

ОПЯТЬ 25?
Анализ гайдаровских
реформ

6

ВХОД ПО КВОТЕ ИЛИ ПУТЬ ЗАКАЗА
Как крупный бизнес закупается у
малого и среднего

20

«ПАТРИОТ» ДЛЯ ПАТРИОТА 58
Тульский губернатор
предпочитает УАЗ

#1-2 (248) 2017

БИЗНЕС

журнал

16+



Цифровые версии
журнала
bizmag.online



БОРИС ТИТОВ,
уполномоченный при президенте РФ
по защите прав предпринимателей:

НУЖНА СТАВКА НЕ НА «СТАБИЛЬНОСТЬ» 27
А НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ!

Лучший корпоративный банк

по версии
GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

Овердрафт от 11%*

Автоматическое кредитование расчетного счета при недостаточности средств

Расчеты 24/7

Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов — круглосуточно

Зарплатный кредит 11%*

Целевая кредитная линия на выплату зарплаты в размере ФОТ

Наличные операции

Проведение наличных операций с Cash-Card в любом офисе/банкомате Банка



Как открыть расчетный счет

1

Заполнить
заявление
online

2

Загрузить
необходимые
документы

3

Прийти в Банк
с оригиналами
документов

За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается



Банк основан
в 1994 году



100 офисов
в Москве



30 офисов
в Санкт-
Петербурге



Более 100 тыс.
корпоративных
клиентов



300 офисов в
75 городах
России

*Валюта – рубли РФ. Обеспечение: поручительство или залог. Условия для овердрафта / для зарплатного кредита: срок (с автопродлонгацией) 3 года / 1 год; срок непрерывной задолженности 65 дней / 25 дней; ставка (% годовых): с 1-го по 7-й день 11%, с 8-го по 14-й 14%, с 15-го – 17% / 11%; доп. комиссия 75 р. за каждые 10 000 р., необеспеченной задолженности на последний день месяца (~ 0,75%) / без комиссии; мин. сумма лимита не менее 150 000 р. / 100 000 р., но не более ФОТ; пересмотр лимита: ежемесячно / ежеквартально, в зависимости от размера чистых кредитовых оборотов по счету; неустойка 0,25% / 0,15% от суммы задолженности за каждый день просрочки.

Лучший Корпоративный Банк России по версии финансового портала «Глобал Банкинг энд Файнэнс Ревью».

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

СЛОВЕСНЫЙ ПОРТРЕТ

4 ПРОГНОЗЫ – ДЕЛО БЛАГОДАРНОЕ?

Январь 2017 года в ключевых словах и высказываниях.

КАК ЭТО БЫЛО. УРОКИ ИСТОРИИ

6 ОПЯТЬ 25?

Историк и журналист Максим Артемьев вспоминает, как четверть века назад в России начались радикальные экономические преобразования. Была ли в них срочная необходимость? Каков результат, и кто главные потерявшие и выигравшие в итоге?

КАК ЭТО БЫЛО. МНЕНИЕ

9 СЮРПРИЗ ДЛЯ РЕФОРМАТОРОВ

Одна из самых знаковых фигур, олицетворяющих времена экономических преобразований, Анатолий Чубайс делится своими последними мыслями о значении реформ для страны.

КАК ЭТО БЫЛО. МНЕНИЕ

10 ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НИЩЕТЫ

Директор Института проблем глобализации, доктор экономических наук Михаил Делягин не только рассказывает о событиях 25-летней давности, но и рассуждает о нынешнем состоянии российской экономики и ее перспективах.

14 ПЛОДЫ РЕФОРМ

Нам удалось пережить переход от плановой экономики к рыночной. Этот процесс до сих пор не завершён, считает экс-министр Евгений Ясин.

ТРЕНДЫ

16 ИСЧЕЗНУВШИЕ ИСТОЧНИКИ РОСТА

Экономист Владислав Иноземцев рассуждает об условиях дальней-

шего экономического развития страны.

ПОРЯДОК ВЕЩЕЙ. ОРГТЕХНИКА

18 ДВЕ ПОЛОВИНКИ ЦЕЛОГО

Чуть более года назад компания HP Inc. провела масштабную реструктуризацию. Неподобно единый бизнес был разделён на два направления. О том, насколько этот шаг оправдал себя, говорит Эрик Лалье, руководитель по работе с коммерческими партнёрами в регионе EMEA.

ЗАКУПКИ. ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

20 ВХОД ПО КВОТЕ

Крупнейшие заказчики демонстрируют переменные успехи, осуществляя закупки у малого и среднего бизнеса. Некоторые из них уже оценили выгоды размещения заказов в более конкурентной среде.

ЗАКУПКИ. ДОЛЯ МАЛОГО

24 ПУТЬ ЗАКАЗА

Четыре крупные госкомпании рассказали о том, как складываются отношения с «малыми» поставщиками, и какие преференции бизнесу они готовы предоставлять.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

27 УПОЛНОМОЧЕН ЗАЩИЩАТЬ

Права и законные интересы российского бизнеса, результаты и перспективы – об этом уполномоченный при президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Титов рассказал в интервью «БЖ».

ДЕЛО-ПРОИЗВОДСТВО

30 ПОЛНАЯ ГЕРМЕТИЗАЦИЯ

Петербургской компании «Ильма» понадобилось около 20-ти лет, прежде чем нефтехими-

ческие гиганты стали обращать внимание на её инновационные материалы.

ЭНЕРГЕТИКА

32 СТАРТАП НА ЭКСПОРТ

Рынок ВИЭ в России развивается медленно. Перед отечественными «первопроходцами» встаёт выбор: пытаться искать своего клиента здесь или отправляться на более развитые рынки. Два самарских предпринимателя предпочли второе и зарегистрировали компанию в США.

ЛЕКТОРИЙ

36 КРИЗИС ЖАНРА

Профессор РАНХиГС Александра Кочеткова в своей «открытой» лекции — о том, что человек резко теряет в своей продуктивности, как только перестаёт находить смысл в работе.

АГРОПРОМ

40 КТО САМОЕ СЛАБОЕ ЗВЕНО?

Проблемы в молочном животноводстве из-за недостаточных объёмов производства сырого молока ограничивают перерабатывающие комбинаты в возможностях для развития, которые, в свою очередь, сталкиваются со снижением спроса на молочную продукцию.

ОСТАТЬСЯ В ЖИВЫХ

45 РОЗЫ ПОД УГРОЗОЙ

Как пензенское предприятие, на котором трудятся 500 человек, оказалось на грани закрытия, кому и почему невыгодно его сохранение и развитие?

АЛЬТЕРНАТИВЫ

48 В РАСЧЁТЕ НА ОДНОГО ЖИВУЩЕГО

«Знатоц» Анатолий Вассерман разъясняет о том, что нынешняя глобальная экономическая система требует предельно узкой специ-

ализации. Но производительность можно повысить и другими способами.

УМНЫЙ ДОМ

50 ПЛАТФОРМА ДЛЯ ТВОРЧЕСТВА

По прогнозам маркетологов, к 2020 году около 15% домов во всем мире будут оборудованы интеллектуальными решениями, где каждый предмет должен уметь интегрироваться в одну систему. Как эту проблему решают производители «умных» устройств?

52 ЖИЛЬЁ С ИНТЕЛЛЕКТОМ

Стартап SenseHome начинался в конце 90-х с автоматизации библиотеки: идея подсвечивать полку, на которой лежит книга, указанная в требовании. Что из этого получилось через 20 лет?

РЕЙТИНГ

53 ОБЛАСТИ ПОВЫШЕННОГО РИСКА

RAEX представляет очередной рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России, оценив их с точки зрения потенциала развития и возможных негативных факторов.

АВТОДЕЛО

58 «ПАТРИОТ» ДЛЯ ПАТРИОТА

Он – один из немногих глав российских регионов, в служебном гараже которого есть детище отечественного автопрома — УАЗ-3163, более известный как УАЗ «Патриот». «БЖ» стал первым изданием, которому губернатор Тульской области дал интервью на автомобильную тему.

ИНТЕГРАЦИЯ

60 В МАСШТАБАХ ЕАЭС

РВК, Инфрафонд РВК и Белорусский инновационный фонд объявили о создании совместного «Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций».

БИЗНЕС журнал

bizmag.online

№ 1-2 (248) за 2017 год

Федеральный номер:

- дата выхода печатной версии — 08.02.2017
- дата выхода цифровой версии — 01.01.2017

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-48343 от 26.01.2012.

Выдано Федеральной службой по надзору в сфере
связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзором)

Издается с 2002 года. По итогам 2006–2015 годов
удостаивался награды «Тираж — рекорд года» среди
деловых изданий

Общий тираж номера — 47 700 экз., в т. ч.

- отпечатанный тираж — 42 700 экз.
- цифровой тираж (электронные версии журнала, скачиваемые в течение полугодия с даты выхода) — более 5 000 экз.

TNS Аудитория одного номера (по данным TNS Россия
за май — октябрь 2015 года):

- по России — 411 200 человек
- по Москве — 108 300 человек
- по Санкт-Петербургу — 30 800 человек

Учредитель и издатель: АО «Бизнес-журнал»

Адрес учредителя, издателя и редакции:
119330, Москва, ул. Мосфильмовская, д. 17, корп. Б
Тел.: (495)204-13-42

Управляющая организация АО «Бизнес-журнал» —
ООО «Агентство развития деловых коммуникаций».

Генеральный директор ООО «Агентство
развития деловых коммуникаций» —
Мазов Андрей Сергеевич

Менеджер по рекламе: Марина Шумская /
adv@b-mag.ru

Менеджер по региональному развитию:
Юлия Карасева / partner@b-mag.ru

И.о. главного редактора: Алексей Мурат

Заместитель главного редактора:
Наталья Югринова

Федеральная редакция: Вера Колерова,
Андрей Москаленко, Наталья Ульянова, Ольга
Красильникова

Верстка: Сергей Ларшин

Художник: Андрей Рубецкой

Фотограф: Андрей Ильин



Отпечатано в ООО «Риммини»,
г. Москва, ул. Верейская, д. 29,
стр. 32 А.

Подписной индекс: 82414

ISSN: 1819-267X

© АО «Бизнес-журнал» / Использование материалов
возможно только с письменного согласия издателя

info@b-mag.ru

Для лиц старше 18 лет

Цена свободная

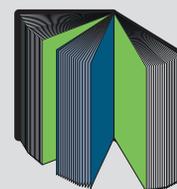
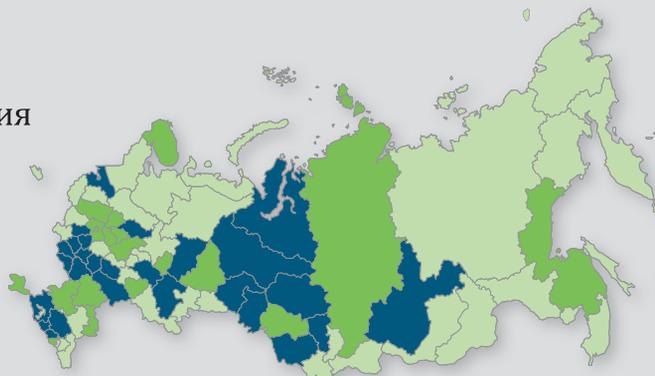
Региональные версии «Бизнес-журнала»

Учредитель: АО «Бизнес-журнал»

Регион	Наименование издания	Свидетельство о регистрации	Главный редактор	Издатель	Адрес редакции
■ Черноземье	Бизнес-журнал. Черноземье*	ПИ № ФС 77 — 61183 от 30.03.2015	Андрей Филоненко	ООО «Бизнес-Пресс»	Воронеж, Московский пр., 26
■ Республика Башкортостан	Бизнес-журнал Республики Башкортостан	ПИ № ТУ 02 — 01273 от 05.09.2014	Игорь Симахин	ООО «Мидвэй»	Уфа, пр. Октября, 7/1
■ Республика Татарстан	Бизнес-журнал. Республика Татарстан	ПИ № ТУ 16 — 01348 от 13.03.2015	Виктория Михайлова	ООО «Коммерсант люкс»	Казань, ул. Салиманова, 2В
■ Белгородская область	Белгородский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 31 — 00198 от 16.09.2014	Полина Голева	ООО «Журнал»	Старый Оскол, м-н Ольминского, 12
■ Калужская область	Калужский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 40 — 00270 от 19.08.2014	Алексей Урусов	ООО «Аг-во КП - Калуга»	Калуга, ул. Комарова, 36
■ Ностромская область	Ностромской бизнес-журнал	ПИ № ТУ 44 — 00256 от 02.10.2014	Марина Ефимова	ООО «Нострома Бизнес Медиа»	Нострома, ул. Ленина, 5а
■ Немеровская область	Бизнес-журнал. Кузбасс	ПИ № ТУ 42 - 00862 от 28.09.2016	Елена Поличук	ООО «ТОЧКА РОСТА»	г. Кемерово, пр. Октябрьский, 4А
■ Краснодарский край	Бизнес-журнал. Краснодар	ПИ № ТУ 23 - 01608 от 28.09.2016	Евгения Глузденко	ООО «Агентство рекламных решений Полосатый слон»	г. Краснодар, п. Российский, ул. им. Атамана Бабыча, д. 7, кв. 22
■ Омская область	Бизнес-журнал. Омск	ПИ № ТУ 55 — 00471 от 16.09.2014	Владимир Голубев	ООО «Регион-Пресс»	Омск, ул. Красногвардейская, 49
■ Пензенская область	Пензенский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 58 — 00227 от 25.08.2014	Ирина Шанина	ООО «Единая информационная система»	Пенза, ул. Калинина, 135
■ Томская область	Томский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 70 — 00347 от 09.09.2014	Дмитрий Шиттенко	ООО «ИД БЖ Томск»	Томск, ул. Смирнова, 9-1
■ Тульская область	Тульский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 71 — 00365 от 04.09.2014	Александр Савенков	ООО «Тульский Бизнес журнал»	Тула, пр. Ленина, 127
■ Тюменская область	Тюменский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 72 — 01150 от 17.09.2014	Дарья Петренко	ООО «Тюменский Бизнес-журнал»	Тюмень, ул. Республики, 83
■ Ханты-Мансийский АО — Югра	Югорский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 72 — 01149 от 17.09.2014	Наталья Иванова	ООО «Чемпион»	Сургут, ул. Киртбая, 20
■ Ямало-Ненецкий АО	Ямальский бизнес-журнал	ПИ № ТУ 72 — 01338 от 29.03.2016	Дарья Петренко	ООО «Тюменский Бизнес-журнал»	Тюмень, ул. Республики, 83

* — Воронежская, Курская, Липецкая и Тамбовская области

Региональный охват и схема распространения «Бизнес-журнала»



Региональные версии «Бизнес-журнала» помимо федеральных страниц имеют региональную вкладку, которая размещается в конце издания. На вкладке публикуются выходные данные регионального журнала. За содержание региональных версий федеральная редакция ответственности не несет.

GENERATION



ПРЕДАКСЕЛЕРАТОР

ЧТО ТАКОЕ GENERATION S?

6000+

Сообщество
технологических
предпринимателей

600+

Менторов,
экспертов
и консультантов

200+

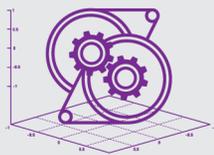
Инвесторов
и корпоративных
партнеров

100+

Мероприятий
для технологических
предпринимателей
в год

- ✓ Крупнейший стартап-акселератор на территории России и Восточной Европы;
- ✓ Первая федеральная платформа для создания и развития инструментов корпоративной акселерации;
- ✓ Самая масштабная в России инфраструктура по поиску, экспертизе и повышению качества технологических проектов.

ОТРАСЛЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ GENERATION S-2016



TechNet



AgroBioTech&Food



Creative Industries



LifeScience



SmartCity



Mining&Metals



Power&Energy



Finance&Banking
Technologies

Реклама.

ФИНАЛ GENERATION S СОСТОИТСЯ В АПРЕЛЕ 2017 ГОДА

Следите за новостями на сайте!



Организатор GenerationS

info@rusventure.ru www.rusventure.ru

БЦ «Серебряный город», Серебряническая наб., 29

Тел.: +7 (495) 777-01-04

GENERATION



info@generation-startup.ru

www.generation-startup.ru

#gen_s

Прогнозы — дело благодарное?

Январь 2017 года в ключевых словах и высказываниях



Энтони Скарамуччи,
советник избранного президента
США по связям с бизнесом, в
интервью ТАСС, 17.01.2016

Санкции в некотором роде
имели обратный эффект из-за
характера российских людей. Я
думаю, что русские готовы были
бы есть снег, чтобы выжить.
В моем понимании санкции,
скорее всего, сплотили вашу
нацию вокруг президента. Но
в долгосрочной перспективе
могут ли санкции быть
болезненными, эффективными
для других наций? Ответ —
да, конечно. Иначе бы их не
использовали.

Герман Греф,
президент – председатель
правления ПАО «Сбербанк России»,
на Всемирном экономическом
форуме в Давосе, ТАСС, 19.01.2017

Не всегда опираясь
на исторические
взаимоотношения можно
построить конструктивное
будущее. Что касается наших
взаимоотношений с США, к
сожалению, это во многом
правда, нужно смотреть вперед,
нужно переступать через какие-
то сложные эпизоды, если
застревать в них, то сложно
строить будущее.

Дмитрий Медведев,
председатель правительства РФ,
выступая на пленарном заседании
Гайдаровского форума, 12.01.2017

В конце года и президентом,
и мной было сказано, что
вопрос прогресса по налогу
на доходы физических лиц
сейчас в повестке дня не
стоит. Но всё равно кому-то из
коллег по правительству нужно
было сказать, что этот вопрос
обсуждается. Не обсуждается!

Анатолий Артамонов,
губернатор Калужской области, о
том, почему регионам невыгодно
быть донорами, в интервью
«Российской газете», 11.01.2017

К сокращению числа
регионов-доноров ведёт
бюджетная политика, которая
подталкивает регионы к
дотационности и убивает у них
желание развиваться.

Никита Кричевский,
доктор экономических наук,
профессор Института экономики
РАН, о финансово-экономических
перспективах на 2017 г., газета
«Мир новостей», 28.12.2016

Происходящее сейчас
сдерживание инфляции
со стороны Центробанка и
Минфина — это попытка
убаюкать нас, а по сути,
большой обман. Не хочется
быть человеком, приносящим
плохие вести, но есть большая
опасность того, что во второй
половине будущего года
инфляцию сдержать нашему
Центробанку не удастся.

Виктор Вексельберг,
президент Фонда «Сколково»,
председатель совета директоров
группы компаний «Ренова»,
«Вести», 19.01.2017

Рубль укрепляется — не в
последнюю очередь, я считаю,
и за счёт позитивных ожиданий
изменения инвестиционной
привлекательности, в частности,
для наших американских
партнёров и инвесторов.
Поэтому тренд очевиден.
Россия сегодня, безусловно,
является важным игроком в
ряде существенных вопросов, и
это вселяет в нас, бизнесменов,
определённый оптимизм.

Татьяна Голикова,
председатель Счётной
палаты РФ, выступая на
Гайдаровском форуме, 13.01.2017

Когда мы говорим о
продолжительности жизни
и повышении пенсионного
возраста, мы должны говорить
ещё о корректировке на утрату
трудоспособности. В противном
случае мы при повышении
пенсионного возраста можем
получить ситуацию, при которой
люди будут просто умышленно
уходить в тень. И всё, никакого
результата мы не получим.

Игорь Шувалов,
первый заместитель
председателя правительства РФ, в
интервью агентству
Bloomberg, 19.01.2011

Очевидно, что при
сегодняшних ценах на
нефть и принятом решении
нетраты дополнительных
нефтегазовых доходов мы
можем с уверенностью говорить
о возможности покупки валюты
на рынке.

Максим Орешкин,
министр экономического развития
РФ, о стабилизации макроусловий,
курса и инфляции в интервью газете
«Коммерсантъ», 09.01.2017

Два последних года можно
назвать периодом успешной
адаптации к изменившейся
внешней ситуации, к новому
состоянию сырьевых рынков, к
новой геополитике, санкциям.
Финансово-экономический блок
правительства и ЦБ совместно
с этой задачей в значительной
мере справились.

углеводороды **16** -50%

СОБСТВЕННОСТЬ **99** -30%

СДЕЛКА **356** -24%

39 -24%

СТАГНАЦИЯ

ВОЛАТИЛЬНОСТЬ **35** -5%

ПОСЛАНИЕ **37** -37%

Антон Силуанов,
министр финансов РФ, в ходе
Гайдаровского форума,
ИА Regnum, 13.01.2017

Если мы примем программу,
стратегию совершенствования
пенсии системы более
справедливую, которая
предусматривают большие
пенсии тем, кто в этих пенсиях
нуждается и, соответственно,
меньше тем, кто в них меньше
нуждается...

Размер шрифта, которым написаны слова в
«облаке тэгов», прямо пропорционален частоте
их употребления в российских деловых СМИ на
протяжении месяца — в период с 20 декабря
2016 года по 19 января 2017 года.

Точное числовое значение (количество случаев
употребления) приводится на плашке рядом. В
маленьком кружке другого цвета указывается
увеличение / сокращение частоты употребления слова
по сравнению с предыдущим месяцем в процентах. ●

Партнер рубрики: «Диалогия»
Частотный анализ публикаций: «Диалогия»

Исследование проводилось по источникам: «Бизнес-
журнал», «Ведомости», «Деньги», «Коммерсантъ»,
«РБК daily», журнал «РБК», «Эксперт», Forbes.

ОПЯТЬ 25?

Четверть века назад в России начались радикальные экономические преобразования. Как те события видятся сегодня? Была ли в них срочная необходимость? Что представляли они собой, реализовывались ли согласно плану или представляли собой цепь импровизаций? Каков был их результат, и кто главные потерявшие и выигравшие в итоге?

Решение о радикальном дерегулировании потребительских цен начало осуществляться со 2 января 1992 года в соответствии с указом президента РСФСР от 03.12.1991 № 297 «О мерах по либерализации цен». Это стало в известном смысле знаковым событием, символизирующим окончание монополии государства на экономическую деятельность. Но отпуск цен был лишь одним из звеньев в цепи экономических реформ, проводившихся командой Егора Гайдара. Другим наиболее запомнившимся событием стала ваучерная приватизация, вознесшая к вершинам славы второго известного реформатора — Анатолия Чубайса. За истекшие четверть века можно уже дать вполне объективную характеристику их усилиям.

Костяк команды Гайдара сформировался вовсе не случайно и не вдруг. Единомышленники собирались несколько лет, ожидая подходящего момента, проводя семинары и круглые столы, на которых отработывался сценарий желаемых реформ. «Счастливей час» настал осенью 1991 года, в обстановке жесточайшего политического кризиса. Тогдашняя правая рука Ельцина — Геннадий

Бурбулис, привёл к своему шефу прежде ему неизвестного экономиста, готового со своими единомышленниками незамедлительно приступить к реформам в условиях экономического хаоса и тотального дефицита. После провала ГКЧП, продукты исчезли с прилавков магазинов, страна целиком перешла на карточную систему.

В такой обстановке население было готово принять любого, кто обещал бы быстрое преодоление кризиса, не задумываясь о цене. Предыдущие шесть лет «перестройки» полностью дискредитировали осторожность и постепенность — премьеры Рыжков и Павлов только ухудшали ситуацию своими действиями.

Бурбулис уверил Ельцина, что Гайдар и К° — это те, кто ему нужен, что они обещают быстро и эффективно провести переход экономики на рыночные рельсы. Несмотря на молодость, в багаже Гайдара значилось руководство отделами экономики в газете «Правда» и журнале «Коммунист», сам он происходил из «правильной» номенклатурной семьи во втором поколении — это служило для Ельцина определённой гарантией.

В то время в мире левые и коллективистские идеи, в том числе в области экономики, были сильно дискредитированы. После «консервативной» революции Рейгана и Тэтчер, после крушения социалистических режимов в Восточной Европе, после успеха рыночных реформ в Китае, монетаристские теории преобладали и в западном, и в отечественном дискурсах.



**МАКСИМ
АРТЕМЬЕВ**

историк, кандидат
психологических наук



Суть монетаристских догм сводилась к необходимости (если говорить об алгоритме перехода от директивной экономики к рыночной) проведения «шоковой терапии» — быстрого отпуска цен, массовой приватизации, недопущения дефицита бюджета. Считалось, что такими способами возможно в краткие сроки создать условия для экономического роста и насытить товарный голод.

В то время монетаристские идеи пытались проводить в жизнь в самых разных странах. Бальцерович уже два года как занимался этим в Польше. В бывшем же СССР сильна была и вера в возможности социальной инженерии — путём принятия соответствующих указов и законов быстро преобразовать общество. Пресловутая программа «500 дней», отвергнутая годом ранее, исходила из тех же базовых принципов. Сегодня мысль о возможности построения рыночной экономики за короткий срок вызывает улыбку, но тогда, в разгар перестройки, принималась вполне серьёзно.

На Съезде народных депутатов РФ в ноябре 1991 года Бориса Ельцина наделили правом принимать указы, приравняемые к законам (чего не было ни в одной восточноевропейской стране), дав ему карт-бланш на проведение реформ (он одновременно возглавил правительство). Тогда же, в ноябре, был сформирован кабинет, в котором основные посты в экономическом блоке получили Гайдар и его единомышленники.

Тут начинается первое отличие преобразований в России от аналогичных в Восточной Европе. В последней определённая партия предлагала на выборах ту или иную стратегию и, получив поддержку избирателей, формировала правительство, неся всю ответственность и на каждом шагу добиваясь согласия парламента на те или иные шаги.

В РФ реформаторы пришли к власти аппаратным путём, не представляя собой политической партии. Сам Ельцин, избираясь в президенты летом 1991 года, ни слова не произнес о монетаристском курсе и вообще не формулировал никаких деталей своей будущей политики. И уже с первых

месяцев команда Гайдара рассматривала парламент как своего основного противника.

В течение 1992 года тем не менее правительство, во главе которого в июне Гайдар формально встал и как «исполняющий обязанности», успело осуществить ряд кардинальных изменений, определивших все дальнейшее развитие РФ вплоть до сегодняшнего дня. Последующий кабинет Черномырдина придерживался в целом монетаристской политики, унаследовав и кадровый потенциал предыдущего правительства, в частности Чубайса.

В условиях высокомонополизированной экономики, когда десятки миллионов людей были заняты в ВПК, не производившем ничего на рынок, при отсутствии реальной конкуренции и действующего антимонопольного законодательства, при отсутствии у населения навыков жизни в рыночной среде, принятая монетаристская программа, внедрявшаяся стахановскими темпами, не могла привести ни к чему, кроме гиперинфляции (2600% за 1992 год), резкого падения уровня жизни населения и обвального падения производства (18% в 1992, 14% в 1993) во всех сферах. Гиперинфляция имела своим последствием и обесценение вкладов населения в Сбербанке.

Насыщение потребительского рынка и ликвидация товарного дефицита, что ставили себе в заслугу в первую очередь Гайдар и К°, стало следствием того, что товары вернулись из подсобок, где они хранились, припрятанные в ожидании лучших времен. Т.е. у государства осенью 91-го просто не имелось желания и воли заставить их вернуть в продажу. Правительство отказалось от своей основной функции — администрирования. Но возврат товаров произошёл на условии покупки их по завышенным спекулятивным ценам (называвшимся тогда «единственно справедливыми»), что автоматически отрезало значительный сегмент населения от доступа к ним, обрекая его на нищету, ибо люди вынуждены были выбирать: от чего из наиболее необходимого им нужно отказаться.

Открытие страны внешнему рынку привело не столько к насыщению товарами, сколько к удару по отечественным товаропроизводителям, неспособным конкурировать с дешёвым импортом. Напротив, значительного притока иностранных инвестиций не наблюдалось, равно как и создания новых производств зарубежными компаниями — подобно тому, как это происходило в Китае и во Вьетнаме.

В результате реформ правительства Ельцина–Гайдара в России была реализована социал-дарвинистская модель рыночной экономики, с господством немногих монополистов, резким ухудшением жизни большинства граждан, лишением их по факту значительной части социальных гарантий, усилением эксплуатации.

Последующая приватизация, которая в общественном сознании свелась к раздаче ваучеров, на самом деле состояла из трёх составляющих:

«Большая приватизация» — именно та самая ваучерная, через которую приватизировалась промышленность;

«Малая» — приватизация объектов торговли и сервиса на аукционах за деньги или «трудовыми коллективами»;

«Квартирная» — передача жилья в частные руки, единственная от которой большинство людей смогло получить какую-то отдачу.

Приватизация носила политический, а не экономический характер. Правительству было важно создать в кратчайшие сроки небольшой, но влиятельный слой игроков, по большей части из тех же советских директоров, которые бы служили опорой нового режима. С точки зрения пиаровской, решалась проблема как создания имиджа «реформаторских» президента и правительства в глазах как Запада, так и влиятельной, особенно в СМИ, либеральной тусовки внутри РФ. Плюс населению бросалась кость в виде раздачи ваучеров и квартир в собственность. Чтобы ускорить процесс, было решено отказаться от именных ваучеров. Обездоленные люди, не знавшие, что с ними делать, продавали свои чеки за бесценок, позволяя спекулянтам в быстрые сроки скапливать в своих руках большое количество ваучеров, конвертируемых в акции предприятий.

В условиях отсутствия развитого фондового рынка и коллапса производства, поспешная приватизация не привела ни к повышению экономической эффективности, ни к возникновению широкого класса собственников. Её результаты не имели необходимой легитимности в глазах населения. Даже приватизация жилого фонда была проведена по максимально непродуманной схеме. Вместо приватизации объектов не-

движимости в комплексе, раздавались квартиры, а чердаки, подвалы, прочие помещения и инфраструктура получали непонятный статус, что стало «минами замедленного действия» впоследствии.

Не понимали реформаторы и что делать с сельским хозяйством. Насчёт АПК у них не было внятного плана. Популистские настроения того времени требовали «ропуска колхозов» и ускоренного создания «фермерских хозяйств», приватизации земли. Но как распустить колхоз/совхоз, когда они были целостным хозяйством, как разделить скотные дворы, мехкомплексы, гаражи? Кому раздавать технику и скот? Другое требование, проходившее реформом тогда, — отменить дотации селу, которое-де их бездарно проедает. При этом никто не замечал, что в том же Европейском Союзе основная статья расходов бюджета — дотации агропромышленному комплексу.

В итоге правительство удержалось от наиболее одиозных шагов, таких как роспуск коллективных хозяйств или полная отмена дотаций, но не смогло предложить позитивной повестки, в результате чего российское село быстро приходило в упадок, рушилась социальная сфера, тесно завязанная на деятельность крупных сельхозпредприятий.

В результате реформ правительства Ельцина — Гайдара в России была реализована социал-дарвинистская модель рыночной экономики, с господством немногих монополистов, резким ухудшением жизни большинства граждан на протяжении длительного времени («к осени (92-го) ситуация начнет улучшаться» — Б.Н.Ельцин), лишением их по факту значительной части социальных гарантий, усилением эксплуатации. Коррупция достигла пределов, не представимых ранее. Бенефициарами реформ выступили 15-20% россиян, чьё благосостояние улучшилось и которые могли позволить себе показное потребление.

В отличие от Восточной Европы и Прибалтики, экономические преобразования в РФ осуществлялись не на консенсусной основе, а путём верхушечных интриг и недопущения оппозиции к власти. Как выражался Евгений Ясин, «мы были либералами, но не демократами». Такой подход не оставлял возможности, чтобы учитывать общественное мнение, поэтому в России были возможны такие шаги власти, которые бы никогда не были бы допущены в других странах. Власть не озиралась на мнение избирателей, поэтому делала всё наиболее болезненным для населения, но для себя — наиболее простым способом.

При оценке итогов надо чётко разделять цели реформаторов на декларируемые и умалчиваемые, но подразумеваемые. Из первых почти ни одна выполнена не была: не создан средний класс, экономика России сохраняет сырьевой характер, процветают монополизм и коррупция, избыточное государственное регулирование. Но не декларируемые цели достигнуты: рынок по образцу XIX века с бесправием нанимаемых работников и с минимальными социальными гарантиями построен. Управляющая олигархическая и чиновничья верхушка — два лица одного монстра — чувствуют себя уверенно, и её власти ничто не угрожает. Разобщённое и атомизированное население неспособно к самоорганизации и выдвигению из своих рядов альтернативных лидеров и концепций. Подобная конструкция, какой бы несправедливой она ни была, может быть довольно устойчивой на протяжении многих десятилетий.

СЮРПРИЗ ДЛЯ РЕФОРМАТОРОВ

Одна из самых знаковых фигур, олицетворяющих времена экономических преобразований, в 90-е годы член правительства, а затем – руководитель администрации президента Анатолий Чубайс, не захотел вспоминать о прошлом в разговоре с БЖ, однако поделился своими последними мыслями о значении реформ для страны в конце прошлого года на круглом столе к 25-летию первого заседания Правительства РСФСР/РФ в НИУ ВШЭ.

С точки зрения Чубайса, одним из самых важных достижений, которых удалось добиться реформаторам вопреки всему, — стал процесс государственного строительства. «Факт рухнувшей власти предопределил даже не вектор, а степень радикальности реформ, — заявил он на конференции. — Не могу сказать, что мы этот процесс героически завершили в 1992, но основа его была заложена именно тогда».

Бывший зампред правительства и глава Госкомимущества напомнил, как выглядела конструкция управлений государством, когда реформаторам «угораздило попасть в правительство». В СССР структура власти всегда была довольно «прозрачной»: КПСС была не только умом, сердцем и совестью, но также — ядром государственной страны. На союзном уровне страной руководили отделы ЦК, на региональном — обкомы КПСС, на муниципальном — райкомы. При этом даже на уровне отраслевых министерств, парткомы всегда оставались высшей инстанцией, подчёркивает Чубайс. «Исторический факт состоит в том, что к моменту, когда мы оказались в правительстве,

несущий каркас всей системы госвласти в гигантской стране обрушился до основания. В этом смысле до того, как обсуждать экономические реформы, мне кажется, предельно важным понять: первое, что мы пытались сделать, — это построить систему власти в России», — объясняет реформатор. Для этого было необходимо всё делать заново — создавать новые министерства, готовить новые кадры, которые требовалось обеспечивать нормативной базой, и так далее. Поэтому, когда реформаторам ставят в упрек, что они не пошли китайским путём, постепенно и медленно внедряя реформы, по мнению Чубайса, оппоненты не учитывают тот факт, что государственной власти на тот момент фактически не было. «А когда её нет, не может быть никакого китайского пути», — заключает он. По

его словам, позволить себе обсуждение китайского пути страна могла в 60-е, но отнюдь не в 90-е.

Многие негативные последствия для страны и экономики, которые были вызваны реформами, Анатолий Чубайс объясняет постоянно возникающими факторами, которые было невозможно заранее просчитать. Несмотря на то, что команда Гайдара потратила около десяти лет на поиск путей реформирования советской экономики, реальность оказалась сложнее: ряд масштабнейших и глубинных процессов предвидеть, и уж тем более найти для их решения адекватный ответ, было невозможно. Так, например, гайдаровцы много лет занимались вопросами инфляции, макроэкономики, преобразования денежной системы, однако предвидеть катастрофическую проблему под названием «неплатежи», от которой «выворачивало экономику» вплоть до начала 2000-х, они не смогли. «Неплатежи между хозяйственными субъектами — тяжелейшая история, неплатежи перед бюджетниками — это просто какая-то катастрофа», — признаёт Чубайс. В качестве другого примера непредсказуемого развития событий он назвал криминализацию власти и правоохранительных органов, когда в ряде случаев целые города и регионы оказывались под властью бандитов. Не менее сложно оказалось спрогнозировать последствия реформ и для различных отраслей, на многие из которых изменения оказали разрушительное воздействие. В первую очередь пострадал ВПК, который представлял собой 60% экономики страны. «Когда бюджет рухнул — с неизбежностью рухнула и эта экономика. Большая часть научно-технической интеллигенции получила страшный удар», — констатирует Чубайс. Впрочем, если проблемы в ВПК ещё можно было предвидеть, изменения в других отраслях оказались настоящим сюрпризом для реформаторов. Например, ситуация в лёгкой промышленности, которая рухнула до основания несмотря на, казалось бы, существующий спрос. «Почему? — вопрошает Чубайс. — Таможня! Мы оказались в ситуации, когда в России не было таможни, и взяться ей было неоткуда... Это самый либеральный механизм, при котором получается нулевая таможенная пошлина...». Это всего несколько примеров процессов, которые команда Гайдара не видела, но, даже увидев, вряд ли могла предотвратить. «И все это пошло в копилку наших оппонентов», — заключает Чубайс.



**АНАТОЛИЙ
ЧУБАИС**

член правительства РФ,
руководитель
администрации
президента РФ
в 1992-1998 гг.,
председатель правления
ООО «УК «РОСНАНО»



ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НИЩЕТЫ



Директор Института проблем глобализации, доктор экономических наук, известный российский экономист и политолог Михаил Делягин, в свое время работавший в командах таких разных по взглядам и убеждениям государственных деятелей и политиков, как Борис Ельцин и Евгений Примаков, Михаил Касьянов и Юрий Маслюков, Борис Немцов и Анатолий Куликов, в интервью «Бизнес-журналу» поделился своим видением не только событий 25-летней давности, но и нынешнего состояния и перспектив российской экономики.

ДЕЙСТВОВАЛИ РАДИ ЗАХВАТА ВЛАСТИ

— Михаил Геннадьевич, 25 лет назад в России начались радикальные экономические реформы. Проводники и апологеты реформ спустя годы говорили, да и сейчас говорят, что у них было мало времени, что нужно было побыстрее «покончить с коммунизмом», что требовалось создать класс собственников как социальную опору реформ, и эта задача была решена. Цену, которая была заплачена народом за экономические реформы, они называют неизбежной и напоминают, что уже в 1992 году их правительство смогло накормить население, оказавшееся на грани голода годом ранее. Спустя два десятилетия в России, наверное, не оказалось более последовательного и жёсткого критика всего того, что и как делалось молодыми реформаторами в девяностых, чем вы. Почему?

— Реформы начались 18 октября 1991 года, когда Гайдар с Шохиним на пресс-конференции объявили, что через 2,5 месяца будут либерализованы цены. После этого торговля постаралась переложить все товары «под прилавок», чтобы продать уже по свободным ценам. Реформаторы хотели сломать сопротивление либерализации цен и, опираясь на эту идею, прийти к власти. Для этого они заявили о либерализации как о решённом деле, хотя никакого решения на тот момент не было. Ельцин подтвердил их заявление, по-моему, только недели через две. Но потребительский рынок окончательно рухнул именно из-за этого действия Гайдара и Шохина.

Разбалансирован потребительский рынок был ещё в ноябре 1987 года: людям разрешили зарабатывать и, самое главное, легализовали теневые капиталы, что качественно усилило дефицит и вызвало стремительное распространение карточек



и талонов, как в потребительский кризис 1979-1981 годов. Но система распределения работала, пусть и с перебоями. Наряду с дефицитными товарами (водка, сахар, табак, сыр и многое другое) оставалось очень много товаров недефицитных, и вопрос о голоде не стоял. После действий Гайдара и Шохина 18 октября вопрос о голоде на повестку дня встал, так как спекуляция стала тотальной. Нужно понимать, что власть была полностью беспомощна, а многие институты, существовавшие только на союзном уровне, были сознательно уничтожены. Представьте, Совет министров РСФСР под руководством Силаева в начале сентября 1991 года рассматривал вопрос о заготовке хвойной муки для борьбы с цингой. На мой взгляд, одной из причин поражения путча было ложное заявление г-на Язова (маршала, министра обороны СССР — прим ред.), которого, наверное, самого обманули, потому что он сам ничего знал, о том, что мобилизационных запасов, которые мы едим до сих пор, хватит на одни сутки.

Но тогда действительно никто не понимал, что делать. После ГКЧП, когда рухнули де факто советские механизмы управления, а в дополнение к этому еще было объявлено, что до 15 ноября советские министерства и ведомства будут полностью закрыты и ликвидированы, Ельцин советовался с огромным количеством экономистов, как в структурах власти, так и вне их. И все говорили ему в общем-то одно и то же: ситуация непростая, нужны многоуровневые сложные меры по выходу из кризиса. А общественное настроение требовало чуда. И сам Ельцин как человек торопящийся тоже его жаждал. Гайдар был единственным, кто это чудо пообещал. Ему, похоже, было все равно, что обещать.

Формула «правительство младших научных сотрудников» — очень чёткая характеристика. В советской системе младший научный сотрудник знал, как должен быть организован тот или иной процесс, при везении был знаком и с иностранным опытом, но о том, как устроена реальность, он не имел представления — ему ещё только предстояло расти до этого понимания. Люди, которые осознавали, что происходит на самом деле, как устроена

советская экономика, в круг либеральных реформаторов не попадали просто в силу своих знаний, так как понимали, что планы либералов — это бред и безумие.

Часто говорят, что по-другому было нельзя. Это вопрос открытый — можно или нельзя — это действительно было непонятно, потому что союзная государственность уже была развалена, российская ещё толком не существовала, но все понимали, и Гайдар тоже, что советская экономика крайне монополизирована.

Действительно, на прилавках не было ничего, но у людей на руках оставались деньги и после 18 октября, ещё существовала система государственного распределения, которая хоть и плохо, но работала. В этой ситуации все ждали, что Гайдар попытается ограничить произвол монополий. Это был единственный способ обеспечить выживание большого количества людей. В какой степени это могло быть успешно, неясно, но даже попытка сама по себе спасла бы большое число людей. Этого сделано не было, поскольку логика была иной: они не вписались в рынок. Сдохнут несколько десятков миллионов? Да и чёрт с ними, это неважно!

— Такие слова реально кто-то произнёс, или это приписывается?

— Это цитируется многократно, и я знаю несколько людей, которые помнят, как разные тогдашние либералы им это говорили в частных беседах. Общее их настроение действительно было таковым. Но прямых слов, прямой цитаты с линком, к которым мы привыкли, в силу отсутствия тогда Интернета нет. Прямого признания «да, я это говорил» по понятным причинам тоже нет. Но если эти цитаты были бы лживыми, то все либералы давно сходили бы в суд и спокойно доказали, что не говорили такого. Даже если эта фраза дословно не произносилась, весь дух политики Гайдара был абсолютно человеконенавистническим. Во время одной из поездок на вопрос: «А вот если ваша мама не впишется в рынок, как вы к этому отнесётесь?», — он ответил, что это к делу не относится.

Г-н Ясин на моей памяти говорил: «Не нужно думать, что у вас что-то украли, у вас ничего и не было». Эти слова были

адресованы людям, жизненный уровень которых упал в разы, которые лишились бесплатного качественного образования, бесплатного качественного здравоохранения, дешёвого ЖКХ, дешёвого проезда, безопасности и т.д. А г-н Ясин умён и профессионален — и я не могу представить, что эти слова были просто глупостью, а не сознательной циничной ложью.

Сегодняшние либералы — это не те, кто любит свободу, а кто считает, что государство должно служить не народу, но глобальному бизнесу против собственного народа.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ПРОТИВ ПРИВАТИЗАЦИИ

— *То есть социальная сторона вопроса не рассматривалась?*

— Нет. Я недавно спросил одного вполне успешного парня: почему ты пошёл в политику? Он ответил: «Ты знаешь, я жил в городе Волгодонске, и как-то в 92-м году шёл и вдруг увидел трупы на улице. И после этого дня трупы на улице стали нормой. Я туда, на эти улицы с лежащими на них трупами, обратно не хочу». А в начале нулевых я спросил другого парня, почему его понесло в политику. Он назвал довольно крупный город на Урале: у него в классе было 30 человек на тот момент, остались живы пятеро. Из 25-ти погибших 20 умерли от передозы. Это реформы Гайдара, его социальный сценарий. Этого можно было бы, по крайней мере, попытаться избежать.

— *Но ведь либералы будут говорить, что это был выбор людей, и никто их сознательно на это не толкал...*

— Правильно. На самом деле, этот либеральный подход очень ярко продемонстрировали немцы в 1941 году, когда они военнопленных загоняли на поле, огораживали колючей проволокой, ставили пулемётчиков и шли дальше. Они не считали нужным кормить пленных. А дальше всё было просто: если поле было засеяно свёклой, люди выживали, а если пшеницей — умирали. Это был их «свободный демократический выбор» с точки зрения российских либералов. Мне недавно один из них это вот этими самыми словами описал именно эту ситуацию, жаль, что в частной беседе. Они сами пошли в Красную Армию, они не дезертировали, они сами попали в плен и на это поле. То же самое и советский народ: он попал в эти реформы точно так же «свободно и демократически». Напомню: всенародными голосованиями были референдум о сохранении Советского Союза и выборы президента Ельцина, который обещал лечь на рельсы, если поднимутся цены — перед их либерализацией. Ельцин в это, как понимаю, верил. У него была короткая память, но такие заявления он делал искренне.

Гайдару все говорили: сначала надо провести приватизацию, потом — либерализацию цен. Ведь либерализация цен отнимет деньги, сбережения. В момент реформ они давили на потребительский рынок, создавая дефицит товаров и политическую напряжённость. Приватизация выиграла бы время на подготов-

ку либерализации цен и создала бы инструмент ограничения произвола монополий, убирала бы навес денег с потребительского рынка, переводя эти деньги в плату за объекты малого бизнеса. Люди заплатили бы деньги, и дефицит исчез бы. Хотя он был в значительной степени искусственно организован, но это другая тема. Более того: рост цен после их либерализации был бы качественно слабее, так как не обеспеченных товарами денег было бы намного меньше.

Для части гайдаровской команды это было слишком сложно. Но сам Гайдар был умным человеком. Он совершенно осмысленно не стал проводить приватизацию, как в той же Польше, для создания малого и среднего бизнеса. Реформаторы уже тогда, похоже, служили глобальному бизнесу, то есть были либералами. Сегодня это не те, кто любит свободу, а кто считает, что государство должно служить не народу, но глобальному бизнесу против собственного народа. И если бы сначала была проведена приватизация и только потом уже либерализация цен, был бы большой слой легального малого и среднего бизнеса, цеховики вышли бы наружу, арендаторы...

— *А они разве ещё не легализовались к тому времени?*

— Арендатор не владел государственным имуществом. Если я его создавал сам, из ничего, я мог бы им владеть как кооператор. Но если я сел на готовенькое, то увя. Скажем, во время нэпа до 80% нэпманов были государственными чиновниками или их родственниками. Но остальных 20% все равно хватило, чтобы поднять страну, нормализовать жизнь.

СЛУГИ ГЛОБАЛЬНОГО БИЗНЕСА

— *Получается, в 90-е случилось то же самое — власть конвертировали в собственность?*

— Да, но в двадцатые не конвертировали собственность обратно во власть, чего либералы не могут простить до сих пор Сталину, который помешал это сделать. А в 90-е сделали строго наоборот: сначала провели либерализацию цен, и ни у кого не осталось никаких серьёзных денег для приватизации — ни у кооператоров и арендаторов, ни у бывших цеховиков. Только у тех, кто сразу переложился в валюту, что тогда было незаконно.

Уничтожение свободных денег в стране было проведено сознательно в интересах глобального бизнеса. Потому что, если ни у кого нет денег, покупать может только иностранец. Он выбирает, что хочет, а остальное реформаторы ликвидируют. Похоже, это была целевая установка. Гайдар ещё в 88-м году написал статью в журнале «Коммунист» под заголовком «Зря денег не дают», где выступил категорически против того, чтобы Россия брала кредиты на развитие, чётко обосновывая, что кредиты дают только под уничтожение страны в рамках глобальной конкуренции. Он всё прекрасно понимал. А с конца 91-го года он уверял, что мы вот-вот получим на Западе 24 млрд долларов, что решит все наши проблемы.

Этого не случилось. Дальше рухнуло централизованное снабжение, за ним — кооперативное движение, потому что кооперативы использовались для вывода ресурсов из государственной торговли, концентрации их на биржах и даже за границу. И понятно, что если вы продали металл, то самолёты, корабли, машины вам строить просто не из чего. Это была дезорганизация всей экономики, но она тем не менее все же держалась до либерализации розничных цен.

После этого наступил хаос, и огромное количество предприятий рухнуло сразу. Те, которые в 1993 году всё же удержались и возобновили производство, были добыты в 1994 году, когда по

рекомендации МВФ ужесточили финансовую политику. Спад в 1994 году в промышленности был страшнее, чем в 1992 году.

— Вряд ли можно отрицать, что радикальные экономические реформы создали широкий слой российского предпринимательства. В стране появился малый и средний бизнес, развитая система торговли и услуг...

— Да, либералы уничтожили коммунизм, в котором им не нравилась социальная справедливость, они её ликвидировали. Потому что когда люди лечатся бесплатно, то из них не извлекают прибыли, а это непорядок. Человек для либерала есть инструмент извлечения прибыли. Если он не обеспечивает прибыли, его существование не имеет смысла. Зайдите сегодня в любую поликлинику, попробуйте себе диагноз поставить. Попробуйте полечить себе зубы по полису ОМС. Возникли крупные медицинские компании, для которых государственное здравоохранение — это конкурент. И его урезали — резко, в разы, по стоматологии, например, в 4 раза.

ВЫЛЕЗТИ ИЗ «ПЕТЛИ КУДРИНА»

— С вашего позволения, о дне сегодняшнем и завтрашнем. Когда можно ожидать снятие санкций или, по крайней мере, их ослабления, и поддаётся ли счёту ущерб от них с момента введения?

— Санкции — это процентов 10 от наших общих потерь, максимум 20. Ранее в России была выстроена экономическая схема под названием «петля Кудрина». Государство собирало налоги, но значительную их часть не направляло на развитие страны, на защиту бедных, униженных, и даже на спецслужбы. Эти деньги концентрировались, выводились за рубеж и направлялись на поддержку западных финансовых систем.

Наша либеральная тусовка, выводя деньги российских налогоплательщиков в Резервный фонд или Фонд благосостояния, а до этого в Стабфонд, а ещё раньше без всяких фондов покупая на них ценные бумаги США и стран еврозоны, таким образом присягала на лояльность Западу: смотрите, мол, мы поддерживаем вашу финансовую систему! В стране этим создавался искусственный денежный голод. Но кредит можно было взять на Западе, поэтому внешние займы российских компаний и банков — это те самые деньги, которые российское общество заплатило в виде налогов и которые были выведены из страны либералами. Наш бизнес был вынужден брать займы там свои собственные деньги!

Санкции эту «петлю» разорвали: нам перестали давать кредиты. Казалось бы, что проще? Первый этап: мы возвращаем свои деньги с Запада, потому что к нам они уже не приходят обратно даже в виде кредитов, и используем их здесь на развитие. И второй этап: как любая развитая страна, осуществляем эмиссию денег по потребностям экономики. Если государство ограничивает произвол монополий и финансовые спекуляции, инфляция не возникает. Ограничения могут быть экономические, могут административные — это зависит от уровня развития экономического организма.

Но у нас это не делается, поскольку глобальный бизнес спекулятивен, и ограничение финансовых спекуляций в России объективно ударит по его интересам. Для либералов это невозможно. В результате наше государство обслуживает интересы глобального бизнеса, оно не возвращает деньги в Россию. Деньги, выведенные на Запад, воровать, боюсь, одно удовольствие: колебания цен на рынках западных госбумаг никто толком не отслеживает. А если деньги направлены на развитие, их воровать уже небезопасно, за это могут прихватить.

— Так есть ли перспективы отмены или смягчения санкций?

— Нет. Может, какие-то незначительные смягчения произойдут в качестве реверанса Трампа, но русофобия — это фундаментальная ценность западной цивилизации. В Ливии, Сирии, Ираке нам показали очень наглядно, что любой самый крутой полевой командир продаёт нефть в разы дешевле, чем самое слабое коррумпированное государство. Мы для мира — поставщик сырой нефти. Менделеев писал, что сжигать нефть — это всё равно что топить ассигнациями, так мы эти ассигнации продаём на вес, как макулатуру, гордимся этим и с этого живём.

— Какие отрасли национальной экономики могут выступить драйверами роста: АПК, промышленность, малый и средний бизнес?

— Малый и средний бизнес — это не отрасль, начнём с этого. Драйвером роста он может стать, только если это что-то высокотехнологичное. «Витриной» малого бизнеса когда-то стала Италия: Муссолини всю промышленность собрал в три государственных холдинга, которые начали отдавать заказы на аутсорсинг. На аутсорсинге и возник малый и средний бизнес.

— Но наше правительство тоже заявляет о поддержке малого и среднего бизнеса...

Те, кто говорит о развитии малого и среднего бизнеса, не так давно устроили геноцид индивидуального предпринимательства. Помните, когда правительство повысило обязательные социальные платежи для ИП, за полгода их порядка 600 тысяч перестало существовать. Что сказал тов. Медведев после этого? Если мне не изменяет память, он заявил: «Мы и дальше будем поддерживать малый бизнес». Без комментариев...

Стандартный драйвер роста — это модернизация инфраструктуры. Вокруг этого сразу возникает безумный рост деловой

Мы для мира — поставщик сырой нефти. Менделеев писал, что сжигать нефть — это всё равно что топить ассигнациями, так мы эти ассигнации продаём на вес, как макулатуру, гордимся этим и с этого живём.

активности, потому что падают издержки, появляются дороги, электричество, нормальная связь. Но для этого нужно ограничить коррупцию, произвол монополий, финансовые спекуляции. Если не ограничить коррупцию, всё украдут. Если не ограничить финансовые спекуляции, всё уйдёт на валютный рынок, даже не на фондовый. Если не ограничить монополии, всё уйдёт в завышение цены, как у Медведева с его недоступным жильём. Если не ввести протекционизм, это будет рост деловой активности в Китае, Германии и Польше и т.д. То есть это формула, которая подразумевает очень серьёзную подкладку в виде эшелонированной не только экономической, но и социальной политики, и всё это совершенно противоестественно для российских либералов, обслуживающих глобальных спекулянтов.

БЖ

Беседовал Алексей Мурат.

ПЛОДЫ РЕФОРМ

С начала гайдаровских реформ нам удалось пережить очень важный и нужный процесс — переход от плановой экономики к рыночной. Этот процесс до сих пор не завершён. Однако я верю, что России удастся дойти до поворотного пункта, с которого начнется новый подъём экономики.

Реформы Егора Гайдара имели давние предпосылки. Советская система постепенно приближалась к но, однако повышение цен на нефть (которое произошло в 70-е годы) позволило отложить это событие вплоть до 1986-го года, когда стоимость углеводородов начала стремительно падать. В итоге пришедший к власти в 1985 году Михаил Горбачёв оказался в очень непростой ситуации. С одной стороны, ему нужно было проводить запланированные реформы, с другой — справляться с дефицитом бюджета. С 1986 года, после падения доходов от продажи нефти, дефицит бюджета на протяжении последующих лет оставался на уровне 20%. И к 90-м ситуация достигла такого накала, что нужно было срочно что-то решать. Вариантов было немного: либо закручивать гайки и возвращаться к репрессиям, либо ввести рыночную экономику.

Реформы Гайдара, возглавившего правительство РФ после прихода к власти Бориса Ельцина, были очень сложными. Однако во многом это объяснялось исключительными и крайне непростыми условиями, в которых оказалась страна: необходимо было в срочном порядке ввести рыночные механизмы,

установить свободные цены, добиться равновесия между спросом и предложением. Для этого требовалось обеспечить финансовую стабилизацию, то есть уменьшить количество денежной массы, находившейся в обращении, чем и занимался Анатолий Чубайс вплоть до 1997 года. Именно в тот год мы впервые увидели небольшой подъём производства при сравнительно низкой инфляции (всего 11% против 2500% в 1992-ом году). Но, к сожалению, в момент, когда экономика почувствовала первые признаки стабилизации, начался азиатский кризис, который не мог

не отразиться на состоянии только-только зарождавшейся российской экономики: в 1998 году произошел новый дефолт и дальнейшая девальвация рубля. Впрочем, благодаря тому, что правительство Евгения Примакова избежало драматических ошибок, началось постепенное оживление экономики.

Когда Владимир Путин сменил на посту президента Бориса Ельцина, отклонений от дальнейшего прохождения реформ не намечалось: все мы помним, как во время легендарной встречи с бизнесменами (которые в начале 2000-х обладали большой властью) Путин обещал не вмешиваться в экономику, при условии, что предприниматели не будут заниматься политикой. Этот период характеризовался большим взаимным доверием между властью и бизнесом, и такая ситуация продолжалась вплоть до 2003-2004 гг., когда на фоне серьёзного взлета цен на нефть Россия начала отклоняться от курса, которым шла с начала рыночных реформ. С этого момента и по мере роста цен нефть начал укрепляться класс бюрократии и силовых структур. Страна таких изменений не почувствовала: внешняя экономическая ситуация оставалась благоприятной, государству удавалось получать достаточно существенные средства для того, чтобы вывести страну из того положения, в котором она находилась в течение всего первого этапа развития постсоветской экономики. Начался этап восстановительного роста, который продолжался вплоть до кризиса 2014 года, когда падение цен на нефть вернуло экономику страны на уровень 2005-2006 гг.

Сегодня мы пользуемся плодами гайдаровских реформ: в стране существует рыночная экономика, есть конкуренция, исчезло такое понятие, как «дефицит». Товаров достаточно — не хватает денежных средств, что всегда свойственно экономике с низкой эффективностью. Изменить ситуацию может только возвращение к тем реформам, с которыми мы могли себе позволить не считаться в период высоких цен на нефть. Для повышения эффективности российской экономике необходимы новые, институциональные реформы, сокращение доли государства, обеспечение верховенства права и создание политической конкуренции.



ЕВГЕНИЙ ЯСИН

научный руководитель НИУ ВШЭ, министр экономики РФ в 1994–1997 гг.

ИСЧЕЗНУВШИЕ ИСТОЧНИКИ РОСТА

Большая часть экономических дискуссий в современной России выстроена вокруг проблем хозяйственного роста: со средних темпов в 6,9% в 2000-2007 гг. он сократился до 4,4% в 2010-2011 гг., 0,9% в 2013-2014 гг., и, наконец, ушёл в отрицательные значения с конца 2014 г. Традиционно причинами этого называют снижение цен на нефть и основные продукты российского экспорта; ограничения в торгово-экономических отношениях с основными партнёрами, спровоцированные событиями на Украине; ужесточение внутренней политики и тотальное засилье «силовиков», ухудшающие деловой климат.



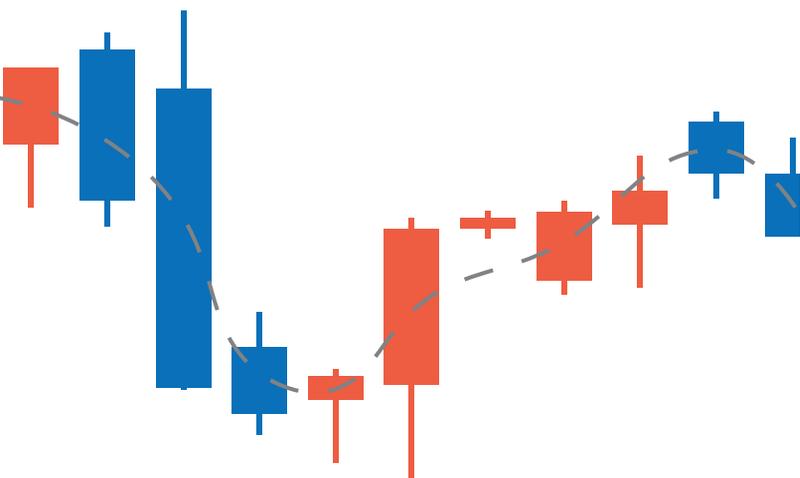
**ВЛАДИСЛАВ
ИНОЗЕМЦЕВ**

доктор экономических наук, директор Центра исследований постиндустриального общества

Однако, на мой взгляд, если бы проблемы сводились только к указанным обстоятельствам, ситуация была не столь критичной, как сегодня — потому что кроме них следует обратить, наконец, внимание на крайне специфическую отраслевую и секторальную структуру отечественной экономики.

В большинстве быстроразвивавшихся стран — от Южной Кореи до Бразилии, от Китая до Турции — в основе «экономического чуда» лежал стремительный рост индустриального сегмента. Промышленность в этих странах росла значительно быстрее валового внутреннего продукта (в Корею в 1975-1986 гг. средний темп прироста промпроизводства —

13,2% — почти в 2 раза превышал темп прироста ВВП, а в Китае в 1998-2007 гг. первый показатель был выше второго на 65-75%). Следует учитывать, что это стоимостные показатели — а цены на многие промышленные товары (от компьютеров до мобильных телефонов, от мебели до одежды) из-за серьёзной конкуренции на мировых рынках в эти годы снижались — значит, в абсолютных значениях рост был ещё большим. В России всё происходило наоборот: даже в успешные 2000-е годы промышленность отставала в своём росте от валового продукта (в 2000-2004 гг. показатели составили соответственно 28,6 и 39,3%, в 2005-2008 гг. — 19,2 и 31,4%). Парадоксально, но даже в «базовых» отраслях роста по сравнению с позднесоветскими уровнями не наблюдалось: только газа в 2008 г. добыли на 2,1% больше, чем в 1990-м, тогда как нефти — на 4,3% а угля — на 18,5% меньше. При этом, вопреки обычной



практике и в отличие от тех же стран Юго-Восточной Азии, в России так и не было создано ни одной новой промышленной отрасли — таких, к примеру, как производство оргтехники, компьютеров или оборудования для мобильной связи.

Это стало первой причиной того, что экономический рост в России был и остаётся неустойчивым: мы зависим не от масштабов производства тех или иных товаров, а от цен на сырьё, добычу которого не в состоянии оперативно наращивать (для сравнения: с того

В 2000-е годы секрет российского экономического роста состоял не столько в ценах на нефть, сколько в том, что Россия и мир жили в одних социальных реалиях, и Россия стремилась догнать ушедших вперёд конкурентов. Перенять технологии и практики оказалось довольно просто — этим и был обусловлен «путинский прорыв».

же 1990 г. до сегодняшней поры Казахстан увеличил добычу нефти в 3,12 раза, а Катар добычу газа — в 25,3 раза [все данные тут и выше — по BP Statistical Review of World Energy 2016]]. Первой, но, как выясняется при детальном изучении, не единственной.

Напомним ещё раз: всплеск экономического роста в России пришёлся на 2000-е годы, которые для нашей

страны были очень нетипичным временем. До начала экономических реформ в 1990-х годах Россия (тогда ещё СССР) была практически исключена из глобального разделения труда и отрезана от многих современных нововведений — не только от компьютеризации и интернета, мобильной и цифровой связи, но даже от современных методов и форм организации финансового обслуживания и розничной торговли. С началом реформ страна открылась миру, но стремительное падение уровня жизни большинства граждан сделало значительную часть этих товаров и услуг недоступными (в конце 1990-х годов число мобильных телефонов в России не превышало 3 на 1000 жителей; первый крупный мегамаркет открылся в Москве в 1998 г., а пластиковые карты использовались не столько для повседневных расчётов, сколько для реализации разного рода «зарплатных схем»). 2000-е стали поэтому не только временем «нефтяного изобилия», но и периодом бурного развития сфер, прежде в экономике отсутствовавших.

В этих отраслях, добавлю, соединились два важных фактора: отсутствие первоначального широкого предложения соответствующих товаров и услуг и почти полное невнимание к ним со стороны государства, которое определило максимальное развитие здесь предпринимательской инициативы. Результаты не заставили себя ждать и оказались очень впечатляющими.

За период с 1999 по 2007 г., на протяжении которого, напомню, российский ВВП вырос на 77%, валовой продукт в сфере коммуникаций и связи увеличился в сопоставимых ценах со 102 млрд. до 1,06 трлн.руб., т.е. более чем в 10 раз (объём платных услуг по предоставлению интернет-трафика вырос в 22 раза); выручка банков и финансовых организаций за предоставленные финансовые услуги подскочила в 6,7 раза; сектор оптовой и розничной торговли увеличился в 4,3 раза, показатели строительного сектора — в 2,1 раза. К началу кризиса 2008 г. доля оптовой и розничной торговли в российском ВВП достигла 18,7%, строительства и операций с недвижимостью — 16,3%, коммуникаций и связи — 5,2%, финансового сектора — 5,1% (все данные — по Росстату). Суммарно на эти четыре отрасли пришлось почти 60% прироста ВВП Российской Федерации за первые два президентских срока В. Путина. Конечно, рост во всех этих секторах был простимулирован невиданным увеличением нефтяных сверхдоходов, «пролившихся» на отечественную экономику. Но неверно полагать, что все эти деньги могли спровоцировать хозяйственный рост в отсутствие отраслей, в которых они продуктивно «утилизировались», превращаясь в соответствующие услуги или товары.

Учитывая эти обстоятельства, стоит предположить, что замедление роста в последующие годы имеет более комплексную природу, чем принято считать. В отличие от большинства развитых и многих развивающихся стран, отмеченные выше сектора являются в России исключительно «потребляющими», а не производительными. Рост потребления услуг связи, покупок компьютеров, интернет-трафика и даже развитие современных форм розничной торговли практически ничего не

принесли отечественным производителям — по той простой причине, что почти всё, обеспечившее этот рост, изготавливается вне страны (более того — темпы роста указанных отраслей удивительно чётко обратно пропорциональны степени локализации производства их продукции). «Потребляющие» отрасли обеспечили разовый толчок российской экономике — но в отличие от стран, в которых за ним следует развитие соответствующей индустриальной базы, в России этот толчок остался без всяких серьёзных последствий.

Однако стоит добавить ещё одно обстоятельство: за годы раннего путинского подъёма данные отрасли смогли обеспечить такой рост производственных показателей, что практически вышли в зону полного насыщения платежеспособного спроса. Сегодня, по официальным данным, показатель проникновения мобильной связи в России — 174 сим-карты на 1 тыс. жителей — превышает уровень развитых стран Западной Европы и США, а стоимость услуг мобильной связи и высокоскоростного интернета в нашей стране является одной из самых низких в ОЭСР. Количество продаваемых в России в 2012-2013 гг. новых компьютеров в 2,2-2,5 раза превышало показатели Бразилии с её большими населением и экономикой. Комиссии за банковское обслуживание в российских банках в несколько раз ниже, чем в Соединённых Штатах с их традициями финансового сервиса. Насыщенность торговыми площадями в крупных мегаполисах сопоставима с европейской и существенно превышает показатели большинства стран с аналогичным уровнем развития. Поэтому даже если в ближайшем будущем цены на сырьевых рынках вернуться к максимальным уровням 2010-2011 гг., отрасли, обеспечившие невиданный экономический подъём 2000-х, будут не в состоянии повторить те результаты, которые они тогда продемонстрировали.

В 2000-е годы секрет российского экономического роста состоял не столько в ценах на нефть, сколько в том, что Россия и мир жили в одних социальных реалиях, и Россия стремилась догнать ушедших вперед конкурентов. Перенять технологии и практики оказалось довольно просто — этим и был обусловлен «путинский прорыв». Но дальнейшее развитие требует как минимум трёх условий, ни одно из которых не присутствует в нашей стране.

Во-первых, первичные заимствования должны провоцировать и развитие собственного производства: прекрасные примеры такого рода встречаются в Китае, Турции, Мексике и Бразилии. Россия является, пожалуй, единственной страной в мире, в которой не предпринято даже минимальных попыток запустить высокотехнологичные промышленные производства: мобильных ли телефонов или компьютеров, оргтехники или медицинского оборудования. Как и в конце 1990-х годов, почти 100% потребности в этих товарах покрываются за счёт импорта, и перемен не предвидится. Соответственно, не стоит ждать и дополнительного роста ВВП от «новой индустриализации».

Во-вторых, мир с конца 1990-х годов существенно изменился, и сейчас «на острие прогресса» оказываются уже не производство компьютеров или мобильных, а

фармацевтика и биотехнологии, системы обработки гигантских массивов данных и разного рода сети (включая даже доставку товаров из интернет-магазинов). Во всех этих сферах необходимы огромные первичные технологические наработки (о которых сложно говорить в стране, не производящей даже собственного инсулина) или качественная инфраструктура, которой у нас также нет (недавно китайский интернет-ритейлер отказался поставлять в Россию товары даже через нашу срочную почтовую службу).

С началом реформ страна открылась миру, но стремительное падение уровня жизни большинства граждан сделало значительную часть этих товаров и услуг недоступными. 2000-е стали поэтому не только временем «нефтяного изобилия», но и периодом бурного развития сфер, прежде в экономике отсутствовавших.

В-третьих, современная экономика требует связанности её различных сегментов между собой, и императив этот будет только усиливаться. Пока же в развитых странах выходцы из России строят самые совершенные в мире поисковые системы, российское пространство стремительно замыкается, запрещая некоторые социальные сети, вынашивая идею национальных поисковиков или частичного закрытия рунета. В то время, когда в мире практически каждый успешный научный или бизнес-коллектив является интернациональным, мы занимаемся защитой национальных секретов, ужесточением условий допуска к закрытым или полужакрытым данным, выявлением иностранных агентов и ограничениями на работу иностранцев в России.

В заключение повторю ещё раз: не стоит удивляться, что Минэкономики выходит с прогнозом о том, что хозяйственный рост в стране не превысит 1% в год на горизонте до 2030 г. Это вполне реалистичный прогноз для страны, которая так и не попыталась «оседлать» те растущие отрасли, которые вывели её из кризиса 1990-х; не собирается увеличивать производство даже нефти и газа, не говоря о промышленных товарах, уповая лишь на то, что предметы её экспорта будут дорожать, а импортные товары — удешевляться; и, наконец, считает, что в эпоху всеобщей взаимосвязи и взаимозависимости необходимо закрывать национальные границы, а развивать импортозамещение следует разве что в сельском хозяйстве и текстильной промышленности. Самое же удивительное во всём этом состоит в том, что даже Минэкономики, наблюдая исчезновение источников хозяйственного роста, похоже, не пытается понять, что стало тому причиной...

БЖ

ДВЕ ПОЛОВИНКИ ЦЕЛОГО

АНДРЕЙ
МОСКАЛЕНКО

Чуть более года назад компания Hewlett-Packard провела масштабную реструктуризацию. Некогда единый бизнес был разделён на два направления: в рамках одного решено было сосредоточиться на софте и инфраструктурных решениях для бизнеса, в рамках другого — на принтерах и ПК, а также связанных с этими направлениями услугах. О том, оправдывает ли себя такая «расстановка акцентов», обозревателю «Бизнес-журнала» рассказывает Эрик Лалье, руководитель по работе с коммерческими партнерами в регионе EMEA, HP Inc.

— 1 ноября 2015 года вместо Hewlett-Packard на рынке появилось сразу две независимые друг от друга компании. Чем было вызвано разделение? Каких целей за счёт этого шага собирались достичь? И с чем пришли к «годовщине самостоятельности»?



— Сегодняшний высокотехнологичный бизнес немыслим без скорости принятия решений и готовности к постоянному совершенствованию, к постоянному поиску и внедрению инноваций. Это называют «экономикой идей». Клиенты выбирают те компании, которые способны быстрее других воплощать замыслы в реальность и работать на достижение результата. Стремление соответствовать современному положению дел — одна из

основных причин появления двух новых брендов. Первый — HP Inc. — сохранил за собой уже ставший привычным логотип HP и сосредоточился на производстве и продаже персональных компьютеров, принтеров и связанных с этими направлениями услугах. Второй — Hewlett Packard Enterprise — занялся направлением технологической инфраструктуры для корпоративного рынка: разработкой программного обеспечения, серверами и оборудованием для хранения данных. Такое судьбоносное решение дало каждой из новых компаний независимость, целенаправленность, финансовые ресурсы и гибкость, которые им необходимы для быстрой адаптации к новым реалиям рынка и потребительского спроса.

Что касается результатов, то, к примеру, впервые с момента выделения HP Inc. в отдельную компанию наши продажи печатных устройств увеличились на 1%. А выручка по итогам четвёртого квартала 2016 финансового года выросла на 2% до \$12,51 млрд

по сравнению с \$12,27 млрд за аналогичный период годом ранее. Увеличение стало возможным благодаря улучшению показателей в сфере выпуска ПК. В частности, согласно оценкам Gartner, доля HP Inc. на мировом рынке ПК выросла за последний год с 18,8% до 20,4%.

— Но ведь помимо финансовой составляющей и акцента на рост бизнеса отдельно взятых компаний при разделении декларировалось и общее намерение сконцентрироваться на продвижении новых технологий...

— Так и есть! В нынешних непростых условиях мы намерены не только сохранять лидерство в традиционных для нас сегментах рынка, но и открывать и завоевывать новые быстрорастущие направления. HP Inc. после разделения ускорила темпы создания и продвижения инновационных продуктов и представила рынку множество действительно прорывных устройств, где воплощены самые последние разработки нашей компании. Эти устройства мы с гордостью представляем нашим партнерам, заказчикам и журналистам. К примеру, HP Elite x3 — продукт нового класса, полноценный ПК в форм-факторе смартфона на базе Windows Mobile 10. Мы позиционируем его как первое устройство для бизнеса в формате смартфона. В отдельных его функциях нет революции. Фокус в том, что устройство изначально задумано для бизнеса и в нем собраны именно те функции, которые в бизнесе востребованы. Такое сочетание возможностей делает Elite x3 уникальным — по сути, первым серьёзным представителем нового класса устройств.

Более того, в 2016 году мы представили один из самых тонких, но при этом очень мощных ноутбуков — HP Spectre 13, тем самым потеснив конкурентов на мобильном рынке устройств премиум-класса.

В последний год компания активно вкладывается в технологии трёхмерной печати и занимается производством самых

передовых в отрасли принтеров, включая решения в области широкоформатной и мобильной печати, способные изменить ландшафт высокотехнологичной индустрии, а также сервисами и решениями вокруг них.

Если говорить о струйной технологии печати, то здесь мы вывели на рынок МФУ HP DeskJet GT 5820/5810 на основе технологии непрерывной подачи чернил. Эти устройства предназначены для потребителей, которым необходимы большие объемы печати — как для домашних пользователей, так и для среднего и малого бизнеса. В комплекте с МФУ HP DeskJet GT поставляются три ёмкости с оригинальными цветными чернилами на 8000 страниц и одна ёмкость с оригинальными чёрными чернилами на 5000 страниц, что позволяет обеспечивать чрезвычайно низкую стоимость одного отпечатка. Причём здесь мы говорим не только о низкой стоимости печати «из коробки», но и о низкой стоимости печати при последующей эксплуатации устройства, после того как идущие в комплекте с устройством чернила закончились, и пользователь приобрёл новые. В обоих случаях наш заказчик получает существенную экономию без компромисса по качеству, надёжности и производительности.

И в лазерной печати компания HP не обошла стороной российских заказчиков, выпустив в октябре 2016 года серию устройств HP LaserJet Ultra исключительно для российского рынка. Фактически это продолжение той же идеи, которую я упоминал, говоря про струйную печать. Мы предлагаем устройства с беспрецедентно низкой себестоимостью печати страницы: пожалуй, с самой низкой среди всех мировых производителей лазерной техники. Также HP LaserJet Ultra не имеет компромиссов с точки зрения качества, скорости и надёжности.

— А произвести настоящую «печатную революцию» вы, очевидно, планируете с помощью недавнего приобретения принтерного бизнеса Samsung? Расскажите, пожалуйста, подробнее об этой сделке.

— Сентябрьская сделка с Samsung — крупнейшая для HP в истории приобретений, связанных с печатным бизнесом. Теперь компания сможет ускорить свое развитие в сегменте копиров, расширить созданный в рамках более чем тридцатилетнего сотрудничества с Canon портфель устройств лазерной печати, а также заложить фундамент для будущих инноваций. Кроме того, эта сделка позволит партнёрам увеличить прибыль за счёт расширения услуг управляемой печати и изменения модели продаж с транзакционной на контрактную. В выигрыше будут все, в том числе и наши клиенты, которые получат доступ к более эффективным и экономичным технологиям.

Приобретая за \$1,05 млрд печатный бизнес Samsung, HP Inc. получает впечатляющий портфель объектов интеллектуальной собственности. Речь идёт о более чем 6500 патентов в области печати, а также о рабочей силе в числе 1300 исследователей и инженеров, которые обладают глубокими знаниями и богатым опытом в сферах лазерной печати и технологиях отображения. Кроме того, HP получит права на использование различных принадлежностей и расходных материалов для печатных устройств. Теперь в распоряжении компании есть всё необходимое для внедрения инноваций на рынке производства устройств печати, объём которого составляет \$12 трлн. Так, сделав сейчас ставку на замену офисных копиров на многофункциональные принтеры, HP Inc. планирует модернизировать рынок копировальных устройств, оборот которого составляет \$55 млрд.

Индустрия копировальных машин не меняется уже несколько десятилетий. На сегодняшний день копии — это устаревшие



сложные аппараты с множеством заменяемых деталей, которые вдобавок достаточно дороги в обслуживании. Чтобы поддерживать их в рабочем состоянии, клиентам приходится слишком часто обращаться к специалистам. Приобретая Samsung, HP Inc. инвестирует средства с целью произвести революцию в индустрии, заменив копировальные машины современными многофункциональными принтерами. Ведь Samsung предлагает впечатляющий ассортимент многофункциональных принтеров A3, которые помимо прочего выполняют функции копировальной машины. Они обеспечивают высокую производительность, ими удобно пользоваться, а главное — они имеют всего семь заменяемых деталей. Интегрировав продукты Samsung для печати, включая устройства для мобильной печати с поддержкой облаков, с технологиями HP PageWide, HP Inc. сможет создать портфель устройств с лучшими в своем классе показателями производительности и надёжности.

— В каком ключе HP Inc. проведёт 2017 год? На что будут направлены основные усилия компании?

— В 2017 году мы, безусловно, сосредоточим усилия на поддержке партнёров, сохранении лидерских позиций во всем портфеле наших продуктов и, конечно, будем активно развивать новые направления и поражать воображение пользователей самыми инновационными и интереснейшими продуктами. Старт этому был дан ещё в 2015 году, в 2016-м мы продолжили развивать успех — в области мобильности представили два очень смелых продукта: самый лёгкий и тонкий бизнес-ноутбук, когда-либо созданный компанией HP, — HP EliteBook Folio. Его вес менее 1 кг, а характеристики придутся по вкусу даже самому продвинутому бизнес-пользователю. Второй продукт — это по-настоящему революционное устройство HP Elite x3, которое в силу своих выдающихся характеристик и сверхкомпактного корпуса способно заменить собой и смартфон, и планшет, и стационарный компьютер. Это, безусловно, будущее, но мы инвестируем в него уже сейчас. И, конечно, в марте 2016 года мы представили новую категорию устройств печати — HP PageWide. Теперь компания HP официально заявляет о трёх технологиях печати: лазерная, струйная и PageWide. Это говорит о том, что трехлетний опыт развития PageWide в офисной среде признан успешным, и сейчас у нас действительно самое широкое портфолио на рынке печати. Уверен, эти устройства придутся по вкусу многим заказчикам ввиду их низкой стоимости владения в сочетании с высокой скоростью работы и огромными возможностями.

Конечно, это ещё далеко не всё, и в 2017 году мы будем продолжать удивлять наших потребителей новыми решениями и продуктами, в частности, и далее развивая направление «смешанной реальности».

БЖ

ВХОД ПО КВОТЕ



НАТАЛЬЯ
УГРИНОВА

С момента введения квот для госкомпаний по закупкам товаров и услуг у малого и среднего бизнеса прошло уже два года. Пока чиновники бодро рапортуют о перевыполнении всех показателей, регулирующие органы констатируют: система госзакупок остаётся закрытой, непрозрачной и неудобной для бизнеса. Согласно принятой Правительством РФ «дорожной карте», к 2018 году «малышам» должен будет уходить каждый четвёртый рубль из всего объёма госзаказа. Выполнима ли миссия?

На цифрах ситуация выглядит неплохо. По данным Корпорации «МСП», общий объём заключённых госкорпорациями договоров с малым и средним бизнесом составил в 2016 году более 1,3 трлн рублей. Это головокружительный рост по сравнению со статистикой двухлетней давности, когда объём закупок едва переваливал за 64 млрд рублей. При положенной Правительством РФ квоте в 10% прямых закупок (так называемые «спецторги», на которых участвуют только субъекты малого и среднего предпринимательства), фактическая доля заказов составляет в среднем 28%. Корпорации-лидеры — «Роснефть», «РЖД», «Россети», «Росатом», «Автодор» — внедрили программы партнерства, расширили номенклатуру товаров и услуг, закупаемых у малого бизнеса, упростили документацию для участия в торгах. Да и на вопрос о том, готовы ли они к повышению квоты до 25%, отвечают положительно.

При этом система все еще не отстроена до конца. Малый бизнес жалуется на то, что госкомпания пока отдают ему самые

простые заказы — на поставку бумаги и скрепок. Заказчики — на невысокую надёжность поставщиков и то, что квоту часто невозможно выполнить из-за специфики бизнеса. Между тем представители ФАС и аудиторы Счётной палаты регулярно выявляют огромное количество нарушений при проведении торгов и исполнении контрактов. О том же свидетельствует независимый Национальный рейтинг прозрачности закупок: по его данным, в 2016 году на закупках по завышенным ценам государство потеряло около 180 млрд рублей. Государство отвечает потоком дополнений и поправок, которые призваны еще жёстче зарегулировать отрасль госзакупок. Судить о том, насколько тяжело даются госкомпаниям новые порядки, можно хотя бы по разрастающемуся Кодексу административных правонарушений. Сейчас для чиновников действует около 60 различных штрафов за нарушения на разных этапах закупок. Одно из свежих дополнений касается задержек оплаты по договорам — за них будут штрафовать на 30-50 тыс. рублей.

1,3

ТРЛН РУБЛЕЙ

СОСТАВЛЯЕТ ОБЩИЙ
ОБЪЁМ ЗАКУПОК У МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

888,3

МЛН РУБЛЕЙ

ОБЪЁМ ПЛАНИРУЕМЫХ
ПРЯМЫХ ЗАКУПОК

Источник: Корпорация «МСП», данные на декабрь 2016 года

ОН ТАКОЙ ОДИН

Одними из главных причин, по которым власти решили подтолкнуть малый бизнес к госзакупкам, были соображения экономии. Действительно, если на торги придёт большое количество конкурирующих между собой компаний, падение цен неизбежно. Снижать издержки госкорпорациям жизненно необходимо: сегодня закупки по 44-ФЗ (бюджетных и муниципальных учреждений) и 223-ФЗ (компаний с госучастием) в общей сложности составляют свыше 32 трлн рублей — почти 40% от ВВП. Задумка провалилась, считает глава ФАС Игорь Артемьев. «По факту около 95% всех закупок сводится так или иначе к закупкам у единственного поставщика, — говорит он. — Экономия средств или минимальна, или вовсе отсутствует».

По данным ведомства, на каждые торги в среднем приходится 1,2 участника. Причём только в половине случаев госкорпорация честно указывает, что закупают продукцию у одного-единственного поставщика. Остальные торги — изобретательная «маскировка» под честные и конкурентные закупки. Мониторинг Минэкономразвития РФ в 2015 году обнаружил, что заказчики применяют 3500 различных процедур для проведения закупок. «По экономической сути, процедур не так много, — добавляет Артемьев. — Конкурс, аукцион и их различные квази-формы». У каждого заказчика имеется свой собственный порядок проведения закупочных процедур. Изучить все положения, чтобы принимать участие во всех закупках всех заказчиков, физически невозможно.

Способов «схитрить», чтобы контракт ушёл «нужному» поставщику, госкомпаниям известно множество. Заказчик может выставить в техзадании требования, соответствующие только одной модели товара, — которую поставяет «своя» фирма. Например, написать, что нужен компьютерный стол с габаритами 1060 x 1360 x 620 мм, цвет дуба. И тем самым подвинуть конкурентов, у которых столы немного повыше и длиннее, да и расцветки не подходящей. Никто не задаётся вопросом, почему нужен стол именно такого размера и цвета. А компания-поставщик может просто «привести с собой» второго участника торгов, чтобы сымитировать конкуренцию. В результате нередко формируются устойчивые пары «заказчик — поставщик», когда одна и та же компания постоянно выигрывает лоты у госкомпаний, даже если они не соответствуют её профильной деятельности. Между тем Корпорация «МСП» отрицает наличие проблемы аффилированности участников торгов. «Мы провели экспресс-анализ, — говорит глава корпорации Александр Браверман, — и

выявили, что таких случаев очень мало, десятые доли процента от общей суммы закупок».

Иногда большие компании мимикрируют под малые, чтобы выиграть на торгах, отмечают в ФАС. Избежать этого поможет реестр субъектов малого и среднего бизнеса, который с лета 2016 года начала вести Корпорация «МСП» на базе ФНС. Но основное его предназначение — всё же борьба с бюрократией. «Сейчас, если вы хотите принять участие в конкурсе на закупки, сначала придётся доказать проверяющему органу, что вы действительно являетесь субъектом малого бизнеса: предъявить документы, подтверждающие оборот, численность персонала, уставные документы, — рассказывает заместитель генерального директора Корпорации «МСП» Наталья Ларионова. — Реестр же позволяет идентифицировать предпринимателя и его бизнес автоматически, за счёт данных, которые и так передаются в налоговую службу. Предприниматель по желанию может внести в этот реестр более подробные данные о себе: например, о том, какую он производит продукцию и какими сертификатами обладает». По словам эксперта, это лучшая и бесплатная реклама для бизнеса, желающего стать поставщиками госкорпораций. Ведь в идеале заказчики будут заходить на сайт ФНС и целевым образом искать себе поставщиков, а затем приглашать каждого из них на торги.

ПАЛКИ В КОЛЁСАХ

Даже если не брать в счёт грубые нарушения законов, система госзакупок вряд ли можно назвать доступной для малого бизнеса. Барьеров в ней множество: несметное количество способов закупок и правил их проведения, необходимость регистрироваться на куче электронных торговых площадок, излишние требования к заявкам. «В России действует свыше 170 ЭТП, где проходят торги по 223-ФЗ, — приводит цифры заместитель директора Департамента развития контрактной системы Минэкономразвития РФ Кирилл Бурлаков. — А отсутствие единых требований к ним приводит к тому, что порой стоимость аккредитации превышает 100-200 тысяч рублей. Для малого бизнеса это очень высокий барьер». Даже заплатив эти деньги, вы не получите гарантии, что сможете участвовать в торгах, а уж тем более выиграть их. Споткнуться можно хотя бы на следующем шаге — подготовке документов, входящих в заявку. Бурлаков приводит пример из практики: заявка должна подаваться в конверте, при этом она должна быть разделена на пять частей, каждая из них — отдельно прошита, параллельно

с этим представлена в электронной форме. Иногда бывают специфические требования к составу документов. Вся процедура торгов занимает десять дней, а на получение бумаг в госорганах уйдёт семь-десять дней. Собрать все документы вовремя либо затруднительно, либо попросту невозможно.

Директор направления «Новый бизнес» Агентства стратегических инициатив Артём Аветисян рассказал в рамках Петербургского международного экономического форума о проведённой контрольной закупке в Санкт-Петербурге. «Мы замеряли, сколько уходит времени на «бумажную работу», — говорит он. — Сбор документов занимает 34 часа, десять дней идёт на подготовку заверенных копий, справок. В итоге получилась пачка в 474 страницы, причём нужны два экземпляра, две такие пачки бумаги. Но компания тендер выиграла».

На этом мытарства поставщика не заканчиваются, даже если удалось выиграть торги и заполучить долгожданный контракт. Следующий большой вопрос — оплата товаров или услуг. Работа с малым бизнесом требует от госкомпаний изменений, на которые те идут неохотно. Например, пока не удаётся искоренить привычку серьёзно задерживать выплаты по контрактам. Есть существенный зазор между моментом, когда компания исполнила договор, и моментом, когда она получила от госкорпорации деньги, — говорит президент «ОПОРЫ России» Александр Калинин. — Но налоги она должна заплатить после отгрузки товаров или работ. И если временной лаг растягивается на полгода-год, это прямой путь к банкротству малого бизнеса». Эксперт отмечает, что особенно долгими расчётами с поставщиками грешит «Газпром».

Другая важная проблема, по словам Артёма Аветисяна, — отмена аукционов и конкурсов. «Мы провели контрольную закупку по дочерним обществам ОАО «РЖД», — объясняет он. —

Лидеры по объёму закупок у субъектов МСП

«Роснефть»



«Россети»



«РЖД»



«Росатом»



«Автодор»



Источник: Корпорация «МСП»

Предприниматели собирают документацию, по двести-триста страниц, оплачивают взнос 5% и ждут результата. Далее корпорация по тем или иным причинам сообщает о прекращении данного аукциона. За первое полугодие 2016 года около 400 конкурсов отменены только дочерними структурами РЖД. Естественно, у предпринимателей опускаются руки!» Впрочем, в самой компании указывают, что отмена аукционов, напротив, случается в результате поступивших жалоб. «Когда вы видите ограничения или завышенные требования в конкурсной документации, не всегда это делается специально, — говорит вице-президент ОАО «РЖД» Анатолий Чабунин. — Иногда ошибки совершаются по накатанной, потому что «так было всегда», люди не перестроились». Чиновник объясняет, что практически в каждой госкорпорации внимательно отслеживают обратную связь, реагируют на обращения со стороны малого бизнеса. В результате торги могут быть отозваны, а конкурсная документация — переработана и составлена на других условиях. Пересмотрены могут быть даже решения комиссии о победе того или иного участника.

МАЛЫЕ И ВЫСОКИЕ

Как бы не была запутана система госзакупок, реальный шанс стать поставщиком госкомпании у малых и средних предприятий все же появился. Сформирована нормативно-правовая база, появились программные решения для проведения торгов, налажен регулярный мониторинг. «Бизнес должен понять, что деньги сейчас лежат именно в закупках крупных компаний, — подчёркивает Наталья Ларионова (Корпорация «МСП»). — Уже сегодня на нашем сайте можно посмотреть, что, где и на какую сумму в течение года закупают 226 крупнейших заказчиков с госучастием. Причём это не разовое предложение к участию, а долгосрочный тренд: каждый год крупнейшие российские компании будут предлагать малому и среднему бизнесу 18% и более своего заказа. Это значит, что бизнес сейчас можно планировать вдолгую».

Одна из ключевых задач сейчас — убедить госкорпорации, что малый бизнес способен поставлять им достаточно разнообразную продукцию, в том числе высокотехнологичную. «У российских крупных компаний, — говорит Александр Калинин («ОПОРА России»), — было очень серьёзное предубеждение: мол, «малыши» лезут в сферу высоких технологий и «умной» промышленности, а ответственность за их продукцию затем должна нести госкорпорация. Все привыкли, что малый бизнес способен поставлять разве что скрепки да клининговые услуги... Между тем, согласно принятым критериям, под определение «малый и средний бизнес» попадают предприятия с оборотом до двух миллиардов рублей. Такой бизнес и подстанции делает, и машиностроительную продукцию выпускает. Скажу больше: малый бизнес просто обязан — если он хочет остаться на российском рынке — производить сложную высокотехнологичную продукцию».

Первые движения по расширению «сферы приложения усилий» малого бизнеса уже начались. Корпорация «МСП» объявила о том, что номенклатура закупок расширилась в 2016 году с 8,4 тыс. до 99,5 тысяч позиций. Сегодня малый бизнес поставляет госкорпорациям производственное оборудование, спецтехнику и даже наноматериалы; оказывает услуги инжиниринга и автоматизации и многое другое. Вот лишь пара примеров.

ИТ-компания «Инмакс Технологии» в марте 2016 года выиграла тендер «Московского метрополитена», в рамках которого

Средний чек контракта в 2016 году, млн рублей

Микропредприятия

9,6

Малые предприятия

12,8

Средние предприятия

37

Источник: Корпорация «МСП»

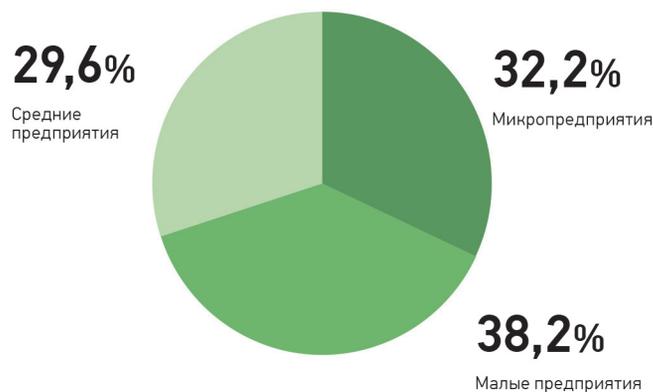
осуществила настройку корпоративной информационной системы нового подразделения. Это позволило интегрировать разрозненные информационные системы шести крупных служб метрополитена, улучшить координацию выполнения совместных работ, повысить эффективность управления. Компания «Грин Эффект» в июне 2016 года начала комплексную модернизацию водозаборного узла в Троицком административном округе по заказу «Мосводоканала». Она осуществляет реконструкцию машинного зала, помещений скважинных насосов, монтаж системы водоподготовки, замену запорно-регулирующей арматуры, комплексную автоматизацию. В результате повысится надежность водоснабжения, снизится уровень аварийности за счёт применения современной трубопроводной арматуры. Улучшится качество воды за счёт внедрения инновационных методов очистки. Также за счёт внедрения автоматизации снизятся эксплуатационные затраты.

В 2017 году «ОПОРА России» намерена рекомендовать Минэкономразвития пересмотреть критерии малого и среднего бизнеса в сторону дальнейшего их увеличения — так на площадке госкорпораций сможет прийти ещё больше высокотехнологичных поставщиков. По мнению Александра Калинина, инфляция последних лет сделала текущие параметры отнесения к тому или иному виду бизнеса устаревшими. Он полагает, что компания с персоналом до 500 человек и 4 млрд рублей годового оборота вполне может считаться при текущей экономической ситуации «средним бизнесом». Помимо этого, благоприятно сказаться на росте доли малых и средних предприятий в закупках должно новое постановление № 925 Правительства РФ. Оно предполагает 15%-ные преференции по цене отечественных производителей перед иностранными в госзакупках. В торгах с единственным поставщиком, кстати, льгота действовать не будет. С 1 января 2017 года постановление уже вступило в силу.

«РАСТИШКА» ДЛЯ МАЛЫХ

Высокотехнологичные госзакупки — это вызов не только для госкорпораций, но и для самих поставщиков. По данным Росстата, в России на 2015 год числилось 1,8 млн субъектов малого и среднего бизнеса. При этом абсолютное большинство

Структура госзакупок в 2016 году

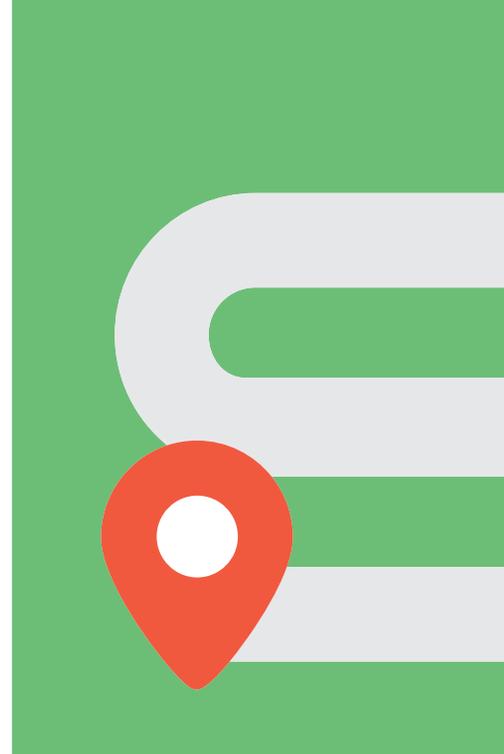


из них — 38,7% малых компаний и 26,6% средних — занято оптовой и розничной торговлей, а также оказанием мелких бытовых услуг, ремонта. Ещё 20,3% занимаются операциями с недвижимым имуществом и арендой. И лишь 15,9% малых и средних предприятий заняты в какой-нибудь производственной области. Получается, закрывать контракты для высокотехнологичного промышленного сектора пока ещё попросту некому. А ведь уже с этого года госкомпаниям добавили новую квоту «внутри квоты» — 0,5-1% объёма всех закупок должно тратиться именно на высокотехнологичную продукцию малых и средних предприятий.

О дефиците качественных поставщиков из числа «малышей» говорит и Наталья Ларионова. «Найти российские малые и средние компании, которые удовлетворяли бы сразу трём критериям — срокам, ценам, качеству, — очень сложно», — отмечает она. Поэтому Корпорация МСП занялась формированием системы «доращивания» поставщиков. «Иными словами, мы будем «доводить до кондиции» субъекты малого и среднего бизнеса, которые хотят стать поставщиками крупнейших компаний, — продолжает Ларионова, — а также создавать условия для появления и развития малого бизнеса в тех отраслях, где сейчас его нет, но есть потребность со стороны заказчиков в соответствующих продуктах и необходимость создать в этих отраслях конкурентную среду».

Это доращивание — во многом ручной, точечный процесс. Чтобы помогать бизнесу расти, созданы центры инжиниринга, а также центры прототипирования. Корпорация на 95% оплачивает услуги консультантов, которые проводят анализ деятельности предприятия. По итогам диагностики компании могут подсказать, как изменить что-то в бизнес-процессах, чтобы стать поставщиком той или иной крупной компании. «Причём решить проблему поиска и доращивания поставщиков нормативно-правовыми актами нереально, — подчеркивает Ларионова. — Самое главное — чтобы предприниматель действительно решил менять и развивать свой бизнес. Если у руководителя компании нет понимания, что его дело должно расти хотя бы в перспективе на три года, ему не помогут ни директивы сверху, ни льготные деньги, ни «морковка» в виде госзаказа».

ПУТЬ ЗАКАЗА



НАТАЛЬЯ
ЮГРИНОВА

Крупнейшие заказчики демонстрируют переменные успехи в исполнении предписанной государством квоты по закупкам у малого и среднего бизнеса. Некоторые из них уже оценили выгоды размещения заказов в более конкурентной среде. Например, «РусГидро» удалось сэкономить на закупках за 2016 год около 9 млрд рублей — 5% от всего объёма закупок. Другие с трудом перестраиваются на новые порядки и, как и раньше, заключают контракты с одним поставщиком, невзирая на квоту. Четыре крупные госкомпании рассказали «Бизнес-журналу» о том, как складываются отношения с «малыми» поставщиками, и какие преференции бизнесу они готовы предоставлять.

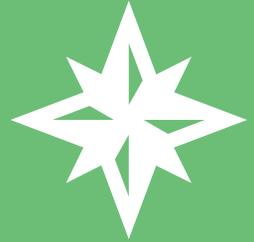
КЕЙС 1. «РОСНЕФТЬ» И СКОРОСТНЫЕ ЗАКУПКИ

Группа компаний «Роснефть», по данным Корпорации «МСП», заключила в 2016 году наибольшее количество договоров с малым и средним бизнесом — 136 млрд рублей в общих торгах и 24,8 млрд в результате «спецторгов». Впрочем, нужно считать с тем, что «Роснефть» традиционно закупает много: в 2015 году, к примеру, общий объём ее заказа превысил 4,5 трлн рублей. Как пояснила вице-президент компании Светлана Рай, сегодня закупки у малого и среднего бизнеса составляют 13% от расчётной базы компании. Резко выросло число участников торгов, которые прошли аккредитацию на электронной торговой площадке: сейчас на ней 5,8 тыс. предприятий — на 60% больше, чем в 2015 году.

Тем не менее большую часть договоров «Роснефть» заключает с субподрядчиками, а с поиском прямых поставщиков всё же возникают проблемы. По мнению эксперта, главная причина это-

го кроется не в закрытости системы, а в низкой информированности бизнеса о том, что стать поставщиком крупной компании сравнительно легко. «Мы постоянно проводим конференции, рассказываем бизнесу о правилах участия в торгах, — говорит Светлана Рай. — От этой работы есть ощутимый результат». В компании полагают, что использование федерального реестра субъектов МСП ускорит процесс. С его помощью можно будет искать подходящих по профилю поставщиков и рассылать персональные приглашения потенциальным участникам торгов с помощью электронной торговой площадки.

Основные виды услуг, которые малый бизнес выполняет для «Роснефти», — строительно-монтажные работы. Кроме этого, он поставляет оборудование, в том числе пожарного назначения, пиломатериалы, провода и кабели. Привычные и лёгкие для исполнения со стороны малого бизнеса расходные материалы и офисные принадлежности, а также сувенирная продукция тоже являются популярными лотами. По итогам



2016 года госкомпания проведёт тщательный анализ того, какие именно виды работ и продуктов привлекают малых и средних предпринимателей. Будет дана и оценка того, как идёт исполнение договоров. Сейчас поставщики получают оплату по выполненным контрактам в 30-дневный срок. Однако корпорация рассматривает возможность сократить его до 20 дней. Столько же — двадцать дней — сейчас требуется на то, чтобы заключить договор с момента победы предприятия на конкурсе.

По словам Светланы Рай, проведение спецторгов, на которых участвуют только субъекты малого и среднего бизнеса, несколько тормозит процесс госзакупок. Сейчас они проводятся последовательно, чередуясь с торгами на общих условиях для всех поставщиков. Если бы можно было осуществлять их параллельно — так, чтобы малый бизнес из перечня прямых поставщиков участвовал в торгах одновременно с другими игроками рынка, но ему отдавалось бы предпочтение — удавалось бы работать эффективнее. «Для «Роснефти» самое главное — сроки закупки, и наша задача проводить торги как можно быстрее», — отмечает эксперт.

КЕЙС 2. «РОССЕТИ» И ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Госкорпорация «Россети» — системообразующая электросетевая компания, которая управляет более чем 70% распределительных линий и 90% магистральных линий электропередач в России. Отсюда растут корни специфики закупок, которые достаются малому и среднему бизнесу. Он занимается строительством, реконструкцией объектов, ремонтными работами. Большой блок контрактов — выполнение работ, связанных с финансами, информационными технологиями. «На нашем примере видно, что малый бизнес может производить и поставлять не только простую продукцию, но и широкий спектр товаров, работ и услуг, — говорит директор департамента организации закупочной деятельности ПАО «Россети» Юрий Зафесов. — Что важно, это достаточно надёжные партнёры». Самое главное, что малый бизнес готов поставлять инновационную продукцию, предлагать гибкие и быстрые решения. В

«Россетях» видят в этом огромное конкурентное преимущество — к тому же связанное с ценовой экономией. В 2016 году компании удалось выйти на рекордные показатели работы с «малышами»: доля их закупок составила 60% (существенный рост по сравнению с 43,1% в 2015 году), доля прямых закупок — около 20%. Разрыв свидетельствует о том, что малый бизнес часто и охотно принимает участие в торгах на одной площадке с крупными предприятиями, и не так сильно нуждается в проведении спецторгов. «Для нас гораздо более притягательным является участник, который выигрывает на общих основаниях», — поясняет Юрий Зафесов.

Каким образом удаётся достичь столь высокой вовлечённости малого бизнеса в торги? Во-первых, компания создала специальную электронную торговую площадку для субъектов малого и среднего предпринимательства. В отличие от других торгов, где нужно платить за аккредитацию просто для того, чтобы подать заявку, здесь сбор снимают только с победителя торгов. Размер его минимален — от 1,5 до 5 тыс. рублей. Помимо этого, компания минимизировала пакет документов, который необходимо предоставить в заявке, и по возможности перевела его в электронный вид. И, наконец, коммуникации с поставщиками часто ведутся в ручном режиме. «Когда «Россети» видят, что на торги пришёл один участник, — рассказывает Антон Гетта, советник руководителя исполкома «Общероссийского народного фронта», — они персонально обзванивают и приглашают предприятия: приходите, у нас есть для вас работа». Среднее число участников торгов в госкомпаниях сегодня составляет 4,4 предприятия. По мнению президента «ОПОРЫ России» Александра Калинина, очень важно, что в госкомпаниях вопросами закупок занимается высший менеджмент (на уровне заместителей руководителя), который на постоянной основе вовлечён во взаимодействие с предпринимателями — например, в рамках общественных советов, конференций. В этом случае ответственное лицо видит проблемы бизнеса и имеет мотивацию их решать.

В 2017 году «Россети» планируют развивать инструменты факторинга, которые начали впервые применять в прошлом

году. В рамках этой программы поставщикам разрешено при- менять факторинг по контрактам в пределах 20 млн рублей. Эта мера, по мнению компании, позволит бизнесу эффективнее распоряжаться финансовыми потоками даже в условиях отсроченных платежей по договорам.

КЕЙС 3. «РОСАТОМ» И ИННОВАЦИИ

Компании «Росатом» тоже удалось серьёзно продвинуться в деле привлечения поставщиков из числа малого и среднего бизнеса. В 2015 году объём закупок не превышал 28 млрд рублей, а в 2016-м — вырос до 52,4 млрд (на начало декабря). База данных по контрагентам расширилась почти втрое; сегодня в ней насчитывается 6,7 тыс. компаний. Номенклатура закупаемых товаров и работ пока не так широка и составляет 500 позиций. Однако «Росатом» готов её активно наращивать. Более того, по словам директора по закупкам «Росатома» Романа Зимонаса, если вы — компания, производящая инновационную высокотехнологичную продукцию, необходимо занять проактивную позицию и «идти в наступление». Причем необязательно в рамках стандартизированных торгов, ведь о вашей уникальной разработке госкорпорация пока не знает.

В частности, в 2016 году через единое окно в госкорпорацию обратилась небольшая подмосковная компания «РАМ» (в свое время получившая инвестиции от «Инфрафонда РВК») с предложением о сотрудничестве. Она разработала специальные защитные плёнки на основе наноалмазов, которые можно наносить на поверхности металлических и композитных материалов, чтобы продлить их срок службы и износостойкость. Такая технология заинтересовала «НИИГрафит», входящий в группу компаний «Росатом». Предприятие использует при проведении механической обработки дорогостоящие резцы и фрезы. Новая разработка могла бы продлить срок службы обрабатываемого инструмента в 2-8 раз, как заявили представители «РАМ». «НИИГрафит» передал партнёру образцы резцов, на которые тот нанёс наноалмазную плёнку. Сейчас инструменты проходят испытания в реальных производственных условиях. Если заявленные характеристики подтвердятся, две компании заключат договор о долговременном сотрудничестве.

«Росатом» пока ещё нащупывает оптимальный формат для проведения госзакупок. Одна из новаторских идей госкорпорации в этой сфере, которую планируется внедрить в 2017 году, — создание своеобразного «интернет-магазина» для госзаказа. Сегодня госкомпаниям связаны таким алгоритмом: они объявляют торги, поставщики заходят на сайт, готовят заявку, подают её через электронную торговую площадку. В соответствии с новой экспериментальной схемой процесс будет выглядеть по-другому. Малое предприятие будет регистрироваться на площадке и сразу загружать на неё весь необходимый пакет документов — однократно, а не каждый раз заново. Там же оно сможет оставить прайс-лист на свою продукцию. «Росатом» со своей стороны предоставляет весь перечень продукции, которую он готов приобретать у малого и среднего бизнеса, а также примерные технические задания и объём предварительных заказов в течение года. Когда торги действительно стартуют, все, что должна делать компания, — обновлять свою цену. Едва у «Росатома» возникает потребность в покупке, он заходит в «интернет-магазин» и выбирает нужную продукцию среди оферт поставщиков. В идеале за пару кликов мышкой можно завершить заказ и заключить электронный договор.

Такая площадка будет абсолютно прозрачной: поставщики, как в настоящем магазине, смогут видеть цены друг друга и предлагаемые объёмы. «С помощью такого механизма мы гораздо эффективнее распоряжаемся временем, — говорит Роман Зимонас. — Не нужно будет ждать, пока заказ разместится, придут все заявки, они будут вскрыты, пройдёт заседание комиссии, подведение итогов и вывешивание протокола. Торги будут более открытыми и быстрыми».

КЕЙС 4. «РЖД» И ПРОБЛЕМЫ МОНОПОЛИИ

Данные «РЖД» по закупкам железнодорожного гиганта расходятся. На пресс-конференции в Корпорации «МСП» в прошлом ноябре компания объявила, что объём заключённых с малым и средним бизнесом контрактов составляет более 104 млрд рублей, однако пресс-служба железнодорожной монополии предоставила «Бизнес-журналу» меньшую цифру — 71 млрд рублей (это пятая часть от всех закупок компании). Так или иначе, госкомпания также отмечает прогресс в работе: количество участников электронной торговой площадки выросло на 25% до 16 тыс. компаний, а число её посещений увеличилось в два раза. В пресс-службе рост объясняют упрощением порядка доступа малых и средних предприятий к закупкам, снижением стоимости сертификата для участия в торгах, сокращением количества запрашиваемых документов, ускорением расчётов с поставщиками.

Вице-президент «РЖД» Анатолий Чабунин, впрочем, говорит о том, что монополистам достаточно тяжело выполнить предписанную квоту. Он приводит в пример коллег по отрасли — «Федеральную грузовую компанию». «Это один из крупных владельцев вагонов, который оказывает услуги по предоставлению подвижного состава, — говорит эксперт. — При этом в большом объёме закупок, порядка 49 млрд рублей в год, львиная доля — закупка самих вагонов. Малый бизнес ни производить, ни продавать вагоны не умеет; «Уралвагонзавод» предложит и лучшую цену, и необходимый объём. В итоге компания физически не может выйти на квоту». По мнению Чабунина, это системная проблема госзакупок: ряд монополистов вынуждены покупать продукцию у таких же монополистов-поставщиков просто потому, что малому бизнесу тягаться с ними не под силу. Выход он видит в более внимательной комплектации лотов таким образом, чтобы оставался простор для деятельности как малых и средних, так и крупных поставщиков.

В выступлении на Петербургском экономическом форуме летом прошлого года Чабунин также рассказал об одной из программ поддержки поставщиков, которую планируется запустить в «РЖД». «Мы хотим взять на вооружение инициативу ПАО «КАМАЗ», — говорит он. — Если кто не знает, генеральный директор компании Сергей Когогин сделал одну простую вещь: взял пустующие на заводе цеха, поделил их на бизнес-зоны, пригласил туда малый бизнес и организовал различные производства, в том числе производство гаек для локомотивов. Мы провели некоторую инвентаризацию и тоже увидели пустующие помещения, которые по сегодняшним технологиям просто не подходят для нужд компании, — локомотивные депо и так далее. Такая работа будет проводиться в ближайшее время». Эксперт надеется, что площадки с подключёнными действующими коммуникациями станут своеобразным технопарком для поставщиков и смогут спровоцировать рост совместных с малым бизнесом проектов.

УПОЛНОМОЧЕН ЗАЩИЩАТЬ

Защита прав и законных интересов российского предпринимательства, результаты и перспективы, оценка бюджета и событий 25-летней давности – об этом уполномоченный при президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Титов рассказал в интервью «Бизнес-журналу».

— Завершился 2016 год, и, подводя его итоги, что вы могли бы сказать про работу института уполномоченных по правам предпринимательства, особенно на местах? Во всех ли регионах они созданы, каков эффект от их деятельности?

— Институт Уполномоченного представлен и активно работает во всех 85 российских регионах. За три с половиной года региональные бизнес-омбудсмены приняли более 27 тысяч жалоб и обращений от бизнесменов (примерно 25200 из них касаются административных дел, еще 1800 связаны с незаконным уголовным преследованием). Почти 24 тысячи обращений «закрыты», то есть проблемы нашли свое разрешение. Около 3200 жалоб на текущий момент остаются в работе.

Непосредственно ко мне как к федеральному Уполномоченному поступило 2200 жалоб, 1600 из них «закрыто», 600 остаются в работе.

На федеральном уровне соотношение уголовной и административной тематики иное. Уже до 20 процентов обращений связаны с незаконным уголовным преследованием. И здесь неоценимую помощь нам оказывает Центр общественных процедур «Бизнес против коррупции». Сотрудничающие с ним юридические и адвокатские компании бесплатно, на принципе ргобно, помогают составлять экспертные заключения по итогам рассмотрения обращений по уголовной тематике.

— Могли бы привести конкретные примеры защиты прав предпринимателей в ушедшем году как региональными уполномоченными, так и с вашей стороны?

— Самый трудный участок нашей работы — это вопросы уголовного преследования предпринимателей. Каждый успех достигает огромным трудом. В 2016 году на федеральном уровне удалось принять действенные меры по 24 обращениям. Результат наших действий — это прекращение уголовных дел, снижение или отмена наказания, условно-досрочное освобо-

ждение, переквалификация на более легкие статьи УК, меры прокурорского реагирования.

Среди наиболее резонансных дел удалось добиться освобождения из-под стражи и прекращения уголовного преследования владельца аэропорта «Домодедово» Дмитрия Каменщика; изменения меры пресечения на подписку о невыезде для директора ООО «Уральский завод противогололедных материалов» Рустама Гильфанова, освобождения под залог акционера ростовского ОАО «Энергия» Александра Хуруджи, прекращения уголовного дела против гендиректора ООО «Донкраб Графит» Александра Лавренова.

На регулярной основе выстроена и работа по урегулированию административных споров. Защищаем бизнес от непропорциональных проверок, помогаем добиться оплаты государственных и муниципальных контрактов, отстаиваем права на аренду и выкуп помещений, и т.д. и т.п. Это десятки тысяч случаев.

Центральный аппарат омбудсмена, как правило, работает над изменениями законодательства, нормативной базы. В минувшем году, в числе прочего, удалось, например, провести поправки в КоАП, которые вводят предупреждение в качестве первичной меры наказания для малого бизнеса вместо штрафов, а также гласят о недопустимости рассмотрения анонимных жалоб.

Важный для нас инструмент — это ежегодный доклад уполномоченного президенту России. В нём систематизированы важнейшие проблемы бизнеса и представлены пути их решения. Значительная часть наших предложений находит своё воплощение в поручениях президента и председателя Правительства. Однако поручения — это лишь начало. Проследить за тем, чтобы наши предложения стали реальными нормативными документами, — это отдельная задача, которой мы занимаемся каждодневно.



В рамках Межведомственной рабочей группы по защите прав предпринимателей мы активно и плодотворно сотрудничаем с Генеральной прокуратурой. В тесном содействии с институтом уполномоченного только в 2015 год прокуратурой была выявлена 171 тысяча нарушений прав предпринимателей.

— Борис Юрьевич, прошло больше года, как было принято распоряжение правительства РФ, расширяющее возможности закупок у малого и среднего бизнеса со стороны ряда госкомпаний и холдингов (всего 35 таковых). Что по этому поводу говорят цифры 2016 года и сами предприниматели, в том числе индивидуальные?

— В декабре прошлого года в этот документ были внесены важные изменения. Число госкомпаний, планы закупок которых в обязательном порядке оценивает Корпорация МСП, увеличилось почти в два раза — с 35 до 55.

Однако основная доля закупок у малого и среднего бизнеса, по экспертным оценкам, по-прежнему приходится на компании, являющиеся торговыми посредниками. В этих условиях мы предложили Федеральной антимонопольной службе инициировать новые изменения и увеличить объём закупки инновационной, высокотехнологичной продукции у субъектов МСП с 0,5% до 8% общего объёма закупок госкомпаний.

Кроме того, по расчётам Росимущества, под действие постановления №1352, которое было принято два года назад, подпадают более 3000 организаций. А у Корпорации МСП руки доходят пока что только до проверки нескольких десятков крупнейших госкорпораций. Надо ещё больше расширять круг её поднадзорных госкомпаний.

— Ваша оценка трёхлетнего бюджета на 2017-2019 годы? Насколько он решает задачи развития экономики страны и, в частности, роста перехода к положительному росту ВВП? Как в нём отражены интересы малого и среднего бизнеса?

— Трёхлетний федеральный бюджета до 2019 года — это бюджет стагнации. Правительство делает ставку на достижение «стабильности», понимая под этим, прежде всего, низкую инфляцию, и в погоне за этим показателем урезает все расходы. В номинальном выражении к 2019 году они уменьшатся на 625 млрд рублей. С поправкой на инфляцию — ещё значительнее.

Между тем Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, который вместе с нами готовит «Стратегию роста», подсчитал, что запланированное урезание статей «сельское хозяйство» (на 8%), «прочие персональные, социальные и коммунальные услуги» (на 7%), «здравоохранение» (на 4%), «образование» (на 1%), «государственное обслуживание (включая оборону)» (на 2%), «инвестиции» (на 13%), «социальные выплаты» (на 0,2%) повлечёт за собой прямое сокращение ВВП в ближайшие три года в объёме не менее 2,4 трлн рублей. Или 2,8% от уровня ВВП, запланированного на 2019 год.

Сегодня планируется сокращать расходы на развитие человеческого капитала (здравоохранение, образование, культура, экология, социальное обеспечение, спорт) и на развитие экономики (включая ЖКХ). Мы уверены, что по этим статьям необходимо удержать трёхлетние расходы федерального бюджета в реальном выражении как минимум на сегодняшнем уровне. Дефицит бюджета при этом не будет катастрофическим. Госдолг на конец 2019 года составит 11% ВВП по сравнению с 9%, заложенными Минфином. Но уже в 2020 году за счёт роста экономики (настоящего, а не придуманного) появится возможность для снижения этого дефицита.

Вместо того, чтобы сдерживать инфляцию, посадив промышленность на голодный паёк, нужно бороться с ней куда более эффективно. Инфляция у нас немонетарная, она разгоняется по двум причинам: падение курса рубля (из-за того, что мы все импортируем вместо того, чтобы производить самим) и бес-



конечный рост тарифов естественных монополий. Заморозка этих тарифов одинаково благотворно скажется как на экономическом росте, так и на сокращении инфляции.

— В своём декабрьском послании Федеральному собранию президент признал, что главные причины торможения экономики кроются в наших внутренних проблемах. Это дефицит инвестиционных ресурсов, современных технологий, профессиональных кадров, недостаточное развитие конкуренции, изъяты делового климата. Далее Владимир Путин потребовал обеспечить одинаково высокое качество деловой среды во всех субъектах России, упорядочить проверочную деятельность контрольно-надзорных органов, узаконить самозанятость граждан. Причём сделать всё это нужно уже в течение наступившего года. Получится ли?

— За год совершить качественный рывок, конечно, не удастся. Здесь важно другое: нужно хотя бы начать двигаться в правильном направлении. В ближайшее время мы представим президенту свою программу «Стратегия роста», которая предусматривает иной подход к развитию экономики, нежели тот, который сложился в последние годы. В её основе — мероприятия, направленные на оживление экономики. Если удастся воплотить задуманное, то можно говорить и об изменениях к лучшему в течение нескольких лет.

— И последний вопрос. 25 лет назад в России начались радикальные рыночные реформы. Вы в тот период уже активно занимались предпринимательской деятельностью, вероятно, хорошо помните то время, те события. История не имеет сослагательного наклонения. Тем не менее, была ли альтернатива тому курсу? Была ли возможность избежать тяжёлых социально-экономических последствий тех реформ?

— До сих пор помню ощущение, как в 91-м стоял перед Домом Советов России и слушал выступление Ельцина. Я готов был тогда последнюю рубашку отдать — лишь бы не возврат в СССР! Мы верили в то, что страна будет другая — свободная, демократическая. Но настоящим демократическим государством мы так и не стали, и рынка мы не построили. Честно могу сказать, что не уверен в правильности политике Гайдара. Хотя в 90-е я был его ярким приверженцем и считал, что это один из самых честных людей. Но теперь думаю, что шоковой терапии можно было избежать. Ошибка была в том, что на первое место поставили приватизацию, а не создание условий для конкурентного рынка. Увы, эта ошибка до сих пор многое определяет в нашей экономике.

БЖ



ПОЛНАЯ

ГЕРМЕТИЗАЦИЯ

Петербургской компании «Ильма» понадобилось около двадцати лет, прежде чем нефтехимические гиганты стали обращать внимание на её инновационные герметичные материалы. В конце прошлого года в компанию пришли и первые инвестиции — от «Инфрафонда РВК».

В прежние времена глава «Ильмы» Александр Епишов возглавлял лабораторию уплотнительной техники в ЦКБ машиностроения (при Минатоме). Однако почти сразу после начала реформ, когда связи между наукой и промышленностью в одночасье сошли на нет, пришлось увольняться. Как объясняет предприниматель, в противном случае пришлось бы попрощаться со своей квалификацией и начать «варить решётки» — именно такие заказы в отсутствие спроса на научные разработки и начали поступать в лабораторию. «Тогда же мы собрались всем коллективом, приняли решение уволиться и открыли свою компанию», — вспоминает Александр Епишов.

Сейчас в «Ильме» работает 35 человек. Большая часть — выходцы из той самой лаборатории, которые, в рамках созданной компании продолжили «по привычке» экспериментировать, изобретать и улучшать технологии. В отличие от многих компаний 90-х, «Ильме» удалось избежать судьбы оптовика: с первых же лет компания развивалась как производственная. Причем Епишов с самого начала делал ставку на продажу инжиниринговых услуг, а не «расходного материала». Своё первое оборудование компания покупала в лизинг, а по мере появления новых продуктов (например, «Графлана» — графитового изделия в специальной оболочке, выдерживающей агрессивную среду), проектировала его самостоятельно. «Сейчас, судя по количеству патентов на одного сотрудника компании, я думаю, мы находимся в десятке технологических лидеров России», — считает директор «Ильмы», который сам является автором около ста изобретений. С появлением перспективных разработок «Ильма» запасалась патентами для выхода на зарубежные рынки. Правда, до сих пор они ещё не были пущены в ход. Как объясняет Епишов, на других рынках можно работать только с помощью надёжного партнера. И судя по всему, такой наконец появился: сейчас «Ильма» ведет переговоры с круп-



ной европейской компанией, заинтересованной в одной из разработок — линейке уплотнителей, выдерживающих работу в агрессивных средах.

Казалось бы, прокладка — мелочь, однако очень перспективная. По оценкам компании, мировой рынок уплотнений довольно внушительный — около 60 млрд долларов, из которых на российский рынок приходится 9 млрд долларов. Уплотнения используются в самых разных отраслях: от автомобилестроения до ЖКХ. Однако «Ильма» до сих пор специализируется на узком сегменте этого рынка — промышленные уплотнения для предприятий ТЭК. Несмотря на то, что сотрудники «Ильмы» исторически были связаны с тяжёлой промышленностью, рынок оказался сложным и труднопроходимым. Как объясняет Епишов, основная проблема заключается в том, что заказчики, и, прежде всего, крупные корпорации ориентируются на низкие цены, которые до сих пор остаются основным критерием выбора подрядчика на тендерах. При этом добрую часть себестоимости уплотнителей составляют материалы, которые приходится закупать за границей (например, графитовые листы, которые не производят в России). Так что, как правило, ценообразование зависит от поставщика исходного материала. «Дешевые материалы — китайского происхождения, — объясняет Епишов. — Однако у них есть огромный минус: «прыгают» рабочие характеристики, причем отклонения значительны — до 20%. Но мы не можем допустить подобных расхождений, ведь своему заказчику мы предлагаем комплексный проект. Обсчитать с использованием инжиниринга китайское сырьё невозможно. И если бы мы его использовали — был бы высокий риск получить на выходе брак, то есть в результате — разгерметизацию оборудования, что означало бы и потерю репутации, и большие претензии со стороны различных органов». Для того чтобы застраховать себя от подобных проблем, «Ильма» закупает европейские материалы со стабильными показателями, однако такой подход к бизнесу автоматически удорожает продукцию «Ильмы» в два раза. Так что за принципы пришлось платить — долгие годы компания работала на грани выживания. Всё изменилось два года назад, сразу же после кризиса, когда нефтепереработчики стали намного более внимательно относиться к своим издержкам. «Использование некачественных материалов влечёт за собой частый ремонт оборудования, — объясняет Епишов. — Однако пять дней простоя крупной технологической установки в ожидании ремонта для компании означает потери в сто миллионов рублей, которые заказчики наконец начали считать». Такой поворот событий сразу сказался на показателях «Ильмы»: и в 2015 г., и в 2016 г. обороты компании увеличивались на 30% каждый год. В прошлом году компании удалось достичь своего рекорда в 102 млн рублей. Появился спрос и на многочисленные инновационные разработки. Простой пример — уплотнительная заглушка «Ильмы», которую можно использовать до ста раз, в отличие от обычного одноразового, хотя и дешёвого, изделия.

На деньги «Инфрафонда РВК» (сумма не раскрывается) Епишов рассчитывает развить сразу несколько направлений. Прежде всего расширить производство уплотнительных прокладок, для того чтобы выйти в новые сегменты. «Сейчас мы занимаем всего 2-2,5% рынка уплотнений (на котором работает около восьми производителей и более 30 торговых компаний), однако с помощью инвестиций рассчитываем стать мощной производственной компанией, увеличив свои обороты в 5-10 раз за пять лет». Помимо этого Епишов рассчитывает и на экспорт.



По мнению Александра Локтева, директора «Инфрафонда РВК», за границей компании могут ждать хорошие перспективы. «Уплотнительные материалы, разрабатываемые «Ильмой», показывают высокую надёжность в очень непростых условиях российской нефтехимии, — объясняет эксперт. — А это означает, что их эффективность в более благоприятных климатических условиях будет явным конкурентным преимуществом по отношению к решению ведущих европейских поставщиков нефтехимических производств. Нужно лишь разработать правильную стратегию выхода на зарубежные рынки и определить правильное место для осуществления этого «прорыва». Здесь РВК может оказать всю необходимую поддержку».

Еще одно направление, которое «Ильма» рассчитывает освоить с помощью инвестиций, — строительство сервисных центров в регионах, в которых сосредоточены крупные заказчики. В идеале Епишов планирует открыть около пяти таких центров. Инжиниринговые и сервисные центры, расположенные рядом с заказчиками, будут производить и поддерживать складские запасы необходимых уплотнений, при этом головной офис «Ильмы» сохранит за собой функции проектного бюро. По мнению Локтева, развитие этой бизнес-модели для заказчиков означает избежание простоев мощностей, ведь сотрудники центров, расположенных по соседству, смогут за считанные часы изготовить нужный продукт. «Фактически «Ильма» будет контролировать состояние всех разъёмных герметичных соединений на предприятии и в случае необходимости принимать меры для сокращения аварийных простоев», — объясняет Локтев. Однако этот проект, признается Епишов, является наиболее сложным. Проблема в том, что многое зависит от заказчиков, перед которыми всегда стоит дилемма: или развивать собственные ремонтные цеха, или согласиться отдать ремонт на аутсорсинг. Конечно же, работа с узкоспециализированным подрядчиком обещает сокращение многих издержек, однако пока корпорации неохотно принимают такую концепцию развития: вести диалоги на эту тему с крупными компаниями по-прежнему непросто. Кроме этого, объясняет Локтев, предприятия ТЭК до сих пор отличает недисциплинированность в вопросах оплаты услуг малых компаний. Так что, как ни парадоксально, основным риском для бизнеса компании остаётся работа на своем основном рынке.

БЖ

СТАРТАП НА ЭКСПОРТ

Рынок альтернативной энергетики в России развивается очень медленно. Перед отечественными «зелёно-энергетическими» стартапами встаёт непростой выбор: смириться с ситуацией и пытаться искать своего клиента в России или отправляться на более развитые рынки. Самарские предприниматели Ашот Навасардян и Константин Спиридонов выбрали для себя второй вариант — нацелились на американских потребителей и зарегистрировали в США компанию PuresineInk.

Отрасль альтернативной энергетики стабильно привлекает изобретателей. «Технари» всего мира включаются в производство и продажу «зелёных» установок. Не уступает общему тренду и Россия. В нашей стране каждый год появляется с десяток энергетических стартапов, желающих добыть и продать электроэнергию из солнца, ветра, мусора или другого «необычного» источника. Мотивы предпринимателей просты: со временем технологии генерации «зелёной» энергии и сама «зелёная» электроэнергия будут дешеветь, а количество электростанций на ВИЭ превалировать над «традиционными». А, значит, перспективность данного направления очевидна.

Минувшей осенью 2016 года молодые самарские предприниматели Ашот Навасардян и Константин Спиридонов задались целью производить оборудование для генерации энергии из солнца. Ашот — выпускник технического вуза и главный «изобретатель» в проекте, Константин — экономист по профессии и ответственный за финансово-экономическую часть. Вывести на рынок предприниматели решили «массовый» продукт. Их оборудование для генерации солнечной энергии состоит из двух решений — солнечных панелей и блока размером с ноутбук, прячущего внутри конвертер с аккумулятором. Продавать устройства предприниматели планируют как вместе, так и порознь.

Главная особенность разработки — лёгкость её использования. «Её очень просто установить. Не требуется переделка разводки внутри дома», — подчёркивает

Ашот Навасардян. Чтобы привести всё устройство в рабочее состояние, необходимо закрепить установку на крыше или внешней стене дома и подключить кабель через специальный разъём. Следить за работой установки можно через приложение для смартфона — вся информация о произведённой и потреблённой энергии, как на ладони. Такая «станция» способна покрыть нужды дома в 16 кВт*часов в сутки. При этом аккумулятор может сделать запас энергии на 24 часа.

В числе своих потребителей Навасардян и Спиридонов видят различные генерирующие компании. Интересно решение может оказаться и частному сектору — домохозяйствам, нацеленным на энергонезависимость.

К сожалению, пока российский рынок не готов к подобным разработкам. В России на солнечные электростанции приходится менее 0,05% от общей установленной мощности электростанций всей страны. Это около 100 МВт¹. При этом большая часть СЭС задействована в производственном секторе. Доля домохозяйств, выбравших энергонезависимость, совсем ничтожна.

По этой и другим причинам предпринимателями было решено подыскать для проекта более развитый рынок. И выбор пал на США. Чем же Америка в этом вопросе так отличается от России?

¹ Согласно данным СО ЕЭС на 1 июля 2016 года.



В США ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ СОЛНЕЧНОЙ УСТАНОВКИ ДО 60% СРЕДСТВ УХОДИТ НА ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЯ. И ТОЛЬКО 40% — НА ПОКУПКУ ОБОРУДОВАНИЯ, ЕГО МОНТАЖ И ПРОЧИЕ РАСХОДЫ.

В 2015 ГОДУ В США СОЛНЕЧНЫЕ ПАНЕЛИ БЫЛИ УСТАНОВЛЕНЫ НА КРЫШАХ БОЛЕЕ 1 МЛН ДОМОХОЗЯЙСТВ. ПО ПРОГНОЗАМ, К 2020 ГОДУ ЭТА ЦИФРА УВЕЛИЧИТСЯ ДО 3,8 МЛН.

Источник: Министерство энергетики США, 2015.

В ПОИСКАХ РЫНКА

Гелиоэнергетика стремительно развивается по всему миру. Но неравномерно. И, к большому сожалению, пока в России отрасль показывает неутешительные результаты. «Чтобы сравнить рынок солнечной энергетики в США и России, приведу такой пример: в настоящий момент в Штатах ежедневно вводится в эксплуатацию больше мощностей, чем практически все солнечные электростанции России, вместе взятые. Масштабы просто несоизмеримы. Так, в третьем квартале 2016 года в США были введены в эксплуатацию солнечные электростанции с суммарной мощностью более 4 ГВт, или примерно по 46 МВт в сутки», — сокрушается разрывом между странами Илья Лихов, генеральный директор и основатель российской компании в области солнечной энергетики NeosunEnergy.

«Недружелюбность» отечественного «зелёного» рынка эксперты объясняют различными факторами. Например, по мнению Шамиля Курамшина, инвестиционного аналитика ИК «ФридомФинанс», вредит российской гелиоэнергетике местный климат. На территории России эффективность солнечных батарей остаётся низкой из-за слабого солнечного излучения, отмечает эксперт, именно за счёт географических преимуществ мировых лидеров — Калифорнии и Китая. Значительным потенциалом обладают регионы, расположенные ближе к экватору: среди них Австралия, Индия, Ближний Восток, Африка и Латинская Америка.

Проблемой многим экспертам видится также централизованность энергосистемы России. Конкурировать с монополистом практически невозможно.

Ещё одним сдерживающим фактором являются огромные ставки по кредитам. «Высокая стоимость заёмных средств сдерживает масштабное развитие солнечной энергетики в России. Расчёты показывают, что снижение стоимости капитальных затрат в солнечной генерации до примерно 50 000 рублей за кВт (\$790/кВт — прогнозируемый IRENA средневзвешенный мировой размер удельных капитальных затрат к 2025 году) в сочетании с КИУМ ² 18% (вполне достижимым в российских регионах с богатыми солнечными ресурсами) и процентной ставкой 5% годовых обеспечивают стоимость киловатт-часа в 2,6 рубля («одноставочно», с учётом возврата инвестиций и дохода инвестора). Снижение процентной ставки до 2% (без изменения остальных параметров) опускает стоимость киловатт-часа ниже 2 рублей», — приводит расчёты Антон Усачёв, директор НП «Ассоциация предприятий солнечной энергетики».

Разумеется, в России проводится политика по поддержке альтернативной энергетики. Но инициатива с введением «зелёного» тарифа в 2013 году себя не оправдала — условия для получения статуса электростанции

2 Коэффициент использования установленной мощности — важная характеристика эффективности работы предприятий электроэнергетики, равна отношению среднеарифметической мощности к установленной мощности электроустановки за определённый интервал времени.

Установленная мощность солнечных электростанций в 2015 году:


Россия
0,06 ГВт

США
32,9 ГВт

Источник: REN21, CO E3C, 2016

на ВИЭ оказались трудновыполнимыми, и ожидаемого роста «альтернативки» в России не последовало ³.

США имеет более давнюю историю по поддержке и стимулированию альтернативной энергетики. Уже в 70-х годах в отдельных штатах действовали программы, нацеленные на развитие ВИЭ: GreenPricing — добровольная программа для потребителей, позволяющая платить за электроэнергию больше, чтобы поддержать инвестиции в использование возобновляемых источников энергии, и Netmetering — программа, позволяющая потребителям сэкономить на оплате электроэнергии за счёт «обратной» работы счётчика при использовании ВИЭ-генерации. Сегодня потребность в этих инструментах отсутствует — США давно достигли сетевого паритета. Однако существуют другие программы, поддерживающие стремительное развитие геотермальной энергетики. «Большинство компаний предлагает беспроцентные кредиты на покупку индивидуальных солнечных энергоустановок и различные лизинговые программы. Кроме того, во всех штатах действует программа налоговых льгот для ВИЭ, — объясняет Антон Усачёв (НП «Ассоциация предприятий солнечной энергетики»). — Эти меры поддержки ускорили развитие технологий и привели к значительному снижению цен на солнечную энергию. По данным Ассоциации предприятий солнечной энергетики США, коммерческие цены на электроэнергию, вырабатываемую солнечными электростанциями в Америке, упали на 58%, причём только за последний год снижение составило 16%».

Американские компании, генерирующие энергию из ВИЭ, могут рассчитывать на различные налоговые вычеты. Эта мера — основная форма поддержки «альтернативки». Она осуществляется двумя путями: через производственные налоговые кредиты

(production tax credits — PTC) и инвестиционные налоговые кредиты (investment tax credit — ITC). В первом случае речь идёт об уменьшении подоходного корпоративного налога за каждый произведённый и реализованный киловатт-час «зелёной» электроэнергии. Во втором — об уменьшении налоговых обязательств на сумму, равную определённой доле капиталовложений в генерирующие объекты на основе ВИЭ.

Эффект от господдержки весьма ощутим. В отрасли солнечной энергетики США сегодня работает порядка 10 тысяч компаний, отмечает Антон Усачёв.

ПОПАСТЬ В ДОМА

Ашот Навасардян и Константин Спиридонов правильно рассудили: хорошо развитый американский рынок солнечной энергетики позволит превратить проект Puresine в полноценный бизнес, а различные программы господдержки сократят путь «наверх». Однако предприниматели не учли множество факторов, делающих развитие бизнеса в США сложным и затратным. Например, излишнюю «зарегулированность» отрасли.

«Уже на месте мы узнали, что местные законы достаточно суровы. И до 60% затрат на установку солнечной электростанции уходит только на получение разрешения, а также на юристов, которые будут его получать. Без юридической помощи в США в принципе очень трудно что-то сделать, — сокрушается Ашот. — А само разрешение необходимо ждать ещё до двух недель!»

Однако это обстоятельство оказалось на руку предпринимателям. Их установка не предполагает размещение различных узлов (например, аккумуляторных батарей) внутри помещения, а значит, часть «законов» можно обойти. Таким образом, стоимость продукта Puresine оказалась более чем в два раза дешевле классической установки — \$8 000 против \$19 000. А время на монтаж установки (с учётом получения разрешения) сократилось с трёх недель до 6 часов.

Ашот и Константин делали «массовый» продукт и надеялись, что домохозяйства в Калифорнии оценят

3 Постановление Правительства РФ от 28 мая 2013 года №449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности».

дешёвую и простую в установке СЭС. К тому же подобная практика получения электроэнергии была очень распространена на юге штатов. По данным министерства энергетики США, в 2015 году на крышах свыше 1 млн американских домов были установлены солнечные электростанции. А к 2020 году министерство обещает, что эта цифра вырастет до 3,8 млн. Потенциал для прямых продаж солнечных установок вроде бы очевиден, но и тут предпринимателей ждал сюрприз. Оказалось, что домохозяйствам не выгодно самостоятельно покупать и устанавливать солнечные панели. В частности, в Калифорнии распространена совершенно иная модель приобретения солнечной установки — по подписке. Специализированные компании совершенно бесплатно устанавливают СЭС на крышах домохозяйств и каждый месяц получают плату за потреблённую «зелёную» энергию. Частные лица экономят таким образом на электроэнергии — «солнечные» компании берут со своих клиентов на порядок дешевле, нежели «традиционные» энергопредприятия. «Домохозяйствам действительно выгодно обращаться именно к специализированным компаниям, а не напрямую покупать солнечные установки. Компании берут на себя все заботы по получению разрешений и прочим юридическим вопросам. Предоставляют бесплатное сервисное обслуживание. Да и за счёт объёмов они приобретают оборудование значительно дешевле, чем оно могло бы обойтись в розницу. Потому условия сделки очень привлекательны для их клиентов. Так что для домохозяйств в Калифорнии контракт с такой «солнечной» организацией на 20-25 лет — действительно отличное решение», — описывает ситуацию Ашот.

Следующим шагом для компании PuresineInk стала переоценка целевой аудитории. Предприниматели направили усилия на переговоры с «солнечными» компаниями. Поставщики решений по генерации ВИЭ оценили продукт Puresine, но внесли свои коррективы в прототип. В частности, отказались от «программной» составляющей. Приложение для смартфона было выброшено из финальной версии установки. «По мнению «солнечных» компаний, чем проще продукт, тем меньше вероятность поломки. А так как все расходы по ремонту лежат на них, усложнять продукт невыгодно», — объясняет Ашот Навасардян.

Сейчас «солнечное» решение компании PuresineInk проходит стадию последних доработок. Предприниматели надеются, что в 2017 году у них будет готовый промышленный образец, и они смогут выйти на американский рынок солнечной генерации.

ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ ПО ПОДПИСКЕ

Навасардян и Спиридонов готовы в будущем прийти на российский рынок, если гелиоэнергетика в нашей стране будет развиваться. Но пока на этом рынке сложно работать с решениями вроде продукта Puresine.

«Бизнес-журнал» расспросил экспертов, стоит ли ждать в России «зелёной» электроэнергии «по подписке» или иных схем, облегчающих переход от традиционных источников энергии к альтернативным. Мнения неоднозначны. К примеру, Сергей Чернин, председатель Комиссии

Общественной палаты РФ по экологии и охране окружающей среды, настроен оптимистично по отношению к новым подходам в генерации и продаже альтернативной энергии. На его взгляд, это действенный способ популяризации альтернативной энергетики в целом и удачное решение, которое позволит потребителям «растянуть» затраты на установку оборудования, сделает его более доступным. Особенно эффективна подобная схема может оказаться в «солнечных» регионах: например, в Краснодарском крае или в Крыму.

Некоторые драйверы солнечной энергетики уже заявляют об окупаемости за 7 и даже за 5 лет. Но консервативность государственного регулирования и коммунальной отрасли часто попросту отторгает эти новации и не способствует масштабированию этого «зелёного» бизнеса.

Однако не все разделяют оптимизм Чернина. Многие эксперты видят проблему в отсутствии конкурентного рынка. «Эффективность солнечной энергетики, как и «зелёных» технологий в целом, за последние годы существенно выросла. И некоторые драйверы солнечной энергетики уже заявляют об окупаемости за 7 и даже за 5 лет. Но консервативность государственного регулирования и коммунальной отрасли часто попросту отторгает эти новации и не способствует масштабированию этого «зелёного» бизнеса», — считает Яков Литвинов, генеральный директор строительного холдинга GraysGroup.

Мешает также дешевизна энергии из традиционных источников и менталитет российских потребителей, перечисляет проблемы Игорь Диденко, член Международного союза экономистов. Российские граждане очень консервативны в этих вопросах и привыкли платить за коммунальные услуги, не особенно вдаваясь в расчёты.

Впрочем, все опрошенные «Бизнес-журналом» эксперты в конце единогласно заключили: технологическую революцию не остановить, а гелиоэнергетике быть! Технологии генерации энергии на ВИЭ год от года дешевеют. А значит, со временем наступит переломный момент, и мы увидим рост рынка солнечной энергетики в России. А вместе с ним появятся новые бизнес-модели в энергетике и выгодные предложения банков по кредитованию солнечных установок. Это лишь вопрос времени. Когда-нибудь российский стартаперам больше не придётся делать сложный выбор между работой на родине и поиском более развитых рынков.

БЖ

КРИЗИС ЖАНРА

В книгах и статьях о менеджменте всегда очень много внимания уделяется вопросам результативности и эффективности. Однако не стоит забывать, что результат работы напрямую связан с наличием или отсутствием смысла в человеческой деятельности. Смысл — сильнейший мотиватор, независимо от того, говорим ли мы о высоких материях (связанных с самоидентификацией и предназначением человека) или достаточно утилитарных стимулах (например, выживании), заставляющих человека делать то, что он делает.

Именно поэтому к данному вопросу стоит регулярно обращаться — задолго до того как появятся первые признаки потери интереса к работе, ощущения качества и стремления к результату. Как бы то ни было, прежде, чем человек перестает «любить свою работу», всегда умирает смысл. И надо признать, что особенно это проблема актуальна для бизнеса, который по природе своей ориентирован на зарабатывание денег, в то время как деньги сами по себе не являются серьёзным мотиватором, и уж тем более далеки от философских смысловых зон.

СМЫСЛОВЫЕ ГАЛЛЮЦИНАЦИИ

В последнее время я сталкиваюсь с огромным количеством исчерпавших себя управленцев, а также «крупных специалистов»,

Как только человек перестаёт находить смысл в работе, он резко теряет в своей продуктивности. Поэтому можно даже утверждать, что поиск смысла является непосредственной «рабочей обязанностью» каждого сотрудника.

которые разочаровались в профессии. Причины, как правило, далеко от кризиса среднего возраста, да и выгоранием они объясняются далеко не всегда. Как правило, проблема заключается в потере смысла, которая приводит к серьёзным внутренним конфликтам и в итоге заставляет людей сходить с дистанции. Увы, но, по всей видимости, путь к этому серьёзному рубежу в жизни любого человека с каждым годом будет только сокращаться. Во многом причиной являются глобальные изменения, которые переживает всё человечество последние 150 лет: жизнь постоянно ускоряется, а циклы протекания самых разных процессов становятся заметно короче.

Довольно продолжительный период истощения смысла в профессии, наблюдаемый в прежние времена, прежде всего объяснялся верностью традициям. Земледелие, выпечка хлеба, возведение домов и другие формы жизнедеятельности по сути своей имели сакральный характер; в семьях из поколения в поколение передавались секреты мастерства, сохранялись трудовые династии. Всё это наполняло акт труда самыми разными смыслами. Преобладание ручной работы тоже делало свое дело: ведь всё рукотворное сродни акту творения мира (прямой аналогией является выпечка хлеба).

Развитие технологий и дробление «рабочих» процессов стали всё больше увеличивать разрыв между вкладом человека и непосредственным результатом его работы, что оказало заметное воздействие на самоощущение человека.



АЛЕКСАНДРА КОЧЕТКОВА

профессор кафедры бизнеса и делового администрирования Института бизнеса и делового администрирования Академии народного хозяйства при Правительстве РФ



С развитием прогресса в профессиональной деятельности жизни человека появилась масса зон, которые не содержат в себе высшего смысла и созидательного начала. Во многом на это повлияло развитие конвейерного производства в XX веке, в дальнейшем — роботизация производства (вытесняющие человека с рынка труда), а также появление профессий, которые, что греха таить, сакрального смысла в себе не несут. Возьмем, к примеру, «нашу область» — менеджмент, который с этой точки представляет собой особенно большую проблему. Основной задачей менеджмента является генерация денежных средств и увеличение эффективности компаний. Что касается стремления лидера овладеть управленческим мастерством, освоить подобные навыки можно довольно быстро. Число управленческих инструментов конечно, и даже диапазон миров (от авторитарного до демократического), который хороший управленец рано или поздно научится строить, довольно ограничен. А значит, в один прекрасный момент у человека начнется кризис жанра: отточенное мастерство рискует превратиться в автоматическое выполнение стандартных операций, а появление конвейера в любом его проявлении всегда убивает смысл.

Конечно же, в попытке установить внутренний баланс люди могут предпринимать попытки найти себя в другом, очень часто они погружаются в сложные созидательные хобби, уходят в творчество, науку, начинают параллельно с

работой преподавать в школе. Однако, как правило, двойная жизнь не становится панацеей: в своей основной профессии человек начнёт деградировать, а результативность будет падать, ведь душу и энергию он всегда будет вкладывать только в ту область деятельности, в которой видит смысл. Конечно же, для собственников бизнеса, а также менеджеров, обладающих предпринимательской жилкой, кризис жанра несёт в себе новые возможности, став толчком для создания нового: открытия своего (другого) бизнеса, ухода в консалтинг, менторство и так далее. Гораздо сложнее найти себе новое применение специалистам: тому же бухгалтеру, который провел большую часть жизни в тесной компании с цифрами, достиг потолка в карьере и по большому счету имеет всё — кроме смысла.

К этой проблеме добавляется еще один аспект: как только операции становятся стандартными (а именно к этому стремятся бизнес), их быстро замещает машина, выдающий ся мастер в выполнении таких операций. Поэтому, конечно же, с развитием технологий, человек будет чувствовать себя еще и менее востребованным (кстати говоря, одним из первых претендентов на вылет в будущем как раз и называют профессию бухгалтера). Впрочем, как ни парадоксально, прежде всего проблемы со смыслом испытывают «нужные люди», те самые, на которых и держится вся система. Такие люди крайне устойчивы к чужому мнению и внешним обстоятельствам (внутренняя референтность всегда является залогом

успеха), и если они теряют смысл в работе, как правило, это действительно означает серьёзный внутренний конфликт. Причем, как показывает практика, удерживать таких людей в компании не стоит: незаурядные люди, переходя в автоматический режим работы, быстро меняются, они угасают и теряет эффективность. Среди топов крупных компаний периодически я встречаю таких, давно уже мёртвых, людей.

Глобальные изменения в вопросах отношения к профессии касаются также таких «вечных» сфер, как образование и медицина — в которых, казалось бы, человек может бесконечно черпать новые смыслы. Это обусловлено как вмешательством технологий (пример: стандартизация медицинских процедур, которая не позволяет врачу оставаться целителем), а также другими изменениями, которые также чаще всего подчинены вопросам оптимизации и стандартизации.

Простой пример: программа объединения школ в Москве, которая привела к появлению сильнейшей дифференциации детей внутри классов, где стали смешивать хорошо подготовленных и слабых детей. Это привело к волне увольнения педагогов, которые отлично понимали, что адаптировать программу под разных детей не получится: для того чтобы качественно обучать детей одного возраста, но с разной подготовкой, необходимы глобальные изменения на уровне всей системы (как, например, это произошло в Финляндии, где давно используется практика объединения в одном классе детей разного уровня подготовки). Свои проблемы испытывает и система высшего образования: в вузы приходят неподготовленные и немотивированные студенты, и это также мешает преподавательскому составу получать отдачу от работы.

ЛИЧНАЯ ГИГИЕНА

Определённым выходом для человека может стать развитие в своей области, однако далеко не каждая специализация это позволяет. Сохранить интерес к работе может некоторая отсрочка, связанная с ротацией внутри компании, повышением квалификации или получением дополнительного образования. Однако всё должно происходить вовремя: если человек (или HR) упустил момент и приступил к поиску новых мотиваторов слишком поздно, перепады в его карьере будут сопровождаться незначительными микроизменениями и рано или поздно вопрос снова встанет ребром.

Работа без смысла очень быстро превращается в кабалу. Причём в определённых условиях, если речь идет о вопросах выживания, кабала может даже помочь: как ни парадоксально, люди, не имеющие высокого статуса, могут долгое время сохранять рабочую форму за счёт стимулов (одной из ипостасей смысла). Можно даже утверждать, что мир развивается, прежде всего, за счёт «бедных людей», тех самых, кто испытывает в чем бы то ни было острую потребность (в деньгах ли, образовании, культуре), что всегда даёт мощную мотивацию для получения недостающего и прекрасную почву для зарождения смыслов. Так что одним из секретов сохранения интереса к своей профессии является создание для себя новых потребностей. Возможно, целиком и полностью искусственных, зато способных стать теми маячками, которые позволят человеку сохранить интерес к работе и жизни вообще. Их появлению всегда предшествуют большие усилия и серьёзная внутренняя работа. Поэтому вместо того, чтобы искать в реальности все новые и новые слои, многие предпочитают идти по лёгкому пути, обращаясь в другие

миры, чему также очень способствуют новые технологии, например, дополненной реальности, которая исправно такие миры поставляет представителям нового поколения.

Во избежание потери смысла в своей деятельности я также посоветовала бы регулярно заниматься гигиеной этой, весьма интимной, зоны (в конце концов, симптомы известны — это потеря радости от проделанной работы и появление первых признаков автоматизма). К профилактике смысловой зоны можно подойти с разных сторон. К примеру, с формальной точки зрения: человек может спланировать свою будущую жизнь, раздробив её на разные этапы, каждый из которых имеет четко выраженную цель (предположим, согласившись на каторжный труд в течение десяти лет, человек планирует заработать на всю последующую жизнь, семь лет проводит в путешествиях по всему миру, затем — занимается техниками боевых искусств и так далее).

Человек, способный программировать свою деятельность, в сравнении с теми, кто живет как придётся, довольно крепко стоит на ногах. Он вряд ли будет испытывать мучения от бесцельно прожитых лет и ужас в преддверии жизни под копирку в будущем; ему не ведомы ощущение пустоты, выгорание и другие издержки современной карьеры. С другой стороны, никто не отменяет и вопросы высшего порядка — в идеале каждый человек должен стремиться к поиску своего предназначения. Причём предназначение может выражаться в самых разных проявлениях. К примеру, одна моя знакомая в своей компании известна не только как прекрасный специалист. Она — гармонизатор отношений: в компаниях, где она работала, почти не бывает конфликтов.

Как бы то ни было, человек должен постоянно возвращаться к вопросам, что и зачем он делает. И до тех пор, пока он будет находить на них ответы, он будет счастлив, удачлив и сможет приносить пользу своей компании. Что характерно, кризису жанра подвержены прежде всего высокообразованные рефлексирующие люди с высоким внутренним цензом, потребностью в серьезных внутренних прорывах и испытывающие частую смену мировосприятия, за которым очень редко успевает профессиональная карьера. Табель о рангах ничего не меняет: напротив, чаще всего смысл в работе теряют люди, которые многого достигли.

А вот «сакральными», способными продлить профессиональную жизнь людей: всегда являются простые профессии, что регулярно доказывают опросы, связанные со счастьем. Так, например, известно, что одними из самых счастливых людей на планете являются работники общепита (конечно — они же кормят), а также, к примеру, водители (они — перевозят людей). Что же касается долгожителей в прямом смысле слова — это люди, живущие крестьянским трудом, в котором крайне сложно потерять смысл (если речь идёт о призвании человека работать на земле). К сожалению, очень часто в высоких сферах и статусных профессиях/должностях обрести высокий смысл не представляется возможным. А значит, мы рискуем получить огромное количество людей, живущих не своей жизнью, жизнью-суррогатом, тем более, что профессиональная сфера современных людей занимает 80% их времени. Поэтому поиск смысла (он всегда эксклюзивен) в работе является непосредственной обязанностью каждого человека, который должен научиться реинкарнировать в своей профессии и делать это до тех пор, пока возможно.

Купи автомобиль с завода



Вадим ЗАЛЫГАЕВ,
директор
автосалона
«Фольксваген Центр
Автоштадт» в Калуге

Такую уникальную программу для будущих и настоящих клиентов предлагает сегодня автосалон «Фольксваген Центр Автоштадт» в Калуге. Обо всех преимуществах и достоинствах партнерского предложения «Бизнес-журналу» рассказал директор автосалона Вадим Залыгаев.

– В мире всего два предприятия, которые имеют возможность довести до логического завершения такую акцию. Это город Вольфсбург, где находится головной завод и штаб-квартира концерна Volkswagen в Германии, и «Фольксваген Центр Автоштадт» в Калуге.

Эта акция, которую мы уже предлагаем своим клиентам, на самом деле не имеет аналогов в России.

Программа рассчитана не только на калужан, многие из которых в той или иной степени связаны с автомобильным производством, мы готовы принять клиента из любого города, из самого отдаленного региона.

Первоначально клиент делает заявку на автомобиль Volkswagen Polo, Tiguan или Touareg, т.е. модель, которая выпускается нашим автозаводом. Заявку можно подать либо непосредственно в наш дилерский центр, либо дилеру в регионе проживания. Мы предварительно согласовываем с ним комплектацию и сервисные программы, сроки получения машины.

В радиусе 250 км от Калуги мы сами забираем клиента и его спутника из его города или встречаем прибывающих на московских вокзалах или в аэропортах и привозим к нам в Калугу. Размещаем гостя бесплатно в номере отеля «Амбассадор» («четыре звезды»), который находится в непосредственной близости от автосалона.

Затем предусмотрена индивидуальная экскурсия на автозавод. Мы предлагаем своим покупателям посетить заводской конвейер «Фольксваген Групп Рус», моторный завод и самим увидеть все стадии изготовления автомобиля. Начиная с момента сборки кузова, пройти по основным этапам его оснащения, попричастствовать на уникальной операции стыковки шасси и кузова под названием «свадьба», заканчивая линиями выходного контроля качества.

Потом мы привозим клиента к нам в автосалон, где его ожидает в оформленной зоне выдачи новенький авто. После завершения всех необходимых процедур по оформлению покупки, клиента ждет оплаченный праздничный ужин в баре «Тайм-Аут» отеля «Амбассадор».

Следующим утром, отдохнув в отличном номере и приняв завтрак, наши гости отправляются на экскурсию по Калуге, знакомятся с главными историческими достопримечательностями, которыми богат древний город. В программу входит и посещение Государственного музея истории космонавтики, колыбелью которой является Калуга.

После всех этих приятных моментов клиент забирает свой автомобиль и отправляется домой. Еще раз хочется подчеркнуть, что эта акция является абсолютно бесплатной.

Эмоции наших клиентов зашкаливают, они не ожидают такого приема и пребывают в восторге от происходящего. Особенно это касается клиентов, которые проживают не в Калуге. К нам приезжали гости из Воронежа, Курска, Смоленской, Калужской областей.

Программа «Купи автомобиль с завода» нашла поддержку также в правительстве региона, так как своих гостей мы знакомим не только с современными техническими достижениями Калуги, но и с ее богатой историей.

В автосалоне действуют привлекательные кредитные условия от «Фольксваген Банк Рус» и его партнеров. Действует трехлетняя программа гарантийного обслуживания автомобилей с пробегом до 150 тысяч км. Автосалон также предлагает клиентам уникальный «Сервисный контракт», по которому можно провести ТО своего автомобиля на 2-3 года вперед по фиксированной на сегодняшний день цене, независимо от ее увеличения в будущем.

И уже совсем скоро наш автосалон приступает к продажам нового поколения любимейшего многим автомобилистам Volkswagen Tiguan. Стартовая цена – от 1 млн 459 тысяч рублей и в топовой версии за 2 млн 139 тысяч рублей. Эта цена на сегодняшний день достаточно конкурентоспособна в своем классе. Мы уже принимаем первые заказы от покупателей и надеемся, что новый инновационный кроссовер марки Volkswagen завоеует еще больше симпатий у российского покупателя. Обновленный Tiguan тоже в скором времени можно будет приобрести в Калуге по программе «Купи автомобиль с завода».



Volkswagen

**Официальный дилер
Volkswagen - Фольксваген
Центр Автоштадт**

Калуга,
ул. Автомобильная, д. 2;
Тел.: 8 (4842) 92-62-62.
www.vw-kaluga.ru



КТО САМОЕ СЛАБОЕ ЗВЕНО?



ВЕРА
КОЛЕРОВА

Производство и переработка молока взаимосвязаны. Проблемы в молочном животноводстве, связанные с недостаточными объёмами производства сырого молока, ограничивают перерабатывающие комбинаты в возможностях для развития. При этом именно они находятся лицом к лицу с потребителем и сталкиваются с тенденциями по снижению спроса на молочную продукцию.

Молочное животноводство — несчастливое исключение из истории успехов российского сельского хозяйства. Несмотря на внушительные размеры господдержки (за 9 месяцев 2016 года потрачено 57,9 млрд рублей, по данным Счётной палаты РФ, в 2015 году — 64,6 млрд руб.), производство не растёт так, как планируется: выпуск молока в хозяйствах всех категорий с 2013 года по 2016-й вырос на 268,1 тыс. тонн, то есть на 0,9% — на уровне статистической погрешности учёта производства в личных подсобных хозяйствах.

В России молоко производят 36,4 тысячи сельскохозяйственных предприятий, по предварительным данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 г., а переработчиков молока в стране намного меньше: по экспертным оценкам — около двух тысяч. Но «купаться» в молоке-сырье им не приходится.

Состояние перерабатывающей отрасли далеко от идеала. По словам Людмилы Маницкой, исполнительного директора Российского союза предприятий молочной отрасли (РСПМО), большинство действующих предприятий технически и морально устарели. Большая часть молочных комбинатов построена ещё во времена

СССР, а впоследствии частично модернизирована. По уровню развития переработки мы уступаем не только мировому рынку, но и соседней Белоруссии. Александр Ширинкин, председатель совета директоров Тульского молочного комбината, оптимистичнее оценивает состояние перерабатывающей отрасли: по его мнению, не менее 90% молочной продукции поставляют предприятия, на которых системно и грамотно проводится модернизация. Благодаря эффективному управлению они добиваются низкой доли зарплатного фонда и энергетических затрат в общей структуре расходов, создают лучшие логистические решения, внедряют системы HACCP, ISO-9000 и ERP.

Но никакие самые современные управленческие решения не позволяют полностью нивелировать основную проблему — недостаток сырья. Основной массе российских перерабатывающих предприятий было бы экономически целесообразно расширить мощности со «среднестатистических» 100-300 тонн в сутки до тысячи тонн, полагает Марина Петрова, гендиректор «Petrova Five Consulting». Но сделать это, по её мнению, мешает именно нехватка молока-сырья. Аналитики оценива-



ют дефицит минимум в 15 млн тонн в год. По данным Счётной палаты РФ, производство молока не дотягивает до норм потребления, установленных Минздравом: должны делать 47 млн тонн сырого молока, а сделали в 2015 году 30 млн 796 тыс. тонн.

РАЗОГРЕТОЕ МОЛОКО

Нестабильность сырьевой базы сильно влияет на ценовую конъюнктуру (впрочем, только наряду с другими не менее важными факторами). Скачки цен для молочников не в новинку, причем для перерабатывающих предприятий они порой оказываются роковыми. Например, как вспоминает Александр Козлов, гендиректор завода стерилизованного молока «Можайский», когда по окончании зимнего сезона 2007-2008 годов после летне-осеннего взлёта цены обрушились сразу на 30-40% от максимальных значений, многие переработчики просто закрылись, не выдержав такого сильного подорожания сырья.

В 2010-2011 годах закупочные цены держались на довольно низком уровне: 14-15 рублей за килограмм молока «в базе» (то есть молоко жирностью 3,2%). Новый заметный рост цен на молочное сырье начался, по данным отраслевиков, в 2013 году: они увеличились к июню 2014 года до 23,5 рубля. Затем некоторое время цены оставались примерно на одном уровне, и это было благоприятным периодом для рынка.

Этой осенью, по словам переработчиков, для них стал неприятным сюрпризом резкий рост цен. По сведениям Александра Козлова, цена выросла с 19-20 рублей в мае-июне до текущего уровня в 24-26 рублей за один килограмм молока базисной жирностью 3,4% (цена указана без НДС). «Мы платим сегодня от 30 до 34 рублей за килограмм молока, без учёта стоимости доставки», — говорит Александр Ширинкин. Большинство опро-

шенных участников рынка утверждают, что покупают молоко по 28-30 рублей за литр. Между тем средняя цена, по данным ФГБУ «Спеццентрчёт в АПК», в декабре составляла 22,8 руб., что на 10% больше, чем в тот же период 2015 года.

Однако, возможно, всё не так драматично, если смотреть на ситуацию в перспективе. По данным аналитика «ФИНАМ» Тимура Нигматуллина, цены на сырое молоко в период с октября 2014-го по октябрь 2015 года выросли на 3,9%. «То есть в течение двух последних лет цены производителей сырого молока росли медленнее инфляции, — комментирует он. — Сегодня закупочные цены на сырое молоко достаточно низкие, этот рынок перенасыщен, производственные мощности избыточны». Впрочем, такие оценки вызывают несогласие у участников рынка. Александр Ширинкин сравнивает уровень цен на сырое молоко в России и других странах: Тульский комбинат платит 44 евроцента на литр, в Германии молоко стоит 36-38 евроцентов, в Польше, странах Балтии и в Белоруссии — менее 30 евроцентов. Разница в уровне цен объясняется тем, что производители молока находятся в разных условиях: в Европе, к примеру, аграрии получают субсидии, не сравнимые с российской господдержкой.

Этой осенью у роста цен, на который ссылаются переработчики, несколько причин: дефицит сырья, динамика мировых цен на молоко, сезонность, а также ограничение поставок сухого молока из Белоруссии. Как считают на рынке, как минимум для Центрального и Северо-Западного регионов России она остаётся основным поставщиком сырья на молочные комбинаты. Александр Козлов даже называет ограничение поставок сухого молока, молочных жиров и сливочного масла из Белоруссии главной причиной нынешнего роста цен.

Сегодня о проблемах, связанных с нехваткой и подорожанием сырья, говорят все переработчики независимо от масштаба. Валерий Ильичёв, руководитель компании «Продвижение» (марка «Молочная здравница», ценовой сегмент средний плюс), за 14 лет на рынке наладил отношения с четырьмя постоянными поставщиками, небольшими фермами, производящими качественное молоко. Но этой осенью произошло непредвиденное: крупные компании предложили его поставщикам цены выше, дефицит вынудил их заглянуть даже в «сусеки» производителей нишевой продукции. Гендиректор «Великолукского молочного комбината» Дмитрий Матвеев жалуется на нехватку качественного сыропригодного молока, из-за которой не удаётся увеличить производство сыров. Комбинат, выпускающий сыры для брендов «Валио» и «Сваля», может производить 30 тонн сыра в день, но делает только 20.

Что можно сделать с ценовыми скачками? Власти ещё с 2012 года время от времени заявляют о возможности введения на молочном рынке интервенций с целью стабилизации цен. Однако пока определённости нет, зато поступают сигналы о том, что и в 2017 году механизм также не будет задействован. В ноябре вице-премьер Аркадий Дворкович заявил, что правительство поддерживает интервенции, но в конце декабря замминистра сельского хозяйства Джамбулат Хатуов симптоматично высказался о том, что есть возможность избежать интервенций, эффективно используя другие меры господдержки.

Что можно сделать с ценовыми скачками? Власти ещё с 2012 года время от времени заявляют о возможности введения на молочном рынке интервенций с целью стабилизации цен. Однако, пока определённости нет, зато поступают сигналы о том, что и в 2017 году механизм также не будет задействован.

ВСТРЕЧНОЕ ДВИЖЕНИЕ

Самый очевидный способ для переработчика обеспечить себе стабильную сырьевую базу — строить свои фермы. По мнению Марины Петровой, это фактически уже «программа-минимум»: каждый новый проект переработки должен предусматривать сельскохозяйственное направление из-за дефицита сырья. Вот только окупаемость таких проектов может растянуться на 7-10 лет. Только на создание молочного стада уйдет

3-5 лет работы и непрерывного финансирования. Незря на Западе говорят, что «молочную ферму строят для детей». К такой окупаемости многие инвесторы не готовы, тем более в условиях, когда не ясны сроки окончания политически инициированной торговой войны с ЕС и объёмов государственной поддержки, добавляет Петрова.

Кроме того, работа «на земле» потребует высоких компетенций в аграрном деле, а профессионалов такого уровня на рынке немного. Крупные компании с иностранным капиталом, лидирующие на рынке переработки, не собираются идти в сельское хозяйство. Примером «молочного энтузиаста» можно назвать разве что воронежский «Молвест» (одно из крупнейших предприятий в отрасли), который строит свои молочные комплексы. «Но большинству региональных заводов это вряд ли под силу с точки зрения как управления, так и финансов», — говорит Мария Жебит, представитель «Союзмолока».

Если же у компании небольшие объёмы переработки, ей, по идее, чуть проще: можно не замахиваться на крупные проекты с большим финансированием, а просто построить несколько ферм. Так, производством молока планирует заняться завод стерилизованного молока «Можайский» (годовой объём переработки примерно 20 тысяч тонн). Основная причина — опасения дефицита сырья.

Валерий Ильичёв («Продвижение») в назидание всем своим коллегам приводит красивый аргумент против создания своего молочного хозяйства: плохонькое, но своё — не его метод. «Если у вас возникает проблема с молоком в своём хозяйстве — ветеринарная или технологическая, то вы вряд ли откажетесь от своей продукции в ущерб выгоде бизнеса. Придётся уговорить себя взять то, что «ближе к телу». А мы, не имея своих ферм, можем очень пристально оценивать качество молока на входе», — поясняет он.

С другой стороны, для «независимых» переработчиков, не имеющих сырьевой базы, есть угроза того, что конкуренция за сырьё будет только расти: ведь состоявшиеся животноводы, в свою очередь, строят заводы. Прийти в переработку проще, чем в сельское хозяйство с нуля. «Я считаю очень эффективным создание перерабатывающих мощностей на базе своего производства кормов и молока», — говорит Марина Петрова. В переработке нет специфических аграрных рисков. Вопрос только в том, есть ли у компании ресурсы, чтобы формировать отношения с ритейлом и дистрибьюторами, создавать торговую марку, выстраивать логистику. Эти сложности, видимо, пугают даже одного из крупнейших производителей сырого молока «Экониву» — она пока лишь «обкатывает» проект со своей переработкой, открыв небольшой завод.

Плюсы диверсифицированных компаний, имеющих и производство сырья, и переработку, очевидны, к тому же у них есть возможности для манёвров. Это касается как крупных компаний, так и фермеров. Например, Александр Саяпин, глава КФХ Саяпина, в комментарии отраслевому порталу The DairyNews рассказал, что в конце 2016-го сократил на 50% объёмы собственной



переработки, потому что продавать сырое молоко было выгоднее из-за динамики цен. Затем он вообще заявил о том, что продаёт бизнес, связанный с переработкой молока, решив сосредоточиться на фермах.

СПРОС ПОДВОДИТ

В конце 2016 года многие переработчики сделали заявления о грядущем повышении цен на молочную продукцию на 10% и более. Это прямое следствие подорожания сырого молока, у которого есть и указанные выше причины, и такая, как увеличение себестоимости его производства. Последние производители сырого молока объясняют тем, что в этом году отрасль недополучила обещанных государством субсидий, а также ростом издержек, связанных с импортными составляющими в производстве молока.

Вот только повышать цены переработчикам по сути некуда, всё упирается в потолок спроса. Потребители вовсю экономят: по данным розничного аудита Nielsen, продажи молочной продукции с сентября 2015 года по октябрь 2016-го выросли лишь на 0,9% против роста на 4,5% годом ранее. В денежном выражении разница фиксируется сокращение динамики продаж в два раза: рост на 15,8% (в 2015 году) и на 7,3% в 2016-м. В сентябре ушедшего года аналитики провели опрос, по результатам которого 20% покупателей стали меньше покупать традиционной молочной продукции (молоко, кефир, творог) и 30% сократили покупки «современной» (йогурты, сырки, десерты и пр.). В целом традиционная «молочка» чувствует себя на рынке увереннее.

Заставить россиян, реальные доходы которых сильно упали (на 5% в I полугодии 2016-го в годовом выражении), разнообразить палитру молочных продуктов в рационе трудно. «Сколько-нибудь заметного увеличения спроса не происходит, несмотря на все наши усилия — маркетинговые мероприятия, запуск новых продуктов, изменение вкусов и упаковки», — сетует Александр Ширинкин (Тульский молочный комбинат).

Не способствует оживлению спроса и череда заявлений надзорных ведомств о масштабах фальсификата, обнаруженного в молочной продукции на полках.

Россельхознадзор прошлым летом опубликовал у себя на сайте информацию о том, что недобросовестные производители молочной продукции могут добавлять в молоко не только растительные жиры, но и «крахмал, мел, мыло, соду, известь, борную или салициловую кислоту, а также гипс». Затем Россельхознадзор заявил о том, что по результатам проведенного им анализа сырья 80% российского сыра фальсифицировано растительными жирами. В свою очередь, Союзмолоко оценивает долю фальсификата на молочном рынке России максимум в 10%

«У всех производителей огромные возвраты, но все стесняются говорить об этом. И это будет продолжаться, пока на полках есть «молочное изобилие», которое так хотят продемонстрировать сети: дескать, у нас всё хорошо, мы держим глубину полки», — с горечью говорит Валерий Ильичёв. Он предлагает честно признать, что в стране случается сильный сезонный дефицит молока: «Пусть-ка ритейлер скажет: свежая сметана у нас теперь не от 20 производителей, а от двух. Но мы же страшно боимся вернуться в общество дефицита».

От санкций производители цельномолочной продукции не сильно выиграли, в отличие от сыроделов (производство сыра в 2015 году в России выросло на 25 с лишним процентов) — в этом сегменте не было высокой доли импорта, ведь продукты с коротким сроком хранения массово не повезёшь издалека.

САМИ МЫ МЕСТНЫЕ

Конкурируют молочные комбинаты не с зарубежными поставщиками, а с лидерами рынка (30% рынка переработки приходится на «Вимм-Билль-Данн» (PepsiCo) и «Данон», по данным Союзмолоко, а по мнению некоторых участников рынка — все 50%). Но в этой борьбе у региональных комбинатов есть козыри — те же короткие сроки хранения цельномолочной продукции, а также хорошее знание местного потребителя. Сильные игроки, работающие только на местном рынке, есть во многих регионах: в Татарстане, на Алтае, в Ставропольском крае, в Ленинградской области.

Сегодня, чтобы выжить на рынке, кто-то идёт в низкий ценовой сегмент, не избегая использования дешё-

вых растительных жиров. Другие меняют ассортимент, выходят в новые сегменты. «Великолукский» раньше делал частные торговые марки (по цельномолочной продукции) для федеральных сетей, но ритейлеры требовали слишком низких цен. Гендиректор комбината Дмитрий Матвеев решил прекратить работу с сетями, продавать цельномолочную продукцию только на местном рынке, а на федеральный масштаб выходить с сырами. Матвеев подумывает даже о том, чтобы полностью свернуть производство цельномолочки и уйти в сыры, закрепившись в ценовом сегменте средний и средний плюс.

Последние два года стали наиболее сложными для небольших производителей дорогой молочной продукции. По словам Валерия Ильичёва, продажи «Молочной здравницы» упали на 40%: люди не готовы платить больше за качество и натуральность, ситуация в бизнесе, как на войне, сетует он. У «Можайского» более чем в два раза за два последних года упали продажи стерилизованного молока в фирменной стеклянной таре (продукция из натурального сырья и в стекле стоит выше рынка). Чтобы частично отыграть потери, завод расширяет линейку, увеличивает выпуск кисломолочных продуктов, начал поставлять творог для собственных производств «Азбуки вкуса» и других премиальных сетей, совместно с партнёрами запустил линию по производству порционных сливок для кофе. «Продвижение» нашло выход из сложной ситуации в производстве высококачественных сыров — их редкие сыры с белой плесенью уже берёт «Азбука вкуса».

Многие эксперты называют 2016 год для молочной отрасли «сырным» годом (впрочем, можно сказать, что таковым был и 2015-й). По стране возникли сотни производств, правда, преимущественно это мини-фермы, специализирующиеся на премиальном продукте, вплоть до пармезана и сыров из овечьего молока. Прогнозируется, что в 2017-м на это «фермерское поле» будут активно выходить более крупные заводы, привлечённые высокой прибыльностью сыра. Другой потенциально интересный для переработчиков сегмент — выпуск детского питания.

Самый верный путь развития для молочных комбинатов — повышать эффективность переработки, обновляя мощности и производя молокоёмкие продукты с высокой добавленной стоимостью. Не только цельномолочную продукцию, но и масло, сыры, то же сухое молоко: между прочим, сушильных производств в стране мало, недаром Россия — один из крупнейших импортеров сухого молока в мире. Развитие молокоёмких производств позволит увеличить и ёмкость рынка сырья, хотя именно в его недостатке коренятся проблемы отрасли, здесь не всё так однозначно: если сильно разогнать производство молока, могут образовываться его излишки, которые за отсутствием развитой переработки некуда будет сбывать, а в результате гарантированы новые и новые обвалы закупочных цен.

Между тем официально считается, что перерабатывающие мощности в стране есть в избытке: в разработанной Союзмолоком программе развития молочной

отрасли до 2020 года отмечено, что они загружены на 55-60%. Однако сегодня для молочной отрасли характерны «перекося», связанные с неравномерным развитием перерабатывающих мощностей по стране. Ситуация, когда все произведённое молоко попадает в промышленную переработку в «родном» регионе, на месте, — редкость. Центр изучения молочного рынка (ЦИМР) в рейтинге промышленного потребления молока приводит в пример Свердловскую область, где в прошлом году произвели 534,8 тыс. тонн молока (8-е место по объёмам в России), а переработали на 53 местных заводах 514,9 тыс. тонн. При этом ряд регионов являются фактически молочными «донорами», страдая от дефицита перерабатывающих мощностей, считают в ЦИМР. По мнению аналитиков, наиболее дефицитный регион — Республика Татарстан, где в 2015 году было произведено на 377,4 тыс. тонн молока больше, чем переработано.

Разумеется, «переток» сырья между регионами в ряде случаев обусловлен вполне рыночными законами. Но тем не менее хотя бы частично устранять имеющиеся дисбалансы необходимо, ведь перевозка сырья на дальние расстояния экономически невыгодна, к тому же сказывается на качестве молочной продукции.

К сожалению, далеко не все переработчики имеют возможности для строительства новых производств или даже для модернизации существующих. Проблема — в доступности кредитов. Так, «Можайский завод» мог бы взять инвестиционный кредит на модернизацию производства под 12-14% годовых, рассуждает Козлов, но это вряд ли целесообразно в текущих условиях: выпускаемая продукция должна иметь очень высокую маржинальность, чтобы «обеспечить» эти ставки. И это ещё не самые плохие условия: по словам Марии Жебит, в пик нынешнего кризиса, в 2014 году, перерабатывающие компании брали кредиты под 25% годовых.

Проще участникам рынка с вертикально интегрированной структурой — они могут получить господдержку как сельхозпроизводители. Что касается «независимых» переработчиков, то среди них далеко не все имеют право на субсидии. Как рассказывает Людмила Маницкая, на такие льготы, как возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам и субсидии на закупку молока-сырья по коротким кредитам, могут рассчитывать только сыроделы, маслоделы и производители сухих молочных продуктов. Других инструментов поддержки переработчиков нет. И вряд ли появится, ведь сейчас даже аграриям не выплачивают субсидии в полном объёме, а ожидания от господдержки в 2017 году слишком неопределённые. Дело в том, что с 1 января 2017 года будет осуществляться переход на единую субсидию, и хотя, по уверениям чиновников, объём выделяемых средств в целом не должен снизиться, участники рынка ждут неприятных сюрпризов. Пока нет предпосылок для увеличения объёмов производства молока, а значит, переработчикам, скорее всего, не станет легче обеспечивать себя сырьём.

РОЗЫ ПОД УГРОЗОЙ

Когда мы говорим о розах, выращенных на Пензенской земле мокшанским тепличным комплексом, представляем себе «солнечные» теплицы, свет которых озарял собой весь Мокшан даже ночью, фирменные букеты душистых роз, которые почитали за честь получить в подарок, блеск выставок, череду наград. Пензенские теплицы были одной из визитных карточек Пензенской области. Сюда водили экскурсии, нередко теплицы посещали высокие столичные гости...

Почему сегодня Мокшан больше не «светится», теплицы не работают? Куда исчезли знаменитые мокшанские розы? Об этом мы сегодня решили рассказать, оперируя фактами, цифрами, информацией из первоисточника, пообщавшись и ещё раз прожив целый жизненный этап с теми, кто создавал пензенское «розовое» чудо.

Как-то очередной гость между делом сказал создателю пензенских теплиц Сенику Саакяну: «Вот вы водите в теплицы важных людей, бизнесменов, показываете

им всё... Думаете, они хотят помочь? Все они мечтают только о том, как это отобрать!»

Наверное, гость был прав...

В 2012 году в проект тепличного комплекса был вовлечён столичный инвестор. Партнёры пришли к соглашению о том, что инвестор приобретёт с торгов имущество теплиц, а пензенское предприятие — ООО «Тепличный комплекс» — будет эксплуатировать их и нести все расходы на производство и обслуживание.



Сеник Саакян создал около 500 рабочих мест. Мокшанские, спасские и наровчатские теплицы являются крупнейшими предприятиями в своих районах. Можно сказать, градообразующими. Рабочие без перебоев получали зарплату, исправно платились налоги в бюджет. Сто пятьдесят миллионов рублей на дороге не валяются. Особенно, если речь идёт о дотационном регионе.

В результате приглашённый в проект инвестор стал собственником теплиц, а тепличный комплекс — арендатором. При этом каждый рубль расходов на приобретение рассады, оборудования, строительство, все затраты на зарплату, налоги, удобрения несла пензенская сторона, а результат этой деятельности — уже построенные и оборудованные теплицы получили московские компании.

«Щедрые» столичные инвесторы даже предоставили кредит на улучшение и модернизацию их же собственных активов своим пензенским партнёрам. Однако даже проценты по этому кредиту платил тоже мокшанский тепличный комплекс, а не владелец имущества, в которое были вложены полученные в банке деньги.

Зачем же тепличный комплекс принял такие условия сотрудничества? Ответ прост. По завершении строительства пензенцам гарантировали поделить доли в компании-владельце теплиц пополам, согласно Протокола, подписанного ранее сторонами. И на одном

только доверии тепличный комплекс согласился на предложенную ему финансовую кабалу.

За три года «сотрудничества» тепличный комплекс вложил в проект всю свою выручку, а это ни много ни мало 1,8 млрд рублей. Сумма инвестиций составила же около 1,4 млрд. рублей, из которых 950 млн рублей — кредит и лишь 450 млн рублей — прямые инвестиции. При этом кредитные средства в сумме около 700 млн рублей также превратились в гектары освоенных и введённых в эксплуатацию теплиц, 360 млн рублей банк инвесторов получил в виде процентов, ещё за 300 млн рублей инвестор оформил себе в собственность недостроенную гостиницу в центре города, ранее принадлежавшую пензенским партнёрам, стоимость которой в действительности гораздо больше.

Благодаря ООО «Тепличный комплекс» на территории Пензенской области есть 32 га теплиц, в которых до недавнего времени по инновационным технологиям выращивалось более 35 сортов роз. На подходе тепличный периметр на 28 га, его готовность составляет 60%. Такого масштабного проекта по выращиванию роз (в сумме 60 га) нет в России.

Казалось бы, настало время честно рассчитаться и поделить доли в созданном бизнесе, но столичная сторона решила иначе.

В октябре прошлого года инвесторы прекратили все отношения с тепличным комплексом, обвинив компанию в неэффективном управлении своим активом. Договор аренды просто не был продлён на новый срок. Внезапно выяснилось, что банк инвестора ещё летом продал долг по кредиту, раздробив его на части, о чем забыл проинформировать заёмщика.

В результате у инвестора, как по волшебству, совершенно безвозмездно возникли гектары заполненных рассадой роз теплиц, а все долги и убытки списаны на «неэффективных менеджеров» из Пензы.

В качестве последней отчаянной попытки вернуть контроль над бизнесом тепличный комплекс предложил москвичам купить теплицы за 2 млрд рублей, что не только значительно превышало затраты инвестора, но и позволяло получить солидную прибыль. Конечно, это предложение осталось без ответа, кому нужно продавать за эту цену объект, который до модернизации стоил, по оценке банка, более 6 млрд рублей, не считая цены незавершенного строительства.

Выяснилось, что «друзья и партнёры» из Москвы хорошо подготовились к такой развязке, поскольку заранее озаботились убрать из всех договоров право тепличного комплекса на возмещение произведенных им улучшений. Не учли лишь одного: выращенные руками пензенцев цветы были и остаются их собственностью. Ни срезать, ни продавать их инвестор не может. Но и тут с присущей им смекалкой москвичи нашли выход.

От тепличного комплекса потребовали в 14 дней (!) освободить теплицы от цветов. Конечно, перевезти 24 га роз просто некуда — в России не существует другого такого хозяйства. По истечении срока предъявленного ультиматума новые хозяева теплиц опустили температуру до +5 °C и прекратили полив, обрекая 2,5 млн кустов роз на медленную гибель.

Оставалось лишь устранить репутационные риски, ведь уничтожение большого цветочного хозяйства наверняка не осталось бы незамеченным. 12 декабря 2016 года на сайте газеты «Комсомольская правда» был опубликован материал «Игры Саакяна в розы кончились». Данная статья является полным дублем текста с сайта некоего информационного агентства «Национальные интересы». Автор опуса, что нехарактерно для уважающего себя СМИ, не обозначен, что сразу позволяет усомниться в достоверности изложенных фактов.

Даже в ходе беглого изучения статьи становится понятно, что аноним почерпнул информацию для своего «расследования» из открытых источников в Интернете, сославшись, в том числе, на ряд уважаемых федеральных изданий и не проверив, что они, в свою очередь, позаимствовали для публикации фрагменты материала издания «РБК daily» «Розы под замком».

Заходя вперед, отметим, что статья в «РБК daily» о тепличном бизнесе в Пензенской области вышла в 2010 году. А 1 октября 2010 года Арбитражный суд города Москвы рассмотрел иск Саакяна С.В. к данному изданию о защите деловой репутации и признал изложенные факты несоответствующими действительности. Более того, взыскал с издания штраф в пользу Саакяна С.В. в качестве компенсации морального вреда.

О том, что таинственный автор «Национальных интересов» не в курсе дел, а просто отрабатывает свой гонорар за создание в обществе негативного образа известного пензенского предпринимателя, ясно хотя бы из того, что, копируя фрагменты материалов пятилетней давности, он даже не удосужился проверить правильность написания имени бизнесмена.

В первом же предложении «изобличительной» статьи бизнес Саакяна называется не иначе как «махинацией», что подразумевает нарушение закона и преступный умысел. Далее в материале сам Саакян именуется «великим махинатором». Но, как следует из того же решения Арбитражного суда города Москвы от 1 октября 2010 года, факт совершения Саакяном Сеником Варшамовичем преступных действий признан не соответствующим действительности. А значит, автор решил взять на себя ещё и роль судьи, приписав бизнесмену преступления, которые тот не совершал.

Если бы журналист действительно хотел докопаться до истины, он бы, по крайней мере, попытался связаться с первоисточником — с самим Сеником Саакяном. Но зачем это делать, если «грязи» предостаточно и в Интернете? Надо только её собрать, структурировать и выдать за «новую правду-матку»?

Каждый абзац статьи, вышедшей на сайте «Национальных интересов» и в «Комсомольской правде», пестрит такими понятиями, как «гигантомания», «наполеоновские планы», «горе-цветочник», «дачники-любители» и т.д. Все делается с одной целью — как можно сильнее очернить имя предпринимателя Саакяна и втоптать его в грязь. При этом на реальные факты автор не опирается, а поэтому и конструктивных рас- суждений не допускает.

В частности, в анонимной статье говорится, что бренд «мокшанская роза» никому не известен. На самом деле, цветок из пензенских теплиц поставляется в 39 регионов России, включая Москву и Московскую область, продукция теплиц неоднократно удостаивалась самых высоких наград российских и международных выставок.

Далее в материале заявлено, что Саакян сэкономил на экспертах, а вместо них привлёк к выращиванию роз «дачных специалистов». Да будет известно автору «вброса», что все теплицы были оборудованы системами видеонаблюдения, и технология выращивания цветка (соблюдение режимов тепла и освещения, климат-контроль, внесение удобрений и т.д.) отслеживалась дистанционно голландскими специалистами. Более того, эксперт из Голландии постоянно проживал в Пензенской области и лично контролировал процесс выращивания роз, ежесуточно бывая на объектах. Предприятие неоднократно направляло работников на обучение в Голландию. И назвать их «дачниками-любителями», в отличие от тех, кто пришел к ним на смену, уж точно никак нельзя.

Сеник Варшамович Саакян говорит: «Не так обидно, что обманули и пытаются отобрать теплицы, сколько то, что поливают грязью. Зачем все эти вымыслы? Чтобы ударить больнее, потому что знают, что для меня честное имя дороже денег».

Отдадим предпринимателю должное: Сеник Саакян создал около 500 рабочих мест. Мокшанские, спасские и нарвчатские теплицы являются крупнейшими предприятиями в своих районах. Можно сказать, градообразующими. Рабочие без перебоев получали зарплату, исправно платились налоги в бюджет. Сто пятьдесят миллионов рублей на дороге не валяются. Особенно, если речь идёт о дотационном регионе.

Понятное дело, что написать в негативном ключе про армянина, торгующего розами, большого ума не надо. И в суть проблемы для этого вникать не нужно, ведь задача, поставленная перед автором, и без того «с блеском» выполнена.

Анонимный автор забыл рассказать о главном: с декабря 2016 г. выращивание и срезка цветка на теплицах не осуществляются. Более 300 человек в райцентрах Пензенской области оказались без работы и источников дохода, и принимать их на работу в предприятие московского инвестора никто не торопится. Цветок в теплицах на какое-то время остался за пензенской стороной, а это значит, что инвестор не потратит ни рубля на его отопление, освещение и полив. Долго ли выдержат растения в таких условиях, неизвестно. Попытка специалистов тепличного комплекса пройти на территорию теплиц для осмотра растений была пресечена охраной нового владельца, не желающего раскрывать сведения о нынешнем состоянии рассады.

Сейчас зима, работники теплиц на улице, розы без отопления и ухода, но люди выдержат, им не впервой, а вот миллионы цветов могут не дожить до пер-

БЖ

Юрисконсульт ООО «Тепличный комплекс»
Анна Вартанова

В РАСЧЁТЕ НА ОДНОГО ЖИВУЩЕГО

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА НУЖНО ПОДНИМАТЬ РАЗНООБРАЗИЕМ

В хрестоматийной (1948) книге «Economics: An Introductory Analysis» лауреата (1970) Нобелевской премии по экономике «за научную работу, развившую статическую и динамическую экономическую теорию» Пола Энтони Фрэнковича Самуэльсона есть, среди прочего, простейший пример выгоды разделения труда. Допустим, вы за день можете сделать 2 стола или 4 табурета, я — 1 стол или 3 табурета. Если каждый из нас будет тратить по полдня на каждую из работ, вместе мы сделаем 1.5 стола и 3.5 табуретов. Но полезнее сосредоточиться: вы за день сделаете 2 стола, я — 3 табурета. По трудовой теории стоимости (её Самуэльсон не любит, но в данном случае она прилагается очевидным образом), 1 стол равен 2–3 табуретам. Суммарный выигрыш очевиден.

Естественно, это верно только в случае неограниченного объёма рынка. Если спрос на столы или табуреты ограничен, после его насыщения обоим производителям придётся переключиться на другой товар. Но во времена

Самуэльсона ещё была надежда на открытие новых рынков.

Так, Самуэльсон доказывает: даже если кто-то по производительности труда безнадежно проигрывает всем остальным, его всё равно выгодно привлечь к общей работе. Увы, куда чаще сходными рассуждениями обосновывают совершенно иное: выгоду максимально узкой специализации каждого. Такая трактовка примера Самуэльсона отчётливо проявляет ключевую ошибку веры в благотворность неограниченной свободы личности безо всякой оглядки на общество. Эта вера, именуемая нынче либерализмом (хотя класси-

ческий либерализм ищет формы свободы личности, совместимые с устойчивостью — и, следовательно, развитием — общества), приводит к рассмотрению общества только как суммы личностей и прямых межличностных взаимодействий. Но теория систем указывает: каждый уровень сложности системы порождает новые закономерности, не сводимые к закономерностям нижележащих уровней.

В данном случае очевидно: невозможно нацелить всех членов общества на выполнение одной и той же задачи — хотя бы потому, что все люди разные по способностям и возможностям. Следовательно, если мы пытаемся узко специализировать целую страну (или хотя бы город: из «города невест» Иваново женщины, проработав всего несколько лет, уезжают в поисках мужчин, не востребованных массово в текстильном производстве), то колоссальная доля трудоспособного населения неизбежно оказывается вовсе не задействована (так, для решения всех задач, связанных с топливно-энергетическим комплексом РФ, достаточно 1/10 нынешнего населения).

В экономических теориях, опирающихся на современную трактовку либерализма, производительность труда определяют в расчёте на одного работающего. Но при этом остаётся вне рассмотрения судьба не занятых в хозяйстве. Как говорили отечественные реформаторы в лихие девяностые, не вписавшиеся в рынок сами виноваты. Но, рассматривая общество как целое, видим: важна производительность в расчёте на одного живущего — хотя бы потому, что люди, не зарабатывающие в данный момент, тоже полезны для страны (дети — зримая цель текущих усилий; домохозяйки — создатели условий для восстановления сил работающих; старики — носители накопленного опыта и обнадёживающий пример судьбы тех, кто пока трудоспособен). Отсюда понятно: узкая специа-



АНАТОЛИЙ ВАССЕРМАН

писатель, политический консультант, журналист и многократный победитель интеллектуальных игр

лизация может поднять производительность в расчёте на одного работающего, но в то же время уменьшает производительность в расчёте на одного живущего и, следовательно, благополучие общества — того, что тоталитарная секта «либералы» вовсе отказывается рассматривать — в целом.

Итак, для общества — в отличие от личности — узкая специализация проигрышна. Но её давно провозгласили магистральным путём повышения производительности труда! Нынешняя глобальная экономическая система требует от всех стран — кроме нескольких особо избранных — предельно узкой специализации. По счастью, производительность можно повысить и другими способами.

Первый, очевиднейший — повышение выпуска продукции одним производителем (из него проистекает тенденция свободного рынка к монополизации). Но ресурс этого пути ограничен. При переходе от выпуска одного изделия к выпуску десятка постоянные затраты (на разработку самого изделия, на содержание производственного комплекса и т.д.), естественно, падают вдесятеро в расчёте на одно изделие. При переходе от десяти изделий к ста затраты на одно изделие тоже падают вдесятеро — но тем самым растёт значимость чисто производственных затрат на то же одно изделие: на сырьё, на работу оборудования, на оплату персонала и т.д. Чем больше наращивать производство, тем меньше в цене каждого изделия доля постоянных затрат производства и соответственно меньше выигрыш от дальнейшего наращивания. Переход от миллиона изделий к десяти миллионам вообще практически не даёт выигрыша, ибо доля постоянных затрат в общей себестоимости уже неощутимо мала. Аналогично сетевые предприятия обслуживания — магазины, кормилица, гостиницы — вытесняют уникальные не только экономией на оптовых закупках, но и меньшими в расчёте на одну торговую точку затратами на рекламу — но избавившись от конкурентов, упираются в предел выгоды собственной работы.

Второй способ повышения производительности — углубление разделения труда: разбивая производство на всё большее число операций, мы упрощаем каждую. До поры до времени это упрощение выгодно. Но Михаил Леонидович Хазин указал: удлинение производственной цепочки увеличивает время прохождения изделий по ней — следовательно, повышает вероятность изменения вкусов и пожеланий потребителя до того, как производственный цикл завершится, а если товар не востребован, все затраты, сделанные в цикле, омертвляются. На этот экономический риск накладываются и технические сложности. При некотором уровне разделения труда затраты на передачу полупродукта с одного рабочего места на другое становятся сопоставимы с затратами на собственно обработку на этих рабочих местах.

Не зря Лев Николаевич Кошкин ещё перед Великой Отечественной войной придумал роторные и роторно-конвейерные линии, где обработка совмещена с передачей изделия от одного инструмента к другому. А в последнее время всё популярнее обрабатывающие

центры: многофункциональные станки, где к единой закреплённой заготовке последовательно применяются разные методы обработки — именно для того, чтобы не тратить время на повторные установки детали на разных станках и выверку её положения, чтобы места последовательных обработок находились на тех расстояниях друг от друга, какие предусмотрены конструктором.

Для общества узкая специализация проигрышна. Но её давно провозгласили магистральным путём повышения производительности труда! Нынешняя глобальная экономическая система требует предельно узкой специализации. По счастью, производительность можно повысить и другими способами.

Впрочем, это также давняя идея. Покупая в 1930 м у американского конструктора Джона Уолтёра Джэйкоб-Бринкёроффовича Кристи лицензию на созданный им быстроходный колёсно-гусеничный танк, мы заодно купили производственное оборудование, включая несколько экземпляров уникального станка для обработки корпуса коробки передач за одну установку. Деталь изготовлялась столь точно, что в 1943 м при модернизации танка Т-34 наши конструкторы создали коробку передач нового устройства, но с фиксацией осей всех шестерен на прежних местах, дабы вписаться в старый корпус. Итак, углубление разделения труда упирается и в экономические, и в технологические пределы.

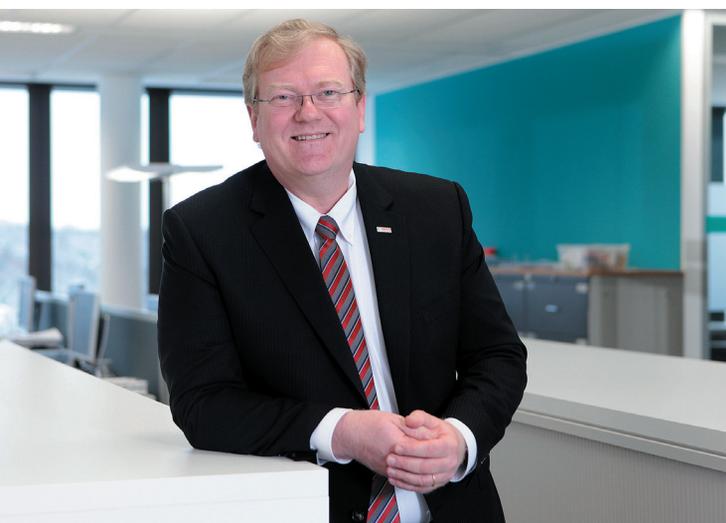
Третий способ повышения производительности — описанная Самуэльсоном узкая специализация в соответствии с текущим соотношением возможностей — не только плодит, как указано выше, массовую безработицу, но и не учитывает возможность развития самих производителей, их тренировки и совершенствования на вновь выбираемых направлениях. Следовательно, в перспективе он ослабляет даже тех, кто изначально работает лучше прочих.

Но есть и четвёртый способ — использование разнообразия возможностей производителей и желаний потребителей. Нарастивая спектр товаров и услуг, мы вынужденно сокращаем объём выпуска каждого отдельного их вида. Они оказываются несколько дороже, чем если бы мы по принципу «лопай, что дают» утопили весь мир в одной и той же ядо-коле. Зато используются все ресурсы производства — прежде всего люди — и таким образом поднимается производительность в расчёте не на одного работающего, а на одного живущего.

БЖ

ПЛАТФОРМА ДЛЯ ТВОРЧЕСТВА

Рынок «умных домов» находится на подъёме — и для его замедления нет весомых причин. По прогнозам маркетологов, к 2020 году около 15% домов во всем мире будут оборудованы интеллектуальными решениями. В таких домохозяйствах каждый предмет — уют, дверной замок, электрические лампочки — должен уметь интегрироваться в одну систему. Как эту проблему решают производители «умных» устройств?

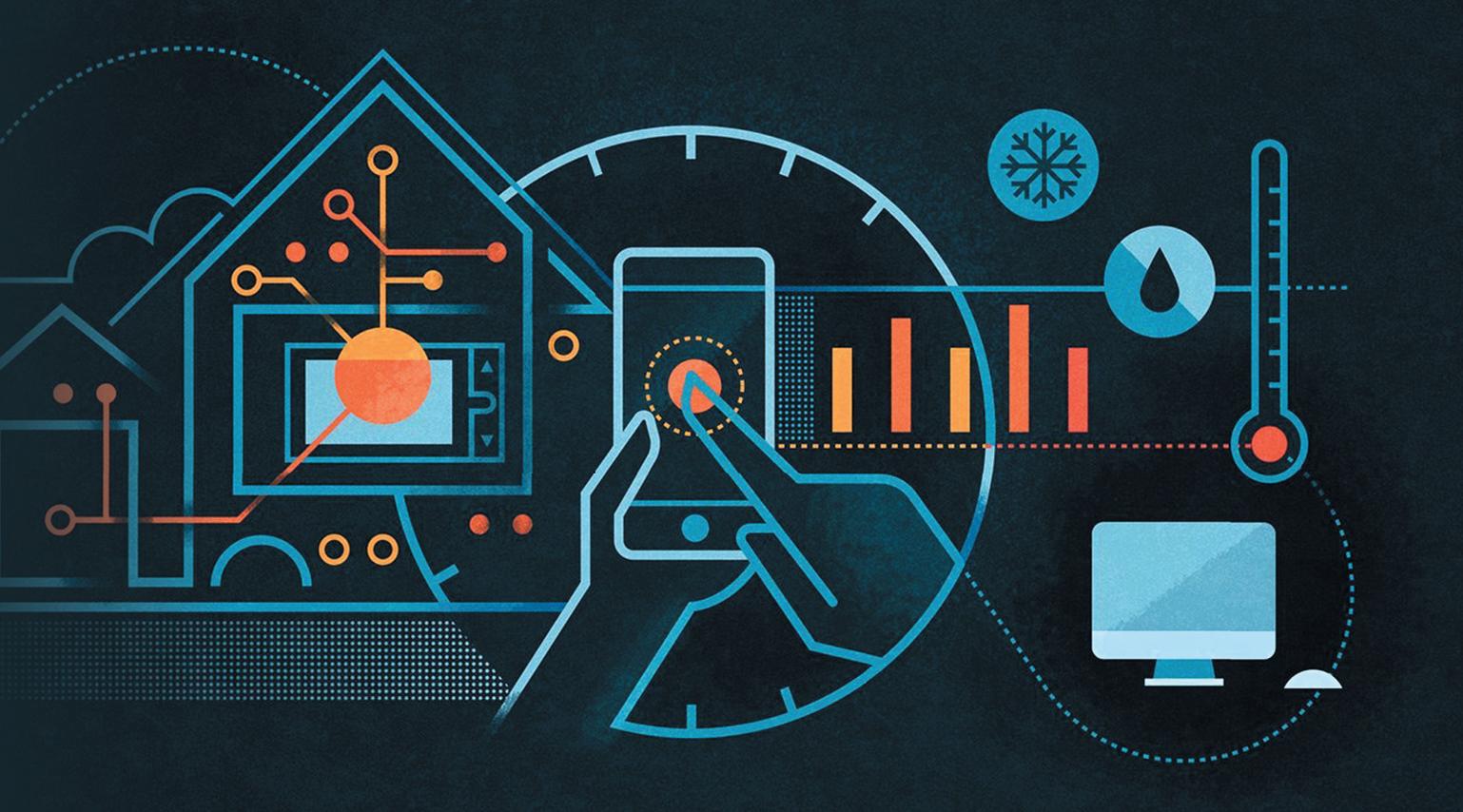


ШТЕФАН ХАРТУНГ

член совета директоров Robert Bosch GmbH

Покалуй, самый главный рубеж, который предстоит преодолеть рынку «умных домов», — в необходимости добиться того, чтобы устройства различных производителей могли «включаться» в одну и ту же систему в отдельном домохозяйстве. Чтобы дом стал по-настоящему «умным», устройства в нём должны уметь взаимодействовать и посылать друг другу команды без участия человека. Причём действия эти должны быть согласованными — как звучание симфонического оркестра. Если вы решили открыть окно, оно должно автоматически подать сигнал системе отопления о том, что комната проветривается. Термостат в ответ немедленно понизит мощность обогрева. Это сэкономит пользователю деньги, а ресурсы не растратятся впустую. Проблема в том, что производители всё ещё не договорились об использовании единого коммуникационного стандарта между устройствами. Поэтому «умное» окно совсем не обязательно интегрируется с «умным» термостатом.

Стоит отметить, что создание новой продукции или решения для «умных домов» — задача достаточно высокотехнологичная и капиталоемкая, особенно если речь идёт, например, о разработке «умной» отопительной системы, сложных систем освещения и вентиляции и т. д. В этих условиях компании



вынуждены полностью менять свою бизнес-модель и подходы к разработке и дистрибуции продукции. Один из наиболее успешных вариантов, по мнению Bosch, — использование сетевого кросс-подхода: объединение усилий, решений и технологий множества подразделений крупной компании и различных поставщиков «под одним крылом». Это способствует рождению уникальных решений будущего, вырастающих на одной и той же платформе.

Как это работает на практике? «Сердце» «умного дома» кроется в небольшом контроллере. Благодаря использованию системного решения, к контроллеру могут быть подключены самые разные устройства в доме — и они получают возможность «разговаривать» друг с другом. Контроллером (а вместе с ним и каждым устройством, подключённым к системе) можно управлять удалённо, с помощью смартфона или планшета. В зависимости от решения, к платформе могут «достраиваться» дополнительные мобильные приложения — бесплатные или нет. В неё так же могут интегрироваться не просто отдельные устройства, а целые решения сторонних поставщиков. Например, к контроллеру подключается система беспроводного контроля лампочек. Не нужно использовать множество отдельных решений и приложений для каждого умного девайса — одного касания пальца для контроля целого дома вполне достаточно. Если вы забыли закрыть окно или выключить свет, система автоматически подаст сигнал, и вы сможете скоординировать ей исправить ошибку. Точно так же стиральная машина даст вам знать, когда закончит цикл стирки, чтобы вы не ходили проверять её каждые десять минут.

Интеграция должна касаться не только устройств, но и систем безопасности — чтобы не приходилось дополнительно тратиться на установку сигнализации. Например, если вор пытается влезть в окно, окно подаст сигнал датчику дыма и системе освещения: датчик начнёт издавать громкие звуки,

Использование сетевого кросс-подхода — объединение усилий, решений и технологий множества подразделений крупной компании и различных поставщиков «под одним крылом» — способствует рождению уникальных решений будущего, вырастающих на одной и той же платформе.

а свет в комнате мигает красным. В то же время владелец получит оповещение и одним касанием сможет вызвать полицию — или попросить соседа сходить посмотреть, в чём дело.

Создание платформы для «умного дома» открывает широкие возможности для имплементации решений малого и среднего бизнеса. Поскольку мы работаем с открытыми интерфейсами, создавать продукт, который мог бы «сесть» на платформу Bosch, гораздо проще и дешевле, чем разрабатывать его с нуля (и к тому же тратиться на создание мобильного приложения для управления). Но для нас разработка собственной платформы Smart Home — лишь первый шаг на пути к тому, чтобы стать поставщиком комплексных решений в области сетевых систем и обслуживания зданий. Сегодня мы создаём системы, в которых датчик дыма используется для защиты от воров, отопительные котлы автоматически подстраиваются под погодные изменения, а «умные» автомобили могут коммуницировать с воротами гаража. А завтра мы вместе с другими хайтек-гигантами начнём строить целые цифровые города.

БЖ



ЖИЛЬЁ С ИНТЕЛЛЕКТОМ

«Умный дом» означает не только управление лампочкой или радиатором отопления со смартфона. Это целая система, которая позволяет значительно повысить качество жизни за счёт слаженной работы всех систем управления жизненным пространством.

В то же время существуют гаджеты интернета вещей — устройства, которые ориентированы на простые локальные задачи. Например, Nest (Google) — гаджет, который регулирует отопление. По функциям он практически не отличается от гаджетов с индикацией температуры, которые можно просто надеть на радиатор. Построить комплексную систему «умного дома» при помощи IoT возможно, но при этом теряются два основных преимущества: простота настройки и низкая стоимость.

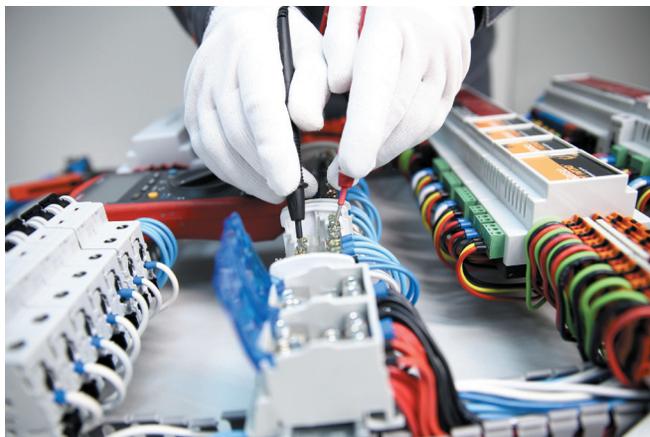
Процесс создания комплексных технологий «умного дома» всегда начинается с простой автоматике. Стартап SenseHome, например, начался в конце 90-х с идеи автоматизации библиотек: интеграция с информационной библиотечной системой позволяла подсвечивать полку, на которой лежит книга, указанная в требовании. Такое решение ускорило процесс поиска книги и позволило сотрудникам библиотеки оперативно формировать заказы.

Следующий шаг — специализированные решения для больших зданий и учреждений. Мы начали разрабатывать технологию контроля доступа для шлюзовых дверей в холлах и на лестничных площадках. Суть её состоит в том, что утром двери открывались полностью или по ключам, а вечером по

единой команде все автоматически закрывались и запирались. В случае пожарной тревоги все двери отпирались, но находились в закрытом состоянии. Таким образом, люди могли свободно покинуть здание, при том, что дым не распространялся.

К «умным домам» пришли в 2004 году, когда стали появляться частные заказы. В самом начале мы работали с импортным оборудованием, которое тогда стоило космических денег. После первой инсталляции стал очевиден огромный потенциал в разработке собственных технологий, позволя-

В мире инноваций в сфере недвижимости существует два понятия: комплексная система «умный дом» и гаджеты интернета вещей (IoT). Несмотря на схожесть функционала, это совершенно разные системы и рынки.



ющих снизить цену на системы «умного дома». Анализируя проблему высокой стоимости, мы пришли к выводу, что большая часть всех расходов в инсталляции «умного дома» — это инжиниринг, а само оборудование из Европы или США стоит как минимум в два раза дешевле, чем его продают конечному потребителю.

Ключевым стал вопрос оптимизации технологической цепочки, чтобы создать доступный по стоимости продукт для автоматизации квартир и коттеджей по индивидуальным проектам. С 2010 года мы начали разработку системы с хорошо структурированным технологическим циклом. В результате технология SenseHome дебютировала на рынке в 2013 году. Большую роль для нас сыграло участие в акселераторе GenerationS от ПБК, где мы смогли найти корпоративных заказчиков из числа крупных девелоперов.

Несмотря на мировой экономический кризис, рынок систем «умный дом» в России и развивающихся странах растёт на 40%-45%, в Европе и США — на 30%-35%, что открывает неплохие перспективы. Отличительной чертой «умных домов» будущего должна стать простота инсталляции. Через несколько лет квартиры будут сдаваться с отделкой и уже встроенной автоматикой «умный дом». Например, в Германии новые жилые комплексы продаются сразу со встроенными системами. Эта тенденция постепенно приживается и в России. Сегодня «умные дома» становятся доступнее: их ставят не только обеспеченные люди, но и неравнодушные к новым технологиям люди со средним достатком.



АЛЕКСЕЙ СИЛУЯНОВ

основатель SenseHome, выпускник акселератора GenerationS от ПБК

ОБЛАСТИ

АННА АСТАХОВА
ФЕДОР ЖЕРДЕВ

ПОВЫШЕННОГО РИСКА

По наблюдению экспертов, бизнес начал адаптироваться к кризису, что будет способствовать снижению рискованности вложений на местах. Главная зона ответственности региональных администраций сейчас — создание приемлемой инвестиционной среды. Других ресурсов для активизации инвестиций в регионах нет.

Затяжной спад практически свёл на нет действие драйверов роста — многие из них превратились в тормоза развития региональных экономик. Например, ориентация на локализацию иностранных производств потребительских товаров, особенно в автомобилестроении, стала причиной падения регионов в рейтинге: Петербург по показателю интегрального риска опустился на четыре места, Калужская область — на два, Калининградский эксклав — на восемь. Зато Самарская область, напротив, передвинулась на два места вверх: производство «АвтоВАЗа» хоть и просело, но гораздо меньше, чем русских иномарок.

Очевидных точек роста три: агропром, химический комплекс, оборонная промышленность. Не в полной мере, но сработала ставка на импортозамещение в регионах с сильным АПК (за 2015 год ввоз продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в страну уменьшился на 33,6% и составил 26,5 млрд долларов). В результате Ставропольский край поднялся в рейтинге на девять позиций, Алтайский край, Тамбовская и Воронежская области — на одну. Для ряда региональных экономик зоной роста стал химпром. Тульская область (здесь производят минеральные удобрения, синтетические волокна, бытовую химию) поднялась в рейтинге по интегральному риску на одну позицию. Аналогичную динамику продемонстрировали Татарстан, где реализуются крупные проекты по переработке нефти, Новгородская (якорный регион для производящей минеральные удобрения компании «Акрон») и Ленинградская (в Волхове активно расширяет выпуск фосфорнокалийных удобрений компания «ФосАгро») области.

В нынешнем рейтинге на региональных экономиках отразилось воздействие колоссальной по объемам программы модернизации вооруженных сил в рамках гособоронзаказа. Рост ОПК проявился в показателях Удмуртии (подъём на 11 позиций в рейтинге по интегральному риску), а также Иркутской (плюс два) и Ульяновской (плюс четыре) областей. Пик загрузки российской оборонки наступит уже следующем году — на при-
способление к падающему госфинансированию и увеличение

Рейтинговое агентство RAEX представило очередной рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России, оценив их с точки зрения потенциала развития и возможных рисков.

доли выпуска предприятиями ОПК гражданской продукции у регионов остается совсем мало времени.

Крупнейшие по уровню инвестиционного потенциала регионы (Москва с областью, Краснодарский край, Свердловская область и другие) в нынешнем рейтинге в целом смогли избежать падения по уровню инвестриска. В основе этого успеха лежат масштабные инвестпрограммы: собственные, в рамках государственно-частного партнерства или при поддержке федерального бюджета. Благодаря массивным вливаниям из федерального бюджета также стремительно улучшают в рейтинге свои показатели Крым (рост на 11 позиций в рейтинге по инвестпотенциалу и на 13 — по инвестриску) и Севастополь (на пять и восемь позиций соответственно). При активном участии бизнеса наконец начинает работать госпрограмма развития Дальнего Востока, в результате чего Хабаровский край поднялся на девять мест в рейтинге по интегральному риску, а Амурская область — на 18 позиций.

Экономические итоги 2016 года для регионов будут, скорее всего, более оптимистичными: в промпроизводстве наметился слабо выраженный позитивный тренд, прекратилась фронтальная тенденция к спаду инвестиций, замедляются темпы падения потребления. В перспективе года-двух это даёт надежду на стабилизацию уровня инвестриска, а затем и на слабый экономический рост. Тем не менее финансовых возможностей поддержать восстановление экономики у региональных бюджетов нет. Единственное, чем власти большинства регионов могут сейчас привлечь инвесторов, — создать им приемлемые условия для работы. Агентство стратегических инициатив и Минэкономразвития разработали целый пакет «дорожных карт», призванных облегчить жизнь бизнесу на местах. Реализация этих планов объявлена одним из важнейших экономических приоритетов государства.

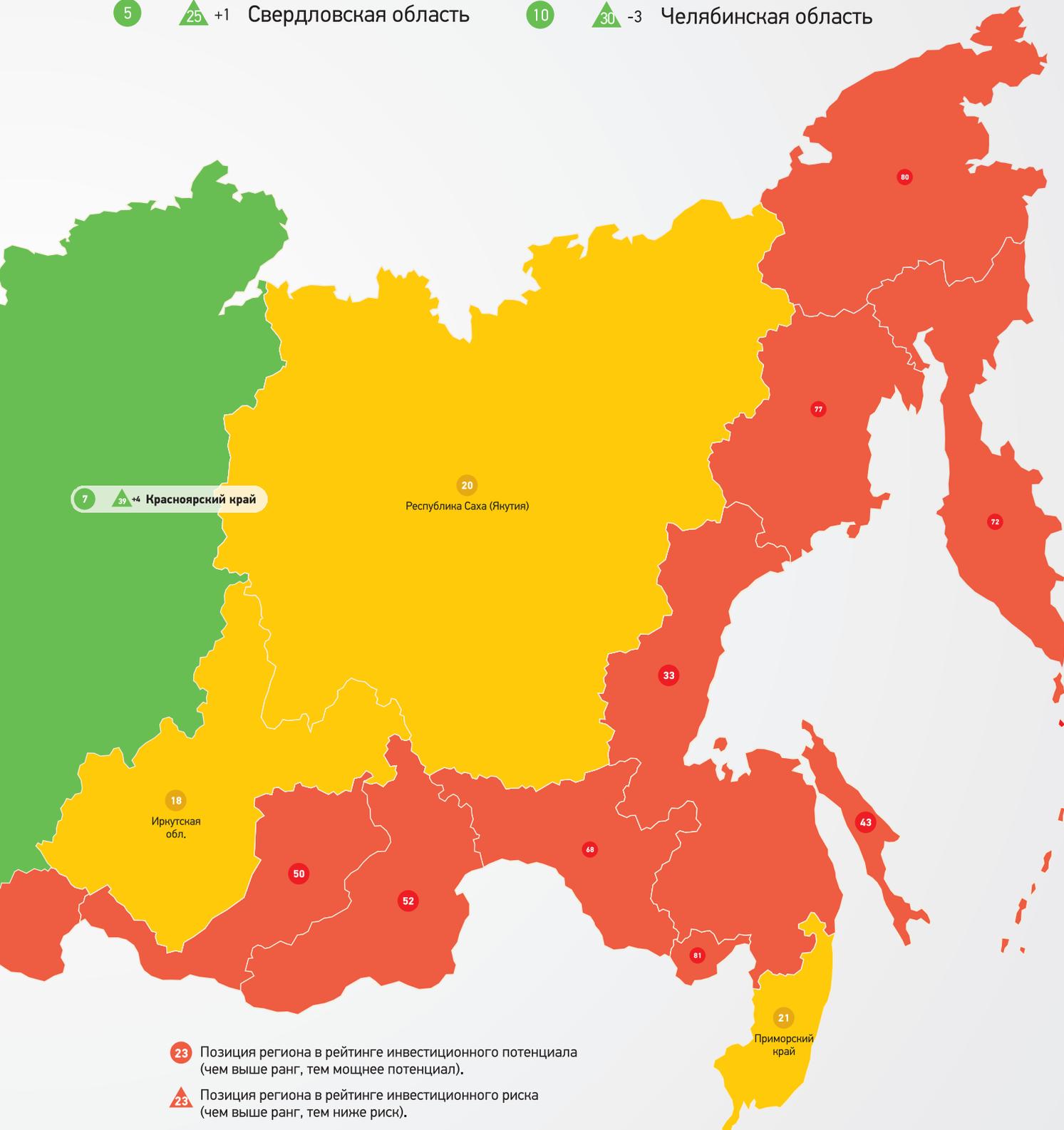
РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В 2016 ГОДУ



11	▲17	-2	Республика Башкортостан	33	-1	▲37	+9	Хабаровский край	57	-1	▲26	+11	Чувашская Республика				
12	+2	▲18	-2	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	34	-3	▲14	-1	Тюменская область	58	-1	▲61	-4	Астраханская область			
13	-1	▲20	+2	Самарская область	35	-1	▲22	-2	Калужская область	59	+1	▲67	-8	Ивановская область			
14	-1	▲57	-4	Пермский край	36	-1	▲10	+1	Тульская область	60	-1	▲42	-2	Кировская область			
15	-1	▲29	-10	Новосибирская область	37	-1	▲6	-1	Курская область	61	-1	▲72	-7	Республика Карелия			
16	▲58	-2	Кемеровская область	38	-1	▲27	-3	Ярославская область	62	+2	▲58	-7	Орловская область				
17	▲8	-2	Белгородская область	39	-2	▲23	-6	Владимирская область	63	+3	▲35	+1	Новгородская область				
18	▲50	+2	Иркутская область	40	▲3	-1	Липецкая область	64	-2	▲80	-2	Республика Северная Осетия – Алания					
19	▲9	+1	Воронежская область	41	▲51	+11	Удмуртская Республика	65	-2	▲78	-2	Кабардино-Балкарская Республика					
20	▲49	+6	Республика Саха (Якутия)	42	▲69	-4	Мурманская область	66	-1	▲60	+1	Псковская область					
21	▲46	-12	Приморский край	43	4	▲33	-2	Сахалинская область	67	-1	▲47	-3	Республика Мордовия				
22	+5	▲4	Ленинградская область	44	4	▲34	-6	Томская область	68	-1	▲32	+18	Амурская область				
23	-1	▲16	+9	Ставропольский край	45	-1	▲19	+4	Пензенская область	69	-1	▲81	+1	Чеченская Республика			
24	-1	▲52	+2	Волгоградская область	46	-1	▲40	+1	Тверская область	70	+5	▲59	+8	г. Севастополь			
25	+1	▲31	+1	Алтайский край	47	-4	▲36	+2	Брянская область	71	-1	▲68	-2	Курганская область			
26	-2	▲41	-2	Саратовская область	48	-3	▲43	+4	Ульяновская область	72	-1	▲74	+1	Камчатский край			
27	-2	▲45	-3	Ямало-Ненецкий автономный округ	49	+1	▲2	+1	Тамбовская область	73	-1	▲44	-9	Республика Марий Эл			
28	+11	▲66	+13	Республика Крым	50	+3	▲70	-2	Республика Бурятия	74	-2	▲63	+2	Костромская область			
29	-1	▲24	+9	Оренбургская область	51	-1	▲64	-4	Архангельская область	75	-1	▲53	-4	Республика Адыгея			
30	-1	▲83	-9	Республика Дагестан	52	+2	▲75	-1	Забайкальский край	76	+1	▲62	+2	Республика Хакасия			
31	-1	▲28	+1	Омская область	53	-1	▲15	+3	Рязанская область	77	-1	▲71	-1	Магаданская область			
32	+1	▲38	-8	Калининградская область	54	+1	▲55	+3	Республика Номы	78	+1	▲71	-1	Республика Ингушетия			
				55	-6	▲54	-9	Смоленская область					79	-1	▲79	-6	Карачаево-Черкесская Республика
				56	+1	▲48	-1	Вологодская область					80	-1	▲82	-1	Чунотский автономный округ
													81	-1	▲76	-5	Еврейская автономная область
													82	-1	▲85	-2	Республика Тыва
													83	-1	▲73	+1	Республика Алтай
													84	-1	▲77	+1	Республика Калмыкия
													85	-1	▲65	-2	Ненецкий автономный округ

- 1 ▲13 +1 г. Москва
- 2 ▲5 +4 Московская область
- 3 ▲12 -5 г. Санкт-Петербург
- 4 ▲1 Краснодарский край
- 5 ▲25 +1 Свердловская область

- 6 ▲7 +1 Республика Татарстан
- 7 ▲39 +4 Красноярский край
- 8 +1 ▲21 Ростовская область
- 9 -1 ▲11 +1 Нижегородская область
- 10 ▲30 -3 Челябинская область



23 ● Позиция региона в рейтинге инвестиционного потенциала (чем выше ранг, тем мощнее потенциал).

▲23 ▲ Позиция региона в рейтинге инвестиционного риска (чем выше ранг, тем ниже риск).

+1 ● Изменение позиции региона по сравнению с 2015 годом.

ПРИШЛО «ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ»

16 декабря в Solis Sochi Hotel на Красной Поляне состоялась церемония награждения лауреатов шестой премии в области инноваций «Время инноваций–2016» — ежегодной независимой награды, вручаемой за лучшие практики по внедрению, разработке и развитию инноваций в разных сферах.

Сохранив традицию подводить итоги премии в конце года, организаторы тем не менее изменили формат мероприятия. Они интегрировали в проект не просто выездной нетворкинг, но и деловую часть — конференцию «Инновации — к качественному экономическому росту», на которой были представлены лучшие бизнес практики — от корпоративных проектов по созданию и развитию инфраструктуры инноваций до успешных кейсов по выводу на рынок новых продуктов.

Официальная часть получилась весьма насыщенной и собрала множество положительных отзывов от участников конференции.

«Мы живем в настолько технологичном мире, что инновационные решения — естественная необходимость любого бизнеса. Сегодня здесь собрались компании, которые добились успеха во внедрении различных инноваций, и хочется сказать большое спасибо организаторам за возможность увидеть огромное количество интересных кейсов в одном месте. Приятно, что наша спутниковая медиаплатформа «Орион» теперь не только самая большая в России по количеству телеканалов и охвату территорий, но еще и признана технологической инновацией года», — прокомментировала итоги премии директор по развитию и управлению бизнес-процессами ГК «Орион» Елена Ячменникова.

Продолжением вечера стал Gala-ужин по случаю награждения Лауреатов Премии. Победителями конкурса в 2016 году стали более пятидесяти организаций, в числе которых ФГУП «Почта России» и компания MAYKOR, МГТС, Спутниковая медиаплатформа «Орион», Инвестиционная компания «ФИНАМ», ASUS, Imperial Park Hotel & SPA, DECEUNINCK RUS, ПАО «Молочный комбинат Воронежский», Банк «Санкт-Петербург», «Открытие Факторинг», компания «Лайф Телеком», компания «АРТВЕЛЛ», ПАО «МОЭСК» и Центр энергоэффективности ИНТЕР ПАО ЭЭС, сервис Performance Food, Samsung Electronics, Калининградский янтарный комбинат, «Аэрофлот - Российские авиалинии», «Российские железные дороги».

Из года в год организаторы наблюдают рост интереса к премии со стороны российских и международных компаний, что объясняется признанием конкурса профессиональным сообществом. «Время инноваций — одна из самых представительных и интересных премий, полученных компанией АСУС в России за последнее время. Учитывая актуальность тематики премии и важность обсуждаемых вопросов форума, прошедшего в ее рамках, с уверенностью могу сказать, что быть лауреатом не просто весьма почетно



Елена Ячменникова, Группа компаний «Орион»



Сергей Кудрявцев, Asus



Владимир Китляр, банк «Санкт-Петербург»



Анатолий Горбунов, ПАО «МегаФон»

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

для каждой компании, но и крайне важно для дальнейшего развития инновационных направлений в рамках заданных проектов», — комментирует участие компании АСУС в России и СНГ директор по сервису Сергей Кудрявцев.

Ежегодно в число победителей конкурса входят компании, представляющие новейшие технические разработки, применяемые в производстве принципиально новых продуктов, а также проекты, предлагающие новые решения для повышения эффективности бизнеса и сервиса. Один из ярчайших примеров — совместный проект Московской объединенной электросетевой компании и Центра энергоэффективности Интер РАО. «Московская объединенная электросетевая компания совместно с Центром энергоэффективности Интер РАО реализует проект по разработке системы прогнозирования повреждений электрической сети при воздействии опасных природных явлений. Суть этого проекта сводится к дооснащению объектов компании дополнительным метеорологическим оборудованием, которое концентрирует информацию на диспетчерском пункте и позволяет диспетчеру заблаговременно ориентировать бригады в места наиболее вероятного возникновения отключений. Данная система работает за счет внедрения уникального софта, который обеспечивает сбор и анализ данных из различных метеостанций и передает точную информацию о текущих и прогнозируемых явлениях погоды непосредственно по территории, где расположены инфраструктурные объекты», — рассказывает о проекте Денис Догадкин, директор департамента электрических режимов ПАО «МОЭСК».

Итоги премии всегда вызывают неподдельный интерес у самых широких слоев общественности в первую очередь потому, что конкурс открыт для инноваций абсолютно из любых сфер бизнеса и общества. С самыми интересными по содержанию из всех конкурсных работ в этом году стали проекты, связанные с пищевым производством, — Spacefood от Лаборатории космического питания и сервис Performance Food от компании «Здоровая еда». «Инновации — это движение вперед, новый уровень развития, ступень будущего. Нам очень приятно, что именно мы стали лучшим инновационным сервисом по приготовлению и доставке еды. Мы всегда стремились к высотам, поэтому рады, что наши достижения отмечены такой премией. В своей работе мы используем лишь современные и уникальные технологии приготовления еды,

что обособно выдает высокое качество наших продуктов. Спасибо вам за признание, это огромный стимул идти вперед», — радуется победе в премии Вячеслав Исаев, генеральный директор ООО «Здоровая еда».

Званий лауреатов премии удостоиваются не только отечественные компании, разрабатывающие и внедряющие инновации на месте, но и международные проекты, впервые запускаемые в России. «Компания PayiQ — ведущий провайдер мобильных билетов и платежей в общественном транспорте Северной Европы. В 2016 году компания вышла на российский рынок. Решения PayiQ признаны инновационными на международном уровне, а теперь и в России. Наш продукт — самый современный в своей сфере как по скорости действия, так и по безопасности оплаты в транспорте», — объясняет успех своего проекта в России и за рубежом представитель компании в России Павел Ишанов.

Прошедшее мероприятие можно смело назвать успешным. Все участники увезли домой не просто приобретенные знания, опыт и новые знакомства, но и прекрасные воспоминания о потрясающих горных пейзажах заснеженной Красной Поляны, пообещав вернуться сюда в следующем году.

Премия «Время инноваций» проводится с 2011 года. Организатор премии — Фонд «Социальные проекты и программы». В состав экспертного совета премии входят признанные эксперты в области науки, инноваций, авторитетные общественные деятели, представители бизнес-сообществ и органов государственной власти.



Кузнецова Наталья, Империл Парк Отель & SPA
и Алексей Мурат, «Бизнес-журнал»



Елена Панфиленко,
Центр энергоэффективности ИНТЕР РАО ЕЭС
и Денис Догадкин, ПАО «МОЭСК»



Елена Николаева, ведущая церемонии
и Андрей Полозов-Яблонский,
«Аэрофлот - Российские авиалинии»



«ПАТРИОТ» ДЛЯ ПАТРИОТА

— Почему именно УАЗ «Патриот»? Это элемент патриотического имиджа?

— Дело в другом. «Патриот» я первый раз опробовал в 2014 году, когда он поступил в наши Вооружённые Силы. Машина понравилась — надёжная и неприхотливая. И когда я приехал в качестве временно исполняющего обязанности губернатора в Тульскую область, вопроса о том, на чём передвигаться, особенно по районам, не возникло. Сразу выбрал УАЗ «Патриот». Мне вообще по духу нравятся мощные внедорожники. Иногда в районы езжу на микроавтобусе — зависит от погоды.

— Алексей Геннадьевич, а каким был ваш первый автомобиль? Когда получили права?

— Подержанная «семёрка» — ВАЗ-2107. Раньше на ней ездил отец, потом подарил мне. Права получил сразу по выпуску из военного училища, вождение было у нас обязательной дисциплиной. Причём не только легковой, но и грузовой, и военной техники.

Алексей Дюмин — один из немногих глав российских регионов, в служебном гараже которого есть детище отечественного автопрома. А именно — автомобиль УАЗ-3163, более известный как УАЗ «Патриот». «Бизнес-журнал» стал первым изданием, которому губернатор Тульской области дал интервью на автомобильную тему.

— Какими ещё машинами вам приходилось в жизни управлять?

— Самыми разными — и гражданскими, и военными. На старом советском УАЗе тоже частенько доводилось ездить. Водил и танки, и БТР, и броневоз «Тигр». И даже гоночное «Рено» команды Формулы-1. В прошлом

году апробировал автомобиль геологов — вездеход, это было весной в поисковой операции под Белёвом. А летом в селе Ильинское, где праздновали День поля, опробовал ростовский трактор.

— Как часто вам удаётся самому ездить за рулём и по какой необходимости?

— Водить люблю, но за руль сажусь в редкие часы досуга. В основном — с семьёй куда-то съездить. В рабочее время каждая минута на счету, а водителю надо следить за дорогой.

— Как вам тульские дороги?

— Сам ездю по тем же дорогам, что и все. Сам вижу: где-то они такие, что проехать можно только на «Патриоте». Поэтому понимаю: строить и ремонтировать их надо так, чтобы по весне они не смывались вместе со снегом. Нормальные дороги — это один из маркеров качественной жизни.

— Алексей Геннадьевич, близится первая годовщина вашей работы в должности главы региона. Если кратко, чем он запомнился?

— Год был очень насыщенным. Сложным, но интересным. Среди основных проектов, конечно, — возрождение Тульского суворовского училища, создание Программы социально-экономического развития Тульской области. Начало масштабного и важного партнёрства Тульской области с госкорпорациями «Ростех» и «Роснефть», возвращение в Тулу большого футбола. Работа по привлечению в регион инвесторов на крупных площадках — АСЕАН, Питерский экономический форум, Международный инвестиционный форум в Сочи. Эти площадки не всегда эффективно использовались, сейчас стараемся использовать их по максимуму. А главное — год запомнился постоянным общением с жителями области. Много ездил, много общался, многие проблемы приходилось решать, что называется, в ручном режиме.

— За это время вы стали туляком?

— Хотелось бы, но чтобы стать настоящим туляком, одного года мало. С другой стороны, за то время, что здесь проработал, я сумел узнать и понять туляков. Тульский характер оказался мне очень близок. Твёрдый, дельный, прямой и открытый.

— Какие планы на год 2017-й?

— Работать. Продолжим воплощать в жизнь Программу развития, созданную вместе с жителями. В ней прописаны конкретные цели и задачи во всех сферах.

Кстати, возвращаясь к дорогам. В прошлом году мы отремонтировали 353 км региональных дорог, в этом — планируем свыше 387 км. То есть постараемся привести в порядок основную сеть региональных трасс с интенсивным движением. Вместе с этим увеличим объёмы работ по муниципальным дорогам, подъездам к населённым пунктам. Особенно тем, по которым передвигаются машины «Скорой помощи» и школьные автобусы.

Задач много. Главное не сбавлять обороты, стремиться вперёд на полной скорости. И это зависит от всей команды: как в гонках, где всегда рядом штурман. А в нашем случае в роли штурмана — всё правительство Тульской области.

— Спасибо за беседу.



БЖ

В МАСШТАБАХ ЕАЭС



РВК, Инфрафонд РВК и Белорусский инновационный фонд объявили о создании совместного венчурного фонда «Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций». В торжественной церемонии подписания соглашения приняли участие статс-секретарь — заместитель министра экономического развития РФ Олег Фомичёв и председатель Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь Александр Шумилин.

Проект реализуется в рамках планомерной работы Министерства экономического развития РФ, РВК и Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь по развитию единого технологического пространства и рынка венчурного капитала в рамках ЕАЭС. Основной целью «Российско-Белорусского фонда венчурных инвестиций» является формирование современного и прозрачного инвестиционного инструмента для развития конкурентоспособных компаний на основе высокотехнологичных разработок, осуществляемых в Российской Федерации и Республике Беларусь в условиях гармонизации экономических взаимоотношений двух стран в рамках ЕАЭС.

Целевой размер фонда составит 1,4 млрд рублей с возможностью дальнейшего увеличения по решению инвесторов. На первом этапе Белорусский инновационный фонд (Белифонд), РВК и Инфрафонд РВК инвестируют в размере 50%, 49% и 1% соответственно. Период деятельности фонда составит 10 лет с возможностью продления после совместной оценки результатов.

В течение первых трёх лет управлять Российско-белорусским фондом будет Инфрафонд РВК, затем управление перейдёт к Белифонду.



«Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций» сосредоточится на инвестировании в проекты, имеющие в основе инновационную технологию, разработанную в Республике Беларусь, и обладающие потенциалом для её встраивания в производственно-коммерческие цепочки в масштабах ЕАЭС. Кроме того, новый фонд будет искать возможности для

поддержки разрабатываемых в Российской Федерации проектов, которые способны оказать существенное воздействие

на ускорение инновационного развития экономики Республики Беларусь», — отметил генеральный директор Инфрафонда РВК Александр Локтев.



«Республика Беларусь активно развивает свою венчурную экосистему. В этой связи опыт, наработанный за последние годы в АО «РВК», нам очень интересен. В рамках сотрудничества двух управляющих компаний Российско-Белорусского фонда — Инфрафонда РВК и Белифонда — будет налажено практическое взаимодействие на проектном уровне, которое позволит интегрировать российскую и белорусскую венчурные экосистемы. Не исключаю, что впоследствии к фонду смогут присоединиться инвесторы и из других государств, входящих в ЕАЭС», — рассказал директор Белорусского инновационного фонда Дмитрий Калинин.

Распределение инвестиций Фонда будет осуществлено в проекты, зарегистрированные в Российской Федерации, и в проекты, зарегистрированные в Республике Беларусь. При этом Фонд будет осуществлять инвестиции в проекты двух стадий: до 25 млн рублей в проекты венчурной стадии при доле частного инвестора не менее 25% и до 150 млн рублей в компании, находящиеся в стадии роста. Эта политика позволит создать сбалансированный портфель за счёт высоко рискованных венчурных проектов с перспективой нелинейного роста и менее рискованных существующих предприятий с прогнозируемым ростом акционерной стоимости.

Ожидается, что первые проекты «Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций» профинансирует уже в 2017 году.

БЖ

Пресс-служба АО «РВК»

IV

Ежегодная конференция

Организатор:



Партнер:



Единая электронная
торговая площадка
roseltorg.ru

Партнер секции:



ГРУППА
ЭЛЕКТРОННЫХ
ПЛОЩАДОК

При участии:



ЭТП В РОССИИ – 2017

15 февраля 2017 г., Москва

Информационный правовой
партнер:



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

Обсуждаемые вопросы:

- Развитие новых форматов электронной торговли B2B: проблемы и успехи.
- Не только закупки: ЭТП как поставщики маркетинговых, консалтинговых, логистических и финансовых услуг.
- ЭТП на непрофильных рынках: привлечение партнеров или создание собственного бизнеса.
- Создание всероссийского каталога нормативно-справочной информации: перспективы для рынка B2B.

Аналитической базой конференции станет исследование, включающее рэнкинг ключевых ЭТП по уровню удовлетворенности крупнейших корпоративных заказчиков качеством их услуг.

www.raexpert.ru

На правах рекламы

RAEX

БИЗНЕС журнал

БИЗНЕС-ЖУРНАЛ —
ТЕПЕРЬ ПО НОВОМУ АДРЕСУ:

WWW.BIZMAG.ONLINE



> НОВОСТИ

> КОММЕНТАРИИ

> ЦИФРОВЫЕ
ВЕРСИИ ЖУРНАЛА



16+

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ № ФС77-48343 ОТ 26.01.2012
РЕКЛАМА

bizmag.online