создаст на основе полученных снимков их трёхмерные изображения. До сих пор 3D-изображения были доступны только для просмотра изображений отдельных зданий.

Какие именно города будут выбраны для пилотных «полётов», пока не сообщается. По словам представителей Google, съёмка будет осуществляться в регионах с общей численностью населения не менее 300 млн человек.

Сегодня в мире ежемесячно картами в Интернете пользуются около 1 млрд человек, а на рынке потребительской цифровой картографии Google сейчас – безусловный лидер. Понятно, что «полёты» это лидерство укрепят ещё больше.

Учитывая темпы развития подобных технологий, вряд ли стоит сомневаться, что и россияне скоро воспользуются новым сервисом. Очень хочется полетать.

ДОСТИЖЕНИЕ
Законное место

Наша страна, наконец, стала европейским лидером по размеру интернет-аудитории, обогнав Германию. Собственно, к этому всё и шло. Если брать во внимание численность населения, то мы заняли своё «законное» место.

В России число пользователей Интернета старше 15 лет в марте составило 56 млн человек – это пятый показатель в мире после Китая (333,3 млн), США (190,7 млн), Японии (73,5 млн) и Индии (56,3 млн).

Однако по общему объёму рынка интернет-рекламы России до европейских стран пока далеко: расходы на неё в России за 2011 г., по данным Interactive Advertising Bureau, составили около 1,5 млрд долл, тогда как на крупнейшем европейском интернет-рынке, в Великобритании, – 7,6 млрд долл. Но такое отставание можно рассматривать и в позитивном ключе: перспективы роста совершенно очевидны. По мнению экспертов, потенциал у Рунета есть: большая аудитория и высокая продолжительность пребывания в сети не может не привлечь инвесторов.



РАСШИРЕНИЕ
Закономерные амбиции

«Лаборатория Касперского» начинает свою экспансию в Европе в юго-восточном направлении. Новое региональное представительство, расположенное в Любляне, будет обеспечивать присутствие компании в Словении, Сербии, Хорватии, Боснии и Герцеговине, Черногории, Македонии, Албании, Греции и на Кипре. Таким образом, количество стран, в которых «Лаборатория Касперского» имеет региональные офисы, увеличивается до 30.

Руководство компании надеется, что открытие нового офиса будет способствовать укреплению и расширению доли «Лаборатории Касперского» во всех сегментах рынка.

Клиентам будет предложено уникальное решение – единая унифицированная платформа для управления защитой виртуальных, физических и мобильных сред. В течение 3 лет компания, по заявлениям её руководства, рассчитывает стать уверенным лидером рынка антивирусных решений в юго-восточной Европе.

Учитывая репутацию «Лаборатории Касперского» и возможности компании, в успехе вряд ли стоит сомневаться.



БОЛОТНИЦКИЙ АЛЕКСАНДР/PHOTO PRESS.RU

СОТРУДНИЧЕСТВО
Шанс для ускорения

Чрезвычайно перспективным выглядит соглашение о сотрудничестве, которое подписали в ходе ПМЭФ корпорация IBM и сразу пять лидирующих российских инновационных компаний и институтов развития – фонд «Сколково», ОАО «Роснано», ОАО «Ростелеком», ОАО «РВК» и ООО «АйТиФай» (ИТФУ). Похоже, что это реальный шанс ускорить развитие российской микроэлектроники, стимулируя рост инновационных проектов.

В основе инициативы лежит создание нового Центра электронных технологий, который будет расположен в иннограде «Сколково». Российские компании берутся создать благопри-

ятный климат для развития и поддержки прикладных разработок и их коммерциализации.

Со своей стороны, IBM предоставит технологии облачных вычислений для создания базы новой виртуальной проектной среды, которая будет использоваться для разработки цифровых устройств.

В рамках соглашения Центр электронных технологий получит доступ к интеллектуальной собственности IBM в сфере промышленного применения технологического процесса производства полупроводников. Последний фактор выглядит очень привлекательным. Особенно если удастся вышеозначенной интеллектуальной собственностью правильно воспользоваться.

ФОТОФАКТ



ВСЕ ВОЗРАСТЫ ПОКОРНЫ

Всеобщая компьютеризация населения продолжается. Причём, с одной стороны, азами компьютерной грамотности стремятся овладеть «лица детсадовского возраста», с другой – люди преклонных и даже очень преклонных лет. Неплохо получается и у тех, и у других. Весной этого года в Казани прошла первая республиканская ИТ-Олимпиада третьего возраста, то есть среди граждан из числа пенсионеров, лиц предпенсионного и пожилого возраста, изучивших основы компьютерной грамотности в 2011–2012 учебном году.

Позиционирование первого лица розничного услугового бизнеса

В РАМКАХ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА ИКМ НИУ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ» «ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПЕРВЫХ ЛИЦ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ПУБЛИКАЦИЮ СЕРИИ СТАТЕЙ, АНАЛИЗИРУЮЩИХ ЗАВИСИМОСТЬ ПЕРСОНАЛЬНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ СОБСТВЕННИКОВ И ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ОТ ТИПА БИЗНЕСА, К КОТОРОМУ ОНИ ПРИНАДЛЕЖАТ. ПРЕДЫДУЩАЯ СТАТЬЯ БЫЛА ПОСВЯЩЕНА «КАПИТАНАМ БИЗНЕСА» В СЕКТОРЕ КРУПНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. СЕГОДНЯ МЫ ОБРАТИМ ВНИМАНИЕ НА СОБСТВЕННИКОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ.



Валерия ЧЕРНОВА, преподаватель ИКМ НИУ «Высшая школа экономики», магистр социологических наук

Как уже упоминалось в предыдущей статье, на позиционирование топ-менеджеров влияют два основных фактора. Первый из них хорошо понятен любому специалисту по управлению репутацией – это ключевые аудитории, то есть те группы стейкхолдеров, которые сильнее всего влияют или способны повлиять на бизнес. Однако роль другого фактора – принадлежности бизнеса к определённому типу – очень часто недооценивают. На самом же деле этот фактор не только не менее значим, но и является определяющим.

Мы выделяем четыре основных типа: производство продукции промышленного назначения, розничные услуги, производство розничных товаров и профессиональные услуги. Каждый из этих секторов имеет свою специфику и ставит перед компанией особенный набор приоритетных задач.

Позиционирование первых лиц розничных услуговых компаний: личная харизма собственника и лояльный, клиентоориентированный персонал.

Чтобы глубже понять особенности позиционирования руководителей розничных услуговых компаний, рассмотрим специфику этого типа бизнеса и

ключевые аудитории, на которые следует ориентироваться в профессиональных коммуникациях.

Сегодня никого нельзя удивить утверждением, что будущее за услугами – неосозаемым, несохраняемым, «эфмерным» продуктом человеческого труда. Уже в 2010 г. как вполне традиционные (банки, розничная торговля, транспорт), так и новые виды электронных, интегрированных услуг (мобильные операторы, интернет-торговля, удалённые услуги и т.п.) сформировали 62% ВВП российской экономики (по сравнению с 2008 г. рост услугового сектора экономики составил 3,8%)¹. Показатели сектора услуг в развитых странах (США, Западная Европа, Австралия) превышают 75% ВВП.

Рынок потребительских услуг привлекает новых игроков в основном за счёт высокой скорости оборота средств при невысокой цене входа на рынок. Отсюда и высочайший уровень конкуренции. Более 140 млн жителей России (даже с учётом того, что в последние несколько лет численность населения практически не растёт²) – более чем обширный «полигон» для услугового бизнеса. Суть розничных услуг как бизнеса сводится к генерированию новаторской идеи, адекватной рынку и потребностям целевой аудитории,

поэтому этот бизнес гибок и податлив к изменениям. Если компания розничных услуг что-то не устраивает в первоначальной бизнес-модели, коррективы легко внести с минимумом материальных затрат.

Услуговый бизнес можно назвать бизнесом «с человеческим лицом». Его процветание зависит от налаженного взаимодействия человека-продавца и человека-покупателя. Несмотря на тенденцию к обезличиванию и автоматизации новых видов услуг (call-центры, электронные и интернет-услуги и т.п.), всё же сложно представить автоматизированную стоматологию или парикмахерскую. При всём уважении к научно-техническому прогрессу в некоторых сферах розничных услуг влияние человека не уменьшается. Выбирая университет, вы выбираете квалифицированных преподавателей. В салон красоты вы приходите к опытному и талантливому мастеру. Открывая банковский депозит, вы не только сравниваете рейтинги надёжности банков, но и прислушиваетесь к рекомендациям друзей и знакомых, и из двух банков с одинаковыми финансовыми показателями вы, скорее всего, выберете тот, где лучше обслуживание.

Время, когда человеку был важен лишь результат оказания услуги, давно прошло.



Призраки советского обслуживания – неуважительный, невнимательный, унижительный сервис, от которого вы к тому же не можете отказаться, – постепенно сходят на нет. Современные услуговые компании ориентированы как на результат, так и на процесс. Повсеместно провозглашаются ценности уважения, внимания, доброжелательности, готовности помочь клиенту. Молодые и перспективные услуговые компании понимают, что конкурентным преимуществом в борьбе за долю будущих рынков будет именно клиентоориентированность. Поэтому, как уже отмечалось в предыдущей статье, наряду с потребителями услуг (которые также являются важной ключевой аудиторией в этом типе бизнеса), главной ценностью и важнейшей ключевой аудиторией сектора розничных услуг является персонал, который непосредственно взаимодействует с клиентом в момент оказания услуг.

Главное в сервисном бизнесе – соединить новаторскую услугу с качеством работы персонала. Не зря в этом типе бизнеса основные инвестиции делаются именно в обучение и развитие сотрудников. В конкурентной борьбе победят компании, где компетентные и опытные сотрудники (знающие об услугах, предоставляемых своими компаниями, абсолютно всё) оказывают услуги не просто качественно, а дружелюбно для клиентов. Как писал своим сотрудникам бывший глава «Евросети» Евгений Чичваркин, «Бизнес,

Именно в услуговом бизнесе родился такой феномен, как «руководитель-бренд».

Самый достойный пример – Ричард Брэнсон, британский бизнесмен, неустойчивой харизмой и профессионализмом которого создана целая империя разноплановых бизнесов.

выстроенный только на низких ценах, на эксклюзивных правах и клиентской безысходности, – одноразовый. То, что реально имеет ценность, – это любовь между покупателем и продавцом. Такая, при которой мы не заставляем друг друга лишний раз приезжать, звонить, стараясь угадать мысли друг друга и прощаем ошибки, не говорим «Нет», а говорим «Да» и быстро обмениваемся хорошим настроением, радостью и счастьем»³.

В секторе розничных услуг позиционирование руководителя адекватно, если он является ярким лидером и вдохновителем, – в первую очередь для своих сотрудников. Он должен быть не только лицом компании, но и носителем и гарантом

корпоративных ценностей. Здесь руководитель – неотделимое слабоем успеха организации. Если одну и ту же бизнес-модель будут развивать два самостоятельных топ-менеджера, через 5 лет мы получим две совершенно разных компании. По этой причине услуговый бизнес редко становится предметом захвата или передела собственности. Ведь главный актив в этом бизнесе – это по большей части идея, ставшая уникальной бизнес-моделью, поддерживаемая личностными и управленческими качествами руководителя, его «горением» и «заряженностью».

Именно в услуговом бизнесе родился такой феномен, как «руководитель-бренд». Самый достойный пример – это,

¹ GDP – composition by sector – http://www.nationmaster.com/graph/eco_gdp_com_by_sec_ser-economy-gdp-composition-sector-services

² Демографическая ситуация в России улучшается, поддерживая экономику – <http://www.vedomosti.ru/finance/analitics/2012/03/12/24772>

³ Из кейса «Евросети», книга «ГЕНЕРАТОР ПРИБЫЛИ, или Как создать в России эффективную компанию розничных услуг», 2010.

пожалуй, Ричард Брэнсон, британский бизнесмен, неутомимой харизмой и профессионализмом которого за несколько десятков лет создана целая империя, объединяющая множество разноплановых бизнесов. Первые попытки заниматься бизнесом Ричард предпринял ещё ребёнком, начав выращивать рожественские ёлки и разводить волнистых попугайчиков. Обе затеи не привели к успеху, однако Ричард, личное кредо которого «Никогда, никогда, никогда не сдавайся!»⁴, и не думал опускать руки. Ещё в колледже Ричард основал с друзьями компанию Virgin и с самого начала следовал своим принципам: в 1968 г. в интервью журналу Vogue начинающий бизнесмен Брэнсон сказал: «Я хочу создать компанию, которая будет делать самые разные вещи для самых разных людей; не имеет значения, чем мы будем заниматься, но будет иметь значение то, как мы будем это делать. Мы хотим, чтобы наши методы работы бросали вызов рынкам, чтобы они были не такими нечестными, как те, которые используются у нас в стране сейчас. Однажды у нас будет бренд, который охватит все эти разные области и будет делать все эти разные вещи»⁵.

Интуиция его не подвела – сейчас Virgin представляет собой один из самых неформальных конгломератов компаний на планете, в который входят, по разным оценкам, от 300 до 400 сервисных компаний с разной степенью успешности (самые известные – это звукозаписывающая компания Virgin Records, сеть музыкальных и книжных магазинов Virgin Store и авиакомпания Virgin Atlantic/America/Blue). Ричард называет свою компанию компанией «образа жизни», которая «помогает» человеку на каждом важном этапе его жизни. В одном из интервью он пошутил, что единственное, что они не создали пока, – это похоронное бюро⁶. Его эпатажные и рискованные поступки – а среди них запуск собственного ток-шоу,



Сложно представить автоматизированную стоматологию или парикмахерскую.

При всём уважении к научно-техническому прогрессу в некоторых сферах розничных услуг влияние человека не уменьшается.

несколько экстремальных и удачных попыток побить рекорды скорости, полёты на монгольфере над Атлантикой и Тихим океаном, переодевание в костюм невесты на открытии сети салонов для новобрачных VirginBrides, стрельба из танка по билборду Coca-Cola на Таймс-сквер в Нью-Йорке во время запуска продукта Virgin Cola, фотосессии с известными моделями и светскими львицами на крыле самолёта Virgin Atlantic, приуроченные к памятным датам компании, и многое другое – вызывают гневное раздражение одних и абсолютное восхищение других. Брэнсон объясняет, что сделал эпатаж одним из составляющих бренда, потому что «людям нравится, когда сервис – это просто, нестандартно и весело»⁷. На вопросы о секрете управления большой империей с разноплановыми бизнесами он убеждённо отвечает, что, справив-

шись с управлением одной компанией, не составит никакого труда разобраться и с остальными, главное – «всего лишь найти нужных людей, вдохновить их и взрастить в них лучшие качества»⁸.

Отечественный пример «персоны-бренда» в сервисном секторе – Олег Тиньков, за свою бизнес-карьеру успевший с нуля создать несколько успешных производственных и сервисных предприятий, наиболее известный как основатель пивоваренного бренда «Тинькофф» (объединивший производство пива и ресторанный бизнес). Он начал с оптовой торговли электроникой, затем основал в Санкт-Петербурге сеть магазинов бытовой техники «Техношок», сеть магазинов «MusicШок» и студию звукозаписи «ШОК-Рекордз». Примечательно, что именно в этих компаниях с подачи Тинькова появились первые в России специально обученные продавцы-консультанты, обслуживающие не на «совковый», а на западный манер⁹.

После успешной продажи этих компаний он занялся «пельменным» («Дарья») и «пивным» проектами, которые запомнились рядом эпатажных рекламных кампаний с использованием откровенных сексуальных мотивов. Позже оба бизнеса были проданы: «Дарья» отошла к компании «Планета Менеджмент» Романа Абрамовича¹⁰, а пивоваренная компания досталась бельгийской InBrev¹¹.

Сейчас Олег Тиньков развивает розничный виртуальный банк «Тинькофф Кредитные Системы». В качестве его руководителя он довольно успешно позиционирует себя как человек-бренд, и для потребителей банка (Тиньков лично рекламирует его услуги), и для своих «виртуальных» сотрудников. Хотя в ТКС-Банке отсутствуют отделения и все операции осуществляются клиентами дистанционно, это не снимает с персонала

ответственности за качество услуг, тем более что Тиньков ставит задачу «взять верхнюю планку по уровню обслуживания клиентов в России»¹². В книге «Я такой как все», вышедшей в 2010 г., Тиньков убеждает читателя в том, что он ничем не отличается от обычного человека и что сам читатель вполне способен на то же самое, чего смог добиться автор. Образ «такого как все» отличает его от других бизнесменов и отлично коррелирует с его речью и поведением. Он не боится удивлять и взламывать устоявшиеся стереотипы, и в большинстве случаев такой риск оправдан. В октябре 2011 г. Олег Тиньков был отмечен журналом Forbes как один самых необычных российских бизнесменов – сумасбродов, чудачков и эксцентриков (наряду с Павлом Дуровым («ВКонтакте»), Владимиром Мельниковым («Глория Джинс»), Евгением Чичваркиным («Евросеть») и Сергеем Полонским (Mirax Group))¹³.

Если Ричард Брэнсон и Олег Тиньков являются бренд-иконами для обеих самых значимых ключевых аудиторий сервисного розничного бизнеса – не только для персонала, но и для клиентов, то основатель сети гипермаркетов «Магнит» Сергей Галицкий, оставаясь непреложным авторитетом для своих сотрудников, выбирает стратегию непубличного позиционирования, делая упор на отношения с регуляторами рынка.

Не в пример многим предпринимателям, поехавшим строить «большой бизнес» в Москву, Галицкий основал свой бизнес у себя на родине, в Краснодарском крае. В списке Forbes за 2012 г. Сергей Галицкий на почётном 25-м месте, его состояние оценивается в 4,9 млрд долл. Учитывая, что все участники рейтинга, занимающие строчки выше 25-й, заработали свои капиталы в крупном промышленном производстве на активах, полученных благодаря приватизационным схемам, Галицкий стал самым состоятельным предпринимателем, построившим крупный, успешный сервисный бизнес с нуля. Его компания – один из немногих примеров регионального игрока, который не только успешно конкурирует с сетями из Москвы и Петербурга, но и выходит в лидеры. В 2011 г. сеть «Магнит» опередила другие крупные розничные продуктовые сети по

Ключевые аудитории, влияющие на розничные сервисные компании

	Производство	Примеры компаний	Ключевые аудитории, влияющие на бизнес (100% – все аудитории)
В2С	Розничная торговля, телекоммуникации, розничные банки, страхование, развлечения, общественное питание, образование, операции с недвижимостью, здравоохранение, ЖКХ, общественный транспорт	X5, IKEA, McDonald's, «Росинтер», «МегаФон», ВТБ24, Сбербанк, «ВымпелКом», «Персона», «Русский стандарт», «Рольф», Tez tour, «Мастер-Дент», «Аэрофлот» и др.	Потребители – 40% Персонал – 30% Инвесторы – 10% Дистрибуторы – 10% Органы власти – 5% Прочие – 5%

темпам роста и приблизились по обороту к флагману отрасли – компании X5 Retail Group¹⁴, объединяющей торговые сети «Пятёрочка», «Перекрёсток», «Карусель», «Копейка» и сеть аптек «А5».

Галицкий называет себя фантазёром с хорошо развитой логикой¹⁵, а свою компанию – «маленькой страной» со 100 тыс. человек, которая делает его независимым¹⁶. Он убеждён, что, поскольку «люди едят и будут есть»¹⁷, ритейл – это простой и вечный бизнес, главное в котором – упорство, логика в соединении с творческой жилкой и сплочённая коман-

да была гораздо больше, чем их. Но в том, что сейчас происходит с нашей компанией, их заслуга несоизмеримо больше моей¹⁸. Сейчас под его прямым руководством работает около 300 человек на руководящих должностях, которых он курирует лично. Большинство из них – выросшие с низших ступеней карьерной лестницы «Магнита». Они, в свою очередь, масштабируют бизнес-процессы на всех уровнях компании.

Галицкий скромно. Его неоднократно сравнивали с Сэмом Уолтоном, создателем сети Wal-Mart, но эти сравнения он не

Сервисный бизнес редко становится предметом захвата или передела собственности.

Ведь главный актив в этом бизнесе – это по большей части идея, ставшая уникальной бизнес-моделью.

да талантливых сотрудников. Практически в каждом своём интервью Галицкий подчёркивает роль команды в становлении бизнеса «Магнита»: «Я ничего бы не мог сделать без команды, я – обычный человек. [...] У нас в штаб-квартире 3,5 тысячи человек работают. Я понимаю, что раньше моей заслуги в развитии

поддерживает. От предложений заняться политической деятельностью Галицкий отказывается, мотивируя тем, что руководитель бизнеса должен заниматься бизнесом и только им – каждый день, а если он будет заниматься чем-то ещё, у компании в отсутствие собственника могут начаться проблемы¹⁹. Законодательный лоббизм в

¹² <http://www.tcsbank.ru/about/>

¹³ <http://www.forbes.ru/ekonomika-slideshow/lyudi/74979-10-samyh-neobychnyh-rossiskih-biznesmenov-sumasbrodov-chudakov-ek>

¹⁴ <http://kurs.ru/kompanii/2012/02/01/11902.html>

¹⁵ Из интервью для проекта «Бизнес-секреты с Олегом Тиньковым».

¹⁶ Эксперт №3, (737), 24 янв 2011.

¹⁷ Бизнес – школа выживания – <http://www.kommersant.ru/doc/1046221/print>

¹⁸ Эксперт №3, (737), 24 янв 2011.

¹⁹ <http://www.rbcdaily.ru/2011/10/31/market/562949981917480>

⁴ Из автобиографической книги «Н чёрту все! Берись и делай!», 2007.

⁵ Томас Гэд. «4D БРЭНДИНГ: взламывая корпоративный код сетевой экономики», 2004.

^{6,7,8} Из интервью для ток-шоу TedTalks, октябрь 2007 – http://www.ted.com/talks/richard_branson_s_life_at_30_000_feet.html

⁹ Олег Тиньков: история настоящего бизнесмена – <http://www.biztimes.ru/index.php?artid=244>

¹⁰ Дмитрий Добров, Сергей Каннунинов. «Дарья» осталась без отца. – Коммерсантъ, 24.04.2002. – №72 (2441).

¹¹ InBev приобретает компанию «Тинькофф». – Росбалт, 18.07.2005.

интересах бизнеса Галицкий к политической деятельности не относит, так как полагает, что задача государства и законов, им разрабатываемых, – помогать бизнесу развиваться, тогда как «разработка и принятие законов в потребительском секторе без привлечения профессионалов [т.е. бизнесменов или людей, разбирающихся в специфике работы сектора – прим. автора] – опасная штука»²⁰. По этой причине больше 5 лет он активно выступал против принятия нового закона «О торговле», который налагает серьёзные ограничения на розничные сети, а также устанавливает серьёзный контроль над ними со стороны ФАС. Закон, несмотря на все совокупные усилия ритейлеров, всё же был принят в феврале 2010 г.²¹, но Галицкий оптимизма не утратил. По его словам, если розничная торговля в России перестанет быть прибыльной, он займётся производствен-

ным бизнесом, который от принятия закона явно выиграл²². А пока «Магнит» стабильно растёт, Галицкий продолжит заниматься ритейлом. Прошло больше 15 лет, а его до сих пор не покидает ощущение сюрреализма²³ от масштаба и темпов роста бизнеса – российский сервисный рынок ещё очень молод, то ли ещё будет...

Один из самых известных примеров позиционирования, характерного для руководителя компании розничных услуг, – это Евгений Чичваркин, основатель и идейный вдохновитель «Евросети», крупнейшего сотового ритейлера в России. Евгений, как и многие российские предприниматели, начал свой путь с торговли на рынке. В ход шёл любой хоть скольнибудь востребованный товар: «Водкой торговал, амареттами торговал, заколками для волос, видеокассетами, джинсами, шоколадными яйцами, легинсами, ремнями, трусами с гипюрами для проститутток, косметикой, подтяжками, кроссовками, обувью, лезвиями, сигаретами, спортивными костюмами»²⁴. В этом деле Евгений быстро преуспел ввиду того, что заранее готовил свой товар к продаже – чистил,

понимал, что объём продаж и перспективы роста бизнеса зависят от сотрудников компании, и никогда не жалел на них времени. Его стиль управления с нотками бесшабашности, драйва и задора прекрасно заряжал персонал, состоящий преимущественно из студентов и молодёжи. Он лично инспектировал и инструктировал точки «Евросети» по всей стране, что увеличивало продажи в разы. Про нестандартные методы стимулирования персонала, привнесённые Чичваркиным, до сих пор ходят легенды. Одним из них были письма «счастья», в которых Евгений, используя забавные примеры и простой молодёжный сленг, высказывал свои пожелания и наставления сотрудникам.

Ещё одним ноу-хау «Евросети» стали совместные с поставщиками «мотивационные акции», в которых коллективы и продавцы, показавшие наилучшие результаты, награждались метрами жилья (которые можно конвертировать в первоначальные взносы при оформлении ипотечного кредита), автомобилями, плазменными телевизорами и другими

Отечественный пример «персоны-бренда» в сервисном секторе – Олег Тиньков, за свою бизнес-карьеру успевший с нуля создать несколько успешных производственных и сервисных предприятий.

гладил, зашивал дырки или, наоборот, делал их там, где это было необходимо (к примеру, джинсы Levi's турецкие производители подделывали так бессовестно, что забывали даже о петлях для пуговиц²⁵).

Эта находчивость пригодилась Чичваркину позднее, когда вместе с другом и будущим партнёром Тимуром Артемьевым они начали продавать мобильные телефоны. Через 10 лет этот бизнес вырос в одну из самых успешных российских розничных сетей с 35 тыс. сотрудников. Чичваркин прекрасно

ценными призами. Чтобы уравнивать для сотрудников компании возможности продвижения по карьерной лестнице, была разработана мотивационная программа «Продажи или смерть» с очень сложной, но справедливой системой оценки личных продаж. Сервис и клиентоориентированность стали идеей-фикс для Чичваркина, который неоднократно говорил в интервью: «Я мечтаю вовлечь других россиян в обслуживание других россиян с искренней и честной улыбкой»²⁶.

В 2008 г. Чичваркин, объявив в компании «эру сервиса», поставил задачу сделать из «Евросети» эталон современного сервиса среди розничных компаний в России. К сожалению, кризис 2008 г., обрушивший на компанию непомерные долги (бурный рост бизнеса подпитывался краткосрочными кредитами) и напряжённые отношения с регуляторами (против Чичваркина было возбуждено уголовное дело по двум статьям), вынудили его продать компанию. Однако нельзя не признать, что после его ухода «Евросеть» принципиально изменилась. Охватить коллектив идеологией сознательности, энтузиазма и «здорового капитализма» не удалось. Новое руководство отложило маркетинговую концепцию «Евросеть. Вот это сервис!» до лучших времён. Клиенты растворились в огромном количестве «обычных людей», и компания превратилась в рядовую.

Уход «Евросети» в тень вывел на передовые позиции конкурента – розничную сеть «Связной». Деловой имидж основателя и собственника «Связного» Максима Ноготкова – непубличный, аполитичный и чрезвычайно уравновешенный бизнесмен. О «стрессоустойчивости» как составляющей образа Ноготкова говорит история конфликта, начавшегося весной 2011 г., когда новый руководитель «Евросети» Александр Малис, подражая Чичваркину, в письме к своим сотрудникам провозгласил: «Мы не успокоимся, пока «Связной» не капитулирует и не исчезнет с рынка»²⁷. За этим последовали многочисленные неудачные попытки «Евросети» отобрать у «Связного» лучшие точки продаж, что привело лишь к увеличению арендных ставок на торговые площади²⁸. Ноготков считает такую атаку неэтичной²⁹, но вместе с тем никак на неё не реагирует в силу убеждения, что «о конкурентах – либо хорошо, либо ничего»³⁰. Любопытно также, что при Чичваркине конкуренция между «Евросетью» и «Связным» была не менее острой, однако, по словам Ноготкова, это была честная борьба, не отменявшая уважительное отношение её участников друг к другу, ведь «бизнес – не война, а длинный забег по параллельным дорожкам»³¹.

Сегодня Ноготков работает на образ человека ответственного и созна-



PHOTOPRESS.RU

Евгений Чичваркин, основатель и идейный вдохновитель «Евросети»

Ноу-хау «Евросети» стали совместные с поставщиками «мотивационные акции», в которых коллективы и продавцы, показавшие наилучшие результаты, награждались метрами жилья.

тельного. По его словам, он понял, что «важнее делать что-то полезное, чем добиваться победы. Задача побеждать – недостойная. Кстати, она и неэффективная, как правило»³². Его компания, долгое время эксплуатировавшая стратегию «игрока номер 2», отказавшись от задачи догнать и перегнать «Евросеть», сегодня выходит на лидерские позиции в области сервиса и работы с клиентами³³, которые так важны на насыщенном, высококонкурентном рынке³⁴.

Ноготков, как и все прочие наши герои, ставит сервисный персонал во главу угла и считает, что «умение работать с людьми важнее любых технологий»³⁵. На вопрос, как он подбирает персонал, он отвечает, что берёт на работу в компанию людей, похожих на него по отношению к жизни³⁶. Этот подход оправдан. Ведь если технические ноу-хау могут быть скопированы фирмами-конкурентами, то сильная, ориентированная на развитие и инновации корпоративная культура, формируемая руководителем и лояльной и компетентной командой, останется невоспроизводимой.

Сергея Петрова, основателя компании «Рольф», «страшно унижали очереди при советской власти к автомеханикам, когда было непонятно, соблаговолит ли очередной специалист поменять карбюратор на моём «жигуленке» или нет. Это унижение я запомнил на всю жизнь и хотел изменить ситуацию»³⁷. Ему это удалось: сейчас «Рольф» – один из крупнейших автодилеров, и к сервису в компании отношение очень щепетильное. В конце 2011 г. группа компаний «Рольф» была признана лучшим автодилером в области сервиса³⁸. Ежегодно компания вкладывает более 10 млн долл. в тренинги, консультации и обучение сотрудников, а на руководящие должности приглашает в основном иностранных менеджеров с внушительным опытом управления западными автомобильными концернами³⁹, годовые зарплаты которых достигают до 10 млн долл.⁴⁰ Петров убеждён, что такие серьёзные инвестиции в персонал не могут поставить компанию в уязвимое положение: «Спросите любого российского менеджера, что такое активы. Он скажет: это мои фабрики, заводы. Но это неправильно.

^{20,21} «Закон принят – теперь только к патологоанатому» – <http://www.kommersant.ru/doc/1315651>

²² <http://www.newsland.ru/news/detail/id/386226/>

²³ Эксперт №3, (737), 24 янв 2011.

²⁴ «Коммерсантъ – Телеком», №37 (3121), 03.03.2005.

²⁵ Из книги Максима Котина «Чичваркин Е...гений. Если из 100 раз тебя посылают 99».

²⁶ «Нам пришлось выгнать всех негров» – <http://www.adme.ru/home/nam-prishlos-vygnat-vseh-negrov-evgenij-chichvarkin-oni-85032/>

^{27,28} Арендные ставки на торговые площади выросли на 8% из-за конфликта «Связного» и «Евросети» – <http://www.rbcdaily.ru/2011/08/03/media/562949981045930>

²⁹ Из интервью проекту «Бизнес-секреты с Олегом Тиньковым».

³⁰ <http://tasstelecom.ru/interview/one/3000>

³¹ Из интервью на встрече с Московским клубом предпринимателей, 18.09.2007 – <http://mkp-club.ru/meetings/audio/all>.

³² Из интервью на встрече с Московским клубом предпринимателей, 18.09.2007 – <http://mkp-club.ru/meetings/audio/all>.

³³ http://www.svyaznoy.ru/upload/kartinki/Godovoy_otschiot_ZAO_svyaznoy_2010.pdf

³⁴ Дзядно Т. «Быть в противоходе для нас хорошо», – Максим Ноготков, основатель и владелец компании «Связной» // Ведомости. – 2009. – 24 март. – №51 (2321).

³⁵ <http://tasstelecom.ru/interview/one/3000>

³⁶ Из интервью на встрече с Московским клубом предпринимателей, 18.09.2007 – <http://mkp-club.ru/meetings/audio/all>.

³⁷ Принципы Сергея Петрова – <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-opinion/predprinimateli/77648-printsipy-sergeya-petrova>

³⁸ <http://www.rolf.ru/about-rolf/awards/>

³⁹ Ведомости, 24.01.2006, №10.

⁴⁰ Президент «Рольфа» столкнулся с Hyundai – <http://kommersant.ru/doc/838535>



Сергея Петрова, основателя компании «Рольф», страшно унижали очереди при советской власти к автомеханикам.

Сейчас «Рольф» – один из крупнейших автодилеров, и к сервису в компании отношение очень щепетильное.

Главный актив – это люди, потому что всё остальное можно арендовать или купить. Цель – воспитать людей, которые лучше тебя знают, что делать. Мне очень нравится, когда мои сотрудники мне мягко так говорят: «Отойди отсюда, ты ничего не понимаешь»⁴¹.

Бизнесмен и вправду несколько лет назад отошёл от оперативного управления компанией и в 2007 г. стал депутатом Государственной Думы от партии «Справедливая Россия», тем самым пополнив список российских предпринимателей, занявшихся политикой (Олег Гребёнкин – «Квартал», Николай Борцов – «Лебедянский», Виктор Семёнов – «Белая дача», Владимир Груздев – «Седьмой континент» и др.). Переход руководителя во властный эшелон уже успел принести компании существенную пользу: стараниями Петрова отменён «двойной» НДС при продаже поддержанных автомобилей, что выгодно в том числе и для компании BlueFish – дочки «Рольфа», занимающейся как раз сбытом поддержанных машин⁴². Петров также пролоббировал закон о передаче функции техосмотра от ГИБДД частным компаниям, а сейчас работает над изменением Закона о защите прав потребителей⁴³. В результате формируется образ бизнесмена, сочетающий черты талантливого управ-

ленца, создавшего крупную и успешную сервисную компанию, и эффективного лоббиста, решающего текущие и стратегические задачи не только для бизнеса, но и для всей отрасли.

Рассмотренные примеры помогают сформулировать несколько особенностей позиционирования первых лиц компаний, работающих в секторе розничных услуг:

- Ключ к грамотному позиционированию: руководитель должен быть лидером и непреложным авторитетом для своих сотрудников – сильной, сплочённой и лояльной команды компетентных людей, которая обеспечит стабильно качественное обслуживание, постоянный приток покупателей, поддержание уровня лояльности к марке и устойчивые позиции на рынке.

- Уровень публичности: средний – выше среднего. Первое лицо должно быть доступно ключевым аудиториям бизнеса – прежде всего персоналу компании. Постоянное участие во внутрикорпоративных мероприятиях и проектах, повышающих сплочённость команды, лояльность сотрудников компании и её ценностям.

Большую роль также играет активное взаимодействие руководителя со СМИ и с представителями общественности.

- Эксплуатируемый образ:

- По отношению к персоналу (главной ключевой аудитории): «перпетуум мобиле», зачастую единственный человек в компании, знающий о том, КАК должен развиваться бизнес (и каким он ДОЛЖЕН быть). Яркий харизматичный лидер, умеющий зажечь, вдохновить и грамотно мотивировать. Талантливый к личному общению и хороший психолог. Носитель ценностей компании, её лицо (иногда – человек-бренд).

- По отношению к инвесторам: тот, кому хочется верить («если не он, то кто же?»), носитель ключевых ценностей компании, гарант выполнения обязательств и успеха бизнес-модели.

- По отношению к общественности: социально ответственный бизнесмен, стремящийся с помощью предоставляемых услуг сделать жизнь людей более комфортной.

- Для органов власти: адекватный бизнесмен, вовремя платящий налоги, создающий новые рабочие места, участвующий в социальных и благотворительных проектах власти, способствующих развитию городов и регионов.

Таковы составляющие «идеального» образа главы компании потребительских услуг в настоящий момент. Однако, учитывая, что сервисные компании сегодня активно автоматизируются (сотрудников буквально вытесняют автоматизированные системы), в ближайшее десятилетие стоит ожидать снижения фактора влияния человека на бизнес розничных услуг. Это заставит руководителей таких компаний либо больше ориентироваться на взаимодействие с клиентами (если бренд компании тесно связан с персональным образом руководителя), либо уйти в тень, сфокусировавшись на отстраивании бизнес-модели компании и отраслевом лоббизме. **ПР**

Автор статьи ведёт курс «Позиционирование первого лица российского бизнеса» для слушателей МВА-программ в ИКМ НИУ «ВШЭ».

⁴¹ Ведомости, 24.01.2006, №10.

^{42, 43} Интервью для автомобильной газеты «Клаксон» – http://www.klaxon.ru/archivepaper/StatNum.php?ELEMENT_ID=5159

The Economist

under exclusive licence to
E-ENTERPRISES

MEDIA LTD.

intelligent life

**БРИЛЛИАНТОВЫЕ
БЕЗДЕЛУШКИ
МУЖСКОЙ ВЗГЛЯД**

**ГОЛЛИВУД
НАВЯЗЧИВАЯ
НАДПИСЬ
НА ХОЛМЕ**

**КЕЙТ БЛАНШЕТТ
ТЕАТРАЛЬНЫЙ БОСС**

**ТЕОДОР КУРЕНТЗИС
«Я БОРЮСЬ СО
СТЕРЕОТИПАМИ
В МУЗЫКЕ...»**

**Мудрый
взгляд на мир**

Майкл ТЭЙ: «Наводить мосты – хорошее дело»

РОССИЙСКО-СИНГАПУРСКИЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ (РСДФ) ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЗАВОЕВАЛ РЕПУТАЦИЮ ВЕДУЩЕЙ БИЗНЕС-ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, ДОСТИЖЕНИЯ ДОГОВОРЁННОСТЕЙ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛОК МЕЖДУ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ РОССИИ, СТРАН СНГ И АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА. НЕДАВНО В МОСКВЕ ПОБЫВАЛ ГЛАВА ОРГАНИЗАЦИОННОГО СОВЕТА РСДФ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОРУМА, БЫВШИЙ ПОСОЛ РЕСПУБЛИКИ СИНГАПУР В РОССИИ Г-Н МАЙКЛ ТЭЙ. ОН, В ЧАСТНОСТИ, ПОСЕТИЛ РСПП И ДАЛ ИНТЕРВЬЮ НАШЕМУ ЖУРНАЛУ.

– Какие вопросы планируется вынести на обсуждение на предстоящем Российско-Сингапурском Деловом Форуме в сентябре этого года?

– Хочу сразу отметить, что при проведении Российско-Сингапурского Делового Форума мы традиционно выходим далеко за рамки взаимоотношений двух стран. В прошлом году на Форуме были представители из более чем 40 стран: Вьетнама, Тайваня, Китая, Индии, Монголии, Индонезии... Думаю, в этом году их будет больше.

В этом году мы продолжим обсуждение актуальной темы развивающихся рынков, в частности уникальных возможностей для бизнеса в России.

Ещё одна важная тема, которой мы думаем уделить большое внимание, – горо-

да как элементы развития. Мы понимаем, что странам с большой территорией, таким как Россия, сложно развиваться как единому целому. Поэтому необходимо помогать развитию городов как двигателей роста экономики страны.

Новая для нашего Форума тема, которую мы будем обсуждать, – инновации. Вернее, речь пойдёт в первую очередь об их практическом применении, коммерциализации научных разработок.

Вместе будем искать решения возникающих при этом проблем.

– Очень актуальная для нашей страны тема. Наболевшая.

– Основная трудность, на мой взгляд, заключается в том, что российские учёные, конструкторы, технологи плохо знакомы с мировым рынком, его потребностями. В отличие от Сингапура, где нужной информацией владеют и умеют ею пользоваться. Поэтому мы хотим за один стол посадить как



предпринимателей, так и учёных, работающих на самых инновационных направлениях.

– Какие российские компании, объединения бизнеса, помимо РСПП, наиболее активно участвуют в подготовке Форума, помогают вам?

– Наш стратегический партнёр – Сбербанк России. Господин Греф очень помогает нам. На протяжении 6 лет мы работали с большим количеством российских компаний, которые в той или иной степени поддерживают Форум. Например, «Тройка Диалог», «РЖД», «Роснано», «Система», «Лукойл», «Тролик», «Русский стандарт» и другие, менее крупные компании.

– А в целом можно ли говорить о том, что и поддержка со стороны российской промышленности и её интерес к Форуму год от года увеличиваются?

– Да, это заметно. Представители российской промышленности и государственных органов – например, Шувалов, Собянин, многие министры федерального уровня, губернаторы – приезжают к нам для того, чтобы ис-

” Важная тема, которой мы думаем уделить большое внимание, – города как элементы развития.

Мы понимаем, что странам с большой территорией, таким как Россия, сложно развиваться как единому целому. “

кать пути решения конкретных задач. Например, в транспортной сфере, по внедрению электронного правительства. Или – вот свежий пример – технологии очистки воды. Здесь у Сингапура совсем недавно были большие проблемы – питьевую воду приходилось импортировать из Малайзии. Сейчас за счёт применения новейших технологий эта проблема решена. И мы готовы поделиться опытом.

Ещё одна тема, которая очень интересует губернаторов российских регионов, – создание особых экономических зон и управление ими. В Сингапуре они называются «индустриальные парки».

Российские предприниматели приезжают в Сингапур в надежде найти решения задач, стоящих перед их компания-

ми, для последующего практического применения опыта Сингапура.

Нелишне добавить, что в Сингапуре, чтобы открыть, зарегистрировать компанию, нужно... 10 минут. Это тоже многих привлекает.

– Можно назвать конкретные примеры того, как контакты, которые налаживались в ходе проведения форумов, в результате вылились в конкретный проект?

– Один из проектов, который реализуют наш международный аэропорт Чанги, Сбербанк и «Базовый Элемент», направлен на развитие аэропортов юга России. В этом проекте будет использовано лучшее программное обеспечение, которое есть в Сингапуре, и опыт Сингапура в этой области, замечу, – очень богатый опыт.

После прошлогоднего Форума две российские компании открыли фонды венчурных инвестиций в Сингапуре. Они ориентированы на развитие современных технологий.

Ещё один пример – совместный проект Сингапурского университета управления и школы менеджмента «Сколково». Он называется «Центр развивающихся рынков». В этом случае я сам выступаю в качестве директора-основателя этого Центра, который, как я надеюсь, станет

трудничества в России или Сингапуре в той или иной сфере деятельности.

– **Расскажите, пожалуйста, немного о Русском клубе в Сингапуре. Как его деятельность способствует проведению Форума?**

– Очень хорошо, что у нас создан и работает такой Клуб. Потому что бы, что его деятельность способствует разрушению нелепых стереотипов в восприятии вашей страны. И в бизнес-среде, и в обществе в целом. Многим у

влекать предпринимателей этих стран к участию в нашем Форуме.

– **Вы известны как большой знаток российской культуры, всегда активно продвигали идею о необходимости культурного обмена между странами. Вероятно, такой обмен вполне может способствовать улучшению имиджа России...**

– Безусловно. И в рамках программы Форума мы всегда стараемся представить российскую культуру.

В прошлом году мы пригласили российского скульптора и художника Марию Тихонову. Её инсталляция, подвешенный к потолку стеклянный дирижабль – своего рода парящий над землей город-остров, – стал украшением Форума. Неожиданное и очень симпатичное философское видение будущего Сингапура русским художником.

Ещё в бытность свою послом Сингапура в Москве, в 2005 году я встретился с российским композитором Владимиром Мартыновым. Предложил ему создать симфонию «Сингапур». Премьера этого произведения состоялась в концертном зале имени П.И. Чайковского. Симфонию очень высоко оценили критики, хорошо приняли слушатели. Позже она прозвучала на втором Российско-Сингапурском Деловом Форуме.

Сейчас в Национальном музее Сингапура, в постоянной части экспозиции, звучит эта музыка Мартынова. Туристов, посещающих музей, очень удивляет тот факт, что музыка именно российского композитора играет в Национальном музее Сингапура.

Совместно с одним из моих хороших друзей из России мы работаем над открытием джазового клуба в Сингапуре. Когда я жил и работал в Москве, довелось познакомиться с несколькими очень хорошими джазовыми музыкантами, о которых за пределами российской столицы мало кто знает. Я очень надеюсь, что появится возможность устранить эту несправедливость, пригласив их выступить в нашем клубе.

Ждём вас на седьмом ежегодном Российско-Сингапурском Деловом Форуме 24–27 сентября 2012 г. в отеле Marina Bay Sands, Сингапур. ПР

” У Сингапура совсем недавно были большие проблемы – питьевую воду приходилось импортировать из Малайзии. Сейчас за счёт применения новейших технологий эта проблема решена. “

своего рода «мостом» между деловыми кругами двух наших стран. Центр будет исследовать актуальные проблемы и потребности бизнеса и на основе полученных данных формировать программы последующих встреч и форумов. Кроме того, надеюсь, что нам удастся в рамках центра сформировать «бизнес-ориентированный» банк данных. На основе собранной в нем информации будет нетрудно найти партнеров для со-

нас при упоминании о России сразу в голову приходят КГБ, лютые морозы, коррупция, очень сложный для изучения язык... Такие стереотипы оказываются очень устойчивыми и мешают формированию положительного имиджа России у моих соотечественников. Русский клуб имеет обширные связи с подобными организациями в других странах нашего региона – в Японии, Корее, Малайзии, что помогает при-

СПРАВКА



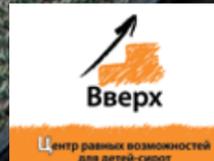
Майкл Тэй,

Глава Организационного совета,
Исполнительный директор РСДФ.

Являясь Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Сингапур в РФ (2003–2008 гг.), Майкл Тэй выступил с инициативой проведения Российско-Сингапурского Делового Форума в 2006 г. Он и сегодня продолжает возглавлять Форум, отвечая за его успешное проведение и стратегическое развитие.

В 2009 г., по возвращении в Сингапур, Майкл Тэй занял пост Исполнительного директора АТЭС. В 2011 г. ему была вручена престижная государственная награда России – Медаль Пушкина – от имени Президента РФ за вклад в развитие российской культуры.

Майкл Тэй также является директором-основателем Центра исследования развивающихся рынков – совместного проекта Университета управления Сингапура (SMU) и Московской школы управления «Сколково».



7 сентября 2012 г.
ССК «Лисья нора»
Московская область,
Дмитровский р-н,
30-й км по Дмитровскому
шоссе

ПЕРВЫЙ В РОССИИ

благотворительный турнир по спортингу

ОПЫТ СРЕЛБЫ
НЕОБЯЗАТЕЛЕН.
КОЛИЧЕСТВО МЕСТ
ОГРАНИЧЕНО

САЙТ ТУРНИРА
WWW.CLAYSHOOT.RU
ЦЕНТР «ВВЕРХ»
WWW.VVERH.SU
ССК «ЛИСЬЯ НОРА»
WWW.FOXLODGE.RU

по вопросам участия
или спонсорства
обращайтесь
по sponsorship@vverh.su
или +7 (985) 765 4127

Информационные
партнеры:
Smoke Gentlemen's Club
и журнал РСПП
«Промышленник России»

В ПОДДЕРЖКУ
ЦЕНТРА РАВНЫХ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ
ДЛЯ ДЕТЕЙ-СИРОТ
«ВВЕРХ»

при поддержке

HOLLAND & HOLLAND
LONDON

Алексей БУЛАВИН: «В негосударственный пенсионный сектор пришла конкуренция»

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СЕКТОР НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ ПОСТЕПЕННО РАСШИРЯЕТСЯ: ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ ПЕНСИОННЫХ УСЛУГ, ЧТО ПРИВОДИТ К ВОЗРАСТАЮЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ. О ТОМ, КАК РАБОТАЕТ ЛИДЕР ПЕНСИОННОЙ ИНДУСТРИИ ПО УРОВНЮ ДОХОДНОСТИ – НПФ «ЕВРОПЕЙСКИЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД», КАКИЕ ИСПОЛЬЗУЕТ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ, РАССКАЗАЛ АЛЕКСЕЙ БУЛАВИН, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ЕВРОПЕЙСКОГО ПЕНСИОННОГО ФОНДА.

– Алексей Олегович, что вас привлекло в пенсионном бизнесе?

– Это произошло неожиданно для меня. До Европейского пенсионного фонда я занимался прямыми инвестициями и привлечением капитала для российских компаний в инвестиционном банке Morgan Stanley.

В конце 2009 года, подписывая договор обязательного пенсионного страхования, я подробнее ознакомился с пенсионной индустрией и идущей в стране пенсионной реформой. Я увидел большие возможности для создания и развития пенсионного фонда новой формации. С тех пор мы динамично развиваем нашу компанию.

– Как складывались концепция и команда Европейского пенсионного фонда?

– При разработке концепции мы исходили из того, что на рынке пенсионных услуг мало открытых пенсионных фондов, которые не аффилированы с какой-либо крупной промышленной или финансовой группой.

Наши ценности: профессионализм, прозрачность и клиентоориентированность.

Большую роль в создании успешного и прозрачного бизнеса играет

эффективное управление. Для этого в нашем холдинге существует совет директоров, куда входят такие известные профессионалы финансового рынка, как Райкман Грёнинк (Rijkman Groenink) – бывший президент и председатель правления ABN AMRO, Питер О’Браен (Peter O’Brien) – бывший вице-президент и член правления «Роснефти», Андрееа Морару (Andreea Moraru) – представитель Европейского банка реконструкции и развития, член советов директоров ряда страхо-

готовим аудированную отчетность по международным стандартам и аналитические данные, которые позволяют управлять всеми процессами и обеспечивают полную прозрачность нашей деятельности.

– Какими практиками в своей деятельности пользуется фонд?

– Наш фонд использует многие современные (уже международные) технологии и практику в нашей работе. Мы объединили все операционные процессы в единой системе – CRM

” Я увидел большие возможности для создания и развития пенсионного фонда новой формации. С тех пор мы динамично развиваем нашу компанию. “

вых и пенсионных фондов в Восточной Европе, Евгений Якушев – имеет 20-летний опыт руководства в ведущих пенсионных фондах страны. Важно отметить, что совет директоров реально работает, управляет стратегией фонда, определяет ключевые решения, а также инвестиционную политику и является важным двигателем развития. Мы

(Customer Relationship Management), где имеем всю полноту данных о наших потенциальных или уже существующих клиентах.

Важен другой момент – инвестиции. Именно поэтому, создавая инвестиционный блок, мы внедряли сильную инвестиционную практику. Фонд взаимодействует с международными

управляющими компаниями, такими как Deutsche UFG и Allianz, у которых есть хорошее понимание глобальных тенденций, происходящих в инвестиционных процессах, и представление о рисках, возникающих в них. Чтобы наиболее эффективным образом определить инвестиционную декларацию, мы прислушиваемся к мнению управляющих компаний и используем знания наших инвесторов, в т.ч. Европейского банка реконструкции и развития. Поэтому на инвестиционном комитете мы принимаем взвешенные решения. Фонд в своей работе стремится соответствовать ожиданиям, которые возлагают на нас клиенты.

– Как выстраивается работа с клиентами?

” Наша задача – помочь людям сделать правильный выбор.

Для этого мы создали более 30 филиалов по всей России от Санкт-Петербурга до Владивостока. “

– Привлечение клиентов в пенсионный фонд является очень важной частью нашей деятельности. Наша задача – помочь людям сделать правильный выбор. Для этого мы создали более 30 филиалов по всей России от Санкт-Петербурга до Владивостока. Наши сотрудники работают напрямую с предприятиями и застрахованными лицами. При работе с клиентами мы делаем акцент на комплексное обслуживание. Прежде всего ведём образовательную работу: разъясняем им возможности нашего фонда. Также предлагаем им участвовать в программе софинансирования, чтобы они понимали, что в нашей стране с новой накопительной системой каждый гражданин должен и может обеспечить себе достойное будущее.

– Какие инновационные технологии используются пенсионным фондом?

– Мы проанализировали операционные процессы и объединили их в еди-

ную систему, чтобы наиболее эффективным образом вести нашу деятельность.

Пенсионный фонд – это прежде всего сведения об участниках и застрахованных лицах с момента, как только они выразили интерес стать нашими клиентами.

Важно отметить, что если вы пожелаете стать клиентом какого-то крупного пенсионного фонда, вам нужно заполнить ряд документов. Вероятность того, что ваше заявление и договор не будут удовлетворены Пенсионным фондом РФ в момент, когда эти документы туда попадают, – в среднем 20%, т.е. двое из 10 потенциальных клиентов не

документы и что его правильно проинформировали о том, что для него означает стать клиентом Европейского пенсионного фонда. Поэтому сотрудники нашего call-центра общаются с каждым клиентом лично. То есть мы разговариваем, убеждаемся в полноте информации и только после

становятся клиентами НПФ потому, что в этом достаточно тонком и сложном операционном процессе происходят те или иные сбои.

В нашем фонде статистика существенно лучше. Прежде всего благодаря тому, что мы очень внимательно отслеживаем верификацию договора на каждом этапе. Для нас также важна уверенность, что клиент действительно подписывал все



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

„ Мы видим по нашему сайту, насколько живой интерес проявляется к личному кабинету.

Люди действительно следят за состоянием накопительной части. “

этого подаём документы в Пенсионный фонд РФ для одобрения.

При этом мы очень быстро находим информацию для клиента, подтверждаем статус договора, помогаем с любым вопросом. Если вы попробуете обратиться в какой-то из крупнейших частных фондов, зачастую у вас будут

большие сложности даже в том, чтобы узнать, каково состояние вашего лицевого счёта, – это не такой простой процесс.

Мы уже в момент подписания договора даём доступ к личному кабинету клиента. С каждым этапом продвижения этого договора и его одобрения

(сначала нашим фондом, потом уже Пенсионным фондом РФ) данные обновляются, и клиент может видеть изменение состояния своего счёта.

Это стало актуальным, поскольку сейчас счёт пополняется как минимум 5 раз в течение первого года. Сначала из ПФР поступают все старые накопления, позже – ещё четыре квартальных перечисления. Пенсионный накопительный счёт – это часто меняющийся, динамический элемент накоплений. Мы видим по нашему сайту, насколько живой интерес проявляется к личному кабинету. Люди действительно следят за состоянием накопительной части.

Также мы уведомляем о любых изменениях в законодательстве, даём предложения от наших партнёров, которые связаны с возможностью планировать свою пенсию и покупать дополнительные финансовые продукты.

Совместно с компанией QIWI (крупнейшая платёжная система в России) мы запустили уникальный проект, позволяющий внести взнос на софинансирование пенсии в любом терминале QIWI.

До этого внести деньги можно было только через Сбербанк или работодателя, написав заявление в бухгалтерию. Тот и другой вариант не так удобны, как положить деньги через автомат, который на каждом углу.

– С какими организациями фонд сотрудничает для расширения клиентской базы?

– В плане привлечения клиентов мы сотрудничаем с рядом федеральных банков (таких как «Ренессанс Кредит», «Кредит Европа», ОТП Банк и др.) и активно предлагаем свои услуги их клиентам. У нас также есть опыт взаимодействия с крупными промышленными группами.

Например, Челябинский трубопрокатный завод выбрал наш фонд для реализации корпоративной пенсионной программы. Мы управляем этой программой и уже выплачиваем пенсии сотрудникам предприятия.

Многие сотрудники предприятия приняли решение перевести свои пенсионные накопления в наш фонд.

– Расскажите, пожалуйста, о сделке с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). Почему международным инвесторам интересна эта индустрия?

– С точки зрения Европейского банка реконструкции и развития пенсионный сектор имеет важное значение для экономики, поскольку, по сути дела, является финансовой инфраструктурой для рынка.

Здесь одновременно работают два механизма. С одной стороны, люди активно копят на свою будущую пенсию и имеют возможность улучшить своё благосостояние в будущем. С другой стороны, пока эти деньги накапливаются, они могут активно работать в экономике. Через частные управляющие компании они находят эффективное применение в рамках законодательства на финансовых рынках и рынках капитала.

Пенсионные фонды являются, наверное, самыми значительными источниками долгосрочного финансирования и капиталовложения для любой экономики. Во всём мире частные пенсионные фонды по объёму активов приближаются уже к 80% ВВП, тогда как в России этот показатель находится на уровне 2–3%. Поэтому важно поддерживать развитие этого сектора для развития всей экономики.

Кроме того, сектор быстро развивается. Можно сказать, что на других рынках было много примеров успешных пенсионных проектов. В Латинской Америке, где тоже в своё время наблюдалась волна пенсионных реформ, появилось много успешных независимых игроков. Конечно, международные инвесторы смотрят на конкретную ситуацию в каждой стране. Но они ещё и следуют за глобальными трендами. Здесь Россия как раз находится в глобальном тренде.

Следует отметить, что международное сообщество высоко оценивает перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации. Несмотря на многие комментарии, например, относительно пенсионного возраста, международным сообществом считается, что пенсионная система нашей

страны сбалансирована и достаточно хорошо несёт ту нагрузку, которая на неё возлагается.

– Как развивается сектор НПФ и какой вы видите эту индустрию в будущем?

– Негосударственный сектор развивается очень быстро. Мы сейчас имеем уже 15 млн клиентов по обязательному пенсионному страхованию в индустрии. А год назад эта цифра была примерно 10 млн. Это очень высокий

стартовал «Росгосстрах». Он собрал свыше 600 тыс. заявлений о переходе. Также развиваются банковские фонды, такие как «ВТБ», Сбербанк. Я не исключаю, что появятся ещё фонды, связанные с теми или иными страховыми компаниями или банковскими группами.

Усиливающая конкуренция приводит к развитию рынка и появлению качественно новых услуг. Мы тоже не стоим на месте: у нас есть своя страте-

„ Пенсионные фонды являются, наверное, самыми значительными источниками долгосрочного финансирования и капиталовложения для любой экономики. “

показатель перехода из ВЭБ (именно в этой управляющей компании аккумулируется накопительная часть пенсии ПФР) в частные фонды.

Это происходит потому, что на рынке обостряется конкуренция. Фонды развивают каналы продаж, находят новые пути привлечения клиентов. Появляются и новые игроки с очень сильной базой. Буквально год назад агрессивно (и я считаю, успешно)

гия ввода дополнительных продуктов для наших клиентов, согласно которой мы инвестируем в современные технологии, позволяющие нам быть конкурентоспособными.

Я думаю, что в среднесрочной перспективе в наш пенсионный сектор придут международные игроки. Это тоже хорошо скажется на рынке, поскольку они добавят свои идеи и положительно повлияют на развитие рынка. ПР

СПРАВКА



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

БУЛАВИН Алексей Олегович, управляющий директор НПФ «Европейский пенсионный фонд».

Окончил с отличием Школу бизнеса в Калифорнийском университете в Беркли, США, и Австралийскую школу бизнеса в Сиднее. Обладает многолетним опытом работы на международных финансовых рынках, в том числе опытом реализации проектов прямых инвестиций на рынках России и СНГ. Участвовал во многих международных сделках привлечения акционерного и долгового капитала; в сделках слияний и поглощений; в сделках создания совместных предприятий; в сделках защиты от враждебного поглощения и реструктуризации долга.

Ранее работал в инвестиционно-банковском департаменте Morgan Stanley в Лондоне и Москве. До прихода в Morgan Stanley основал телекоммуникационную компанию в США с привлечением венчурного финансирования и занимался её развитием до продажи компании AT&T (NYSE: T).

С 2009 г. – управляющий директор холдинга Европейского пенсионного фонда.

Не надо бояться сломать привычное и попробовать новое

В НПФ «ПАКЕР» УВАЖАЮТ КРИЗИСЫ, ДЕЛЯТСЯ ИДЕЯМИ С КОНКУРЕНТАМИ И СТЕСНЯЮТСЯ НИЗКИХ ЗАРПЛАТ. И ТАК 20 ЛЕТ.

По поводу кризисов и прочих форс-мажоров директор ООО «Научно-производственная фирма «Пакер» Марат Нагуманов высказывается коротко: «Ничто так не мобилизует силы, как необходимость выжить. Включая все резервы, отыскивая новые направления, мы растём. Кризис – это наше время». 14 апреля «Пакер» отмечает

юбилей – 20 лет на полном потрясении российском рынке. Словно не замечая его непредсказуемости, завод работает в три смены 7 дней в неделю. Принимает потоки гостей, стекающихся сюда со всех концов света. А когда директора просят подвести итог этих 20 трудных лет, он как будто каждый раз заново осмысливает пройденное. «Мы набрались опыта, пережили период энтузиазма и остывания. Но все на предприятии уже понимают, что останавливаться нельзя, и если удалось чего-то достичь, это лишь очередная ступень. Чтобы не откатиться назад, необходимо делать следующий шаг».

Мы оптимисты. Потому и работаем

Если кто не знает, пакер – это специальное оборудование, которое используется при проведении комплекса мероприятий по повышению добычи нефти: для поддержания пластового давления, гидравлического разрыва пласта, закачки жидкостей и т.д. На сегодняшний день НПФ «Пакер» проектирует и

тального ремонта и освоения нефтяных и газовых скважин, а также оказывает сервисные услуги по установке и обслуживанию своих пакеров. Выпускает такой же объём продукции, как три его ближайших конкурента, вместе взятые. В числе потребителей – более 250 компаний России и ближнего зарубежья. Соотношение «цена – качество» таково, что китайцы не слишком жалуют этот сегмент российского рынка: что толку тягаться с заводом из хорошо известного нефтяникам города Октябрьского. Словом, как говорили в прошлом году на Международной выставке «Нефть и газ» в Москве, отрасль сегодня держится на трёх китах – «Роснефти», «Газпроме» и фирме «Пакер».

Как известно, весь серьёзный бизнес в нашей стране уходит корнями либо в коммерцию, либо в делёж пирога под названием «народное добро». «Пакер» в этом смысле – исключение. Начинаясь он с интеллектуального капитала: в 1992 г. отец нынешнего директора, кандидат наук и заслуженный изобретатель БАССР Мирсат Нагуманов арендовал

Пакер – это специальное оборудование, которое используется при проведении комплекса мероприятий по повышению добычи нефти.

изготавливает практически весь спектр пакерно-якорного оборудования и скважинных компонентов для эксплуатации, капитализации, капи-

пустующие производственные площади и открыл в Октябрьском небольшой конструкторский отдел, занявшийся разработкой оборудования для ремонта нефтяных и газовых скважин. НПФ «Пакер» так и осталась семейным бизнесом

Нагумановых, несмотря на то, что Марату Мирсатовичу регулярно поступают предложения войти в состав крупнейших международных корпораций.

– Вот только в феврале приезжали представители компании Schlumberger, хотели купить пакет акций или полностью весь завод, – говорит директор. – Я таким визитёрам обычно отвечаю: мы не продаёмся. Если есть желание сотрудничать – пожалуйста, мы готовы обсудить любые варианты. Но развиваться нам пока интересно самостоятельно.

«Пока», уточняет Марат Мирсатович, – потому что неизвестно, какие времена наступят завтра. Ситуация в отрасли осложняется с каждым годом, и если лет 10 назад главным было произвести продукт, то сегодня всё упирается в сбыт: на фоне снижения потребительского спроса и ужесточающейся конкуренции всё заметнее дают себя знать явления коррупции, так называемые откаты, демпинг. В честном рынке, не сомневаются заводчане, «Пакер» одолеет любого. Но когда тебе выкручивают руки, навязывая свои правила игры, двигаться вперёд, не имея запасных путей, уже невозможно. Поэтому от производства голого «железа» «Пакер» постепенно переходит на более сложный интеллектуальный продукт – комплексное решение проблем заказчиков; мало-помалу осваивает новые для себя ниши. И активно ищет выход на рынки дальнего зарубежья, хотя российскому производителю без поддержки со стороны государства утвердиться там стоит больших усилий.

– Но мы оптимисты, – заявляет Нагуманов. – А как иначе работать?

Сделан пока только первый шаг

Накануне нашего визита в цехах «Пакера» побывали представители «Газпрома». Чуть раньше – Пермь, Набережные Челны, англичане. Да и мы, облачённые в «гостевые» красные халаты, оказались не единственными посетителями завода: параллельным курсом по цехам и инженерным службам двигалась группа гостей из «Ижнефтемаша». Иной раз за день хозяевам приходится принимать сразу по три делегации. И в тысячный раз демонстрировать свои наработки по



Предприятию важно, не кто изготовил брак, а каковы причины его возникновения, чтобы, проанализировав их, в дальнейшем мы могли избежать подобных проблем.

системе «бережливого производства»: вся страна знает, что в этой области октябрьцы достигли небывалых высот. После презентации «Пакера» на конкурсе в Москве один из столпов этого учения, консультант с мировым именем, американец Дэвид Майер, едва ли не прослезился: «Спасибо, что в России есть такая компания». Однако сам директор настроен на сей счет довольно скептически:

– Модное поветрие. То у нас бросаются внедрять систему менеджмента качества, то бережливое производство, но не могут взять в толк, что начинать надо с формирования культуры компании, вовлечения людей в общее дело, которое для каждого члена коллектива должно стать «своим». Без этого никакая система работать не будет. Если вам где-то скажут, что у них, мол, внедрено бережливое производство, улыбнитесь про себя. Процесс это кропотливый и бесконечный, и, хотя считается, что «Пакер» на этом пути продвинулся дальше всех в России, на самом деле сделан только первый крохотный шаг. Управлению бизнесом нам всем ещё только предстоит учиться.

Здесь стоит пояснить для читателей: термин «бережливое производство» начал путешествовать по свету с лёгкой

руки специалистов японской корпорации Toyota. Американцы окрестили его «то-щим», «лишённым жирка», поскольку суть идеи – исключить какие бы то ни было потери в процессе производства и сделать его максимально эффективным, для чего был разработан целый арсенал инструментов. Со временем принципы бережливого производства были творчески переосмыслены, каждая компания адаптировала их под себя, так что двух одинаковых тракторов японского «ноу-хау» теперь, пожалуй, и не найдёшь. Октябрьские машиностроители подошли сегодня к тому, чтобы и вовсе отказаться от этого понятия. Мы не ставим цели внедрить «бережливое производство» как таковое, говорят они. Задача – постепенно, день за днём совершенствовать деятельность предприятия, добиваясь наивысшего КПД на каждом участке и полной отдаче со стороны сотрудников, а если инструменты «бережливого производства» могут в этом помочь – почему бы их не использовать. Вот и весь расклад.

– Благодаря такому, например, инструменту, как система «Упорядочение/5S» удалось организовать по единому стандарту рабочие места токаря, фрезеровщика, оператора ЧПУ, – рас-

сказывает руководитель службы качества Юрий Чинчик. – Кого когда-нибудь интересовало, что творится в тумбочках у рабочих? У нас загляните в любую: ничего лишнего нет, всё нужное под рукой. Потери времени на поиск нужного инструмента исключаются.

К обслуживанию своего станочного парка и прочей техники «Пакер» подходит по системе «ТРМ». Все знают, какие большие деньги теряет предприятие на поломках и простоях. Между тем избежать этого нетрудно, если человек, который работает на станке, сам же будет следить за его исправностью – проверять уровень масла, вовремя смазывать и т.д. Каждую единицу оборудования вплоть до автомобилей в гараже заводчане снабдили специальным журналом, по пунктам прописав регламент ухода за ней. В результате все машины предприятия пребывают в добром здравии, а люди чувствуют себя хозяевами своего рабочего места.

Впрочем, «Пакер» не был бы «Пакером», если бы ограничился копированием чужого, пусть и самого передового, опыта. Октябрьцы пошли куда дальше, изменив саму суть рабочего процесса. Что требовалось от рабочих испокон веков? Делать, как говорится, что велит. Здесь перед ними ставится задача выявить и решить проблему – самостоятельно или с привлечением инженерно-технических служб. На каждом участке имеется стенд «Проблема», куда бригада записывает всё, что мешает нормально работать, и сразу же высказывает свои предложения. Пока вопрос не будет снят, запись красуется на самом виду. Таким образом, без внимания не остается ни одно замечание работников, о которых при другом раскладе администрация вряд ли бы узнала.

Ответственность за качество выходящей со станка продукции тоже возложена на самих исполнителей. С 2006 года на заводе действует система «Бриллиант» – так здесь называют дефектную деталь, которую изготовивший её рабочий предъявил сам.

Рублём его за это не наказывают: если уж человек допустил ошибку, у него не должно быть повода пытаться её скрыть. Весь «алмазный фонд» для наглядности собирается на специальных столах – чем меньше будет таких потерь, тем выше фонд оплаты труда.

– Предприятию важно, не кто изготовил брак, а каковы причины его возникновения, чтобы, проанализировав их, в дальнейшем мы могли избежать подобных проблем, – поясняет Юрий Чинчик. – И второй момент: чем раньше будет обнаружен дефект, тем меньше вероятности, что он попадёт к потребителю, потому что выявить 100% брака контролёры все равно не могут.

Между прочим, пришли к выводу октябрьские машиностроители, брак порождает сделанная оплата труда, которую обычно преподносят как «допинг» для повышения производительности. На деле выходит не совсем так. Рабочий начинает гнать вал, не слишком заботясь о качестве и накапливая «незавершёнку» в цехе, а выпуск готовой к продаже продукции не увеличивается. Поэтому в «Пакере» выдвинули другой принцип: лучше сделай как следует одну деталь, которую предприятию именно сегодня, чем 10, которые будут лежать без употребления. И со сделанности снова перешли на наряды.

Скажите, что не так

Один из главных законов, которым подчинена вся жизнь завода, формулируется так: бизнес – это в первую, во вторую и в третью очередь безопасность труда, а всё остальное потом. Выполняется он неумолимо и на удивление креативно. На самое видное место у центрального входа вывешена сводка с трудового фронта «Мы работаем без травм и аварий 780 дней» (цифры обновляются ежедневно). Полы в коридорах и цехах испещрены сложной системой предупредительных знаков, разобрать-

ся в которых помогает фильм по технике безопасности – не посмотрев его, на территорию завода вы просто не попадёте. Находиться в производственном помещении без защитных очков и каскетки всему живому запрещено категорически, а знакомить гостей с производством хозяева начинают не с суперсовременных японских станков, а... с носилок в специальном шкафчике. Дай Бог, говорят, чтобы никогда не пригодились, но их отсутствие может дорого кому-то обойтись. Значит, пусть стоят.

– Кому охота смотреть в глаза ребёнку или родителям твоего рабочего, который не вернулся домой со смены? Поэтому всеми средствами стараемся воспитывать людей, напоминаем, предупреждаем, – объясняет суть дела директор. – Сейчас вот планируем развернуть масштабную кампанию по пропаганде безопасного труда: собрать у себя предприятия республики, организовать выездные модули для обмена опытом, чтобы на нас посмотрели со стороны, нашли упущения, высказали замечания.

В этой фразе – весь Нагуманов. Отправляя своих сотрудников в командировки в другие компании, он напутствует: не ищите, где у них плохо, ищите, где хорошо. Но сам просит замечаний, поскольку убеждён: это стимул к дальнейшему росту. В «Пакере» очень любят всевозможных проверяющих, от которых ждут дельной критики. Внимательнейшим образом читают отзывы, оставляемые бесчисленными делегациями. Недавно, заплатив хорошие деньги, директор пригласил англичан провести на заводе аудит по внедрению системы «бережливого производства», чтобы те посмотрели и сказали: плохо там, там и там. С прошлого года «Пакер» впервые начал участвовать в различных конкурсах, успев за это время получить диплом за лучшую в республике систему менеджмента качества, выиграть премию Президента Башкортостана в области качества продукции и попасть в список «Ста лучших товаров Башкирии». Хотя цель была не в дипломах и кубках, а во всё тех же замечаниях: как говорит директор, хочется у кого-нибудь поучиться.

Кстати говоря, две действующие на предприятии системы предложений «Мы за безопасный труд» и «Мы хотим



жить лучше» – тоже, по сути, попытка добиться критики, но уже от собственного коллектива. Сотрудникам предлагается окинуть придирчивым хозяйским взглядом свою рабочую зону и сигнализировать с мест о недоделках и упущениях, делиться идеями, вносить рационализаторскую струю. Для этого по всей территории завода развешаны специальные ящики – красные и зелёные, а работникам выданы книжечки с бланками: заполнил, вырвал, опустил. Каждому подавшему предложение выплачивается премия, решение о его целесообразности принимает рабочая или малая группа, в которую входит автор. В 2010 году заводчане подали 1301 предложение – чуть больше двух на одного работающего. Сегодня акцент с количества перенесён на качество. В результате «вал» рацпредложений уменьшился, но зато процент внедрения возрос – с каждого пятого до каждого третьего.

«Дядя Марат раздаёт фрукты и конфеты»

Живописный шедевр с таким названием стал жемчужиной коллекции «Пакера», собранной им к своему 20-летию (в преддверии юбилея предприятие объявило конкурс детского рисунка). Вооружившись шариковой ручкой и листком в клеточку, 4-летний Рамазан Шамилов запечатлел хорошо знакомый всей заводской детворе сюжет: вот уже в течение года все некурящие сотрудники фирмы «Пакер» каждый месяц приносят домой 3-килограммовые наборы фруктов.

Бизнес – это в первую, во вторую и в третью очередь безопасность труда, а всё остальное потом.

– Премирование фруктами – это лишний повод отказаться от сигарет, – рассказывает наш гид Юрий Чинчик. – Борьбу с курением предприятие ведёт не первый год: все, кто стремится избавиться от этой вредной привычки, у нас бесплатно проходят курс лечения, обеспечиваются специальной литературой. Чтобы человек бросил курить, директор иной раз пишет мамам и папам, обращается к детям. Год назад появилась мысль поощрять некурящих мужчин. Поначалу им доплачивали по 200 рублей к зарплате, но эту прибавку никто не замечал. Тогда было решено её «визуализировать» и выдавать фрукты, но уже всем, кто не курит, – и мужчинам, и женщинам.

В фирме «Пакер», как вы уже, наверное, заметили, работают сторонники нестандартных решений. Здесь, к примеру, регулярно проводят Дни открытых дверей для родственников. Принаряженные жены, дети, родители сотрудников в субботу или воскресенье собираются у проходной, с провожатым ходят по цехам как самая почётная делегация, а потом все вместе пьют чай с конфетами и спрашивают всё, что их интересует. Для чего это надо? А для того, чтобы предприятие «вросло» в жизнь семьи, стало её неотъемлемой частью.

– Основа компаний, которые показывают высочайшую эффективность, – это

всегда люди, – убеждён Марат Нагуманов. – И если ты хочешь чего-то достичь, начинать надо с вложений в персонал, с создания условий, при которых человек душию прикипел бы к компании, захотел отдать делу всё лучшее, на что способен. Построение такой культуры занимает десятки лет, за год-два тут ничего не добьёшься, но потихоньку движение идёт. Что мне нравится, наши работники перестали бояться сделать что-то не так. Нам ведь с детского сада не дают права на ошибку, твердят: нельзя, не смей. А потом в 50 лет люди приходят ко мне с обанкротившихся заводов – затюканные, прячущиеся в скорлупе, из-за которой и человека-то не видать. Львиную долю времени трачу на то, чтобы вернуть им веру в себя, нацелить на успех.

Чтобы человек почувствовал себя человеком, для начала ему надо дать человеческую зарплату. Платить мало Нагуманов считает для себя унижительным. Практиканты, приходящие в цех на месяц-другой, зарабатывают у него 8 тыс. руб. в месяц. Для выпускника училища нижний предел составляет 13,5 тыс. руб. Плюс премия – 10% от прибыли, разделённые поровну между 650 работниками завода, то есть ещё 1–1,5 тыс. Поднимать нужно именно минимальный порог, утверждает Марат Мирсатович, никогда не упускаю-

щий из виду тех, кто стоит на нижних ступеньках социальной лестницы. Среднюю зарплату, к примеру, в «Пакере» рассчитывают не как везде, приплюсовывая к копейкам уборщицы директорские капиталы. Доходы директора, замов, руководителей подразделений здесь вовсе исключены из числа слагаемых. Получается в среднем по 27 тыс. руб на рабочего. Всё равно, конечно, мало, морщится Нагуманов, в магазине с такими деньгами не разгуляешься. Но платить больше пока не получается, и без того на зарплату идёт 45% от оборота компании.

Надо сказать, никаких коммерческих тайн директор «Пакера» не признаёт. Ежедневно на отдельном стенде вывешиваются все производственно-экономические показатели: как идёт движение денежных средств по расчётным счетам, какие получены заказы, сколько задолжали клиенты. Любой сотрудник, невозмущимо поясняют наши провожатые, имеет право знать, чем дышит предприятие. Правом вкусно и сытно пообедать здесь тоже наделены все. Горячий обед из трёх блюд, с выпечкой и фруктами, в заводской столовой не стоит ни рубля – все затраты берёт на себя предприятие. И хотя за год это обошлось ему в 12 млн руб., администрация подумывает о том, чтобы перевести коллектив на трёхразовое питание с завтраками и полдниками.

Бывая на других предприятиях, Марат Мирсатович первым делом заглядывает в бытовые помещения и раздевалки, смотрит, насколько свежая у рабочих спецодежда, есть ли кулеры с водой. Это всё, конечно, мелочи, но из таких мелочей и строится бизнес. «Пакер» в этом смысле даст фору кому угодно. Одни только расставленные тут и там термосы с фиточаем, который в период вирусных инфекций ежедневно заваривает медслужба предприятия, способны произвести переворот в сознании гостей. К фиточаю в ближайшем будущем добавится свежесжатый апельсиновый сок, тоже бесплатный. Хорошее самочувствие коллектива обеспечивает здравпункт, по оснащённости считающийся лучшим в республике. В поликлинику по месту жительства рабочие теперь заглядывают редко: в здравпункте ведут приём два терапевта, проводятся все основные процедуры, есть даже дневной

стационар. Предприятие оплачивает абонементы в бассейн и фитнес-зал, стоматологическое лечение, выделяет деньги на отдых своих сотрудников в санаториях.

И видно, добро, которое неизменно видят заводчане со стороны руководства, что-то меняет в их душах. Прошлым летом с родственницей одного из сотрудников, 23-летней незамужней девчонкой, стряслась беда: на соседнем предприятии ей оторвало руку. Хотя «Пакер» был тут совершенно ни при чём, работники завода собрали для нее 46 тыс. руб., не считая денег, выписанных бухгалтерией. Тогда и родилась мысль организовать кассу взаи-

год назад началось наше знакомство. – На 0,15% мы уже достигли этой цели.

А цифра, кстати, в прошлый раз называлась другая – 0,1%. Значит, прогресс есть.

Из первых уст Терпеть не могу показуху

«Досье» на управленца Нагуманова выглядело бы, наверное, примерно так. Образование высшее – окончил Уфимский нефтяной институт по специальности «разработка газовых месторождений»; имеет шесть личных патентов. Входит в список 100 лучших менеджеров страны,



Горячий обед из трёх блюд, с выпечкой и фруктами, в заводской столовой не стоит ни рубля – все затраты берёт на себя предприятие.

помощи: все желающие сдают в неё по 200 руб. в месяц и, случись несчастье, могут рассчитывать на помощь коллег. Конечно, завод и без того не оставил бы их в беде, но когда даёт коллектив – это навсегда остаётся в сердце. С января помощь из кассы была оказана уже трём сотрудникам на сумму 80 тыс. руб.

– Вы же помните: фирма «Пакер» – одна из лучших самообучающихся и саморазвивающихся компаний в мире, потому что здесь работает самый лучший персонал и самообучающийся и саморазвивающийся директор, – повторяет Марат Мирсатович те самые слова, с которых

возглавляемый Олегом Дерипаской. По натуре бунтарь. Не боится брать ответственность за принимаемые решения. Считает, что главная беда России – закоснелость руководителей. Любимая фраза: «Сначала надо быть человеком, а потом строить бизнес».

– Марат Мирсатович, все вокруг отгородились друг от друга бетонными заборами, а вы живёте нараспашку, водите по цехам экскурсии, делитесь опытом с конкурентами. Это своего рода пиар?

– Я компанию не пиарю и тоже поначалу держал двери на запоре. А потом

понял: в отдельно взятой компании за ключей проволокой «коммунизм» построить нельзя. Надо поднимать страну, передавать положительный опыт людям, подсказывать, помогать, чтобы в итоге мы все стали умнее и могли двигаться дальше. А конкуренцию я люблю – если она честная. С конкурентами выгоднее становиться партнёрами, заражать их своими идеями и удваивать силы.

– Вы утверждаете, что создать великую компанию просто – надо найти нужных людей и удалить ненужных. Сформулируйте, пожалуйста, свою кадровую политику.



– Стараюсь иметь дело с людьми добрыми и порядочными и отстранять завистливых и злых. У меня принцип: каждого сотрудника я принимаю на работу сам, и если, грубо говоря, при взгляде на человека нутро заняло, такого лучше не брать. Склонен скорее вырастить специалиста для компании, чем «перекупать» уже состоявшегося профессионала. Люблю работать с молодыми – их можно воспитывать. Люди постарше хороши для создания стабильности, это фундамент всей системы. Для развития компании нужны те, кто ломает стены и идёт вперед, и те, кто эти стены строит, поэтому под одного «хаосника» я обычно ставлю трёх «системщиков». А вообще на паспорт не смотрю: если специалист хороший, принимаю и в 70 лет. Людей надо любить и относиться к ним справедливо, тогда они выведут компанию из любого тупика.

– Как совместить идеи любви к людям и волчьих законы бизнеса?

– Бизнес вполне может иметь человеческое лицо, если, гонясь за прибылью, не забывать, что её создают люди. Ключевой момент – выстроить сбалансированную систему мотивации персонала, дать человеку то, что заставит его принадлежать компании душой и телом. Здесь скрыты мощные резервы, надо пытаться их задействовать. На «социалку» мы сейчас тратим огромные деньги: я, например, плачу сотрудникам пенсии по 300 рублей за каждый отработанный год, некоторые получают персональные пенсии. Часть этих расходов вполне можно было бы сократить. Но здоровые, обеспеченные всем не-



Проблема в том, что мы пока не умеем управлять, не стремимся приобретать новые знания, часто боимся выйти за привычные рамки.

обходимым, уверенные в своём будущем работники всегда выгоднее предприятию, чем нищие, больные и озлобленные.

– Кто, по-вашему, должен готовить кадры для производства – государство или работодатели, кровно в них заинтересованные?

– Я уже дважды набирал группы станочников, обучал их в лицее за свой счёт, сейчас в планах набрать группу токарей. Но подготовка рабочих кадров должна жёстко входить в государственную систему. У нас любят рапортовать: построен очередной новый завод со сверхдорогим оборудованием. А кто на нём будет ра-

ботать, кто будет тянуть «старые» производства, вникать в их проблемы? Терпеть не могу показуху.

– Как относитесь к вхождению в ВТО?

– За себя мы спокойны: не так много я видел за границей производств лучше, чем у нас. Если все предприятия будут такие, как наше, Россия, думаю, будет на хорошем счету в мире. Но проблема в том, что мы пока не умеем управлять, не стремимся приобретать новые знания, часто боимся выйти за привычные рамки. А иногда надо сломать стереотип и попробовать сделать по-другому.



– Каким будет «Пакер» завтра?

– На данном этапе нам надо отладить более плодотворную и системную работу с клиентом, чтобы ему было с нами удобно. А в целом есть намерение поставить нормальный машиностроительный завод, который сможет работать в разных сегментах. Но в быстрые перемены я не верю. Надо держаться поближе к народу и маленькими шажками продвигаться вперед.

ПР

Татьяна КРУГЛОВА
Фото Альберта ЗАГИРОВА



Игорь ШУВАЛОВ,
первый
вице-премьер РФ

” То, что происходит сейчас на этом рынке (жилья – Прим. ред.), – это безобразие, то, что Российская Федерация не должна иметь. Это стыдно». (Из выступления на деловом завтраке, организованном Фондом РЖС в рамках ПМЭФ, 22 июня).



Анатолий ЧУБАЙС,
председатель
Правления ОАО
«Роснано», Член Бюро
Правления РСПП

” Сколько раз мы слышим, что в России невозможно строить инновационную экономику, что у нас нет достаточного количества квалифицированных специалистов, разгул коррупции. Но опыт нашей компании говорит: в нашей стране нет ни одной непреодолимой проблемы». (Из выступления на круглом столе в рамках ПМЭФ, 22 июня).



Виталий САВЕЛЬЕВ,
генеральный директор
ОАО «Аэрофлот –
Российские авиалинии»,
Член Правления РСПП

” У Алексея Навального есть свой опыт, в том числе в корпоративном управлении и в борьбе с коррупцией, этот опыт можно будет применить в «Аэрофлоте». (Из выступления на пресс-конференции об избрании А. Навального в совет директоров компании, 21 июня).



**НА ПОРОГЕ ВТО
Не волшебник...**

Очень симпатичные цифры озвучил, выступая с докладом в Государственной Думе РФ, председатель Центрального банка России Сергей Игнатьев. Он с удовлетворением сообщил народным избранникам, что в прошлом году банковская система демонстрировала рекордные показатели. «В 2011 году чистая прибыль кредитных организаций была рекордно высокой за всю историю развития банковского бизнеса в России – 848,2 млрд рублей (в 2010 году – 573,4 млрд рублей)», – заявил он.

Динамично росли и объёмы кредитования. Так, объём кредитов, предоставленных физическим лицам, за 2011 г. увеличился на 35,9%.

Депутаты выслушали доклад и, конечно же, утвердили его, высказав, как полагается, ряд критических замечаний. Особого воодушевления доклад не вызвал по одной простой причине: мало кому интересно, что было вчера. Завтрашний день волнует куда больше. Например, депутаты поинтересовались, как в условиях членства нашей страны в ВТО российские компании смогут соперничать с зарубежными конкурентами, если те получают кредиты под 3–4% годовых, а российские предприятия – под 12%, если сильно повезёт.

Если бы Сергей Игнатьев смог предложить реальные пути решения проблемы, он был бы, наверное, волшебником. Увы, не получилось.

ФОТОФАКТ

ЛЕТО – ГОРЯЧАЯ ПОРА

Лето... Жарко... В «холодной» отрасли – у производителей мороженого – наступает горячая пора: продукция идёт нарасхват. Покупают везде – от Владивостока до Калининграда. Покупают все – от мала до велика. Вне зависимости от политических пристрастий, жизненных принципов, вероисповедания. Кавказ – не исключение. Здесь тоже любят мороженое. У работниц хладокомбината ООО «Айсберг» в Гудермесе работы невпроворот. Брикеты мороженого «Золотая проба» фасуются в ударном темпе. Золотая, так золотая. Лишь бы вкусная и холодная.



РИА «НОВОСТИ»

РЕКОРД

«Масляные реки»

Россия в 2012 г. побила рекорд по экспорту подсолнечного масла. Объём экспорта к концу мая составил 1,066 млн тонн. Причём по итогам сельхозгода, то есть до 1 июля, поставки за рубеж могут достичь 1,5 млн тонн или даже больше. Существенно вырастет и экспорт соевого масла – на 10 тыс. тонн до 145 тыс. Рекорд зарубежных поставок по этому виду продукции был поставлен в 2008 г.

Экспорт рапсового масла, по прогнозу главы «ПроЗерно» Владимира Петриченко, в этом сельхозгоду увеличится более чем в 2 раза – до 220 тыс. тонн, что также является историческим максимумом.

Основными покупателями российского масла являются Турция (36%) и Египет (23%).

Конечно, пока рано ещё думать о строительстве «маслопроводов», но если экспорт будет и дальше так расти... А если серьёзно, то увеличение российского экспорта в любой отрасли – явление приятное. Потому, наверное, что пока ещё редкое.



SHUTTERSTOCK.COM

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Головная боль

Согласно плану приватизации государственного имущества, опубликованному 22 июня на сайте Правительства РФ, 25% минус одна акция РЖД должны быть проданы в 2012–2013 гг. Президент ОАО «РЖД» с этим решительно не согласен, считает такую приватизацию нереальной.

По словам Владимира Якунина, приватизация РЖД не принесёт ничего, кроме головной боли. Он отметил, что дефицит инвестиционной программы монополии составляет 400 млрд руб. до 2015 г. и 1 трлн руб. – до 2020 г. Между тем продажа акций может принести компании только около 260 млрд руб.

В РЖД считают, что Правительству РФ следует не продавать акции самой монополии, а сосредоточиться на приватизации дочерних структур железнодорожной компании.

Вообще, дискуссия о том, как и когда приватизировать, идёт в стране очень давно, лет 20, наверное. И конца ей не видно. Не было, кажется, в новейшей истории России примера, когда проведённая приватизация была признана успешной и её итоги всех удовлетворили. Просто какой-то «проклятый» вопрос получается.

КОНФЕРЕНЦИЯ

Глобальные вопросы

31 мая – 1 июня 2012 г. в Москве прошла III Международная конференция «Глобальные рынки капитала и корпоративное управление: поиски глобальных стандартов».

Эта конференция проводится Национальным советом по корпоративному управлению (НСКУ) раз в 4 года. Мероприятие, безусловно, серьёзное, заметное даже на фоне сотен конференций и форумов, проходящих в столице. И вопросы для обсуждения предлагаются непростые, даже глобальные: современное состояние и основные проблемы корпоративного управления в России и за рубежом, гармонизация законодательства и механизмов правоприменения на рынках капитала, зависимость между качеством корпоративного управления и возможностями компаний по привлечению инвестиций...

По словам председателя НСКУ, члена Бюро Правления РСПП Владимира Потанина, особенностью конференции стало внимание к



опыту корпоративного управления в странах с развивающимися рынками. Прошедшая конференция была подготовлена при участии Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Группы Всемирного Банка, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

В рамках конференции Президенту Российского союза промышленников и предпринимателей, профессору Александру Шохину была вручена Высшая юридическая премия «Фемида» за 2011 г. На соискание этой награды А.Н. Шохин был представлен Ассоциацией «Столичный центр поддержки бизнеса и права» за активную законопроектную деятельность при реформировании российской экономики в посткризисный период.

Примите поздравления, Александр Николаевич!

И снова о футболе Милость к падшим

НЫНЕШНИЙ ЧЕМПИОНАТ ЕВРОПЫ ПО ФУТБОЛУ Я ВСТРЕТИЛ В БЕРЛИНЕ. ТАК ВЫШЛО, ЧТО ДЕЛОВЫЕ МАРШРУТЫ МОИХ ПРЕДЫДУЩИХ 15 ЛЕТ СТАРАТЕЛЬНО ОБХОДИЛИ ЭТОТ ГОРОД. ПОЭТОМУ ПЕРЕМЕНА, ПРОИЗОШЕДШАЯ С БЕРЛИНОМ ЗА ЭТОТ СРОК, НАСТОЛЬКО ВПЕЧАТЛИЛА МЕНЯ, ЧТО Я ДАЖЕ УСПЕЛ ПОЖАЛЕТЬ, ЧТО РЕДКО БЫВАЛ ЗДЕСЬ ПРЕЖДЕ.



**Александр
КОСТЮК,**
медиа-консультант

Бывшая восточная часть Берлина успела преобразиться таким образом, что вместо напоминания о московских районах брежневской застройки стала пристанищем самых модных городских кварталов. «Потсдамер платц» вознёсся к небу шикарными небоскрёбами отелей и центра Sony, в котором проходит Берлинский кинофестиваль. Рейхстаг, который я успел застать ещё нереконструированным, сиял стеклянным куполом авторства Нормана Фостера. Рядом служебное здание парламента символически протянулось через реку Шпрее, по которой во времена Берлинской Стены проходила граница и постреливали снайперы «Штази». Показавшаяся мне весьма унылой в далёкие 1990-е Фридрихштрассе превратилась в берлинское Пятое Авеню, залитое по вечерам пронзительно яркими огнями огромных витрин всевозможных бутиков и автосалонов. Зазывно сверкало и манило знаменитое варьете «Фридрихштадт-Паласт».

За Бранденбургскими воротами строилась футбольная фан-миля. С внушительной сценой, гигантским экраном и рядами ларьков с едой и питьём. Как объяснил мне таксист, это стало традицией после чемпионата мира 2006 г.:

– Народ собирается, смотрит на большом экране футбол, общается, пьёт пиво. Вокруг парк, свежий воздух, красота. Намного приятнее, чем сидеть дома одному.



**По улицам фланировали
стайки молодёжи
в национальных одеждах и боевой
раскраске лиц разных сборных.**

– Хммм... А как насчёт драк между фанатами? Дело-то обыкновенное. Особенно если играют соответствующие сборные.

– Это какие? – удивился таксист.

– Ну там, англичане, например. Известные хулиганы.

– Даже если они здесь есть, то их на хорошую драку не наберётся.

«Разумеется. Тупой вопрос задал», – согласился я про себя. Чего бы это вдруг английским хулиганам ехать в Берлин, если чемпионат проходит не в Германии? Но мой рассудок не мог успокоиться при виде огромного пространства для футбольных болельщиков и выдал новую порцию тревожного любопытства:

– А если ваша сборная проиграет? Не боитесь, что со злости переколотят все витрины в близлежащих магазинах?

Таксист посмотрел на меня с подозрением, как на психа или провокатора. Я поспешил его успокоить, рассказав трагическую историю просмотра футбольного матча Россия-Япония в 2002 г. на Манежной площади, после которого разъярённая толпа разгромила весь центр Москвы. Таксист сочувственно вздохнул и, немного подумав, сказал, что здесь такое трудно представить. Да и сборная последние лет 20, если не 30, всегда доходит до полуфинала. Я поспрамлино умолк.

В тот день я ещё неоднократно возвращался мысленно к этому разговору. Во-первых, Берлин выглядел так, как будто чемпионат происходил именно здесь. Не было ни одного мало-мальски приличного кафе, вход в которое не сопровождался бы надписью о том, что трансляция игр будут идти вживую на экране. Во-вторых, по улицам разъезжали автомобили с флажками разных сборных. Немецких, конечно, среди них было большинство, но также было много итальянских, французских, чешских и польских. Встречались и экзотические вроде Украины и России.

Вечером началось. Воздух наполнился гулом болельщиков и бубнёжкой телевизионных комментаторов, доносившихся со всех сторон. Недалеко от Александерплатц, на одном из переулков, на площади в половину футбольного поля, находилось около десятка



**На следующий день
выиграли немцы.
Берлин победно гудел клаксонами,
танцевал и ликовал, как будто
это был не первый матч, а финал.**

кафе, каждое из которых соперничало с конкурентами размером ЖК-экранов, их количеством и громкостью звука. Попавший случайно в центр этой площади человек, если не сходил с ума от акустической атаки, то ощущал себя как минимум посетителем 3D-кинотеатра. По улицам фланировали стайки молодёжи в национальных одеждах и боевой раскраске лиц разных сборных. При этом все миролюбиво приветствовали друг друга. «Недолго это продлится, – думал я по привычке. – Сейчас пивком накачаются, и, как говорится, не жди меня мама, хорошего сына».

Вскоре мне встретился по дороге паб. Вокруг него толпились розовощёкие крепкие англосаксы в количестве, достаточном для весьма приличной заварухи. «Ага! – вспомнил я злорадно слова таксиста. – Говоришь, нет англичан в городе! Вот они во всей красе и готовности к мордобой!»

Вечер сгустил краски, и я был готов к самому худшему. Первый матч я пропустил, отдав предпочтение шоу во Фридрихштадт-Паласте. Очень хо-

телось вызвать из глубин памяти далёкие и сладкие подростковые воспоминания. Помните? Восьмидесятые, Новый Год, «голубой огонек», а потом, уже под самое утро, «Мелодии и ритмы зарубежной эстрады», самым эротическим номером которых был канкан Фридрихштадт-Паласта из братского социалистического Берлина... К моему величайшему восторгу, щедрые боги шоу-бизнеса сохранили этот номер в программе. Тридцать девушек в гусарских венгерках и высоких киверах с перьями синхронно взмахивали безупречными ногами поразительной длины...

Вдохновлённые канканом, мы вышли на улицу. Несмотря на поздний час, город бурлил. Футбол, футбол и ещё раз футбол правил миром. Однако наши эмоции были слишком истощены варьете, чтобы думать о футболе, поэтому мой взгляд выхватил наиболее нефутбольный ресторан в радиусе обозримого пространства, за столиком которого мы и вознамерились утолить поздний аппетит. Официант, добрейшего вида итальянец лет 25, учтиво принял наш заказ.



PHOTOXPRESS.RU

В понедельник я вернулся в Москву. Видимых признаков чемпионата Европы на улицах не наблюдалось.

Услышав, как мы обмениваемся репликами на русском, он вдруг встрепенулся и стал с горячностью поздравлять нас. Я вежливо поинтересовался, чему обязаны такой теплотой.

– Четыре – один! Поздравляю!

Я понял, что речь идёт о футболе. Сославшись на только что окончившееся шоу, по причине которого мы пропустили исторический матч, я совершил оплошность, поинтересовавшись, кого это мы так унизили.

– Как кого? – в голосе юноши послышались нотки недоумения. – Чехословакию, конечно!

Чтобы окончательно не прослыть невеждой, я согласно закивал, бормоча, что, мол, разумеется, Чехословакию, гадая про себя, почему столь юный европеец использует в своей речи это атавистическое название страны.

При каждой перемене блюд милейший юноша посвящал нас в подробности своего прогноза на предстоящий чемпионат Европы и его фаворитов, к числу которых он относил Россию. К моменту окончания трапезы мы были уже практически друзьями, а его коллеги-итальянцы вышли провожать нас чуть ли не всем коллективом, чувствуя нас как

главных героев дня. От такого радушия приятное тепло разлилось по душе, постепенно вытесняя оттуда привычную подлую опаску.

На следующий день выиграли немцы. Всю ночь был праздник. Берлин победно гудел клаксонами, танцевал и ликовал, как будто это был не первый матч, а финал. Атмосфера праздника сохранилась и перенеслась на весь следующий день. Скоро стало понятно, что торжество будет идти до конца чемпионата независимо от участников матчей и результатов игры собственной сборной. Хотя, конечно, немцы могли себе позволить быть великодушными, понимая, что с такой сильной сборной рискуют не многим.

В понедельник я вернулся в Москву. Видимых признаков чемпионата Европы на улицах не наблюдалось. Разве что на рекламных щитах пива. Однако видимость была обманчива. Родина всеми силами готовилась к матчу с Польшей. Причём, судя по настрою СМИ, готовилась не к торжеству футбола, а к сражению. Разница мировосприятия остро бросалась в глаза. Эмоциональный накал был настолько высок, будто речь шла о защите национальной чести и доблести, на которую Польша покусилась

ещё до начала игры, не встретив с восторгом – странное дело! – идею российских болельщиков пройти к стадиону через всю Варшаву маршем в честь Дня России.

В доброй половине случаев, кстати, праздник по привычке продолжали называть днем независимости России (всё время хотелось поинтересоваться, независимости от кого, от Белоруссии с Украиной?), но при этом почему-то показывали русских фанатов в майках с советской символикой. Они явно ностальгировали по былому могуществу восточного блока, вызывая неприязнь принимающей стороны. Тем более что ещё до начала чемпионата поляки предупреждали по всем возможным каналам, что советская символика приравнена в Польше к нацистской и запрещена. Интонации многочисленных комментариев пытались быть успокаивающими и примирительными, но из них следовало только то, что в Варшаве запахло бескомпромиссной уличной войной.

Репортёр на канале «Россия» сообщил, что некоторые поляки настроены немного недружелюбно и предположил, что это, возможно, как-то связано с трагедией под Смоленском, где 2 года назад разбился самолёт со всем польским руководством, и что некоторая часть польского общества до сих пор не примирилась с этим и продолжает винить в катастрофе российскую сторону, несмотря на результаты официального расследования. При этом в голосе комментатора звучало сопереживание, но не трагедии, а скорее помутившемуся от горя рассудку поляков. То, что рассуждать на эту тему кощунственно, да и не дело спортивного журналиста, ему и в голову не пришло. Не говоря уже о том, что если бы он задумался, то, возможно, бы понял, что, в общем, поляки вполне резонно могут иметь зуб на Россию хотя бы на основании того, что авария произошла не под Вашингтоном или Лондоном, а под Смоленском. Да и самолёт у погибшего Качиньского был на его беду русским Ту-154.

Наконец, случился сам матч. Во время трансляции оператор время от времени выхватывал лица наших соотечественников с трибун стадиона. В общем,

становилось понятно, почему варшавянам не понравилась идея шествия этих людей маршем по их городу. Я бы тоже был против.

На следующее утро в прессу просочились робкие сообщения о беспорядках после матча и нескольких десятках задержанных. Ещё через день – новость о том, что УЕФА собирается оштрафовать РФС за поведение болельщиков. Стало понятно, что драка была нешуточная, однако дальнейших подробностей в официальной прессе не было. Сообщалось только об отдельных провокациях польских хулиганов. Вечером по BBC World в основных новостях показывали видео с камеры наблюдения, где русские фанаты ногами избивали сотрудников стадиона на выходе с матча. Вспомнилось, что всего неделю назад Путин требовал у Европы отменить визы для россиян...

Ощущение гадливости и омерзения после увиденного были такими, что я не смог заставить себя смотреть игру наших с греками. Болеть за наших я уже не мог, и был, возможно, единственным русским, который не расстроился тому, что русская сборная покидает турнир. В голове крутились мысли о том, что всё же есть в мире высшая справедливость.

Следующий день обрушил потоки вселенских проклятий на головы нашей

сборной. Не было ни одной радиостанции или телеканала, кто бы не посвятил своё лучшее время втаптыванию в грязь игроков и тренера. Интернет взорвался миллиардами издевательских шуточек, в которых чувствовалась совсем не шуточная горечь. Затеяливые умники и умницы в «Фейсбуке» предлагали создать новую систему мотивации для футболистов, построенную на принципе «проиграл – отдал машину/квартиру». Пресса и подавно неистовствовала. На первой странице «МК» самым крупным из возможных кеглей было набрано «УРОДЫ!» В памяти всплыл случай с колумбийским футболистом, который забил гол в свои ворота во время чемпионата мира в США и был застрелен по возвращении домой. Стало как-то нехорошо при мысли о том, какое будущее ждёт наших несчастных футболистов...

К вечеру мною устойчиво овладело ощущение нереальности происходящего. Вокруг случилось массовое помут-

нение рассудка? Ярость масс была такой силы, будто Россия вчера не просто проиграла в футбол, а как минимум потеряла своё национальное достоинство! Что особенно любопытно, на почве ненависти к нашим незадачливым футболистам возникло невиданное прежде единение общества. Сборную в один голос поливали помоями, как проправительственные, так и оппозиционные СМИ всех направлений. И как ни грустно, не нашлось никого, кто бы в тот день произнёс: «Люди! Очнитесь! Это всего лишь игра!»...

А может быть, вовсе и не игра?! Иначе в чём причина такого накала страстей вокруг футбола?

Перед моими глазами проплыли образы стадиона во время игры России с Польшей, и я понял, что мне это напоминает. Гладиаторскую арену!

А ведь действительно, сходство поразительное! Выходят две дружины и сражаются до победы. В футболе отли-

Во время трансляции оператор время от времени выхватывал лица наших соотечественников с трибун стадиона. В общем, становилось понятно, почему варшавянам не понравилась идея шествия этих людей маршем по их городу.





Да что уж ожидать от фанатов, если само общество не подаёт примеров сдержанности.

После поражения вся страна взъярилась и требует разве что не гражданской казни проигравших «гладиаторов».

чие в цветах формы, а у гладиаторов в вооружении – с вилами и сетью против мечей и щитов. Проигравший умирает. У гладиаторов физически, в футболе – морально. Но самое феноменальное – это поведение зрителей. Я думаю, что оно почти не изменилось со времён коллизии древнего Рима и Капуи. Толпа беснуется (вспомните перекошенные лица наших болельщиков) и требует смерти проигравших, показывая пальцем вниз.

Античные Олимпийские игры потеряли свою популярность при римлянах, поскольку гладиаторские бои вытеснили благородный спорт. Кровавая бойня победила торжество совершенного тела и духа. Проводя аналогии с современным спортом, античная Олимпиада возродилась в лёгкой атлетике, а гладиаторские игры – в футболе. Сравните телевизионные рейтинги трансляций футбола и, например, прыжков в длину или толкания ядра. Даже во время

Олимпиады. Футбол – это колосс, популярность которого недостижима для других видов спорта, потому что это высший накал драматизма и одновременно апелляция к низменным инстинктам человеческой души.

Более того, это сражение между армиями стран. Пусть и потешными, в 11 человек. Это возможность официально проявлять агрессию к другой стране в течение полутора часов. И если римлянам воевать было не с кем, поскольку никто не мог сравниться в мощи с великой империей, то современный футбол отчасти выполняет функцию выпуска пара в отсутствие мировых войн. Нашей толпе приятно знать, что русские победили чехов. Пусть и понарошку.

Так, может, оно и здорово? Пусть лучше понарошку, чем по-настоящему.

В общем, конечно, да. Только границы игрового сражения нами как будто уже пройдены. Мы не можем удер-

жаться в рамках полутора часов, нам мало. Чехи могут, голландцы и шведы могут, а русские болельщики поднимают на уши всю Варшаву. Как до матча, так и после. Даже пришлось послать туда спецпосла улаживать назревающий дипломатический конфликт.

Да что уж ожидать от фанатов, если само общество не подаёт примеров сдержанности. После поражения вся страна взъярилась и требует разве что не гражданской казни проигравших «гладиаторов». Мы, как маленький ребёнок, сначала носимся с любимой игрушкой, холим её и лелеем, а когда та ломается, то отрываем у неё от обиды голову. Когда в финале лиги чемпионов в этом году «Бавария» проиграла «Челси» по пенальти, то у промахнувшегося игрока «Баварии» Швайнштайгера немецкая пресса не требовала отобрать квартиру или машину и отлучить от сборной. Зато наши СМИ готовы закатать Аршавина в асфальт или на худой конец послать служить Родине в штрафбат.

Вам не кажется, что мы слишком всерьёз относимся к футболу?

Опять «футбол в России больше, чем футбол». Как и многие другие явления общественной жизни, футбол у нас наполнен сверх всякой меры скрытым сакральным подтекстом и потому воспринимается с таким болезненным надрывом. Как сводка Информбюро во время войны. И это печально. Наш национальный подростковый комплекс неполноценности и так виден всему миру. Может, хоть в спорте и около него попробовать вести себя прилично? Может, перестать участвовать в футбольных чемпионатах, чтобы уж не позориться прилюдно? Пусть останется только клубный футбол. Он хоть внимания всей нации не привлекает. Глядишь, страсти улягутся, и через паузу можно будет опять выпускать наших горегладиаторов за границу.

Но что-то я увлёкся своей маниловщиной. Пойду лучше смотреть футбол. В финальной стадии начинается настоящий праздник для болельщика. А вы пока готовьтесь к 2018 году. Чемпионат мира ведь в России будет. Вот тут-то мы полякам и припомним сорванный марш в Варшаве... ПР



TATLER

CLUB

«Tatler Club» впечатляет масштабами – высокие потолки с отреставрированной лепниной, статные, поддерживающие его колонны и большие витринные окна в пол – с захватывающими видами на сквер и набережную. Побывав в руках известного московского дизайнера Ирины Глик, бывший ресторан гостиницы «Украина» кардинально сменил облик. Интерьер ресторана – коктейль классики, ар-деко, поп-арта и современного искусства. В сталинский ампир «вдохнули новую жизнь»: так в центре зала появилась привлекающая внимание авторская хрустальная люстра, красный рояль, современная кожаная мебель.

Несмотря на всю воздушность и открытость пространства, здесь ощущается особая атмосфера – уюта, комфорта и элегантности.

Днем пространство ресторана заполняется естественным мягким светом, который проникает через арочные окна, отражаясь от белых массивных колонн, оставшихся со времен основания гостиницы. Светлая атмосфера днем сменяется мягким освещением к вечеру – пространство ресторана наполняется густыми насыщенными тонами: ресторан меняет облик, превращаясь в демократичное pre-party место, при этом, не теряя светского подтекста.

Очевидным достоинством ресторана также является его профессиональное техническое оснащение, которое позволяет проводить мероприятия на самом высоком уровне.

«Tatler Club» – это модное место. Поскольку проект является совместным с журналом «Tatler», их с рестораном концепции переплетаются. Мода и стиль присутствуют в каждой детали: интерьер наполнен фотографиями светской и модной жизни столиц мира из архива журнала «Tatler».

Если говорить о меню ресторана «Tatler Club», то стоит отметить, что помимо ставшего уже традиционным сочетания русских и европейских блюд, здесь уделяется особое внимание украинской кухне. Селедочный паштет «Форшмак», котлеты по-киевски, борщ с чесночной сметаной, вареники и драники в традиционной и авторской подаче. Любителей сладкого не оставят равнодушными восхитительные авторские десерты от кондитера «Tatler Club» - минестроне с апельсинами-мятным сорбетом, сырное суфле с желе из маракуйи, слоёный мильфей с клубничным соусом.

«Tatler Club» – идеальное место, как для частных встреч, так и для шумных компаний.

**Адрес: Кутузовский пр-т, 2/1
Телефон: +7 (495) 229 83 05**



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

Георгий ФРАНГУЛЯН: «Я всю жизнь сражаюсь»

ГЕОРГИЙ ВАРТАНОВИЧ ФРАНГУЛЯН – ИЗВЕСТНЫЙ СКУЛЬПТОР, АВТОР ПАМЯТНИКА БУЛАТУ ОКУДЖАВЕ НА АРБАТЕ, НАДГРОБИЯ НА МОГИЛЕ БОРИСА ЕЛЬЦИНА НА НОВОДЕВИЧЬЕМ КЛАДБИЩЕ, ЗА СВОИ ДЕНЬГИ УСТАНОВИВШИЙ ПАМЯТНИК ИОСИФУ БРОДСКОМУ. ЕГО РАБОТЫ МОЖНО МОЖНО УВИДЕТЬ ПО ВСЕМУ МИРУ: «ПУШКИН» В БРЮССЕЛЕ, «ПЁТР ПЕРВЫЙ» В АНТВЕРПЕНЕ, «ЛАДЬЯ ДАНТЕ» У ОСТРОВА САН-МИКЕЛЕ РЯДОМ С ВЕНЕЦИЕЙ. РАБОТАЯ В МОНУМЕНТАЛЬНОМ ЖАНРЕ, ФРАНГУЛЯН УМЕЕТ БЕЗОШИБОЧНО РАССЧИТАТЬ СВОЮ ДОЛЮ УЧАСТИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ, ПОЛАГАЯ, ЧТО ЛУЧШЕ УЖ СТРОИТЬ ПАМЯТНИКИ, ЧЕМ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ.

– Георгий Вартанович, как вам кажется, современным детям интересно смотреть на скульптуры?

– Я думаю, что у детей должны быть тактильные ощущения, поэтому они должны не только смотреть на памятники, а им надо по ним ползать. С самого рождения они стараются что-то лепить – кашу, хлеб, в этом смысле дети впереди всех. Человек рождается с этой потребностью – он должен трогать, вначале он трогает мать, он должен ощущать её грудь. Скульпторы как раз останавливаются на этом в своём развитии и всю жизнь занимаются в основном этим. То, что потом это переводится в бронзу, мрамор и так далее – это уже следующая стадия. Это уже мастерство. Мы сейчас говорим про сам жанр. Скульптуры в городе, архитектуры в городе. Архитектуры на земном шаре, который уже сам по себе совершенное произведение. Шар – совершенная форма. А ещё скалы, как рельеф, которые вылеплены. Впадины, которые заполнены водой. Это есть объекты совершенного искусства. Человек вообще и художник в частности должен к этому хотя бы стремиться.

Почему Рембрандт, во всяком случае для меня, выше всех остальных? Вот вы идёте по залам Лондонской национальной картинной галереи и видите бесконечное количество шедевров. Бесконечное. Потом подойдёшь к Рембрандту, смотришь на его автопортрет. Стано-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

вится неловко, что он на тебя так смотрит, что ты не знаешь, куда деться. Это хуже, чем взгляд моей строгой бабушки, которая меня воспитывала. В итоге ты отходишь в сторону и понимаешь свою мелкоту. Как бы ты высоко себя ни ценил, он тебя опускает. В хорошем смысле. Он тебя ставит на место. Ты должен понимать, что ты есть в жизни и что ты будешь делать в жизни дальше, после того, как на тебя так посмотрели.

– А кто так должен посмотреть на наших политиков, чтобы тоже помочь им понять, что дальше делать в жизни?

– Тоже Рембрандт. Это сила искусства. Если бы наши политики любили культуру, занимались ею, читали бы больше, если бы культура была к ним поближе... Я не хочу никого ни в чём обвинить. Но если бы искусство окружало человека чуть больше, он был бы выше. Правда, я вижу, что люди стали вкладывать в искусство деньги. Это такое накопительство. Собирали середину XIX века, на авангард переключились. Подбирают в основном какие-то крохи, которые остались. Первый ряд давно выкуплен или находится в музеях, значит, довольствуются вторым, третьим уровнем. Тем не менее и это неплохо. Это будет сохранено. Наши музеи, к сожалению, не в состоянии хранить всё на должном уровне. Вы знаете, в каком они плачевном состоянии? Там работают

” Нам остаётся надеяться. Но не ждать. Надо делать каждый день, каждую минуту своё дело. “



2001 г.
 Макет памятника
 Булату Окуджаве



2003 г. Разгрузка фрагментов бронзового памятника российской императрице Елизавете для установки его на главной военно-морской базе Балтийского флота на Северном молу



2011 г.
 На церемонии открытия авторского памятника Иосифу Бродскому на Новинском бульваре



2009 г. Памятник Булату Окуджаве на Старом Арбате

” Я уже несокрушим, меня можно только уничтожить. Но моё творчество уже не уничтожишь. “

исключительно энтузиасты. Они работают без денег. Но я всегда был потрясён этими старушками, женщинами, которые сидят просто на золоте, вот так вот перелистывают, дают тебе посмотреть (сейчас уже, наверное, не дают). Я не мог понять, когда там Кандинский лежит, заменить его подделкой ничего не стоит. Они этого не делают. Есть же святые люди. Если бы государство хоть как-то поддерживало наших художников, писателей... Все брошены на выживание. При этом энтузиасты не все выдерживают. Очень многие

talанты просто рушатся, рассыпаются. Не все имеют железную волю. Не все в состоянии всю жизнь провести в борьбе. В государстве не понимают, что уникальность творческого человека в том, что он уникален. Он один. Страна должна такими гордиться. Их можно собрать по всей стране, 100 человек. И эти 100, я не говорю, гении, но способные, могут прославить страну своим творчеством. Надо этих людей поднимать. Надо давать им какие-то возможности. При советской власти действительный член Академии

художеств получал 750 рублей. Это в 2,5 раза превышало самую высокую зарплату в стране. Он мог на эти деньги обеспечить своё творчество. Мог покупать краски, холсты и так далее. Художник ведь не только ест сосиску и бутерброд. Сейчас 27 тыс. рублей в качестве стипендии получает действительный член Академии художеств. Что это? Даже мастерскую за эти деньги оплатить невозможно. Мастерская в 10 раз дороже стоит. Что это такое? Это издевательство. Сколько таких людей в стране? Я сейчас не говорю, что в академики попадают лучшие люди. Там много людей, которые должны подметать двор Академии в лучшем случае. Но это и не материальная сторона нашего разговора. Я говорю об отношении к этому

вообще. А что будет завтра – откуда же мы знаем. Мы надеемся на лучшее. Нам остаётся надеяться. Но не ждать. Надо делать каждый день, каждую минуту своё дело. И надо к этому с юмором относиться, я думаю. Вообще, без чувства юмора жить здесь нельзя. Вы знаете, если будет всё хорошо – юмористы исчезнут.

– Хорошо, что у вас с чувством юмора всё в порядке, иначе вы не смогли бы так долго жить в борьбе. Кстати, сколько уже лет?

– Я примерно 50 лет этим занимаюсь, с 10 класса. Я всю жизнь сражаюсь. У меня, как у гладиатора, куча ран, куча вставленных железных стержней. Я уже несокрушим, меня можно только уничтожить. Но моё творчество уже не уничтожишь.



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

В этом моя сила. Художник, который понимает своё предназначение, несмотря ни на что. Вопреки. Я пережил 10 правителей. Сейчас десятый, я не пережил, нет. (Смеется.) Пока переживаю. За всё. И за него переживаю, и за нас переживаю.

– И за эти 50 лет никогда не было момента, когда опускались бы руки? Не надо едет памятники за свой счёт ставить?

– Нет. Но злость возникает иногда. Я борюсь с этим чувством. У меня руки не опускаются. Но вот злость – да, есть. Просто как только у меня появляются деньги... У меня такой характер, что я обязательно их куда-то должен немедленно направить. Да и спонсоры «кидают» налево-направо. Сегодня наш

” Не хватает цивилизованных заказчиков. Не хватает людей продвинутых, чтобы заказать хорошему автору хорошую скульптуру. “

спонсор очень ненадёжен. Они поддерживают я не знаю что. Столько народу обещало Бродского поддержать. Потом все сослались на кризис.

– А договоры не подписываете?
 – Какие договора... Все на словах только обещают. Обещают, а потом говорят: «Извини». А я уже всё сделал. Художник как – ему только скажи, он уже начинает работать. Ты всё делаешь вперёд, боишься подвести, чтобы сроки соблюсти. Ты ответственности с себя ни-

какой не снимаешь. Наоборот. В итоге ты остаёшься один. Впереди. Все сзади, а ты на боевом коне.

Потом, главное, понять, что ты ещё в ту сторону скачешь. На самом деле, не хватает цивилизованных заказчиков. Не хватает людей продвинутых, чтобы заказать хорошему автору хорошую скульптуру. Мы о вкусе говорим сейчас.

Я делаю, когда у меня есть возможность. Вот я сделал Бродского. Кому это надо было? Кто бы мне это заказал? Ни-

кто. Я это сделал. Был какой-то смехотворный конкурс в Питере, который не дал мне ничего. А я взял и сделал. Я сделал за свои деньги, несмотря на то, что меня все «кинули». Но памятник стоит? Стоит. Это событие? Событие. Вообще, это был первый акт покаяния перед невинно изгнанными из страны. Я это сделал. Бродского вернуть в Россию не мог никто. А теперь он стоит, пожалуйста. Имеет это воспитательное значение или нет? Я думаю, колоссальное.

– Вот мы и возвращаемся к первому вопросу. Школьников-то водят к Бродскому?

– Это уже дело учителей, воспитателей. Я не знаю. Я не хожу, сам не смотрю. Я сделал – и стоит. Вот Окуджаву. Я думаю, не к Окуджаве идут. Идут сувениры покупать, пива попить, ещё что-то. Там рестораны вокруг. Но они всё равно пройти мимо не могут. Вот в этом тоже есть воспитательное значение. Пробки на Садовом кольце – все троллейбусы стоят около памятника Бродскому. Хочешь не хочешь – будешь смотреть. Может, у кого-то что-то и ёкнет. Ругали памятник Бродскому за то, что там безликие персонажи. Они (те, кто ругают) почему-то видят в безликих

именно себя. Ну, ребята, я же не виноват. Зайдите (там можно на постамент зайти), встаньте среди них, покажите, кто вы такой, сделайте что-нибудь в этой жизни. Ведь я в хорошем смысле провожаю. Мы все окружены кем-то. Но при этом поэт одинок. На самом деле, человек каждый одинок внутри себя. Как бы мы ни обрастали детьми, родственниками. Но всё равно ты остаёшься один на один с собой.

– Хорошо, хоть в детстве мы об этом не знаем...

– Знаете, сколько я в своё время сделал космонавтов? Это как раз совпало с моим представлением о радости полёта, как в детстве... Когда мы делаем самолётики, голубей пускаем. Муху мы пускали по классу – нитку к ней привязывали, и они летала. Для меня это было желание почувствовать плоть пространства, воздуха.

– Вы были главным инициатором мучения мухи?

– Нет, почему. Этот опыт обычно передавался от старших классов младшим. Нас все чему-то учат, иногда плохому. Но этот эксперимент для меня очень многое открыл. Я понял, что такое пространство, я понял, что такое скульптура. Разве это не стоило того? Я сделал Бродского, он вписался в пространство. Да и другие последствия были.

– Значит, всё благодаря мухе?

– Конечно! Но если честно, сегодня у меня большие сомнения в том, что мне дадут делать то, на что я пока ещё способен. Пока есть силы, ещё какое-то количество лет – я мог бы что-то делать. Но, получается, что я сам выстраиваю, сам что-то затеваю, сам пробиваю. Уходит на это в 5 раз больше времени и в 100 раз больше сил. Я не очень радостную вам картину рисую....

– В любой безрадостной картине можно найти позитивное начало...

– Позитивно уже одно то, что вы ко мне пришли взять интервью, что красивая молодая женщина интересуется этой проблемой. Мне приятно, что есть интерес, что есть востребованность. Художник так устроен, что он всегда надеется. У него всё равно в сердце что-то живёт. Пока ещё живёт.

ПР

СПРАВКА



ФРАНГУЛЯН

Георгий Вартанович,

советский и российский скульптор. Родился в 1945 г. в г. Тбилиси. В 1969 г. окончил отделение скульптуры Высшего художественно-промышленного училища (бывшего Строгановского) в Москве, ученик Г.А. Шульца. С 1967 г. – постоянный участник художественных выставок в России и за рубежом. Призёр международных конкурсов скульпторов в Венгрии, Польше, Италии. Г. Франгуляну присуждены медаль имени Грекова (1979), Серебряная (1996), Золотая (1998) медали Российской академии художеств. Монументальные работы установлены в Москве, Новокузнецке, Новосибирске, Красноярске, Сочи, на Украине, в Молдавии, Узбекистане, Венгрии, Болгарии, Италии, Бельгии.

Работы находятся в Государственной Третьяковской галерее, Государственном музее изобразительных искусств имени А.С. Пушкина, Государственном Русском музее, многочисленных музеях и частных коллекциях в различных странах мира. В 2004 г. в г. Балтийске был открыт историко-культурный комплекс «Елизаветинский форт», центральной фигурой которого стал памятник императрице Елизавете Петровне. Комплекс был разбит на Северном молу Балтийска в ознаменование побед русской армии во время правления императрицы Елизаветы. Императрица изображена верхом на коне, в платье полковника лейб-гвардии Преображенского полка, и как бы встречает все корабли, заходящие в Калининградский залив. Высота статуи – 6,3 метра, общая высота с постаментом – 14 метров. Вес статуи – 12 тонн. Среди монументальных работ Г. Франгуляна – памятники Б.Ш. Окуджаве на Арбате (Москва) и надгробный монумент в виде российского флага на могиле Б.Н. Ельцина на Новодевичьем кладбище (Москва). 1 февраля 2011 г. Президент РФ Д.А. Медведев открыл памятник Ельцину работы Г. Франгуляна в Екатеринбурге. Живёт и работает в Москве.



Мгновение, которое хочется остановить.

С удовольствием.

К Вашим услугам.

Окунитесь в волшебство московских вечеров – незабываемых и волнующих. Остальное предоставьте нам. Мы позаботимся о том, чтобы Ваша история была по-настоящему прекрасной.

Забронировать номер и получить информацию можно по телефону
+7 (495) 225 8888 или на сайте www.ritzcarltonmoscow.ru



THE RITZ-CARLTON®
Moscow

Трупные клещи Социальных сетей

Я СИДЕЛ В ЭТОМ ДОРОГУЩЕМ ИТАЛЬЯНСКОМ РЕСТОРАНЕ И БЕЗУМНО СКУЧАЛ. КЛИЕНТ, ПРИГЛАСИВШИЙ МЕНЯ НА УЖИН, ЗВОНИЛ – ОПАЗДЫВАЛ, ИЗВИНЯЛСЯ И СНОВА ЗВОНИЛ, НО ПО-ПРЕЖНЕМУ ХОТЕЛ МЕНЯ УВИДЕТЬ.

Рядом со мной сидели три очень красивые девушки и болтали о своём недевичеством. Девушки были столь же красивы, сколь и интеллектуально девственны. То есть пока одна из них рассказывала о том, какой её любимый жмот, и до сих пор не подарил ей кольцо от «Графа», и как хорошо жить в Монако, они меня мало интересовали. Но когда они заговорили о городских московских «тайнах», пришлось посмотреть на них внимательнее. Ужас услышанного потряс меня. Разговор за соседним столом, после бурраты с помидорами и перед дорадой в фольге, шёл об украденных почках и трупных клещах. Тупизна красоток настораживала...

Вечером, дома, я в красках передал услышанный бред тинейджерской дочери. «Папуля, – ответила наследница, – то, что дамы, о которых ты говоришь, идиотки – это понятно. Но то, что ты с Интернетом даже не на «вы», а непонятно как, это тоже факт. Сейчас я тебе все

эти сказки найду, а ты потом почитай комментарии, и всё поймешь...»

Вот что возникло передо мной на экране через 2 минуты.

Рассказ первый, в точности повторяющий девушку Люду из «Марио».

«У меня есть подруга Наташа, она работает в банке с другом, а у друга жена. История приключилась с самой близкой подругой жены. Познакомилась она в ночном клубе с парнем. Нежно ухаживал, угощал. Танцевали. Стал настойчиво зазывать к себе в этот же вечер. Но у девушки были свои причины в этот день остаться одной. На поцелуях дело в этот раз и закончилось. На следующий день несчастная посмотрела в зеркало и увидела у себя на щеке красное пятно. Сначала не обратила внимания, пятнышко как пятнышко, может быть, от раздражения какого-нибудь, но через 5 минут заметила, что пятно движется! Помчалась к дерматологу. Врач под микроскопом изучил шею и грудь и, о ужас, обнаружил на щеке

Это история была рассказана в нескольких вариациях на разных сайтах. И неважно, что трупные клещи на живых людях не живут, и неважно, что этот бред откуда-то возник. Больше всего меня заинтересовали комментарии...

– Забавненько. А че она именно его заподозрила. Больше ни с кем не обжималась? В транспорте не ездит? А санитар в морге не может такого клеща подцепить? Андрей

– Санитар в морге с трупами не спит. Да еще он имеет легальную возможность проверяться. Медсестра Вера

– Почему нет? А если санитар – шалун? Костя

– А трупы дома не разлагаются и не пахнут? Блин, там, наверное, соседям очень сладко жилось. У нас соседка сверху когда померла, одинокая склочная баба, то такая вонища была через несколько дней! Сергей – Сергей

– Болда ты, Сергей – Сергей. Зима на улице. Он их на балкон вытаскивал, пока не нужны были. Поэтому и не воняли. Я точно знаю. Наташа

– А потом размораживал что ли? Сергей – Сергей

– Как страшно жить... Оля

– Ерунда с балконом. Трупные клещи на улице бы замерзали, а когда он деффчонок обратно в комнату волок, клещи что ожили? Аноним

– Не фига целоваться с кем не подя... Валентина

– А у меня знакомому в пироге с мясом палец попался... Витяня

Разновидность второй истории от девушки Шарлотты из того же ресторана в Интернете тоже присутствовала.



Александр ДОВРОВИНСКИЙ, адвокат, управляющий партнёр Московской коллегии адвокатов «Александр Добровинский и партнёры», кандидат юридических наук

На следующий день несчастная посмотрела в зеркало и увидела у себя на щеке красное пятно.



трупный клещ! Вызвали полицию. Девушку в клуб. Посмотрели записи. Нашли парня. Установили личность через охранников и официанта. Дальше в этот же вечер – маски-шоу и захват негодяя у него на квартире. А он там – красавчик... с двумя женскими трупами!»

«Человек пошёл в известный клуб. Познакомился там с тёлкой, с которой приехали к нему домой. Что дальше было, не помнит. Очнулся утром в ванне со льдом. Рядом телефон. Позвонил в службу спасения. Описал ситуацию. Его оператор спрашивает: у вас трубки из спины торчат? Парень говорит: да, торчат. Оператор: знакомая история – вам почку вырезали...»

Комментарии...
– Это ужасно. Очень сочувствую. Но я сегодня сдал ЕГЭ по русишу, и мы все равно с ребятами пойдём в клуб. Но будем держаться друг друга... Вова

– Будете держаться за руки как голубые? Лева

– Это уже полный беспредел! Почему нас никто не защищает?!

– У меня так у брата аппендицит сперли. Фил

– Боже какой ужас! Парни держитесь. Алена

– Мне после мажорного московского клуба яичко вырезали. Поехали с девушкой на съёмную квартиру, после секса заснул, очнулся в больнице. Хорошо сами скорую вызвали. Теперь с имплантантом хожу. Такая история. Аноним

– С одним знакомым случай был – он ехал в Петербург в поезде из Москвы. Выпили с соседом по купе. Утром просыпается на груди льда и чувствует слабость... Позвал проводника и спрашивает: а у меня трубки из спины торчат? Та говорит – торчат. Ну все, ночью сосед почку вырезал и из поезда выпрыгнул... Аноним

– Бред! Идиоты! Что вы пишете?! Лохи! Кретины! Юра

– А мне раньше такие историей про органы рассказывали, а я дурра не верила. А теперь получается, что правда. Ужас! Даша



Когда я закончил читать ЭТО, ворох и скорость движения мыслей могли поспорить с японским тайфуном.

Но в основном всё свелось к следующему.

1. Мы живём в окружении сумасшедших людей. Мало этого, они все находятся в одном шаге от перехода в стадию буйных. Вопрос в том, когда это произойдёт?

2. Интересно, в других странах то же самое?

3. Интернет и социальные сети – великолепный плацдарм для исследователей всех видов и наук. Кто-то этим сегодня занимается? Кто?! Как ознакомиться с результатами?

4. Кто эти люди и почему они не работают, а сидят в сетях и всё время пишут и читают то, что пишут другие?

5. Как будет развиваться наше общество вместе с Интернетом? В смысле, Интернет будет влиять на общество (это конец цивилизации) или общество на Интернет (уже не верю)?

6. Неужели мои дети такие же?! Я же вижу, что они тоже часами сидят перед компьютером.

7. То, что я не продвинутый пользователь, – это хорошо или плохо?

8. Дочь сказала, что мне пора завести какую-то страницу и «Твиттер». А без этого уже стыдно. А что будет, если я этого не сделаю? Моя любимая от меня уйдёт, а собака перестанет на меня смотреть как раньше?

И, наконец, главный.

9. Где этот почечный вор – уникальный хирург – взял в поезде лёд? И почему из спины должны обязательно торчать трубки? А тому парню имплантат понадобился для красоты?

У меня не было ответов ни на один из этих пунктов. Я только понимал две доктрины: первая – ИТ намертво вошли в нашу жизнь и уже не выйдут отсюда никогда; и вторая – мне так хорошо было раньше, когда я шелестел газетой и не знал, что надо крепко держаться за почку, когда знакомишься с девушкой в ночном клубе... ПР

Мы живём в окружении сумасшедших людей. Мало этого, они все находятся в одном шаге от перехода в стадию буйных.

Летопись семейного приюта «Подберёзовики». Трудно ли быть мамой?



Оксана ГАРНАЕВА,
мать 8 детей,
председатель Фонда
«Русская Берёза»

В 2012 Г. НАША СЕМЬЯ УВЕЛИЧИЛАСЬ В 2 РАЗА. К МОИМ РОДНЫМ ДЕТИШКАМ ПРИБАВИЛОСЬ ЧЕТВЕРО СОЦИАЛЬНЫХ СИРОТ. Я УЖЕ 7 ЛЕТ ВОЗГЛАВЛЯЮ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД ПОМОЩИ ДЕТЯМ-СИРОТАМ «РУССКАЯ БЕРЕЗА» И ДОЛЖНА БЫЛА ПОКАЗАТЬ ДОБРЫМ ЛЮДЯМ НА ЛИЧНОМ ПРИМЕРЕ, КАК ПОМОЧЬ ДЕТЯМ-СИРОТАМ. ТРУДНО ЛИ СТАТЬ МАМОЙ ЧУЖОГО РЕБЁНКА? КАКИЕ ТРУДНОСТИ И РАДОСТИ БЫВАЮТ В ПРИЁМНОЙ СЕМЬЕ? Я НАЧАЛА ВЕСТИ ДНЕВНИК «ЛЕТОПИСЬ СЕМЕЙНОГО ПРИЮТА «ПОДБЕРЁЗОВИКИ»». УВЕРЕНА, МОИ РАЗМЫШЛЕНИЯ И ОПЫТ ПРИГОДЯТСЯ ТЕМ, КТО РЕШИТ ПОДАРИТЬ СИРОТЕ СЕМЬЮ.

4 апреля. У нас случилось очень радостное событие. Сосед сдал нам квартиру, и у нас появилась возможность перевести Алеську в отдельную комнату! Когда мы забирали из интерната Сашу и Никиту, на Алеську мы не рассчитывали. У нас просто больше не было отдельной комнаты. Мальчишек поселили вместе с Артёмом, в другой комнате Серафим и Лёшик, в третьей Александра, в четвёртой мы с мужем, Сергей самый старший, живёт с нашей слепой бабулей, её нельзя оставлять одну. За Алеську просили и в отделе опеки, и в самом интернате. Жаль, пропадёт девчонка в детском доме... Жаль, но куда? К Александре невозможно. У неё комната узкая, там вторая кровать просто не влезет. Остаётся малюсенький коридорчик, рядом с кухней, который мы гордо называли «холлом». Делаем «угол» для Алеськи в «холле», отгораживая её от остальных многочисленных жителей ширмами.

Все наши коты и собаки, не успевающие хитростью проникнуть перед сном в чью-нибудь закрывающуюся на ночь комнату, теперь находят при-

ют на Алесиной кровати, благо ширму лапой отодвинуть нетрудно. Девочка у нас очень спокойная, благодарная и неконфликтная, поэтому не жаловалась вообще. Но я-то как мать понимаю, что на проходе жить тяжело. Впервые, весь наш дружный коллектив по сто раз за ночь ходит в туалет и по-



Красавица
Алеся

пить. Во-вторых, старшая молодёжь до поздней ночи перебегает друг к другу, чтобы пошептать о девочках, мальчиках, радостях и горестях и т.д. Всё это сопровождается произвольным хлопаньем дверей. Плюс, как я уже говорила, собаки и коты. Я не сплю, пока всё наше племя не уляжется, то и дело

Алеська сломала рамку, порвала фотографию и выкинула.

Говорит:
«У меня есть теперь любимые мама и папа». Наверное, это дорогого стоит.

хожу, слушаю Алеську: сопит, спит, вымуштрованный ребенок. И мечтаю (молюсь) об одном: Господи! Как бы нам хоть чуть-чуть расширится! И вдруг сосед предложил в аренду свою

квартирку, прилегающую к нашей!!! Чудо! Понимаю, что не навсегда, но нам сейчас очень нужно время, чтобы сблизиться, наладить отношения между нами и детьми, между детьми и детьми, научиться быть семьёй. Это время как глоток воздуха для нас.

Вчера переехали. Сегодня я просто физически не смогла подняться в храм, потому что не было сил. Хочу сказать спасибо тем людям, которые понимают и мою деятельность в фонде, и мою многодетность. Спасибо вам, милые. Без няни, которая ночует с детьми, наш переезд был бы невозможен. Без оплаты учителей, которые учат двоих наших детей по системе экстерната, учение стало бы так же невозможным. Если бы вы знали, какие у нас проблемы с учёбой!!! Позже я непременно напишу об этом. Я всегда считала себя опытной матерью. Сейчас вижу, что заново учусь ею быть. Мне страшно, но при этом я понимаю, что никому не отдам своих уже детей, как бы тяжело ни было. Вот это первые наши шаги. Муж повез Лёшику и Артёма в бассейн. Оказалось, там на ресепшне работает девушка, которая жила в одном доме с Артёмом. Говорит, его и не узнать, лощёный стал! А бегал по двору худой, грязный и босой. Алеська мне помогает, ходили с ней в магазин. Алеське надо подавать пример, она не видела ничего, мать ничему не научила. Потом обедали, потом разошлись немного отдохнуть, потом ужинали и читали книгу, помолились, вот и спать пора малышам. Только малышкой маслом святым помазала, проводила, положила, пришли старшие. Поесть и поговорить. У всех свои проблемы. До 23 часов разговаривали. Маслом помазала, проводила, уложила. Через полчаса дочь пишет «Вконтакте»: «Мама, мне надо с тобой поговорить, зайди». Говорили до половины первого. Трудный возраст. Хорошо, хоть ещё хочет поговорить, головку на колени маме положить. Поцеловала, ушла. Молюсь: Господи, пошли моей Сашуле хорошего мужа, так хочется, чтоб ребёнок не совершил моих ошибок.

Пришла: надо отвечать на письма благотворителей и подопечных, кото-



8 марта. Артём, Никитка и Саша поздравляют маму



Александра и Серафим

рых пришло очень много. Когда лягу спать, не знаю. А завтра всё начнется сначала. Господи, помоги!

Вчера утром забрали из интерната Алеськино портфолио. Там её дипломчики, грамоты за учёбу, творческую деятельность и фото в рамочке мужчины и женщины, на оборотной стороне надпись: «мои любимые мамочка и папочка». Вечером няня рассказывает: Алеська сломала рамку, порвала фотографию и выкинула. Говорит: «У меня есть теперь любимые мама и папа». Наверное, это дорогого стоит. Только не дай Бог, чтоб ребенок твою фотографию разорвал. Смотрю на своих и думаю: сколько ж вас таких, мучеников, по всей нашей необъятной стране?..

7 апреля. Ну вот, детки угомонились, можно немного и поразмышлять. А поразмышлять хочется всё о том же. О детках. Сегодня мы читали Закон Божий. Про праздник Благовещения. Сижу, читаю, и душа радуется: меня слушают! А вчера читали поэму, которую Алеське задали: «Мороз Красный нос» Некрасова. И тоже мои сидели, внимали. Правда, приходилось прерываться и задавать некоторые вопросы по теме: а кто такой Прокл, почему Дарья плачет в лесу, что это за Савраска такой. Чтoб понять,

действительно ли слушают или делают вид. Нет, каждый по-своему, по-детски отвечал. Так забавно. Значит, слушают.

Наверное, я уже вхожу в образ бабушки. Ведь когда была совсем молоденькая (в 24 года у меня уже было четверо детей), конечно же, время детям посвящалось, но понимания смысла



Артём с утёнком

«Подберёзовики»
в деревнеНаши
счастливые
дети

вот такого важного общения не было. Дети росли как грибы. Глядь, а им уже стали не нужны мои вечерние чтения. И чтобы как-то достучаться до таких «занятых своими проблемами» взрослых деток, приходится вести с ними переписку в социальных сетях. Это мы, когда были молодые, общались зрительно, с друзьями на скамейке сидели. А нынешнему племени открыт весь мир. И так важно, пусть и виртуально, но следовать по пятам за ними в этом виртуальном мире, чтоб не заблудились и не сбились с пути... Вот сейчас готовимся к пробному ГИА (экзамен после 9 класса, папа наш говорит «Яга»), который будет завтра.

Старшие за подготовкой (полночи ещё будут с одноклассниками договариваться, кто, как и кому будет подсказывать).

А маленькие спят. Сашка смастерил сам себе папаху и продемонстрировал, что он казак. Никитка так устаёт за учебой, что ему уже не до казаков. А Артём ничего не смог смастерить, и пришлось ему дать поносить пилотку. У Алеси в воскресенье день рождения. Спрашиваю: чего тебе подарить? Думала, думала, попросила футболку «Русская Берёза». Ну вот, сразу видно – наш человек.

...Сегодня нам в фонд прислали прошение захоронить мальчика-сироту. Из детдома вышел, дали комнату, устроился на какой-то старенький заводик и вот попал под электричку,

Старший
и младший:
Сергей
и Артёмка

когда на работу спешил. Лежит в морге. На заводике одни бабульки, хоронить не на что. Просят: помогите похоронить мальчишку, не можем денег собрать, а то закопают вместе с безродными и бездомными в общей могиле. Прислали копию его паспорта. Смотрит на меня простое русское мальчишечье лицо, на 3 года Женька старше моего старшего сына. Вспоминаю своих Алесю, Сашку, Артёма... Ведь тоже простые красивые русские лица. А мы их в детдома, в

училища для слабоумных, в ПНИ... под электрички...

Вот сейчас читали в Законе Божиим, что бесчадие для иудеев было как проклятие, как наказание за великие грехи. Если у мужа с женой не рождались дети, значит, они не могли стать родом, в котором может появиться Мессия Царь Христос. Как молились святые Иоаким и Анна, чтоб Боженька даровал им ребёночка и КОГО они родили – Пресвятую Богородицу!

А сейчас дети – обуза и наказание. Не надо нам не великих пророков, ни царей, ни учёных, ни казаков. Кто абортантами от благословения Божия избавляется, кто в детдомах оставляет, а кто-то мимо Самого Бога проходит. Невзирая на эти милые детские русские лица в казённых домах.

Моей большой семье пришлось стать подопечной фонда «Русская Берёза» и просить помощи у добрых людей. Пока мы жили семьёй численностью в 2 раза меньше, нам было легче. В 2011–2012 гг. мы взяли под опеку четверых детишек – социальных сирот. И, конечно, сказать, что прибавилось проблем, значит не сказать ничего. Во-первых, детишки наши новые больны. Самый, конечно, больной – Никитка. У него врождённый порок сердца, дефект межпредсердной перегородки, воронкообразная деформация грудной клетки, задержка речевого и психоречевого развития, дискинезия желчевыводящих путей на фоне

деформации желчного пузыря, нарушение осанки, плоскостопие 1 степени. У Саши дискинезия желчевыводящих путей, функциональные изменения сердечно-сосудистой системы. У Алеси функциональные изменения сердечно-сосудистой системы, дисфункция синусового узла, спазм аккомодации, вегетососудистая дистония, нарушение осанки. У Артёма функциональные изменения сердечно-сосудистой системы, ринит. Во-вторых, Саша и Никита обучаются на дому в связи с сильнейшими пробелами в образовании (их просто не взяли в общий класс) и из-за болезней. Мы с мужем решили взять у фонда займ для того, чтобы выкупить тот участок, который не разрешили выкупать фонду. Нам очень хочется не только развить крестьянское хозяйство в помощь Дому Милосердия, нашим «подберёзовикам» и подопечным проекта «Маленький человек», но, что очень важно, – привить детям любовь к труду. Научиться самим обрабатывать землю, так как, возмож-

Никитку
обследует
врач-
кардиолог

но, это умение в будущем будет их хлебом насущным. Теперь ежемесячно у нас с мужем будет изыматься половина заработной платы на погашение долга по займу, то есть те деньги, которые благодетели собрали на покупку участка, нам придётся вернуть фонду, так как не состоялась сделка фонда с продавцом из-за невозможности зарегистрировать участок сельхозназначения на юридическое лицо. А вообще, конечно, теперь

наша мечта – расширить жильё и принять как можно больше детей в семью, потому что это практически единственная возможность для многих детей-сирот «выйти в люди» и реализоваться в жизни. И теперь без помощи добрых людей нам просто не обойтись.

Мы с молитвенной благодарностью примем от добрых людей любую помощь. Будем рады гостям!

Информация о наших «подберёзовиках» находится на сайте фонда «Русская Берёза» www.rusbereza.ru.

К занятым людям за пожертвованием может приехать поверенный фонда, которого можно вызвать по телефону 8 903 5352096 (по этому же телефону можно узнать о наших детках и их нуждах).

Карта Сбербанка для перевода денежной помощи: 4276 4000 1083 9125.

Яндекс-кошелек: 41001221079824.

Большая просьба к благодетелям: сообщайте, пожалуйста, ваши имена, чтобы мы могли о вас помолиться! ПР





Владимир МЕДИНСКИЙ,
 Министр культуры
 России

«Чем больше смотрю футбол, тем больше люблю наших хоккеистов. Бойцы. Вот почему любимая национальная игра в России – футбол? А скажем, не хоккей с мячом? Вижу в этом нашу истинную склонность к нравственному самоотязанию».
 (Из записи в микроблоге, 17 июня).



Дмитрий ЛИВАНОВ,
 Министр образования
 России

«Мы понимаем, что за последние 20 лет в России возникло очень много университетов: часть из них хорошие, часть не очень. Мы будем, безусловно, продолжать политику селекции: отделять хорошие от плохих, усиливать хорошие и способствовать тому, чтобы плохие уходили из сферы образования».
 (Из ответов на вопросы журналистов в кулуарах ПМЭФ, 23 июня).



Станислав ГОВОРУХИН,
 председатель Комитета Госдумы РФ по культуре

«Год он (базовый закон о культуре – Прим. ред.) не принимается, так как нет согласованной позиции Правительства РФ, а экономические ведомства единодушно говорят об исключении из проекта всех норм о государственной поддержке».
 (Из выступления на заседании Совета по культуре при Председателе Госдумы РФ, 14 июня).

НАЛОГИ

Неприбыльные музеи

Ещё в апреле руководитель комплекса «Московский Кремль» Елена Гагарина выступила с инициативой распространить налоговые льготы на сферу культуры. Владимир Путин, на тот момент занимавший пост премьер-министра, счёл такое решение возможным, однако заявил, что для начала надо «посмотреть и посчитать».

Посмотрели. Посчитали. В результате Министерство культуры России подготовило изменения в Налоговый кодекс, отменяющие налог на прибыль для музеев. Проект поправок должен быть внесён в правительство в июле. Возможно, удастся исправить совершенно нелепые законодательные требования, когда музеи платят НДС, приобретая экспонаты не на государственные средства, а на спонсорские, хотя произведения искусства поступают в музейный фонд, то есть становятся собственностью государства.

Введение нулевой ставки налога на прибыль, по мнению главы Минкультуры Владимира Мединского, поставит музеи в один ряд с медицинскими и образовательными учреждениями.

И вообще, слово «прибыль» в контексте деятельности большинства наших музеев звучит довольно странно.

ИНИЦИАТИВА

«Интересное кино»

Наблюдать за дорожными работами вскоре можно будет в режиме онлайн: Минтранс России и Росавтодор предложат подрядчикам установить на стройке веб-камеры. Есть предложение транслировать «интересное кино» в Интернете.

Руководителю Росавтодора Анатолию Чабунину идея очень понравилась: «Я каждый день из своего кабинета могу смотреть, что делается на мосту на острове Русский». Камеры установлены и на сочинских дорожных стройках, такие же трансляции можно было бы вести и для всех интернет-пользователей, считает он: «Деньги небольшие, но очень большой эффект: люди видят, что происходит».

Деньги, конечно, небольшие. Кино получится малобюджетное. Главный вопрос – зачем? Зрелищ у нас в стране, слава Богу, хватает. Вряд ли трудовые будни автодорожников станут очень популярными у интернет-аудитории. Ещё не такое видали. Нам бы дорог нормальных побольше. Но вряд ли установка вебкамер как-то положительно повлияет на их качество.



ВЫСШЕЕ – ЛИШНЕЕ

К станку!

Полномочный представитель Президента РФ в Уральском федеральном округе Игорь Холманских активно приступил к исполнению своих обязанностей. Начать было решено с насыщения УрФО свежими идеями. Полпред призвал выпускников школ не стремиться получить высшее образование. Холманских заявил, что в 1980-х гг. высшее образование имело 25% населения страны, а сейчас – около 90%.

«Такой перекокс никакая экономика выдержать не может, высшее образование – благо, но нам нужны люди рабочих специальностей», – заявил он.

Вообще-то, насчет 90% Холманских явно погорячился. Обсчитался, наверное, несмотря на высшее техническое образование. И называть это самое высшее образование благом тоже не стоило, если стараться людей от этого блага отвадить. И насчет экономики – спорно. Можно, конечно, плотно укомплектовать заводские цеха станочниками, а можно пойти другим путём. Например, заняться автоматизацией и модернизацией производства. Это, кстати, лучше получается как раз у людей с дипломом.

МММ

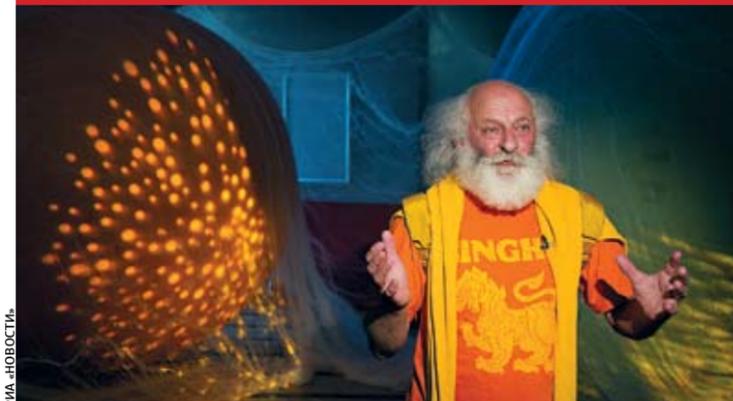
Пляски на граблях

Вообще-то, наступать на одни и те же грабли считается неумным. А уж устраивать на них настоящие пляски... Оказывается, у нас в стране любителей подобных аттракционов более чем достаточно. В частности, согласно социологическим опросам, миллионы россиян считают Сергея Мавроди гением. Неумолимый пирамидостроитель, что вполне естественно, этим пользуется, один проект сменяет другой. Рассыпалась МММ-2011? Не беда, на подходе МММ-2012. Желающие вновь стать кирпичиками этой конструкции, несомненно, найдутся. Если учитывать, что Сергей Мавроди – человек, несомненно, не без способностей и, сделав правильные выводы из первого печального опыта, на старые грабли не наступает, юридически оформляет свою деятельность практически безупречно, процесс обдуривания населения может длиться долго.

Но не в самом Мавроди, наверное, дело, а в нашем обществе, где столь специфический «бизнес» может осуществляться. Что-то с ним, с обществом, не то...



ФОТОФАКТ



Культовый спектакль, пронзительная сказка, рассказанная знаменитым русским клоуном Славой Полуниным, теперь на большом экране в объёмном 3D-формате. Для кого-то это шоу покажется лирическим воспоминанием о детстве, для кого-то станет пронзительным рассказом об одиночестве человека в этом мире... Каждый воспринимает и чувствует по-своему, но в любом случае «СНЕЖНОЕ шоу» – зрелище, которое нельзя забыть.



РАДОСТЬ

Возвращение котёнка

«И всё же для котёнка по имени Василий прекраснее Воронежа нет города нигде», – пел обаятельный герой мультфильма, который убежал в Африку, а потом вернулся.

Скульптурная композиция Котёнка Василия и другого персонажа мультфильма – вороны, ставшая добрым символом города, была установлена в Воронеже 9 лет назад. Создать её побудила необыкновенная популярность мультфильма «Котёнок с улицы Лизюкова», который был создан Вячеславом Котёночкиным по сценарию земляка воронежцев, писателя Виталия Злотникова.

В начале мая композицию демонтировали для проведения ремонта, так как непогода и отдельные несознательные граждане с вандальными наклонностями нанесли скульптурам некоторый урон.

Удивительно, но композицию – отремонтированную и похорошевшую – вернули на место очень скоро. В конце июня Василий и ворона были на месте. К огромной радости воронежцев всех возрастов.

Надо ещё добавить, что котёнок Василий – третий в мире и первый в России мультипликационный герой, которому поставили скульптурную композицию.

главная тема
следующего номера
журнала:

Кадры



СТОИМОСТЬ ПОДПИСКИ*:

	3 мес.	6 мес.	12 мес.
1. С доставкой «Почтой России» (до 5 экз.)	900 руб.	1800 руб.	3600 руб.
2. С доставкой «Почтой России» (от 5 экз.)	525 руб.	1050 руб.	2100 руб.
3. С доставкой курьером по Москве	1800 руб.	3600 руб.	7200 руб.
4. PDF	270 руб.	540 руб.	1080 руб.

* Стоимость подписки указана за 1 экз. с учетом НДС 18%

Оформить заявку на подписку журнала вы сможете на сайте www.promros.ru или по телефону редакции +7(495) 663-04-04 доб. 1211



Реквизиты для банковского перевода:

ООО «Издательский дом РСРП». ИНН 7705929411, КПП 770501001
Юр. адрес: 109240, Москва, Котельническая набережная, д. 17
Р/с 40702810400001039644 в ОАО «Мастер Банк», г. Москва
К/с 30101810000000000353, БИК 044525353

ПРОМЫШЛЕННИК РОССИИ



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

РЕДАКЦИЯ:

ЕВГЕНИЯ ШОХИНА Главный редактор
НИНА АЛЕХНОВИЧ Заместитель главного редактора
ВИКТОР РОДИОНОВ Специальный корреспондент
АЛЕКСЕЙ ЛОССАН Обозреватель
СТАНИСЛАВ ТИХОМИРОВ
ОЛЬГА МЕЛЕКЕСЦЕВА Фотографы
МАРИЯ АНДРЕЕВА
НАТАЛЬЯ ЕЛИНА Корректура
АЛЕКСАНДРА ГОРОДЕЦКАЯ Веб-редактор
СВЕТЛАНА БОБРЫНЁВА Менеджер редакции
ВЕРОНИКА ВАСИЛЕНКО Менеджер по подписке
СЕРГЕЙ ПРОНИН Вёрстка
ТАТЬЯНА МАЦИЕВСКАЯ
МИХАИЛ САЯНОВ Цветокоррекция
МАРИЯ АХМЕДОВА Бильд-редактор

ДИРЕКЦИЯ:

ВЯЧЕСЛАВ КОНОВАЛОВ Генеральный директор
АЛЕКСАНДР МОРОЗОВ Финансовый директор
НАТАЛЬЯ СКРЯБИКОВА Главный бухгалтер
ЕКАТЕРИНА ДРЫГИНА Коммерческий директор
ТАМАРА МАРШАНИ Директор по развитию

КОНТАКТЫ

Адрес: Москва, Котельническая набережная, д. 17
Для писем: 109240, Москва,
Котельническая набережная, д. 17
в редакцию журнала «Промышленник России»
Редакция: id_rspp@rspp.ru
Отдел подписки: VasilenkoVI@rspp.ru
Отдел рекламы: reklama@rspp.ru
Тел./факс: +7(495) 663-04-04, доб. 1188
www.promros.ru

ФОТОГРАФИИ И ИНФОРМАЦИЯ
Фотоархив РСРП, ИА «Рускомпресс», ИТАР-ТАСС,
РИА «Новости», Starslife, Dailyonline, gazeta.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Администрация Президента РФ,
Государственная Дума ФС РФ,
Совет Федерации ФС РФ,
Московская городская и областная Дума,
представительства субъектов Федерации
при Правительстве РФ,
Торгово-промышленная палата РФ,
Правительство Тюменской области,
Тюменская областная Дума,
Министерство культуры РФ,
Министерство образования и науки РФ,
Министерство регионального развития РФ,
Министерство связи и массовых коммуникаций РФ,
Министерство транспорта РФ, Министерство финансов РФ,
бизнес-залы аэропортов: Шереметьево-1, Шереметьево-2,
Внуково, Домодедово, Кольцово, г. Челябинска,
г. Салехарда, г. Тюмени,
члены Бюро Правления РСРП,
руководители региональных отделений РСРП.

НАС МОЖНО УВИДЕТЬ:

Отель Ritz-Carlton (клубный этаж),
Рестораны «Татлер клуб» (в гостинице «Украина»),
«Стакан», «Азия Холл», «Горки» и «Новое Ковчег»,
в сети супермаркетов «Азбука Вкуса»

Полное или частичное воспроизведение
или размножение каким бы то ни было способом
материалов, опубликованных в настоящем издании,
допускается только с разрешения редакции.

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Издательский дом РСРП»

ПЕЧАТЬ

ООО «Рекламно-производственная компания ГРИН адв»
Тираж 10 000 экз.

Мнения авторов могут не совпадать
с мнением редакции.

Рекомендуемая цена 175 рублей.



Ануфриев Слава, 7 лет, г. Москва,
*нейробластома, сбор 116 000 долларов на лечение в США,
Cincinnati Children's Hospital.*

Жизнь семьи Ануфриевых изменилась в 2009 году, когда выяснилось, что их любимый сын серьезно болен. В начале 2010 года Славе был поставлен диагноз «нейробластома IV стадии». Российские специалисты не смогли помочь ребёнку.

Сейчас мальчик находится в Cincinnati Children's Hospital. Месяц назад ему сделали операцию на позвоночнике и, несмотря на то, что денег у семьи нет, начали MIBG-терапию. В состоянии мальчика отмечается положительная динамика, лечение должно продолжаться.

Клиника выставила счёт на 116 000 долларов – это единственный шанс спасти Славу.



Благотворительный Фонд «Счастливый мир»



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

www.hworldfund.ru

Реквизиты для перечисления средств:

Благотворительный Фонд «Счастливый Мир»
ИНН 7705694150
КПП 770501001
Счета в ОАО «СМП Банк»
Расчётный счёт в рублях РФ: 40703 810 8 0000 0000 821
К/с 30101 810 3 0000 0000 503
БИК 044583503
ОКВЭД 85.32, 22.1, 51.1; ОКПО 79012377
Получатель: НО Благотворительный фонд «Счастливый мир».
Назначение платежа: Благотворительное пожертвование.



Ярославский Даниил, 3 года 11 мес., г. Чебоксары.

Сбор 149 238 долларов на лечение в Израиле.

Диагноз: рак – эмбриональная рабдомиосаркома.

Маленькому Даниилу через месяц исполнится 4 годика. Половину своей жизни ребёнок провёл в больницах. В мае 2010 года он перенёс операцию, но опухоль полностью удалить не удалось. За 2 года Даниил прошёл уже 20 курсов химиотерапии. Мальчик очень устал и нуждается в срочной операции.

Израильские врачи готовы помочь и говорят, что шансы на выздоровление высоки! Для прохождения лечения необходима сумма в 149 238 долларов. Таких средств у семьи Ярославских нет, а драгоценное время уходит...





Художники Ямала



ВАСИЛИЙ САМБУРОВ.

Лето