



голос российского бизнеса

ПРОМЫШЛЕННИК РОССИИ

Вагит АЛЕКПЕРОВ:

«Мы считаем себя
национальной компанией»
стр. 16

Павел САНАЕВ:

«Чувствуете ли вы
ветер перемен?»
стр. 20

Евгений КУЙВАШЕВ:

«В округе реализуется
политика модернизации
традиционных отраслей»
стр. 64

Сергей ГЕНЕРАЛОВ:

«Особые портовые
экономические зоны уже никакие
не экономические и не особые»
стр. 106



главная тема:

ТОРГОВЛЯ





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.



Наш партнер:



ПЛАНЕТА ГОСТЕПРИИМАТВА

109240, Россия, Москва, ул. Котельническая набережная д.17

тел: +7 495 663-04-04, доб.1154

www.rspp.ru

e-mail: event@rspp.ru

Некоторые события последних недель оказались довольно неожиданными. Одно из них – 26 сентября 2011 г. ушёл с госслужбы казавшийся бессменным Министр финансов России. Мы много спорили с Алексеем Леонидовичем Кудриным по налоговым вопросам, социальному страхованию, оптимальному уровню нагрузки на бизнес. РСПП как бизнес-объединение не во всём разделял позицию главного финансиста, но уважал его за профессионализм.

Так и не развязался до конца европейско-американский узел кризиса. Ситуация колеблется в какой-то точке, но дальнейшая траектория движения мировой экономики непонятна.

Поэтому не до конца понятна логика Нобелевского комитета, который присудил в этом году Нобелевскую премию по экономике «прогнозистам», в терминологии Нобелевского комитета – «за исследование причинно-следственных связей в макроэкономике».

О ближайшей перспективе можно с уверенностью говорить одно – рынки останутся нестабильными, волатильными. Но в любом случае ноябрь – один из самых экономически и политически активных месяцев. Так что самое время обсуждать как глобальные, так и более приземлённые, но тем не менее важные для бизнеса проблемы.

Главной отраслевой темой номера стала торговля. Если реклама – двигатель торговли, то торговля – двигатель экономики. В сфере торговли выросли успешные российские компании, которые на равных конкурируют с международными сетями на внутреннем рынке. При этом сектор нельзя назвать закрытым – на торговлю приходится 16% накопленных на 1 июля 2011 г. иностранных инвестиций в Россию, что лишь немногим меньше, чем у добывающих компаний.

Развивается сектор достаточно активно – оборот розничной торговли в январе-августе этого года рос медленнее, чем обрабатывающие производства, но быстрее, чем ВВП. Правда, торговля регулируется несколько жёстче, чем многие другие сектора, – не все могут похвастаться наличием специального «отраслевого» закона. Главное – найти оптимальный баланс защищённости интересов производителей продукции, торговых компаний и потребителей, что создаст условия для успешного развития всех субъектов рынка.

Региональная тема номера – Екатеринбург и Свердловская область. Регион экономически и социально активный, высокотехнологичный, с уникальным научным и инновационным потенциалом. Успешное развитие области – заслуга не только неплохой стартовой базы, поскольку она была у многих регионов, но и умелого использования конкурентных преимуществ руководством области и бизнесом.

При этом область не почивает на лаврах – появился чрезвычайно успешный форум «ИННОПРОМ» (хотя непросто «вписать» новый форум в длинный список уже существующих мероприятий), действует портал для инвесторов, принята стратегия социально-экономического развития региона до 2020 г., актуализированная версия которой появилась в конце прошлого года. Многие реализованные Свердловской областью решения по повышению инвестиционной привлекательности можно использовать в качестве модельных. Заявка на проведение Всемирной универсальной выставки «ЭКСПО 2020» в Екатеринбурге – лучшее подтверждение потенциала региона.

Все темы номера объединяет сквозная мысль: можно добиться успеха в любых условиях, даже в условиях постоянно набегающих волн кризиса.



ФОТОСЛУЖБА РСПП

Александр ШОХИН,
Президент РСПП,
председатель
редакционного совета

Александр Шохин



Мониторинг

- 4 Индексы деловой активности РСПП
- 6 Андрей ГОЛЬЦБЛАТ
Хроника законодательства
- 10 Правление РСПП:
Стратегия-2020
- 16 Вагит АЛЕКПЕРОВ:
” Мы считаем себя национальной компанией ”
- 20 Павел САНАЕВ
Чувствуете ли вы ветер перемен?
- 24 Бизнес-дневник
- Главная тема – торговля**
- 26 Торговля: впереди «планеты» всей

- 32 Виктор ЗВАГЕЛЬСКИЙ:
” Мы намерены устранить монопольную окраску торговли ”
- 36 Илья БЕЛОНОВСКИЙ:
” У закона “О торговле” нет выигравших сторон ”
- 40 Виктор БИРЮКОВ:
” Самое эффективное продвижение – через сети ”
- 44 Ольга ТРЕТЬЯК
Внемагазинная торговля: как формировать будущее сегодня?
- 48 Евгения ВЕТЕР и Ольга ЮМАШЕВА
Чего ждать от нового закона о трансфертном ценообразовании

- 54 Бизнес-дневник
- Регион**
свердловская область
- 56 Столица Урала
- 64 Евгений КУЙВАШЕВ:
” В округе реализуется политика модернизации традиционных отраслей ”
- 70 Александр МИШАРИН:
” Мы работаем на повышение качества жизни уральцев ”
- 76 Евгений СОФРЫГИН:
” Регион должен быть хорошо узнаваем ”

- 78 Александр ПЕТРОВ:
” Мы восстановим связь между наукой, образованием и производством ”
- 80 Дмитрий НОЖЕНКО:
” Потребительский рынок развивается успешно ”
- 82 Бизнес-дневник
- Финансы, рынки, компании**
- 84 Алексей КОНДРАТЬЕВ
Банковский сектор в Европе и России: новая реальность
- 88 Франсуа ПУАРЬЕ:
” Я всегда удивлялся схеме дорожного движения в Москве ”

- 92 Вячеслав КОНОВАЛОВ:
Топ-менеджеры и инновации: кто кого?
- 96 Александр ЯКУНИН и Геннадий КАПРАЛОВ:
” Радиоэлектронике России – быть! ”
- 100 Александр ДУБОВЕНКО:
” Российская доска, по сути, совсем не российская ”
- 104 Бизнес-дневник
- Бизнес и общество**
- 106 Клуб главных редакторов РСПП
Сергей ГЕНЕРАЛОВ
- 110 Александр КОСТЮК
Доярка и Глухарь: Зеркало русской души

- 114 Анастасия РЯБЦОВА:
” Борьба с ветряными мельницами не собираюсь ”
- 117 Фонд Charity Lady Russia:
Первая встреча
- 118 Владимир МАРКИН:
” Пробовать в магазине чай – это глупость ”
- 121 Александр СЕРЁГИН
Неизбежная миссия Владимира Путина
- 122 Сергей ГОРЮШКИН
Студенческие стройотряды: ребята понимают своё участие в жизни страны
- 124 Стерлядь в берёзовом соке
- 126 Бизнес-дневник

Индекс деловой среды в октябре инфраструктура не успевает за ростом производства

В ОКТЯБРЕ БЫЛ ПРОВЕДЁН ОЧЕРЕДНОЙ РАУНД ОПРОСА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА. СВОДНЫЙ «ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ РСПП» ВЕРНУЛ БЫЛЫЕ ПОЗИЦИИ, ОПИРАЯСЬ НА НЕУКЛОННО РАСТУЩИЙ СПРОС И ОБЪЁМ ЗАКАЗОВ (54,8 ПУНКТА).

З афиксируя небольшую паузу в сентябре, позднее подтверждённую статистикой Росстата, компании отреагировали на продолжающийся рост спроса ростом оценок. В первую очередь в положительную зону вернулась субъективная оценка делового климата (+5,6 пункта). Видимо, убедившись, что проблемы западной экономики не сильно влияют на фундаментальные факторы общей экономической ситуации в России, компании с большим оптимизмом смотрят в будущее.

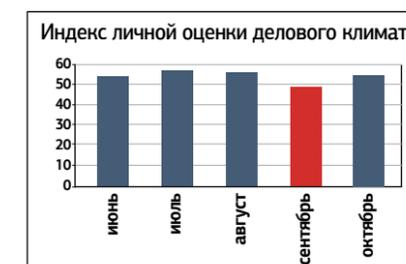
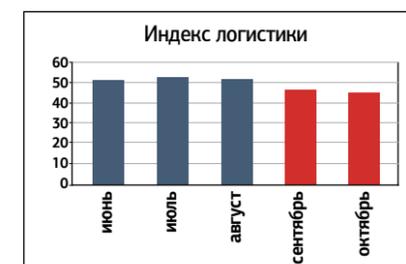
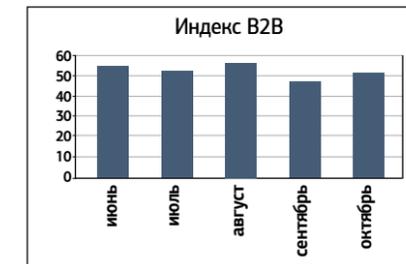
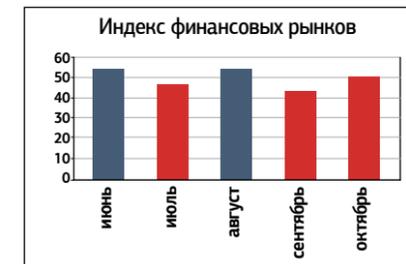
Индекс рынка производимой продукции находится в плюсе (+6,7 пункта). Цены производителей свидетельствуют о возможном ускорении инфляционных процессов. По-прежнему демонстрируют впечатляющие темпы роста спрос в отрасли и спрос на продукцию предприятий (+11,8 и +16,8 пункта соответственно). Впервые этот подындекс стал лидером положительных значений среди других подындексов.

Стабильно позитивную динамику показывает индекс В2G (+6,3 пункта). Положительный спектр значений наблюдается по всем компонентам индекса.

Вот уже третий месяц подряд колебания валютных и фондовых рынков уводят индекс финансовых рынков в отрицательную зону (-0,5 пункта). Правда, в октябре его значение было отчасти сбалансировано значительно

Индекс деловой среды РСПП. Октябрь 2011 г.

Показатели	Август	Сентябрь	Октябрь
Индекс рынка производимой продукции	55	53,3	56,7
Индекс логистики и инфраструктуры	51,9	48,4	46,1
Индекс В2В	56,8	53,4	51,4
Индекс В2G etc.	53	53,6	56,3
Индекс финансовых рынков	53,8	46,5	49,5
Индекс личной оценки делового климата	56,8	46,5	55,6
Индекс инвестиционной и социальной активности	54,8	44,8	68,4
Индекс деловой среды РСПП	54,6	49,5	54,8



улучшившимся финансовым положением компаний (+10,4 пункта).

Индекс логистики демонстрирует неготовность отечественной инфра-

структуры к резкому росту экономики (-3,9 пункта).

Отрицательные значения по всем компонентам опосредованно ведут к отрицательной динамике других

Индекс логистики демонстрирует неготовность отечественной инфраструктуры к резкому росту экономики (-3,9 пункта).

показателей – плохой логистикой можно объяснить снижение сроков выполнения существующих заказов (-4,9 пункта).

Индекс В2В показал скромный рост со значением +1,4 пункта. Помимо уже упоминавшегося снижения срока выполнения заказов, можно отметить увеличение просроченной задолженности контрагентов (-6,9 пункта).

Индекс социальной и инвестиционной активности с установленной цикличностью продемонстрировал уверенный рост (+18,4 пункта). Отметим, что рост спроса и заказов подтверждается, например, тем фактом, что менее 4% компаний в этом месяце увольняли персонал, а фактов использования различных способов сокращения рабочего времени не было зафиксировано.

В региональном разрезе относительно более депрессивно смотрится Дальневосточный федеральный округ. Именно там сконцентрировались низкие оценки в области логистики, и как следствие, увеличение сроков выполнения заказов.

ПР

Материал подготовил
Ярослав ВОЛКОВ,
Советник Управления
экономической политики
и конкурентоспособности
РСПП, к.э.н.



Хроника законодательства

В НАСТОЯЩЕМ ВЫПУСКЕ ОБЗОРА НОВОСТЕЙ НЕМНОГО. У ДЕПУТАТОВ ГОСДУМЫ БЫЛИ КАНИКУЛЫ, И ИХ КОНВЕЙЕР НА НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ ПРИОСТАНОВИЛ РАБОТУ. А АКТЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА, ИЗДАННЫЕ ЗА ИСТЕКШИЙ ПЕРИОД, ТО ЕСТЬ СРАЗУ ПОСЛЕ ОТПУСКНОГО ПЕРИОДА, НА НАШ ВЗГЛЯД, НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СУЩЕСТВЕННОГО ИНТЕРЕСА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ.



Андрей ГОЛЬЦБЛАТ,
Управляющий партнёр
Goltsblat BLP

Наиболее интересным ведомственным актом представляется Приказ Минэкономразвития России, посвящённый приватизации земельных участков под зданиями и сооружениями. Также мы решили обратить внимание читателей на два постановления Президиума Высшего Арбитражного Суда, принятые ещё в июле, но опубликованные недавно. Одно из них посвящено достаточно актуальному вопросу о правомерности применения в определённых ситуациях вычета НДС по общехозяйственным расходам. Другое касается лизинговых отношений: речь идёт о праве лизингополучателя требовать при определённых условиях возврата части денежных средств, перечисленных лизингодателю. Оба постановления основаны на обобщении обширной практики.

Кроме них, мы включили в обзор информацию о недавно подписанном российско-швейцарском протоколе к договору об избежании двойного налогообложения (подписанному в 1995 г.). Если протокол будет ратифицирован, он позволит применять российские правила «тонкой капитализации», а также облагать доходы от продажи компаний, более половины активов по балансу которых составляет российская недвижимость. Протокол вносит и позитивные изменения, например, наконец-то выплачиваемые проценты будут освобождены от налога у источника, ставка которого по соглашению в настоящее время составляет

5/10%. Однако при этом будут существенно расширены полномочия по обмену информацией между российскими и швейцарскими налоговыми органами. Думаю, это не может не беспокоить всех российских налогоплательщиков, имеющих личные или корпоративные структуры со швейцарскими компаниями или банковскими счетами.

Обновлён перечень документов, необходимых для приватизации или приобретения в аренду земельных участков под зданиями и сооружениями Минэкономразвития России своим Приказом от 13 сентября 2011 г. № 475 (зарегистрирован в Минюсте России РФ 30 сентября 2011 г. за регистрационным № 21942) ввело новый Перечень документов, необходимых для приватизации или приобретения в аренду земельных участков под зданиями и сооружениями. По сравнению с перечнем 2007 г. новый Перечень не содержит радикальных изменений, однако в целом требования стали более мягкими.

• Содержание Перечня отражает проводимый курс на расширение межведомственного информационного взаимодействия.

Установлено, что некоторые виды документов необходимы для приобретения прав на земельный участок, однако не могут быть затребованы у заявителя: выписки из ЕГРП и ЕГРЮЛ, сведения

кадастра недвижимости. В случае если заявитель не приложил их к заявлению о приобретении прав на участок, такие документы запрашиваются уполномоченным органом самостоятельно.

При этом в отношении земельных участков, находящихся в собственности субъектов РФ, неразграниченной государственной собственности или муниципальной собственности, применение данных правил отсрочено до 1 июля 2012 г.

• Отменены специальные требования к срокам давности прилагаемых выписок из ЕГРП и сведений кадастра недвижимости.

• Отменено требование о том, что кадастровый паспорт земельного участка должен содержать описание всех частей участка, занятых объектами недвижимости.

• Перечень дополнен подписанным заявителем сообщением с указанием всех зданий, строений, сооружений, расположенных на земельном участке, в отношении которого подано заявление о приобретении прав.

Приказ Минэкономразвития России № 475 вступает в силу с 16 октября 2011 г.

Россия и Швейцария подписали Протокол об избежании двойного налогообложения

24 сентября 2011 г. подписан Протокол о внесении изменений в Соглашение между Российской Федерацией и

Швейцарской Конфедерацией об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 15 ноября 1995 г. Изменения следуют тенденциям, закреплённым в Типовом соглашении РФ об избежании двойного налогообложения, утверждённом Постановлением Правительства РФ от 24 февраля 2010 г. № 84, и во многом схожи с иными поправками к международным налоговым соглашениям РФ, обсуждаемыми в последнее время, в том числе с Кипром и Люксембургом.

К наиболее существенным нововведениям Протокола можно отнести следующее:

Проценты освобождаются от налога у источника

Протокол освободит от налога у источника проценты, возникающие в одном договариваемом государстве и выплачиваемые в пользу резидента другого договариваемого государства. Это существенно повысит привлекательность финансовых структур с использованием Швейцарии по сравнению с текущим режимом, предусматривающим 5%-ный налог к удержанию при выплате процентов в пользу банков и 10% по выплатам в пользу иных займодавцев.

Вместе с тем Протокол позволит применять национальные правила «тонкой капитализации» о переквалификации в дивиденды чрезмерных процентов по займам от акционеров и аффилированных с ними лиц. При этом механизм распространения правил отличается от использованного в подписанном ранее протоколе к российско-кипрскому соглашению. Так, Протокол не вносит изменений в определения терминов «проценты» и «дивиденды», но содержит прямую норму о том, что положения Соглашения не препятствуют применению национального законодательства в этой части.

Изменён режим налогообложения паевых фондов

Внесением изменений в ряд статей Соглашения уточняется квалификация выплат по паям для целей налогов у источника. Так, Протокол устанавливает, что платежи по паям паевых фондов недвижимости и паевых инвестиционных фондов рассматриваются как дивиденды, в

случае если более 50% доходов фонда получено за счёт акций, и рассматриваются как проценты в обратном случае. Важно отметить, что Протокол не распространяет на доходы от паевых фондов недвижимости положения статьи о доходах от недвижимого имущества, позволяющие облагать их налогом в государстве нахождения недвижимости, в отличие от подхода, использованного в протоколах к соглашениям РФ с Кипром и Люксембургом.

Облагается реализация акций компаний, более 50% активов которых относится к недвижимости

формацией в формулировке, в целом соответствующей тексту Модельной конвенции Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в отношении налогов на доходы и капитал. Предусматривается обмен информацией по покрываемым Соглашением налогам и по налогам на добавленную стоимость при условии, что они не противоречат Соглашению. При этом установлено, что сторона может не предоставлять запрошенную информацию, которая раскрывала бы какую-либо коммерческую, предпринимательскую, промышленную

Протокол позволит применять национальные правила «тонкой капитализации»

о переквалификации в дивиденды чрезмерных процентов по займам от акционеров и аффилированных с ними лиц.

Вводится право удерживать налог у источника на доходы от отчуждения акций компании, более 50% активов которой прямо или косвенно состоит из недвижимого имущества в договариваемом государстве. Данная норма не будет применяться в отношении доходов по акциям, котирующимся на зарегистрированной фондовой бирже, а также если недвижимое имущество, составляющее более 50% активов такой компании, используется как место ведения её предпринимательской деятельности.

Вводится порядок обмена информацией между компетентными органами

Соглашение дополняется статьёй об обмене ин-

или профессиональную тайну либо торговый процесс, или информацию, раскрытие которой противоречило бы публичному порядку (ordre public), а также информацию, которую нельзя получить по законодательству или в ходе обычной административной практики этого договариваемого государства.

Специально оговариваются ограничения по обмену информацией: в частности, не предусмотрен обмен на автоматической и спонтанной основе, запрещены запросы случайного характера (fishing expeditions), согласован перечень обязательных сведений о проверяемом лице, налоговой



цели запроса, налоговом периоде и т.п., включая указание имени и адреса лица, которое предположительно может обладать запрашиваемой информацией, обмен информацией возможен только при исчерпании обычных средств сбора информации на национальном уровне. Практическое значение процедуры обмена информацией будет во многом зависеть от эволюции внутригосударственных административных процедур, применяемых Россией и Швейцарией в этой связи.

Ограничение льгот и противодействие уклонению (anti conduit)

Вводится положение о том, что применение льгот по Соглашению может быть ограничено в случае использования выгод Соглашения в части уменьшения налогов у источника на дивиденды, проценты и роялти путём использования посреднических и подставных схем, нацеленных исключительно на уклонение от налогообложения.

Прочие изменения

Среди прочих нововведений можно отметить исключение из понятия дивидендов выплат в пользу частных и государственных пенсионных фондов, а также правительств, политических подразделений, местных органов власти и центральных банков договаривающихся государств, а также некоторые другие изменения, сближающие текст Соглашения с вышеупомянутой Модельной конвенцией ОЭСР. Также достигнуто соглашение о том, что сторонами будут приниматься без легализации и апостиля документы, изданные компетентным органом на основании Соглашения, в том числе подтверждения налогового резидентства.

Протокол составит неотъемлемую часть Соглашения, вступит в силу после выполнения соответствующих внутригосударственных процедур и будет применяться с начала календарного года, следующего за годом его вступления в силу. Специально оговаривается, что запросы согласно вводимым положениям об обмене информацией могут касаться только информации, относящейся к налоговым периодам, начинающимся не ранее календарного года, следующего за годом вступления в силу Протокола.

Президиум ВАС РФ признал неправомерным вычет НДС по общехозяйственным расходам на операции, не признаваемые объектом обложения НДС

Опубликовано Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 5 июля 2011 г. № 1407/11 по вопросу о правомерности применения вычета НДС по общехозяйственным расходам в части, приходящейся на операции, не признаваемые объектом обложения НДС.

Согласно материалам дела, налогоплательщик (ЗАО «Лаборатория Касперского») осуществлял три вида операций: облагаемые НДС; освобождаемые от обложения НДС; и не признаваемые объектом обложения НДС (местом реализации которых территория РФ не признаётся). НДС по общехозяйственным расходам в части, приходящейся на операции, не признаваемые объектом обложения НДС, налогоплательщик принимал к вычету, полагая, что нормы пп. 2 и 4 ст. 170 НК РФ, предусматривающие учёт предъявленного НДС в стоимости товаров

(работ, услуг) и обязанность по ведению раздельного учёта, не применимы к общехозяйственным расходам и не распространяются на операции, не признаваемые объектом обложения НДС.

По результатам налоговой проверки налоговый орган отказал в вычете НДС по общехозяйственным расходам в части, приходящейся на операции, не признаваемые объектом налогообложения. Налогоплательщик обжаловал решение налогового органа в судебном порядке. Суды всех трех инстанций поддержали налогоплательщика.

Однако Президиум ВАС РФ отменил решения нижестоящих судов, указав, что суммы НДС, уплаченные в составе общехозяйственных расходов по операциям, не признаваемым объектом налогообложения, не принимаются к вычету, а учитываются в стоимости товаров (работ, услуг). При этом обязанность по ведению раздельного учёта также распространяется на операции, не признаваемые объектом обложения НДС. Кроме того, по мнению Президиума ВАС РФ, поскольку при совершении операций, не признаваемых объектом налогообложения, налог в бюджет не



Мы рекомендуем налогоплательщикам проверить свою учётную политику и рассмотреть возможность её приведения в соответствие с позицией, заявленной Президиумом ВАС РФ.

поступает, получение его из бюджета в форме налогового вычета противоречит налоговому законодательству.

Таким образом, в рассматриваемом деле Президиум ВАС РФ фактически признал необходимым применение в отношении операций, не признаваемых объектом обложения НДС, порядка, аналогичного предусмотренному ст. 170 НК РФ для операций, освобождаемых от обложения НДС. В связи с чем мы рекомендуем налогоплательщикам проверить свою учётную политику и рассмотреть возможность её приведения в соответствие с позицией, заявленной Президиумом ВАС РФ.

Президиум ВАС РФ уточнил правила возврата части лизинговых платежей при расторжении договора лизинга

Опубликовано Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 17389/10 от 12 июля 2011 г. (см. на сайте www.arbitr.ru), подтвердившее наличие у лизингополучателя права требовать возврата части денежных средств, перечисленных лизингодателю, в случае расторжения договора и возврата предмета лизинга.

Ранее Президиум ВАС РФ уже пришёл к аналогичным выводам в Постановлении № 1729/10 от 18 мая 2010 г., где констатировал: договор лизинга с условием о переходе к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга является смешанным договором, содержащим в себе элементы договора финансовой аренды и договора купли-продажи. В случае расторжения такого договора лизинга и возврата предмета лизинга лизингополучатель имеет право требовать от лизингодателя возврата части лизинговых платежей, приходящихся на выкупной платёж, так как переход права собственности на предмет лизинга не состоялся.

В Постановлении № 17389/10 данные выводы были развиты со следующими уточнениями:

• Ограничивается право сторон договора лизинга определять по своему усмотрению условия о выкупном платёже: исполнение договора лизинга не должно вести к неосновательному обогащению, то



Президиум ВАС РФ указал, что вступившие в законную силу судебные акты арбитражных судов по делам со схожими фактическими обстоятельствами могут быть пересмотрены по вновь открывшимся обстоятельствам.

есть приобретению лизингодателем таких сумм, которые ставили бы его в более благоприятное положение по сравнению с тем, в котором он находился бы при выполнении нормативных предписаний Гражданского кодекса РФ, относящихся к договору купли-продажи.

• Если договор лизинга предусматривает выкупной платёж, то такой платёж должен соответствовать реальной стоимости предмета лизинга. Установление выкупного платежа в ином размере (например, формальный платёж в размере 1 тыс. руб.) является злоупотреблением правом со стороны лизингодателя и свидетельствует о включении действительного выкупного платежа в периодические лизинговые платежи.

• Сторонам договора и судам дан ориентир для определения выкупной стоимости лизинга определяется по его остаточной стоимости, то такая стоимость подлежит исчислению в соответствии с порядком учёта на балансе организаций объектов основных средств, регулируемым приказом Министерства финансов России от 30 марта 2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» ПБУ 6/01», исходя из амортизации техники линейным способом, к которой не применяется ускоренный коэффициент.

• Износ имущества за время владения и пользования лизингополучателем не учитывается при определении выкупного платежа (не уменьшает его), что обосновано ссылкой на пп. «в» п. 2 ст. 1 Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге: периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учётом амортизации всей или существенной части стоимости предмета лизинга.

• Выкупной платёж может быть близок к нулю при условии, что срок полезного использования предмета лизинга почти равен сроку договора лизинга.

Президиум ВАС РФ в Постановлении № 1729/10 также указал, что вступившие в законную силу судебные акты арбитражных судов по делам со схожими фактическими обстоятельствами, принятые на основании нормы права в истолковании, расходившемся с содержанием в данном постановлении толкованием, могут быть пересмотрены по вновь открывшимся обстоятельствам.

Принятие данного Постановления значительно повлияет на практику заключения и исполнения договоров лизинга, в частности в вопросах структурирования лизинговых платежей, установления порядка расторжения договора и возврата предмета лизинга лизингодателю. ПР

Правление РСПП: Стратегия-2020

ПРАВЛЕНИЕ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ЗАСЕДАНИИ 13 ОКТЯБРЯ ОБСУДИЛО ПРОЕКТ «СТРАТЕГИЯ-2020: НОВАЯ МОДЕЛЬ РОСТА – НОВАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА», ПОДГОТОВЛЕННЫЙ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ И ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППОЙ ЭКОНОМИСТОВ, УЧЁНЫХ И БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА.



Александр Шохин – Президент РСПП
и Эльвира Набиуллина –
Министр экономического развития РФ

По словам Министра экономического развития России Эльвиры Набиуллиной, общество ставит задачи изменения модели экономического развития, так как прежняя предкризисная модель стратегии экономического развития страны во многом исчерпала себя и нужны новые источники роста: «Те факторы, которые давали рост примерно в 7% ежегодно до кризиса, смогут дать в ближайшие годы от силы 2%. Это прежде всего, конечно, экспортный фактор». Также, по её мнению, недостаточно внимания уделялось развитию институтов: «Была слабая увязка конкретных задач и механизмов с моделями финансирования, прежде всего с бюджетным проектированием, с конкретными механизмами задействования частных денег». В новой стратегии ставка делается на «диверсификацию экономики, основанную на потенциале внутреннего спроса при инвестиционном типе роста».

Министр подчеркнула, что сейчас в Правительстве РФ на уровне министерств и ведомств согласовывается проект Закона «О государственном стратегическом планировании», основной идеей которого и является целостная увязка управленческих инструментов.

Как заметила Эльвира Набиуллина, стратегическое планирование осуществляется не с чистого листа. Последний долгосрочный документ (Концепция долгосрочного развития, «КДР 2020»), разработанный и принятый до кризиса, сейчас пока служит основой для

разработки секторальных стратегий, госпрограмм. В то же время последствия кризиса и уже накопленный опыт реализации экономической политики требуют переработки такого стратегического документа.

По словам министра, в этой работе обязательно должны быть отражены стратегические задачи и цели. И дан ответ на долгосрочные вызовы, с которыми сталкивается Россия.

Среди таких ключевых вызовов министр назвала в первую очередь демографический вызов, который влияет на конфигурацию пенсионной системы, на рынок труда и миграционную политику. Для России не менее важными оказываются и другие: технологический вызов, обязывающий не пропустить технологические прорывы в мировой экономике, которые определяют будущую конкурентоспособность страны; вызов, связанный с повышением мобильности всех факторов производства; вызовы неравномерности развития регионов, низкого качества государственных, экономических и общественных институтов, недостаточного развития инфраструктуры.

Безусловно, по словам министра, эти вызовы должны отражаться в приоритетных, первоочередных задачах на ближайшую перспективу. По ним нужны решения – «это важно для формирования предсказуемого характера экономической политики и для обозначения долгосрочных ориентиров для бизнеса». Глава ведомства ещё раз напомнила, что «рост в экономике будет связан с инвестиционным типом (и это долгосрочные решения)».

Министр отметила, что авторы представленной на обсуждение «Стратегии-2020» до принятия законопроекта о государственном стратегическом планировании уже дали ряд ответов на актуальные вопросы экономического развития и что она надеется на широкое обсуждение проекта.

Владимир Мау, ректор Национальной академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, подчеркнул, что особенность работы экспертной группы, работающей над этим документом, состояла не в на-



Андрей Мельниченко – Председатель совета Директоров ОАО «МХК»ЕвроХим», член Бюро Правления РСПП и Григорий Берёзкин – Председатель Совета директоров Группы компаний ЕСН, член Бюро Правления РСПП



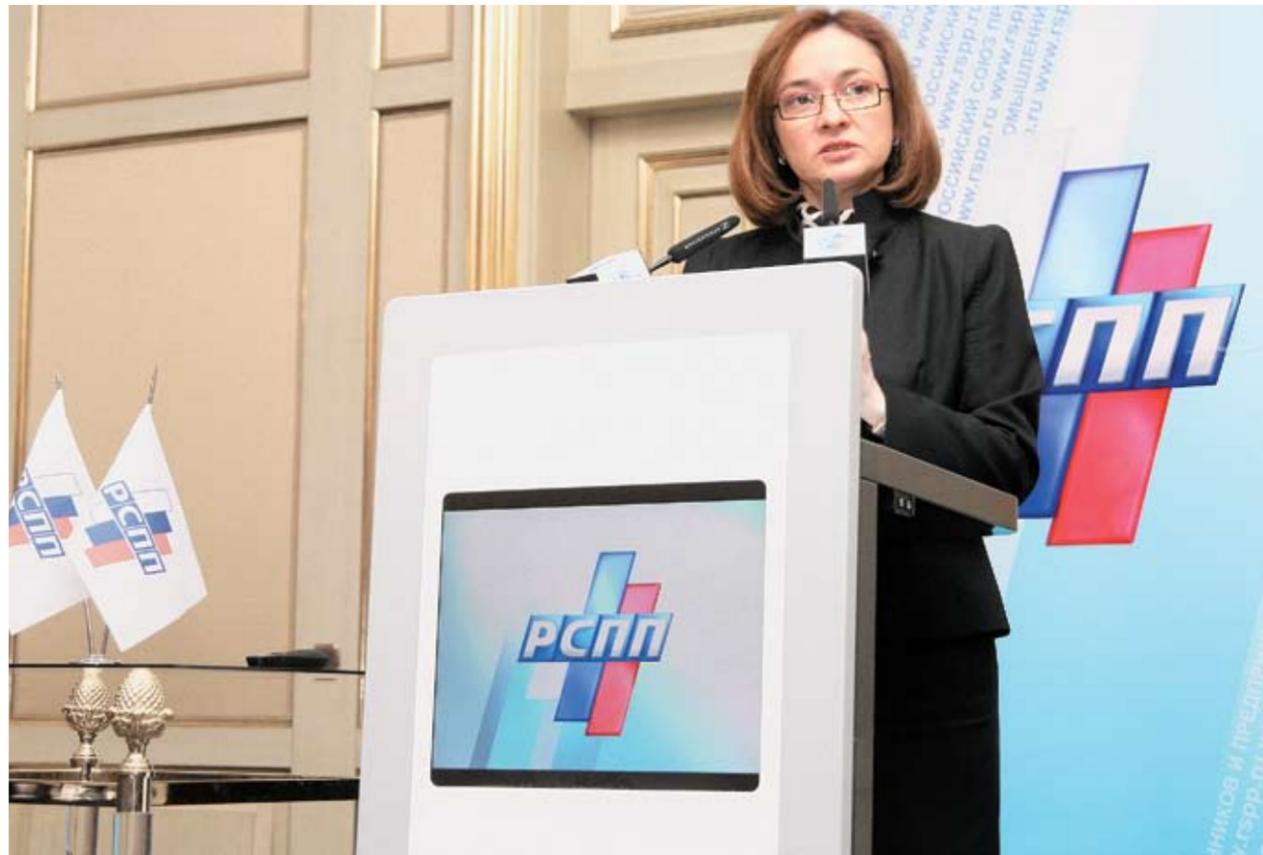
Евгений Ясин – научный руководитель Национального исследовательского университета «Высшая Школа Экономики», член Правления РСПП



Игорь Юргенс – Председатель Правления Фонда «Институт современного развития», член Бюро Правления РСПП



Александр Шохин – Президент РСПП и Александр Браверман – генеральный директор Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства



писании программы, которую обычно готовит Министерство экономического развития России, а в анализе рисков, сценариев и ответов на них, возможных вариантов развития.

Ректор НАНХ согласился с министром Эльвирой Набиуллиной относительно ключевых вызовов и заметил, что волна кризиса продолжается и надо найти новую модель регулирования. По его мнению, прежняя модель попала в ловушку «ножниц конкурентоспособности» – плохие институты и дорогой труд ограничивают приход инвестиций в российскую экономику: «Это очень серьёзная ловушка, потому что обычно капитал идёт или туда, где плохие институты, но дешёвый труд, и гарантируется высокая прибыль при рисках. Или хорошие институты, но дорогой труд – гарантируется невысокая прибыль при стабильности».

Отметил ректор истораживающий факт низкого спроса на качественное

Эльвира НАБИУЛЛИНА:

” В новой стратегии ставка делается на диверсификацию экономики, основанную на потенциале внутреннего спроса при инвестиционном типе роста. “

образование: «Кстати, если мы посмотрим на динамику особенностей вывоза капитала последних лет, она тоже говорит об этом. Это вывоз капитала небольшими партиями, то есть хеджирование рисков теми, кто готов уехать. Одним из наиболее активных и прибыльных бизнесов последних лет становится подготовка детей в европейские школы. Это тоже говорит о серьёзной проблеме вызова конкурентоспособности».

Владимир Мау предложил направить усилия на развитие человеческого капитала, борьбу с инфляцией и новые методы бюджетного планирования.

«С точки зрения бюджетной политики мы будем настаивать на формировании так называемого бюджетного правила (причём более жёсткого, чем это было в предыдущем десятилетии), на установлении жёсткой процедуры формирования цены на нефть, закладываемой в бюджет. Не просто решением парламента, а параметром, независимым от него. Например, средняя 10-летняя цена за предыдущие 10 лет. То есть цена, которая более или менее гарантирована».

Важной особенностью нашей ресурсной экономики Владимир Мау считает

необходимость разработки осторожного, сбалансированного бюджета: «Управление бюджетом при избытии денег – задача гораздо более тяжёлая, чем управление бюджетом при недостатке денег. Потому что если их нет, то их и нет. А когда они есть, объяснять, что они есть, но не вполне – это, конечно, вещь исключительно сложная».

Ярослав Кузьминов, ректор Национального исследовательского университета «Высшей школы экономики», назвал новую социальную политику необходимым стабилизатором развития общества в условиях новых социальных реалий. По мнению ректора ВШЭ, в первую очередь в ней основной акцент нужно перенести на средний класс: «Средний класс – это люди, которые не требуют бюджетных денег. Он требует государственных гарантий своим деньгам. Он готов самостоятельно инвестировать деньги там, где он уверен в том, что эти деньги не пропадут. Это касается ипотеки, инвестиций в образование и в пенсионную систему».

Ярослав Кузьминов привёл следующие цифры: 20–25% нашего населения – это средний класс. Примерно 30% рабочих мест в экономике – это рабочие места людей с высшим профессиональным образованием. Именно эти люди – это драйвер роста и гарант нашего роста. Их интересы должны учитываться наряду с интересами традиционных групп российского населения.

При этом ректор ВШЭ отметил серьёзную, по его мнению, проблему мотивации тех, кто получил высшее образование. Многие из них практически начинают игнорировать целый кластер неплохо оплачиваемых рабочих мест: «Выпускники застревают на рабочих местах, которые даже к офисному плану трудно отнести. Скорее это то, что стыдливо называется “менеджер торгового зала”. Получают там 20 тыс. рублей – это 50% средней зарплаты в Москве. В то же самое время у нас трудовые мигранты водят троллейбусы за 50 тыс. рублей».

Как заметил Ярослав Кузьминов, у нас практически до половины рабочих мест исполнителей замещается трудовыми мигрантами, плохо владеющими



Владимир МАУ:

” Одним из наиболее активных и прибыльных бизнесов последних лет становится подготовка детей в европейские школы. Это тоже говорит о серьёзной проблеме вызова конкурентоспособности. “



Ярослав КУЗЬМИНОВ:

” Средний класс – это люди, которые не требуют бюджетных денег. Он требует государственных гарантий своим деньгам. “

русским языком и не способными по этой причине понимать и выполнять сложные технические регламенты. «Фактически мы обрекаем себя в области исполнения наших креативных задумок на очень плохое исполнение, на очень низкое качество работы в области инфраструктуры, в области жилищно-коммунального хозяйства, в области строительства и обрабатывающей промышленности», – сказал он.

Поэтому ключевое решение, которое предложено ректором ВШЭ, – реструктуризация системы профессионального образования и введение прикладного бакалавриата, когда человек сможет получить профессиональную подготовку по одному из высококвалифицированных рабочих мест и на рынке труда сможет продавать себя за большие деньги.

Второе направление изменений, предложенное ректором, – это задей-

ствование потенциала фирм, которые имеют собственные учебные центры. Эти фирмы могли бы выходить на рынок и продавать свои сервисы по обучению конкретным технологиям. И нужно переориентировать бюджетные средства, которые на сегодняшний день государство тратит на систему начального и (в меньшей степени) среднего профессионального образования на софинансирование или прямое финансирование такого рода программ получения прикладных квалификаций.

Возвращаясь к теме миграции, Ярослав Кузьминов предложил сделать прозрачные, понятные для мигрантов дорожные карты, получение вида на жительство. Тогда, по его словам, можно перейти от той «дикий» ситуации с заёмным (а реально – почти рабским) трудом, с которым мы сталкиваемся в ряде секторов, когда и без того невысокая оплата мигрантов присваивает-

ся какими-то левыми людьми, якобы представляющими их интересы.

По мнению Владимира Якунина, президента ОАО «Российские железные дороги», члена Бюро Правления РСПП, в обществе необходимо формировать правильное социальное отношение к рабочим профессиям. «Мне кажется, что нам нужно, отказываясь от той парадигмы, которая себя изжила, отказаться и от терминологии “человеческий капитал”. Потому что этот термин возник из термина “человек экономический”. Мы никогда не заставим людей заниматься работой по рабочим профессиям, если в обществе существует мнение, что этой работой может заниматься только тот, кто не способен получить образование», – подчеркнул он.

Глава РЖД также отметил надвигающуюся катастрофичность износа основных средств на железнодорожном транспорте. Поэтому он призвал экспертное сообщество РСПП помочь «найти те механизмы, те инструменты финансирования инфраструктуры, при которых государственное участие должно определить развитие именно инфраструктуры».

Александр Шохин, Президент РСПП, отвечая на вопросы членов Правления, нужна ли ещё одна стратегия, ведь есть многочисленные отраслевые стратегии и стратегия инновационного развития, заметил, что «именно сейчас как раз повод заниматься стратегическим планированием». В частности, нужна своевременная адаптация к изменяющимся условиям. Кроме того, многие стратегические документы противоречат друг другу. Так, одни документы ставят задачу снизить налоговую нагрузку на бизнес. Другие содержат конкретные предложения, как повысить эту нагрузку. Стратегия-2020 отвечает интересам предпринимателей, и они активно участвовали в подготовке документа.

Вместе с тем, по мнению Президента РСПП, реальные результаты для бизнеса приносят не стратегии, а механизмы их реализации, с которыми у нас в стране пока ещё проблематично: «Так что разработчикам “Стратегии 2020” стоит сразу подумать о механизмах реа-

лизации представленных предложений, иначе благие порывы будут обречены на решения, которые окажутся прямо противоположными задумкам».

Как отметил глава РСПП, бизнесу не всегда удаётся отстоять свою позицию по многим важным вопросам – пенсионной реформе, фискальной политике. Поэтому согласование интересов разных социальных групп на стадии планирования очень значимо.

Александр Шохин привёл примеры, когда позиция бизнеса просто игнорируется, как произошло с обязательным страхованием опасных объектов. По словам главы РСПП, тарифы без учёта жёсткой позиции четырёх крупнейших бизнес-объединений «тихо» утвердили 1 октября. Производственному бизнесу теперь надо либо урезать инвестиционные программы, либо менять место дислокации, либо покупать страховые компании – по оценкам экспертов РСПП и ТПП, расходы бизнеса вырастут с 2 млрд до 20 млрд руб. в год. Минфину придётся ещё раз посчитать, как это скажется на поступлениях в бюджет налога на прибыль. Бизнес также озабочен тем, что преобладает фискальный подход и вновь с 2014 года заложена 34%-ная суммарная ставка страховых платежей.

Президент РСПП сформулировал ряд базовых предложений для обсуждения Правлением РСПП.

- Не бояться ставить амбициозные задачи, особенно в части снижения уровня нагрузки на бизнес. Зафиксировать предельный уровень прямой финансовой нагрузки на бизнес, который будет включать налоги, таможенные пошлины, расходы компаний на социальное и обязательное страхование. Причём считать этот уровень необходимо не по отношению к ВВП, а к выручке или прибыли компаний. При введении нового вида обязательного страхования – снижать налоги. При повышении налога на прибыль – снижать ставки в части социального страхования.
- Активнее готовить предложения по улучшению институтов и доводить их до стадии реализации.
- Следовать системности решений в пенсионной политике. Долгосроч-



Александр ШОХИН:

” Бизнесу не всегда удаётся отстоять свою позицию по многим важным вопросам – пенсионной реформе, фискальной политике. Поэтому согласование интересов разных социальных групп на стадии планирования очень значимо. “

ный вектор обновления пенсионной системы должен ориентироваться на развитие накопительной системы; дополнительные средства надо искать не через повышение налогов или страховых платежей, а в приватизации, использовании Фонда будущих поколений, передаче активов, прямо или косвенно принадлежащих государству, в управление Пенсионному фонду. И снижать через 2 года величину тарифов.

- Отказаться от идеологии жёсткого разделения между «плохим» и «хорошим бизнесом». Сырьевой бизнес тоже может быть инновационным.
- Не совершать традиционную бюрократическую ошибку и на завершающей

стадии максимально открыть процесс доработки Стратегии для всех заинтересованных экспертов.

Президент РСПП Александр Шохин заметил, что бизнес-сообщество должно иметь возможность на финальной стадии обсуждения не только увидеть текст обновлённой Стратегии-2020 перед внесением его в Правительство РФ, но и поработать с ним на заключительном этапе: «Мы полагаем, что чем выше уровень открытости обсуждений таких стратегических документов, тем меньше в них будет ошибок и тем больше шансов на то, что будут консолидированы все основные участники на реализации положений этих стратегических документов». ПР



Владимир ЯКУНИН:

” Мы никогда не заставим людей заниматься работой по рабочим профессиям, если в обществе существует мнение, что этой работой может заниматься только тот, кто не способен получить образование. “

Вагит АЛЕКПЕРОВ: «Мы считаем себя национальной компанией»

ВАГИТ АЛЕКПЕРОВ, ПРЕЗИДЕНТ ОАО «ЛУКОЙЛ», ЧЛЕН БЮРО ПРАВЛЕНИЯ РСПП, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА РСПП ПО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ УБЕЖДЁН, ЧТО В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ СОЗДАНА НАСТОЯЩАЯ КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА, В КОТОРОЙ КОМПАНИЯ «ЛУКОЙЛ» ЗАНИМАЕТ ДОСТОЙНОЕ МЕСТО И ПО ПРАВУ ЯВЛЯЕТСЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ.

– Вагит Юсуфович, в этом году «ЛУКОЙЛу» исполняется 20 лет. Какой основной итог создания компании?

– «ЛУКОЙЛ» – это старейшая нефтяная компания современной России и первый в стране вертикально интегрированный концерн, объединивший нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие предприятия.

В 2011 году 20-летие отмечает не только «ЛУКОЙЛ», но и вся нефтегазовая отрасль новой России. До сих пор идут споры, правильным ли путём пошла нефтянка. Может быть, следовало сохранить монополию государства, как это случилось в газовой отрасли?

И в 1991 году, работая заместителем Министра нефтяной промышленности СССР, и теперь, спустя два десятилетия, я глубоко убеждён, что мы избрали верный путь. Нам удалось не только сохранить отрасль, но и создать настоящую конкурентную среду. Конкуренция стала залогом развития нефтяной промышленности. Именно она сделала нашу отрасль сильной и устойчивой к перепадам мировых цен на сырьё.

– Как сегодня развивается «ЛУКОЙЛ»? Каким проектам уделяется особое внимание?

– Сегодня мы заинтересованы в приобретении новых активов, для нас очень важно участие компании в тендерах на приобретение новых запасов, в том числе федерального значения. «ЛУКОЙЛ» самостоятельно реализовал

свои проекты на Балтике, Баренцевом море, Каспии, в Гане, в Кот-д'Ивуаре. Но в силу современного законодательства о недрах, мы, будучи частной компанией, не можем применить свои уникальные возможности, свой финансовый потенциал на территории России.

Считаю, что геологоразведка и наращивание новых ресурсов должны быть не менее приоритетным направлением,

нежели текущая добыча. Именно освоение новых провинций позволит удержать уровень добычи нефти не только в ближайшие 3–5 лет, но и в более отдалённой перспективе.

В 2011 году «ЛУКОЙЛ» вышел на новый виток своего развития. Активная работа на месторождении «Западная Курна – 2» в Ираке позволяет удвоить объёмы добычи нефти.



«ЛУКОЙЛ» – это старейшая нефтяная компания современной России и первый в стране вертикально интегрированный концерн. «

Не менее важен наш проект в российском секторе Каспия, поддержанный Правительством РФ. В данный момент «ЛУКОЙЛ» продолжает программу комплексного освоения этой субпровинции, в рамках которой, в частности, предусмотрено создание Каспийского газохимического комплекса в Будённовске.

Особое значение в сегодняшнем развитии компании имеет выход CopocoPhillips из состава наших акционеров. Считаю, что «ЛУКОЙЛ» достаточно укрепился на международных рынках и готов развиваться дальше без своего стратегического партнёра.

Особое внимание в компании уделяется выполнению требований по промышленной и экологической безопасности, предупреждению и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций. Трагедия в Мексиканском заливе весной 2010 года в очередной раз привлекла внимание всего мира к нефтяной промышленности не только как к источнику энергоресурсов, без которых человечество не может существовать, но и как к источнику повышенной опасности для того же человечества. В 2010 году «ЛУКОЙЛ» потратил около 21 млрд рублей на мероприятия по промышленной и экологической безопасности. Мы ежегодно проводим более 80 различных учений и тренировок по ликвидации последствий разливов нефти.

– Без науки и инноваций сейчас невозможно движение вперёд. С какими научными структурами налажено тесное взаимодействие?

– Тридцать лет назад в мире существовали две великие нефтяные школы – советская и американская. Обе активно развивали профильные науки, обе шли вровень друг с другом, успешно конкурировали.

Стоит признать, что с распадом Советского Союза одна из школ перестала существовать. Российские нефтяные компании последние два десятилетия, как могли, поддерживали науку внутри своих структур. Сегодня настало время активно разрабатывать и внедрять прорывные технологии.

В ближайшие 4–5 лет наша страна вплотную столкнется с огромной проблемой – падением добычи нефти на



«Конкуренция стала залогом развития нефтяной промышленности.»

месторождениях всех российских компаний. Единственное решение этой проблемы – поиск и внедрение новых методов повышения нефтеотдачи.

В прошлом году мы создали подразделение «ЛУКОЙЛ-Инжиниринг», объединив в него все наши научно-исследовательские и конструкторские

центры. Наше инновационное подразделение «РИТЭК» активно применяет их, например, при разработке пластов Баженовской свиты.

Кроме того, в 2010 году мы подписали меморандум о взаимопонимании с инновационным центром «Сколково». Считаю, что «инноград» – это не дань



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

моде, а реально необходимый механизм для ускорения и повышения эффективности отечественной научно-технической деятельности.

В рамках взаимодействия со «Сколково» мы планируем осуществить два проекта: 1) создание инновационного технико-технологического комплекса разработки месторождений нетрадиционных нефтекорогенных ресурсов и трудноизвлекаемых запасов нефти на основе интеграции тепловых и газовых методов увеличения нефтеотдачи; 2) развитие газовых методов увеличения нефтеотдачи – исследования в области применения углеводородного газа, жидких растворителей, углекислого газа и т.д. в качестве вытесняющего агента или его компонентов.

– Вы считаете положение частных компаний дискриминационным от-

” Мы считаем неправильным и несправедливым делить российские компании на государственные и частные, когда речь идёт о допуске к месторождениям. “

носительно допуска к нефтяным месторождениям?

– Сегодня у государственных компаний больше возможностей работы в России. Они имеют не просто законодательные привилегии, но и являются единственными, кто вправе осуществлять добычу нефти на шельфе.

Мы считаем неправильным и несправедливым делить российские компании на государственные и частные, когда речь идёт о допуске к месторождениям. Ведь перед каждой

из компаний, независимо от форм её собственности, стоит задача наполнения госбюджета. «ЛУКОЙЛ» в прошлом году выплатил 800 млрд рублей налогов, это 10% всей доходной части бюджета России и четверть его нефтегазовых доходов. Кроме того, у нас накоплен значительный, уникальный опыт работы на шельфе.

Мы считаем себя национальной компанией и хотим работать в России и развивать отечественную нефтяную промышленность.

СПРАВКА

**АЛЕКПЕРОВ Вагит Юсуфович,**

президент ОАО «ЛУКОЙЛ», член Бюро Правления РСПП, председатель Комитета РСПП по энергетической политике и энергоэффективности.

Родился в 1950 г. В 1974 г. окончил Азербайджанский институт нефти и химии им. М. Азизбекова.

Доктор экономических наук, действительный член Российской академии естественных наук.

С 1968 г. работал на нефтепромыслах Азербайджана, Западной Сибири.

В 1987–1990 гг. – генеральный директор ПО «Когалымнефтегаз» Главтюменнефтегаза Министерства нефтяной и газовой промышленности СССР.

В 1990–1991 гг. – заместитель, первый заместитель Министра нефтяной и газовой промышленности СССР.

В 1992–1993 гг. – Президент нефтяного концерна «Лангепасурайкогалымнефть».

В 1993–2000 гг. – председатель Совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ».

С 1993 г. – Президент ОАО «ЛУКОЙЛ».

С 1993 г. избирается в состав Совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ».

Награждён четырьмя орденами, восьмью медалями, благодарностью Президента РФ. Дважды лауреат премии Правительства РФ.

– Каковы итоги работы возглавляемого вами Комитета РСПП по энергетической политике и энергоэффективности?

– В этом году мы отмечаем ещё одну дату: Комитету РСПП по энергетической политике и энергоэффективности исполняется 5 лет. Считаю, что за это время он стал признанной в профессиональных кругах площадкой для обмена информацией, свободного обсуждения путей развития топливно-энергетического комплекса, научных дискуссий, всестороннего анализа проблем.

Комитет постоянно развивается, всё больше предпринимателей, представителей научного и общественного сообществ подключается к нашему делу. Рад, что нам удалось получить статус независимой экспертной площадки.

– Что в планах на будущее у Комитета?

– Наша работа продолжается, мы исходим из того, что особенности предстоящего периода развития мировых энергетических рынков связаны с процессами их реструктуризации, возрастанием удельного веса развивающихся стран, обострением конкуренции. При этом в последнее время существенно увеличилась степень неопределённости и рисков в развитии мировых рынков, в том числе с динамикой цен на нефть, негативными ожиданиями нового кризиса. С другой стороны, понимание и поддержку в мире находят усилия по повышению долгосрочной устойчивости энергетических рынков, глобальной энергетической безопасности, обеспечение которой должно

” Национальная энергетическая стратегия России должна опираться на три ключевых фактора:

энергетическая безопасность; доступность энергоносителей; энергетическая и экологическая эффективность экономики. “

Мы чутко реагируем на изменения и потребности российской и мировой энергетики.

Выполняя свою основную задачу – формирование позиции бизнеса, Комитет участвовал в подготовке целого ряда системных документов, определяющих будущий облик российской экономики и её «локомотивных» отраслей: Концепция долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года, Энергетическая стратегия России до 2030 года, Генеральная схема развития нефтяной отрасли, Федеральный закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности...» и соответствующая госпрограмма, «пакет» законов о развитии конкуренции, реформировании электро- и теплоэнергетики и др.

Подготовленные Комитетом документы и позиции рассматривались на заседаниях руководящих органов РСПП с участием членов Правительства РФ.

осуществляться без ущерба чьим бы то ни было национальным интересам.

По мнению экспертов Комитета, национальная энергетическая стратегия России должна опираться на три ключевых фактора: энергетическая безопасность; доступность энергоносителей (как в физическом плане, так и с ценовой точки зрения); энергетическая и экологическая эффективность экономики.

Перспективные направления работы Комитета связаны с оценкой новых тенденций и процессов в мировой энергетике, среди которых стремление правительств развитых стран к переходу на более экологически чистые виды топлива; развитие технологий СПГ и формирование глобального рынка природного газа, который свяжет производителей и потребителей на разных континентах и удовлетворит стремление отдельных стран расширить круг своих поставщиков; сокращение в долгосрочной перспективе привлекательности рынка нефти.

СПРАВКА

Перечень ключевых документов, разработанных при участии экспертов Комитета:

- Позиция о мерах по стимулированию развития нефтеперерабатывающей промышленности (декабрь 2007 г.);
- Предложения к Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ (апрель 2008 г.);
- Позиция «О перспективах альтернативной энергетики» (июнь 2008 г.);
- Позиция «Актуальные вопросы недропользования» (июль 2008 г.);
- Позиция в отношении Энергетической стратегии России на период до 2030 г. (март 2009 г.);
- «Перспективы развития газовой отрасли» (май 2009 г.);
- Позиция по вопросу применения антимонопольного законодательства и приоритетных направлений его совершенствования (октябрь 2009 г.);
- Позиция «Россия на международных энергетических рынках» (июнь 2010 г.);
- Позиция «Об энергосберегающем потенциале российской экономики» (сентябрь 2007 г., ноябрь 2008 г., октябрь 2010 г.);
- «Долгосрочный рынок мощности в электроэнергетике» (март 2010 г.);
- Позиция о совершенствовании законодательного обеспечения модернизации и развития отечественного нефтегазового комплекса, безопасного освоения морских нефтегазовых месторождений (сентябрь 2010 г.);
- Позиция по инновационной и модернизационной политике (апрель 2011 г.);
- Предложения по вопросам развития профессионального образования и подготовки кадров (сентябрь 2011 г.).

Подробнее с документами можно ознакомиться на сайте Комитета www.rspenergy.ru.

ПР

Чувствуете ли вы ветер перемен?

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ НАД ГОЛОВОЙ ОПЯТЬ ПОВЕЯЛО ВЕТРОМ ПЕРЕМЕН. ТАКОЕ ЧУВСТВО, ЧТО ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ МЫ МОЖЕМ СНОВА ОКАЗАТЬСЯ В АВГУСТЕ 1991-ГО, И НОВЫЙ ЕЛЬЦИН ПОЛЕЗЕТ НА ТАНК, ЧТОБЫ ОБЪЯВИТЬ ПОБЕДУ НАД «РЕЖИМОМ» И ПОЛНУЮ СВОБОДУ И ДЕМОКРАТИЮ.



Павел САНАЕВ,
актёр, режиссер, сценарист

Рокеры споют на площадях бодрые песни, а потом мы будем несколько лет расхлёбывать кровавый бардак, подобный тому, что творился в начале 1990-х. После неформальной встречи группы писателей с Владимиром Путиным я давал короткое интервью радиостанции «Эхо Москвы» и сказал там следующее:

«...Я призвал бы людей не раздувать истерику вокруг коррупции. Потому что последний год это перешло уже все разумные рамки. Не коррупция, а истерика вокруг коррупции. Коррупция есть везде. Она есть и в Китае, хотя за это там расстреливают, она есть и в Америке, только она другого уровня... Я точно так же, начиная с какого-то времени, когда пошло большое количество информации про коррупцию... точно так же кипел и бурлил от негодования и думал – как же так?... Потом я увидел одну очень опасную вещь. Я увидел, что это негодование начинает раздуваться и превращается в истерию, следствием которой может быть тот хаос, что мы видим сейчас в Египте и Ливии. Потому что если вы думаете, что геополитика куда-то исчезла, если вы думаете, что исчезло желание одних стран доминировать над другими и устанавливать свои правила игры, то это не так, и это всё существует. И на эти кнопки начинают сейчас давить, а мы, как лохи, “ведёмся” и тоже начинаем кричать “давайте выйдем с транспарантами, долгой, победим коррупцию!”... Её никто не победит. В худшем случае, если все куда-то выйдут, мы победим до конца только свою собственную страну... Пока есть что “пилить”, пока есть нефтяные

деньги, пока есть эта халява... С этим ничего не сделаешь, к сожалению... Кого куда ни поставьте, всё равно это будет происходить, потому что за всеми не уследишь.

– Вы голосовать пойдёте? – спрашивает меня Ксения Ларина.

– Да.

– За кого?

– На парламентских выборах за КПРФ. На президентских за Владимира Владимировича Путина».

Эта короткая цитата разошлась по интернету с негативными комментариями и даже попала с замечательный «Дерьмометр» сайта Грани.Ру, изучив содержание которого, я пришёл к вы-



Если подпалим сейчас свой дом, чтобы «напугать коррупционеров», то сожжём и себя, и всё то, что сделали.

воду, что попасть в «Дерьмометр» – это большая честь. Я не реагировал бы на комментарии, если бы не получил послание от приятного человека, с которым год назад общался на читательской встрече в Бруклине. Вот его запись (привожу в сокращении).

01 октября 2011, 08:35

Прослушав «Блог-аут» с участием Павла Санаева, я, честно говоря, расстроился. И даже весьма. Дорогой Павел Владимирович, мне хотелось бы понять, что вы имели в виду, говоря о «коррупции» в США и других странах, выражаемой в «разбомбить страну и за откаты поделить между собой какие-то контракты». А ещё мне хотелось бы понять, почему, если вы считаете Америку такой сверхкоррупцированной страной, вы приезжаете сюда с выступлениями и показами собственных фильмов. Одновременно считать страну коррупцированной и пытаться застолбить в ней своё присутствие – как-то не последовательно, по-моему.

Вы предостерегаете от «излишней истерики относительно коррупции» под предлогом того, что, если продолжать эту истерику, то Россия превратится в Египет. А не думаете ли вы, что Египет стал Египтом в нынешнем смысле слова именно из-за того, что тамошние власти тоже призывали 30 лет «не раскачивать лодку, не истерить» и т.д.? Более того, в своём бесстыдстве египетские власти не то что превзошли даже российские, они, по многим мнениям, побили все мировые рекорды в этой самой категории. Некоторые организации признали выборы прошлого декабря, когда «Единый Еги...»... простите, Национальная Демократическая

партия Мубарака поимела 81% голосов в парламенте страны, а ни одна другая партия – ни исламская, ни либеральная – не получила даже «проходных» пяти, самыми жутьническими в истории. Чем кончилось спустя пару месяцев – все знают. Крайне сомневаюсь, что вы хотите такой участи вашей стране, но, боюсь, по факту вы её своей позицией делаете не менее, а более вероятной. В США даже Энрон и Леман Бразерс могут пойти ко дну; а вот в России ради «нераскачивания лодки» обвинять в проблемах считается нормальным не тех, кто ворует, а тех, кто это вскрывает.

Алекс Якубсон,
переводчик из Нью-Йорка

В ответ на это искреннее послание я посчитал нужным написать пространственный ответ.

Открытое письмо Павла Санаева Алексу Якубсону – переводчику из Нью-Йорка

Алекс, я увидел ваше обращение и решил подробно ответить вам лично, потому что вы – мой знакомый, и я вижу с вашей стороны искренне непонимание и желание разобраться «как же так». А так как письмо открытое, другие непонимающие тоже смогут познакомиться с моей позицией, если им будет любопытно.

Начнём с Америки. Я не говорил, что Америка – «сверхкоррупцированная страна», я сказал «и в Америке есть коррупция, только другого уровня». Чувствуете разницу? Возьмите, к примеру, документальный фильм Inside Job, который рассказывает о коррупции в высших эшелонах финансовой элиты США. Фильм получил «Оскара», но никто ведь не раздувает клич: «Финансисты разваливают Америку, давайте выйдем на улицу и свергнем их!» Хотя некоторые начали недавно акцию Occupy Wall Street. Полиция исправно крутит ласты нарушителям порядка, но российские официальные лица не заявляют при этом, что «американские власти попирают права человека и мешают людям выражать справедливый протест». Ведь так?

Я очень люблю американское кино и восхищаюсь американскими предпринимателями. Я восторгаюсь такими людьми, как Стив Джобс, Генри Форд, Ли Якокка или Стивен Спилберг. Это – истинная



Никогда в России не строилось такого количества частных домов и домиков, не покупалось столько машин; никогда такое количество людей не ездило за границу.

Америка. Это то, чему нам в России нужно учиться, – умению ставить цель, выработать максимально правильный approach и получать нужный результат. В то же время меня возмущает американская политика вмешательства во внутренние дела других стран и решение своих геополитических интересов любыми способами. Вы же не станете уверять меня, что в Ираке было оружие массового уничтожения, а события в Ливии – это искреннее восстание ливийского народа против тирана Каддафи? Америка сильна и ведёт свою геополитическую игру потому, что хочет и может её вести. Помешать этому никто не способен. Но если игра начинает касаться России, мы имеем право не принимать её, верно? Или мы должны соглашаться с Джоном Маккейном и повторять за ним – да, российский народ последует примеру ливийцев и свергнет «режим», чтобы обрести свободу и демократию? Думаю, в России почти не найдётся людей, которые захотят, чтобы их освобождал и демократизировал Джон

Маккейн. У нас много внутренних проблем, но большинство жителей России, когда их проблемы пытаются «порешать» извне, относятся к этому как в прекрасной сцене из одного американского фильма. Помните: «Ты принёс головы и короны поверженных царей, пытаясь нас запугать? Обидел мою царицу? Рабством и смертью угрожаешь моему народу? Оскорбление? Нет... Это Спарта!»

Теперь о коррупции в России и Владимире Путине. Если вспомнить, в каком состоянии была Россия на момент прихода ВВП к власти, то ни один, даже самый ангажированный человек не сможет сказать, что первые два срока его правления не сопровождалось видимым улучшением жизни. И речь идёт не только о продаже нефти. Появились чистые поезда и новые вокзалы, появилось огромное количество кафе и спортивных залов, гостиниц и торговых центров. Никогда в России не строилось такого количества частных домов и домиков, не покупалось столько машин;



AP/PHOTOLINK

Меня возмущает американская политика вмешательства во внутренние дела других стран и решение своих геополитических интересов любыми способами.

никогда такое количество людей не ездил за границу. Богатые богатели сверх меры, но даже бедные стали в качественном отношении жить лучше, чем раньше. Может быть, не лучше, чем в СССР, но уж точно лучше, чем в 1990–1999-х. За этими улучшениями мало кто обращал внимание, что угасает реальное промышленное производство, не развивается наука, изнашиваются основные фонды. Самые прозорливые аналитики предостерегали и кричали «Опомнитесь!», но никто их не слушал. Точно также, как никто не слушал американских аналитиков, которые 10 лет назад говорили: «Опомнитесь, зачем вы выводите промышленность в Азию?! Вы уничтожаете в США тысячи рабочих мест и раздуваете финансовый сектор! Будет кризис!» Кто-нибудь прислушался?

На сегодняшний день проблем у нас ворох, и коррупция – одна из них. Это очень большая проблема, и я не говорю, что не надо её решать. Не будь коррупции, мы бы уже догнали европейские страны. Полистайте сайт www.sdelanounas.ru – посмотрите, сколько всего делается в России даже при том уровне коррупции и раздолбайства, который есть. Если бы Путин или Медведев действовали методами сингапурского премьера Ли Кван Ю, сажая в тюрьму даже своих друзей-министров, думаю, на www.sdelanounas.ru было бы выложено в 100 раз больше. Суперджет уже три года летал бы на всех внутренних авиалиниях, ВАЗ ездил бы не ломаясь, а милиционеры работали бы

за хорошую государственную зарплату и на любое предложение обойти закон моментально отправляли бы в КПЗ. Но Путин и Медведев не Ли Кван Ю, а Россия всё-таки больше Сингапура. Не в 100 раз, не в 500, а в 24 тысячи 639! Боюсь, даже Ли Кван Ю надорвался бы, оказавшись у него в 24 639 раз больше проблем.

Коррупция – зло. Говорить о ней надо постоянно и требовать от властей борьбы нужно всё время, даже если это «пчёлы против меда». Но что происходит сейчас?! Определённые СМИ нагнетают истерику – ужасная коррупция, так жить нельзя, всё пропало! Определённые лидеры ездят зачем-то консультироваться в Америку (опять почему-то в Америку!) а потом открыто призывают людей к массовым уличным беспорядкам. Назначают через Интернет даты своих акций. Вы что, будете отрицать, что это классическая технология цветных революций, которая уже сработала во многих странах? Вы хотите меня убедить, что это «гражданское общество», которое сделает нашу жизнь лучше? Нет – это провокаторы. По стране и так разлит протестный бензин, а эти люди ходят и чиркают спичками. Их просишь не делать этого, потому что может польхнуть, а они отвечают – так это не мы виноваты, это Путин с Медведевым. Они протестный бензин по стране разлили, им и отвечать, а мы так – огоньком балуемся. Парни, но бензин-то можно ещё вытереть, он может лет за пять испариться, а вот если польхнёт – гореть будем все вместе, и корруп-

ционеры, и библиотекари! Или станем выводить тараканов, поджигая квартиру? Провокаторов убеждать бесполезно, у них задача – спичками чиркать, но мне хочется, чтобы простые граждане на эту истерику не велись. Под наш дом бомба с горящим фитилём заложена, а их внимание акцентируют на том, что пропадают золотые ложки. Сначала надо фитиль погасить, а потом с ложками разбираться. Коррупция есть во всех странах, и победить её уличными беспорядками невозможно. Можно победить железной сталинской диктатурой или сократить эволюцией общества в течение 20–30 лет. Сталина у нас нет, и железной диктатуры никто не хочет, остаётся эволюция. Жили мы как-то последние 20 лет с коррупцией, и много чего хорошего сделали. Если за 10 следующих лет снизим коррупцию хотя бы на 20%, то сделаем на 20% больше. А если подпалим сейчас свой дом, чтобы «напугать коррупционеров», то сожжём и себя, и всё то, что сделали. Надеюсь, понятно, что я призываю не закрывать глаза на коррупцию, а бойкотировать усилия «оранжистов», которые используют борьбу с коррупцией как предлог?

Теперь last but not least – о демократических выборах и свободах, которых у нас нет, и о «страшном авторитарном режиме». Главная претензия – на выборах нет выбора, нет оппозиции. Люди хотят, чтобы стало «по-другому», но не видят силы, которая сможет это «по-другому» осуществить. Прежде всего надо выяснить, как именно «по-другому» хотят люди. Осмелюсь предположить, что большинство людей хочет, чтобы чиновники перестали дербанить деньги и обогащаться за счёт бюджета. Чтобы власть реально занималась ЖКХ, авиацией и ценами на топливо, а не переименованием милиции в полицию, а потом, если понадобится, обратно. Я тоже очень хочу этого. Ещё я хочу, чтобы мы не вступали в ВТО на условиях западных стран и не душили этим остатки своего сельского хозяйства. Хочу, чтобы бюджетную поддержку получали существующие научные центры, а не только Сколково. Хочу, чтобы принимались и выполнялись долгосрочные стратегические программы промышленного развития и не было слепого доверия «мудрой руке рынка», которая завела

нас в болото. Эти желания не осуществляются, и поэтому зреет протест. Но что важнее – выпустить протестный пар или реализовать желаемое хотя бы частично? Беспорядки не решат ни одной проблемы. В лучшем случае всё ограничится потасовкой с ОМОНОм, в худшем – приведёт к развалу страны. Реализовать желаемое можно только через долгий настойчивый диалог с властью, формирование новых политических сил и приход этих сил во власть через выборы, как делается во всём цивилизованном мире. А то что же, у себя в Америке республиканцы собираются побеждать демократов на выборах, а нам предлагают менять власть по-египетски?

На сегодня реальных политических движений, способных конструктивно изменить курс нашей страны, не существует. Есть партия КИРФ, которая давно в дружбе с властями, но обязана противоречить хоть в чём-то в силу определяющей идеологии. Свой протест против того, что не реализуются мои политические желания, я собираюсь выразить, отдав голос за эту партию. Я понимаю, что радикально это ничего не изменит, но если КИРФ усилит своё влияние, то они, подобно балансировочному грузу на гнущем колесе машины, могут хотя бы немножко выправить ход. На это я и рассчитываю.

Что касается Владимира Путина, то из всех возможных лидеров более надёжной фигуры я просто не вижу. Да, он не провёл решительных и полезных реформ в законах, не развивал науку и технологии, не вкладывал нефтяные деньги в стратегически важные проекты, и это огорчает. Но на сегодня он – самый сильный лидер, способный объединить вокруг себя большую часть общества, и это важнее всего, когда на горизонте маячит мировой кризис, а по взрывоопасной стране носятся «оранжевые» парни со спичками. Политика – баланс интересов. Владимир Путин, нравится это кому-то или не нравится, умеет соблюдать баланс интересов как никто другой. Я понимаю, что многие психологически устали от одних и тех же лиц в телевизоре и хотят любых перемен. Этих перемен будет в ближайшие пару лет выше крыши – придёт мировой кризис, хватит всем за глаза. Мировая рецессия выжжет нашу сырьевую экономику дотла,

и придётся учиться жить по-новому. Не пилить, а зарабатывать, потому что пилить будет элементарно нечего.

Владимир Путин и КИРФ – это мой выбор на сегодняшний день, исходя из того, что есть. Нельзя требовать ананасов, если в меню только хлеб, селедка и сало. Нельзя переворачивать стол, если ананасов нет, – это инфантильно. Новые политические силы надо создавать – начинать сейчас и рассчитывать на марафон в 6–12, а то и 18 лет. Лично мне симпатичнее всего Константин Бабкин – глава Ростсельмаша, основавший Партию Дела. Он не популист, не авантюрист, а промышленник с большим опытом в бизнесе. Если бы Партия Дела была сегодня на выборах, я голосовал бы за неё, а то и вступил бы в её ряды. Но сегодня этой партии на выборах нет. Значит, Бабкину нужно работать, привлекать людей, сотрудничать с нынешней властью, отстаивая по возможности свои приоритеты. Ни один политик, ни одна партия не ворвутся в Кремль «чур, на новенького», сместив всех, кто там был раньше. Всё

равно придётся находить компромиссы и делать сегодня 10 уступок, чтобы завтра убедить большинство в правильности своего решения. Действуя иначе, можно только наломать дров и вылететь из политики пулей или получить пулю в голову. И к слову о пулях, в цивилизованной демократичной Америке в президентов стреляли 11 раз – вот так всё непросто в нашем прекрасном мире.

Надеюсь, Алекс, я ответил на ваше недоумение и объяснил, какой участи я хочу своей стране. Я хочу видеть её лет через 20 развитой самостоятельной державой со свежими политическими силами, территориально целостной, финансово независимой, ведущей суверенную внутреннюю и внешнюю политику, а самое главное, обеспечивающей счастливую жизнь большинству своих граждан. Чтобы через 20 лет это стало реальностью, сегодня я считаю правильным идти на выборы, голосовать за единственную законную оппозицию в парламенте и за президента Владимира Путина. А главное – никаких «цветных» революций. **ПР**



РИА «НОВОСТИ»

Владимир Путин и КИРФ – это мой выбор на сегодняшний день, исходя из того, что есть.



Дмитрий
МЕДВЕДЕВ,
Президент РФ

“Для того чтобы решить элементарную проблему типа трамвая, столовой, нужно было приехать в гости к Президенту. Вот у нас всё так: нужно обязательно добраться наверх, чтобы что-то зашевелилось. Нам вот такую систему принятия решений нужно постараться разрушить».

(Из выступления на встрече со сторонниками партии «Единая Россия» 15 октября).



Владимир
ПУТИН,
Председатель
Правительства РФ

“Принципиальная особенность Таможенного союза и ЕЭП – это наличие надгосударственных структур. К ним также в полной мере относится такое базовое требование, как минимизация бюрократических процедур и нацеленность на реальные интересы граждан».

(Из статьи в газете «Известия» 4 октября).



Андрей АНДРЕЕВ,
член Комитета Госдумы
РФ по информационной
политике, информационным
технологиям и связи,
член фракции КПРФ

“Если более одной пятой общества говорит о своей готовности переменить страну, можно только сожалеть о наличии у нас такой тенденции».

(Из ответов на вопросы REGIONS.RU 7 октября).

ФОТОФАКТ

ВСЕМИРНОЕ ОПОЛЧЕНИЕ

Начиналось всё почти что безобидно. 17 сентября участники акции под названием «Занять Уолл-Стрит» устроили палаточный лагерь рядом со зданием Нью-Йоркской фондовой биржи. Повод: несогласие с политикой властей и финансовых институтов, которую участники акции окрестили «финансовым терроризмом». Казалось бы, ну и что? Мало ли по какому поводу люди протестуют. Пошумят и разойдутся.

Не тут-то было! Из искры разгорелось пламя. Причём в мировом уже масштабе. Не прошло и месяца, а акции протеста распространились уже почти на тысячу городов более чем в 80 странах мира. Германия, Великобритания, Австралия, Япония... Даже спокойная Эстония проснулась, что, согласитесь, очень показательно.

Чем всё это кончится, сейчас можно только гадать. Остаётся надеяться на то, что обойдётся без жертв. И ещё на то, что власти и финансовые круги прислушаются к гласу народному.



AP/EAST NEWS

СИТУАЦИЯ

«Керосиновый кризис»

Мы так привыкли к слову «кризис», что относимся к нему спокойно. Больше того, создаётся впечатление, что без какого-нибудь кризиса нам становится скучно. Нет мирового финансового – придумаем свой, локальный.

Сегодня на повестке дня – «топливный кризис». В аэропортах иссякают запасы авиационного керосина. Естественно, начинается поиск «виновных». Основными причинами сложившейся ситуации называются



ИТАР - ТАСС

увеличение закупок Министерством обороны России в летний период и требования Минэнерго России по увеличению производства зимнего дизельного топлива.

Как водится, тут же появляются «паникёры» и «оптимисты». Заместитель Министра транспорта России Валерий Окулов 10 октября заявляет, что запас топлива для аэропортов с большой долей вероятности будет израсходован уже к концу октября текущего года.

В то же время пресс-секретарь Премьер-министра РФ Дмитрий Песков выражает осведомлённую уверенность в том, что российским авиаперевозчикам не стоит опасаться дефицита авиакеросина: «Правительство приняло все необходимые решения. Дефицита не будет».

В итоге всё, конечно, закончится хорошо. «Кризис» будет успешно преодолен. Можно будет учинить новый, чтобы не расслабляться. Пока министерства и ведомства, пересекаясь в той или иной сфере экономики, будут действовать так же несогласованно, дефицита с такими вот «рукотворными кризисами» у нас точно не будет.

ПОТЕРЯ

«Порочащие связи?»

Губернатор Краснодарского края Александр Ткачёв подписал постановление о досрочном прекращении полномочий своего представителя в Совете Федерации Александра Починка и назначил на эту должность главу совета директоров «Курортов Северного Кавказа» Ахмеда Билалова.

Решение сколь неожиданное, столь и труднообъяснимое. Тем более что причины этого решения не указываются. Сам Починок комментариев также не даёт. Зато их дают блогеры. Многие, если не большинство из них, уверены, что отзыв Починка связан прежде всего с его близостью к Михаилу Прохорову. Мол, отказался «ловить сигнал о списании опального олигарха на берег» – за это и поплатился. А то, что у самого Починка была репутация человека «системного» и не опасного, не позволяющего никаких резких движений и высказываний, не может служить оправданием «порочащих связей».

ТОРГИ

Фантастическая экономия

Когда летом прошлого года глава контрольного управления Администрации Президента РФ Константин Чуйченко доложил о фактах значительного завышения закупочных цен на томографы Президенту РФ Дмитрию Медведеву, глава государства назвал такие факты «циничным воровством» государственных денег и дал указание провести расследование и привлечь виновных к ответственности.

По итогам проверок в целом ряде регионов были возбуждены дела по фактам переплаты за медицинское оборудование. Но этим дело не ограничилось. Генпрокуратура продолжала контролировать ситуацию, и результаты не заставили себя ждать. Более того, результаты эти просто поражают воображение.

«В Москве в I полугодии текущего года, при новом уже Мэре, по результатам проведения торгов на высокотехнологичное медицинское оборудование цены по сравнению с предыдущими снижены в 3–4 раза», – сообщил первый заместитель Генерального прокурора РФ Александр Буксман. По его данным, экономия только по новым торгам составила более 1,5 млрд руб.

Однако, как отметил Буксман, такие примеры не часты. А жаль. Если бы такой прокурорский контроль осуществлялся в масштабах всей страны и не только в вопросах закупки медоборудования, то российский бюджет, вероятно, находился бы в состоянии хронического профицита. Вне зависимости от мировых цен на нефть.

ФОТОФАКТ



ИТАР - ТАСС

ОН УБИТ

Похоже, что это действительно произошло: он убит.

Муаммар бен Мухаммад Абу Меньяр Абдель Салым бен Хамид аль-Каддафи – уже прошлое. Впрочем, и сейчас, после многих авторитетных свидетельств смерти Каддафи, сомневающимся в достоверности этой информации ещё немало. Но это даже не суть важно. Политическая смерть бывшего ливийского лидера состоялась раньше, когда Каддафи потерял реальную власть. Именно тогда его настоящая жизнь была завершена. Каддафи без власти – уже не Каддафи. И по большому счёту, он уже тогда стал мало кому интересен вне пределов арабского мира.

Большинство россиян, наверное, если и будут вспоминать его, то исключительно как экстравагантного главу далёкого экзотического государства, разбившего свой шатер на территории Кремля. Не более того.

В мировой истории, особенно в истории современного арабского мира, он оставил заметный след. Какой? Думаю, не нам судить. Пусть об этом рассуждают те, чья жизнь – её качество или просто наличие – зависела от решений и деяний Муаммара Каддафи. И делать это нужно, наверное, не сейчас, а позже. Для объективности.



Торговля: впереди «планеты» всей

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ В СТРАНЕ ПОЯВИЛАСЬ И РАЗВИЛАСЬ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ СОВРЕМЕННАЯ, ТЕХНОЛОГИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ. ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ИНВЕСТИЦИЙ ТОРГОВЫЙ СЕКТОР ОПЕРЕЖАЕТ ТОЛЬКО ОБРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС. И, НЕСМОТря НА ФАКТОРЫ, ОСЛАБЛЯЮЩИЕ ТЕМПЫ РОСТА ТОРГОВОГО СЕКТОРА, ОН ПО-ПРЕЖНЕМУ ИМЕЕТ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ КАК В МЕГАПОЛИСАХ, ТАК И В СРЕДНИХ И МЕЛКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ.

Цифры и факты

Торговля является одним из наиболее динамично развивающихся секторов российской экономики, так же как и в большинстве других стран мира, выполняющих важную экономическую и социальную роль. Если сравнивать со среднемировыми показателями, то в российской экономике роль торговли выше, как по вкладу в ВВП – более 18% (этот показатель примерно 10% в среднем в мире, 11,9% – в США и 11,3% – в Еврзоне), так и по доле занятых – 17% (13%, 14,7% и 15%, соответственно).

По результатам 2010 г. торговля стала лидером среди всех отраслей экономики по количеству созданных рабочих мест. На сегодня в оптовой и розничной торговле, в сфере ремонта автотранспорта, бытовых изделий и предметов личного пользования занято около 12 млн человек.

Торговая отрасль находится среди лидеров по налоговым поступлениям в бюджет страны – 10,2% (787 млрд руб.) и по притоку иностранных инвестиций – 18,3% (8,6 млрд долл.). Сумма накопленных иностранных инвестиций в оптовую и розничную торговлю России превысила 50 млрд долл. По этому

показателю торговлю опережает только сектор обрабатывающих производств.

Докризисные темпы роста розничной торговли превышали в 2 раза темпы роста экономики в целом. В этот период торговля была таким же драйвером роста, как экспорт и инвестиции, а в разгар кризиса 2008–2009 годов оставалась, по сути, единственным источником этого роста. При этом, по данным исследования McKinsey Global Institute, за последние 10 лет производительность труда в

отрасли выросла почти в 2 раза и составляет 31% от уровня США, что выше, чем средняя величина производительности труда в России в целом – 26% (по пяти основным исследованным отраслям).

По оценке всемирного экономического форума, Россия по объёму торгового рынка занимает 8-е место в мире. При этом по табаку и пиву у нас 3-е место, по кондитерским изделиям – 4-е, по мобильным телефонам и бытовой электронике – 5-е, а по косметике – 6-е. Что касается Европы, то, начиная с 2008 г., Россия является пятым потребительским рынком после Франции, Германии, Англии и Италии. Привлекательность этого рынка очевидна: 52 млн домохозяйств, ежемесячно тратящих более 1 тыс. долл. на товары и услуги.

Резервы роста

Возможности дальнейшего развития розничной торговли в России во многом исходят из наличия слабостей, т.е. их преодоление откроет дополнительные направления роста. Так, совершенно очевидно, что в ближайшие годы продолжится консолидация ведущих торговых сетей. Сегодня первая десятка занимает всего 13% рынка, притом что в развитых экономиках эта доля колеблется между 50% и 90%. Оба ведущих игрока – «Х5 групп»

Торговая отрасль
находится среди
лидеров по налоговым
поступлениям в бюджет
страны –

10,2%
(787 млрд руб.)
и по притоку
иностраннх
инвестиций –

18,3%
(8,6 млрд долл.)

и «Магнит» – уже заявили на текущий год инвестиционные программы более 1 млрд долл. Не остановят планы своего развития и иностранцы – Metro и Auchan. Региональная сеть «Холидей» объявила о предстоящей экспансии в Сибирском регионе и выделяет около 200 млн долл. на 3 года на строительство 200 новых дискаунтеров. Если учесть, что всего в отрасли насчитывают около 400 тыс. магазинов, то у 20 крупнейших сетей их пока всего менее 10 тыс. Ещё у 70 сетей насчитывается по несколько десятков магазинов, и около 300 сетей имеют всего 3–10 магазинов. Итого у крупных сетей более 30% продаж, у средних – около 5%, у малых – примерно 25%, остальные у индивидуальных хозяев.



Уже сейчас заметно, что граждане меняют модель поведения со сберегательной на покупательную.

ной на покупательную.

Поэтому прогноз по дальнейшему росту вкладов населения в банках на конец текущего года на 5–6% ниже.

После значительного спада в течение двух лет подряд потребительского кредитования (-13% в 2008 и -11% в 2009 г.) оно вновь становится дополнительным фактором оживления спроса. В течение 2010 г. кредиты физическим лицам росли темпом примерно 1% в месяц и достигли к концу года уровня 4 трлн руб. Доля потребительских кредитов в кредитном портфеле банков выросла с 14,2% на конец 2009 г. до более 17% на конец 2010 г.

Наличие и дальнейшее увеличение среднего класса в России – ещё один фактор позитивного развития и роста экономики в целом. Исследование, проведенное компанией «Тройка-Диалог» в феврале 2011 г., показывает, что, если отталкиваться от оценок ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС), то количество россиян, отвечающих глобальным стандартам, определяющим средний класс (500 долл. душевого дохода по ППС в месяц), достигает сегодня 55% населения, или

78 млн человек. Если же взять более высокий уровень дохода в 1 тыс. долл., то тогда это касается 22% населения, или 31 млн человек. Предыдущие исследования различных организаций, проведенные на эту тему, показывали средний результат на уровне 20–25%.

Проблемы и причины

Несмотря на положительную динамику показателей роста торгового сектора, есть ряд факторов, ослабляющих его развитие. Одной из существенных проблем является всё ещё недостаточное количество розничных торговых сетей в России как наиболее современной формы дистрибуции товаров. Так, по данным Минпромторга России в январе 2011 г. сети формировали в среднем по стране только 18,7% общего объёма оборота розницы (в январе 2010 г. – 17,9%). В торговом обороте продовольственных продуктов их доля ещё меньше и составляет (как и год назад) 16,1%.

При этом в 29 субъектах Федерации доля сетевой торговли превышает средний по стране уровень, а в 20 субъектах она находится на уровне менее 10%.

Вторая, не менее значимая проблема заключается в неоднородности проникновения современных форматов торговли по территории страны. Так, 46% современных торговых площадей приходится на Москву и Санкт-Петербург, ещё 30% – на 11 городов-миллионников, оставшаяся часть – 24% – приходится на все остальные населённые пункты страны.

На третье место следует поставить всё ещё слабо развитые системы логистики. Притом что центральный регион с Москвой (через которую проходит до 40% всех импортных поставок) и Северо-Запад с Санкт-Петербургом покрыты достаточно развитыми сетями поставок, доставка продуктов, особенно скоропортящихся, в другие регионы остается всё ещё трудным делом. Проблема усугубляется ещё и тем, что в России в большинстве секторов нет консолидации поставщиков. Только у компании Metro насчитывается 5 тыс. поставщиков.

Ещё один настораживающий фактор, ослабляющий развитие торговли, – значительная доля населения, остающаяся за чертой бедности. Ниже прожиточного уровня (5,6 тыс. руб. в месяц) всё ещё живут 18,5 млн человек, или 13% населения страны. И хотя это самый минимальный уровень, зафиксированный с 1992 г., эта цифра всё-таки слишком велика. Тем более что далее идёт группа со среднедушевым доходом от 5 до 10 тыс. руб., в которой остаются ещё более 30 млн человек.

С этим напрямую связан и тот факт, что всё ещё остаётся значимым такой сегмент торговли, как рынки и ярмарки, где торговой деятельностью занято около 1 млн человек. На 3,5 тыс. рынков по всей стране до сих пор продают чуть менее 10% всех продовольственных и около 16% непродовольственных товаров. При этом важно отметить, что, несмотря на выделение крестьянским и фермерским хозяйствам 125 тыс. торговых мест, они заняты лишь наполовину. Реальному хозяину, работающему на земле, торговать некогда.

Неравномерность доходов – также один из элементов, ослабляющих в целом покупательские возможности населения страны. Причём различия эти достаточно велики, как в пределах одной агло-

мерации, так и по отдельным регионам. Отметим при этом, что первые три места (НАО, Чукотка, ХНАО) приходятся не на регионы европейской части страны с современной производственной базой, высококвалифицированной рабочей силой, достаточным населением и т.п.

В результате более половины торгового оборота в стране (54%) приходится на 11 субъектов Федерации, а на долю двух – Москвы и Санкт-Петербурга – более 20%.

От неравномерности доходов зависит и неоднородность потребления. Весной

2011 г. это продемонстрировал Росстат, опубликовав данные впервые проведенного исследования относительно индекса стоимости жизни (ИСЖ). В отличие от инфляции ИСЖ показывает, не как дорожают товары и услуги, а на сколько цены на них выше или ниже, чем в среднем по России. Индекс был рассчитан на обследовании более 270 населённых пунктов и продемонстрировал, что в 2010 г. максимальная и минимальная стоимость жизни различалась в 3 раза в зависимости от региона проживания.



Несмотря на выделение крестьянским и фермерским хозяйствам 125 тыс. торговых мест, они заняты лишь наполовину. Реальному хозяину, работающему на земле, торговать некогда.



Скорость обновления основных фондов в отрасли очень велика. Сегодня торговля занимает первое место среди других отраслей экономики по этому показателю, который уже превысил уровень 60%. Этот процесс напрямую связан с повышением общей эффективности розничной торговли и ростом производительности труда. К этому следует добавить возрастание роли современного IT-обеспечения, которое всё шире применяется не только в крупнейших сетях, но и в отдельных магазинах, принадлежащих индивидуальным предпринимателям.

Наличие значительной суммы на депозитах физических лиц можно назвать одним из важнейших резервов дальнейшего роста отрасли. На 1 января 2011 г. объём вкладов населения в банках составил 9,8 трлн руб., что составило за год рост примерно на 31%.

В связи с тем, что постепенно россияне адаптируются к ситуации, а также из-за снижения процентных ставок с 13–14% до 8–11%, уже сейчас заметно, что граждане меняют модель поведения со сберегатель-

РИА «НОВОСТИ»

ИНТЕРПРЕССИТАР - ТАСС

Дороже всего жизнь оказалась в городе Билибино (Чукотка) – в 2,2 раза выше среднего по стране. Дешевле всего – в Балашове (Саратовская область) – на 26% ниже среднего. В Москве ИСЖ выше среднероссийского на 26,7%, в Санкт-Петербурге – на 8,7%. Неоднородность потребления поддерживается также и тем фактом, что самая большая доля потребления – около 17% – приходится на один только город – Москву.

Кому же выгоден закон о торговле?

Принятие в декабре 2005 г. ФЗ № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» стало результатом вынужденного компромисса между наиболее активными объединениями производителей, переработчиков и розничной торговли. Однако по результатам 20 месяцев его применения можно считать, что довольных нет ни в одной из этих групп.

Так, по оценкам отдельных производителей, замена бонусов на договоры

маркетинговых услуг, облагаемые НДС, приводит к дополнительным 10–15%-ным издержкам. Трудно поддаётся оценке огромное количество трудозатрат на просмотр и перезаключение договоров с обеих сторон. Многообразие проблемных и сложных моментов, появляющихся, например, в сделках слияний и поглощений, вообще трудно даже предусмотреть, а не только оценить их стоимость в смысле юридических и прочих услуг.

Серьёзные замечания выдвигаются и со стороны органов власти муниципального и субъектного уровня. Среди них указываются вопросы определения «ассортиментного минимума»; профессиональной подготовки работников, осуществляющих непосредственное обслуживание граждан; упрощения положения о размещении нестационарных торговых объектов и др. Неудовлетворённость органов местной власти вызывает и полное изъятие из сферы регулирования ФЗ-381 услуг общественного питания.

Работу над совершенствованием этого закона, по общему мнению тор-

гового бизнес-сообщества, следует продолжить, правда, избегая любых перекосов. Особенно тщательно при этом необходимо соблюдать баланс интересов производителей, переработчиков и розничной торговли. Именно с этой целью ряд ведущих российских отраслевых объединений (Агропромышленный союз России, АКОРТ, Руспродсоюз, Национальная мясная ассоциация, Союзмолоко, РусБренд, Комитет ТПП РФ по развитию потребительского рынка, Ассоциация производителей мыловаренной и масложировой продукции, Общественный совет при Минпромторге России и Общественный совет при Минсельхозе России) создал ровно год назад Межотраслевой экспертный совет по развитию потребительского рынка.

МЭС определил своей основной задачей анализ состояния и проблем отраслей, обеспечивающих функционирование потребительского рынка страны, поиск путей их эффективного развития, а также выработку согласованных предложений по совершенствованию ФЗ-381.

Среди предлагаемых изменений в ФЗ-381 участниками МЭС согласованы поправки, регулирующие отношения в области дистрибуции, расчёта стоимости логистики, запрета штрафов за недопоставку в случае непринятия новых цен, а также антимонопольного регулирования доли товарного рынка (ст.ст. 9 и 14). Наибольший накал дискуссий был по последнему вопросу, поскольку ст. 14 запускает механизм антимонопольного регулирования при достижении продуктовыми сетями порога доли рынка в 25%, сужает понятие «рынка» до размеров городского округа и муниципального района и, по сути, вводит абсолютный запрет на развитие сети при достижении этого порога. Данный запрет, по общему мнению членов МЭС, не приведёт к усилению конкуренции, как это задумывалось. Проиграет при этом и потребитель, так как розничная сеть, открыв несколько (а иногда и всего один) магазинов в части населённых пунктов муниципального района, может достичь уровня запрета и уже не пойдёт в другие населённые пункты, не влияя, таким образом, ни на рост конкуренции, ни на снижение цен. Сократятся и каналы сбыта у местных производителей.

Конкуренция в целом в торговой отрасли развита очень сильно. Ведущие игроки борются буквально за всё – количество магазинов, общая торговая площадь, географическое покрытие, ассортимент и, конечно, цена. Именно поэтому в крупнейших сетях уже достаточно давно цены на основные потребительские товары ниже, чем на рынках. В то же время нередки случаи ограничения конкуренции на региональном уровне, когда с помощью административного ресурса затрудняется приход на местный рынок «чужих» сетей.

Потери и налоги

Помимо изменений в многострадальный ФЗ-381, торговый бизнес обсуждает, в том числе и в рамках МЭС, возможные изменения в Налоговый кодекс. В частности, речь идёт о выплатах по договорам возмездных услуг и возмещении товарных потерь. По мнению экспертов, введение в действие новой нормы, прямо предусматривающей возможность учёта расходов на продвижение това-



ИТАР - ТАСС

Притом что центральный регион с Москвой и Северо-Запад с Санкт-Петербургом покрыты достаточно развитыми сетями поставок, доставка продуктов, особенно скоропортящихся, в другие регионы остается всё ещё трудным делом.

ра, не относящихся к рекламным, позволило бы внести большую определённость в вопросе налогового учёта таких расходов. Кроме того, введение этой нормы позволило бы существенно снизить количество формальных споров с налоговыми органами, уменьшить расходы бюджета на их рассмотрение.

Что касается товарных потерь, то действующее налоговое законодательство не содержит прямой нормы, позволяющей учитывать подобные расходы. Существующие нормы НК РФ либо регулируют правила в отношении отдельной группы налогоплательщиков, либо трактуются как применимые исключительно для производственных организаций, либо являются неисполнимыми на практике в силу прямых ограничений НК РФ.

Такой способ розничной торговли, как самообслуживание покупателей в торговых залах, наиболее полно отвечает потребностям населения, но вместе с тем влечёт потери товаров по причинам, которые установить объективно не представляется возможным, в частности, в случае порчи и краж товаров. На практике в подавляющем числе случаев невозможно установить факт хищения

товаров, в том числе посредством обращения в уполномоченные государственные органы, поскольку проблематично доказать совершение с корыстной целью противоправного безвозмездного изъятия и (или) обращение имущества.

Устранение сложившейся ситуации может быть осуществлено исключительно путём внесения дополнений в налоговое законодательство РФ.

Позиция ведущих объединений отрасли регулярно озвучивается, но далеко не всегда принимается во внимание, поскольку у каждого уровня власти есть своё представление о том, что сегодня важнее и какими методами надо добиваться результатов. Но это вовсе не значит, что нужно опускать руки или бросать сотрудничество. Наоборот, мы считаем, что нужно использовать все возможности для диалога, информирования властей о позиции бизнеса и отстаивания своих аргументов. **ПР**

Александр БОРИСОВ,
генеральный директор
Московской Международной
бизнес-ассоциации, председатель
Комитета ТПП по развитию
потребительского рынка



ИНТЕРПРЕСС/ТАР - ТАСС

Одной из существенных проблем является всё ещё недостаточное количество розничных торговых сетей в России

как наиболее современной формы дистрибуции товаров.



SHUTTERSTOCK

Ведущие игроки борются буквально за всё –

количество магазинов, общая торговая площадь, географическое покрытие, ассортимент и, конечно, цена.

Виктор ЗВАГЕЛЬСКИЙ: «Мы намерены устранить монопольную окраску торговли»

ТОРГОВЫЙ БИЗНЕС ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТАЛ БОЛЕЕ ЦИВИЛИЗОВАННЫМ, И ЯРОСТНЫЕ СПОРЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ЗАКОНА О ТОРГОВЛЕ В ПРОШЛОМ. ОДНАКО ЗАКОН НУЖДАЕТСЯ В ПОПРАВКАХ, КАСАЮЩИХСЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ И РЕАЛЬНОЙ ДЕМОНОПОЛИЗАЦИИ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ, СЧИТАЕТ ВИКТОР ЗВАГЕЛЬСКИЙ, ДЕПУТАТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ РФ, ЧЛЕН КОМИТЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПОДКОМИТЕТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ПОДАКЦИЗНЫХ ТОВАРОВ.

– Торговый сектор экономики за последние годы развивался стремительно, и как индустрия по некоторым показателям опередил нефтегазовый сектор. Что мы имеем в итоге?

– Да, если судить по количеству долларовых миллиардеров в торговле, то действительно, этот бизнес рос высокими темпами и сопоставим по доходам с нефтегазовым сектором.

Однако если оглянуться назад, то, на мой взгляд, торговая сфера в стране развивалась не совсем правильно. Когда Россия переходила на современную форму торговли, всё было направлено на укрупнение этого сектора: сюда были допущены крупнейшие западные ритейлеры, которые очень быстро сориентировались, как практически монополизировать рынок, что они и сделали.

Надо заметить, что приход ритейлеров совпал с пиком коррупции в России, что позволило им получить тогда лучшие места. По сути, была уничтожена конкуренция в виде магазинов среднего ценового уровня и магазинов шаговой доступности. Сети, пользуясь безраздельным правом ведения бизнеса, заполняли эти ниши.

Любая крупная ритейлерская сеть заходила как VIP-сеть, потом уже строила у себя дискаунтеры. Внешне это выглядело

привлекательно: любой крупный ритейлер мог иметь у себя различные торговые полки, как VIP, так и более дешёвые. Однако сети чётко диктовали и ценовую, и ассортиментную политику. Это большинством покупателей воспринималось отрицательно, так как сети фактически вытесняли рынки и небольшие «развалы», где была иная ассортимент, к которому привыкло большинство людей. Поэтому у многих сформировалось негативное впечатление от того, как происходило засилье сетей.



” Сюда были допущены крупнейшие западные ритейлеры, которые очень быстро сориентировались, как практически монополизировать рынок, что они и сделали. “

Однако это в прошлом, а теперь о том, что сейчас происходит. Торговля всё-таки со временем расставила реперные точки. В любом случае на сегодняшний день торговый бизнес стал более цивилизованным. И здесь надо просто рихтовать то, что уже сделано.

– Скоро исполнится 2 года со времени вступления в действие Закона о торговле. Какую оценку вы бы ему дали?

– На мой взгляд, главное, что было достигнуто принятием Закона о торгов-

ле, – законодательно закрепились демонополизация крупных торговых сетей. То есть закон ограничил присутствие торговой сети в регионе в пределах 25%. Но опять же многие наши поправки не прошли. Существует ещё достаточно манёвров, как обойти эти 25%. Мы с Федеральной антимонопольной службой очень долго воевали и просили провести чёткое понятие аффилированности. Под один «зонтик» можно собрать магазины, назвав их, например, «Одна копейка», «Две копейки», «Три копейки», но в принципе эта будет одна и та же компания. Правда, пока развитие так называемых «зонтичных» ритейлерских сетей не получило повсеместного распространения. Но чтобы демонополизация была не на бумаге, а реальной, этот вопрос будет ещё дорабатываться.

Самая большая проблема, которую хотели решить законом о торговле, – это развитие конкурентную базу и сделать так, чтобы ассортимент был достаточно широким, а ценовая политика в торговле устраивала все слои населения. То есть чтобы и в сетевом ритейле, и в уцелевших магазинах шаговой доступности можно было купить недорогие качественные товары.

Поэтому одним из основных пунктов закона стало снятие так называемых принудительных контрактов (договоров), которые заключаются с поставщиком. Ни для кого не секрет, что наибольшую доходность любого ритейлера даёт не продажа товара, а аренда торговой полки. Когда поставщик заходил в сеть, обсуждались условия, какая будет стоимость договора. Если вы хотите, чтобы ваш продукт хорошо продавался, был замечен и присутствовал определённой выкладкой на полке, вы за полку просто платите. При этом никаких специальных договоров не было, но заключались различные соглашения, связанные с рекламой и иными услугами, то есть была завуалированная форма торговой аренды полки на определённый срок. Это было чисто российское ноу-хау, что и признавал весь западный менеджмент, который руководил сетями.

В конечном итоге от всего этого страдал потребитель, потому что за счёт дополнительных поборов, которые



ФОТО: ЛЮБКА ИД РСПП

” Главное, что было достигнуто принятием Закона о торговле, – законодательно закрепились демонополизация крупных торговых сетей. “

брались с поставщиков, да ещё с учётом большого пласта посреднических структур, цена на полке выросла в разы. Особенно это касалось недорогих овощей, фруктов, молочных продуктов домашнего локального производства.

Сейчас из-за того, что закон ещё частично не доработан, ряд представителей торговли пытается возместить выпавшие «арендные» доходы другими механизмами, вплоть до возврата к «чёрным» деньгам, но эти вопросы уже должны отслеживать правоохранительные органы и ФАС.

Помимо этого, одна из составляющих, которая прописана в законе, но не дописана до конца, касается существования посреднических звеньев. В них ничего плохого нет: любой бизнес, если он легитимен, имеет право на существование. Другое дело, когда стоящие между поставщиком и конечным продавцом посреднические структуры – аффилированные компании того же ритейлера.

Ещё один важный момент, который мы включили в закон, касается доступа отечественного производителя на торговые площадки. Это тоже большая проблема, потому что любой крупный магазин, практически не имея конкуренции с небольшими внесетевыми магазинами, которые только развиваются, отдаёт предпочтение мировым брендам, так как такой товар лучше продаётся, хотя по качеству может и уступать отечественному товару. Вход в торговлю нашим небольшим производителям затруднён, так как с них пытаются брать такие же деньги, что и с крупных производителей продукции. Поэтому были разработаны законодательные инициативы, облегчающие выход на рынок отечественного производителя. И теперь сети не могут беспричинно отказать в размещении товара отечественному производителю качественной продукции. А если такое случается, то это должно находиться в поле деятельности правоохранительных



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

органов, ФАС и прокуратуры. Так же как и случаи картельного сговора, когда сети совместно с оптовым звеном берут только ту продукцию, которая финансово им выгодна. И когда мы видим рост цены потребительской корзины, нужно задать вопрос, почему при себестоимости производства, например, 1 кг моркови в 5–6 рублей, в магазинах цена на неё на порядок выше. Это потому, что мы имеем монопольную окраску торговли и недоработки в законодательстве.

В законе о торговле прописан и форс-мажорный пункт, о котором было много споров, что это неконституционная мера – ограничение торговой наценки. Мера вынужденная. Она появилась, когда был серьёзный кризис и цены спекулятивно росли. Конечно, это не рыночный способ регулирования цен, и пока ещё этот пункт не применялся, но возможность применения такой меры в законе есть. Государство в определённых случаях может ограничивать цену, если она в течение месяца вырастает более чем на 30%.

– Вы отметили, что некоторые положения закона требуют доработки. Законодательные поправки уже готовятся?

– Этим первым для отрасли системным законом мы стремились убрать ключевые негативные моменты в сфере торговли, и нам удалось этого достичь. Но любое законодательство требует совершенствования с учётом правоприменительной практики.

” Вход в торговлю нашим небольшим производителям затруднён, так как с них пытаются брать такие же деньги, что и с крупных производителей продукции. “

Надо сказать, что поправки к закону проходят очень тяжело, так как ритейл не заинтересован в них, а он достаточно консолидирован и имеет устойчивые связи. Однако мы надеемся, что в следующем созыве они будут доработаны и депутаты приложат все усилия, чтобы дополнительная доходность сетей, приводящая к удорожанию всего спектра продукции, исчезла.

– Есть ли необходимость государственного регулирования качества продукции, особенно продовольственных товаров?

– С качеством, надо сказать, проблема. Существующие механизмы его проверки не очень действенны. В целом вопросы качества в компетенции Роспотребнадзора. Во многом он успешно занимается ими, но не хватает людей, чтобы отслеживать качество продукции в отдельно взятом магазине. Например, в США общественные организации, которые занимаются защитой потребителя, финансируются государством. При этом они наводят страх и ужас на все торговые сети, во многом «перегибая американскую палку». Имеют доступ в любое время не только к продуктам, которые лежат

на полке, но и к тем, которые производятся в магазине. И если у нас продукты, производимые под брендами ритейлеров, бывает, перерабатываются из залежалого товара, то там с этим ведётся яростная борьба. У нас пока, к сожалению, нет таких общественных организаций, нет и законодательных механизмов, которые позволяли бы не только отслеживать, но и адекватно наказывать за некачественную продукцию. Штрафы, которые у нас сейчас действуют, для ИЧП – от 1 до 5 тыс., для юридических лиц – 10–20 тыс. рублей, это очень небольшие суммы. Нет и уголовной ответственности. Такие механизмы сейчас разрабатываются, и мы будем вносить их в Кодекс административных правонарушений.

Я считаю, что разговор о качестве продукции сейчас очень актуален, особенно для России, и надо отметить, что уважающие себя торговые площадки, чтобы не утратить свой имидж, пытаются следить за качеством. Есть ещё один момент: до сих пор нет законодательного разделения продуктов на натуральные и содержащие генетически модифицированные организмы (ГМО). Я был во Франции в парламенте, когда там

обсуждалась эта тема. Она превалирует сейчас над другими темами в бизнесе.

Очень важно сделать индикацию этих понятий. И расставить точки в этом вопросе – это во многом задача технических регламентов. А регламенты у нас пока «буксуют». Поэтому здесь предстоит большая работа. А пока мы зачастую не имеем представления о том, что едим. Пользуясь «дырками» в техрегламентах, некоторые новые капиталистические структуры под красивыми этикетками могут продать некачественный товар.

К сожалению, в России приходится часто начинать с жёстких запретительных мер, в первую очередь это штрафные санкции, ужесточение административной ответственности для торговли. Может быть, требуется и введение уголовного наказания, например, в отношении торговых компаний, которые под маркой благотворительной деятельности для пенсионеров и инвалидов проводят разного рода акции, зачастую оказывающиеся обычной распродажей просроченных товаров. При этом такие акции активно рекламируются, особенно на периферии.

– Надо полагать, пора бурного обсуждения новых правил продажи алкоголя прошла. Есть надежда, что «пивные» остановки общественного транспорта со временем уйдут, и рынок пива и алкогольной продукции станет более цивилизованным? И чем мотивировано вступление в силу закона об ограничениях розничной продажи пива с июля следующего года, а не с момента его опубликования?

– Замечу, что слово «надежда» здесь не совсем корректно, так как законопроект уже имеет статус закона. В любом случае его должны исполнять. А оттяжка во времени продиктована желанием Минпромторга России уберечь малый бизнес от разорения. Так как в основном в палатках, ларьках он держится на продаже пива (до 30% оборота), то доля правды здесь есть. Буферное время нужно, чтобы торговым точкам понять, чем им торговать, и дать им возможность перестроиться на другие виды продукции. Кроме того, производство и оборот пива и напитков на его основе подлежат лицензированию. Получение

лицензии предполагает и соблюдение ряда нормативов относительно того, какой должен быть тот или иной павильон, получивший её. Если предприятие захочет торговать пивом, то это будет уже не ларёк, а своего рода мини-магазин со складскими помещениями, отвечающий всем современным противопожарным и санитарно-эпидемиологическим требованиям. Однако многое будет зависеть от реализации закона. Например, недавно я сам был свидетелем, когда торговали водкой после 23 часов в небольшом павильоне в центре Москвы. Это означает, что кто-то кому-то платит – коррупция присутствует в чистом виде. По этому вопросу я подготовил и направил соответствующие материалы в правоохранительные органы.

– Какие сегменты торговли, по вашему мнению, также требуют законодательного регулирования?

– Конечно, такое регулирование нужно в табачной сфере. Однако табачное лобби во всём мире очень мощное. У нас беспредельная ситуация с производством и продажей табачных изделий. Акцизы баснословно дешёвы. Наверное, надо вводить специализированные места продаж и жёсткие санкции по торговле табачными изделиями несовершеннолетним

вплоть до уголовного преследования. Но по крайней мере необходимо ужесточить административное наказание. Комплексные меры уже готовятся.

В Думе появились в хорошем смысле лоббисты по этому вопросу. Мы надеемся, что регулирование по табаку будет более жёстким, и обсуждение пройдёт не в таком яростном режиме, как по ограничению торговли алкоголем.

У нас непростая ситуация и с энергетическими напитками – их торговлю тоже необходимо регулировать. Во-первых, часть «энергетиков», которые вообще не имеют права продаваться в России по составу своих ингредиентов, нужно убрать из торговли. Во многих странах такие запреты есть. А те напитки, которые останутся, нужно ограничивать в продаже несовершеннолетним. Мы собрали массу доказательств, насколько «энергетики» вредны. Оборот их составляет несколько миллиардов долларов, поэтому лишиться такой доходности очень сложно, но нам необходимо навести порядок в этом секторе. Надо сказать, в Думе есть единодушное мнение по «энергетикам»: часть запретить, часть ограничить в продаже. Есть соответствующий мой законопроект, и эту тему мы доведём до конца. **ПР**

СПРАВКА



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

ЗВАГЕЛЬСКИЙ Виктор Фридрихович.

Родился 30 июля 1963 г. в Москве. Окончил Московский инженерно-строительный институт имени В.В. Куйбышева. Прошёл путь от инженера до заместителя начальника управления «Главмосводоканал». С 1992 г. активно занимался предпринимательской деятельностью в области спиртосодержащей и пищевой промышленности. Несколько лет был одним из руководителей крупнейшего государственного предприятия «Росспиртпром». До избрания депутатом ГД ФС РФ пятого созыва – вице-президент Регионального общественного фонда поддержки Всероссийской политической партии «Единая Россия».

Член Комитета ГД РФ по экономической политике и предпринимательству, председатель подкомитета государственного регулирования рынка подакцизных товаров. Член Межпарламентской комиссии по сотрудничеству между Федеральным Собранием РФ и Парламентом Республики Молдова. Член Постоянной делегации ФС РФ в Комитете парламентского сотрудничества Россия – Европейский союз. Председатель Федеральной комиссии партийного проекта «Народный Контроль».

Илья БЕЛОНОВСКИЙ: «У закона “О торговле” нет выигравших сторон»

ТОРГОВЫЕ СЕТИ ОЧЕНЬ СИЛЬНО ПОТЕРЯЛИ В ДОХОДНОСТИ С ВВЕДЕНИЕМ ЗАКОНА «О ТОРГОВЛЕ», ГОВОРIT ИЛЬЯ БЕЛОНОВСКИЙ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ КОМПАНИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ (АКОРТ), ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ КОМИССИИ РСПП ПО ТОРГОВЛЕ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ РЫНКУ. ПО ЕГО МНЕНИЮ, ОТ ЗАКОНА НЕ ВЫИГРАЛИ И ПОСТАВЩИКИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРОДУКЦИИ. ТОРГОВЫЙ СЕКТОР НАДЕЕТСЯ НА ЕГО ЛИБЕРАЛИЗАЦИЮ В БУДУЩЕМ.

– Скоро исполнится два года со времени вступления в действие закона «О торговле». Какова оценка членом Комиссии РСПП и АКОРТа этого закона? Найден ли баланс интересов поставщиков, торговли и потребителей в законе?

– Сложно назвать бенефициаров этого закона. В целом закон принимали в достаточно сложной ситуации. Было очень много у него и противников, и сторонников, и лоббистов. В итоге сказать, что есть какой-то очень серьёзный положительный эффект, мне сложно. По идее, выигравшими должны были быть поставщики и производители, а проигравшими – торговые сети. Розница явно потеряла доходность, особенно с точки зрения наличия оборотных денежных средств, а вот выиграла ли поставщики, сложно сказать. Как Ассоциация компаний розничной торговли, мы постоянно общаемся с ними в рамках РСПП, других союзов поставщиков и производителей продукции. Сказать, что им стало намного легче работать с сетями и конкурировать друг с другом, нельзя. Они сами это и признают.

В связи с этим мы надеемся, что через какое-то время всё-таки пойдёт речь о либерализации закона «О торговле». Даже не с точки зрения торговых сетей, а с точки зрения самих производителей и поставщиков. Суть в том, что закон серьёзно снизил количество инструментов, за счёт которых сами производи-

тели и поставщики могут друг с другом конкурировать.

Возможно, какой-то порядок от закона «О торговле» появился, но оценить его пока не удаётся. Все крупные игроки досконально, исчерпывающе исполняют его. При этом у многих розничных компаний, в связи с сокращением отсрочек платежа, было выведено из оборота от нескольких десятков до нескольких сотен миллионов долларов. Издержки торговых сетей серьёзно выросли. Все понимают: когда издержки

му производителю. Наша Ассоциация и Комиссия РСПП активно участвуют в Межотраслевом экспертном совете по потребительскому рынку. Это совет, в который входит порядка 10–15 союзов поставщиков разных отраслей бизнеса. Там мы обсуждаем поправки в закон «О торговле», которые могут быть интересны всем сторонам, особенно производителям, формируем добросовестные практики взаимодействия.

Несмотря на то, что нас столько времени стлкали лбами, компромиссы

” Супермаркет – это открытая выкладка, и кражи там происходят постоянно. Какая бы ни была система безопасности, если человек решил что-то съесть в магазине, он это съест. “

превышают эффективность, это верный путь к банкротству. Необходимо за счёт чего-то покрывать выросшие издержки. Очевидно – за счёт поставщиков или покупателей. Сложилась уникальная ситуация. Сети потеряли, а кто приобрёл – пока непонятно.

– Вы формулируете предложения для возможных в будущем поправок к закону?

– Конечно же, мы хотим либерализации закона. Мы искренне верим, что это пойдёт на пользу розничной торговле и, самое главное, отечественно-

возможны, которые для нас (и тех, и других) интересны с точки зрения развития бизнеса. Конечно же, мы пытаемся предлагать новые поправки. Мы участники большого количества рабочих групп в Правительстве РФ, в Госдуме РФ, в профильных министерствах (Минсельхозе, Минпромторге), в ФАС и постоянно даём наши предложения по усовершенствованию торгового законодательства.

Я уверен, что наши предложения будут услышаны. Понимая сложившуюся конъюнктуру рынка, мы не выступаем

с предложениями исключительно от торговой отрасли, на данном этапе это малополезно. Историческое отношение к торговле таково (тем более в данный момент), что нам предлагать что-либо от себя пока не представляется возможным. Скорее надо это делать в союзе с ведущими в стране поставщиками продовольствия и потребительских товаров. Мы как участники одного рынка, но с противоположных сторон, тем не менее находим всё больше и больше общих точек зрения на вопросы регулирования торговой отрасли. В кулуарах мы разговариваем с чиновниками Правительства РФ, различных министерств, ФАС и Госдумы РФ, и многие соглашались с тем, что только так и надо сейчас работать. В связи со всем вышесказанным мы смеем надеяться, что розничное законодательство постепенно будет меняться.

– Можно назвать конкретные предложения, которые сейчас обсуждаются?

– Мы активно обсуждаем вместе с поставщиками вопрос налогообложения товарных потерь. Речь идёт о следующем. Супермаркет – это открытая выкладка, и кражи там происходят постоянно. Какая бы ни была система безопасности, если человек решил что-то съесть в магазине, он это съест. Это присуще открытой выкладке во всем мире. Цифры воровства в торговых залах доходят до 1,5% от всего товарооборота компании в год. Это огромные цифры! Это десятки, а то и сотни миллионов долларов.

Налог на прибыль в ситуации, когда мы продаём товар, платится с определённой разницы между закупочной и продажной ценой. Налог на прибыль с украденного товара мы платим полностью со стоимости товара, который приходит в нашу торговую сеть. Проще говоря, не с наценки, а именно со стоимости самого товара. Мы несём совершенно неоправданные издержки.

Мы пытаемся шесть лет объяснить свою позицию Минфину. Обсуждали этот вопрос год назад на Президиуме Госсовета, где довели наши просьбы до Дмитрия Анатольевича Медведева. Он просил Минфин разобраться в этом вопросе. Но, к сожалению, никак не полу-



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

” Закон серьёзно снизил количество инструментов, за счёт которых сами производители и поставщики могут друг с другом конкурировать. “

чается убедить Минфин, что это не налоговое послабление, а необходимость по сокращению издержек, которые мы несём совершенно незаслуженно и которые отражаются в конечных ценах.

Это то, что совместно поддерживается и поставщиками. Понятное дело, что в ситуации, когда мы теряем товар и платим за него свои деньги, эти издержки в любом случае косвенно ложатся и на поставщиков.

Помимо этого, пытаемся уточнить 14-ю статью закона «О торговле». Это норма, которая запрещает развиваться торговым сетям в регионах, т.е. занимать долю локального рынка свыше 25%. При этом ничто не ограничивает торговую сеть, занимающую в данный момент 24% локального рынка, поглотить своего конкурента с долей 5%, 10%, 30% и т.д. И норма в такой ситуации не работала. Мы согласны с тем, что надо данную статью править, чтобы избегать подобных ситуаций, но изменения должны быть точечные и касаться исключительно сделок M&A.

Но никак эти изменения не должны касаться органического роста сетей. Что такое органика? Это строительство и аренда отдельных магазинов. Надеемся, что ФАС примет наши доводы и займёт конструктивную позицию. Поставщики нас активно поддерживают в этом вопросе. Для них это рынок сбыта, прежде всего.

– Создания каких условий для развития своего бизнеса хотели бы видеть от государства представители торговой сферы?

– Мы такая отрасль, которая особо не просит. Наша задача (в том числе социальная) – это развивать торговлю, обеспечивать комфорт населения с точки зрения наличия мест, где можно дешево купить качественную продукцию, которая нужна потребителю.

Нам хотелось бы, чтобы общая экономическая ситуация в стране была положительной для наших покупателей. Тогда они будут приходить и смело тратить деньги в наших магазинах. Мы намерены сами развиваться и развивать



рост. Мы нужны покупателям. Это очень важно.

– Насколько, по вашему мнению, развита конкурентная среда в торговле? Где здесь слабые позиции? Что-то мешает развитию или ничего – приходи и выстраивай свою сеть?

– Практически ничего не мешает. Общая конкурентная среда пока слаба. Мы считаем, что конкуренция должна и будет ещё жёстче. Выигрывает от этого всегда только потребитель. С точки зрения конкуренции я могу вам сказать такие цифры: современная сетевая торговля на сегодняшний день в России занимает не более 35% рынка потребительских товаров. Это очень небольшая цифра.

Да, есть отдельные города, где уровень конкуренции выше: Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Нижний Новгород. При этом в Москве только 50% оборота потребительских товаров проходит через торговые сети. Хотя, казалось бы, в Москве на каждом углу торговая сеть, а всего лишь 50%. Ещё есть куда расти, есть за что конкурировать. В том числе и мировым лидерам розничного бизнеса, которые к нам обязательно придут.

– Вы в основном представляете интересы крупных сетей. Как мелким сетям и отдельным магазинам пробиваться?

– Мы постепенно уходим от имиджа представителей именно крупного бизнеса. Готовы видеть у себя небольшие розничные сети, специализированные сети, интернет-магазины. Мы стараемся выражать общее мнение торговой отрасли страны. Конечно же, у нас преобладают большие компании. Исторически они первые поняли необходимость консолидации и выражения единой точки зрения. У малых компаний есть какая-то скованность с точки зрения присутствия в нашей Ассоциации, но мы ни одного игрока не обходим вниманием! Если у него есть желание, мы обязательно пытаемся, чтобы он вошёл в АКОРТ.

Здесь логика элементарная – чем нас больше, тем мы интереснее для государства. Тем больше у нас возможностей заявить о своей точке зрения. Тем

больше вероятность, что государство нас услышит.

– Не наблюдается ли избыток торговых площадей, особенно в крупных городах? Или, наоборот, есть их недостаток?

– В стране очень слабая ситуация с торговой инфраструктурой. Даже там, где более или менее развились розничные сети, они вынуждены были развиваться не в типовых магазинах, а в том, что осталось от советской торговли. О, эти чудовищные непонятные планировки магазинов!

Логистических центров и торговых площадей не хватает. В той же Москве на 1 тыс. жителей приходится чуть менее 700 м торговых площадей. Эта цифра одна из самых низких среди всех европейских столиц. Если мы в 2 раза увеличим количество торговых площадей в Москве, сможем приблизиться к уровню ведущих городов Франции или Англии. Недостаток площадей очень серьёзный. Сейчас почти все инвестиции в торговле идут в новые торговые места, в торговые площади, строительство, покупку, доле-вые проекты. Но площадей не хватает.

Мэр Москвы Сергей Семёнович Собянин на одном из совещаний, посвящённых торговле в Москве, поставил перед своими сотрудниками задачу: в течение нескольких лет (до 2016 года) необходимо увеличить количество торговых площадей на душу населения в Москве в 2 раза. Мы только приветствуем это и готовы инвестировать. Это предельно важно для нас.

– Как вы считаете, торговля сейчас – инновационный сектор?

– Я уверен, что торговая отрасль сейчас на первом месте в стране по технологичности. Мы постоянно работаем над совершенствованием наших бизнес-процессов. Тратим очень большие деньги на исследование и инновации. Мы активно обсуждаем внедрение в торговле RFID-меток. В скором будущем при прохождении товара через кассу (просто через некий турникет) будет сразу высвечиваться стоимость товара, и можно будет автоматически снимать с банковской карточки деньги за товары.

Мы постоянно работаем над автомобильным транспортом, над улучшением

работы логистических систем. Если вы зайдёте на территорию наших распределительных центров, то возникнет впечатление, что вы находитесь на космическом корабле. Сегодня мы идём вровень с ведущими отраслями страны и по

мы по телевизору, стоимости маркетинга и т.д. Надеемся, что доля собственной торговой марки в сетях достигнет 50–60%. При этом покупатель сам выбирает, что ему необходимо. Он может купить товар подешевле или товар, который он каждый

” В стране очень слабая ситуация с торговой инфраструктурой. Даже там, где более или менее развились розничные сети, они вынуждены были развиваться не в типовых магазинах, а в том, что осталось от советской торговли. “

инвестициям, и по передовым технологическим решениям. Торговая отрасль активно сотрудничает с «Роснано», «Ситрониксом» и другими интеллектуальными организациями с точки зрения развития технологий. У нас готовится несколько проектов прорывного характера, чтобы сделать жизнь покупателя проще, доступнее, понятнее, легче.

– Многие сети сейчас развивают своё производство. Какие у него перспективы?

– Собственная торговая марка – это будущее торговли. У нас в стране доля СТМ пока ничтожно мала. Мы постепенно увеличиваем этот сегмент. СТМ – это общемировая тенденция. Это товар-аналог брендированного товара. Такого же качества, просто дешевле по цене, потому что в наши товары не нужно вкладывать огромное количество билбордов, рекла-

день видит в рекламе по телевизору. Наше дело – предоставить ему выбор.

Я хотел бы завершить разговор на бравурной ноте. У нас в стране очень хорошие перспективы у сельского хозяйства, у отечественных производителей. Есть большие возможности для роста торговых сетей, для современной торговли. Мы оптимисты. Есть, конечно, какие-то сложности, но мы работаем в тех реалиях, которые есть на сегодняшний день. У нас оптимистический взгляд в будущее. А недавнее избрание многолетнего Председателя Президиума нашей Ассоциации Льва Хасиса старшим вице-президентом корпорации Walmart, одной из самых крупных компаний мира, говорит о признании российской розницы на мировом уровне. Ну, какая еще отрасль может похвастаться таким кадровым назначением? **ПР**

” Одна из основных проблем, которая будет обсуждаться на Общественном совете АКОРТ, – это изменение восприятия торговой отрасли. Негатив идёт ещё со времён Ивана Грозного и Петра I. “

сельское хозяйство совместно с нашими производителями.

Нам интересно, чтобы покупатель приобретал у нас ту продукцию, которую он хочет, а хочет он прежде всего отечественную продукцию.

Мы очень плотно в последнее время общаемся с Министерством сельского хозяйства России. При нашей Ассоциации создан Общественно-консультативный совет, в него вошли заместитель руководителя ФАС Андрей Борисович Кашеваров, глава Роспотребнадзора Геннадий Григорьевич Онищенко, замминистра Минпромторга России Владимир Юрьевич Саламатов и другие компетентные лица.

Как показатель нашей работы с отечественным сельским хозяйством, возглавила наш Общественный совет Елена Борисовна Скрынник, Министр сельского хозяйства России. Это говорит о многом.

Одна из основных проблем, которая будет обсуждаться на Общественном совете АКОРТ, – это изменение восприятия торговой отрасли. Негатив идёт ещё со времён Ивана Грозного и Петра I. Хотя и советское время подбило «имидж» торговле. Хочу сказать, что мы современная, быстрорастущая отрасль. Торговля – это каждый пятый житель страны, 20% ВВП и стабильный

СПРАВКА



БЕЛОНОВСКИЙ Илья Вячеславович, исполнительный директор Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ), ответственный секретарь Комиссии РСПП по торговле и потребительскому рынку. Родился в 1977 г. в Ярославле. Окончил Российский государственный гуманитарный университет по специальности «менеджмент». Работает в ритейле с 1997 г., занимал руководящие должности в ряде торговых компаний. В 2001 г. пришёл в компанию «Пятёрочка» на позицию директора по региональным закупкам. С 2007 г. и до назначения исполнительным директором АКОРТ являлся директором по закупкам продовольственных товаров X5 Retail Group. С 2008 г. – исполнительный директор Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ).

Виктор БИРЮКОВ: «Самое эффективное продвижение – через сети»

ГЛАВА ГРУППЫ «ТАЛИНА», ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ РСПП, ЧЛЕН КОМИССИИ РСПП ПО ТОРГОВЛЕ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ РЫНКУ ВИКТОР БИРЮКОВ СЧИТАЕТ, ЧТО У РОССИИ ОГРОМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ. А САМЫМ ЭФФЕКТИВНЫМ СПОСОБОМ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ЯВЛЯЮТСЯ ТОРГОВЫЕ СЕТИ. КРОМЕ ТОГО, ПО МНЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, ПРОИЗВОДСТВО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ МОЖЕТ СТАТЬ КРУПНЫМ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫМ БИЗНЕСОМ И РЕАЛЬНОЙ АЛЬТЕРНАТИВОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ. ОДНАКО ПРЕЖДЕ НАДО СОЗДАТЬ ЭКСПОРТНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ, ОПРЕДЕЛИТЬ ПРИОРИТЕТНЫЕ ВИДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛИ И СБЫТА ПРОДУКЦИИ.

– Виктор Степанович, ваша компания – крупный поставщик сельскохозяйственной продукции в торговые сети. Прежде чем вести разговор о торговле, разрешите задать несколько вопросов о сельском хозяйстве. В своих выступлениях вы часто отмечаете большие перспективы и потенциал сельского хозяйства и возлагаете на него своего рода роль локомотива для всей нашей экономики. Какие воды можно привести в пользу этого? Сможет ли государство обеспечить достойную поддержку АПК?

– Россия является мировым лидером по совокупности важнейших показателей обеспеченности сельскохозяйственными угодьями. Общая площадь пашни у нас – 130,3 млн га, использование пашни (распаханность) – 7,7%, её доля на душу населения – 0,92 га. Сравните: в США площадь пашни – 185,7 млн га, распаханность составляет 20,3%, а на одного жителя приходится 0,62 га. Та же тройка чисел для Китая составляет соответственно 92,5 млн га, 9,9%, 0,08 га, для Индии – 166,1 млн га, 55,9%, 0,17 га, для Канады – 43,2 млн га, 4,9%, 1,44 га. Между тем «дополнительной» земли на Земле взять неоткуда, прорастите за каламбур, и с учётом быстро растущего



” Потенциально Россия может кормить порядка 1 млрд человек – в 10 раз больше, чем ныне. “

населения планеты продовольственный кризис пришел всерьёз и надолго. Если в 1960 году 1 га пашни приходился на двоих землян, то в 2002-м их стало пятеро. Ожидается, что в 2015 году 1 га должен будет кормить уже шесть человек. Вот

почему российскому агропрому суждено блестящее будущее, особенно если вспомнить о практически неограниченных – по сравнению с другими странами – запасах пресной воды. Ну, а успех нацпроекта «Развитие АПК» убедительно показал, что нашему государству по плечу эффективная поддержка аграриев. Другое дело, что пока она заметно ниже, чем за рубежом: у нас 7%, в то время как в Евросоюзе – 42%, Канаде – 22%, тех же США – 20%, братской Белоруссии – 18%, даже в Китае – 9%.

– Ваша группа компаний – одна из тех, кто обеспечивает нашу продовольственную безопасность на всех этапах от выращивания продукции до доставки её на прилавки. Какие инновации используют ваши компании в технологиях производства, доставки, продажах?

– Нам доступны практически все инновации, которыми пользуются наши иностранные коллеги. Так, в свиноводстве мы по основным показателям догнали датчан, мировых лидеров данной подотрасли. На современных свиноподкомплексах в России среднесуточный привес на откорме составляет 0,88 кг, конверсия (расход корма на 1 кг мяса) – 2,7 кг, толщина шпика не более 2,0 см,

а каждая свиноматка за год приносит почти 30 поросят. При подворном выращивании свиней те же показатели в 2–4 раза хуже, к тому же невозможно соблюдать ветеринарные требования, поэтому, например, в Дании никому и в голову не приходит откармливать поросят в сарае.

В растениеводстве мы всё шире внедряем технологию прямого сева (без вспашки), когда специальные сеялки одновременно вносят в почву семена и удобрения. А сев ведём при необходимости даже ночью, поскольку движение трактора и посевного агрегата контролирует система спутниковой навигации GPS/ГЛОНАСС. То же касается всех звеньев производственной цепочки, включая специальные современные фургоны для перевозки животных. В общем, наш принцип таков: если уж вы приобретаете оборудование, то по своим техническим параметрам оно должно быть не вчерашним и не сегодняшним, а завтрашним. Ведь именно завтра продукция, произведённая на этом оборудовании, выйдет на рынок и должна будет выдерживать конкуренцию.

– Вы поставляете свою продукцию в сети. Есть ли, на ваш взгляд, законодательные условия, препятствующие выстраиванию взаимовыгодных партнёрских отношений с торговлей? Все ли положения Закона о торговле однозначны и создают баланс интересов поставщиков и торговлей?

– Со вступлением в силу ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» все, подчёркиваю, все сети заняли одну из двух позиций в отношениях с поставщиками. Первые формально соблюдают закон, но предлагают поставщику снижение цены на продукт, то есть опускают цену входа в сеть на величину бонусов, которые получили до принятия закона. Вторые включают бонус 10% (согласно закону) в договор поставки, остальное – в договор оказания маркетинговых услуг. Кстати, закон этого не запрещает. В итоге производитель как платил сети за возможность торговать в ней сумму X, так и платит ту же сумму X; изменилось только название услуг. По-настоящему, что закон требует доработки, но сам факт его появления – достижение для



” Российскому агропрому суждено блестящее будущее, особенно если вспомнить о практически неограниченных – по сравнению с другими странами – запасах пресной воды. “

развивающегося российского рынка. Скажем, большинство сетей теперь стандартизировали условия своих поставщиков под один формат, то есть на первое место выходит отпускная цена продукта, и здесь уже многое зависит от нас самих.

Также Закон о торговле дал возможность сетям внедрять прогрессивные методы отбора продуктов, и прежде всего электронные торги, что позволяет выйти на рынок даже малоизвестному бренду с оптимальным соотношением «цена-качество». Однако и здесь всё непросто. Если сами торги проходят открыто, то отбор продукта по качеству сеть осуществляет закрыто. Кто проводит дегустацию, где делают анализ? Решение по выбору производителя и продукта продолжает зависеть от конкретного человека в отделе закупок сети – независимо от победившей цены.

Другая проблема: Закон чётко не разграничивает зон ответственности за качество продукта, и в договорах появились

новые статьи, предусматривающие штрафование производителя за любой случай выявления некачественного товара – даже если он уже принят сетью! Между тем логично, чтобы в момент приёма за товар отвечал производитель, а после – сеть. Ведь поставщик не может проконтролировать условия хранения продукта (исключение должны составлять разве что случаи внутренних, скрытых дефектов). Далее. Все издержки по упаковке, фасовке, маркировке товара переложены на производителя. И если раньше в России у каждого предприятия были стандартные упаковки, то сейчас для каждой сети производитель ставит адресные штрих-коды. Часть сетей требует определённой фасовки, гофротары и пр., а издержки ложатся опять же на производителя. Но, как бы то ни было, самый эффективный способ продвижения – именно через сети.

– Какие регулирующие функции государства должны остаться у государства в сфере торговли?



– Ситуация, когда сети диктуют свои условия, сложилась неспроста. Дело в том, что в России острый дефицит торговых площадей. Чтобы дальнейшее развитие рынка шло планомерно и гармонично, необходимо создавать альтернативные торговые площадки. Торговля не меньше производителей нуждается в серьёзной господдержке, ей также нужны земля, кредиты и субсидии. Решать эти вопросы должно государство. Именно ему необходимо создавать такие условия, при которых не столько сети выбирают продукты в рамках электронных торгов с поставщиками, сколько покупатели делают свой выбор на магазинных полках. Власть должна быть арбитром между сетями и производителями и с помощью налогов перераспределять сверхприбыль.

– Предполагаете ли вы создание торговых сетей своей компании? Какие видите перспективы продвижения своей продукции за рубеж?

– Создание производителем собственной сети торговых точек, причём практически любого формата, – единственная альтернатива «общим» сетям. Однако наш холдинг занимается лишь оптовой торговлей: продукцию закупают дистрибьюторы, и только от них она поступает в розницу. Если вернуться к теме глобального продовольственного кризиса, то у экспорта российского продовольствия самые радужные перспективы, и здесь я не могу говорить только о нашем холдинге, поскольку отечественным «пищевикам» предстоит совместными усилиями разрешить целый комплекс проблем. Как-то на страницах вашего издания я привёл усреднённую оценку: потенциально Россия может кормить порядка 1 млрд

человек – в 10 раз больше, чем ныне. Это большой экспортно-ориентированный бизнес, реальная альтернатива нефтегазовой теме. Однако прежде надо создать экспортную инфраструктуру, определить приоритетные виды и направления сбыта продукции. Минувшим летом мы посвятили этому заседание возглавляемой мной подкомиссии РСПП по производству сельхозпродукции и её переработке. Наши предложения за подписью Президента РСПП Александра Николаевича Шохина были направлены в Правительство РФ и подробно рассмотрены на недавнем совещании в Минэкономразвития России. В частности, это ведомство приступило к сбору информации об ограничениях, с которыми сталкиваются российские экспортёры на внешних рынках, в том числе о необоснованных санитарных, фитосанитарных и ветеринарных требованиях. Также важно, что решено направлять спе-

циалистов Минсельхоза России на штатные должности в российские торговые представительства за рубежом.

– **Создания каких условий вы хотели бы видеть от государства как руководитель крупного холдинга в развитии своего бизнеса в плане тарифов, налогов, инфраструктуры?**

– Во-первых, мы верим, что существующая господдержка аграриев как минимум не ослабнет: это и субсидирование процентов по кредитам в объёме ставки рефинансирования, и существенная скидка на приобретение ГСМ, и помощь с удобрениями, семенным материалом, племенным скотом. Почву для оптимизма даёт госпрограмма «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». При этом мы хотим твёрдо знать, что вступление в ВТО не повлечёт за собой ухудшения в нашем секторе. Во-вторых, мы надеемся, что наступает десятилетие стабильности, к которому призывает Владимир Владимирович Путин: бизнес не заинтересован, чтобы правила игры – те же тарифы с налогами – менялись каждые несколько месяцев. Порой жёсткие, но неизменные правила предпочтительнее правил более мягких,

” Мы надеемся, что наступает десятилетие стабильности. “

” Если раньше в России у каждого предприятия были стандартные упаковки, то сейчас для каждой сети производитель ставит адресные штрих-коды. “

циалистов Минсельхоза России на штатные должности в российские торговые представительства за рубежом.

– **Создания каких условий вы хотели бы видеть от государства как руководитель крупного холдинга в развитии своего бизнеса в плане тарифов, налогов, инфраструктуры?**

но непредсказуемых. В-третьих, мы ждём от государства большего в плане создания инфраструктуры, которая облегчит создание агропредприятий. Это особенно важно для диверсификации экономики моногородов, но получить соответствующее финансирование крайне сложно. Так, ещё в начале 2011 года межведомственная

рабочая группа при Минрегионе России по поддержке российских моногородов одобрила выделение средств на создание инфраструктуры забайкальскому Краснокаменску (под строительство второй очереди мясокомбината «Даурский» и свинокмплекса) и мордовскому Тургеневу (под строительство свинокмплекса), а денег как не было, так и нет.

– Вы являетесь сторонником создания в сельском хозяйстве крупных АПК. Какие ниши вы бы отдали мелким предпринимателям?

– У малого бизнеса существенные системные ограничения. Во-первых, это не самостоятельный игрок, а «вспомогательная среда» вокруг «крупняков». Во-вторых, для подъёма малого бизнеса в России необходим рост перерабатывающей промышленности. В-третьих, абсолютное большинство жителей лишено предпринимательской жилки, то есть невозможно сделать малый бизнес по-настоящему массовым. В-четвёртых, малому бизнесу комфортнее всего развиваться в коопе-

ративной спайке с бизнесом средним и крупным, например, для огромного производителя мяса Tyson Foods (США) птицу растят свыше 6,5 тыс. фермеров: они и мелкие предприниматели, и члены кооператива. Каждый обеспечивается цыплятами необходимых пород, стандартными комбикормами, ветеринарной помощью, вывозом помёта, приёмом товарной птицы, наладкой и ремонтом оборудования. В-пятых, малый бизнес пригоден отнюдь не для всякой деятельности, но лишь для заполнения конкретных рыночных ниш, например, небольшим хозяйствам не следует заниматься свиноводством: они не уберутся от африканской чумы свиней, ухудшения их племенных качеств, перерасхода кормов. Уж лучше разводить овец и коз, гусей и кроликов, может, даже страусов. Также я против малых пищевых предприятий, где кустари «на коленке» изготавливают «пальцем пиханную» колбасу. Не зря профессионалы из Роспотребнадзора советуют выбирать еду от самых мощных производителей.

К сожалению, в России небольшой сельский бизнесмен вынужден создавать натуральное хозяйство, производя всю линейку сырья и полусырья. Между тем у каждого агрохолдинга много мелких, но важных задач, которые целесообразно «раздать» фермерам. Кстати, только так можно создать в АПК бизнес, не имея стартового капитала: будущий предприниматель приходит к большому игроку с продуктом, который он готов предложить. Даже если сам холдинг не даст ни копейки кредита, но в письменной форме пообещает приобрести продукт, – это успех. Теперь можно предъявить банку договор, где указано, что результаты труда будущего предпринимателя будут покупаться. Увидев обеспеченный денежный поток, банкир даст денег. Пример подобного бизнеса: в одной из мордовских деревень на станции искусственного осеменения семья из четырёх человек получает сперму, которой обеспечивает свыше 10 тыс. свиноматок.

ПР

СПРАВКА



БИРЮКОВ Виктор Степанович, глава группы компаний «Талина», член Правления РСПП, член Комиссии РСПП по торговле и потребительскому рынку, депутат Государственного собрания Республики Мордовия.

Родился в 1962 г. близ райцентра Атяшево Мордовской АССР. Потомственный аграрий и профессиональный экономист.

В 1994 г. возглавил Атяшевское отделение Сбербанка России (Мордовия), позже – Атяшевский расчётно-кассовый центр Нацбанка Мордовии.

В 1998 г. назначен заместителем начальника Головного расчётно-кассового центра Национального банка. В том же году по поручению главы Мордовии Н.И. Меркушкина занялся санацией Атяшевского мясоперерабатывающего комбината (МПК). В качестве конкурсного управляющего провёл реконструкцию и финансовое оздоровление МПК.

В 2001 г. назначен заместителем Министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия.

В 2003 г. создал агрохолдинг «Талина», который уже в 2007 г. вошёл в десятку крупнейших производителей мяса и продуктов из него в России. В 2008 г. «Талина» включена в официальный Перечень системообразующих организаций России (так называемый «Список Путина»).

Неоднократно запускал проекты complete start up. Среди последних – развитие мясного скотоводства и мясоперерабатывающей промышленности в Забайкальском крае, где «Талина» является интегратором региональной «Программы повышения благосостояния сельского населения и эффективности АПК».

Начиная с конца 2009 г. проводит в Москве серию круглых столов, посвящённых модернизации экономики России, на которых выступают известные экономисты, эксперты, журналисты. Кавалер ордена Славы III степени (2006), медали ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени (2009).

Внемагазинная торговля: как формировать будущее сегодня?



Ольга ТРЕТЬЯК,
доктор экономических наук,
профессор, заведующая кафедрой
стратегического маркетинга НИУ
«Высшая школа экономики»

ПОЧЕМУ СЕКТОР ВНЕМАГАЗИННОЙ ТОРГОВЛИ ЗАСЛУЖИВАЕТ СЕГОДНЯ ОТДЕЛЬНОГО ВНИМАНИЯ И ДАЖЕ СТАНОВИТСЯ ПРЕДМЕТОМ СПЕЦИАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ? ПОЖАЛУЙ, СЛОЖНО НАЙТИ БОЛЕЕ ПРОТИВОРЕЧИВУЮ СФЕРУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВЛЕ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЭТО БЫСТРОРАСТУЩИЙ СЕКТОР ТОРГОВЛИ С БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ РАЗВИТИЯ, С ДРУГОЙ – ЭТОТ СЕКТОР ПОКА НЕ ЗАНИМАЕТ ЗНАЧИМОЙ РОЛИ В ОБЩЕМ ОБЪЁМЕ ПРОДАЖ, ОТНОШЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К РАЗЛИЧНЫМ ФОРМАМ ВНЕМАГАЗИННОЙ ТОРГОВЛИ КРАЙНЕ ПРОТИВОРЕЧИВО – ОТ ВЕСЬМА КРИТИЧЕСКОГО ДО АКТИВНОГО ВОВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТА ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПРОДАВЦОМ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ.

Этот сектор работает и развивается благодаря многочисленным взаимодействующим игрокам рынка, совместно создающим ценность для покупателя, и демонстрирует жизненную необходимость координации и согласованного взаимодействия этих игроков.

Розничная торговля как самостоятельная отрасль отличается, с одной стороны, достаточно высокими темпами роста и в этом смысле представляет непосредственный интерес для развития бизнеса. Кроме того, эта отрасль представляет большую социальную значимость, так как именно её развитие способствует расширению возможностей потребления, наиболее чувствительно влияет на потребительское восприятие качества жизни.

Сотрудниками Лаборатории экономико-социологических исследований, Лаборатории сетевых форм организации и кафедры стратегического маркетинга Национального исследовательского университета – Высшая школа



Всё больше компаний, занимающихся продажами по каталогам и прямыми продажами, прибегают к использованию Интернета как дополнительного канала дистрибуции.

экономики были проведены большие исследования сектора внемагазинной торговли России. Отдельного внимания этот сегмент заслуживает благодаря целому ряду причин:

- Высоким темпам роста, которые демонстрировал сегмент даже в условиях кризиса: в 2008 г. рост составил 27%, в 2009 г. – 14% и на 16% – в 2010 г.;
- Особым, весьма своеобразным форматам торговли, которые, во-первых, обладают возможностями проникновения и достижения географически удалённых и редко распределённых потребителей; во-вторых, возможностями работать с адресными потребителями, интерактивного взаимодействия с ними, благодаря современным коммуникационным технологиям; в-третьих, возможностью экономического создания своеобразной системы дистрибуции, характерной для прямых продаж;
- Возможностям многоканальной дистрибуции, которые активно начинают использоваться наряду с магазинными формами торговли и стимулируют увеличение общих объёмов продаж, особенно в марочной торговле;
- Сложным цепочкам создания ценности, которые формируются из целого ряда независимых игроков рынка и требуют особого внимания к координации, согласованию деятельности ряда игроков, прозрачности и ответственности каждого. Игроки, включённые в эти цепочки, наиболее чётко осознают необходимость создания единых правил игры, создания института саморегулирования.

Несмотря на наличие некоторых общих характеристик, присущих сектору внемагазинной торговли в целом, отдельные направления внемагазинной торговли обладают своеобразной спецификой. Это касается всех выделенных блоков – прямых продаж, дистанционной торговли, интернет-торговли, вендинга. Эта специфика была отдельно выделена, был проведён анализ каждого блока в отдельности по установленной логике с использованием вторичной информации и проведением глубинных структурированных интервью основных участников рынка.



Наибольший рост в период экономического спада показала интернет-торговля, а наименьший – вендинг.

С другой – наблюдается значимый тренд по сближению онлайн- и офлайн-каналов продаж. В дальнейшем преимущество будет на стороне тех, кто научится извлекать прибыль из их сочетания. В частности, интернет-торговля будет в значительной степени выполнять функцию поддержки ведущих офлайн-торговых сетей.

По результатам анализа были сделаны следующие выводы:

Для всех рассматриваемых сегментов внемагазинной торговли характерна терминологическая неопределённость, а также размытость внутренних и внешних границ (что, в частности, сказывается и на неточности статистического наблюдения и экспертизы отрасли).

С одной стороны, прослеживается тенденция по сращиванию различных сегментов внутри внемагазинной торговли. Например, всё больше компаний, занимающихся продажами по каталогам и прямыми продажами, прибегают к использованию Интернета как дополнительного канала дистрибуции. В то время как интернет-магазины активно применяют в своей бизнес-практике инструменты почтовой торговли.

Влияние финансового кризиса на внемагазинную торговлю

Финансовый кризис 2007–2008 гг. повлиял на внемагазинную торговлю в России в целом незначительно. Однако степень и характер этого влияния варьируются в различных сегментах внемагазинной торговли.

В период экономического спада интернет-торговля продолжала расти, однако чуть более низкими темпами (30% ежегодно). Рост онлайн-торговли, впрочем, как и спад офлайн-торговли, был отчасти спровоцирован переключением покупателей на более низкие ценовые предложения.

Кризисные времена, как правило, улучшают ситуацию в сегменте прямых продаж. Поскольку в этот период происходит высвобождение рабочей силы, в



ИНТЕРПРЕССТАР - ТАСС



PHOTOPRESS.RU

результате чего увеличивается приток дистрибьюторов, желающих поработать в качестве индивидуальных предпринимателей. В 2008 г. рост объемов прямых продаж составил 23%, а количество занятых дистрибьюторов увеличилось на 31%.

Сектор почтовой (почтовой) торговли на период кризиса продемонстрировал замедление темпов роста. Если до кризиса рынок почтовой торговли прирастал на 30% ежегодно, то в период кризиса – не более чем на 15% (по некоторым оценкам, продажи даже сокращались).

Похожую картину мы имеем и в сфере торговли через автоматы (вендинг). В докризисный период для него характерен был рост на уровне 30–40%, в посткризисный – на уровне 4–5%. Такое резкое сокращение объемов продаж через автоматы было вызвано высокой торговой наценкой в этом сегменте.

Таким образом, наибольший рост в период экономического спада показала интернет-торговля, а наименьший – вендинг. Однако в целом во внемагазинной торговле не наблюдалось переключения потребителей с одной формы на другую. Просто в некоторых сегментах снижался средний чек покупки (интернет-торговля), а в других – сокращалось количество заказываемых единиц товара (почтовая торговля).

Что касается отдельных товарных категорий, то в период кризиса больше всего пострадал рынок книжной продукции, а меньше всего – рынок одежды и бытовой техники.

В период кризиса больше всего пострадал рынок книжной продукции, а меньше всего – рынок одежды и бытовой техники.

Драйверы роста внемагазинной торговли

Развитию сектора внемагазинной торговли способствуют многие перспективные социально-экономические проекты, технологические разработки, которые осуществляются в настоящее время. Это и создание универсальной электронной карты покупателя, и расширение доступности широкополосного Интернета, и развитие дистанционных коммуникационных технологий. Большая территория и относительно невысокая плотность населения в отдельных регионах делает форматы внемагазинной торговли единственно возможными для обеспечения населения товарами.

Хотя внемагазинная торговля в России активно начала развиваться совсем недавно – с начала 2000-х гг., однако она уже успела претерпеть некоторые изменения. На разных этапах рассматриваемого периода драйверами роста внемагазинной торговли выступают разные товарные категории.

В интернет-торговле сначала эту роль выполняли компьютеры и их комплектующие, книжная продукция, CD/DVD, сейчас же на неё претендуют бытовая техника и электроника, а также интернет-контент и одежда.

В прямых продажах традиционно лидируют косметические товары и товары личной гигиены. Кроме того, выросли продажи товаров для здорового образа жизни, одежды и аксессуаров, бытовой химии.

В почтовой торговле наиболее продаваемыми товарами выступают одежда, медиапродукция, товары для дома; существенно сократили здесь свою долю бытовая техника и электроника.

Бесспорными лидерами вендинга считаются напитки в розлив, продукты питания в упаковке и напитки в упаковке.

Как видно из вышесказанного, за каждым сегментом внемагазинной торговли сохраняется своя товарная специализация. Однако интернет-торговля имеет тенденцию к расширению товарного ассортимента.

Структура внемагазинной торговли

Уровни консолидации в рассматриваемых сегментах внемагазинной торговли различаются. Тем не менее для внемагазинной торговли в целом характерен довольно низкий индекс концентрации.

Интернет-торговля не является однородным сектором. Здесь наблюдаемая картина крайне противоречива. Если

говорить в общем, то на 10 крупнейших интернет-магазинов приходится менее 10% рынка. Однако в интернет-торговле книжной продукцией одна компания занимает половину рынка. В одежде присутствует несколько лидеров, которые контролируют около половины всего рынка. В то же время в интернет-торговле бытовой техникой и электроникой от 50 до 70% рынка приходится на долю двух десятков крупных интернет-магазинов, остальное между собой делят несколько тысяч мелких компаний.

В сегменте прямых продаж, напротив, на долю трёх лидеров (Oriflame Cosmetics, Avon Products, Amway Corp) приходится более трёх четвертей продаж (76,8%), а на долю пяти ведущих компаний – почти 90% продаж. В качестве лидеров рынка выступают крупные мультинациональные, вертикально интегрированные компании с собственным производством, часть которого уже перенесена на территорию России.

В каталожной торговле также доминируют крупные международные компании (Otto, La Redoute, Quelle, Yves Rocher). Более половины рынка контролируют 10–20 крупных компаний. Среди телемагазинов на долю трёх ведущих компаний (TV Club Магазин эксклюзивных товаров, Mail Order Service, Компания «Телевизионные маркетинговые программы») приходится до 20% продаж.

В вендинге восемь крупных компаний консолидировали 40% рынка, в том числе «Ювенко» – 12% и «Примакс» – 10%. Остальные 60% приходятся на малый бизнес (компании, использующие до 15 автоматов).

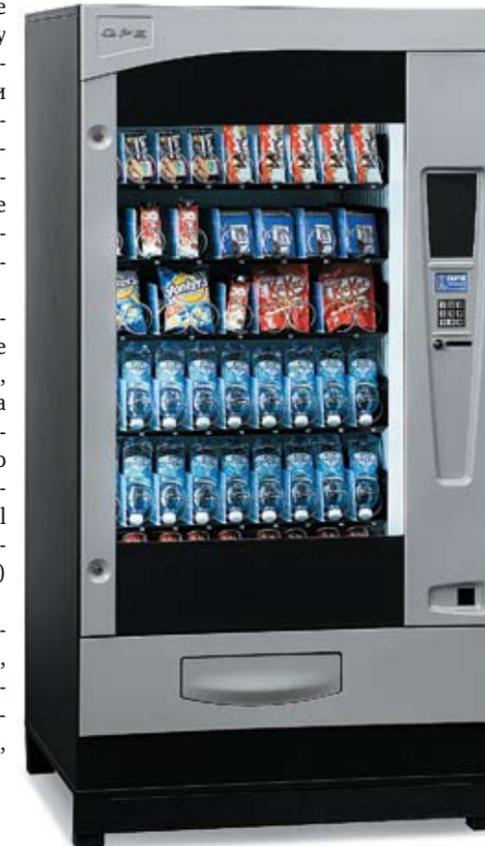
Консолидация и саморегулирование

Государственное регулирование сектора относительно не развито, и большинство экспертов и рыночных участников считают, что его усиление не нужно. Данное обстоятельство повышает актуальность механизмов саморегулирования отрасли.

Поскольку сфера внемагазинной торговли не однородна, то вряд ли есть перспектива возникновения единой деловой ассоциации. В то же время для

успешного развития сектора в целом необходимо согласованное взаимодействие ведущих участников рынка. И со стороны разных деловых ассоциаций требуется консолидация усилий для выработки совместных предложений по совершенствованию законодательных норм и правил саморегулирования.

Кроме прочего, необходимо направить общие усилия на создание единой системы популяризации отрасли, то есть формирование некоторого сообщества игроков, которое занималось бы продвижением идеи дистанционной



SHUTTERSTOCK

Бесспорными лидерами вендинга считаются напитки в розлив, продукты питания в упаковке и напитки в упаковке.

торговли в целом. Государству и потребителям нужна комплексная картина состояния и динамики сектора внемагазинной торговли и потенциала его развития. Требуются программы систематического сбора и распространения информации о состоянии сектора и его отдельных сегментах, пропаганда новых технологий и привлечение в данный сектор более крупных инвестиций.

Таким образом, развитие культуры самоуправления, коллективного участия в создании законодательных норм, запуск механизмов реальной активности – это задачи, которые наиболее остро стоят перед сообществом игроков рынка.

Особенность сектора заключается ещё и в том, что деятельность многих его участников связана с инвестициями в нематериальные активы. Это касается обучения агентов, создания и поддержания клиентской базы, развития долговременных взаимоотношений с клиентами. Существующие индикаторы не всегда позволяют учитывать эту специфику и адекватно оценивать результаты деятельности. Поэтому разработка KPI (Key Performance Indicators – ключевые показатели эффективности), позволяющих наиболее адекватно оценивать деятельность компании, также относится к насущным задачам саморегулирования.

Стремление к большей прозрачности и цивилизованным формам ведения бизнеса может служить основой для консолидации деятельности различных ассоциаций, представленных в сфере внемагазинной торговли. Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Среди представителей основных ассоциаций, работающих на данном рынке, достигнута договорённость:

- обеспечить сбор, обобщение и анализ информации, касающейся сферы внемагазинной торговли в России;
- сформировать систему ключевых индикаторов, характеризующих сферу внемагазинной торговли в России;
- обеспечить проведение региональных круглых столов по вопросу развития внемагазинной торговли в России. ПР

Чего ждать от нового закона о трансфертном ценообразовании



Евгения ВЕТЕР,
Партнёр, Глава направления по предоставлению услуг в сфере трансфертного ценообразования, «Эрнст энд Янг»

ПОДПИСАННЫЙ 18 ИЮЛЯ 2011 Г. ЗАКОН № 227-ФЗ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ОТДЕЛЬНЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ РФ В СВЯЗИ С СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕМ ПРИНЦИПОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕН ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ» ВСТУПИТ В СИЛУ УЖЕ 1 ЯНВАРЯ 2012 Г. СУЩЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ КОДЕКСЕ, КАСАЮЩИЕСЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ, НЕ МОГЛИ НЕ ВЫЗВАТЬ БУРНУЮ РЕАКЦИЮ СО СТОРОНЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА.

На первом семинаре по обсуждению нововведений данного закона, который наша компания организовала в сентябре, собралось более 520 представителей компаний из разных секторов: от нефтегазовой отрасли до телекоммуникаций, строительства и потребительского сектора. И такой интерес объясним. Закон будет регулировать деятельность значительной части российской экономики.

Кого затронет новый закон?

Круг лиц, на которых будет распространяться закон, поистине широк. Это все предприятия, осуществляющие деятельность с взаимозависимыми лицами, находящимися за рубежом; это организации, проводящие внешнеторговые операции с третьими лицами. К тому же, закон затронет российских налогоплательщиков в отношении некоторых внутригрупповых сделок внутри РФ.

Что представляет собой новый закон?

Новые правила существенно увеличивают обязанности налогоплательщи-

ков в отношении обоснования применяемых цен во внутригрупповых сделках.

Принятый закон во многом основывается на международных принципах трансфертного ценообразования и, в частности, на рекомендациях ОЭСР по трансфертному ценообразованию. Экономическая суть сделки будет превалять над юридическим оформлением, а результаты функционального анализа, проведение которого также теперь включено в обязанности налогоплательщика, послужат главным основанием применения метода определения рыночных цен.

Новое определение взаимозависимых лиц в законе приближено к определению, данному в модельной конвенции ОЭСР. В законе представлен целый список критериев, по которым сделки будут считаться взаимозависимыми, в числе которых участие одного лица в капитале других лиц, превышающее 25%; наличие общего исполнительного органа; должностное подчинение физических лиц.

Однако, помимо этого перечня, взаимозависимость для целей налогообложения может быть признана и на других основаниях. Признание может осуществляться налогоплательщиками-

По новому же закону контролируруемыми станут сделки, осуществление которых повлечёт необходимость учёта хотя бы одной стороной доходов.

Такая формулировка позволяет налоговым органам контролировать практически любые сделки.



Ольга ЮМАШЕВА,
Эксперт, направление «Трансфертное ценообразование», «Эрнст энд Янг»

сторонами сделки самостоятельно или по решению суда.

Важно заметить, что, согласно действующим правилам, предметом контролируемых сделок могут быть товары (работы, услуги). По новому же закону контролируемые станут сделки, осуществление которых повлечёт необходимость учёта хотя бы одной стороной доходов, расходов и (или) стоимости добычи полезных ископаемых, что приведёт к изменению налоговой базы по налогам. Такая формулировка в новом законе позволяет налоговым органам контролировать практически любые сделки, включая финансовые сделки, сделки с интеллектуальной собственностью и прочие виды сделок, помимо тех, которые контролируются нынешним законом.

Также изменился и сам круг контролируемых сделок. Новый закон позволит налоговым органам проверять цены по всем внешнеторговым сделкам между взаимозависимыми лицами независимо от объёмов сделок (за исключением 2012 и 2013 гг., в отношении которых налоговые органы смогут проводить проверки только по сделкам, по которым доходы превышают 100 млн руб. в год и 80 млн руб. в год соответственно). Также контролю будут подлежать некоторые сделки с третьими лицами, а именно:

- сделки, предметом которых являются товары биржевой торговли (нефть и нефтепродукты, чёрные и цветные металлы, минеральные удобрения, драгоценные металлы и камни), или
- если один из участников сделки зарегистрирован в юрисдикции из т.н.

«чёрного списка», утверждённого Минфином России (при условии, что сумма доходов и (или) расходов по всем сделкам между этими лицами превышает 60 млн руб. в одном календарном году).

Что касается сделок внутри РФ, их перечень был несколько сокращён. Полностью были выведены из-под контроля сделки с третьими лицами. Контролируемыми остались только сделки между взаимозависимыми лицами при условии, что сумма доходов по всем сделкам между взаимозависимыми лицами-участниками рассматриваемой сделки превышает указанные в законе значения.

Так, сделки будут считаться контролируемыми, если порог в 60 млн руб. превышен и одна из сторон сделки является налогоплательщиком налога на до-

бычу полезных ископаемых, исчисляемого по адвалорной ставке; либо освобождена от обязанности по уплате налога на прибыль или применяет к налоговой базе ставку 0% (является участником проекта «Сколково»); либо является резидентом особой экономической зоны (такие сделки будут контролироваться, начиная с 2014 г.).

Порог в 100 млн руб. установлен для сделок, в которых одна из сторон является налогоплательщиком, применяющим один из специальных налоговых режимов: единый налог на вменённый доход для отдельных видов деятельности или единый сельскохозяйственный налог.

Прочие сделки между взаимозависимыми лицами внутри РФ будут контролироваться, только если доход от всех

Экономическая суть сделки будет превалять над юридическим оформлением.





У налогоплательщиков появилась новая возможность обезопасить себя от налоговых споров по вопросам трансфертного ценообразования путём заключения соглашения о ценообразовании с федеральным налоговым органом.

сделок между участниками рассматриваемой сделки превышает 1 млрд руб. Требования несколько смягчены в отношении сделок, совершённых в 2012 и 2013 гг. (3 млрд руб. и 2 млрд руб. соответственно). При этом законом предусмотрены некоторые исключения из данного правила. Даже при превышении этого порога сделки не будут признаваться контролируемыми, если стороны сделки

- являются либо участниками консолидированной группы налогоплательщиков (после принятия соответствующего закона), либо

- одновременно зарегистрированы в одном субъекте РФ, не имеют обособленных подразделений на территории других субъектов РФ, а также за пределами РФ; не уплачивают налог на прибыль организаций в бюджеты других субъектов РФ и не имеют убытков, при-

нимаемых при исчислении налога на прибыль организаций.

К сожалению, вряд ли эти исключения будут широко применимы и облегчат жизнь многим налогоплательщикам.

Количество методов для определения соответствия цен, применённых в сделках, рыночным ценам для целей налогообложения было увеличено до пяти: метод сопоставимых рыночных цен (СРЦ), цены последующей реализации, затратный, сопоставимой рентабельности и распределения прибыли.

Важно, что, как и ранее, СРЦ по-прежнему считается приоритетным методом. Новый закон разрешает применять СРЦ, если существует хотя бы одна сопоставимая сделка, при условии, что продавец не занимает доминирующее положение на рынке.

Для применения метода цены последующей реализации, затратного метода

и метода сопоставимой рентабельности требуется наличие по крайней мере четырёх сопоставимых организаций (сделок). Критерии поиска могут быть смягчены, в частности, доли участия для признания лиц взаимозависимыми могут быть повышены с 25 до 50%, если в результате применения условий поиска сопоставимых организаций (сделок) осталось менее четырёх организаций (сделок). Кроме того, при отсутствии в отрасли, к которой принадлежит лицо, являющееся стороной анализируемой сделки, независимых организаций (например, когда в отрасли действуют несколько крупных игроков с вертикально интегрированными структурами) фактически разрешено осуществлять выбор сопоставимых организаций в смежных



Важно, что, как и ранее, метод сопоставимых рыночных цен (СРЦ) по-прежнему считается приоритетным методом.

отраслях, но ориентируясь при этом на сопоставимость функционала сравнимых компаний и анализируемого лица.

Метод распределения прибыли предполагается использовать лишь при невозможности применения других методов или при наличии в собственности (пользовании) сторон сделки прав на объекты нематериальных активов, оказывающие существенное влияние на уровень рентабельности.

Стоит отметить, что закон оставляет налогоплательщику возможность применения иных методов, помимо перечисленных, однако сами налоговые органы при проверке цен (рентабельности) сделок будут пользоваться исключительно пятью методами, описанными в законе.

По сравнению с действующей ст. 40 Налогового кодекса РФ значительно расширен перечень источников информации, используемых для определения цены (рентабельности) сделок. Применяться будут общедоступные источники информации, как российские, так и зарубежные. При использовании сведений о бухгалтерской отчётности приоритет будет всё же отдаваться данным из отчётности российских компаний.

Налогоплательщик обязан направить уведомление в налоговый орган по месту постановки на налоговый учёт обо всех контролируемых сделках не позднее 20 мая, следующего за годом совершения таких сделок. Налоговый орган, в свою очередь, в течение 10 дней перенаправит это уведомление в федеральный налоговый орган, который и будет принимать решение о том, трансфертные цены каких предприятий будут проверяться. Выбранным для проверки налогоплательщикам будет предоставлено 30 дней с момента извещения для того, чтобы предоставить обоснование цен. Первая документация может быть истребована налоговым органом не ранее июня 2013 г.

При этом в первые два года после вступления закона в силу требование о предоставлении документации будет применяться лишь в тех случаях, когда сумма доходов всех сделок между взаимозависимыми лицами превысит



Начиная с 2013 г., будет введён специальный вид налоговых проверок – проверки соответствия цен, применённых в контролируемых сделках, рыночным.

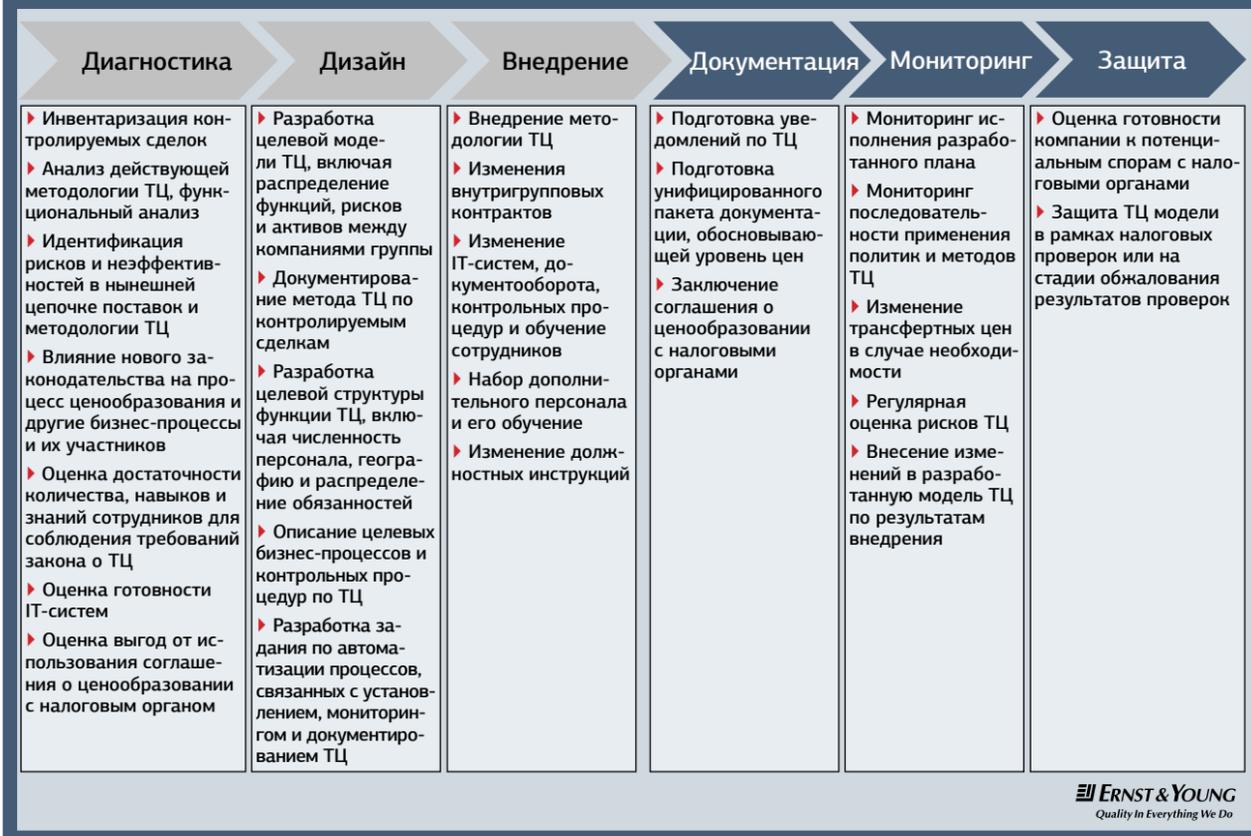
определённые барьеры: 100 млн руб. в 2012 г. и 80 млн руб. в 2013 г.

Что же касается самой документации, закон не накладывает ограничений по её оформлению. Более строгие требования применяются к её содержанию: документация должна включать функциональный анализ сторон контролируемой сделки (в случае его проведения), сведения о налогоплательщике, описание условий сделки, обоснование выбора метода трансфертного ценообразования и источников информации, расчёт интервала рыноч-

ных цен (рентабельности), корректировок налоговой базы, произведённых налогоплательщиком.

Интересно то, что у налогоплательщиков появилась новая возможность обезопасить себя от налоговых споров по вопросам трансфертного ценообразования путём заключения так называемого соглашения о ценообразовании с федеральным налоговым органом. К тому же соглашение о ценообразовании снимет с налогоплательщика обязанность по предоставлению документации по трансфертному ценообразованию.

Рис. 1. План подготовки компании к новому закону



К сожалению, далеко не все налогоплательщики смогут почувствовать выгоду этого нововведения. Соглашение будет доступно лишь крупнейшим налогоплательщикам и только российским организациями.

Помимо контролируемых сделок, включённых в соглашения о ценообразовании, документация также не потребуется для сделок, цены по которым применяются согласно предписаниям антимонопольных органов либо являются регулируемыми и применяются в соответствии с порядком, установленным НК РФ; сделок с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг. Документация может быть предоставлена налогоплательщиком в добровольном порядке, чтобы оправдать применяемые цены, а также чтобы снизить

риск применения штрафных санкций со стороны налоговых органов в случае назначения налогов.

Если цены/рентабельность выходят за пределы интервала рыночных цен/рентабельности (и это привело к неуплате или неполной уплате налогов), то наличие документации, обосновывающей рыночный уровень цен, поможет

В отсутствие документации штрафы составят 40% от суммы неуплаченного налога.

избежать штрафов за неуплату налогов. В отсутствие документации штрафы составят 40% от суммы неуплаченного налога. Для штрафов предусмотрен специальный переходный период. Так, до 2014 г. штрафы начисляются вообще не будут, даже в отсутствие документа-

ции, а за 2014–2016 гг. штрафы составят лишь 20%. И всё же налогоплательщикам есть смысл готовить документацию и за 2012, и за 2013 г. – это обоснование своей позиции для снижения риска назначения самого налогового обязательства.

Начиная с 2013 г., будет введён специальный вид налоговых проверок – про-

верки соответствия цен (рентабельности), применённых в контролируемых сделках, рыночным. Такие проверки будут проводиться федеральным налоговым органом. Как и по другим пунктам закона, здесь существуют некоторые переходные положения по срокам нача-

ла проверки: в отношении проверки за 2012 г. – до 31 декабря 2013 г.; в отношении проверки за 2013 г. – до 31 декабря 2015 г. Начиная с 2014 г., проверкой могут быть охвачены 3 года, предшествующие году, в котором было вынесено решение о проведении проверки.

Как подготовиться к новому закону?

Несмотря на то, что первая документация по трансфертному ценообразованию не понадобится до июня 2013 г., многие компании начинают подготовку к новому закону уже в этом году. И это абсолютно правильный подход, так как необходимо убедиться уже сейчас, что цены по сделкам, осуществляемым в 2012 г., будут соответствовать требованиям закона.

На рис. 1 схематически представлен план подготовки к вступлению в силу данного закона. Итак, для начала необходимо разобраться с тем, какие лица будут контролируемыми. Определив круг контролируемых сделок, далее нужно будет понять, насколько существующая методология ценообразования по таким сделкам соответствует требованиям нового закона, и при необходимости адаптировать её. Закон требует от налогоплательщика не только наличия прописанных методологических принципов, но и практического применения таких принципов.

В частности, многие компании озабочены такими вопросами, как:

- ▶ Имеется ли в группе согласованная стратегия трансфертного ценообразования?
- ▶ Согласована ли она с общей налоговой стратегией и стратегией по управлению рисками?
- ▶ Как организовать внутреннюю функцию трансфертного ценообразования?
- ▶ Как распределить обязанности между налоговым и другими отделами?
- ▶ Сколько специалистов по трансфертному ценообразованию нам необходимо?
- ▶ Как удостовериться, что персонал обладает достаточной квалификацией?
- ▶ Требуется ли привлечение внешних консультантов?

▶ Настроены ли у нас все необходимые процессы и внутренний контроль?

▶ Нужны ли нам дополнительные ИТ-ресурсы?

▶ Нужно ли вносить изменения в наши ИТ-системы?

который всё же не стоит оставлять на последний момент. Ведь очевидно, что 30 дней, которые даются налогоплательщику на предоставление пакета документов в налоговый орган, вряд ли хватит для составления качествен-

К вступлению нового закона в силу в начале следующего года компаниям нужно начать активную подготовку уже сейчас.

Для решения этих вопросов требуется системный подход к адаптации стратегии трансфертного ценообразования, организации эффективной функции по контролю за трансфертным ценообразованием, построение необходимых бизнес-процессов и адаптации информационных систем к новым требованиям. Схематически этот процесс представлен на рис. 2.

Оформление самой документации на основании цен является завершающим этапом подготовки к проверке,

новой документации. К тому же для многих компаний это будет первый опыт выполнения столь объёмного задания. Поэтому к вступлению нового закона в силу в начале следующего года компаниям нужно начать активную подготовку уже сейчас. Пройденный вовремя подготовительный этап позволит провести комплексный анализ ситуации в компании, принять необходимые меры для улучшения ситуации заранее и минимизирует риски нарушения положений нового закона. **ПР**

Рис. 2. Элементы эффективного построения внутренней функции трансфертного ценообразования в компании





Тимофей НИЖЕГОРОДЦЕВ,
начальник Управления
контроля социальной
сферы и торговли
Федеральной
антимонопольной службы

Мы предупреждали, что ценовое давление сетей приведёт к неминуемому ухудшению качества продуктов. Речь тут не идёт напрямую о безопасности для здоровья: производители заменяют компоненты на более дешёвые, но, как правило, безопасные».

(Из выступления на XVII Саммите
Владельцев «Торговля в России»
4 октября 2011 г.).



Дмитрий ПОТАПЕНКО,
управляющий
партнёр
Management
Development Group

Число мелких магазинчиков, особенно в Москве, катастрофически падает, как и число мелких торговцев, а производители молчат, зато через пару лет, когда на рынке останется лишь пять-шесть точек входа, будут топтаться и давиться в узком горлышке розничных сетей».

(Из выступления на XVII Саммите
Владельцев «Торговля в России» 4 октября 2011 г.).



Дмитрий БЕЛОНОВ,
управляющий
директор Saatchi &
Saatchi X

Вне всякого сомнения, в ближайшем будущем смартфоны будут играть всё более и более важную роль в получении информации о продукте, цене и способах или каналах возможной покупки».

(Retail.ru 13 октября 2011 г.).

ЗАПРЕТ

Коварный змий

Верховный Суд России подтвердил запрет на продажу алкогольной продукции дистанционным способом, например, посредством сети Интернет, сообщили в Роспотребнадзоре.

«Не допускается продажа дистанционным способом алкогольной продукции, а также товаров, свободная реализация которых запрещена или ограничена законодательством Российской Федерации», – говорится в сообщении ведомства. Понятно, что нарушение этого запрета влечёт за собой установленную законом ответственность.

По мнению Роспотребнадзора, данное решение должно сыграть важную роль в сфере профилактики алкогольной зависимости среди населения России.

Вообще, борьба с пьянством и алкоголизмом – дело святое. Но враг (зелёный змий) хитёр и коварен! Его – в дверь, а он – в окно. Ввели запрет на продажу алкоголя в вечернее и ночное время – сформировался новый рынок, резко выросла доля компаний, предлагающих доставку спиртного в любое время суток. Заткнули эту лазейку – можно не сомневаться, что змий новую отыщет. Теперь даже интересно – какую?



SHUTTERSTOCK

КОНКУРЕНЦИЯ

«Пятёрочка» или «Магнит»?

Задача по удвоению объёма выручки, количества торговых площадей и капитализации X5 Retail должна быть решена в течение 4 лет. Добиваться этого X5 собирается за счёт органического роста и покупки конкурентов.

По итогам I полугодия 2011 г. X5 насчитывала 2683 магазина. Следовательно, к июню 2015 г. их должно стать почти 6 тыс. Преимущественным форматом являются дискаунтеры «Пятёрочка». Вероятно, предстоит серьёзная конкурентная борьба. В частности, открытие новых торговых точек в регионах практически неминуемо встретит сопротивление «Магнита». Многие жители Москвы или Санкт-Петербурга об этой сети даже не слышали, но в регионах «Магнит» – сила. Там этот бренд по узнаваемости уступает только Сбербанку.

Конкуренция – это хорошо. Будем надеяться, что покупатели от этого не пострадают, а только выиграют. Во всяком случае, в теории должно быть именно так. А как получится на деле?

СУД

Опасные бейсболки

Суд в Краснодарском крае решительно пресёк противоправную деятельность руководства и персонала одного из городских гипермаркетов. Работники этого торгового предприятия не только хранили, но и (страшно подумать!) продавали бейсболки с изображением конопля. Этот вопиющий факт был выявлен в ходе проверки прокуратурой.

Тихорецкий городской суд подтвердил, что ЗАО «Тандер», распространяя данный товар через общедоступную торговую сеть, нарушило требования ст. 46 ФЗ «О наркотических средствах и психотропных веществах», предусматривающей запрет пропаганды наркотических средств, а также ст. 7 ФЗ «О рекламе», устанавливающей запрет на рекламу наркотических средств.

Неизвестно, какие аргументы приводили сотрудники проштрафившейся компании в своё оправдание. Очень может быть, что они даже не знали, как она выглядит – эта самая конопля. Теперь будут знать. И вообще, время сейчас такое: поаккуратней надо быть с любыми изображениями. Не уверен – не размещай. Целее будешь. В стране полно всем известных и совершенно безопасных в этом плане растений: подсолнухи, одуванчики, крапива...

ФОТОФАКТ



РИА «НОВОСТИ»

Уходящая натура

В крупных мегаполисах их почти не осталось, в провинции, в маленьких городках, они пока живы – небольшие рынки, где можно купить всё – от пучка укропа с бабушкиного огорода до вполне стильной дублёнки, благополучно привезённой индивидуальным предпринимателем из турецких земель. Здесь все всех знают, у каждого продавца – «свои» покупатели, которых знают по именам, которым не страшно продать товар в кредит, «до полочки» без всяких договоров и расписок. Здесь всё по-простому, по-человечески как-то... Но всё же следует признать, что маленькие рынки, такие как в городе Юрьев-Польский Владимирской области, – уходящая натура...

ФОТОФАКТ



РИА «НОВОСТИ»

«Ашан» шагает по стране

Кажется, совсем недавно первое посещение гипермаркета «Ашан» производило на российского обывателя шоковое впечатление. Столько товаров в одном месте! И по разумным вполне ценам! Не может быть! Теперь привыкли. Ну, да, «Ашан»... Что здесь такого? Тем не менее открытие любого нового магазина, подобного «Ашан Казань», – событие для горожан заметное. Действительно, удобно, современно, доступно.

НЕСТАНДАРТ

Что французу хорошо...

Очень не повезло российским гурманам, предпочитающим всем сырам французские. Россельхознадзор строго проинспектировал почти два десятка французских предприятий, имеющих право поставок продукции животного происхождения на территорию Таможенного союза. Продукция более половины проверенных предприятий нашим экспертам не понравилась. Оказалось, что она не соответствует нормам Таможенного союза. Трудно сказать, в чём тут дело. Может, цвет у сыров был слишком экзотический, или запах проверяющих с ног валил... То, что по французским меркам продукция эта считается вполне качественной, никого не волновало.

Впрочем, председатель правления Национального союза производителей молока Андрей Даниленко счёл необходимым успокоить потребителей, заявив, что в России и Белоруссии есть много предприятий, которые производят высококачественные сыры, включая и мягкие сорта. И вообще, вопрос с французскими сырами – мелочь. В общем объёме потребления сыров россиянами он составляет менее 1%. И нечего огород городить.



AFP/EAST NEWS



Столица Урала

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ РЕГИОНОВ. ЭТО, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ВО МНОГОМ ЯВЛЯЕТСЯ ЗАСЛУГОЙ РУКОВОДСТВА ОБЛАСТИ, ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО ИНВЕСТИРУЮЩЕГО В ИННОВАЦИИ И СОЗДАЮЩЕГО ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ. ВПРОЧЕМ, В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ УЧАСТНИКИ РЫНКА ОПАСАЮТСЯ ЗАМЕДЛЕНИЯ ТЕМПОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА – СЛИШКОМ ВЕЛИКА ЕГО ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ОПРЕДЕЛЁННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.



Факторы привлечения

По данным экспертов, изначально Свердловская область отличается хорошим географическим положением, так как находится на границе Европы и Азии, поэтому её столица – город Екатеринбург – входит в пятёрку крупнейших мегаполисов России и уверенно позиционирует себя как центр евроазиатского пространства. Так, через область выгодно проходят транзитно-транспортные пути из западной части России в азиатские районы. Однако на развитие региона серьёзный отпечаток накладывает развитие основных отраслей. Исторически

основными видами экономической деятельности, на которых специализируется Свердловская область, являются чёрная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, а также электроэнергетика. В регионе работают многие крупные компании, такие как «ЕВРАЗ-Групп», Уральская горно-металлургическая компания (УГМК), «Уралмашзавод», «Уралвагонзавод» и другие компании, однако экономику региона трудно назвать диверсифицированной. В 90-е гг. соотношение наукоёмких и сырьевых отраслей в регионе изменилось – доля металлургического сектора выросла с 40% до 54,4%, а доля машиностроительных и металлообрабатывающих предприятий упала с 26% до 16%. В связи с этим региональные власти решили превратить Свердловскую область в полигон для испытания инновационных проектов. До 2010 г. планировалось загрузить неиспользуемые мощности обрабатывающих

предприятий и их реконструировать, а затем запустить за счёт инвесторов инновационные продукты. Однако к началу экономического кризиса удельный вес металлургии по-прежнему составлял 54,4%, а доля машиностроения сократилась до 14,5%. Поэтому одним из первых решений нового губернатора Свердлов-

ской области было поручение увеличить долю машиностроительной продукции до 24%. К концу 2010 г., по данным Минпрома России, соотношение сил начало меняться в нужную сторону: на металлургию пришлось 47,4%, а на машиностроение и металлообработку – 19,3%.

Изначально Свердловская область отличается хорошим географическим положением, так как находится на границе Европы и Азии.

«У Свердловской области хороший потенциал развития в связи с планируемыми программами модернизации России в связи с тем, что здесь развиты чёрная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, станкостроение, тяжёлое энергетическое и транспортное машиностроение», – говорит руководитель

аналитического отдела ГК Вросо Алексей Матросов. По его словам, из наиболее привлекательных факторов работы в регионе можно выделить высокую циклическую зависимость, то есть данный регион развивается значительно быстрее в периоды роста экономики в целом стране. Однако



ИТАР - ТАСС

Среди наиболее значимых реализованных в области проектов называют проект группы «ЧТПЗ» по созданию нового производства труб «Железный Озон», а также проект группы «Синара» и компании Siemens по производству новых локомотивов и электропоездов с асинхронным тяговым приводом.



негативным фактором можно считать слабую антикризисную устойчивость: в случае кризиса регион «падает» слишком сильно. «Сейчас есть хороший потенциал отдачи от инвестиций в данный регион из-за прогнозируемого ускорения темпов роста мировой экономики в 2012 и 2013 годах, что позитивно отразится на его развитии», – говорит Алексей Матросов. По его словам, наиболее привлекательными сегментами для инвестирования являются металлургия, машиностроение, металлообработка и станкостроение. «Потенциальным инвесторам, в том числе и зарубежным, Свердловская область должна быть очень интересна. Это один из немногих российских регионов, обладающий колоссальным промышленным и научно-техническим потенциалом при достаточной обеспеченности высококвалифицированными кадрами», – говорит генеральный директор компании «Фин-Экспертиза» Агван Микаелян. По его словам, руководство региона за последние несколько лет сильно продвинулось в создании благоприятных условий для инвестиций и развития новых производств, прежде всего за счёт изменений, внесённых в налоговое законодательство. Например, в 2011 г. на территории области вступили в силу изменения, которые позволят вновь созданным организациям платить налог на прибыль по пониженной ставке в течение пяти налоговых периодов. Правительство Свердловской области предложило снизить налог на прибыль с 18% до 13,5% компаниям с уставным капиталом свыше 10 млн руб., зарегистрированным позже 1 января 2010 г., и с 1 января 2011 г. новый закон вступил в силу. По словам исполнительного директора офиса по обслуживанию клиентов «Екатеринбург» УК «Альфа-Капитал» Алексея Лопарёва, основным направлением работы местной администрации является создание условий для инвесторов, чтобы в том числе с помощью налоговой политики увеличить долю новых отраслей и производств в ВРП. «Наличие платёжеспособного спроса, уровень жизни и численность местного населения в Свердловской области выше, чем в соседних регионах, а Екатеринбург является центром Урала и Западной Сибири, по сути, воротами на север», – говорит эксперт.

Однако одних налоговых преференций, по словам экспертов, для развития целого региона недостаточно. «Развитие инвестиционной привлекательности региона сдерживает недостаточно активное участие государственных финансов в сфере государственно-частного партнёрства», – говорит главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин. По его словам, предоставление государственных гарантий субъектам инвестиционной деятельности Свердловской области, объём которых в 2011 г. составляет 8 млрд руб., учитывая заявленные в госпрограмме цели, недостаточен для областной экономики. Иностранных инвесторов, по словам экспертов, в Свердловской области прежде всего интересуют наиболее традиционные отрасли. Так, в 2010 г. металлургия обеспечила более 65% поступлений от всего объёма иностранных капиталовложений в Свердловскую область. Вторым по популярности сегментом экономики является сектор отраслей, связанных с потребительским рынком. А в 2006–2007 гг., к примеру, на долю предприятий связи приходилось порядка 30% иностранных инвестиций в область. «Таким образом, круг отраслей, в котором так или иначе работают в области иностранные и квазииностранные инвесторы, весьма узок и вдобавок скошен в сектор переработки сырья и частного потребления», – говорит Александр Осин. По его словам, это те отрасли, которые за почти два десятилетия либеральных реформ выбрали для себя в России иностранные инвесторы. В других секторах экономики они, вероятно, либо вообще не рассчитывают на получение прибыли, либо полагают, что инвестиции в аналогичные отрасли экономики других развивающихся стран вкладывать выгодней. «Действия региональных властей пока не привели к структурному, качественному сдвигу в сфере инвестиций. Но это проблема не столько региональной администрации, сколько российского бюджета в целом. Регионам трудно самим осилить масштабные проекты по модернизации и реиндустриализации», – добавляет эксперт.

Результаты работы

Несмотря на критические отзывы, за последние годы Свердловская область существенно улучшила свой инвестиционный



Знаковым событием для Свердловской области стало проведение в июле форума инноваций и инвестиций «ИННОПРОМ 2011».

Для этого в короткие сроки был построен выставочный комплекс «Екатеринбург-Экспо».

имидж и занимает место в первой четверти регионов России по инвестиционной привлекательности. Для сравнения: по объёму привлечённых прямых инвестиций на душу населения область ещё в 2009 г. находилась в последней трети регионов России. Однако в 2010 г. область переместилась уже в первые 25% регионов по объёму инвестиций на душу населения, а по показателю прямых инвестиций занимает первое место в УрФО. В прошлом году индекс промышленного производства по кругу крупных и средних организаций Свердловской области составил 116,8% к уровню предыдущего года. Причём наибольший рост промышленного производства в 2010 г. был достигнут в производстве транспортных средств и оборудования – 201,9% – и производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 141,3%. Кроме того, существенный рост физических объёмов – на 112,9% – показали организации металлургического производства и производства готовых металлических изделий, производство резиновых и пластмассовых изделий выросло на 112,8%, а

организация химического производства – на 107,8%. Впрочем, по словам экспертов, ещё нельзя говорить о посткризисном восстановлении – по итогам прошлого года к уровню 2008 г. индекс промышленного производства по кругу крупных и средних организаций Свердловской области составил 95,2%. «Инвестиционный потенциал Свердловской области за последние несколько лет значительно вырос. Более того, руководство региона поставило задачу к 2020 году увеличить долю инновационных предприятий в экономике региона до 15–20%. Политика властей региона направлена на создание благоприятных условий для инвесторов, желающих вкладывать свои капиталы в экономику Среднего Урала», – говорит Алексей Лопарёв. По его словам, в настоящий момент Свердловская область находится на верхних строчках рейтингов в первую очередь за счёт создания хорошего инвестиционного климата. В частности, по его словам, в областном правительстве было создано министерство инноваций и инвестиций, основной задачей которого стало создание необ-

ходимых условий для инвесторов, также проводится стимулирующая налоговая политика, и власти региона активно продвигают свою территорию на различных международных форумах и событиях. Например, знаковым событием для Свердловской области стало проведение в июле форума инноваций и инвестиций «ИННО-ПРОМ 2011». Для этого, в частности, в короткие сроки был построен выставочный комплекс «Екатеринбург-Экспо». Теперь Свердловская область подала заявку на проведение в Екатеринбурге Всемирной выставки «ЭКСПО-2020», причем, пока участники рынка не берутся предсказать результат этой борьбы.

Рост благосостояния в регионе отражается на его основных показателях и в течение 2011 г. Так, объем отгруженной промышленной продукции всеми организациями в январе-сентябре 2011 г. составил 930 млрд руб., что в текущих ценах в 1,3 раза больше уровня января-сентября 2010 г. В свою очередь, индекс промышленного производства за тот же период достиг 108,8% к уровню

января-сентября 2010 г., в том числе он вырос на 3,5% в добыче полезных ископаемых, на 1,3% – в обрабатывающих производствах, хотя результат в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды составил всего 98,4% от уровня предыдущего года. Рост в промышленном производстве не замедлил сказаться и на объемах потребления. Так, оборот розничной торговли в Свердловской области за год вырос примерно на 10,4%, а оборот общественного питания – на 13%. Даже объем строительных работ в январе-сентябре 2011 г. достиг 70 млрд руб., что в сопоставимых ценах на 6,1% выше показателей прошлого года. Впрочем, не во всех областях всё хорошо. Так, в августе по сравнению с июлем наблюдалось снижение индекса промышленного производства в текстильном и швейном производстве – на 10,7%, а также в производстве машин и оборудования – на 23,1%. Более того, хотя прибыль организаций в январе-июле 2011 г. увеличилась на 37,8% к

уровню соответствующего периода 2010 г. и составила 105,3 млрд руб., областные власти ожидают замедления темпов роста прибыли организаций из-за снижения цен на металлы.

Вопрос рейтингов

Международные рейтинги указывают на объективно положительную динамику региона. В конце 2010 г. рейтинговое агентство Standard & Poor's подтвердило долгосрочный кредитный рейтинг Свердловской области на уровне ВВ, что является средним для регионов России показателем. Однако прогноз по рейтингам области изменился со «Стабильного» на «Позитивный». Как объясняют в компании, прогноз «Позитивный» отражает мнение компании Standard & Poor's о том, что, несмотря на увеличение капитальных расходов, Свердловская область может добиться более высоких финансовых показателей бюджета, чем в настоящее время прогнозируется в базовом сценарии. Впрочем, в

рейтинговом агентстве напоминают, что, как и большинство российских регионов, Свердловская область отличается практически непредсказуемой финансовой политикой, поскольку долгосрочное финансовое планирование находится лишь на начальном этапе развития, а финансовые показатели области в значительной степени зависят от мировых цен на сырьевые товары и от стадии экономического цикла. Хотя положительное влияние на кредитоспособность области оказывают низкая долговая нагрузка и высокие показатели ликвидности, а также наличие значительных промышленных фондов в контексте российской экономики. Прогноз «Позитивный» отражает мнение компании Standard&Poor's о том, что, несмотря на увеличение капитальных расходов, Свердловская область может добиться более высоких финансовых показателей бюджета, если «администрация области продемонстрирует готовность сдерживать рост текущих расходов».

Впрочем, в агентстве «Эксперт РА» демонстрируют чуть меньшую долю оптимизма. Так, согласно составленно-

Ещё одним значимым проектом стало открытие в 2009 г. в регионе совместного предприятия компании Boeing и корпорации «ВСМПО-АВИСМА» совместного предприятия UralBoeing Manufacturing (UBM).



РИА «НОВОСТИ»



ИТАР-ТАСС

му агентством в начале 2011 г. рейтингу, индекс интегрального инвестиционного риска в 2010 г. вырос сразу у 43 регионов, на которые приходится почти 60% всего инвестиционного потенциала страны. Причём лидерами падения в рейтинге стали вчерашние лидеры роста, регионы-тяжеловесы – в частности, всё та же Свердловская область, которая опустилась сразу на 12 строчек рейтинга – в основном из-за спада производства в базовой для региона металлургической промышленности. Для сравнения: Москва в этом рейтинге потеряла шесть позиций.

Работа над проектами

Важным элементом инвестиционного климата Свердловской области эксперты называют новую промышленную инфраструктуру. Так, для поддержки деловой активности и создания условий для ведения бизнеса в регионе, во-первых, формируются так называемые территории инновационного развития – муниципальные образования с особым статусом. Во-вторых, создаются зоны опережающего развития – исторически сложившиеся и естественно-природные территории, формирующие основной вклад в

Одним из самых значимых проектов на российском рынке недвижимости уже стал проект по застройке нового района «Академический» компанией «Ренова-СтройГруп».

развитие экономики региона, а также, например, одна из таких зон – город Нижний Тагил. В-третьих, появляются территориально-производственные кластеры, например, машиностроительный химический на базе ОАО «Уралхимпласт» в Нижнем Тагиле, фармацевтический – на базе ГК «Медсинтез» в Новоуральске, деревообрабатывающий – в Алапаевске, сельскохозяйственный – в Ирбитском и Михайловском районах и т.д. Уже сейчас в Свердловской области функционирует три индустриальных и семь научно-технологических технопарков, в разработке находятся ещё 10 технопарков. Кроме того, в рамках региона формируются особые экономические зоны регионального уровня – это территории, на которых действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. На данный момент раз-

работаны проекты двух промышленно-производственных и одной портовой зоны. Также в регионе действует инвестиционный фонд Свердловской области, задачами которого являются бюджетная поддержка инвестиционной деятельности, финансирование создания инфраструктуры под приоритетные региональные проекты и предоставление государственных гарантий инвесторам.

Среди наиболее значимых реализованных в области проектов участники рынка называют проект группы «ЧТПЗ» по созданию нового производства труб на принципах «белой» металлургии «Железный Озон», а также проект группы «Синара» и компании Siemens по производству новых локомотивов и электропоездов с асинхронным тяговым приводом. Кроме того, уже прославился на федеральном уровне проект Уральского фармацевти-

ческого кластера, основным направлением деятельности которого в настоящий момент является производство инсулина и центров диализа. В ближайшее время кластер планирует обеспечить потребности инсулина для всей страны. Для этого в 2011 г. предприятие предполагает увеличить производство инсулина на 50% по сравнению с прошлым годом и выйти на поставки медикамента в страны СНГ и Азии. Также в ближайшее время планируется наладить производство специальных шприцев-ручек для введения

инсулина в организм человека. Ещё одно фармацевтическое ноу-хау, которое уже получило своё развитие, – это производство современных пластиковых упаковок для жидких препаратов. А в сентябре 2011 г. после длительных переговоров с участием губернатора меморандум о сотрудничестве с кластером подписала немецкая компания Bayer, заинтересованная в расширении сбыта.

Ещё одним значимым проектом стало открытие в 2009 г. в регионе совместного предприятия компании Boeing и корпо-

рации «ВСМПО-АВИСМА» совместного предприятия UralBoeingManufacturing (UBM) в г. Верхняя Салда. Новый завод занимается механической обработкой титановых штамповок для самого передового самолёта компании – Boeing 787 Dreamliner и для российских авиалайнеров. Окончательная обработка деталей планируется на заводе Boeing в американском Портленде и на других металлообрабатывающих предприятиях субподрядчиков. Совместное предприятие Ural Boeing Manufacturing образовано лишь в августе 2007 г., и за два года было завершено строительство нового завода. Однако серьёзные подвижки Свердловская область демонстрирует не только в обрабатывающей промышленности. Одним из самых значимых проектов на российском рынке недвижимости уже стал проект по застройке нового района «Академический» компанией «Ренова-СтройГруп» – единственный реализованный мегапроект из анонсированных до кризиса. В конце 2008 г. представители Минрегиона России заявили, что из 22 заявленных по всей стране мегакомплексов только три оправдали доверие государства, по остальным работы так и не начались. В списке неблагонадежных оказались все крупные проекты Московского региона. А площадка в Екатеринбурге, осваиваемая «РСГ», вошла в число исключений и получила помощь сверху: правительство согласилось субсидировать процентную ставку по кредиту. Строительство района, в котором будут проживать более 325 тыс. человек, продлится до 2026 г. на 1300 га. Намечается возвести 13,5 млн кв. м недвижимости, в том числе 9 млн кв. м жилья и 4,5 млн кв. м социальных и коммерческих объектов. Теперь компания займётся комплексным освоением территорий в Африке и на Ближнем Востоке. Причём работать «Ренова-СтройГруп» планирует в рамках государственно-частного партнёрства и, по сути, предлагает применить опыт, полученный в ходе строительства комплекса «Академический» под Екатеринбургом.

Планы на будущее

По словам Александра Осина, ключевым инструментом привлечения инвесторов в регион является работа администрации в рамках областной программы «Повы-

шение инвестиционной привлекательности Свердловской области». Областные власти планируют увеличить объёмы инвестиций в регион с 200 млрд до 600 млрд руб. в год. В качестве интересного проекта Агван Микаэлян также отмечает выставочный комплекс «Екатеринбург-ЭКСПО», предназначенный для проведения международных форумов и имеющий все перспективы для получения статуса крупнейшей российской выставочной площадки мирового уровня. Кроме того, в 2011 г. было подписано соглашение Минрегион России и главы Свердловской области в отношении «Комплексной программы модернизации и реформирования ЖКХ на 2010–2020 годы». Также региональные власти разработали и приняли программу «Развитие инфраструктуры nanoиндустрии и инноваций в Свердловской области на 2011–2015 годы», которая уже включена в проект бюджета 2011 г. Её стоимость составляет 80 млн руб.

Впрочем, самым амбициозным из запланированных интересных проектов в регионе должно стать создание ОЭЗ промышленно-производственного типа «Титановая долина». Согласно этому проекту, в Свердловской области будут сосредоточены предприятия по обработке титана для авиастроения, космонавтики, судо- и автомобилестроения, энергетики, медицины, а также предприятия по созданию двигателей. К 2030 г. на площади в 1 тыс. га планируется возвести 65 предприятий и все виды инфраструктурных сетей, ТЭЦ, административно-деловой центр, грузовой двор, таможенную инфраструктуру, авто- и железнодорожные дороги. Инвесторами выступают государство и частный бизнес. В настоящий момент проект находится в стадии проектирования, а постановление о создании особой экономической зоны «Титановая долина» 16 декабря 2010 г. уже подписал премьер-министр Владимир Путин. Не менее масштабным перспективным проектом в регионе должен стать проект «Урал промышленный – Урал Полярный», предполагающий создание транспортного коридора вдоль Уральского хребта. Этот проект имеет стратегическое значение, так как позволит полезные ископаемые и продукцию Уральского региона доставлять через Северный морской



Самым амбициозным из запланированных интересных проектов в регионе должно стать создание ОЭЗ промышленно-производственного типа «Титановая долина».

путь. Окончательная стоимость проекта должна составить не менее 236,7 млрд руб., при этом специально созданная для исполнения проекта корпорация «Урал промышленный – Урал Полярный» планировала вложить в него 66,9 млрд руб. собственных и заёмных средств. Остальные средства планируется привлечь от «Газпрома», «РЖД», из федерального и региональных бюджетов. В корпорации уверяют, что реализация проекта является предпосылкой более глубокой интеграции уникальной сырьевой базы Северного Урала и Западной Сибири с индустриальным ядром Среднего и Южного Урала.

Помимо этого, сами предприятия Свердловской области активно занимаются реализацией значимых инвестиционных проектов. Например, Нижнетагильский металлургический комбинат вложил после кризиса в модернизацию электросталеплавильного и рельсобалочного производств, а также наладил выпуск термопрочных рельсов для скоростных железных дорог, которые к 2018 г. должны соединить го-

рода, участвующие в чемпионате мира по футболу. В свою очередь, до 2013 г. около 13–15 млрд руб. планируется инвестировать в модернизацию «ЧТЗ-Уралтрак»: часть этих денег руководство предприятия намерено получить благодаря федеральной программе развития оборонно-промышленного комплекса, часть – от корпорации Caterpillar, которая может стать стратегическим партнёром предприятия. В свою очередь, руководство УГМК планирует инвестировать около 1,5 млрд долл. в горнодобывающие предприятия. К 2016–2018 гг. УГМК рассчитывает построить две угольные электростанции: одну мощностью 500–660 МВт – в Кемеровской области, другую мощностью 1000–1200 МВт – в Свердловской, энергию которых будет использовать для собственных нужд, а излишки продавать. В химической же отрасли одним из самых перспективных проектов в регионе эксперты называют запуск компанией «Уралпластик-Н» на деньги «Роснано» завода по производству упаковок, модифицированной накомпозиатами. ПР



Прославился на федеральном уровне проект Уральского фармацевтического кластера, основным направлением деятельности которого в настоящий момент является производство инсулина и центров диализа.

Евгений КУЙВАШЕВ: «В округе реализуется политика модернизации традиционных отраслей»

В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ ПОЛУЧИЛИ РАЗВИТИЕ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ ОТРАСЛИ, ПРИСУЩИЕ РАЗВИТОЙ ЭКОНОМИКЕ, ОТ МОЩНОЙ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ И ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДО АГРАРНОГО КОМПЛЕКСА. В ЭТОМ ЕГО УНИКАЛЬНОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ СТАТЬ ПРОЦВЕТАЮЩИМ РЕГИОНОМ. ЕВГЕНИЙ КУЙВАШЕВ, ПОЛНОМОЧНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПРЕЗИДЕНТА РФ В УРФО РАССКАЗАЛ «ПРОМЫШЛЕННИКУ РОССИИ» ОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ ОКРУГА, О СОЗДАНИИ УСЛОВИЙ, БЛАГОПРИЯТСТВУЮЩИХ ПРИТОКУ ИНВЕСТИЦИЙ, О ПРОБЛЕМАХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК, ЧЬЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СВЯЗАНА С ГОСОБОРОНЗАКАЗОМ.

– Евгений Владимирович, какова ваша оценка инвестиционного климата в округе?

– Существуют различные методики оценки инвестиционного климата. Например, рейтинговое агентство «Эксперт» разделило регионы Уральского федерального округа на три различные группы. При этом наилучшей оценки удостоена Свердловская область – «Высокий потенциал – умеренный риск». Необходимо отметить, что регионы округа находятся в различных условиях – природно-климатических, социально-экономических, политических. Поэтому в связи со спецификой инвестиционного проекта инвестор самостоятельно принимает решение о том, в каком регионе заниматься бизнесом.

Динамика инвестиций в основной капитал в округе в первом полугодии 2011 года составила 109,7% к соответствующему периоду прошлого года. Это превышает общероссийскую динамику (102,7%). Среди лидеров внутри округа можно выделить Свердловскую область (125,5%) и Ханты-Мансийский автономный округ (117,9%).

Традиционно в Уральском федеральном округе крупнейшим «получателем» инвестиций является добывающая отрасль – по результатам первого полугодия в добычу полезных ископаемых было направлено 56,3% инвестиций в основной капитал (по крупным и средним организациям). В обрабатывающие производства направляется толь-

субсидирование процентных ставок, принцип одного окна и т.д.

Однако в условиях возрастающей конкуренции за инвестиции этого уже недостаточно, и в результате появляются новые формы, например, региональные корпорации развития. По всей России уже функционирует не менее 15 таких корпораций, причём две из них –

” Риски ведения бизнеса в России известны – это коррупция, административные барьеры, изношенность инфраструктуры. “

ко 10,6% инвестиций. Отчасти данная диспропорция объясняется тем, что Уральский федеральный округ является лидером по добыче нефти и газа в России. Значительные объёмы добычи подразумевают и значительные инвестиции. Цифрам такого масштаба сложно противопоставить показатели других отраслей.

Во всех регионах округа создана необходимая инвестиционная инфраструктура – законодательная база, система государственных гарантий,

в Уральском федеральном округе – это «Урал Промышленный – Урал Полярный» и «Корпорация развития Среднего Урала».

– Как вы оцениваете состояние делового климата в округе?

– Риски ведения бизнеса в России известны – это коррупция, административные барьеры, изношенность инфраструктуры. К сожалению, Уральский федеральный округ – не исключение. Так что ключевое направление работы – совершенствование взаимоотношений

бизнеса и власти, обеспечение ускоренной модернизации производств.

К примеру, в Свердловской области шесть предприятий согласовывают получение государственных гарантий на сумму 7 млрд рублей.

Привлекательность или непривлекательность отрасли зависит от условий правового поля, в котором она функционирует. Примером создания привлекательных условий развития промышленности является создание ОЭЗ «Титановая долина». На 10 лет для резидентов «Титановой долины» ставка налога на прибыль будет снижена с 20% до 15,5%. Кроме того, не нужно будет платить налоги на имущество, землю и транспорт, предусмотрены таможенные льготы: ставка НДС на импортные товары и оборудование будет равна нулю, а таможенные пошлины при импорте отменены.

– С какими вопросами чаще всего обращаются в полпредство предприниматели?

– Вопросы, направленные прежде всего в адрес инвестиционного уполномоченного, условно можно разделить на две категории:

- поиск инвестора или оказание помощи за счет бюджетных средств. В этом случае стоит внимательно рассматривать проект (его характер, масштаб, инновационную составляющую и т.д.), от этого и зависит возможность применения различных механизмов;
- проблемы взаимодействия с властями либо различными структурами федерального уровня. Мы рассматриваем обращения предприятий как малого бизнеса, так и крупных предприятий округа.

Инвестиционный уполномоченный в «ручном» режиме устраняет искусственно созданные административные барьеры, обеспечивает бесперебойное функционирование госаппарата при взаимоотношениях бизнеса и власти.

На сегодняшний день к инвестиционному уполномоченному в Уральском федеральном округе уже обратилось более 20 представителей хозяйствующих субъектов с различного рода проблемами при реализации инвестиционных проектов. В пяти случаях права



” Привлекательность или непривлекательность отрасли зависит от условий правового поля, в котором она функционирует. “

предпринимателей восстановлены, оказана реальная помощь. Другие обращения находятся в стадии рассмотрения.

– Какую непосредственную помощь оказывает полпредство развитию малого и среднего предпринимательства?

– Начну с того, что мы регулярно проводим анализ работы органов государственной власти регионов в округе по

вопросам развития малого и среднего бизнеса.

Результаты аналитической работы рассматриваются на заседаниях Совета по содействию развитию малого и среднего предпринимательства при полномочном представителе. Активное участие в работе Совета принимают представители общественных предпринимательских объединений. В сентябре 2011 года была произведе-

на ротация состава Совета. На сегодняшний день в его состав входит 31 человек, из которых 21 – представители некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов мало-

го и среднего предпринимательства округа.

За 9 месяцев 2011 года проведено три заседания Совета, по результатам которых органам власти субъектов Фе-

дерации были поставлены задачи по повышению эффективности мер поддержки малого и среднего бизнеса и деятельности технопарков.

Во всех регионах округа в 2011 году были завершены разработка и утверждение реестров объектов инновационной инфраструктуры, организован регулярный мониторинг за деятельностью технопарков, разработаны и установлены целевые значения индикаторов и показателей, характеризующих развитие инновационных СМСП, а также организован их мониторинг. Приняты меры для увеличения объёма заявок по участию в реализуемых Минэкономразвития России мероприятиях по государственной поддержке инновационных СМСП.

В целом результативность принятых мер по поддержке предпринимательства подтверждается позитивной динамикой развития СМСП в округе. Количество индивидуальных предпринимателей в I полугодии 2011 года по сравнению с аналогичным периодом 2010 года увеличилось на 2,5% и составило 357 тыс. единиц, количество малых предприятий (без учёта микропредприятий) возросло на 15,5% и составило свыше 16,5 тыс. единиц.

– В округе много предприятий ОПК, чья деятельность зависит от оборонного заказа. Удаётся ли оказать помощь в решении проблем и разногласий предприятий и оборонного ведомства?

– Гособоронзаказ для нас жизненно важен, так как обеспеченность предприятий оборонно-промышленного комплекса Уральского федерального округа государственными заказами напрямую влияет на социальную обстановку в регионах. Количество занятых на предприятиях оборонно-промышленного комплекса превышает 300 тыс. человек.

Зачастую производственные комплексы являются градообразующими и формируют монопрофильные территориальные образования (ЗАТО).

В целях предупреждения негативной ситуации прошлого года в апреле и сентябре 2011 года состоялись совещания с участием первого заместителя Министра обороны России Александра Сухоорукова.

На заседании с каждым проблемным предприятием были подробно проанализированы возникшие трудности. Одной из главных причин позднего заключения государственных контрактов является затянутая процедура согласования цены конечной продукции, а также поздние сроки проведения конкурсов.

Многие руководители предприятий жалуются на то, что стоимость контрактов осталась на уровне 2009 года, не учитывалась даже инфляционная составляющая. При этом стоимость материалов, комплектующих, изменение размера отчислений на социальное страхование, рост тарифов на коммунальные услуги намного опередили инфляцию.

В то же время проблема неоднозначна. Отмечаются факты неисполнения заказа в связи с неэффективной организацией процесса.

При заключении контракта необходимо понимать свои возможности, иметь отработанную цепочку взаимодействия с исполнителями, следует заключать такие контракты, в которых обозначены жёсткие сроки поставки и требования к изделиям, обговорены санкции за неисполнение. Это в основном относится к Свердловской области.

В Челябинской области организации являются в основном исполнителями или имеют долгосрочные контракты. В текущем году в регионе прирост объёмов производства на предприятиях ОПК составил 15%.

Особую тревогу у нас вызывает положение «Курганмашзавода». Вопрос исполнения гособоронзаказа будет обсуждаться в Минобороны России с участием всех заинтересованных сторон.

Должен быть комплекс решений. Считаю, что необходимо вернуться к вопросу ускорения проведения конкурсов. При этом целесообразно создать единую систему, которая осуществляла бы мониторинг деятельности предприятий ОПК и координировала бы их модернизацию в соответствии с поставленными целями и задачами.

Представляется целесообразным разработать систему планирования и выполнения государственного оборонного заказа, основанную на принципе



Количество занятых на предприятиях оборонно-промышленного комплекса превышает 300 тыс. человек.

долгосрочности, обеспеченности чёткого и своевременного финансирования. Исходя из этих долгосрочных планов, руководители предприятий смогут строить и свои бизнес-планы по модернизации производства, его диверсификации, продвижению своих конверсионных и научных разработок.

При этом желательно предусмотреть возможность разработки государственной системы стимулирования, в том числе внедрения дифференцированной тарифной политики для предприятий, активно использующих в производстве передовые технологии, научные разработки и инновации, а также для научно-производственных коллективов, продвигающих перспективные проекты и идеи в производство. Это оправданно тем, что в настоящий момент руково-

дители предприятий ОПК не заинтересованы в модернизации производства, снижении себестоимости продукции, внедрении новых технологий, выполняя лишь государственный заказ.

– Какое внимание уделяется поддержке моногородов, не относящихся к ОПК?

– Моногорода получают финансовую поддержку за счёт средств федерального бюджета в рамках разработанных комплексных инвестиционных планов. В Уральском федеральном округе из 43 моногородов пять такую поддержку получили. Это Нижний Тагил, Асбест, Каменск-Уральский, Сатка и Карабаш. Остальные моногорода реализуют свои комплексные инвестиционные планы за счёт собственных сил и частных инвесторов. Например, в 2010 году финан-



Регионы округа находятся в различных условиях – природно-климатических, социально-экономических, политических.



” 28 сентября прошли торжественные мероприятия по случаю открытия начала строительства мостового перехода через реку Надым и электростанции «Полярная» в городе Салехарде. “

сирование моногородов Челябинской области за счёт всех источников составило 19,6 млрд рублей, причём за счёт внебюджетных источников профинансировано 91,3% средств.

Реализации инвестиционных проектов в таких моногородах уделяется особое внимание. Например, в городе

Асбесте реализуется инвестиционный проект по строительству завода по производству металлического магния и высококачественной наноструктурированной продукции на основе кремния. Исполнение проекта находится на нашем особом контроле в связи с его высокой социальной значимостью.

– Недавно был дан старт строительству мостового перехода через реку Надым, то есть начата магистраль «Северный широтный ход». Какие работы будут выполнены по магистрали и в целом по проекту «Урал Промышленный – Урал Полярный»?

– Корпорацией «Урал Промышленный – Урал Полярный» разработана концепция исполнения проекта, предусматривающая его реализацию в два этапа.

На первом этапе будет сформирован железнодорожный Северный широтный ход (Обская – Салехард – Надым – Пангоды – Новый Уренгой – Коротчаево). В рамках второго этапа планируется возведение железной дороги «Полуночное – Обская», а также строительство автомобильной дороги «Тюмень – Агирш – Салехард».

Северный широтный ход длиной 707 км пройдёт по территории Ямало-Ненецкого автономного округа непосредственно в районе дислокации газоконденсатных месторождений в Уренгой-Ямбургской и Западной зонах ЯНАО с перспективными объёмами добычи 28,5 млн тонн газового конденсата в год к 2020 году. Расположенная в приарктическом районе, магистраль «Северный широтный ход» позволит максимально использовать географические преимущества своей дислокации и обеспечит сокращение пути доставки грузов от 200 до 730 км.

Основной грузовой поток будет следовать в западном направлении. Газовый конденсат и иные углеводороды, следующие на экспорт в Европу и Северную Америку, планируется доставлять через северо-западные морские порты, в первую очередь через проектируемый в соответствии с распоряжением Председателя Правительства РФ универсальный порт Сабетта.

Грузопоток в восточном направлении будет состоять в основном из грузов, необходимых для обустройства и эксплуатации нефтегазовых месторождений севера Красноярского края.

Максимальная пропускная способность железной дороги «Северный широтный ход» в западном направлении составит не менее 20 млн тонн в год, а

срок её окупаемости оценивается в 15 лет. Предварительные соглашения о перевозке заключены с шестью из семи основных грузоотправителей и покрывают 90% от суммарной планируемой пропускной способности железной дороги в западном направлении в 2015–2025 годах.

В настоящее время первоочередной задачей является завершение строительства объектов внешнего электропитания трубопроводной системы «Пурпе – Самотлор» в срок, согласованный участниками данного проекта.

Ещё одно направление – подготовка всех энергетических объектов корпорации к работе в предстоящий зимний период.

В ближайших планах – развитие проекта строительства ТЭС «Полярная», а именно начало активных строительных работ, отработка механизмов финансирования. ТЭС «Полярная» установленной электрической мощностью 268 МВт планируется строить в два этапа. Первый пусковой комплекс включает строительство ТЭЦ на базе одной газовой турбины электрической мощностью 30 МВт; срок ввода в эксплуатацию – I квартал 2012 года. Второй пусковой комплекс предусматривает возведение парогазовой установки на базе двух газовых и одной паровой турбины суммарной электрической мощностью до 240 МВт. Срок ввода в эксплуатацию – IV квартал 2013 года.

К концу года в ряде северных городов будет построено жильё для сотрудников нефтепровода «Пурпе – Самотлор»: порядка 6 тыс. кв. метров жилья в городах Ноябрьске, Губкинском, Нижневартовске. Объекты будут сданы до конца 2011 года.

18 мая состоялось открытие трубопровода «Пурпе – Самотлор»; в рамках развития инфраструктуры нефтепровода планируется возведение жилых объектов для работников, обслуживающих нефтепровод. В частности, корпорация «УП-УП» построит пожарное депо на шесть пожарных машин (Нижневартовский район); жильё на 285 человек в городах Ноябрьске, Нижневартовске, Губкинском, а также две линии электропередач и две электроподстанции.

В области энергетики построены две электростанции (посёлок Харп, город Ноябрьск).

28 сентября прошли торжественные мероприятия по случаю открытия начала строительства мостового перехода через реку Надым и электростанции «Полярная» в городе Салехарде.

надзора за строительством мостового перехода через реку Надым и проведению технической экспертизы рабочей документации на строительство железной дороги «Салехард – Надым».

На окончательном этапе находится решение вопроса об инвестировании Чешским экспортным банком в строи-

” Моногорода реализуют свои комплексные инвестиционные планы за счёт собственных сил и частных инвесторов. “

К настоящему времени завершены пусконаладочные работы на объектах внешнего электропитания нефтепровода «Пурпе – Самотлор». Объекты приняты на техническое обслуживание и оперативное управление компанией «Магистральные электрические сети Западной Сибири» – филиалом ОАО «ФСК ЕЭС». Построенные подстанции станут перспективным центром питания для новых потребителей Ямало-Ненецкого автономного округа.

С компанией DBI подписаны договоры на оказание услуг технического

тельство электростанции «Полярная». К настоящему времени проведены все необходимые инженерно-геодезические и инженерно-геологические изыскания на площадке строительства. Электростанция полностью закрывает потребность северных территорий в электричестве. Все работы проводят специалисты корпорации. Завершение строительства новой электростанции и ввод её в эксплуатацию запланирован на IV квартал следующего года. Мощность нового объекта генерации составит 268 МВт. ПР



” В настоящее время первоочередной задачей является завершение строительства объектов внешнего электропитания трубопроводной системы «Пурпе – Самотлор» в срок. “

СПРАВКА

КУЙВАШЕВ Евгений Владимирович,
 Полномочный представитель Президента РФ в Уральском федеральном округе.
 Родился в 16 марта 1971 г. в п. Луговском Ханты-Мансийского района Тюменской области. Окончил в 1999 г. Московский военный институт Федеральной пограничной службы РФ; в 2010 г. прошёл профессиональную переподготовку в Тюменском государственном университете по программе «Государственное и муниципальное управление».
 После работы в тресте «Сургутремстрой» и службы в рядах Советской Армии учился в Тобольском медицинском училище, а затем переехал в п. Пойковский Нефтеюганского района, где с 1997 до 2005 г. работал в администрации посёлка, в том числе и главой администрации.
 В 2005 г. – заместитель руководителя Главного управления Федеральной службы судебных приставов по г. Москве – заместитель главного судебного пристава Москвы.
 С декабря 2005 г. по июль 2007 г. – глава администрации г. Тобольска.
 С июля 2007 г. до января 2011 г. – глава администрации г. Тюмени.
 29 января 2011 г. назначен заместителем Полномочного представителя Президента РФ в Уральском федеральном округе.
 6 сентября 2011 г. назначен Полномочным представителем Президента РФ в Уральском федеральном округе.

Александр МИШАРИН: «Мы работаем на повышение качества жизни уральцев»

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ИЗВЕСТНА КАК ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЦЕНТР РОССИИ. ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ РЕГИОН ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОВЫСИЛ СВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. ПО МНЕНИЮ ГУБЕРНАТОРА АЛЕКСАНДРА МИШАРИНА, УДАЛОСЬ СОЗДАТЬ ДОСТАТОЧНО КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ. В ОБЛАСТИ НАЧАЛАСЬ РЕАЛИЗАЦИЯ ВАЖНЕЙШИХ ДЛЯ РЕГИОНА ПРОЕКТОВ, СПОСОБНЫХ НА ДЕСЯТИЛЕТИЯ ОБЕСПЕЧИТЬ ЕГО ДИНАМИЧНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ.

– Свердловская область – экспортно-ориентированный регион. Александр Сергеевич, что предпринимают региональные власти, чтобы, с одной стороны, поддержать экспортную составляющую экономики, а с другой, развивать внутреннее потребление?

– Действительно, сегодня основой экономики региона являются машиностроение, металлургия и оборонно-промышленный комплекс. Львиная доля продукции предприятий этих секторов экономики реализуется на внешние рынки, соответственно, высок и показатель доходов в структуре бюджета региона от экспорта товаров. Такая ориентация экономики области обусловлена тем, что на долю региона приходится десятая часть всех российских запасов полезных ископаемых. Поэтому у нас традиционно сильно была развита именно промышленность. Екатеринбург и многие другие города области рождались как заводы.

Сегодня Средний Урал остаётся лидером промышленного производства страны. Мы являемся крупнейшими экспортёрами металлов, например, титана и меди и продукции из них, поставляем горное и добывающее оборудование, железнодорожную технику, у нас работает множество оборонных предприятий.

Что мы делаем для поддержки этих базовых отраслей? Во-первых, напомню, что все мы сравнительно недавно пережили глобальный экономический кризис,

который по Свердловской области ударил достаточно сильно. Когда эти финансовые трудности начались, мы запустили целый ряд антикризисных программ. В том числе благодаря поддержке Правительства РФ сразу три свердловских города получили колоссальную поддержку по программе для моногородов. Эта программа, с одной стороны, предусматривала диверсификацию экономик монопрофильных населённых пунктов путём развития самозанятости населения, создания средних и малых предприятий, открытия новых направлений деятельности в промышленном секторе. С другой – большие деньги были выделены на поддержание на пла-

Свердловской области – это истощение минерально-сырьевой базы для металлургического комплекса. Реализация проекта обеспечит формирование новой горнорудной базы для промышленных предприятий региона и всей страны, создаст и ёмкий внутренний рынок для уральской индустрии. Например, для строительства более 900 водопропускных сооружений, 11 крупных и почти сотни малых и средних мостов потребуется большое количество строительных материалов, железобетонных изделий и цемента. Только на начальном этапе требуется около 400 тыс. тонн рельсов и рельсовых скреплений, 750 тыс. тонн металла, металлоконструкций,

” **Сегодня Средний Урал остаётся лидером промышленного производства страны.** “

ву градообразующих предприятий. А это «Уралвагонзавод», «Ураласбест», Каменск-Уральский метзавод и многие другие – флагманы нашей промышленности. Время показало, что руководством страны и области были приняты правильные решения: сегодня все предприятия загружены заказами, растёт объём производства.

Мы участвуем в реализации стратегического сырьевого проекта – «Урал промышленный – Урал Полярный». Не секрет, что одна из важнейших проблем дальнейшего развития промышленности

стальных труб, медного проката. Всё это производится в Свердловской области.

Кстати, создание транспортной инфраструктуры и освоение новых территорий на севере области приведёт и к увеличению объёмов заготовки древесного сырья в лесопромышленном комплексе. Проект даст и дополнительный импульс развитию наших северных городов.

Что касается внутреннего потребления: во-первых, у нас есть отрасли, которые преимущественно «обслуживают» жителей Свердловской области. Это, на-

пример, относится к овощеводству, производству мяса птицы. Эти направления мы поддерживаем.

Кроме того, у нас действует программа по развитию кооперации. Суть её в том, что, скажем, предприятия региона могут полностью удовлетворять дорожников продукцией, необходимой для строительства современных магистралей. Дорога – это ведь не только качественный асфальт. Это и ограждения, опоры освещения. Сегодня мы многое закупает, но стремимся производить сами.

Ещё одно важное направление – создание принципиально новых производств. Скажем, мы уже сейчас, по сути, стали монополистами по производству электровозов – пока только грузовых, но в ближайшее время будем производить и пассажирские поезда. Конечно, такая продукция будет активно экспортироваться. Но при этом мы будем полностью удовлетворять собственный спрос в такой продукции. Региону с такой сильной промышленностью просто не обойтись без современного подвижного состава. То же самое можно сказать о развитии фармации – в первую очередь лекарства, произведённые на Среднем Урале, попадут на полки наших аптек.

– Помимо «Уральских локомотивов», какие инвестиционные проекты реализуются в области?

– Наши иностранные партнёры сегодня активно интересуются фармацевтическим кластером, предприятиями которого разработано уже несколько десятков новейших лекарственных средств, в том числе противовирусный препарат – он должен поступить в продажу буквально в следующем году.

Ещё один крупный проект – создание особой экономической зоны «Титановая долина». Там уже есть первый резидент, и в 2012 году он приступает к строительству мощностей.

Эти проекты хороши тем, что уникальны для России и закрывают «свободные ниши» экономики страны.

Сегодня мы, по сути, начали реализацию двух важнейших для региона проектов, способных на десятилетия обеспечить нам развитие. Во-первых, речь идёт о проведении игр чемпионата мира по футболу в 2018 году. Сейчас идёт отбор го-



” **Ещё один крупный проект – создание особой экономической зоны «Титановая долина». Там уже есть первый резидент, и в 2012 году он приступает к строительству мощностей.** “

родов, которые примут игры чемпионата. И уже известно, что Екатеринбург наряду с Москвой и Санкт-Петербургом может принять полуфиналы и финал мирового первенства. Конечно, нам предстоит очень многое сделать, чтобы принять игры. В августе мы открыли после реконструкции Центральный стадион. Сейчас он вмещает 27 тыс. зрителей, к 2018 году мы увеличим его вместимость до 40 тыс. Но для финальных игр нам нужно около 70 тыс. мест. А значит, нужен ещё один стадион. Кроме того, нам нужно где-то расселить игроков и болельщиков, накормить их, создать им условия для досуга. А для этого нужно принципиально модернизировать инфраструктуру всего Екатеринбурга. Мы договорились с гендиректором транспортной дирекции Олимпийских игр Сергеем Козыревым – а возглавляе-

мая им организация занимается и логистикой ЧМ-2018, – что в конце октября столица Урала соберёт представителей всех городов-претендентов на проведение первенства.

– Ещё одним амбициозным проектом является проведение в Екатеринбурге Всемирной выставки ЭКСПО-2020. Не станет ли затратным такой проект для экономики региона?

– Понимаете, если мы выиграем право принимать выставку, Екатеринбург ждут просто революционные перемены. Чтобы вы поняли: выставка идёт полгода. И если чемпионат мира по футболу, по предварительным оценкам, должен собрать на Среднем Урале более 100 тыс. гостей, то мероприятия выставки ежедневно посещают порядка 20 тыс. человек. И так полгода. Чтобы провести



Премьер-министр РФ Владимир Путин, губернатор Свердловской области Александр Мишарин и вице-премьер РФ Сергей Иванов (справа налево) во время посещения «НПК "Уралвагонзавод" им. Ф.Э. Дзержинского»

ИТАР-ТАСС

260 км региональных дорог, в следующем будет больше – до 400 км. А вообще нам нужно выйти на ремонт 1 тыс. км в год.

Выставочных площадей, современных площадок у нас до недавнего времени вообще не было. А без них развивать выставочную деятельность невозможно. Поэтому мы приняли решение о создании комплекса, отвечающего всем международным требованиям, и в этом году ввели в строй первую очередь центра «Екатеринбург-ЭКСПО». Она включает в себя четыре павильона общей площадью 50 тыс. кв. м. Причём там применены строительные технологии, позволяющие обойтись без опорных колонн. В самый большой ангар мы легко можем поставить самолёт. Площадок, которые предоставляют экспонентам такие возможности, в нашей стране до сих пор просто не было. Планы ближайшего будущего – построить там современный конгресс-центр. А в перспективе на территории, где построен «Екатеринбург-ЭКСПО», может разместиться «Экспо-парк 2020».

Если говорить о подготовке к выставке, то один из самых значимых факторов в этом процессе – выбор темы выставки. Международное бюро выставок обращает большое внимание на то, какую тему выбрала страна-кандидат и её соответствие культурным особенностям. Мы предлагаем в качестве темы «Роль человеческого гения в развитии мира». Это выбор не случаен. Нами был проведен анализ тем прошедших выставок, особое внимание было уделено Всемирной универсальной выставке в Шанхае в 2010 году.

Для нашего города ЭКСПО может дать возможность продемонстрировать миру достижения региона, уникальные знания двух культур – Востока и Запада. «Роль человеческого гения в развитии мира» – тема, подразумевающая ответы на многие вопросы: бережное отношение к человеческому гению, уважение, способы развития человеческого потенциала, человек и окружающий его мир, сбережение и эффективное использование ресурсов.

На наш взгляд, предложенная тема подходит именно для России, а особенно для Свердловской области. У нас исторически сложилась система образования, нацеленная на максимальное развитие человеческого потенциала. Мы сможем

аккумулировать и мировой опыт на эту тему. Воссоздание и сбережение глобальных ресурсов для будущих поколений – актуальная задача современности. Именно Россия как страна со значительными запасами энергетических, природных, человеческих ресурсов должна стать вдохновителем их разумного использования. Именно человеческий гений может стать той созидательной силой, что сохранит планету в её нынешнем состоянии и найдёт способы вернуть то, что растрчено.

– **Насчёт человеческих ресурсов. Как в регионе поддерживают молодёжь, чтобы в конечном счёте у них родились новые человеческие гении?**

– Мы хорошо понимаем проблемы молодёжи – доступное жильё, качественное образование, возможность трудоустройства; поэтому реализуем различные программы, которые призваны решить проблемы молодых свердловчан. Так, мы предпринимаем шаги по стимуляции рынка жилищного строительства. В Екатеринбурге сегодня строится целый район «Академический» – это сравнительно недорогое, но современное жильё. Мы запустили ряд проектов малоэтажного строительства. Параллельно мы запускаем программы по поддержке молодых семей, бюджетников, детей-сирот – им предоставляются льготы и выплаты на приобретение жилья.

Серьёзное внимание уделяется развитию системы образования. У нас создан Уральский федеральный университет. Рассчитываем, что это позволит вывести на качественно новый уровень высшее образование. В том числе решить проблему нехватки общежитий, повысить мобильность наших студентов, внедрить новые технологии в образовательный процесс и привлечь работодателей в систему образования. Мы развиваем среднее специальное образование – создаём профильные центры, которые занимаются подготовкой квалифицированных рабочих для новых производств. И, конечно, мы реализуем президентскую инициативу «Наша новая школа». При этом значительное внимание мы уделяем созданию полноценных условий для активной жизни детей-инвалидов: предусмотрены средства на создание доступной среды для таких ребятшек в об-

разных образовательных учреждениях. Аналогичная работа должна проводиться и на уровне муниципальных образовательных учреждений.

В настоящее время на Среднем Урале реализуется областная программа развития сети дошкольных учреждений, рассчитанная до 2013 года. Она предусматривает решение проблемы недостатка мест в садах по нескольким направлениям: реконструкцию старых и строительство новых детских садов, уплотнение групп в существующих дошкольных учреждениях, а также возврат в сеть ДОУ ранее перепрофилированных зданий. Это важно для молодых семей.

– **Молодые семьи понимают эту задачу? Не уезжают в Москву за лучшей долей?**

– Проблема оттока кадров, особенно молодых людей, действительно существует. В Екатеринбурге, конечно, это чувствуется меньше – город давно стал самодостаточным, его жители могут себя

самореализовать во всех сферах. Сложнее в других городах области, и нам, безусловно, ещё многое нужно сделать, чтобы эту ситуацию исправить. А собственно, почему уезжают? Потому что не могут заработать, не могут получить образование, не могут купить жильё. И мы, как я уже говорил, в первую очередь внедряем механизмы по решению как раз этих проблем.

Талантливую молодёжь, кстати, активно поддерживаем – выплачиваем стипендии лучшим студентам и аспирантам вузов, учреждений среднего и начального профобразования, а также тем, кто добился успехов в освоении рабочих профессий. В области создан ряд структур, которые призваны стать «карьерным лифтом» для молодых людей. Это и «Инфраструктурный хаб малого и среднего предпринимательства», и «Молодёжное правительство Свердловской области», различные бизнес-инкубаторы.



РИА-НОВОСТИ



ИТАР-ТАСС



ИТАР-ТАСС

” Мы уже сейчас стали монополистами по производству электровозов – пока только грузовых, но в ближайшее время будем производить и пассажирские поезда. “

выставку, нужно создать условия для её гостей. Это новые гостиницы, дороги, транспорт, энергоёмкости, объекты сервиса – новый импульс получают абсолютно все сферы деятельности. А значит, город станет современнее и комфортнее, значит, жить у нас будет престижно. Я считаю, что уже только это оправдывает любые расходы по подготовке.

Мировая практика показывает, что один вложенный рубль в организацию выставки приносит 5–7 рублей в смежные отрасли. Ведь во время выставок мы загружаем гостиницы, сферу общественного питания, транспортные компании и многие другие отрасли.

Кроме того, выставочная деятельность позволяет сделать тот или иной регион более узнаваемым и «понятным» для инвестора. А очень важно для нашего, некогда закрытого, региона.

Что важно для выставок? Это логистика и выставочные площади. Мы сегодня имеем прекрасный аэропорт международного класса, который способен принимать все типы воздушных судов. Рядом с Коль-

цово строится крупнейший грузовой терминал. Определённые шаги уже сделаны в развитии гостиничного бизнеса. Только около аэропорта за последние годы открылись два бизнес-отеля. Мы стали инициаторами важного проекта в области развития железных дорог – предложили связать Екатеринбург и Москву высокоскоростной магистралью. И эта инициатива была поддержана на самом высоком уровне, а проект уже вошёл в стратегию развития «дочки» ОАО «РЖД», которая занимается скоростным движением. Эта дорога свяжет несколько регионов страны, в которых живёт почти треть населения России. При этом в 4 раза снизится время в пути. Это, конечно, сделает нас более доступными. А значит, приехать на выставку будет просто. Мы рассчитываем, что высокоскоростные поезда начнут курсировать уже к 2018 году – ко времени проведения игр чемпионата мира по футболу. Серьёзные деньги вкладываются в развитие сети автодорог. Рассчитываем, что в ближайшие годы приведём в порядок федеральные трассы. В этом году отремонтировали

” Уже сейчас мы добились снижения уровня безработицы почти в 2 раза. “



Министр спорта, туризма и молодежной политики России
Виталий Мутко
и губернатор Свердловской области
Александр Мишарин
на открытии Центрального стадиона

– Какие проекты реализуются властями региона для сокращения числа малоимущих людей?

– Всё, что мы делаем, – развиваем экономику, модернизируем промышленность – является не самоцелью, а средством повышения качества жизни уральцев. Уже сейчас мы добились снижения уровня безработицы почти в 2 раза. Одновременно растёт заработная плата. Ещё один хороший результат – это сокращение естественной убыли населения и рост рождаемости: в 2010 и 2011 годах эта тенденция укрепилась.

Неслучайно Президент РФ Дмитрий Анатольевич Медведев, выступая с ежегодным посланием к Федеральному Собранию, выделил социальную проблематику в качестве основной задачи национальной политики.

В программе социально-экономического развития региона на 2011–2015 годы модернизация, повышение эффективности, развитие инновационных технологий стали основными темами и в социальной сфере. В частности, мы поставили перед собой задачу стабилизировать численность населения и сформировать условия для последующего демографического роста, укрепить здоровье населения путём повышения доступности и качества медицинской помощи, обеспечить доступность современных образовательных услуг.

” Екатеринбург наряду с Москвой и Санкт-Петербургом может принять полуфиналы и финал мирового первенства по футболу в 2018 году. “

Приоритетным направлением реформирования здравоохранения области стало создание сети межмуниципальных центров, которые позволят получить качественную медицинскую помощь всем жителям региона, независимо от того, где они живут – в маленьком селе или крупном городе.

Мы приняли областной закон, регламентирующий вопросы трудоустройства, профессиональной реабилитации и создания социальной среды для инвалидов. Решение проблемы трудоустройства людей с ограниченными возможностями здоровья – сегодня важнейшая экономическая, производственная и в первую очередь социальная задача. В Свердловской области проживает почти 350 тыс. инвалидов – 7,2% всего населения региона. Более 30% из них – люди трудоспособного возраста.

Конечно, предпринимаем меры по повышению качества жизни людей старшего поколения, особенно наших ветеранов. Это наш долг. Сегодня на территории области проживает 1,2 млн пенсионеров, свыше 355 тыс. ветеранов труда, 97 тыс. ветеранов Великой Отечественной войны и тружеников тыла.

На социальную поддержку этих и других категорий граждан на 2011 год из средств областного бюджета выделено порядка 21,4 млрд рублей. Эти средства будут направлены на выплаты 137 видов социальных пособий и компенсаций для 2,3 млн получателей.

Мной принято решение, что в Свердловской области День Победы будет праздноваться как юбилейное событие, а все участники Великой Отечественной войны ежегодно будут получать к празднику единовременные выплаты из областной казны. Из областного бюджета на эти цели дополнительно было выделено более 100 млн рублей.

По 1 тыс. рублей мы выплатили инвалидам и участникам Великой Отечественной Войны. По 500 рублей к празднику получили вдовы участников войны, узники концлагерей и гетто, жители блокадного Ленинграда, труженики тыла, дети погибших защитников Отечества и военнослужащие, проходившие службу в подразделениях, не входивших в состав действующей армии в 1941–1945 годах. По 1 тыс. рублей свердловчане получили ко Дню пожилого человека.

Продолжается в регионе и реализация программы по предоставлению ветеранам и инвалидам Великой Отечественной войны жилья. Всего в 2010–2011 годах на учёт было поставлено около 3,8 тыс. человек.

В 2011 году принята региональная программа на 2011–2013 годы «Старшее поколение». Её целью является формирование в Свердловской области организационных, правовых, социально-экономических условий для улучшения положения и качества жизни пожилых людей, повышения степени их социальной защищённости, активизации участия пожилых людей в жизни общества. Недавно мы выносили её на общественное обсуждение, поступило очень много предложений. И мы обязательно внесём в программу соответствующие изменения.

– Какие площадки для этих общественных обсуждений существуют? Как вы оцениваете уровень взаимодействия власти, бизнеса, общественных организаций?

– Важнейшими силами, которые объединяют представителей бизнеса и простых жителей региона, являются Свердловский областной союз промышленников и предпринимателей и Федерация профсоюзов Свердловской области. Последняя является одной из самых представительных в стране. Мы очень активно взаимодействуем. У нас действует совместная комиссия по вопросам развития социально-трудовых отношений, которую в правительстве курирует первый вице-премьер. Мы заключаем соглашения о сотрудничестве. Вот такое взаимодействие позволило нам в очень короткие сроки снизить уровень безработицы, который резко вырос во время финансового кризиса, сегодня он даже ниже докризисного уровня.

Кроме того, в последнее время мы всё чаще практикуем процедуру публичного обсуждения различных нормативных актов, в том числе определяющих будущее конкретных отраслей экономики. Например, приоритеты развития «оборонки» недавно обсуждались работниками военно-промышленного комплекса.

– Позволяет ли подобный подход в политике области увеличить приток инвестиций?

– Нам удалось создать достаточно комфортные условия для привлечения инвесторов. В прошлом году была утверждена областная целевая программа «Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области» до 2015 года. Её главной целью является активизация привлечения инвестиций на территорию региона: по предварительным прогнозам, речь может идти о 40 млрд рублей частных инвестиций и более.

Активно используем фискальные меры для привлечения и поддержки инвестиций. В 2010 году благодаря внесению изменений в региональные законы произошло снижение налога на прибыль с 18% до 13,5%, кроме того, для вновь созданных предприятий был ликвидирован налог на имущество в течение первых 5 лет. Был принят ещё целый

ряд важных решений, но и на этом мы не намерены останавливаться.

– Что, по вашему мнению, сдерживает приток инвестиций?

– Главная проблема, на мой взгляд, – это отсутствие информации о нашей области. Мы ведь ещё около 20 лет назад были закрытым регионом. Да, сегодня Екатеринбург – третий город в России по количеству дипломатических миссий и представительств, да, растёт число иностранных партнёров, которые открывают у нас свои предприятия. Но стремиться есть к чему. Например, в прошлом году у нас прошла российско-германская встреча на высшем уровне. К нам съехалось почти всё руководство Германии. Две трети правительства этой страны впервые услышали о Екатеринбурге и Свердловской области. А теперь нас знают. **ПР**

СПРАВКА



МИШАРИН Александр Сергеевич, губернатор Свердловской области.

Родился 21 января 1959 г. в г. Свердловске. В 1981 г. окончил электротехнический факультет Уральского электромеханического института инженеров железнодорожного транспорта. В 1997 г. получил второе (экономическое) высшее образование в Уральской государственной академии путей сообщения. Кандидат экономических наук (1999), доктор технических наук (2005). Лауреат Государственной премии РФ в области науки и техники 2003 г. Президент Российской академии транспорта (1997), почётный профессор Ростовского государственного университета путей сообщения (1999). Действительный государственный советник РФ 2 класса (присвоен 5 февраля 2009 г.).

В 1996–1998 гг. – главный инженер Свердловской железной дороги.
В 1998–2002 гг. – заместитель, затем первый заместитель Министра путей сообщения России.
В мае 2002 г. назначен начальником Свердловской железной дороги и членом коллегии Министерства путей сообщения России.
С июня 2004 г. по март 2009 г. – заместитель Министра транспорта России.
В марте 2009 г. назначен директором Департамента промышленности и инфраструктуры Аппарата Правительства РФ.
В августе 2009 г. выдвинут партией «Единая Россия» одним из трёх кандидатов на пост губернатора Свердловской области. 17 ноября 2009 г. решением совместного заседания палат Законодательного собрания Свердловской области наделён полномочиями губернатора Свердловской области.
Член Генерального совета партии «Единая Россия».
Имеет государственные и общественные награды.
Автор многочисленных печатных работ.

Евгений СОФРЫГИН: «Регион должен быть хорошо узнаваем»

О ТОМ, КАК РЕАЛИЗУЕТСЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА, КАКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ, ЧТО В ПЛАНАХ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ НЕОБХОДИМО ПРЕОДОЛЕТЬ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, РАССКАЗЫВАЕТ МИНИСТР ЭКОНОМИКИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЕВГЕНИЙ СОФРЫГИН.

– Евгений Андреевич, какие вызовы для развития деловой среды сохраняются в области?

– На сегодняшний день Свердловская область является одним из крупнейших индустриальных регионов Российской Федерации, по большинству социально-экономических показателей развития мы входим в первую десятку или даже пятёрку.

В 2011 году область вышла из кризиса – были достигнуты показатели докризисного 2008 года, по некоторым направлениям эти показатели были превышены. Кроме того, темпы роста большинства ключевых макроэкономических показателей в 2010 и 2011 годах превысили среднероссийский уровень.

За 8 месяцев текущего года индекс промышленного производства составил 109,4% к уровню аналогичного периода прошлого года, объём инвестиций вырос в 1,3 раза, а прибыль организаций в январе-августе 2011 года увеличилась на 37,8% к уровню соответствующего периода 2010 года.

Сейчас перед регионом стоит задача выйти на новый уровень развития, в этой связи в Свердловской области по инициативе губернатора Александра Мишарина была разработана и принята в июне текущего года программа социально-экономического развития региона на 2011–2015 годы, её главная задача – повышение качества жизни людей.

В промышленности к 2015 году физический объём производства должен быть увеличен в 1,8 раза к уровню 2010 года,



” Чтобы научные разработки максимально быстро проходили стадию от идеи до востребованного продукта, нужно наладить взаимодействие между промышленными предприятиями, отраслевыми научно-исследовательскими и проектными организациями. “

для этого мы должны модернизировать и реструктуризировать промышленный комплекс.

– Что предусматривается для выполнения таких планов?

– Для технического и технологического перевооружения машиностроительных предприятий Свердловской области предполагается, в частности, активное привлечение иностранных компаний с высокой долей инновационных разработок. Чтобы научные разработки максимально быстро проходили стадию

от идеи до востребованного продукта, нужно наладить взаимодействие между промышленными предприятиями, отраслевыми научно-исследовательскими и проектными организациями.

Параллельно нам нужно привлекать в регион высококвалифицированные кадры, так как сегодня свердловские предприятия заявляют о дефиците специалистов. По нашим оценкам, численность трудоспособного населения в области в ближайшие 4 года может сократиться на 80–100 тыс. человек. Отсюда одной

из важнейших задач для региона становится решение вопроса развития трудовых ресурсов. Нужно учесть ещё один момент: сегодня порядка 30% доходов областного бюджета формируется предприятиями металлургии. Металлургический комплекс в силу своей экспортной ориентированности чувствителен к колебаниям конъюнктуры мировых рынков металлов и сырья, поэтому мы должны большое внимание уделять развитию малого и среднего бизнеса, увеличению его доли в обороте организаций.

Для развития деловой среды также необходимо максимально упростить работу с госорганами. Стоит задача увеличения количества государственных услуг, предоставляемых органами государственной власти Свердловской области в электронном виде, с семи услуг в 2010 году до 44 услуг в 2015 году.

– Что вы считаете важным для формирования инвестиционно-привлекательного и конкурентного климата?

– Сегодня Свердловская область является инвестиционно привлекательным регионом. В 2010 году рейтинговое агентство Standard & Poor's подтвердило долгосрочный кредитный рейтинг Свердловской области на уровне ВВ, прогноз по рейтингам области изменился со «Стабильного» на «Позитивный». Екатеринбург – столица региона, в 2010 году в рейтинге журнала «Форбс» «Лучшие российские города для бизнеса» занял третье место.

Программа социально-экономического развития Свердловской области предусматривает, что в 2015 году объём инвестиций должен достичь 30–35% к валовому региональному продукту.

Для формирования инвестиционно привлекательного климата необходимо создание благоприятной административной среды и подготовленной промышленной инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов.

На территории области действуют шесть видов инструментов государственной поддержки субъектов инвестиционной деятельности – это законы Свердловской области, устанавливающие особое налогообложение отдельных категорий налогоплательщиков. Субъектам инвестиционной и инновационной деятель-

ности предоставляются государственные гарантии, субсидии на компенсацию части затрат по уплате процентов по инвестиционным кредитам.

Как я уже говорил, также важно уделять большое внимание развитию трудовых ресурсов. Инвесторы заинтересованы открывать предприятия там, где смогут найти квалифицированную рабочую силу.

Кроме того, регион должен быть хорошо узнаваем, поэтому мы постоянно увеличиваем присутствие Свердловской области на специализированных выставочных мероприятиях. Также стоит задача по увеличению объёма въездного туристического потока в 3 раза – до 3,5 млн человек в 2015 году.

В области постоянно расширяется присутствие дипломатических миссий, недавно было принято решение о переносе из Тюмени в Екатеринбург генерального консульства Украины. Благодаря взаимовыгодным отношениям с другими государствами у нас увеличивается товарооборот с другими государствами.

Регион постоянно участвует в российских и зарубежных выставках, на которых заключаются выгодные контракты. В этом году в Екатеринбурге состоялась II ежегодная Уральская международная выставка и форум промышленности и инноваций «ИННОПРОМ», на которой были подписаны соглашения почти на 180 млрд рублей – эта сумма сопоставима с годовым консолидированным бюджетом Свердловской области.

– В моногородах области проживает до 30% населения. Как в целом решаются проблемы моногородов?

– Свердловская область является одним из рекорсменов по числу моногородов в стране, у нас в настоящее время 12 муниципалитетов включены в федеральный перечень монопрофильных населённых пунктов.

Во всех моногородах Свердловской области разработаны комплексные инвестиционные планы модернизации, так называемые КИПы, они ориентированы на диверсификацию экономики, создание новых рабочих мест, переподготовку кадров, повышение качества жизни населения.

В результате реализации КИПов модернизации моногородов удалось сократить уровень регистрируемой безработицы до 1,7%. На некоторых предприятиях уже ощущается нехватка трудовых ресурсов, так, в крупнейшем свердловском моногороде Нижний Тагил зарегистрировано менее 1% безработных, и сейчас мы разрабатываем программу по привлечению туда специалистов из других городов и областей. Разработанная нами концепция областной целевой программы «Содействие саморазвитию территорий в Свердловской области» на 2012–2015 годы предполагает поддержку моногородов из областного бюджета, стимулирование муниципалитетов, на территории которых увеличиваются доходы, стимулирование созданий новых производств. ПР

СПРАВКА



Евгений СОФРЫГИН,
министр экономики Свердловской области.
Окончил экономический факультет Уральского государственного университета имени А.М. Горького, магистратуру университета в Бостоне, США. Работал в Москве на различных должностях в компании Strategy Partners, последние три года на должности генерального директора компании «Бизнес Решения».
С января по октябрь 2010 г. – заместитель руководителя администрации губернатора Свердловской области по экспертно-аналитическим вопросам.
С октября 2010 г. исполнял обязанности секретаря областной рабочей группы по подготовке к Государственному совету при Президенте РФ.
С 1 июня 2011 г. – министр экономики Свердловской области.

Александр ПЕТРОВ: «Мы восстановим связь между наукой, образованием и производством»

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛ СДЕЛАН ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ЗАДЕЛ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ, В РЕЗУЛЬТАТЕ ЧЕГО ОБЪЁМ ВЫПУСКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВЫРОС И ПО ИТОГАМ ТЕКУЩЕГО ГОДА ПРЕВЫШАЕТ ПРОШЛОГОДНИЙ УРОВЕНЬ. О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ ИННОВАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС В РЕГИОНЕ, РАССКАЗЫВАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ – МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НАУКИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР ПЕТРОВ.

– Александр Юрьевич, судя по планам, изложенным в Комплексной программе развития промышленности Среднего Урала к 2015 году, в Свердловской области должна быть сформирована инновационная инфраструктура. Что имеется в виду?

– Научно-техническая и инновационная политика Свердловской области направлена на создание эффективно действующего инновационного комплекса, способного обеспечить укрепление позиций региона на внутреннем и внешнем рынках. Достичь этого можно в два этапа. На первом этапе – с 2011 по 2015 год – мы построим инновационную систему и сформируем инновационное ядро экономики региона. На втором этапе – с 2016 по 2020 год – состоится переход к расширенному воспроизводству инноваций.

За последние годы в регионе был сделан значительный задел по формированию инновационной инфраструктуры – сети взаимосвязанных субъектов инновационной деятельности. К ним относятся академические институты УрО РАН, высшие учебные заведения, научно-исследовательские институты, отраслевые научные, проектные и инжиниринговые организации, инновационные предприятия малого и среднего бизнеса, технопарки, бизнес-инкубаторы,



” Высшая школа на Урале гибко адаптируется к требованиям рынка, стараясь максимально удовлетворить запросы как выпускников, так и работодателей. “

инновационно-технологические центры, центры трансфера технологий, специализированные предприятия и организации. Все эти предприятия в комплексе

занимаются внедрением новых и перспективных технологий, ускоренным доведением разработок в производственный комплекс Свердловской области.

Сегодня инновационная инфраструктура области включает в себя 10 технопарков, пять бизнес-инкубаторов, два венчурных фонда для поддержки инновационных проектов, два центра трансфера технологий, 10 центров коллективного пользования научно-исследовательским и технологическим оборудованием, в том числе шесть центров прошедших сертификацию ОАО «Роснано».

– Свердловская область является одним из лидеров в области сотрудничества с ОАО «Роснано». Что это за проекты?

– В области принято к финансированию ОАО «Роснано» три инвестиционных проекта. Во-первых, это проект завода «Уралпластик» по созданию производства полимерных упаковочных материалов с общим объёмом инвестиций до 2015 года в 1 млрд 899 млн рублей. Во-вторых, это проект ОАО «Синарский трубный завод» «Создание производства высокопрочных прецизионных труб из нержавеющей сталей и сплавов на основе нанотехнологий» с общим бюджетом 3 млрд 750 млн рублей. А проект Уральского электрохимического комбината по созданию вы-

сокотехнологичного производства нейтраллизаторов на основе нанотехнологий для автомобильного транспорта с бензиновыми, дизельными и работающими на природном газе двигателями в настоящий момент принят к финансированию. Добавлю, что ещё ряд проектов находится на различных стадиях согласования.

– В области формируется кластерный подход в промышленности. Каковы первые итоги реализации кластерных проектов?

– В регионе уже успешно действует ряд кластерных структур, и они показывают устойчивые результаты. Одним из самых перспективных проектов является кластер железнодорожного машиностроения, формирующийся на базе российско-германского предприятия ООО «Уральские локомотивы». Это предприятие серийно выпускает грузовые электровозы постоянного тока с коллекторным тяговым приводом 2ЭС6 и ведёт работу по созданию грузового магистрального электровоза с асинхронным тяговым приводом 2ЭС10 повышенной мощности и силы тяги.

Очень важно, что среди поставщиков комплектующих присутствуют 65 предприятий России, из них 20 – из Уральского региона. При этом в поставках участвуют не только промышленные гиганты, но и 12 предприятий малого бизнеса.

На территории Свердловской области практически сформирован кластер по производству нефтебурового оборудования, который представлен предприятиями «Уралмаш», ОАО «Буланашский машиностроительный завод» и др. Начал освоение мобильных буровых установок «Уралвагонзавод». Кроме того, ряд предприятий выпускает комплектующие для буровых установок.

В Нижнем Тагиле реализуется проект по созданию химического кластера. Взаимоотношения участников кластера строятся на принципах производственной и технологической кооперации, а внедрение проекта будет осуществляться на производственной площадке ОАО «Уралхимпласт».

В рамках программы по созданию этого кластера запланированы два крупных инвестиционных проекта. Речь идёт о строительстве газохимического ком-

плекса по глубокой переработке газа совместно с НГК «Итера» (проектная мощность 600 тыс. тонн метанола в год; 180 новых рабочих мест) и строительстве производства литейных смол совместно с компанией Cavenaghi Spa (проектная

мощность 35 тонн смол, отвердителей и катализаторов в год; 40 новых рабочих мест). Реализуются и другие проекты.

” Одним из самых перспективных проектов является кластер железнодорожного машиностроения, формирующийся на базе российско-германского предприятия ООО «Уральские локомотивы». “

– А какая ситуация с фармацевтикой?

– Специалисты ООО «Холдинг Юнона», который ведёт фармацевтический проект, подготовлена соответствующая концепция создания кластера. Главными целями фармкластера являются обеспечение лекарственной безопасности страны и выпуск инновационных лекарственных препаратов. Для этого развивается кооперация научных организаций и производителей лекарственных средств. Так, институт органического синтеза УрО РАН совместно с ОАО «Завод «Медсинтез» (г. Новоуральск) ведёт научные исследования по проекту «Организация производства отечественного противовирусного препарата триазавирин для лечения сложных форм вирусных инфекций».

На ООО «Завод «Медсинтез»» начато серийное производство генно-инженерного инсулина человека, кото-

рым с января 2010 года в Свердловской области обеспечивается 86% больных сахарным диабетом. Также на предприятии ведутся работы по организации производства субстанции инсулина с увеличением производственных мощностей

со 150 кг (2011 год) до 400 кг (2012 год) и созданием 80 новых рабочих мест.

– Как регион справляется с проблемой квалифицированных кадров?

– Сегодня нашим министерством разрабатывается комплексная программа развития промышленности Свердловской области на 2012–2015 годы и на период до 2020 года, в которой существенный блок посвящён кадровым вопросам.

Высшая школа на Урале гибко адаптируется к требованиям рынка, стараясь максимально удовлетворить запросы как выпускников, так и работодателей.

Одним из самых мощных проектов в сфере образования в Уральском федеральном округе является научно-образовательный и инновационный центр, ядром которого стал Уральский федеральный университет.

Я абсолютно уверен, что совместными усилиями власти, бизнеса, научных организаций и вузов Свердловской области мы восстановим связь между наукой, образованием и производством. ПР

СПРАВКА



ПЕТРОВ Александр Юрьевич, заместитель председателя правительства Свердловской области – министр промышленности и науки Свердловской области.

Родился 8 мая 1961 г. в г. Свердловске.

В 1983 г. окончил электротехнический факультет Уральского политехнического института (УГТУ-УПИ). Кандидат технических наук.

В 1995 г. назначен кризисным управляющим, затем генеральным директором завода «Российская электротехнологическая компания

РЭЛТЕК» (бывший Опытный завод ЦНИИМ).

С декабря 2009 г. – заместитель председателя правительства Свердловской области – министр промышленности и науки Свердловской области.

Является автором более 50 авторских свидетельств и патентов.

Дмитрий НОЖЕНКО: «Потребительский рынок развивается успешно»

К ТРАДИЦИОННОЙ «ПРОМЫШЛЕННОЙ» ХАРАКТЕРИСТИКЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ УЖЕ ДАВНО ПРИСОЕДИНИЛСЯ «ТОРГОВЫЙ» СЕКТОР. ЦИФРЫ И ФАКТЫ, ПРЕДЛОЖЕННЫЕ НАМ МИНИСТРОМ ТОРГОВЛИ, ПИТАНИЯ И УСЛУГ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДМИТРИЕМ НОЖЕНКО, ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО ПОРА РАССМАТРИВАТЬ «ТОРГОВО-ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ» СЕГМЕНТ ОБЛАСТИ В ПОЛНОМ ОБЪЁМЕ.

– Дмитрий Юрьевич, как вы оцениваете уровень торговой сферы и потребительского рынка в области? Каковы темпы роста товарооборота?

– Современный потребительский рынок отражает социально-экономическое состояние в целом, а также динамику товарно-денежных отношений населения на рынке товаров и услуг. В этом смысле мы развиваемся наиболее динамично. Об этом говорят цифры: по обороту розничной и оптовой торговли региональная отрасль занимает 4-е место в Российской Федерации, впереди только Москва, Московская область, Санкт-Петербург, где доходы населения значительно выше, чем в нашем регионе.

За последние 5 лет темпы роста товарооборота у нас примерно в 1,5 раза выше, чем в среднем по России. Сюда включено более 38 тыс. объектов, которые обеспечивают занятость 400 тыс. человек. Вклад отрасли в формирование бюджета за счёт налоговых поступлений составляет порядка 18%, а участие в формировании валового регионального продукта области свыше 20%. Екатеринбург обогнал Москву по показателю обеспеченности торговыми площадями на душу населения: на одного жителя столицы Урала приходится более 1 кв. м торговой площади (с учётом павильонов), а для Москвы значение данного показателя составляет 0,7 кв. м на одного жителя. С начала текущего года на территории Свердловской области открыто более 430 магазинов общей торговой площадью более



” За последние 5 лет темпы роста товарооборота у нас примерно в 1,5 раза выше, чем в среднем по России. “

44 тыс. кв. м. По итогам 2011 года объём инвестиций в объекты сферы торговли и услуг составит более 4,5 млрд рублей, сектор обеспечит создание порядка 5250 новых рабочих мест.

– На бизнес-саммите Retail Business Russia Свердловская область получила в этом году 2-е место в России по уровню развития торговли. Что этому способствовало?

– Это действительно высокая награда. У нас не просто растёт количество магазинов – на глазах меняется и лицо нашей торговли. Сегодня осваиваются новые форматы торговли, обеспеченность качественными торговыми площадями превышает 30% от общего уровня обеспеченности населения Свердловской области площадью торговых объектов, совершенствуется система логистики. Дальнейшее проникновение на рынок современных форматов приведёт к изменению покупательских привычек. Во многом на это оказывает влияние повсеместное увеличение числа магазинов самообслуживания, которые дают покупателю свободу выбора, в том числе возможность получения полной информации о товаре.

Другая яркая тенденция и возможность для роста брендов – рост количества специализированных магазинов, как в Екатеринбурге, так и в других муниципальных образованиях области. Ещё одной новой тенденцией является развитие магазинов класса «люкс», а также открытие гастрономических и парфюмерных бутиков.

– Какова ситуация с торговлей в сельской местности и малых населённых пунктах?

– Развитие потребительского рынка на селе – одно из главных поручений губернатора Александра Сергеевича Мишарина. Это поручение находится на контроле областного правительства. Улучшение качества жизни на селе – одна из наших особых забот. В частно-

сти, в рамках программы «Уральская деревня» в текущем году были открыты новые магазины и предприятия бытового обслуживания в сельских территориях, дополнительное развитие получила выездная торговля. В 2011 году в деревнях было открыто 40 магазинов, часть из них – это новые павильоны и торговые комплексы, а также появилось 12 новых кафе, баров и столовых.

В текущем году передвижные торговые точки более 350 раз побывали в 85 сёлах и деревнях Среднего Урала.

Развитие предприятий потребительского рынка на селе дало возможность создать почти 300 новых рабочих мест, а объём инвестиций в сферу торговли и бытового обслуживания в рамках проектов по развитию уральских деревень превысил 106 млн рублей.

– Реализуются ли в регионе какие-либо социальные проекты в торговле для населения с небольшими доходами?

– «Социальные товары по справедливой цене» – ещё одно поручение губернатора Александра Мишарина. Проект ведётся министерством торговли и министерством сельского хозяйства. Основная задача проекта – обеспечить доступность продовольственных товаров для всех слабозащищённых групп населения. В рамках реализации проекта сформирован перечень продовольственных товаров, включающий хлеб, кефир, творог, колбасу, сосиски, куриный фарш и куриное яйцо. О своей го-

товности к участию в акции заявили 12 областных товаропроизводителей и более 600 объектов торговли.

Министерство торговли предложило выделять товары-участники акции «Социальные товары по справедливой цене» ценником зелёного цвета с изображением белого соболя. Уже сегодня некоторые торговые сети по своей инициативе расширяют список социально значимых продуктов до 14 позиций.

” В текущем году передвижные торговые точки более 350 раз побывали в 85 сёлах и деревнях Среднего Урала. “

Многие торговые сети также активно проводят акции по обеспечению ценовой доступности социально значимых товаров («жёлтый ценник», «цена дня»).

Ещё в 2006 году министерством торговли, питания и услуг начата реализация проекта «Социальная карта потребительского рынка». Сегодня этот проект внедрён на территории 52 муниципальных образований области. В проекте участвует 878 предприятий потребительского рынка. Всего на территории области принимаются к обслуживанию более 39 тыс. «социальных карт потребительского рынка» от граждан, нуждающихся в социальной защите.

– Оказывается ли помощь мелким фермерам и дачникам в их выходе на рынок?

– На территории области открыта первая постоянно действующая экспозиция «Сельскохозяйственный рынок по улице Громова». Её организаторы – министерство торговли, питания и услуг, министерство сельского хозяйства и продовольствия Свердловской области. Экспозиция, или рынок, имеет ряд существенных преимуществ: широкий ассортимент товаров местных производителей и фермеров, низкие цены, возможность

проведения акций и дегустаций. На экспозиции используется уникальное торговое и холодильное оборудование российских заводов-изготовителей.

Выбранный формат выставочно-ярмарочной деятельности позволил упростить приход на рынок сельхозпроизводителей, частных лиц, сельского населения, которое будет использовать организованные выставочные места не только для продажи плодово-овощной продукции без посредников, по ценам производителя, но и для продвижения своей продукции в предприятия торговли Свердловской области и на рынок регионов РФ.

Всего в Свердловской области действует 63 розничных рынка. До конца года планируется ввести в эксплуатацию ещё два рынка. ПР

СПРАВКА



НОЖЕНКО Дмитрий Юрьевич, министр торговли, питания и услуг Свердловской области.

Родился 15 января 1974 г. в г. Свердловске.

Окончил Уральский государственный технический университет (УГТУ-УПИ) по специальности «инженер-экономист», Уральскую академию государственной службы по специализации «государственное и муниципальное управление».

С марта 2000 г. – заместитель председателя комитета по товарному рынку администрации г. Екатеринбурга.

С января 2003 г. – председатель комитета по организации бытового обслуживания населения администрации г. Екатеринбурга. Участвовал в разработке стратегических программ развития Екатеринбурга.

С июля 2006 г. – заместитель министра торговли, питания и услуг Свердловской области, в декабре 2009 г. указом губернатора А.С. Мишарина назначен на должность министра торговли, питания и услуг.



Валентина МАТВИЕНКО,
Председатель
Совета Федерации
РФ

“Федерация не может нормально развиваться при стагнирующих регионах – это аксиома. Но до сих пор государство уделяло больше внимания “латанию дыр” в бюджетах регионов, чем стимулированию их динамичного и самостоятельного развития».

(Из ответов на вопросы REGIONS.RU
11 октября)



Валерий ШАНЦЕВ,
губернатор
Нижегородской
области

“Я недавно вручал ключи от новой квартиры, одна женщина расплакалась. Спрашиваю: “Что ж вы плачете, вам же ключи вручают?” А она: “Милый, я 50 лет до этого момента прожила в бывшей конюшне”».

(Из интервью «Независимой газете»
4 октября)



Валерий ГАЕВСКИЙ,
губернатор
Ставропольского
края

“Заниматься инвестициями – это прежде всего задача с социальной составляющей. Мы должны обязательно смотреть, какой социальный эффект даёт тот или иной бизнес-проект, выражающийся и в доходах, и в зарплатах, и в социальном пакете, и в целом ряде других социальных услуг».

(Из выступления на встрече
с профсоюзным активом 7 октября)

ПРОЕКТЫ

Мусорная сказка

В Омской области взяли за трансформацию сказки в быль. Почему – сказки? Судите сами. До конца 2011 г. в области планируется запустить мусоросортировочный завод. Он станет частью комплексной программы по сортировке, переработке бытовых отходов и получению альтернативной энергии.

Во многих странах подобные комплексы – дело обычное. У нас же сложность, как всегда, в том, что претворению сказок в быль постоянно мешают какие-то обстоятельства, трудности. Конечно же, объективные.

И всё же надежда есть. Тем более что Омская область стала одной из трёх пилотных территорий, где при финансовой поддержке Внешэкономбанка будет сделана попытка реализовать подобный проект. Не здесь – так в другом месте...



SHUTTERSTOCK

СОТРУДНИЧЕСТВО

Начать с малого

Республике Татарстан и ОАО «Роснано» следует решить ряд вопросов для развития дальнейшего взаимодействия и реализации совместных проектов. Об этом было заявлено на встрече Президента Республики Татарстан Рустама Минниханова и заместителя председателя правления ОАО «Роснано» Андрея Малышева.

Рустам Минниханов признал, что со стороны республики существуют недоработки.

«Нам надо чаще встречаться и жить не идеями, а вести конкретные проекты», – подчеркнул он.

В свою очередь, заместитель председателя правления ОАО «Роснано» Андрей Малышев рассказал о возможных направлениях активизации сотрудничества Татарстана и компании. «Я думаю, нам надо найти обоюдно понятные механизмы взаимодействия», – заявил он.

Наверное, с поиска «обоюдно понятных механизмов» и нужно начинать совместную работу. Без этого перейти от идей к конкретным проектам вряд ли получится. Известно, что руководству Татарстана традиционно по душе проекты масштабные, громкие. Как бы соответствующие возможностям и потребностям республики. Но большое дело нередко лучше начинать с малого. Поэтому совершенно логичным выглядит предложение Малышева создавать в республике дочерние предприятия уже существующих нанотехнологических компаний.

АРЕНДА

Благотворное влияние

В Амурской области прошли переговоры о предоставлении Северной Корее аренды на сельскохозяйственные земли в дальневосточных регионах России.

По мнению председателя Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и рыбохозяйственному комплексу, представителя в СФ от Госдумы Астраханской области Геннадия Горбунова, «российская сторона будет иметь большую отдачу от данного проекта». Прежде всего речь, конечно, идёт о поступлениях в местные бюджеты. Но, помимо этого, общение с северокорейскими тружениками благотворно скажется на наших гражданах. Сенатор особо отметил, что рабочие из Северной Кореи «ведут достойный образ жизни, не пьют и не курят». Можно ещё добавить, что они морально устойчивы и чрезвычайно сильны в идеологическом плане.



РИА «НОВОСТИ»

ФОТОФАКТ

Осень, слякоть...

Перефразируя слова известного хита не известного нашему премьеру Юрия Юлиановича Шевчука, скажем: «Что такое осень? Это слякоть»...

Где сделан этот снимок? Город Тара, Омская область. Впрочем, какое это имеет значение? Картина типично российская, разительно похожая в сотнях, тысячах небольших провинциальных городков, где качество жизни зависит не только от принимаемых федеральным или местным начальством политических или экономических решений, но и от времени года. Осенью ждут, когда подморозит, весной – когда солнце высушит.

Воскликать: «Доколе?» бессмысленно. Риторический вопрос.



РИА «НОВОСТИ»

ИНИЦИАТИВА

С космическим размахом

Уж в чём, а в отсутствии фантазии наших чиновников обвинять негоже. Деятельность государственных служащих Архангельской области – тому пример. Областные чиновники своими руками (!) создали новый памятник природы регионального значения. Две тысячи саженцев сосны скрученной (Pinus contorta) были высажены недалеко от посёлка Боброво Приморского района в виде гигантской надписи «Ломоносову – 300».

Создали и сразу же сами восхитились содеянным. «Сегодня мы стали участниками исторического события. Эта надпись, увековечившая юбилейную дату Ломоносова, будет видна даже из космоса», – заявил областной министр регионального развития Александр Беляев.

Можно, конечно, заметить, что только оттуда, из космоса, эту надпись и можно будет разглядеть, но стоит ли придирается к словам. Тем более что памятник, оказывается, имеет и практическое значение. Когда саженцы вырастут, лесники смогут в год собирать с территории нового памятника природы более 1,5 кг семян сосны.

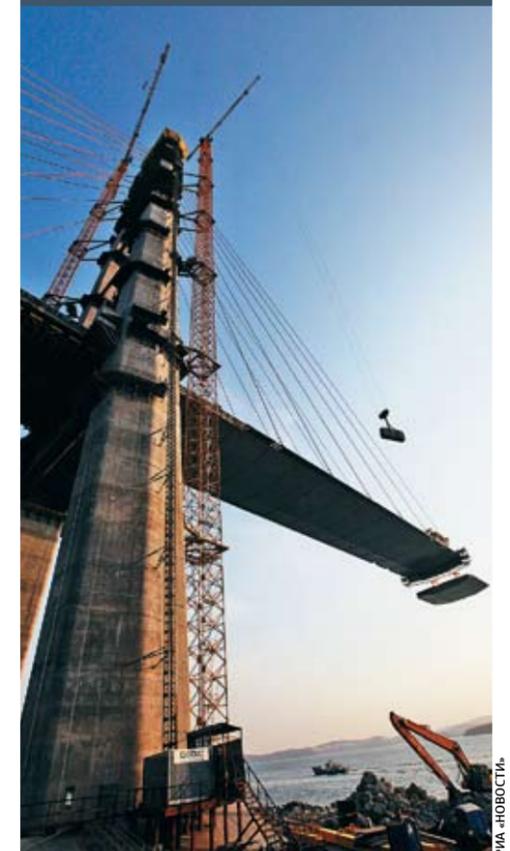
Соответственно, государевы люди с полным правом смогут отчитаться по двум направлениям: созданию региональных памятников и лесовосстановительным работам. Возможно, в этом – вся суть, и Ломоносов здесь ни при чём?

ФОТОФАКТ

А МОСТ ОСТАНЕТСЯ

Вряд ли жители российских регионов, удостоенных великой чести принимать у себя гостей и участников важных международных форумов, крупнейших спортивных соревнований, испытывают от этого удовольствие. Много неудобств. Прежде всего шумно. Строительный грохот сливается с пропагандистским, и получается изрядная какофония.

Стоит, однако, потерпеть. Эпохальное событие уйдёт в историю, а всё то, что было под него понастроено, останется. Например, уникальный вантовый мост через пролив Босфор Восточный на остров Русский, который возводится в рамках подготовки к саммиту АТЭС 2012 г. Успели бы только достроить.



РИА «НОВОСТИ»

Банковский сектор в Европе и России: новая реальность

ДОЛГОВОЙ КРИЗИС В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА НЕ МОГ НЕ СПРОВОЦИРОВАТЬ ОПРЕДЕЛЁННЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ЦЕЛОМ. ФАКТИЧЕСКИ ЗА СЧЁТ ОЧЕРЕДНОЙ ВОЛНЫ КРИЗИСА БЫЛ ЗАПУЩЕН ПРОЦЕСС ПЕРЕДЕЛА РЫНКА, ЕГО ПЕРЕКРОЙКИ В СООТВЕТСТВИИ С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РЕАЛИЯМИ. ЕВРОПЕЙСКИЕ БАНКИ СВРАЧИВАЮТ СВОИ БИЗНЕСЫ В РОССИИ, ЧТОБЫ СФОКУСИРОВАТЬСЯ НА ДОМАШНИХ РЫНКАХ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ В СТРАНУ УСТРЕМИЛИСЬ ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИЗ АЗИИ И СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА. РОССИЙСКИМ ЖЕ БАНКАМ, В ОСНОВНОМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ, УДАЛОСЬ «ПРОРУБИТЬ ОКНО В ЕВРОПУ»: ОНИ ПОТИХОНЬКУ НАЧАЛИ СКУПАТЬ ПОДЕШЕВЕВШИЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ АКТИВЫ.



Алексей КОНДРАТЬЕВ,
вице-президент
Объединения специалистов
по связям с инвесторами
(ОССИ), к.ю.н.

Кризис в Европе открывает для российских, в основном государственных, банков новые возможности, говорится в недавно выпущенном аналитическом отчёте ФК «Уралсиб». Банки ЕС, столкнувшись с серьёзными проблемами, существенно сбавили в цене и поэтому могут стать привлекательными объектами для поглощений.

Европейские банки нуждаются в капиталах, и, как считают эксперты, в ближайшее время стоит ожидать активизации процессов M&A (слияний и поглощений), в том числе с участием крупнейшего российского банка – Сбербанка.

В сентябре Сбербанк договорился о покупке австрийского Volksbank. За этот актив Сбербанк заплатит 585–645 млн евро, в зависимости от показателей Volksbank по итогам года. Ранее присутствовавший только в России и СНГ Сбербанк с покупкой Volksbank получил доступ на рынки Хорватии, Сербии, Боснии, Герцеговины, Венгрии, Словении, Чехии, Словакии и Украины.

На этом Сбербанк останавливаться явно не намерен. Как заявило руководство банка, Центральная и Восточная

Европа являются быстрорастущими регионами с существенным потенциалом, на территории которых проживает 90 млн человек. Ожидается, что доходы банковского сектора в этом регионе к 2020 г. составят порядка 95 млрд евро. Тогда как в России этот показатель будет на уровне 60–75 млрд евро.

Крупнейшему российскому банку интересны рынки Турции и Польши.



Банк также рассматривает возможность экспансии в Болгарию и Румынию (румынский актив Volksbank из-за больших рисков в нынешнюю сделку не вошёл), заявил глава Сбербанка Герман Греф. Поэтому Volksbank станет для Сбербанка площадкой для дальнейшего развития бизнеса в Европе.

По информации СМИ, Сбербанк интересуется турецкими Ziraat Bank,

Ранее присутствовавший только в России и СНГ Сбербанк с покупкой Volksbank получил доступ на рынки Хорватии, Сербии, Боснии, Герцеговины, Венгрии, Словении, Чехии, Словакии и Украины.

Halkbank, а также изучает возможность покупки DenizBank (принадлежит франко-бельгийской группе Dexia). Также сообщалось, что банк ведёт переговоры о приобретении выставленных на продажу польских банков Millennium и Kredyt Bank. Правда, сами банки эту информацию опровергают.

Сбербанк давно планирует осуществить экспансию на польский банковский рынок. Но в силу ряда исторических обстоятельств и до недавнего времени крайне напряжённых отношений попытки банка выйти в Польшу были безуспешными. Ещё в прошлом году Сбербанк называли в числе потенциальных покупателей польского Bank WBK, который в итоге достался испанскому банку Santander за 5,6 млрд долл.

Здесь стоит напомнить, что экспансия Сбербанка на польский рынок во многом зависит от межгосударственных отношений, ведь банк контролируется российским государством. То есть чтобы приобрести активы в Польше, ему необходимо получить одобрение местных регулирующих органов (несмотря на то, что активы, которые интересны Сбербанку, контролируются непольскими компаниями). Bank Millennium – «дочка» крупнейшего частного банка Португалии Banco Comercial Portugues, а 80% Kredyt Bank принадлежит КВС.

В Европе опасаются присутствия на рынке российских компаний, особенно государственных, и Польша здесь – не исключение. Однако покупка Volksbank может существенно облегчить Сбербанку задачу совершения покупок за рубежом, достаточно создать на базе приобретённого актива ряд независимых, самостоятельно работающих игроков.

Как считают эксперты, именно из-за опасений возможного неприятия бренда Сбербанка на европейских рынках финансовая организация намерена провести ребрендинг Volksbank. Ещё одна причина – наличие у Volksbank и Сбербанка отделений на Украине.

Впрочем, далеко не все российские банки прельщает образовавшаяся возможность выхода на европейские рынки. Второй крупнейший российский банк – ВТБ – не считает экспансию в Западную Европу хорошей идеей. Как



Второй крупнейший российский банк – ВТБ – не считает экспансию в Западную Европу хорошей идеей.

заявил глава банка Андрей Костин, ВТБ концентрируется в первую очередь на России и странах СНГ.

Той же стратегии, что и ВТБ, придерживается большинство российских банков. Однако ситуация в Европе такова, что присутствие в капиталах европейских банков иностранных инвесторов становится для них логичной необходимостью: банковские активы в ЕС стремительно дешевеют, и претендентов на них найдётся достаточно.

В частности, эксперты отмечают, что условия покупки Volksbank крайне выгодные – Сбербанк приобретает актив за балансовую стоимость.

Вообще же, по мнению аналитиков «Уралсиба», для Сбербанка представляются интересными четыре игрока европейского банковского рынка: КВС, австрийский Raiffeisenbank, французский Societe Generale и итальянская UniCredit Group. По мнению экспертов, эти банки, понёсшие за последнее время серьёзные поте-

ри, в среднесрочной перспективе могут избавиться от части активов.

Не секрет, что состояние европейского банковского сектора от стабильного далеко.

Так, в середине сентября рейтинговое агентство Moody's снизило рейтинги двух крупнейших французских банков – Credit Agricole и Societe Generale (с Aa2 до Aa3, с «негативным» прогнозом) – и пока не предприняло аналогичного шага в отношении крупнейшего банка Франции – BNP Paribas. Все три банка являются крупными держателями греческих гособлигаций (в частности, у Credit Agricole греческих долгов на 900 млн долл., у BNP Paribas – порядка 1,7 млрд долл.). Также Moody's понизило рейтинги (до A1 и A2 с Aa3) по долгам и депозитам 12 британских банков, среди которых оказались такие крупные банки, как Lloyds TSB Bank и Royal Bank of Scotland.

Один из акционеров Volksbank – Österreichische Volksbanken-AG (VBAG) –



Банки ЕС, столкнувшись с серьёзными проблемами, существенно сбавили в цене и поэтому могут стать привлекательными объектами для поглощений.

явно нуждался в капитале: VBAГ оказался в числе кредитных организаций, не прошедших стресс-тесты банковской системы в ЕС.

В начале октября капитализация Raiffeisenbank снизилась до 5,7 млрд евро – то есть более чем на 35% по сравнению с уровнем с той, которая была 2 месяца назад.

Как отметил главный исполнительный директор Pacific Investment Management Co. Мохаммед Эль-Эриан, Европа приближается к полномасштабному банковскому кризису. По оценкам Международного валютного фонда (МВФ), для рекапитализации европейских банков понадобится 100–200 млрд евро.

Ухудшение ситуации в ЕС может привести к тому, что европейские банки станут удачными объектами для поглощения иностранными конкурентами. Поэтому неудивительно их стремление сконцентрировать усилия на своих домашних рынках и оптимизировать структуры на иностранных рынках. В этом смысле не стала исключением и Россия: европейские

банки корректируют стратегии развития в стране, сворачивают подразделения, при этом выгодно продать свои активы в РФ им весьма непросто.

Основной же приход на российский банковский рынок иностранных игроков произошёл в 2003–2008 гг.: тогда доля нерезидентов в совокупном зарегистриро-

ванном уставном капитале увеличилась с 5,2% до 28,5%. Сейчас она снизилась. По данным ЦБ РФ, доля нерезидентов на 1 апреля 2011 г. составила 27,14%, тогда как в начале этого года она была 28,1%.

Так, летом 2010 г. от развития розницы на российском рынке отказался Сведбанк (дочерняя структура шведского Swedbank), сейчас банк решил и вообще её продать, а также закрыть все филиалы, сохранив лишь головной офис, где будет обслуживать корпоративных клиентов. В декабре прошлого года с российского рынка ушёл испанский банк Santander. Вернул ЦБ полученную банковскую лицензию нидерландский Rabobank. О желании его покинуть российский рынок заявляла KBC.



На смену европейским игрокам могут прийти азиатские и ближневосточные финансовые организации. На российский рынок планирует выйти один из крупнейших банков Ирана – Tejarat.

В начале этого года о продаже российской «дочки» заявил банк Barclays. По сообщениям СМИ, основным претендентом на этот актив является группа «Ренессанс», которая уже купила часть розничных отделений Барклайс Банка.

В апреле этого года объявил о сворачивании своей розницы в РФ и другой британский банк – HSBC, работающий в РФ с 1996 г. В итоге он продал её российскому подразделению Citi – ЗАО «Ситибанк».

Около двух месяцев назад свою стратегию в России пересмотрел французский BNP Paribas. Банк решил отказаться от развития в РФ универсального банка: крупных клиентов он переводит в инвестбанк «БНП Париба», а розницу будет развивать совместно со Сбербанком. В настоящее время он сворачивает работу со вкладчиками, привлекая к этому крупнейших иностранных игроков на российском рынке – Райффайзенбанк и Юникредит банк.

На смену европейским игрокам могут прийти азиатские и ближневосточные финансовые организации, наличие существенных денежных ресурсов стимулирует их к осуществлению экспансии.

В частности, по сообщениям СМИ, на российский рынок планирует выйти один из крупнейших банков Ирана – Tejarat.

Один из лидеров банковского сектора Поднебесной China Construction Bank (CCB) намерен организовать в РФ дочерний банк. Инвестиции в его капитал составят порядка 150 млн долл. В России уже работают два китайских банка – Банк Китая и Торгово-промышленный банк Китая. Кстати, по итогам 2010 г. сразу четыре китайских банка входят в топ-10 мировых банков по капитализации (рейтинг составлен американской Boston Consulting Group, в частности, CCB занимает в нём второе место с капитализацией 222 млрд долл.).

Летом стало известно, что Китайский государственный инвестиционный фонд China Investment Corp претендовал на приобретение 5% акций Сбербанка, приватизация которого была запланирована на осень этого года, а теперь отложена на неопределённый срок. Фонды из ОАЭ Abu Dhabi Investment Authority (ADIA) и Investment Corporation of Dubai



Один из лидеров банковского сектора Поднебесной China Construction Bank (CCB) намерен организовать в РФ дочерний банк. Инвестиции в его капитал составят порядка 150 млн долл.

назывались в числе потенциальных инвесторов МДМ Банка.

Тот же ADIA наряду с Корейской инвестиционной корпорацией и Национальным пенсионным фондом Кореи планирует инвестиции в капитал Фонда капитализации российских банков, соглашение о создании которого было подписано на Петербургском экономическом форуме в июне этого года.

Время для покупок в России сейчас удачное. Банковские активы в стране, как, впрочем, и в Европе, подешевели: по оценкам экспертов, их продажа осуществляется исходя из мультипликатора в среднем 1,2–1,3 (до кризиса он был 3–4). К тому же у России большой потенциал

роста, чем у Европы. Ещё летом директор департамента ЦБ Михаил Сухов прогнозировал, что к концу 2011 г. российский банковский сектор может выйти на докризисные показатели уровня 2007 г. Но при явных плюсах есть и свои очевидные минусы. В частности, непрозрачность российского банковского сектора (наглядный тому пример – история с Банком Москвы), во-вторых – избыточная ликвидность (которая, впрочем, сейчас пошла на спад), в-третьих – серьёзное усиление конкуренции со стороны госбанков, чьи позиции укрепляются вне зависимости от результатов работы всех остальных участников российского банковского рынка, в том числе иностранных. ПР

Франсуа ПУАРЬЕ: «Я всегда удивлялся схеме дорожного движения в Москве»

ГЛАВА РОССИЙСКОГО ФИЛИАЛА PEUGEOT ФРАНСУА ПУАРЬЕ ОТДАЛ СВОЕЙ КОМПАНИИ БОЛЕЕ 20 ЛЕТ. РОССИЯ – НЕ ПЕРВЫЙ ОПЫТ РАБОТЫ ФРАНСУА ПУАРЬЕ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ, НО ПО-СВОЕМУ УНИКАЛЬНЫЙ. ГОСПОДИН ПУАРЬЕ РАССКАЗАЛ «ПРОМЫШЛЕННИКУ РОССИИ» ПРО ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА.

– Господин Пуарье, вы возглавили российское представительство Peugeot весной 2009 года. Расскажите, пожалуйста, как изменилась компания под вашим руководством?

– С 2009 года произошло много событий. Мы коренным образом изменили нашу организационную структуру, создав несколько оперативных отделов для более эффективного решения стратегических задач бренда Peugeot в России. В качестве примера можно привести создание Управления качества и развития сети. Эта мера должна улучшить качество сервиса и способствовать повышению удовлетворённости клиентов. Мы также создали B2B-управление, которое будет развивать наши торговые компании.

Мы были одними из первых в России, который организовал так называемые «бизнес-центры», обеспечивающие высокое качество профессиональных услуг для клиентов. Также мы предложили клиентам исчерпывающую линейку автомобилей, что позволило Peugeot стать в 2010 году лидером среди импортных лёгких грузовиков в России.

Весной 2010 года заработал завод Peugeot в Калуге: на нём началась сборка Peugeot 308 и Peugeot 4007. В конце прошлого года было принято решение о создании Управления по России и стра-

нам СНГ. Этот отдел подчиняется непосредственно президенту PSA Peugeot Citroën и показывает стратегическую важность России для нашей группы.

– Ранее вы отвечали за деятельность компании в Восточной Африке и Австралии, в странах Латинской Америки, а потом – в Польше. Сложно было перестраиваться? Какие

проблемы или особенности российского рынка показались вам самыми сложными или необычными?

– Между этими рынками есть много общего, хотя их структура и может сильно различаться. Эти рынки отличаются высокой конкурентоспособностью, они знали очень быстрый рост или глубокий кризис. И мой опыт работы в таких



ИТАР - ТАСС

” Производство в Калуге – это совместное предприятие PSA Peugeot Citroën и Mitsubishi Motors Company.

В настоящее время оно работает в режиме сборки автомобилей (SKD) и производит пять моделей для трёх «материнских» брендов, в том числе Peugeot 308. “



условиях очень много мне дал. Приехав в Россию в середине 2009 года, в разгар кризиса, я не чувствовал себя здесь «не в своей тарелке». Хочу отметить российскую особенность по сравнению с другими рынками: циклы здесь короче и более выражены. Это означает более бурный рост, но и более глубокие падения. Например, падение рынка в 2009 году составило 50%.

– Какова сейчас доля автомобилей Peugeot на российском рынке?

– Доля Peugeot на российском рынке легковых автомобилей составляет около 2%, коммерческих автомобилей – более 5%.

– Этим летом вы озвучили амбициозный план увеличить продажи на 30,5% в 2011 году. Сейчас, по истечении года, вы готовы ответить за свои слова?

– Можно сказать, что мы достигли поставленной цели. Например, за 9 месяцев 2011 года продажи выросли по сравнению с аналогичным показателем прошлого года на 30,1%.

” Приехав в Россию в середине 2009 года, в разгар кризиса, я не чувствовал себя здесь «не в своей тарелке». “

– На какие модели компания Peugeot делает упор на российском рынке? У местного потребителя есть особые предпочтения при выборе автомобиля?

– Мы не выделяем отдельные модели среди линейки Peugeot. Единственное, стоит отметить новый Peugeot 308, который производится в России, на заводе в Калуге. Это универсальный автомобиль, который востребован самыми разными категориями потребителей. Разработчики этой модели воплотили в ней всё лучшее, что мы знаем о Peugeot. Именно поэтому модель Peugeot 308 была выбрана для сборки на нашем калужском заводе. И надо сказать, что спрос на неё растёт. Так, в марте этого года продажи Peugeot 308 российской сборки выросли на 94%.

– В связи с ожиданием новой волны кризиса покупательская способ-

ность населения снова падает. Вы это чувствуете? Как собираетесь стимулировать продажи?

– Конечно, мировая экономическая обстановка неустойчива, и надо готовиться к ударам. Однако российский автомобильный рынок остаётся очень динамичным и должен закончить год с ростом на 30% по сравнению с 2010 годом. С нашей стороны, мы продолжаем предлагать привлекательные предложения для наших клиентов, как в плане продуктов, так и в плане услуг. В этой области мы делаем множество предложений, которые включают привлекательные кредитные программы, пакетные сервисные предложения после продажи, программы дорожной помощи, страховые контракты, контракты расширения гарантии и обслуживания. Только что мы запустили на рынок предложение



” В этом году мы представили рынку революционную новинку – первый гибридный дизельный двигатель в мире. “

для Peugeot 308, которое называется Just Add Fuel, включающее ОСАГО, КАСКО и сервисный контракт за 19 999 рублей.

– Ранее вы ожидали замедления темпов продаж во втором полугодии 2011 года из-за свёртывания государственной программы утилизации автомобилей. Ваши опасения подтвердились?

– Остановка программы утилизации главным образом затронула российских производителей, которые продавали значительную часть транспортных средств через эту акцию. С окончанием программы утилизации мы действительно констатируем некоторое замедление темпов роста рынка.

– Как себя чувствует завод Peugeot в Калуге? Насколько я знаю, у компании есть планы увеличить сборку в России за счёт новых моделей.

– Производство в Калуге – это совместное предприятие PSA Peugeot Citroën и Mitsubishi Motors Company. В

настоящее время оно работает в режиме сборки автомобилей (SKD) и производит пять моделей для трёх «материнских» брендов, в том числе Peugeot 308 (производство обновлённой модели началось в июле 2011 года), а также внедорожник Peugeot 4007. После начала работы в апреле 2010 года общий объём производства превысил 50 тыс. автомобилей, в том числе была выпущена 31 тыс. автомашин Peugeot. В течение первого года нашей главной задачей стало построение инфраструктуры, всех административных, производственных процессов и логистики, чтобы привести их в соответствие с корпоративными стандартами Peugeot и Mitsubishi. В настоящее время на предприятии ведётся подготовка к переходу на новую стадию – SKD (сборка, включающая больше операций, чем SKD), для чего уже построены новые мощности, и идёт установка оборудования. Ожидается, что стадия SKD начнётся в середине 2012 года. Мы ожидаем

роста объёмов производства на предприятии, в том числе за счёт начала сборки новой модели Peugeot.

– Оцените, пожалуйста, рынок подержанных авто в России. У Peugeot есть планы занять там прочные позиции?

– Рынок подержанных автомобилей является важным рынком в России, и он будет продолжать формироваться и расти. Именно поэтому в начале 2011 года Peugeot одной из первых приступила к реализации программы по сертифицированным подержанным автомобилям. В конце этого года 40 дилеров Peugeot уже предлагают в рамках этой программы приобрести сертифицированные подержанные автомобили, которые прошли тщательную проверку (100 контрольно-пропускных пунктов) и обеспечены гарантированной помощью на дорогах.

– Расскажите, пожалуйста, про дилерскую сеть Peugeot. С какими проблемами вы сталкиваетесь? Планируете ли расширение?

– Наша дилерская сеть активно развивается, и у нас обширные планы на ближайший год. Сейчас у Peugeot в России работают 63 дилера и 77 точек продаж, до конца года прибавится ещё один дилер и стартуют три новые точки продаж.

– Как кризис влияет на продажи коммерческого транспорта Peugeot? Что вы делаете, чтобы стимулировать покупательский спрос?

– Продажи коммерческих автомобилей – это активно развивающийся сегмент для нашей компании. Доля рынка коммерческих автомобилей Peugeot составляет более 5%, продажи флагманской модели коммерческих автомобилей Peugeot – Boxer – растут очень активно, более чем на 50% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Это во многом объясняется огромным количеством модификаций коммерческого транспорта: практически любой предприниматель или государственная служба могут найти Peugeot, отвечающий их потребностям.

– Давайте поговорим о будущем. Какие инновации Peugeot вы считаете самыми жизнеспособными? То есть что реально может появиться в нашей жизни в ближайшее время?

– Если можно так выразиться, для нас будущее уже наступило. В этом году мы представили рынку революционную новинку – первый гибридный дизельный двигатель в мире. В настоящее время он не имеет аналогов по экологичности и экономичности, при учёте того, что и технические параметры гибридных автомобилей, как всегда у Peugeot, на высоте.

– Peugeot активно участвует в автоторгалли. Раньше это был удачный маркетинговый ход для компании. Сейчас это оправдало себя?

– Ралли очень популярно во многих странах. Эти гонки обычно широко освещаются в прессе и на телевидении, привлекая много зрителей. Они также позволяют клиентам нашей сети, которых мы приглашаем на ралли, быть в центре событий. Приверженность к автомобильным гонкам – в «генах» Peugeot. Это остаётся очень важным направлением для нашего бренда.

– Какие модели из линейки Peugeot импортируют лично вам? На каком автомобиле вы перемещаетесь по Москве?

– Я вожу все автомобили, но предпочтение отдаю Peugeot RCZ мощностью 200 л.с. Я считаю, что именно в этом автомобиле в наибольшей степени воплощены и традиции Peugeot, и современные технологии марки.

– Вы согласны, что московский трафик – один из самых худших в мире?

– Движение в Москве очень сложное, этого нельзя не признать. Я всегда удивлялся схеме дорожного движения в Москве, которая, как мне представляется, порождает пробки. Её можно было бы запросто улучшить, если, как это сделали в других крупных городах мира, позволить поворачивать налево или перестроить на двустороннее движение те широкие проспекты, которые сейчас движутся только в одну сторону.

– Как меняются предпочтения автомобилистов во всём мире в связи с ростом значения экологии в жизни людей? Российские автолюбители в тренде?

– Действительно, проблема экологии и окружающей среды имеет большое значение для всего мира. Забота об окружа-



” Я вожу все автомобили, но предпочтение отдаю Peugeot RCZ мощностью 200 л.с. Я считаю, что именно в этом автомобиле в наибольшей степени воплощены и традиции Peugeot, и современные технологии марки. “

ющей среде заставляет автопроизводителей задумываться о новых технологиях. Мы первые оборудовали сажевым фильтром наши дизельные двигатели. Peugeot по-настоящему гордится тем, что новые гибридные дизельные двигатели, созданные нашими инженерами, позволяют значительно снизить вредные выбросы в атмосферу (примерно на 35%). Но и другие наши модели, оборудованные бензиновыми или дизельными двигателями, также отличаются высокой экологичностью. На-

пример, уровень выбросов углекислого газа у автомобиля Peugeot 308, популярность которого мы с вами уже обсуждали, считается образцовым. Оба бензиновых двигателя, которыми оборудуется этот автомобиль, оптимизированы таким образом, чтобы минимизировать загрязнение окружающей среды.

Вы правы, проблема защиты окружающей среды не входит в круг приоритетных вопросов в России, но ситуация непременно изменится, как это и было во многих странах.

ПР

СПРАВКА



Франсуа ПУАРЬЕ,
глава российского филиала Peugeot.

Родился в 1959 г. в Лимане (Франция). Окончил университет, имеет степень доктора экономико-математических наук. Начал свою карьеру в компании Peugeot в Дирекции планирования и спустя несколько лет занял пост заместителя начальника отдела по маркетинговой стратегии и изучению рынков. С этой должности он перешёл в Дирекцию международных связей, где отвечал за деятельность компании Peugeot в Восточной и Южной Африке, а затем – в странах Латинской Америки. Позднее Франсуа Пуарье был назначен директором линейки компактных автомобилей в Дирекции продуктов и рынков. В 1998–2003 гг. возглавлял филиал компании в Польше. Вплоть до нового назначения на пост генерального директора Peugeot Россия Франсуа Пуарье занимал должность директора по Азиатско-Тихоокеанскому региону и Африке в Международной коммерческой дирекции Peugeot в Париже. Женат, воспитывает двоих детей.

Топ-менеджеры и инновации: кто кого?

ОДНО ИЗ САМЫХ ПРОИЗНОСИМЫХ СЛОВ НА ВСЕХ УРОВНЯХ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ – ИННОВАЦИЯ. СЕГОДНЯ ВСЕ, ВКЛЮЧАЯ КРУПНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ДЕЯТЕЛЕЙ, ПРЕЗИДЕНТОВ СТРАН И ИЗВЕСТНЫХ БИЗНЕС-ГУРУ, ГОВОРЯТ О РОЛИ ИННОВАЦИЙ.



Вячеслав КОНОВЛОВ,
Директор по развитию
4Astra/IMD International
Executive Search

Анхель Гурриа, генеральный секретарь Организации экономического сотрудничества и развития, на заседании Международного валютного фонда сообщил, что необходимо «принять своевременные и гибкие меры для устранения рисков в ходе восстановления экономики». Естественно, для этого нужно реформировать товарный рынок и рынок труда, образование, инновации, экологическую сферу, конкуренцию, налоги, здравоохранение. По словам Гурриа, «пришло время изменений в социальной сфере, для чего и нужно сосредоточиться на политике инноваций, чтобы защитить самые уязвимые слои населения и людей, которые потеряли работу». После мирового кризиса складывается впечатление, что лидерам остаётся только делать вид, что они управляют, потому что старыми методами уже управлять невозможно, и всем понятно, что для управления в мировом масштабе, и уже давно, нужны инновации для того, чтобы обеспечить контроль и эффективное корпоративное управление, управление рисками и правильность распределения природных и человеческих ресурсов.

Что касается России, то на самых высоких уровнях власти вопрос инновационной политики вставал уже много-много раз. Особенно с лёгкой подачи нынешнего Президента РФ Дмитрия Медведева. Красной нитью в этом вопросе, легла дорогой в светлое будущее идея создания наукограда «Сколково». Посмотреть на это чудо приехал в прошлом году наи-

опытнейший специалист по инновациям, сам Арнольд Шварценеггер. Правда, он не понял, что надо ходить и восхищаться пока ещё чистым полем, поэтому он ходил и восхищался Московской бизнес-школой «Сколково». Она, кстати, тоже призвана к высоким целям – создавать и пестовать следующее поколение бизнес-лидеров и войти в число 20 лучших бизнес-школ мира. Они уж точно будут знать, как ладить с инновациями.

Тем временем экс-директор Департамента экономической политики и конкурентоспособности РСПП, а ныне замминистра Минэкономразвития России Олег Фомичёв утверждает, что министерство инициировало создание клуба для по-

на инновации тратилось. Руководителям и представителям государства в советах директоров компаний, не занимающихся инновациями, он пригрозил дисциплинарной ответственностью вплоть до увольнения. Не прошло и полугодия, как во всех госкомпаниях назначены соответствующие директора, которые как один уже подготовили инновационные стратегии, у кого лучше, у кого хуже, – подытоживает Фомичёв, но в том, что все старались, сомневаться не приходится.

Но спрос теперь не только с начальников департаментов по инновациям госкомпаний. Их всего-то 47. Теперь и все топ-менеджеры должны плыть по течению инновационного развития эко-

После мирового кризиса складывается впечатление, что лидерам остаётся только делать вид, что они управляют, потому что старыми методами уже управлять невозможно.

номии. Ибо, как недавно выразился в своей пламенной речи Министр инвестиций и инноваций Красноярского края Андрей Вольф на форуме Союза профессиональных менеджеров «Новое качество управления», «В современной конкурентной борьбе победят те управленцы и предприниматели, которые сами генерируют творческие идеи такого качества, которое способно вдохновить и объединить людей». Только вот

святённых, куда войдут топ-менеджеры крупных компаний, занимающиеся инновациями. «Для начала в клуб войдут 47 директоров госкомпаний, которые по поручению Правительства РФ формировали свои инновационные планы». Вот где им придётся доказывать эффективность своей работы, а то в начале года Президент РФ Дмитрий Медведев был не очень доволен уровнем их вовлечённости в процесс инноваций, мало, говорил он, денег

что сами топ-менеджеры думают об инновациях и их непосредственной роли в данном рода политике компаний?..

Компания Korn/Ferry провела исследование, в котором опросила топ-менеджеров из 50 стран мира, представляющих различные сферы бизнеса. 54% опрошенных отметили, что они не удовлетворены уровнем инноваций своих компаний. В том числе 19% ответили, что они «весьма не удовлетворены». И только 15%, напротив, «очень удовлетворены» уровнем инноваций. Интересным фактом является то, что 62% топ-менеджеров уверены, что ответственность за инновации несёт непосредственно управляющий компаний. И сразу 98% топ-менеджеров считают, что инновации важны для развития бизнеса, лишь 2% руководителей оценили инновации как «относительно важный» компонент. Подводя итоги данному исследованию, Джейн Стивенсон, вице-председатель и управляющий директор Korn/Ferry's Board and CEO Services, отметила: «Управляющие и компании так часто говорят о необходимости инноваций, что это уже практически стало клише. Однако по-прежнему слишком многим не удаётся создать инновацию, которая бы привела к последовательному росту бизнеса. Компании, которым действительно удалось внедрить инновации, управляются смелыми лидерами, которые понимают, что лидерство и инновации неразрывно связаны. А ответственность за успех политики инноваций остаётся на вершину управленческой структуры».

Потребность в инновациях существует в любой сфере независимо от погоды на рынке. Благодаря инновациям в сфере создания товаров, услуг или инновационных методов ведения дел компании получают основное преимущество над своими конкурентами. По словам известного бизнес-гуру экономического рынка и исполнительного директора компании TCG Advisors Джеффри Мура, «затишье в принятии рисков, порождённое сильно пострадавшей экономикой, открывает возможности для других, чтобы создавать новое и выделиться среди конкурентов. Вы должны стать первым, кто выйдет за жёлтый круг, этот круг инноваций, куда ваши прямые конкуренты не смогут последовать, – говорит Мур. – Должны су-



Дорогой в светлое будущее стала идея создания наукограда «Сколково». Посмотреть на это чудо приезжал на опытейший специалист по инновациям, сам Арнольд Шварценеггер.

Правда, он не понял, что надо восхищаться пока ещё чистым полем, поэтому восхищался Московской бизнес-школой «Сколково».

меть создать конкурентное преимущество сами для себя, создать силу притяжения, с которой не смогут сравниться наши конкуренты». Конечно, инновация в условиях слабой экономики требует рисков, которые многие компании не хотят принять. Спад конъюнктуры заставляет компании сокращать издержки и сосредоточиться на сопровождении других жизненно важных функций, а не тратить деньги на инновации и проекты, которым сопутствует риск возможного провала. С этим согласно большинство топ-менеджеров, которые, по данным исследования Korn/Ferry, считают работу над инновациями желаемой и важной, но явно ассоциируют инновации с риском. 68% топ-менеджеров говорят, что ассоциируют инновации и риск, и лишь 10% заявляют, что не связывают эти два понятия. Но, несмотря на состояние экономики и рынка, в конце концов

«компании должны будут выделить время и ресурсы для инновации, если они хотят двигаться дальше, и это подготовит их к тому, чтобы на этом пути обойти конкурентов», – считает Джеффри Мур. Не могу не согласиться с такой постановкой вопроса, ведь создавать новое – это не только завоевывать долю рынка, это ещё и двигать вперёд прогресс, создавать новые лекарства, позволяющие человечеству бороться со смертельными болезнями, познать недра нашей планеты для разумного их потребления, разрабатывать высокие технологии, способствующие глобализации и осознанию взаимосвязи всего человечества. Экономическая активность по определению – «зона высокого риска». И защищать «вчера», по словам бизнес-гуру Питера Друкера, то есть не заниматься инновациями – это гораздо более рискованно, чем создавать «завтра».



идеями, называемыми Googlettes, а также обновляет в онлайн-специальный список идей для открытых совещаний с менеджерами, мозговых штурмов со всеми сотрудниками корпорации. Кстати, инновации можно не только генерировать в самой компании, их можно купить, как, например, поступила всё та же Goggle, которая в 2006 г. приобрела инновационный проект YouTube, замысел которого состоял в создании контента, который генерируют сами пользователи, и в свободном распространении видео за пределами портала-аккумулятора контента. Google нужна была инновационная модель в своей неразрывной цепочке, она это инновационное звено нашла. Восполнять инновационные пробелы за счёт привлечения лучших проектов с рынка – тоже часть инновационной политики. Но, несмотря на такие позитивные примеры, есть случаи, когда команда топ-менеджеров, скажем, из ИТ-компаний, владеет поверхностными знаниями (или почти ничего не знает) о разработке альфа-версии нового продукта до тех пор, пока не возникнет потребность в ресурсах, объём которых превышает рамки полномочий «инновационных» лиц или групп. Председатель совета директоров Intel Крэйг Баррет и вовсе считает, что лидеров должны готовить не бизнес-школы, а инженерные вузы. Возникает вопрос: какими должны быть руководители технологических компаний, чтобы эффективно справляться с динамикой жизненного цикла технологий, и учит ли этому нынешняя система бизнес-образования? Если исключить уникальных харизматиков, таких как безвременно ушедший

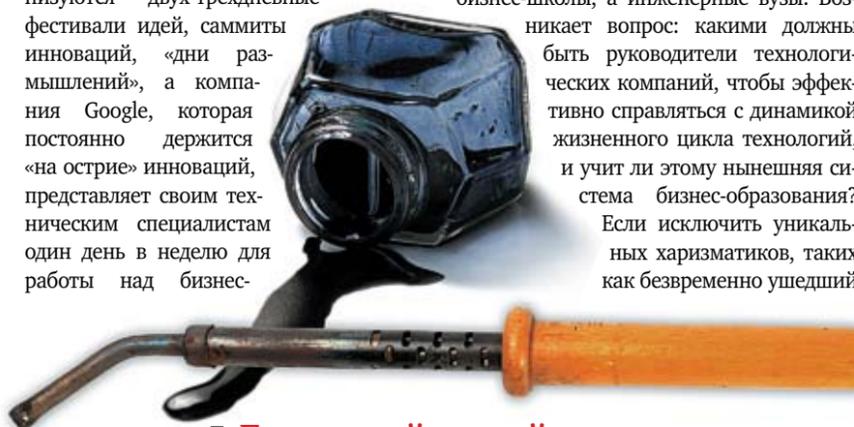
В современной конкурентной борьбе победят те управленцы и предприниматели, которые сами генерируют творческие идеи такого качества, которое способно вдохновить и объединить людей.

Так какая же она – инновационная компания? Инновационной, по словам авторов известного практического пособия «Больше, чем бизнес» Дж. Коллинза и У. Лазье, компанию делают шесть основных компонентов:

1. Восприимчивость к идеям.
2. Умение поставить себя на место покупателя.
3. Экспериментаторство и ошибки (лучше действовать, реализуя не до конца продуманную идею, чем тратить массу времени на поиск всё новых причин, по которым идея не работает).
4. Творческий коллектив.
5. Автономия и децентрализация.
6. Поощрение.

Конечно, без случайностей в инновациях не обходится, так, струйный принтер Canon был изобретён вследствие того, что один техник оставил паяльник возле флакона с чернилами. Но в большинстве случаев инновации не возникают сами по себе, их появление и внедрение надо провоцировать, мотивировать, поддерживать. В компании Disney, например, несколько раз в год проводится конкурс «Гонг-шоу», на котором любой сотрудник может вы-

двинуть новую концепцию или идею (это не значит, что она будет немедленно принята, но по крайней мере будет из чего выбирать). Во многих компаниях организуются двух-трёхдневные фестивали идей, саммиты инноваций, «дни размышлений», а компания Google, которая постоянно держится «на острие» инноваций, представляет своим техническим специалистам один день в неделю для работы над бизнес-



Без случайностей в инновациях не обходится, так, струйный принтер Canon был изобретён вследствие того, что один техник оставил паяльник возле флакона с чернилами.

Стивен Джобс или ныне здравствующий Билл Гейтс, то лидеров, по мнению Джеффри Мура, можно разделить на две категории: первый тип – это визионер, т.е. аналитик и стратег, способный предвидеть будущее развитие рынка или даже повлиять на него, автор идей, которые затем воплощает технологическая команда. Второй – прагматичный изобретатель, знающий суть технологий, но плохо разбирающийся в рынке и его механизмах. Вопрос, который сразу напрашивается, возможно ли сочетать эти качества? По данным эксперимента, проведённого Институтом лидерства Беркли, в ходе которого изучались опыт и образование топ-менеджеров технологических компаний, были опрошены менеджеры без инженерного образования, которые получали знания и специализацию в области технологий в процессе работы над проектом, и менеджеры с инженерным образованием. Вывод оказался следующим: уровень погружения в технические подробности проекта был и у тех, и у других одинаковым. «Неинженеры» на равных говорили с инженерами.

При этом во второй части исследования при опросе этих же категорий менеджеров о бизнесе компании, её миссии, методах, целях и инструментах, такого же эффекта не получилось: инженеры были не готовы отвечать на вопросы, на которые менеджеры отвечали быстро и легко. Вывод напрашивается сам. В технологической компании, где инновации – это суть бизнеса, любой грамотный менеджер сможет решить инженерные задачи, в противном случае он не сможет там работать. Конечно, существуют сверхсложные инженерные задачи, которые должны решать специалисты, но о том, что всем менеджерам необходимо инженерное образование, речи не идёт. Вообще, по словам того же Джеффри Мура, «инновации – это вообще далеко не только про технологии, это скорее про технологии управления внутри корпорации».

Управлять инновациями, более того, измерять их эффективность – это непросто, но нужная и посильная задача для топ-менеджмента компании. По данным опроса ИТ-компаний, проведённого TCG Advisors, инновационные проекты, дающие преимущества, обычно составляют менее 20% от всего бюджета инноваций,



Во многих компаниях организуются дневные фестивали идей, саммиты инноваций, «дни размышлений».

тогда как неудачные попытки или проекты из категории «потери» составляют от 30 до 60% инновационных затрат. Разница между двумя последними видами инновационных проектов (неудачные попытки и потери) весьма существенные. «Неудачные попытки, – по мнению управляющего директора TCG Advisors Филиппа Лэй, – если ими надлежащим образом управлять, – важный этап в работе компании, который даёт сотрудникам новые знания и поможет им добиться успеха в следующем проекте. Если же усилия потрачены впустую, то это приводит к распаду команды, деморализации работников».

Главное для топ-менеджмента, считает Филипп Лэй, – «не смешивать дифференциацию (инновационные проекты, которые дают осязаемое и устойчивое преимущество над всеми известными конкурентами, о чём свидетельствуют исследования рынка, и готовность клиентов платить высокую цену) с любым другим видом инноваций. В противном случае либо всё пускают на самотёк, и новые идеи и проекты растут как мыльные пузыри, либо топ-менеджмент впадает в другую крайность и жёстко управляет инновационной деятельностью сверху вниз. Гораздо лучше стимулировать инновации в компании со всех сторон». Для этого

следует: а) чётко определить и описать в терминах, что вы подразумеваете под инновациями и инновационной деятельностью в своей компании; б) не управлять инновациями с помощью статистики; в) не делать поспешных выводов. Вам как руководителю компании нужно время, чтобы разобраться в том, к какому результату вы движетесь: к положительному или отрицательному (неудачные попытки и потери). Сложный, но неизбежный и важный процесс для всего человечества, ведь, как изрёк Роберт Б. Таккер, «инновация – изобретение будущего... Она должна пронизывать компанию и охватывать всю её деятельность: новые продукты, услуги, процессы, стратегии, бизнес-модели, каналы сбыта и рынки... Креативность – выдвижение новых идей, а инновация – воплощение их на практике. Цель инновации – создание новой ценности...» И вместе со стратегически важной целью – созданием будущего – преимущество инноваций состоит в повышении стоимости вашей компании и увеличении доли рынка, привлечении большого числа потребителей и заказчиков к вашим продуктам и услугам, повышении мотивации и заинтересованности персонала компании. А это, как мне видится, именно то, чего хочет достичь каждый руководитель! ПР

Александр ЯКУНИН и Геннадий КАПРАЛОВ: «Радиоэлектронике России – быть!»

РАДИОЭЛЕКТРОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ, ТАК ЖЕ КАК И ВЕСЬ РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ НАШЕЙ СТРАНЫ, ПЕРЕЖИВАЕТ, КАК ИЗВЕСТНО, НЕ САМЫЕ ЛУЧШИЕ ВРЕМЕНА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ СУЩЕСТВУЕТ НА КАРТЕ РОССИИ ГОРОД, ГДЕ ВОПРОС О СУЩЕСТВОВАНИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НЕ ТОЛЬКО НЕ СТАВИТСЯ ПОД СОМНЕНИЕ, А НАПРОТИВ, УТВЕРЖДАЕТСЯ И РЕШАЕТСЯ С УПОРСТВОМ И УПРЯМСТВОМ, КОТОРЫМ, ПОЖАЛУЙ, ВРЯД ЛИ ОТЫЩЕТСЯ ЛУЧШЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ. ВЫЯСНИТЬ СЕГОДНЯШНЕЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЛ В ОТРАСЛИ И ЕЁ ПЕРСПЕКТИВАХ В ОТДЕЛЬНО ВЗЯТОМ ГОРОДЕ НАШЕМУ КОРРЕСПОНДЕНТУ ПОМОГЛИ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МИНИСТЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РОССИИ АЛЕКСАНДР ЯКУНИН И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФГУП «ПО «КВАНТ» ГЕННАДИЙ КАПРАЛОВ.

ПР: Александр Сергеевич, в конце сентября в Великом Новгороде по инициативе Министерства промышленности и торговли России состоялось знаковое для всей отечественной радиоэлектроники событие – X отраслевая научно-практическая конференция «Комплексная программа развития радиоэлектронной промышленности». Судя по итогам мероприятия, в России существует серьёзная база для прорыва в данной области.

А.Я.: Начну с того, что форум оказался очень представительным. Он собрал около 300 участников более чем 150 ведущих предприятий радиоэлектронной промышленности из 35 регионов России, а также из Республики Беларусь. На конференции рассматривались актуальные вопросы состояния и перспектив комплексного развития отрасли. Решения, принятые на конференции, будут способствовать дальнейшему развитию радиоэлектронных технологий и расширению их применения для реализации конкурентоспособных инновационных социально-значимых проектов. Несомненно, что это поможет раз-

витию большого куста радиоэлектронных предприятий Великого Новгорода.

Выбор города для проведения столь значительного мероприятия, конечно же, был не случайным. Великий Новгород обладает уникальным опытом и богатыми традициями, которые могли бы быть использованы в качестве надёжного фундамента для полномасштабного возрождения всей отечественной радиоэлектроники.

ПР: Вы имеете в виду опыт, накопленный во времена СССР?

А.Я.: Не только, хотя основа новгородской радиоэлектроники, конечно, начала закладываться в далёкие теперь уже 50-е годы прошлого столетия. Уверенно набирая обороты, к середине 70-х годов отрасль была уже представлена в нашем городе мощными и конкурентоспособными предприятиями (достаточно назвать НПО «Квант», НПО «Планета», НПП «Старт»). Уже в то время их продукция становится известной всему миру и начинает очень цениться за свою надёжность и качество. Сейчас ведь мало для кого осталось секретом, что расхожее убеждение в том, что всё, рождённое в СССР, изначально

являлось неотвечающим запросам и вызовам времени, является не более чем мифом. В то время, кстати, идти в ногу со временем и даже опережать его во многом помогало структурное строение создававшихся предприятий. Так, научно-производственные объединения умели очень хорошо использовать те уникальные возможности, которые предоставлял им их статус. Я имею в виду возможность «собственноручно» разрабатывать, доводить до ума и организовывать производство всего спектра необходимой продукции. Это были сложнейшие задачи, и то, что в состав НПО входили десятки специализированных предприятий, конструкторских бюро, проектных институтов, расположенных в различных уголках огромной страны, значительно облегчало их решение. Для наглядности могу назвать вам лишь малую часть из огромной номенклатуры изделий новгородской радиоэлектроники: интегральные микросхемы на кремниевых и германиевых кристаллах, высокочастотная коммутационная аппаратура, вакуумные приборы, трансформаторы, телевизоры, видеокка-

меры, изделия порошковой металлургии, робототехника. Спектр их применения был весьма многообразен. Он простирался от морских и океанских глубин до воздушных полётов и космоса. К началу 90-х годов прошлого века доля предприятий машиностроения и радиоэлектроники в общем объёме промышленного производства Новгородской области составляла почти 50%!

ПР: Потом началась эпоха реформ... Геннадий Николаевич, вы как руководитель крупного отраслевого объединения лучше можете оценить урон, нанесённый отрасли в то непростое время...

Г.К.: Представьте себе, что страна живёт как единый организм, и вот в одночасье сердце заставляет работать независимо от кровеносной системы, мозг – от нервной, желудок – от пищеварительной и т.д. Смертный приговор промышленности вроде бы не подписан, но разрыв экономических связей, резкий спад производства, сокращение гособоронзаказа привели к тому, что доля машиностроения и радиоэлектроники в общем объёме производства области сократилась в те годы до 10% (т.е. в 5 раз!). В сложившейся тогда очень непростой ситуации новгородцы приняли, как показало дальнейшее, единственно правильное решение – любой ценой сохранить основу своей отрасли. И в значительной степени это удалось. Сегодня в субъекте Федерации работают 15 предприятий.

ПР: Можно ли сегодня говорить о том, что ситуация с тех пор кардинально изменилась?

Г.К.: Пока говорить об этом рано, но уже то обстоятельство, что городу в своё время удалось сохранить высокотехнологичную отрасль, безусловно, даёт о себе знать. Сегодня мы получаем и успешно выполняем множество государственных и иных заказов, за счёт заработанных средств и за счёт федеральных программ расширяем производство. И здесь хочу особенно отметить, что это расширение происходит не только с точки зрения количественных факторов и строительства новых производственных объектов, но и за счёт активного запуска модернизационных механизмов. На базе ряда предприятий в настоящее время идёт реализация

крупных инвестиционных проектов, что в итоге обязательно приведёт к весомым экономическим, технологическим и социальным эффектам. Не говорю уже о том, что все эти вещи позволят нам в итоге выпускать продукцию на уровне самых высоких мировых стандартов.

ПР: Судя по структуре госзаказа предприятий Новгородской области, одним из крупнейших его получателей является возглавляемое вами объединение. В чём секрет?

Г.К.: Основа нашего успеха заключается, конечно, не только в том, что предприятие активно участвует в федеральных целевых программах. Стараясь быть максимально гибкими, мы планомерно осуществляем модернизацию и перевооружение действующего производства в соответствии со всеми теми новыми требованиями к изделиям и их обнов-

прошедшие 5 лет инвестировали в производство около 400 млн рублей как федеральных, так и собственных средств. За это время осуществлена модернизация заготовительного, механообрабатывающего, слесарно-каркасного, сборочно-монтажного, инструментального производства, испытательного центра. В настоящее время заканчивается реконструкция гальванического производства и системы энергообеспечения предприятия. В результате планомерного технического и технологического перевооружения на предприятии создаётся производственная и научно-техническая база для быстрого освоения серийного производства перспективных изделий, вошедших в Государственную программу вооружения до 2020 года. На выставке вы могли видеть выпускаемую нами продукцию. Это самые современные (говорю это без какой-либо натяжки) об-



” Было разработано 45 базовых технологий в области электронной компонентной базы, проведены реконструкция и техническое перевооружение на 111 предприятиях отрасли. “

лению, которые нам предписываются. Положительные перемены у нас стали заметны буквально во всём: начиная от проектов по энергосбережению, которые будут оптимизировать наши сегодняшние и завтрашние статьи расходов, и заканчивая активным внедрением современных методов управления, что в итоге очень заметно отражается на эффективности экономики «Кванта».

ПР: Как давно «Квант» начал перевооружение своего производства и каких результатов необходимо добиться?

Г.К.: Начав техническое перевооружение предприятия в 2006 году, мы за

разцы техники, новейшие средства радиоэлектронной разведки и радиоэлектронного противодействия наземного, морского и воздушного базирования.

Парадокс ситуации состоит в том, что мы, являясь инициаторами модернизации и позитивных перемен на нашем производстве, сами становимся (в хорошем смысле) заложниками этих перемен, и уже эти перемены заставляют нас продолжать движение по восходящей, и процесс этот вряд ли возможно остановить. В связи с этим у меня лично нет никаких сомнений в том, что госзаказ предприятия выполнит на самом высоком уровне.

ПР: Александр Сергеевич, Департамент радиоэлектронной промышленности имел непосредственное отношение к организации упомянутой конференции. Зачем вам нужны подобные мероприятия?

А.Я.: Сложно переоценить потребность научно-технического сообщества в таких встречах. Они позволяют людям пообщаться, что называется, «вживую», обменяться опытом, выработать совместные взгляды по самым животрепещущим проблемам. Х научно-практическая конференция в Великом Новгороде не стала исключением. Она дала ответы на многие вопросы, в том числе и на самый важный сейчас – в каком направлении будет развиваться отрасль в ближайшие годы. Развитие радиоэлектронной промышленности рассматривается сегодня Правительством РФ как комплекс мер по укреплению позиций на существующих и перспективных рынках выпускаемой продукции. Программа развития отрасли предусматривает выполнение

комплекса мероприятий по научно-техническому развитию, техническому перевооружению предприятий, оптимизации производственно-технологических ресурсов и другим направлениям. Особое внимание при этом уделяется и будет уделяться в дальнейшем первоочередному развитию технологий производства отечественной электронной компонентной базы. Указанные шаги будут осуществляться главным образом в рамках долговременных федеральных целевых программ. В настоящее время разрабатываются базовые промышленные технологии, создаётся научно-технический задел по перспективным технологиям и конструкциям электронных компонентов, унифицированным узлам и блокам радиоэлектронной аппаратуры, ряду других направлений. При этом параллельно решаются не менее важные задачи – сокращение отставания от мирового уровня, уменьшение импортной зависимости отечественного производства. Думаю, что это очень продуктивный путь.

ПР: Можно ли говорить сейчас о каких-либо результатах, достигнутых на этом пути?

А.Я.: Если говорить о достигнутых здесь результатах, могу вам сказать, что только в прошлом году было разработано 45 базовых технологий в области электронной компонентной базы, проведены реконструкция и техническое перевооружение на 111 предприятиях отрасли. Продолжает развиваться отраслевая система дизайн-центров. В прошлом году введены в строй действующих три таких подразделения, а также межотраслевой центр проектирования, каталогизации и изготовления фотошаблонов.

Успешному продвижению вперед способствует и такой фактор, как выделение приоритетов в развитии отечественной радиоэлектронной промышленности. Одной из важнейших задач на сегодняшний день остаётся продвижение навигационных услуг системы ГЛОНАСС на российском и мировом рынках. За последние полгода Правительством РФ предприняты беспрецедентные шаги по созданию условий для продвижения отечественной продукции. С января текущего года запрещены перевозки пассажиров, а также важных и опасных грузов без оснащения транспортных средств системой ГЛОНАСС.

До конца 2011 года предприятия отрасли должны расширить фронт работ по освоению выпуска перспективной радиоэлектроники. В частности, сейчас создаётся аппаратура широкополосного доступа, планируется выпуск новой навигационной аппаратуры, медицинских приборов, средств управления воздушным движением, оборудования для топливно-энергетического, аграрно-промышленного комплекса, жилищно-коммунального хозяйства.

Намечается также ряд мер по поддержанию микроэлектронного направления. Речь идёт об использовании отечественных разработок для производства электронных документов: паспорт, социальная карта, платёжные карты различного назначения. В ближайшем будущем это позволит определить и создать универсальную карту. Она будет включать в себя аналог гражданского паспорта, водительских прав, пенсионного удостоверения и целый ряд ведомственных приложений.

ПР: Прорыва в отрасли пока ещё нет, но предпосылки созданы...

А.Я.: Наша конференция потому и называлась научно-практической, что её участники разносторонне рассмотрели и проанализировали уже достигнутые практические результаты. И на основе этого пришли к общему выводу – фундамент для дальнейшего продвижения российской радиоэлектроники действительно создан. Приведу лишь некоторые из множества фактов, которые подтверждают сказанное.

В первом полугодии объём произведённой продукции возрос, по отношению к прошлогоднему уровню, на 10,1%, а по гражданской составляющей – на 6,8%. Производство научно-технической продукции гражданского назначения увеличилось на 15,9%. В целом по радиоэлектронной промышленности среднемесячная выработка товарной продукции возросла на 24%.

Увеличение количества прибыльных промышленных предприятий и научных организаций, сокращение более чем в 2 раза убытков в целом по отрасли положительно сказывается на развитии производства. Несмотря на имеющиеся задержки с финансированием работ, наблюдается улучшение финансовой ситуации в радиоэлектронной промышленности.

В 2011 году началась реализация проекта по созданию светодиодного производства. Его цель – решение комплекса задач по обеспечению потребностей в современных светодиодах, светильниках с характеристиками, соответствующими мировому уровню. В этой программе активное участие принимает ФГУП «ПО «Квант»».

Завершена разработка микросхем для цифровых телевизионных приставок с разрешением стандартной и высокой чёткости, предназначенных для декодирования сигналов спутникового, наземного и кабельного вещания. Серийный выпуск этого продукта позволит заменить иностранные микроэлектронные комплектующие на отечественные.

Развивается и внешнеторговая составляющая отрасли, что говорит об увеличении спроса на российскую высокотехнологичную продукцию – объём экспорта поставок увеличился на 92,2%. Наиболее значительно вырос экспорт в

страны СНГ – в 4,8 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Продукция российской радиоэлектронной промышленности экспортируется более чем в 60 стран мира.

Особое внимание участники конференции уделили развитию радиоэлектронной промышленности в регионах. Отметив высокий потенциал, который имеет здесь Новгородская область, они остановились на развитии территориальных научно-производственных объединений (кластеров) и выразили мнение, что они будут специализироваться на разработке и производстве наукоёмкой и высокотехнологичной продукции.

При этом одной из важных составляющих успеха является умение обеспечить заинтересованность региональных властей в развитии существующих предприятий, активизировать их работу по более широкому участию в разработке и реализации региональных программ социально-экономического развития.

На конференции также подробно говорилось о программах инновационного развития интегрированных структур. Здесь важная роль отводится перспективным

инновационным разработкам, позволяющим не только получить опытные образцы, но и наладить серийное производство высокотехнологичной продукции.

Сегодня всем понятно, что Россия в такой ключевой отрасли промышленности не может позволить себе отставание. Ведь процесс перехода от «сырьевой» экономики к экономике «знаний» – это не чья-то прихоть. Это насущная потребность общества, важнейшая задача, непосредственно связанная с обеспечением безопасности государства.

Главное сейчас – предложить наиболее оптимальный путь развития отечественной радиоэлектронной промышленности, грамотно выбрать приоритеты, сконцентрировать финансовые усилия как государства, так и частного сектора на ключевых направлениях этого развития.

Всё вышеназванное нашло непосредственное отражение в работе и решении нашей конференции, а это ещё раз говорит о том, что радиоэлектронике России – быть!

ПР

**Материал подготовил
Сергей Слупицкий.**

СПРАВКА



ЯКУНИН Александр Сергеевич,
директор Департамента радиоэлектронной промышленности Министерства промышленности и торговли России.

Родился 17 июня 1972 г. в г. Москве. В 1997 г. окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, физический факультет. В 2006 г. окончил Российскую академию государственной службы при Президенте РФ. С 2000 г. работал в ОАО «Российская электроника». С 2002 по 2005 г. работал заместителем генерального директора ОАО «Мосэлектронпроект». С 2005 по 2008 г. – генеральный директор ОАО «Оптрон», с 2008 по 2010 г. – начальник управления радиоэлектронного комплекса Государственной корпорации «Ростехнологии». В январе 2011 г. назначен на должность директора Департамента радиоэлектронной промышленности Министерства промышленности и торговли России. А.С. Якунин внёс существенный вклад в разработку и реализацию ряда документов, определяющих перспективы развития радиоэлектронной промышленности: Стратегии развития электронной промышленности до 2025 г., федеральные целевые программы «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008–2015 гг., «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации», «Глобальная навигационная система», «Разработка, восстановление и организация производства стратегических, дефицитных и импортозамещающих материалов и малотоннажной химии для вооружения военной и специальной техники» на 2009–2011 гг. и на период до 2015 г., «Национальная технологическая база» и научно-технические программы Союзного государства «Микросистемотехника», «Траектория», «Основа». Председатель редакционного совета серии книг «Мир радиоэлектроники». Лауреат Прорывской премии Академии инженерных наук им. А.М. Прохорова.

СПРАВКА



КАПРАЛОВ Геннадий Николаевич,
генеральный директор ФГУП «ПО «Квант»»,
г. Великий Новгород.

Родился в 1954 г. в г. Новгороде. В 1976 г. окончил Новгородский политехнический институт. Трудовую деятельность начал инженером-технологом, начальником участка на заводе им. Ленинского комсомола. Опыт организационной работы приобрёл за годы работы в Новгородском обкоме ВЛКСМ и Новгородском горисполкоме в должности заведующего отделом по труду и социальным вопросам.

За 19 лет работы на производственном объединении «Квант» прошёл путь от главного контролёра – начальника управления технического контроля до генерального директора одного из крупнейших предприятий Новгородской области.

Многие годы трудовая деятельность Г.Н. Капралова связана с решением сложных задач по созданию и выпуску средств и систем радиоэлектронной борьбы, повышению конкурентоспособности изделий, выполнению государственного оборонного заказа, повышению боеспособности Вооружённых сил России. Член-корреспондент Российской академии естественных наук (1998 г.), кандидат технических наук (2001 г.), депутат Новгородской областной Думы четвёртого созыва (2006–2011 гг.); член Совета по промышленной политике Новгородской области; руководитель регионального отделения Союза машиностроителей России. Имеет правительственные награды: орден Почёта, орден «Польза, честь и слава» I степени, орден Дружбы, удостоен звания «Почётный машиностроитель России», «Почётный радист».

Александр ДУБОВЕНКО: «Российская доска, по сути, совсем не российская»

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ. ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ТАКИЕ ДОМА ОТЛИЧАЮТСЯ ПРЕЖДЕ ВСЕГО СВОЕЙ ЭКОЛОГИЧНОСТЬЮ. ПРИ ЭТОМ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ДЕРЕВООБРАБОТКОЙ И ПРОИЗВОДСТВОМ ДЕРЕВЯННЫХ ДОМОВ, ЧАЩЕ ВСЕГО ИСПОЛЬЗУЮТ ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ДРЕВЕСИНУ. О ТОМ, С КАКИМИ СЛОЖНОСТЯМИ СТАЛКИВАЮТСЯ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ДОМОВ ИЗ КЛЕЁНОГО БРУСА, В ИНТЕРВЬЮ «ПР» РАССКАЗАЛ ГЛАВА КОМПАНИИ «ГУД ВУД» И ОДНОВРЕМЕННО ЕЁ ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ АЛЕКСАНДР ДУБОВЕНКО.

– Действительно ли ваша компания использует только отечественную древесину? С какими сложностями вы сталкиваетесь в работе с российскими поставщиками и насколько российская древесина лучше или хуже зарубежных аналогов?

– В настоящий момент у нашей компании действует два завода в Зеленограде, один уже функционирует, а второй заработает в полной мере уже в ближайшее время. После этого мы планируем построить ещё один завод на востоке страны – поближе к сырьевой базе, например, в Пермском крае. На сегодняшний день наша компания закупает древесину из разных регионов, при этом её качество каждый раз существенно отличается от предыдущего. Более того, постоянно происходят перебои с поставками древесины: из-за этого мы даже пытались использовать импортную древесину и с этой целью построить завод в Риге, но пока отложили эти планы. Однако, по сути, подразделение древесины на отечественную и зарубежную очень условно – даже основные лесопильные производства в России принадлежат нероссийским компаниям. В итоге получается, что доска, хоть и является российской, в дей-

ствительности таковой не является. В этом нет ничего плохого: у нас в стране очень мало осваивается леса, и совсем неплохо, что его также осваивают зарубежные компании. Причём российский лес осваивается не так активно, как могло бы быть: проблема заключается в отсутствии инфраструктуры – в том, что у нас нет необходимых дорог. Например, в Финляндии среднее расстояние, которое проезжает лесовоз до места переработки, составляет 20 км, а

– То есть получается, что российское дерево продают под шведской маркой даже в Китае?

– Да. Дело в том, что шведские производители могут обеспечить регулярность поставок. Например, в нашу компанию регулярно приходят машины с лесом из разных регионов, и, пока они ждут разгрузки, этот лес некоторые конкуренты умудряются перекупить. Несмотря на уже имеющиеся договорённости с нашей компанией, поставщики

” *Постоянно происходят перебои с поставками древесины: из-за этого мы даже пытались использовать импортную древесину и с этой целью построить завод в Риге, но пока отложили эти планы.* **“**

в России – примерно 200. Однако даже тот лес, который используют в России, по большей части идёт на экспорт, и уже за границей из него получают продукты с высокой добавленной стоимостью, например, шведская мебель IKEA. В результате даже китайские компании предпочитают закупать шведскую доску, которая произведена из российской древесины.

соглашаются на такие предложения. Поэтому уже мы начинаем рассматривать в качестве возможных поставщиков австрийские компании. Однако продукция австрийских поставщиков из-за российских таможенных правил в итоге оказывается существенно дороже. Например, в настоящий момент у нас закупочная цена составляет 7 тыс. руб. за куб, а у них – 8 тыс. руб. Эта, на

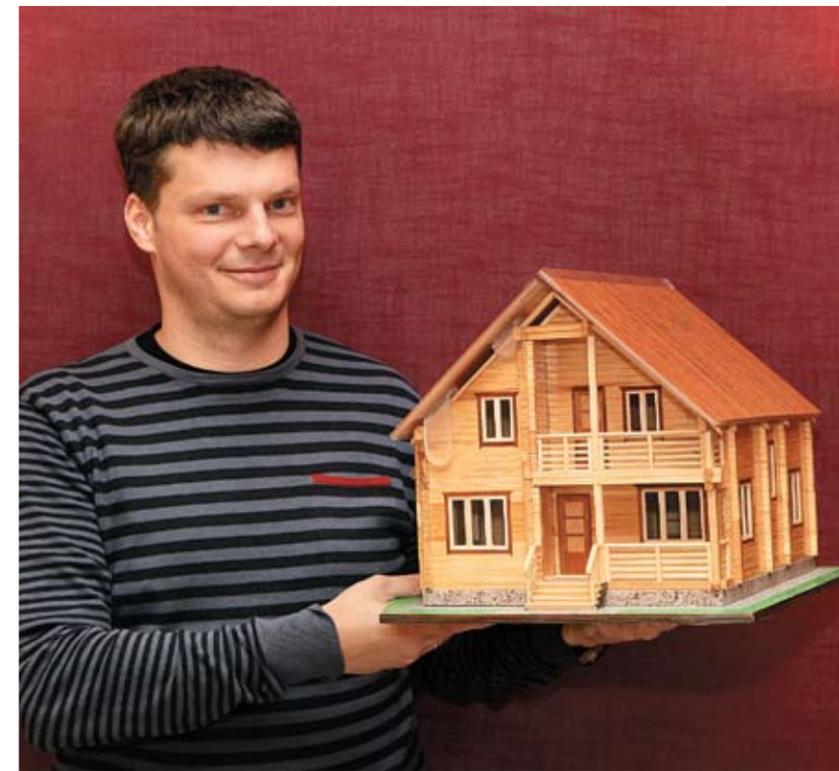
первый взгляд, небольшая разница в будущем существенно влияет на дальнейшую стоимость дома.

– Ваша компания в основном работает в Московской области, но недавно вы решили выйти на рынок Нижегородской области. С чем было связано это решение?

– На Нижегородском рынке последнее время растут объёмы индивидуального строительства. Например, Московская область сегодня практически лидер в этом сегменте, однако даже подмосковный рынок не бесконечен. В настоящий момент на подмосковном рынке деревянного домостроения доля нашей компании составляет 20%, и существенно её увеличить уже практически невозможно. Поэтому, чтобы развиваться, надо двигаться дальше – в другие регионы. Рынок Нижегородской области с точки зрения деревянного домостроения мы оцениваем как 15% рынка Московской области.

– Как вы начали заинтересовались этим бизнесом? Почему вы решили заниматься переработкой древесины и производством домов из клеёного бруса?

– В тот момент я работал в сегменте IT и начал строить свой первый дом. Причём я был фанатом экологии и решил сделать дом из дерева. Тогда на российском рынке только появился клеёный брус – с одной стороны, это было дерево, а с другой – новая технология. При этом дома из клеёного бруса отличались достаточно высокой ценой: обычное дерево стоило 100 долл. за куб, а клеёный брус – в 4 раза дороже. Мне даже дали скидку – до 380 долл., и я заказал 30 кубометров бруса, который должны были поставить через месяц. Однако сроки были много раз сорваны, причём в процессе строительства я столкнулся не только с постоянным нарушением сроков, но и с дополнительными расходами. По сути, это была абсолютно нерыночная ситуация, и я решил изучить этот рынок, составил бизнес-план – тогда мне показалось, что заниматься этим бизнесом не так сложно. В то время у моего знакомого был завод по производству клеёного бруса, и он не знал, кому этот брус продать. В



ФОТОСЛУЖБА ИД РСПП

” *Наши рабочие получают в 3–4 раза меньше, чем в среднем по рынку за единицу сделанной продукции, но мы смогли помочь им в итоге зарабатывать достаточно много.* **“**

итоге мы решили объединить свои усилия, и так стартовал наш совместный бизнес. В свою очередь, я неплохо разбирался в маркетинге и рекламе и за счёт этого смог раскрутить компанию. А потом нас «вели» уже клиенты, которым потребовались дополнительные услуги: проектирование, изготовление

фундамента и т.д. Таким образом, рынок нас привёл к созданию собственной компании полного цикла.

– За счёт чего вы производите оптимизацию производства?

– До кризиса мы запустили проект «народный дом», целью которого как раз стала оптимизация стоимости ква-

СПРАВКА

Нижегородская область – один из самых динамично развивающихся регионов РФ. По объёму введённого в 2010 г. жилья в РФ область находится на 10-м месте. В 2010 г. было введено 1,45 млн кв. м жилья, что на 3% больше, чем годом ранее. Во многом этот рост обеспечило малоэтажное строительство, доля которого в общем объёме достигла рекордных 64%. И это притом что в целом по России доля индивидуального домостроения в общей площади завершённого строительства жилья составляет 46,8%.



” В деревянном домостроении покупатель платит за периметр, поэтому длина и ширина здания должны быть такими, чтобы площадь была максимальной при заданном периметре. “

дратного метра. Например, ширина кровельного листа составляет 1,1 м, таким образом, если длина кровли равна 9,9 м, то на кровлю ложится ровно девять листов без обрезков. Однако если кровля будет шире всего на 10 см, то придётся покупать ещё один лист, что автоматически увеличивает стоимость материалов. Объём бетономешалки также всегда одинаков, и, следовательно, фундамент дома должен быть таким, чтобы

несколько домов условно помещались в каждой машине. Чтобы дополнительно сэкономить, мы даже узнали типовой размер окон для многоэтажных домов и решили проектировать дома именно с такими оконными проёмами. По сути, в деревянном домостроении покупатель платит за периметр, поэтому длина и ширина здания должны быть такими, чтобы площадь была максимальной при заданном периметре. Наша задача за-

ключалась в том, чтобы соотношение периметра и площади было оптимальным, ведь в результате от конфигурации здания зависит его цена. Мы также поработали над конструкцией фундамента, над снижением трудозатрат и над скоростью работ. В итоге у нас получились дома из клеёного бруса стоимостью менее 500 долл. за 1 кв. м под ключ с несколькими показателями оптимальной площади: 106 кв. м, 155 кв. м, 235 кв. м и 300 кв. м – для разных покупателей. Причём третий дом мы в очередной раз оптимизировали, и получилось на 2 м больше. Мы смогли предложить дом из клеёного бруса дешевле оцилиндрованного бревна, каркасного дома и пеноблока, и на сегодняшний день в 15 коттеджных посёлках идёт активное возведение «народных домов».

– Вы сказали, что экономите также на трудозатратах. За счёт чего происходит эта экономия?

– Да, мы работаем над оптимизацией труда, наши рабочие получают в 3–4 раза меньше, чем в среднем по рынку за единицу сделанной продукции, но мы смогли помочь им в итоге зарабатывать достаточно много. Во-первых, мы оборудовали все объекты камерами видеонаблюдения, выяснили, что большую часть времени строители простаивают, и решили сделать процесс работы круглогодичным. Для этого осенью и зимой мы объявляем скидки. Кроме того, у нас есть собственные посёлки, в которых мы стараемся строителей зимой нагружать, а летом строить дома для частных заказчиков. При этом мы обычно привлекаем только отечественных работников, что при правильной организации труда в

конечном счёте оказывается дешевле, чем работать с мигрантами.

– Однако клеёный брус считается одним из самых дорогих материалов в деревянном домостроении. Главное – не спугнуть клиента, заинтересованного в продукте, который по умолчанию не может стоить дёшево.

– Покупатель обращает внимание на три вещи: сроки, качество и цену. При этом для него цена не является ключевым моментом, как и для сравнения на рынке автомобилей, где иначе автомобиль «Ока» был бы самым популярным продуктом. Поэтому мы также стараемся не демпинговать. Наша основная задача – вместе с нашими конкурентами продвигать в целом деревянное домостроение на российском рынке: зачастую загородный дом является альтернативой городской квартире и, как ни странно, зарубежной недвижимости. Впрочем, транспортная ситуация в Московской области также оказывает на нас конкурентное давление, потому что у жителей подмосковных посёлков, где мы строим свои дома, в любом случае дорога до работы занимает много времени, и для многих людей строительство загородного дома, по сути, означает ограниченные возможности транспортной доступности. В ближайшее время что-то может измениться, например, линия метро могут быть вынесены за МКАД, первой ласточкой должна стать станция на Пятницком шоссе. Как ни странно, даже такая вещь способна увеличить популярность деревянного домостроения.

– Насколько остра конкуренция в деревянном домостроении в настоящий момент?

– Всего в Московской области работает около 200 компаний, которые занимаются деревянным домостроением. В настоящий момент мы конкурируем в том числе с финскими компаниями. У нашей компании есть недорогие продукты, которые из-за своей цены не могут конкурировать с предложениями зарубежных компаний. Хотя в любом случае финские компании по-прежнему являются безусловными лидерами этого рынка. Нашим строителям деревян-



” В российских компаниях иногда отличается культура производства, начиная от отсутствия порядка в бытовке и заканчивая сроками выполнения работ. “

ных домов во многом приходится у них учиться, так как финны специализируются на этом производстве уже сотни лет. Помимо этого, достаточно много домов строится в США и Канаде, однако у них совсем другая технология производства – прежде всего в силу климатических условий: в Финляндии климат гораздо ближе к нашему. Среди финских компаний наибольшую популярность имеет компания Нонка (интервью с генеральным директором Нонка в России читайте в ПР № 9 – прим. ред.).

– Но насколько всё-таки отечественным игрокам удаётся конкурировать с финскими компаниями?

– Качество российских компаний постепенно приближается к западным образцам. В России несколько раз объявлялись тендеры, в которых отечественные компании участвуют на равных с иностранцами. Однако в российских компаниях иногда отличается культура производства, начиная от отсутствия порядка в бытовке и заканчивая сроками выполнения работ. ПР



” В Финляндии среднее расстояние, которое проезжает лесовоз до места переработки, составляет 20 км, а в России – примерно 200. “

СПРАВКА

Александр ДУБОВЕНКО,
директор по развитию и глава компании «Гуд Вуд».
Окончил факультет вычислительной математики Московского государственного университета. В 2002 г. основал строительную компанию Good Wood. В настоящий момент является её совладельцем. Имеет авторское свидетельство на систему звукоизоляции межэтажных перекрытий в деревянных домах. Инициатор проекта «Народный дом».



Андрей КЛЕПАЧ,
заместитель
Министра
экономического
развития России

“ У нас гособоронзаказ будет существенно не выполнен по этому году и с большой вероятностью не будет выполнен и в следующем году».

(Из выступления на парламентских слушаниях по проекту бюджета на 2012–2014 гг. 10 октября).



Александр КОНОВАЛОВ,
Министр юстиции
России

“ Коллекторская деятельность в том виде, в котором она существует сегодня, не лезет ни в какие ворота. Попытки правового регулирования, которые пока предпринимаются в этой сфере, далеки от идеала или хотя бы просто приемлемых образцов».

(Из выступления на заседании коллегии министерства 5 октября).



Андрей КОСТИН,
член Бюро Правления
РСПП, Президент –
Председатель
Правления ОАО Банк

“ В России приходится длинные и короткие деньги замешивать вместе. Потому что другого источника нет. Работаем, как говорит известный врач-акушер Марк Курцер, с материалом заказчика».

(Из интервью газете «Коммерсантъ» 4 октября).



ФОТОФАКТ

Масштабы Золотого Рога

Можно, конечно, говорить, что Владивостокский морской торговый порт (ВМТП) отнюдь не является украшением берега бухты Золотой Рог. Тем не менее есть в таких индустриально-транспортных пейзажах своя привлекательность. И потом, где ещё можно увидеть в одном месте «стадо» из четырёх десятков порталных кранов или сотни похожих на игрушки для великана многотонных транспортных контейнеров?

А масштабы! В прошлом году грузооборот порта составил почти 7 млн тонн. Стратегией развития ОАО «ВМТП» до 2015 г. предусмотрены проекты по увеличению объёмов грузопереработки до 11,4 млн тонн с увеличением доли высокоходных грузов (грузы в контейнерах, автотехника, тяжеловесные и проектные грузы) в общей структуре грузопереработки порта.

БАНКИ

Оптимальный портфель

Какие бы беды ни предрекали специалисты по всевозможным кризисам, а дела в российской банковской сфере, судя по всему, идут неплохо, а по каким-то показателям – вообще прекрасно, – лучшего желать невозможно. В частности, первый заместитель председателя ЦБ РФ Алексей Улюкаев на инвестфоруме «ВТБ Капитала» не без удовлетворения сообщил, что Банк России ожидает в 2011 г. рост совокупного кредитного портфеля российских банков на 22–23% в номинальном выражении и на 15–16% – в реальном.

«Я считаю, что это очень высокая цифра, и нет смысла стараться иметь больше», – сказал Улюкаев.

Представители ЦБ не раз говорили, что рост кредитования на 12–24% в год является оптимальным с точки зрения адекватной оценки рисков.

Улюкаев отметил, что этот прогноз соответствует ожиданиям заёмщиков.

Насколько удовлетворены заёмщики «качеством» содержимого кредитного портфеля, не сообщалось.

РЫНОК

Последствия рекорда

Правильно говорится: всё хорошо в меру. Рекорды уместны в спорте, а в экономике могут иметь негативные последствия. Например, урожай подсолнечника в нынешнем году небывалый. По прогнозу президента Российского зернового союза Аркадия Злочевского, валовый сбор может составить рекордные 9 млн тонн. А возможно, даже больше.

Последствия ещё даже не зафиксированного рекорда не заставили себя ждать: началось падение цен на подсолнечник.

Впрочем, с такого рода бедами мы уже научились бороться.

Производители и переработчики подсолнечника в России оперативно подписали соглашение о минимальной закупочной цене на маслосемена в размере 11 руб. за 1 кг (с учётом НДС). Это должно остановить падение цен. Конечно, если условия соглашения будут соблюдаться подписавшими его сторонами.



СЕРВИС

Просто позвони

Что ни говорите, а порядка на российских железных дорогах в последнее время стало больше. Во всяком случае, если говорить о пассажирских перевозках! Мы уже привыкли к стремительным «Сапсанам», скоро пассажиров порадуют новой суперкомфортабельной электричкой. Прямо хоть самолётами не летай.

Наши железнодорожники продолжают радовать пассажиров и разнообразными сервисными приятностями.

ОАО «РЖД» с 17 октября 2011 г. ввело новую услугу предварительного заказа билетов на поезда дальнего следования по телефону Единого информационно-сервисного центра.

Пассажиру для предварительного оформления билетов необходимо иметь сведения о документах, удостоверяющих личность. После заказа нужно оплатить билет и получить его в кассах сервис-центра Московского железнодорожного агентства.

«Оплатить и получить билеты можно в течение трёх суток с даты предварительного заказа. Сделать предварительный заказ билетов можно на все поезда дальнего следования, курсирующие по территории России и в сообщении со странами СНГ и Балтии», – поясняется в пресс-релизе. Главное теперь, чтобы связь не подвела.



ФОТОФАКТ

«Битва за урожай»

Можно сколько угодно спорить о сравнительных преимуществах крупных сельхозпредприятий и фермерских хозяйств. Конечно, что-то фермеры делают гораздо эффективнее. Но вот что касается эффективности...

На снимке – эпизод «битвы за урожай» на полях Петропавловского зернового комплекса (подразделение ОАО «Птицефабрика Челябинская»). «Сельхозтехника в наступлении». Кстати, Петропавловский зерновой комплекс, входящий в число крупнейших сельских хозяйств России, ежегодно в этой битве побеждает. И по урожайности, и по валовому сбору зерна показатели – впечатляющие.

СОТРУДНИЧЕСТВО

Вы масло мажьте, а не кусками кладите

Президенты компаний «ЛУКОЙЛ» и «Группа ГАЗ» подписали соглашение о сотрудничестве. Вагит Алекперов и Бу Инге Андерссон договорились о том, что «Группа ГАЗ» будет закупать горюче-смазочные материалы и продукты нефтехимии, производимые предприятиями «ЛУКОЙЛА», по формулам цены, основанным на рыночных маркерах.

Продукция «ЛУКОЙЛА» будет использоваться «Группой ГАЗ» при первой заливке автомобилей на конвейере, а также рекомендоваться к применению на технике «Группы ГАЗ» при послепродажном обслуживании автомобилей. «ЛУКОЙЛ» со своей стороны, обеспечит поставки качественных ГСМ и продуктов нефтехимии, в том числе моторных и трансмиссионных масел для первой заправки автомобилей и обеспечения работы технологического оборудования «Группы ГАЗ». Это особенно важно, если учитывать, что скоро в Нижнем Новгороде начнется выпуск автомобилей Skoda Yeti. Можно предположить, что этот автомобиль более «разборчив» в отношении топлива и масел, чем «Газель».

В любом случае такое сотрудничество можно только приветствовать.

Клуб главных редакторов РСПП Сергей ГЕНЕРАЛОВ

4 ОКТЯБРЯ В МОСКОВСКОМ ОТЕЛЕ «РИТЦ КАРЛТОН» СОСТОЯЛОСЬ ОЧЕРЕДНОЕ ЗАСЕДАНИЕ КЛУБА ГЛАВНЫХ РЕДАКТОРОВ РСПП. ОТКРЫВАЯ ЗАСЕДАНИЕ, ПРЕЗИДЕНТ РСПП АЛЕКСАНДР ШОХИН ПОЗДРАВИЛ УЧАСТНИКОВ КЛУБА СО ВТОРОЙ ГОДОВЩИНОЙ ЕГО РАБОТЫ И ПРЕДСТАВИЛ ГОСТЯ – «САМОГО МОЛОДОГО» ПО ВРЕМЕНИ ИЗБРАНИЯ ЧЛЕНА БЮРО ПРАВЛЕНИЯ РСПП, ПРЕЗИДЕНТА ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОМЫШЛЕННЫЕ ИНВЕСТОРЫ» СЕРГЕЯ ГЕНЕРАЛОВА.

НА ВСТРЕЧЕ БЫЛИ ПОДНЯТЫ ПРОБЛЕМЫ ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК И ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ. ТАКЖЕ СЕРГЕЙ ГЕНЕРАЛОВ РАССКАЗАЛ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ «ПРОМЫШЛЕННЫХ ИНВЕСТОРОВ» – НОВЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ И ДАЖЕ МИРОВЫХ ЧЕМПИОНОВ.



” По моим внутренним ощущениям, нам, скорее всего, повезёт, и средняя цена за баррель в следующем году будет около 100. “



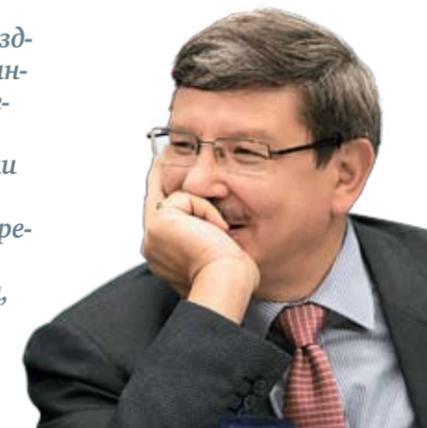
” В самом “Трансконтейнере” есть приличный резерв для оптимизации. И мы это понимаем, наверное, лучше многих на рынке. “



” Основные доходы “Трансконтейнер” и FESCO получают от импортных грузов, а не от экспорта. Экспорт – это, по сути, способ снизить затраты на подсылку порожнего контейнера к месту зарождения импорта. Тем не менее потенциал экспортно-ориентированных отраслей высок, объёмы контейнеризируемого экспорта будут увеличиваться, и это тоже для нас хорошо. “

” Частным операторам законодательно запрещено инвестировать в то имущество, которое является основой инфраструктуры. То есть в подъездные пути к станции я могу инвестировать, потому что они могут быть частными. А в реконструкцию самой станции, чтобы выйти на магистральные пути, уже не могу. “

” Октябрь – всегда очень показательный месяц. Если не будет роста перевозок год к году, или этот рост будет исчисляться лишь единицами процентных пунктов, это будет означать, что всё-таки мировая экономика пошатнулась. “



” На маршруте Шанхай – Москва конкурентная среда и рыночная конъюнктура более менее понятны. Если мы говорим, к примеру, о перевозке Шанхай – Германия, то тут уже далеко не так всё очевидно, в первую очередь с точки зрения стоимости. “



” Мы считаем, что имеем хорошую репутацию, и проблем кризиса доверия нам как заёмщику нет. Банки считают нас первоклассным заёмщиком, и мы уверены, что, как бы ситуация на рынках ни качнулась, с точки зрения работы с банками у нас особых проблем не будет. “



” Когда мы говорим про Россию и транзит, то нужно понимать, что в процессе перевозки участвуют пять-шесть различных контрагентов: морской перевозчик, порт, таможня, железная дорога или автомобиль, если невыгодно менять колею, экспедитор. Управлять такой логистикой в отсутствие единого контрагента настолько сложно, что клиенту нередко проще месяц потерять и поехать океанским маршрутом. “



” Когда величина тарифа на обратный порожний пробег находится в прямой зависимости от того, что ты в этом вагоне вёз, – это точно как минимум нелогично. “

” В прошлом году полностью остановился таможенный транзит, и страна потеряла примерно 80 млрд долл. “



” Несмотря на то, что исторически “ДВМП” был крупнейшим российским контейнерным морским перевозчиком, на этапе выработки новой стратегии в 2004 году нам было понятно, что в долгосрочном плане нам будет крайне тяжело конкурировать с мировыми гигантами (которых, кстати, тогда ещё и близко не было в российских портах) в силу масштабов бизнеса. Мы сделали ставку на построение полной логистической цепочки доставки, при этом не только в морской её части, но и на земле. “



” С самого первого проекта “Промышленных инвесторов” мы исходили из того, что, если ты растишь бизнес не для себя, а на продажу, то важной является не только эффективность этого бизнеса, но и доля на рынке. “

” Примерно 25–30% пломбированных транзитных контейнеров в России досматривается, чего нет нигде в мире. И главная проблема в том, что если досматривается один контейнер из укомплектованного поезда, весь поезд стоит и ждёт. “



” Особые портовые экономические зоны уже никакие не экономические и не особые. “



” Мы всегда старались строить большие компании, своего рода национальных чемпионов. Но моя мечта – найти возможность построить не просто российского национального чемпиона, а мирового лидера на базе российских компаний. “

Доярка и Глухарь: Зеркало русской души

ДВА РАЗА В ГОД – В АПРЕЛЕ И ОКТЯБРЕ – В КАННАХ ПРОХОДИТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕЛЕВИЗИОННЫЙ РЫНОК MIPCOM. МИРОВАЯ ТЕЛЕВИЗИОННАЯ ИНДУСТРИЯ ВЫБРАСЫВАЕТ ТУДА СВОЙ НЕСМЕТНЫЙ ДЕСАНТ, С ТЕМ ЧТОБЫ РАССКАЗЫВАТЬ, ГЛЯДЯ ДРУГ ДРУГУ В ГЛАЗА, О СВОИХ НОВИНКАХ И ЗАКЛЮЧАТЬ МНОГОЧИСЛЕННЫЕ СДЕЛКИ ПО ПРОДАЖЕ ЭТИХ САМЫХ НОВИНОК ЗА БОКАЛОМ ПРЕКРАСНОГО ФРАНЦУЗСКОГО ROSE.



Александр КОСТЮК,
частный инвестор

Пользуясь приглашением одного из телеканалов, поехал туда и я. Мне было любопытно посмотреть на то, как это происходит, да и место показалось мне вполне достойным посещения. Особенно с учётом того, что за окном упруго хлестала дождём преждевременная московская осень.

Аэропорт Ниццы встретил мой поздний рейс безлюдной пустотой, которую вдруг нарушили ангелоподобные создания в форме стюардесс Pan Am, раздававшие всем прибывающим приглашения посетить стенд Sony. Прилетевшие благосклонно принимали приглашения и улыбались стюардессам улыбками посвящённых. Всем было понятно, что речь идет о новом сериале Pan Am и что стенд будет находиться в Каннах, а вовсе не в Ницце. Туда и отправился весь мой рейс без исключения на автобусах с логотипом MIPCOM, или, кто поважнее, на персональных мерседесах с аналогичным логотипом. Таксисты, толпившиеся у выхода без работы, провожали процессию взглядами, исполненными классовой ненависти, и заметно обрадовались мне, одиноко бредущему к ним на растерзание.

Утром я пошёл ко Дворцу Фестивалей, наслаждаясь красотой архитектуры и ласковым средиземноморским солнцем. Город выглядел празднично. Убранство могло поспорить роскошью с Москвой в былые годы с её красными революционными знамёнами в преддверии очередной годовщины Октября. Обращённые к набережной Круазет фасады отелей были украшены баннерами Mad Men, Boss и

прочих культовых сериалов. Особенно пикантно смотрелась реклама Weeds (в русском переводе «Косячки»), растянутая во всю высоту пышно-ампирного Carlton'a.

Опустив взор с небес на землю, я с удивлением обнаружил, что все люди вокруг меня одеты в парадную форму мейнджеров среднего звена и спешат в том же направлении, что и я. На секунду я почувствовал себя участником массовки про утро на Уолл-стрит. Объяснялось всё просто. Пятнадцать тысяч участников телерынка, опознававшиеся по висящим на груди бейджикам, наводнили город и спешили вместе со мной на открытие этого незаурядного мероприятия.

Для городка с такой историей и традицией, как у Канн, 15 тысяч приехавших – это пустыки. Прожевать и выплюнуть, не



На три дня город превратился в сцену великого таинства маркетинга под названием MIPCOM.

обращая внимания. Но когда это войско концентрируется в не самом просторном центре, то начинает казаться, что город захвачен. Представители местного населения полностью растворяются в толпах людей с бейджиками. Жизнь города целиком подчиняется ритму события, центральным нервом которого пульсирует Дворец Фестивалей. Телерынок захватил Канн. Нахлынул на него, как цунами, и оставил одни декорации в стиле ар-деко, сочтя их достойным обрамлением своего высокого статуса. На три дня город превратился в сцену великого таинства маркетинга под названием MIPCOM. Главным божеством этого спектакля был именно бог торговли Меркурий, а вовсе не покровительница искусства Муза.

В этот раз движимые благородными устремлениями руководители телерынка вынесли на главную страницу повестки дня лозунг «Фокус на Россию». По этому поводу был организован Русский Дом, который был призван служить основным средоточием интереса и, собственно, фокуса на Россию. Он представлял из себя маленькую палатку, по какому-то недоразумению совмещённую со входом на территорию выставки, и выглядел несколько сиротливо на фоне богатых павильонов Disney, Sony и прочих голливудских грандов. В связи со своим неудачным расположением и неказистой внешностью Русский Дом успешно мог выполнять единственную функцию, служа местом для перекуров русскоязычных участников. Иностранцы же торопливо проходили мимо, с недоумением взирая на толпящихся и ку-

рящих русских, мешающих свободному проходу на выставку.

Тем не менее русские телевизионщики с удовольствием собирались здесь и обменивались новостями, почерпнутыми из посещения выставочных стендов на основной экспозиции, находившейся внутри Дворца Фестивалей. В один из таких моментов я присоединился к расслабленно потягивавшей бесплатный кофе компании из руководителей и продюсеров нескольких каналов. Они, скучая, обсуждали свежие сплетни. Завидев меня, компания оживилась и поинтересовалась моими впечатлениями. Я с гордостью поделился тем, что мне удалось обнаружить стенд эротического 3D-канала.

– Да он здесь каждый год выставляется, – снисходительно пояснил мне один из участников беседы.

Остальные тут же потеряли ко мне интерес, видимо, оскорбившись моим низким выбором. Я сконфузился и стал пристыженно слушать, что скажут профессионалы.

– Я вот только что с обеда с Кифером Сазерлендом, – сказал второй.

Компания ревностно притихла.

– Очень интересный перец, – продолжил свой рассказ счастливчик. – И, кстати, совсем неглупый.

– Конечно, неглупый! – подтвердил ещё один. – С чего ему быть дураком. У него наследственность хорошая. В папку пошёл.

Все согласно закивали. Это был намёк на Дональда Сазерленда, отца Кифера. Почему он непременно должен быть неглупым, я не понял, но решил поддержать знакомую, как мне казалось, тему:

– Мне, кстати, понравился сериал с Кифером «24». Интересно, как бы он у нас пошёл.

– Так мы же его ставили у себя, – возразил мне тот, который обедал с Кифером. – Полный провал. Нашим людям такого продукта не надо.

– Точно, – добавил третий. – Так же как и «Клан Сопрано» не пошёл, и «Секс в большом городе» провалился. С западным контентом вообще проблемно. Мало что срабатывает.

На этой грустной ноте дискуссия прервалась, потому что всех её участников (кроме меня) суетливая телевизион-



Иностранцы же торопливо проходили мимо, с недоумением взирая на толпящихся и курящих русских, мешающих свободному проходу на выставку.

ная девушка с папкой и микрофоном призвала на очередную презентацию. Я остался стоять у опустевшего кофейного столика, глядя на дружески улыбающееся мне с соседнего рекламного экрана лицо Кифера Сазерленда.

На следующий день был круглый стол, посвящённый России. Его ведущим был специально приехавший для этого Владимир Познер. В конференц-зале собралась добрая сотня слушателей, из которых нерусских было от силы человек пять. Выступавшие со сцены руководители крупнейших каналов и продакшн-хаусов докладывали о своих успехах. В конце было оставлено время для вопросов из зала. Собственно, ради них мероприятие и задумывалось. От заморского гостя поступил только один вопрос: а что есть сегодняшней России сказать остальному миру? Что Россия может дать другим?

В воздухе повисла железобетонная пауза. Такой бестактности никто не ожидал. Поскольку вопрос не был адресован никому конкретному, то ответить дерзкому иностранцу вызвалась главный редактор канала Russia Today Маргарита Симоньян:

– Россия даёт миру нефть и газ!

Зал облегчённо засмеялся удачной шутке, и на этом круглый стол завершился. В кулуарах Маргариту Симоньян поздравляли с идеологической победой над зарвавшимся наглецом.

Я уходил оттуда с тяжёлым сердцем. Как это ни печально, но никто из организаторов с русской стороны даже не задумался об истинной цели данного мероприятия. Формат круглого стола предполагал, как это принято на Западе, решение как минимум двух задач. Во-первых, это должен был быть рассказ инвесторам о том, как прекрасен мир российского телевидения, как заколосится на его тучных пажитях всходы от посеянных зарубежных долларов, как радостно и легко будет работать с ним, инвесторам, в партнёрстве с русскими. Во-вторых, получив такую прекрасную возможность для выступления, каждый уважающий себя бизнесмен должен попытаться продать свой продукт. Сериалы там какие-нибудь или программы прочих невиданных доселе в мире жанров.

Легко понять изумление нашего зарубежного коллеги, который, честно отсидев круглый стол от начала до конца, так и не услышал ни одной из знакомых

его уху бизнес-мантр, которые призывали бы его понести прямо сейчас на сцену свои сбережения, предлагая наперебой всем участникам взять его в партнёры. Поэтому он и задал вопрос в лоб. Без лишних сантиментов.

Как говорится, мероприятие не удалось. Хотя, если задуматься, то не удалось оно ещё до начала. Количество пришедших иностранцев наглядно продемонстрировало уровень интереса к подобным беседам о судьбах российского рынка. Я задумался о том, что же послужило тому причиной, и решил обратиться с этим вопросом к своим телевизионным коллегам.

В откровенных беседах вечером за бокалом вина те же телевизионные руководители высказывались в том смысле, что международные лидеры телерынка воспринимают нашу страну как один из многих рынков сбыта и притом ничем не выдающийся. Никто не готов тратить на нас своё повышенное внимание, поскольку поводов к этому решительно никаких. С точки зрения бизнеса никого не интересует ни наше уникальное геополитическое положение, ни особенности загадочной русской души. Единственными критериями привлекательности рынка всегда были и будут количество денег, которые можно на нём заработать, продавая свой продукт, и качество идей, которые можно на нём почерпнуть, чтобы потом опять же продать их в виде нового продукта на других рынках. А и с тем, и с другим у нас сейчас проблематично. Западные сериалы особенно не востребованы, ибо рейтингов высокие не дают, а собственных идей у нас небогато.

Покидая Канны через три дня, я уже пребывал в твёрдой уверенности, что и по телевизионной части наша интеграция в мировое пространство проходит как-то не очень удачно. Разумеется, это не повод для расстройства. Жаль вот только, что модные новые сериалы, которые взахлёб обсуждают весь мир, доходить до нас не будут. Но что же тогда владеет сердцами и умами наших соотечественников, если самые дорогие, зрелищные, высоко-



В этот раз движимые благородными устремлениями руководители телерынка вынесли на главную страницу повестки дня лозунг «Фокус на Россию».

чайшего качества телевизионные шоу, взрывающие весь мир, нам не по вкусу?

Обратившись к данным по рейтингам среди нашей телеаудитории, легко найти ответ на этот вопрос. Мегасобытиями последних нескольких телесезонов являются два проекта. В 2009 г. небывалого успеха, добив все мыслимые рекорды, достиг сериал «Доярка из Хацапетовки». Как неслож-

Париже, что тоже важно. Заметьте, не в Лондоне с его беглыми олигархами, и не в Нью-Йорке с его небоскрёбами и финансовым кризисом, а в Париже, городе незапятнанной мечты и светлых романтических фантазий большинства наших соотечественниц. Какая точность работы сценариста! Одновременно задеты все струны широкой русской души. Bravo!

Однако пребывание «Доярки» на вершине рейтингового Олимпа было недолгим. Её бесцеремонно подвинул майор

Глухарь же выстрелил из своих орудий сразу по всем зрителям: и женщины, и мужчины поголовно влюбились в этого очаровательного в своей противоречивости милиционера.

но догадаться из названия, это очередная история Золушки, бесконечно милая русскому сердцу. В данном случае история доярки, сумевшей и счастье своё найти, и ресторанный бизнес освоить. Причём ни где-нибудь, а в

Глухарёв из почти одноимённого сериала «Глухарь». С его приходом всем стало понятно – вот он, настоящий герой нашего времени. Хамоватый, беспринципный, но всё же благородный. «Доярке» было с ним не потягаться, поскольку она блестяще работала с женской аудиторией, но привлечь к просмотру мужчин ей было по понятным причинам сложно. Глухарь же

выстрелил из своих орудий сразу по всем зрителям: и женщины, и мужчины поголовно влюбились в этого очаровательного в своей противоречивости милиционера.

Если же обобщить весь опыт успешных сериалов на отечественном телевидении, то можно вывести несложную иерархию ценностей, созвучных душевным порывам наших соотечественников: – советское прошлое. Оно даёт ресурс символов, которые объединяют людей на почве общих воспоминаний. Это сериалы «Громовы», «Две судьбы», «Вольф Мессинг»;

– история Золушки. История постепенного, но неожиданного взлёта в социальной иерархии и успеха в сфере личной жизни, триумфа над социально более состоявшимися мужчинами и женщинами. Это уже упоминавшаяся «Доярка из Хацапетовки» и «Не родись красивой»; – ментовские сериалы (да простит мне читатель этот вульгарный термин). Детективные, милицейские, криминальные сериалы терапевтического характера с реалиями повседневной жизни большинства зрителей. Это «Улицы разбитых фонарей», «Убойная сила», «Каменская», «Агент национальной безопасности», «Тайны следствия», «Глухарь». Российские менты в отличие от иностранных коллег – чаще всего носители коллективистского сознания: в большинстве сериалов действуют «трудовые коллективы» стражей порядка. Работе, выполняемой сообща, отдаётся явное предпочтение перед индивидуальными действиями; – тема мощного силового государства. Сериалы «Спецназ», «Десантура», «Операция «Цвет нации»».

Справедливости ради надо отметить, что наметилась ещё тема позитивной частной жизни, герои которой сосредоточены на повседневных радостях и личных переживаниях обычных людей. Например, в сериалах «Моя прекрасная няня», «Воронины», «Папины дочки», «Счастливы вместе». Но такого масштабного успеха, как у предыдущих позиций, им пока и не снилось.

Выводов отсюда можно сделать много. Вот некоторые из них. Во-первых, наше общественное сознание бьётся, как раненый зверь, в жёстких тисках постимперского синдрома. Облегчения не



Не стоит демонизировать телевидение. Оно лишь зеркально отображает дух нашего времени, фиксирует падение нравов, если угодно.

только нет, но и симптоматика постоянно нарастает. Тревожная тенденция, если припомнить исторические аналогии.

Во-вторых, людей, которые восторгаются «Ментами» и «Спецназом», вряд ли заинтересует Mad Men или Californication. Я уже не говорю о блестящих проектах от Спилберга или Джей Джей Абрамса типа Falling Sky, Pacific, Fringe и Undercovers. Здесь я имею в виду массовую аудиторию. К счастью, некоторые из этих новинок всё же появляются в эфире, например, «Первого» канала. Но и «Первый» может себе это позволить только в ночное, т.е. нереjtingовое время. Поставить такой сериал до или после программы «Время» означает провалить эфир.

Кроме того, обратите внимание на то, что у нас совершенно не востребована фантастика. После неудачных показов «Вавилона», «Стартрека» и «Звёздных врат» в конце 1990-х и начале 2000-х эта тема, похоже, безвозвратно покинула наши голубые экраны. Что тоже симптоматично. Позволить себе мечтать о буду-

щем может только человек, уверенный в своём собственном будущем.

Ну и теперь о главном. В последние годы среди наших продвинутых соотечественников стало хорошим тоном утверждать, что они не смотрят телевизора. Поскольку оттуда льётся бесконечный поток зловонного мусора, который нормальному человеку воспринимать невозможно. Ответственность за это обыкновенно возлагается на наших телевизионных начальников, которые якобы по заказу Кремля занимаются обольваниванием электората, поднося ему на широкой лопате всё более низкопробные и мерзкие зрелища. Я, рискуя оказаться в меньшинстве, берусь утверждать, что подобное суждение меняет местами причину со следствием.

Не стоит демонизировать телевидение. Оно лишь зеркально отображает дух нашего времени, фиксирует падение нравов, если угодно. Невозможно впихнуть человеку против его воли тот вид визуального искусства, который он не приемлет. Поэтому не стоит сваливать все грехи на телеканалы. Их возможно-сти по воспитательной работе в известной степени ограничены. Теперь, в эпоху цифровой революции, зрителя не заставишь смотреть трансляцию «Лебединого озера». Он тут же переключит телевизор на другой канал, если почувствует малейшую навязчивость. Корень зла не в телевидении, а в нас самих. Малахова показывает потому, что его смотрят, а не наоборот. Если бы он не нравился, то рейтинг его не был бы таким высоким, а зрители смотрели бы «Культуру» или «Дискавери». Выбор каналов и передач сейчас огромный и на любой вкус. Но ведь продолжают смотреть Малахова!

Перефразируя известное выражение, можно сказать, что народ получает такое телевидение, которого заслуживает. Так что «на зеркало неча пенять...» Сначала должно поменяться само общество, а уж затем и телевидение радостно отразит в своей программе передач эту метаморфозу. Просто не будет смысла показывать то, что не смотрят.

А пока в бескрайних просторах телевизионного эфира несутся непересякающимися курсами две галактики. В одной царит Спилберг, а в другой доярка с глухарём... ПР

Анастасия РЯБЦОВА: «Бороться с ветряными мельницами не собираюсь»

АНАСТАСИЯ ПО ПРАВУ ОЛИЦЕТВОРИТ СИМВОЛ СОВРЕМЕННОЙ РУССКОЙ ЖЕНЩИНЫ ИЗ ВЫСШЕГО ОБЩЕСТВА. ВЕДЬ СЕГОДНЯ МАЛО КТО МОЖЕТ ПОХВАСТАТЬСЯ КРЕПКОЙ, ДРУЖНОЙ СЕМЬЕЙ, НАЛИЧИЕМ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА, АРИСТОКРАТИЧЕСКОЙ ВНЕШНОСТЬЮ, ПРЕКРАСНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ. ЖАЛКО ТОЛЬКО, ЧТО В ПЕРСПЕКТИВЕ ОНА НЕ СВЯЗЫВАЕТ СВОЮ ЖИЗНЬ С РОССИЕЙ.

Мы встретились с Анастасией не только для того, чтобы поговорить о возможностях современной женщины совмещать семью и работу. Просто мы с ней не виделись почти 14 лет, а ведь интересно же посмотреть друг на друга спустя такое количество времени. Не знаю, что уж Настя подумала про меня, но она точно с 8 класса изменилась мало – разве что теперь именно она может многому научить.

Итак, про совмещение работы и семьи: три месяца назад Настя родила доченьку, четвёртую по счёту. И с мужем Сергеем (управляющий директор, «Группа Спутник») они останавливаются на этом не собираются. С учётом того, что в сентябре Насте исполнилось всего 29, и темп взят основательный, не поверить в эти планы сложно.

Что касается работы, то Настя уже 6 лет является владельцем бутика модной обуви и аксессуаров «Берёзка», и с проблемами торговли знакома не понаслышке. Бизнес за это время претерпевал взлёты, падения, снова взлёты, но, кажется, Настю это нисколько не смущает, – это воспринимается как нормальный процесс развития.

– Сначала родилась Василиса – первая. Когда она подросла, я поняла, что очень хочу работать, и начала заниматься организацией мероприятий. Но я быстро поняла, что совмещать именно эвенты с семьёй, с материнством невозможно, потому что большая часть мероприятий происходит в выходные. В

итоге у меня это не сложилось. А потом я поняла, что мне интересно сделать проект в области моды.

В «Берёжке» работает надёжная команда из 10 сотрудников. Правда, директор магазина, являющийся правой рукой, сама родила ребенка месяц назад. «Теперь приходится работать одной левой», – смеётся Настя.

– Когда мы начинали, было неожиданно тяжело в плане административных препонов: то СЭС, то пожарные, то Роспотребнадзор – сплошная череда просителей, уверенных в том, что мы всё делаем не так. И если кому-то из этого списка (кто вроде как без полномочий) ты вежливо отказывал, в следующий раз приходили люди «постарше». Вначале это было дико.



– Сейчас ты научилась с ними разговаривать?

– Я до сих пор не умею с ними разговаривать и не хочу. У меня есть для этого профессионалы.

Если до кризиса в планах было постепенное увеличение количества бутиков, то когда он наступил, магазину пришлось достаточно трудно. У Насти были даже мысли о продаже, но тем не менее бизнес выстоял. «Изначально проект был достаточно прибыльным, но во время кризиса мы допустили ряд ошибок, и даже сейчас о прибыли речи не идёт, зато и о продаже тоже», – говорит Анастасия. По её словам, муж от этого дела абстрагировался, но ценные советы иногда даёт.

” В школе квота по количеству мест, и если нет мест, то их нет, и ни с кем никто договориться не может. “



ФОТОСЛУЖБА ИД РСНП

– Так как у меня нет финансового образования, я на разных этапах развития бизнеса привлекаю финансовых консультантов, аудиторов. Вначале приходилось и в столбик считать, но сейчас это не про наш случай.

– А ты не думала о том, чтобы получить дополнительное образование в области финансов, если тебе этого недостаёт?

– В жизни такое количество вещей, которых недостаёт, но на всё времени не хватает. Языков недостаёт. Например, я снова начала заниматься французским. Ведь в нашем бутике большинство французских марок. Но этот язык мне нужен скорее не для бизнеса, а для жизни, потому что наша семья много времени проводит во Франции.

Семья – это не только муж и дети. Настя особо подчёркивает: важно общение трёх поколений, и это общение происходит неразрывно как с родителями Сергея, так и её собственными родите-

” Речь идёт не столько о непрофессионализме российских врачей, сколько о каком-то глобальном ошибочном подходе в диагностике. “

лями. Тем более что младший брат Насти – Николай – всего на 4 года старше её первой дочки. В этом обстоятельстве обнаружилось много преимуществ, в частности, к Настиним детям «перешла по наследству» няня Николая Надежда. Ей без страха можно доверить детей, пока на работе.

– Мы с тобой хоть и недолгое время, но проучились в одной школе. Василиса уже в третьем классе, что за это время изменилось в системе образования?

– Я изначально была против российского образования, мне оно не нравится, что преподаватель имеет настолько сильный и не всегда оправданный авторитет, что ребёнком

это может восприниматься как давление. Во-вторых, мы с Сергеем пришли к выводу, что когда детям будет 12–15 лет, мы повезём их учиться за границу. Потому что в нашем социуме нормальных здоровых детей растить крайне тяжело. А бороться с ветряными мельницами я не собираюсь.

– Но сейчас-то они где у тебя учатся?

– Они ходят в британскую школу. Серьёзное заведение с совершенно «нерусским» подходом. Например, Василиса родилась в начале сентября, а её записали идти только на следующий год, так как детям должно исполниться соответствующее количество лет на момент 31 августа. И это правило. Правда, когда они показали список требований, я по-



няла, что нам как раз и нужен будет этот год для подготовки. В школе квота по количеству мест, и если нет мест, то их нет, и ни с кем никто договориться не может. Это и нравится.

– **А рожала ты в России?**

– Кроме первого ребенка, всех рожала в Великобритании. И могу сказать, что и в этом вопросе Россия отличается не в выгодном свете. Потому что из-за того, как у меня всё происходило с Василисой, многие удивлялись, как я вообще решилась ещё рожать. Когда я забеременела, мне наши врачи категорически запретили рожать самостоятельно по причине плохого зрения, и тогда я поняла, что надо рожать где-нибудь ещё. Нашли хорошего врача в Швейцарии, который успокоил, сказав, что и при «минус 20» рожают. Но у меня случилась проблема со здоровьем, которую долго не могли диагностировать, в итоге на 29 неделе беременности мне сделали операцию, а через два дня решили провести кесарево. Поэтому речь идёт не столько о непрофессионализме российских врачей, сколько о каком-то глобальном ошибочном подходе в диагностике.

Пока семейство Рябцовых не покинуло просторы нашей Родины, Настя подружилась с хорошим педиатром, детей всё-таки должен кто-то лечить. В каче-

” В нашем социуме нормальных здоровых детей растить крайне тяжело. “

стве лекарств употребляют в основном гомеопатию и травки, химию избегают, особенно российского производства.

– **Ну а если ты уедешь от нас, чем будешь там заниматься? «Берёзку» тогда точно придется продавать?**

– Я никаких решений насчёт «Берёзки» ещё не принимала. Всё должно быть поступательно. Там я точно найду себя в области моды, потому что эта та сфера, в которой я чувствую себя уверенно, а

вот торговлей я там точно заниматься не буду.

– **Что ты будешь детям про Россию рассказывать? В условиях хорошей медицины и хорошего образования?**

– России много чем нужно гордиться: история, литература, традиции, язык, религия. О стране у детей сложится самостоятельное впечатление, а вот всё важное и необходимое я постараюсь дать и объяснить. Выводы будут делать сами. **ПР**

СПРАВКА



РЯБЦОВА (ВОРОБЬЁВА) Анастасия Георгиевна.

Родилась в 1982 г. в г. Москве. Окончила социологический факультет МГУ им. Ломоносова. Стажировалась и работала в компаниях «ЮКОС», «Градиент», «Игроник». Занималась организацией мероприятий и праздников. В 2004 г. основала свой бизнес в области моды, год спустя открыла бутик «Берёзка» в Москве. Замужем, воспитывает четверых дочерей. Увлекается модой в различных проявлениях, современным искусством и фотографией.

Фонд Charity Lady Russia: Первая встреча

12 ОКТЯБРЯ В ОТЕЛЕ THE RITZ CARLTON СОСТОЯЛАСЬ ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА ДРУЗЕЙ ДЖЕННИ ГЗЕЛЬ – ГЛАВНОГО ИДЕОЛОГА И РУКОВОДИТЕЛЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА CHARITY LADY RUSSIA. ОНА ОРГАНИЗОВАЛА ЭТОТ ФОНД НЕ ТОЛЬКО С ЦЕЛЬЮ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПОМОЩИ ДЕТЯМ И ПОЖИЛЫМ ЛЮДЯМ ЗА СЧЁТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ СПОНСОРОВ. ЕЩЁ ОНА ХОЧЕТ СОЗДАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ КОММУНИКАТИВНУЮ ПЛОЩАДКУ, НА КОТОРОЙ МОГУТ ОБЩАТЬСЯ ЖЕНЩИНЫ ИЗ РОССИИ И ЕВРОПЫ, ВЕДЬ ИМЕННО ОТСУТСТВИЕ ТАКОГО ДИАЛОГА ПРИВЕЛО К НЕПРАВИЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ ИМИДЖА РОССИЙСКИХ ЖЕНЩИН – КАК БЫ ПРИЕЗЖАЮЩИХ В ЕВРОПУ ТОЛЬКО ДЛЯ ШОППИНГА. ДА И ЛЕДИ ИЗ ВЫСШИХ СЛОЁВ ОБЩЕСТВА ЕВРОПЫ НЕ ГОТОВЫ БЫЛИ ЕХАТЬ В «ОПАСНУЮ» РОССИЮ» ПРОСТО ТАК. НО ТЕПЕРЬ ИМ ЕСТЬ КУДА ЕХАТЬ И С КЕМ ДРУЖИТЬ. WELCOME TO RUSSIA!



Дженни Гзель, Клод Жордан – чрезвычайный и полномочный посол Княжества Монако и Игорь Юргенс – председатель Правления Фонда «Институт современного развития», член Бюро Правления РСПП

Татьяна Кольцова – «Люди»



Мария Милютин – Russian Charity Art Project `The Stars Draw`, Татьяна Кольцова – «Люди», Виктория Келина – заместитель председателя, руководитель московского представительства Межрегиональной ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ «Сибирское соглашение», Крити Уокс – Capolicious



Клод Жордан – чрезвычайный и полномочный посол Княжества Монако и Нина Головатенко – к.и.н, коммерческий представитель FT Financial Times



Владимир МАРКИН: «Пробовать в магазине чай – это глупость»

ИЗВЕСТНЫЙ РОССИЙСКИЙ ПЕВЕЦ ВЛАДИМИР НИКОЛАЕВИЧ МАРКИН ВЕСЬМА УСПЕШНО ЗАНИМАЕТСЯ ЧАЙНЫМ БИЗНЕСОМ. ОДНАКО БИЗНЕСМЕНОМ СЕБЯ ПЕВЕЦ НЕ СЧИТАЕТ, УВЕРЯЯ, ЧТО ДЛЯ НЕГО ВСЁ, ЧТО ОН ДЕЛАЕТ, – ПРОЕКТЫ. О ПРОБЛЕМАХ ТОРГОВЛИ ЧАЕМ ВЛАДИМИР РАССКАЗАЛ «ПРОМЫШЛЕННИКУ РОССИИ».

– Владимир, вы уже 5 лет занимаетесь торговлей чая. Расскажите, пожалуйста, как родилась идея этого бизнеса.

– Я не воспринимаю это как бизнес. Скорее как удовольствие. Я с детства люблю хороший чай. Мой папа был военный, а мама часто болела. И поэтому в детский сад меня приходилось водить соседям. Но не все знали, что мне с утра надо выпить две чашки чая. И вот когда меня везли в садик на санках, я начинал канючить, что хочу чаю, и соседям ничего не оставалось, как вернуться домой, напоить меня чаем и потом довольного везти обратно в садик. Вот так проявилась моя первая любовь к чаю. Потом, когда я уже учился в школе, а затем в МЭИ, всё, что касалось насыщенной студенческой и нынешней жизни, было связано именно с чаем. И когда я, уже будучи известным, сформированным артистом, попал как отдыхающий на Цейлон, вопрос чая меня очень сильно заинтересовал. Я начал изучать цейлонский чай непосредственно на Цейлоне и понял, как сильно обманывают нашего брата и сколько дезинформации и вранья вокруг этого продукта на чайном рынке. Вот тогда-то я и решил привозить в страну хороший чай. Я хорошо представлял себе, как это будет выглядеть: договорился с лучшими производителями чая на Цейлоне, они предложили мне несколько рецептов



” В нашей стране гурманов, которые бы отличали чай, выращенный в Канди, от чая, выращенного в Димболы, немного. Но я над этим буду работать. “

чая. Я их опробовал и из этих вариантов выбрал наиболее мне понравившиеся. А с названием долго не думал – назвал своим именем. Так и появился «Маркин чай».

– Многие хотят заниматься бизнесом, но сомневаются. Вам легко далось решение стать предпринимателем?

– Естественно, любой проект, который запускается, может быть удачным или неудачным. Некоторые известные люди, начав производить и продавать товар, думают, что, назвав продукт своим именем, они уже обеспечили ему 100%-ный успех. Это ошибка. Нужно скрупулёзно заниматься своим проектом, каждый день придумывать что-то новое. Когда ты занимаешься продвижением, контролируешь все вопросы, связанные с производством, – это сложно. Но тот, кто боится, так ничего и не достигает.

– Сколько времени заняла у вас реализация вашей идеи?

– Проект и сейчас в стадии реализации. Потому что где-то полгода ушло на создание торговой марки, на понимание самого процесса производства, понимание того, как мне будут этот чай из Цейлона поставлять, разрабатывался дизайн упаковки. К тому же, поскольку основным является сырьё – чай, а он может быть с разными вкусами, добавками, то сначала ушло время на создание ассортиментной ли-

нейки. На Цейлоне десятки мест, где чай произрастает. И хотя весь цейлонский чай качественный, существует 27 сортов. В зависимости от того, откуда чай, как его смешивают, получаются разнообразные коктейли. Их называют бленды. И вот блендов можно делать десятки тысяч. Вначале мне поставляли чай из разных мест: из Наурелии, из Увы, Димболы, Канди. Но я не учёл, что это хорошо, если у тебя большой рынок сбыта и ты можешь поставлять много сортов. Но сейчас жизнь всё скорректировала. Сейчас у нас в линейке где-то десятков сортов и наименований. В нашей стране гурманов, которые бы отличали чай, выращенный в Канди, от чая, выращенного в Димболы, немного. Но я над этим буду работать.

– После того как вы определились с сортами чая, с какими ещё сложностями вы столкнулись?

– Мы начинали фасовать чай прямо на Цейлоне. Главным аргументом в эту пользу было то обстоятельство, что это престижно и качественно. Но со временем стало понятно, что это нецелесообразно. Во-первых, это выходит дорого при перевозке через границу. Потому что когда сюда ввозят упаковки по 2 грамма, таможенная пошлина гораздо выше, чем за мешок по 50 кг. К тому же не очень удобно контролировать качество упаковки и оперативно её изменять. В России сегодня очень достойная полиграфия. К тому же я придумал нестандартный ход – решил соединить свои диски с чаем. То есть мы решали сразу две задачи: делали интересный подарок, и все мои диски сразу получили 100%-ную защиту от пиратства: если в диске нет чая – он пиратский. И к нарушителям можно применить весь пакет административных мер.

– Главное, наличие диска гарантирует качественный чай. И всё же с какими трудностями встречается начинающий предприниматель в нашей стране?

– Самая главная проблема – взаимоотношения производителя и покупателя и промежуточная деталь, которая называется магазин. Сейчас появилось очень много торговых се-



” Я начал изучать цейлонский чай непосредственно на Цейлоне и понял, как сильно обманывают нашего брата и сколько дезинформации и вранья вокруг этого продукта на чайном рынке. “

тей, которые, конечно, радуют своим разнообразием. Но, с другой стороны, покупатели часто наталкиваются на недоброкачественный товар. И я на своём примере понял, почему так много некачественных продуктов. И почему так много ненастоящего цейлонского чая. Причём чем крупнее магазин, тем больше шансов, что ты встретишь не то, что написано на упаковке. Потому что торговые сети, ставя задачу заработать больше денег при той же цене на товар, заставляют производителя снижать себестоимость товара. Торговые сети говорят, что заботятся о потребителях, но на деле это имитация заботы. Если говорить конкретно о чае, то если ты выпускаешь качественный чай – то

должен поднимать его цену. И он становится дорогим и неконкурентоспособным – такие чай есть. Если же я хочу, чтобы он был в доступной ценовой категории, нужно уменьшать его себестоимость, снижая качество товара. И у магазинов существует целый спектр вариантов, как отнять у производителя деньги: так называемые ретро-бонусы, расположение продуктов на определённые полки за определённые деньги, навязывание рекламы товара в магазине, делая какие-то непонятные акции. Я пытаюсь работать с торговыми сетями разными методами: и с помощью своего праздничного агентства организовывал мероприятия на открытие новых магазинов, и позволял использовать

образ артиста для привлечения внимания. Но, к сожалению, это не дало ожидаемых результатов. Работать в ущерб качеству продукта или в ущерб себе я не захотел. И я перестал сотрудничать с крупными магазинами.

– А вы не пробовали проводить какие-нибудь промо-акции?

– Понимаете, промо-акции хороши для определённых товаров. Если посетителям наливают чашечку водки или дают кусочек колбаски, то здесь можно говорить о предпочтениях. Но проводить в магазине чай – это глупость. Потому что его нужно правильно заварить. И даже если он в пакетиках – это ни о чём не говорит. Его нужно выдерживать 3 минуты. А если чай постоял уже час, его нужно вылить в ведро.

– Уйдя из магазинов, как вы реализуете товар сегодня?

– Я начал создавать свою сеть реализации через единомышленников, объединившись в Интернете на своём сайте «Не скупай». Они являются моими представителями, моими торговцами в разных городах России. Я никогда не рассматривал свой проект с точки зрения прибыли. А лишь с точки зрения полезности мне и обществу. В случае с моим чаем я репутацию ар-



„ Я придумал нестандартный ход – решил соединить свои диски с чаем. “

тиста переношу на репутацию чая. И для той аудитории, которой нравятся мои песни, я и произвожу свой чай. На своём сайте я регулярно провожу разнообразные конкурсы, к примеру, частушек. И каждый год мы с нескучайниками летаем на Цейлон, где я устраиваю им экскурсии по плантациям, вожу на фабрику... Это часть моей рекламной, или, так сказать, информирующей концепции. Потому что важна честная, достоверная и открытая информация о продукте.

– Насколько серьёзные вложения необходимы для продвижения чая и кофе?

– У меня больше всего затрат ушло на то, что я сформировал большой штат, который, как мне казалось, был нужен. А потом я от него отказался, так как затраты на такой штат не оправдались.

– Как вам удаётся совмещать несколько разных направлений деятельности?

– Действительно, у меня есть «Маркин-продакшн», где я, стремясь быть независимым в мире искусства в создании песен, выпуске компакт-дисков, создании телепрограмм, имею всё своё. У меня у одного из первых появилась студия звукозаписи, потом видеостудия, дизайн-студия, фотостудия, потом ресторан «Сиреневый туман», который одновременно является и банкетным залом, и телевизионным павильоном, где мы снимаем много программ. По схеме чая я стал заниматься выпуском «Маркин-кофе». Надеюсь, скоро под тем же брендом появятся и другие продукты. Всё это параллельные процессы. То есть я не совмещаю, а всё время нахожусь в творческом поиске. Ещё со студенческого стройотряда у меня хорошо развито чувство параллельного движения в нескольких направлениях. ПР

Неизбежная миссия Владимира Путина

КАЖДЫЙ ГОД МЫ ПОДВОДИМ ОПРЕДЕЛЁННЫЕ ИТОГИ. ПОРОЙ ХОЧЕТСЯ НЕ ОДИН РАЗ ПРОКРУТИТЬ В ПАМЯТИ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫЕ СОБЫТИЯ, К КОТОРЫМ ИМЕЛИ ПРИЧАСТИЕ ПО РОДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПО ДОЛГУ ДУШИ, ЗОВУ СЕРДЦА ИЛИ ПО ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ ЗАНИМАЕМОЙ ДОЛЖНОСТИ. НАРОДНАЯ МУДРОСТЬ ГЛАСИТ, ЧТО ИНОГДА И ИЗ БЕЛОЙ МОЛИ ВЫРАСТАЕТ ЗОЛОТОЙ ОРЁЛ. А МЫ ПОРОЙ СТАРАЕМСЯ ОТОГНАТЬ НЕПРИЯТНЫЕ ВОСПОМИНАНИЯ: КОГДА СТРУСИЛИ, НЕ ПОМОГЛИ, НЕ ВЫПОЛНИЛИ ТО, ЧТО ДОЛЖНЫ... В ЭТОМ СМЫСЛЕ Я ДАЖЕ СОЧУВСТВУЮ ЛЮДЯМ, СТОЯЩИМ У ВЛАСТИ. НЕ ВСЕ ПОЙМУТ И ОЦЕНЯТ, НЕ ВСЕ ПОДДЕРЖАТ, ДАЖЕ ЕСЛИ ТЫ ПРАВ... КОМУ БОЛЬШЕ ДАНО, С ТОГО БОЛЬШЕ СПРОСИТСЯ...

Исполнилось 59 лет Владимиру Путину. Мы могли наблюдать, как стремительно Владимир Владимирович превратился в настоящего государственного деятеля, который, уверен, займёт достойное место в историческом ряду выдающихся российских государей. Можно сколько угодно критиковать реальные просчёты, можно маниакально не замечать действительные достижения, но нельзя оставаться равнодушным к тому, что происходит в стране. Недаром говорят, по делам их узнаете их... Если помогать ближним, а не огрызаться; слушать, а не игнорировать обращённые к тебе слова; объединяться, а не быть каждый сам по себе, – только тогда можно реально оценить и своё участие в жизни страны, и дела власть имущих.

Мы много не знаем про Владимира Владимировича.

В 1996 г. случился пожар на даче Путина под Санкт-Петербургом. Его поведение на пожаре было чётким и адекватным. Он спас свою спящую на втором этаже дочь и её подругу – быстро скрутил из простыни жгут и спустил девочек на землю. В пожаре сгорели все сбережения Путиных, но он предпочёл спасти людей, а не деньги. После разбора завалов от пожара рабочие нашли невредимым алюминиевый крестик, который дала Путину его мать. Это был

знак свыше, и будущий Президент России его принял.

Сразу после этого события цепочка, казалось бы, невероятных случайностей вывела Владимира Владимировича на самую высокую политическую орбиту. Как человек верующий, он хотел получить благословение. А самым высшим считается благословение афонских старцев. Но на Святую гору Афон Путину удалось попасть с третьей попытки лишь в 2010 г. До этого сильный ветер и шторм не давали ему такой возможности.

В скромной одежде Владимир Путин сел за руль автомобиля и поехал по извилистой грунтовой горной дороге

жую часть. И опять удаётся его убрать с пути.

Монахи долго молились, чтобы им открылось, что означает сей знак. Ведь на горе Афон всё имеет сакральное значение, люди даже встречали птичек с золотым нимбом. В итоге монахи со Святой горы Афон появились в приёмной российского Белого дома с таинственной вестью, что именно Путину предстоит стать Объединителем России.

Путин продолжал и продолжает работать над собой. Человек, который так смог усовершенствовать себя, сможет изменить и Россию. По пророчествам святых, именно России предстоит вывести весь западный мир из западни, в ко-

Человек, который так смог усовершенствовать себя, сможет изменить и Россию.

в Иверский монастырь. И вдруг по дороге машину догоняет ослик. Бежит рядом, словно хочет что-то важное сказать. И, несмотря на возмущение охраны, перегораживает дорогу автомобилю Владимира Владимировича. Только после долгих уговоров ослик неспешно удаляется.

После посещения монастырей, совместных с братией молитв, трапезы и экскурсий, Путин возвращается той же дорогой. И на том же месте его встречает ослик и перегораживает проезд-

торую тот сам себя загнал и, чего греха таить, подмял под золотого тельца и нас немного.

Сейчас трудно в это поверить, но давайте не делать скоропалительных выводов. Ведь время летит быстро и всё расставляет по своим местам. Возможно, мы ещё на своём веку сподобимся увидеть, как Россия явит миру доселе невиданный тип государственного устройства. И в этом проекте под названием «Россия» будет место всем, кто поймёт суть нового времени. ПР



Александр СЕРЁГИН,
историк, член экспертного
совета Института стратегической
безопасности

СПРАВКА



Владимир Николаевич МАРКИН, российский певец, автор, композитор, продюсер.

Родился 8 мая 1959 г. в посёлке Болшево Мытищинского района Московской области.

С 1980 г. (будучи студентом МЭИ) года Владимир в течение 6 лет работал старшим культургом в спортивно-оздоровительном лагере МЭИ «Алушта». Здесь он приобрел большой опыт в организации праздников, работы продюсером, и ценные знакомства среди музыкантов, телевизионных редакторов и режиссеров, благодаря которым сначала получил предложение стать участником музыкальной группы «Волшебные сумерки», а позже — передачи «Веселые ребята». Принимал участие в съёмках программы «Утренняя почта».

Самые известные песни певца — «Сиреневый туман», «Самый симпатичный во дворе», «Колокола», «Я готов целовать песок», «Белая черёмуха».

С 1983 г. работает в МЭИ.

С 1994 г. является директором ДК МЭИ.

Руководит компанией «МАРКИН-продакшн».

Занимается производством и продажей чая и кофе под торговой маркой «МАРКИН».

Студенческие стройотряды: ребята понимают своё участие в жизни страны



Сергей ГОРЮШКИН,
Начальник Штаба
студенческих отрядов
Уральского
федерального округа

В ЭТОМ ГОДУ ОБЩАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ СТУДЕНЧЕСКИХ ОТРЯДОВ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ – 6,5 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. РАБОТЫ ВЕДУТСЯ ПО ШИРОКОМУ СПЕКТРУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. СТРОИТЕЛИ РАБОТАЛИ НА ОБЪЕКТАХ СОЧИ-2014, НА ЯМАЛЕ В СОСТАВЕ ССО «ЕРМАК», В НОРИЛЬСКЕ, В ВОРКУТЕ, ХАНТЫ-МАНСИЙСКЕ, В НОВОМ УРЕНГОЕ И В САМОЙ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ. СТРОИТЕЛЕЙ У НАС БОЛЕЕ 1 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. ТОЛЬКО В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛО ОСВОЕНО 247 МЛН РУБ. СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ СИЛАМИ СТУДЕНТОВ. ЭТО НЕМАЛО.

В составе студенческих отрядов проводников в этом году работали 800 человек по всей России. Двигались от Дальнего Востока на юг и на север. Работали и в Москве – там нехватка своих проводников-студентов, из-за зарплаты. 600 человек были отправлены в Москву и Питер.

Педагогические отряды работали в детских лагерях отдыха во Владивостоке, Анапе и Питере, а также, впервые в этом году, ездили в Болгарию, Словакию и Турцию.

У нас также большой отряд спасателей на воде – мы много работаем с МЧС России при обучении ребят. Они работают на пляжах лагерей, городских и муниципальных, у предприятий есть свои пляжи.

У нас существует также специальная система подготовки студенческих отрядов. Зимой ребята обучаются через систему профобразования. Мы заключаем договоры, и студенты обучаются необходимым рабочим специальностям – на каменщиков, штукатуров-маляров, стропальщиков. По мере необходимости готовим ребят по запросам работодателей: нужно отправить в Сочи сварщика, зна-

чит, учим на сварщика. В этом году ребята, подготовленные на сварку арматуры, монтировали подпорные стенки дороги на Ясную Поляну.



Студенты, когда заработают деньги, оплатят учёбу, поддержат родителей, помогут семье к зиме подготовиться. Ведь они за 2 месяца заработали по 100 тыс. рублей.

Кроме того, наши ребята работали и в Заполярье. Бойцы работали в районе станции Бованенково – это ещё на 525 км севернее Салехарда. Поэтому в те районы берём ребят, во-первых, с хорошим здоровьем, во-вторых, с хорошим навыком работы. Они монтировали железнодорожные пути на железной дороге, которая проходит к новому газовому Бованенковскому месторождению.

Здесь я хотел бы отметить, даже не как командир областного отряда, а как гражданин: я благодарен руководителю компании «Ямалтрансстрой» Игорю Наку за то, что в его компании к стройотрядам отношение неравнодушное. Кураторами работают люди, которые думают о будущем России, молодых ребят привлекают к работе и тратят немалые деньги, чтобы одеть, как положено, накормить и обууть.

Я спрашивал у Игоря Владимировича, не накладно ли... Он мне говорит: «Сергей Иванович, мы бизнесмены, зря деньги тратить не будем. Ребята готовили дорогу к дальнейшей работе и укладывали лотки в сложнейших условиях. Это работа для нас не в убыток. Они поработали хорошо».

Кроме того, работодатель заинтересован посмотреть на этих ребят, лучших

из них пригласить на работу. Потому что условия для работы сложные и суровые. Кроме того, себестоимость стройки очень высокая. Я как строитель прекрасно всё понимаю, был там и всё посмотрел. Кубометр щебня, скажем, нужно привезти с Большой Земли. Конечно, это добавляет себестоимости. Но ребята справились со всеми объёмами. Нужно иметь возможность и отметку дать – нивелиром, то есть поработать. Те же погрузка и разгрузка – ведь не вручную, нужно иметь удостоверение стропальщика. Ну и, самое главное, требуется дисциплина. Когда отправляем туда ребят, просим, чтобы они себя показали достойно.

Работали у нас студенты из семи регионов страны. Это Челябинск, Тюмень, Курган, Свердловская область, Ханты-Мансийская область, Санкт-Петербург и Москва. Был хорошо организован соревновательный процесс и минуты отдыха. Руководители «Ямалтрансстрой» находили возможность выделить поезд и собрать разбросанные по железной дороге бригады ребят (одни на 400-м километре, другие на 525-м, третьи ещё где-то), организовать спортивные соревнования и конкурсы художественной самодеятельности. Необходимо, чтобы ребята узнали о крае, в котором работали. Мы специально собирали студентов из разных вузов, чтобы они наладили связи с работодателями на будущее. С другой стороны, «Ямалтрансстрой» думает в том числе и о своём будущем: готового ничего не бывает, если хочешь получить хорошего специалиста, и в этом сам участвуешь, это дальновидная позиция.

Кроме того, как я говорю, – мы строим целину, а целина строит нас. Студенты, когда заработают деньги, оплатят учёбу, поддержат родителей, помогут семье к зиме подготовиться. Ведь они за 2 месяца заработали по 100 тыс. рублей. Люди с разным достатком, у всех разные потребности, кто-то на машину копит, а кто-то для семьи. А отсюда и они на себя, и родители на них по-новому смотрят, как на кормильцев. Это делает человека более ответственным. Студенты начинают понимать своё участие в жизни страны, понимают, кто такие люди труда. Если они станут руководителями, то не будут руками водить, а будут знать, что



Генеральный директор
ОАО «Ямалтрансстрой»
Игорь Нак вручает
ценные подарки
лучшим бойцам
студотряда

**Кураторами работают люди,
которые думают о будущем России.**

такое «человеческий фактор». За это мы очень благодарны Заполярье.

Я являюсь командиром студенческих отрядов Челябинской области и начальником штаба Уральского федерального округа. Мы работаем в тесной связи с полномочным представителем Президента РФ в Уральском федеральном округе. Мы обмениваемся информацией о готовности студенческих отрядов, вместе проверяем ход и условия работ. 7 октября слушали вопрос об итогах трудового сезона, о том, с какими проблемами столкнулись, как их разгрузили.

С 29 ноября по 1 декабря 2011 г. в Свердловской области пройдёт Всероссийский слет студенческих отрядов. Подведём итоги, наметим какие-то шаги на будущее, обменяемся опытом. На разных территориях отряды получили разное развитие. Кто-то первые шаги делает, а кто-то уже давно работает. Скажем, в Челябинске мы работаем с 2005 г. на условиях генподряда, мы имеем лицензию. Сейчас мы вступили в саморегулируемую организацию и выступаем подрядчиками. При этом если мы выступаем подрядчиками, мы уверены в заключении подряда, в формировании и выплате заработной платы. Если у нас есть субподрядная организация, то мы с неё тоже можем спросить за уровень заработной платы. А если мы студента просто отправляем в орга-

низацию, то, бывает, спросишь, почему низкая оплата, а тебе отвечают: это наши взаимоотношения со студентом как работодателем. И юридически они правы.

Сейчас мы получили поддержку и Президента РФ, и Премьера. Оба знакомы с работой студенческих отрядов, нам в этом смысле повезло. Неоднократно был прямой ТВ-эфир руководителей страны с нашими студентами – в том числе и в Сочи, и во Владивостоке, – которые работали в составе Всероссийских студенческих отрядов.

Со стороны первых лиц государства для работодателя был введён 428-й закон о том, что работодатель освобождается от уплаты взносов в пенсионный фонд с заработной платы студентам дневной формы обучения, работающим в составе студенческих отрядов. Это сделано, чтобы соблюдались в том числе и нормы подготовки студентов, чтобы это были не шабаш-бригады, а бригады, готовые по технике безопасности, по медицинским показателям. Я всегда говорю студентам: раз взяли за работу, надо её выполнить, вы ответственны за свой регион и за движение ССО в целом. У нас ни разу не было ни одного случая, чтобы студенты взяли и сбежали с работы.

Так что подведём итоги работы и будем готовиться к новому лету. И да здравствует следующий трудовой летний сезон. **ПР**

Стерлядь в берёзовом соке

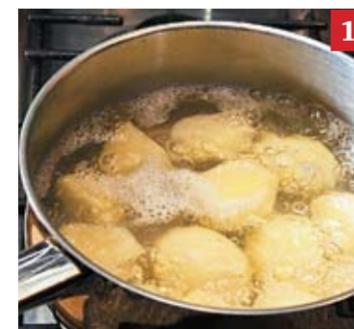


ПР СОВМЕСТНО С РЕСТОРАНОМ «КРУАЖ» ОТКРЫВАЕТ НОВУЮ СТРАНИЧКУ, НА КОТОРОЙ МЫ ИНТЕРПРЕТИРУЕМ ТРАДИЦИИ СТАРОРУССКОЙ КУХНИ. РЕСТОРАН РУССКОЙ И АВТОРСКОЙ КУХНИ «КРУАЖ» РАСПОЛОЖИЛСЯ В СТАРИННОМ ОСОБНЯКЕ – ГОРОДСКОЙ УСАДЬБЕ ВОЛКОНСКИХ. ЭТОТ ДОМ НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ГОГОЛЕВСКОГО БУЛЬВАРА И ПРЕЧИСТЕНКИ, ПОСТРОЕННЫЙ В 1790 Г., СЛАВИЛСЯ МЕСТОМ ВСТРЕЧИ ИЗВЕСТНЫХ ДВОРЯНСКИХ ДИНАСТИЙ. ВЫСШИЙ СВЕТ XIX В. ПРИДАВАЛ ОСОБОЕ ЗНАЧЕНИЕ ГАСТРОНОМИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СВЕТСКИХ ПРИЁМОВ. ПОЭТОМУ НОВОМУ ПРОЧТЕНИЮ СТАРИННЫХ РЕЦЕПТОВ В «КРУАЖЕ» УДЕЛЕНО ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ. ШЕФ-ПОВАР АНТОН ЕРШОВ ДЕЛИТСЯ ОДНИМ ИЗ НИХ.



Что купить:

Стерлядь – 1 шт (700–800 г)
Картофель молодой – 100 г
Брюссельская капуста – 60 г
Морковь – 60 г
Помидоры черри – 6 шт
Яйцо куриное – 2 шт
Берёзовый сок – 100 г
Масло оливковое – 50 г
Масло сливочное – 50 г
Укроп свежий
Соль, перец по вкусу
Мини-кресс-салаты на украшение



Как готовить:

1. Отвариваем картофель и яйца.
2. Стерлядь разделяем на филе.
3. Нарезаем овощи, картофель, яйца.
4. Все ингредиенты помещаем в вакуумный пакет, добавляем берёзовый сок, сливочное масло, соль, перец.
5. Опускаем пакет в чуть кипящую воду на 5 минут.
6. Выкладываем на блюдо, украшаем и поливаем оливковым маслом.

Кушанье для двоих.





Владимир ПУТИН,
 Председатель
 Правительства РФ

„ Я, откровенно говоря, не вижу здесь ничего особенного. Сотни тысяч людей занимаются дзюдо, другими видами боевых искусств... Огромное количество людей летает на самолетах и тем более занимается дайвингом.

(Во время официального визита в Китай, 11 октября)



Рамзан КАДЫРОВ,
 Глава Чеченской
 Республики

„ Причины, по которым алкоголь всё ещё не запрещён в России, в том, что государство получает с него налоги, а алкогольные законы лоббируют сильные люди».

(В интервью «Комсомольской правде», 14 октября)



Андрей ВАСИЛЬЕВ,
 продюсер проекта
 «Гражданин поэт»

„ Прохоров по доброй воле платит за те концерты, которые отменить не удалось. Теперь гастроли проходят под эмблемой его благотворительного фонда.

(В комментариях о финансировании Михаилом Прохоровым 15 гастролей в размере 9 млн руб., 15 октября)



ГДЕ МОИ 15 ЛЕТ?

Когда четырёх лет не хватает на то, чтобы разрешить все накопившиеся (и за это время в том числе) в стране проблемы (и если не все, то хотя бы часть из них), приходится прибегать к единственному инструменту для реализации поставленных задач – это сохранение власти и продолжение текущей работы. Именно эта идея – удержание власти для решения накопившихся проблем в стране – звучала в речи Президента РФ Дмитрия Медведева, возглавляющего список «Единой России», в рамках встречи со своими сторонниками. «Не отдавать власть, а продолжать работать», – говорил Дмитрий Анатольевич 15 октября в зале Digital October (интересно, где бы состоялась встреча, если бы она проходила в ноябре?). – Я не знаю, кто придёт через 15 лет на смену действующей управленческой команде», – продолжал Президент РФ. И мы не знаем. И, дай Бог, доживём, чтобы узнать.

ЦИФРЫ

Умный в воду не пойдёт

Всё меньше и меньше остается безопасных купальных мест в России, где может смело заниматься своим делом человек. А например, ещё в прошлом, 2010 г. пригодных пляжей было больше – на целых 10%. Так считают в управлении Государственной инспекции по маломерным судам (ГИМС) МЧС России. При этом вследствие несчастных случаев на воде погибать стало граждан больше почти на 13,5%. Хорошо, что купальный сезон уже закончился, и над этой статистикой можно думать целую зиму. И лучшим выводом из этого всего может стать решение купаться дома в ванной. Хотя и там – сплошные опасности.

ТЕНДЕНЦИЯ

Спят мои соседи, белые медведи

По последним данным Норвежского полярного института, арктические льды тают слишком быстро. Сегодня толщина льда измеряется с помощью гидролокатора, установленного на дне Северного Ледовитого океана. «Таких толстых льдин, как в 1990-е годы, мы уже не обнаружили. Я не удивлюсь, если через 10 лет арктические льды полностью растают», – резюмировал последнее исследование океанограф



Эрмонд Хансен в середине октября. Он отметил, что льды толщиной более 5 метров в 90-е гг. составляли 28%, зимой 2010 г. – 6%. «Толщина многолетних льдов уменьшилась настолько, что приближается к толщине однолетних. При нынешних условиях они могут растаять за один летний сезон», – добавляет учёный. Это значит, что снизится отражаемость солнечных лучей от поверхности Земли, температура будет расти, океан – нагреваться. Видимо, белым мишкам придётся спасаться, как в мультике про мамонтёнка, – садиться на последнюю льдину и плыть на материк, чтобы по дороге эволюционировать в бурого. Иначе не останется у нас таких соседей, заснут они навсегда, и мы про них будем помнить только из песен.

ЗАКОНОПРОЕКТ

Телевизор с удовольствием

Именно его – удовольствия – лишаются телезрители во время просмотра фильмов. Всему виной настойчивая реклама. Именно она – реклама – добирается даже до бабушек в глухих деревнях и до депутатов фракции ЛДПР. Именно они – депутаты фракции ЛДПР – внесли 10 октября в Госдуму РФ законопроект, запрещающий прерывать рекламой телепередачи и фильмы, транслируемые с 19 до 23 часов в будни, а также с 11 до 23 часов – в выходные и праздничные дни. Именно так!

ПРОТЕСТ

Учёным – свет

Целых 700 российских учёных 13 октября в Москве на Пушкинской площади пытались привлечь внимание к политике государства в вопросе организации финансирования науки. Учёные из МГУ и институтов РАН устали от того, что «засилье бюрократии не даёт им заниматься любимым делом, а преобладание «распильных» способов финансирования лишает возможности проводить исследования на мировом уровне». Впервые представители учёного сообщества вышли на улицы и просят не увеличения зарплат, а возможности нормально работать. Сегодня этому мешает многое, в частности закон о госзакупках, который не позволяет системно израсходовать получаемые на проведение исследовательских работ средства. И нет возможности потратить деньги на то, что именно нужно. А с другой стороны, может, и не нужно? Государству-то. Оттого и политика такая.



ВСЁ НОВОЕ – ХОРОШО ЗАБЫТОЕ
 Все очень ждали 2015 г., ведь именно тогда нам обещали, что совершит свой первый старт новая ракета-носитель «Русь-М». Но мечтам, как это у нас водится, сбыться не суждено. Ведь строительство ракеты прекращено. «Мы посчитали, что новая ракета нам не нужна, мы пока можем летать и на старых», – сообщил глава Роскосмоса Владимир Поповкин, выступая в Госдуме РФ 7 октября. А мы уж было губу раскатали, до самого до космодрома «Восточного».

ВИЗОВАЯ СИСТЕМА

Палец Шенгену в рот не клади

11 октября была запущена новая информационная визовая система VIS в 25 странах Шенгенского соглашения. И что бы это всё могло означать для простых российских граждан? Во-первых, новая система обеспечит быстрый обмен данными о краткосрочных визах между всеми странами Шенгена. Во-вторых, процесс обработки заявлений на визы будет в значительной степени ускорен в связи с использованием оцифрованных отпечатков пальцев и фотографий. Как сообщил РИА «Новости» глава отдела пресинформации представительства ЕС в России Сорен Либориус (Soren Liborius), последовательность подключения регионов к системе VIS будет определяться тремя критериями: риском нелегальной иммиграции, угрозой общественному порядку и технической возможностью оборудования консульств в регионе. Исходя из первых пунктов, в России проведение процедуры дактилоскопии случится не раньше 2013 г., в то время как первыми к системе были подключены консульства стран ЕС в Северной Африке (Алжир, Египет, Мавритания, Марокко и Тунис).

главная тема
следующего номера журнала:



СТОИМОСТЬ ПОДПИСКИ*:

	1 экз.	3 экз.	6 экз.	12 экз.
1. С доставкой «Почтой России»	175 р.	525 р.	1050 р.	2100 р.
2. С доставкой курьером	600 р.	1700 р.	3400 р.	6700 р.
3. С доставкой pdf-версии по электронной почте	180 р.	400 р.	730 р.	1390 р.

* включая НДС 18%

Оформить заявку на подписку журнала, вы сможете на сайте www.rspp.ru или по телефону редакции +7(495) 663-04-04 доб. 1182



Реквизиты для банковского перевода:

ООО «Издательский дом РСПП». ИНН: 7705929411, КПП: 770501001
Юр. адрес: 109240, Москва, Котельническая набережная, д. 17
Р/с: 40702810400001039644 в ОАО «Мастер Банк», г. Москва
К/с: 3010181000000000353, БИК: 044525353

ПРОМЫШЛЕННИК РОССИИ



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

РЕДАКЦИЯ:

ЕВГЕНИЯ ШОХИНА Главный редактор
НАДЕЖДА ЗЕМСКАЯ Зам. главного редактора
НИНА АЛЕХНОВИЧ Специальные корреспонденты
ОЛЬГА ГОВЕРДОВСКАЯ
ВИКТОР РОДИОНОВ
АЛЕКСЕЙ ЛОССАН Обозреватель
СТАНИСЛАВ ТИХОМИРОВ Фотографы
ОЛЬГА МЕЛЕКСИЦЕВА
НАТАЛЬЯ ЕЛИНА Корректора
СЕРГЕЙ ПРОНИН Верстка
ТАТЬЯНА МАЦИЕВСКАЯ
МИХАИЛ САЯНОВ Цветокоррекция

ДИРЕКЦИЯ:

СЕРГЕЙ МЫГЕНКОВ Генеральный директор
АЛЕКСАНДР МОРОЗОВ Финансовый директор
НАДЕЖДА ШУБИНА Руководитель отдела маркетинга и продаж
СВЕТЛАНА АНТИПОВА Менеджер по подписке
СВЕТЛАНА БОБРЫНЁВА Менеджер проектов

КОНТАКТЫ

Адрес: Москва, Котельническая набережная, д.17
Для писем: 109240, Москва,
Котельническая набережная, д.17
в редакцию журнала «Промышленник России»
E-mail редакции: id_rspp@rspp.ru
E-mail для подписки: AntipovaSA@rspp.ru
Отдел рекламы: reklama@rspp.ru
Тел./факс: +7(495) 663-04-04, доб. 1153

ФОТОГРАФИИ И ИНФОРМАЦИЯ

Фотоархив РСПП, ИА «Рускомпресс», ИТАР-ТАСС,
РИА «Новости», Starslife, Dailynonline, gazeta.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Администрация Президента РФ,
Государственная Дума,
Совет Федерации Федерального Собрания 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 РСПП,
руководители региональных отделений РСПП
Полное или частичное воспроизведение
или размножение каким бы то ни было способом
материалов, опубликованных в настоящем издании,
допускается только с разрешения редакции.

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Издательский дом РСПП»

ПЕЧАТЬ

ООО «Рекламно-производственная компания ГРИН адв»
Тираж 10 000 экз.

Мнения авторов могут не совпадать
с мнением редакции.

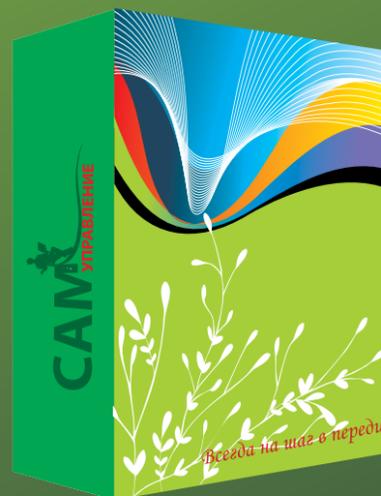


САМ
УПРАВЛЕНИЕ



Всегда на шаг впереди

Система «САМ Управление» позволяет реализовывать полномасштабное, транспарентное информационное управленческое пространство, обеспечивающее оперативную реализацию программно-целевых методов управления ориентированных на результат, эффективное межведомственное взаимодействие, адекватное отражение непрерывно изменяющейся ситуации, многоцелевое сбалансированное использование объединенных ресурсов, получение целостной объективной картины текущей ситуации для оперативного принятия обоснованных управленческих решений в условиях высокой динамики вызовов и угроз, в т.ч. вызванных мировым кризисом.



115054, Россия, Москва, ул. Щипок, д.11, стр 1
тел./факс: +7 (495) 792 - 57 - 11, +7 (495) 792 - 57 - 12



Привлечение внимания общественности
к реализуемым в России крупным
частно-государственным проектам
и формирование представления о поступательном
социально-экономическом развитии России
и ее промышленном потенциале.

www.rc-press.ru




РУСКОМПРЕСС
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО